



MADENİ YAĞ DÜNYASI LUBRICANT WORLD

**Akıllı teknolojiler, yüksek standartlar
ve 40 yıllık tecrübe: *Lubrico***

Smart technologies, high standards and 40 years of experience

**Metal işleme sıvılarında
yüksek koruma**

*Effective preservation in
metalworking fluids*

**Avrupa'nın kalbinde sessiz ve
huzurlu bir ülke:**

A tranquil country at the heart of Europe:

Belarus

**Madeni yağ sektörüne
adanmış bir kariyer:**

*A career dedicated to the
lubricant industry:*

Çetin Kayam



Motorunuzu soğuktan koruyun. Protect your engine from the cold.

Yağlar soğukta akışkanlık sorunları göstermeye başlar. Evonik'in VISCOPLEX® Akma Noktası Düşürücüleri (Pour Point Depressants – PPD), yağın kristalleşmesini denetler, pompalanabilirliğini, en uygun performansını ve formülasyon uyumluluğunu sağlar. Düşük sıcaklık sorunlarını karşılayan, en son endüstri standartlarına uygun çözümler için Evonik'in yağ katkıları uzmanlarına başvurun.

Lubricants are prone to flow issues when they're cold. VISCOPLEX® Pour Point Depressants (PPD) from Evonik control wax crystallization, ensuring pumpability, optimal lubricant performance and formulation compatibility. Turn to the Oil Additives specialists at Evonik for solutions to meet low-temperature challenges and the latest industry standards.

The Oil Additives specialists at Evonik — Let it flow.
www.evonik.com/oil-additives



Adco Petrol Katkıları San. Ve Tic. A.Ş.
Hacımimi mah. Kemeraltı cad. Balkan Han
15/4 Karaköy Beyoğlu İstanbul/Turkey
+90 212 252 08 40

Adco Petrol, Evonik Yağ Katkıları ürün ve teknolojilerinin yetkili temsilcisidir.



Editörden / Editor's Note

Değerli okuyucular,

En popüler petrol ürünleri arasında akaryakıt ile ilk sırayı paylaşan madeni yağ, aynı zamanda katma değeri en yüksek petrol ürünü olarak öne çıkıyor. Kullanılan tüm makine, ekipman ve cihazların sorunsuz çalışabilmesi için yağ ve gresler kritik önem taşıyor. Bu anlamda vazgeçilmez olan madeni yağları hakkında ve etrafıca ele alabilmek için çalışan Madeni Yağ Dünyası ekibi olarak, 2017 yılının son sayısında sizler için yine dopdolu bir sayı hazırladık.

40 yıl önce bu sektörde faaliyetlerine başlayan ve deneyimlerine akıllı teknolojileri ekleyerek sektörde önemli bir yer edinen Lubrico Petrokimya A.Ş.'ye bu sayımızın kapağında yer verdik. Lanxess'in metal işleme sıvıları için geliştirdiği teknolojiyi ürün inceleme bölümümüzde inceledik ve sunduğu avantajları ele aldık. Sektöre yıllarını vermiş isimler arasında önemli bir yeri olan Çetin Kayam ile gerçekleştirdiğimiz röportajda, dünden bugüne nelerin değiştiğini, bu uğurda verilen emekleri ve çok daha fazlasını öğrendik.

Ticarette kritik bir konu olan elektronik haciz konusunu Ersan Öz bizler için kaleme aldı ve konuyu tüm detaylarıyla anlattı. Ayrıca ÖTV ile ilgili düzenlemelerin yanı sıra torba yasanın getirdiği diğer değişiklikleri de Mehmet Erkan derledi.

Sektöre her anlamda katkıda bulunmaya çalışarak geçirdiğimiz bir yılın daha sonunda, tüm ilgi ve desteğiniz için sizlere teşekkür ediyoruz. 2018'in 2017'den çok daha iyi geçmesi dileğiyle...

Dear readers,

Among the most popular petroleum products, lubricants share the first rank with fuel, and it also stands out as the petroleum product with the highest added value. Oils and greases are critical to ensure that all machinery and equipment run smoothly. As the Lubricant World team working to thoroughly and deservedly address the lubricants which are indispensable in this regard, we have prepared substantial content for the last issue of the year 2017.

Lubrico Petrokimya A.Ş. in on the cover of this issue, which started its activities in this sector 40 years ago and added smart technologies to its experience. In the product review section, we discussed the advantages of the technology used by Lanxess in metalworking fluids. In the interview with Çetin Kayam, who has a key place in the sector with his dedication and contributions, we learned what changed in time, the efforts made to this end, and much more.

Ersan Öz wrote an elaborate piece about the e-confiscation, which is a critical subject in trade. Moreover, Mehmet Erkan discussed the recent regulations about SCT, and compiled the other changes brought about by the new law.

At the end of a year that we spent trying to contribute to the sector in every aspect, we thank you all for your interest and support. Hope 2018 is much better than 2017...

MADENİ YAĞ DÜNYASI LUBRICANT WORLD

YÖNETİM

İmtiyaz Sahibi

Vizyon Dergi Yayıncılık İletişim Pazarlama A.Ş. adına
Selçuk AKAT

Yayın Kurulu

Prof. Dr. Ertuğrul Durak
Prof. Dr. Filtiz Karaosmanoğlu
Prof. Dr. Hakan Kaleli
Av. Betül Gürsoy Hacıoğlu
Av. Vahit Kaya
Mehmet Erkan

Editör:

Cansu Tuncer

Grafik Tasarım Uygulama:

AJANSCODE

Baskı

Yeditepe Ofset Yayıncılık Reklamcılık ve Ambalaj
San. Tic. Ltd. Şti
Tel: +90- 212 544 27 01

Abonelik: abonelik@vizyonas.com

Reklam-İletişim: reklam@vizyonas.com

İletişim

Hacımimi Mah. Kemeraltı Cad.
Balkan Han No: 15/4 34425
Karaköy/ İstanbul/ Turkey
Tel: +90- 212 252 08 40
Fax: +90- 212 252 81 51
www.lubricant-world.com

Madeni Yağ Dünyası Dergisi Vizyon Dergi ve Yayıncılık İletişim ve Pazarlama A.Ş. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Madeni Yağ Dünyası Dergisi'nin isim ve yayın hakkı Vizyon Yayıncılık'a aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf ve illüstrasyonların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Yazıların sorumluluğu yazarlara, ilanların sorumluluğu sahiplerine aittir.

ISSN 2548-074X



**Automechanika
İstanbul'da madeni yağ
özel bölümü daha da
büyüyor**

*Automechanika Istanbul
lubricants section continues
to expand*



**Avrupa'nın kalbinde sessiz ve huzurlu bir ülke:
A tranquil country at the heart of Europe:**

Belarus



**Metal işleme
sıvılarında yüksek
koruma**

*Effective preservation in
metalworking fluids*



Akıllı teknolojiler, yüksek standartlar ve 40 yıllık tecrübe:

Smart technologies, high standards and 40 years of experience:

Lubrico

- 06 PANORAMA
- 10 PANORAMA WORLDWIDE
- 14 TESİS İNCELEME / FACILITY REVIEW
- 20 ÜLKE DOSYASI / COUNTRY REPORT
- 32 ÜRÜN İNCELEME / PRODUCT REVIEW
- 34 YAKIN PLAN / IN-DEPTH
- 38 RÖPORTAJ / INTERVIEW
- 42 YAKIN PLAN / IN-DEPTH
- 44 MAKALE / ARTICLE
- 48 HABER ANALİZ / NEWS ANALYSIS
- 50 SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK, ÇEVRE ve BİYOAĞLAMA YAĞLARI
SUSTAINABILITY, ENVIRONMENT AND BIOLUBRICANTS
- 52 TRİBOLOJİ UYGULAMALARI / TRIBOLOGY APPLICATIONS
- 54 MEVZUAT
- 58 KÜLTÜR SANAT



**“İstanbul’u denizcilik
merkezi olarak tanıtip
geliştireceğiz”**

*“We will promote and
enhance Istanbul as a
maritime center”*



Kadoil adds value to its employees with Development Academy

Kadoil adds value to its employees through training courses organized by its Development Academy for the personal and professional development of the staff. With an innovative and innovative approach, Kadoil creates an environment in which employees can embrace the corporate responsibility, and continues to organize training courses on different issues under the Development Academy in order to correctly identify the staff's training needs and development areas and to ensure the sustainability of their development.

Kadoil Development Academy provides regular training courses for supporting personal, professional and managerial development of employees. Kadoil has added a new subject to these courses. The training course on Time and Stress Management held at Kadoil Development Academy between September 30 and November 11, 2017 the participants learned about the solutions and techniques to overcome the time restraints and stress that they experience in professional life.

Fun and instructive techniques were used during the training, and all employees gained useful information to overcome time problems and stress. They learned about the techniques for the effective use of time and for coping with stress, and gained valuable information on how to identify the impacts of stress and to control the negative impacts of stress in professional life. On the other hand, employees enjoyed the course with entertaining and easily memorable training techniques, and successfully completed the course.

Kadoil will continue to add value to its employees in every aspect as it will carry on the training courses in 2018 at full speed. Attaching importance to the development of its employees, Kadoil will pursue the same policy to ensure the sustainability of education and training, with personal, professional and competency courses on various areas in the coming period.

Kadoil, Gelişim Akademisi ile çalışanlarına değer katıyor

Kadoil, Gelişim Akademisi çatısı altında çalışanlarının kişisel ve mesleki gelişimlerine yönelik düzenlediği eğitimler ile çalışanlarına değer katıyor. Yenilikçi ve inovatif bir anlayışla çalışanlarına kurumsal sorumluluğu sahipleneceği bir ortam yaratan Kadoil, çalışanlarının eğitim ihtiyaçlarını ve gelişim alanlarını doğru tespit ederek gelişimlerinin sürdürülebilir olması amacıyla Gelişim Akademisi'nde farklı konularda eğitim vermeye devam ediyor.

Kadoil Gelişim Akademisi'nde düzenli olarak verilen eğitimlerle çalışanların kişisel, mesleki ve yönetsel gelişimleri sağlanıyor. Kadoil bu eğitim çalışmalarına bir yenisini daha ekledi. Kadoil Gelişim Akademisi'nde 30 Eylül - 11 Kasım 2017 tarihleri arasında düzenlenen Zaman ve Stres Yönetimi konulu eğitim ile iş hayatında yaşadıkları zaman sıkıntısı ve stresin üstesinden gelmeleri için çalışanlara gereken çözüm ve teknikler anlatıldı.

Eğlenceli ve öğretici tekniklerle ilerleyen eğitim boyunca tüm çalışanlar zaman sıkıntısı ve stresin üstesinden gelecek faydalı bilgiler edindi. Zamanın etkin kullanımı ve stresle başa çıkmanın tekniklerinin paylaşıldığı eğitimde, tüm çalışanlara iş hayatında zamanlarını nasıl planlı ve verimli bir şekilde kullanabilecekleri ve karşılaştıkları stresin etkisini tanımlamak ile stresin olumsuz etkilerini kontrol altına tutmaya yardımcı olacak faydalı teknikler hakkında bilgi verildi. Öte yandan, oyunlaştırılmış eğitimler ile keyif alan çalışanlar, eğitimlerini eğlenceli ve akılda daha kalıcı bir şekilde başarıyla sonuçlandırdı.

Geçtiğimiz yıllarda düzenlediği eğitim çalışmalarını 2018 yılında da hız kesmeden sürdüreceği Kadoil, çalışanlarına her yönden değer katmaya devam edecek. Çalışanlarının gelişimine önem veren Kadoil; eğitim ve öğrenmenin sürekliliğinin sağlanması adına önümüzdeki dönemde birçok konuda kişisel, mesleki ve yetkinlik eğitimleriyle yoluna devam edecek.



Petroyağ Lubricants rotasını yurtdışı fuarlara çevirdi

2017 yılında yurtdışı fuarlarına aktif bir şekilde yer almayı hedefleyen Petroyağ Lubricants Tahran'da gerçekleşen İran Plast fuarında yenilikçi standıyla göz doldurdu. Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Soysal yurtdışı fuar katılımlarının 2018 yılında daha fazla olacağını belirtti. Ocak ayında Rusya'da yapılacak olan Interplastica ve Ekim ayında Almanya'da yapılacak Alüminyum fuarlarına katılacaklarını dile getiren Ünal Soysal, "Firmamız yurtiçinde istediğimiz doyuma ulaştı, bundan sonra hedef fuarlar, ziyaretler ve gerekirse yeni yatırımlar ile ihracat miktarımızı ve ihracat ülke sayımızı arttırmak için çalışacağız," dedi.

Petroyağ Lubricants head towards fairs abroad

Petroyağ Lubricants, pursuing its goal to take active place in fairs abroad in 2017, made a strong impression with its innovative stand at Iran Plast exhibition in Tehran. Ünal Soysal, Petroyağ Chairman of the Board, stated that they will be participating to a higher number of international fairs in 2018. Underlining that they will be an exhibitor at Interplastica fair to be held in Russia in January, and at Aluminum Fairs to be held in Germany in October, Ünal Soysal said "Our company has reached the desired level in Turkey, and now our target is to increase the volume of export and the number of countries with targeted fairs, visits and even new investments."

Automechanika İstanbul'da madeni yağ özel bölümü daha da büyüyor

Hannover Fairs Turkey Fuarçılık ve Messe Frankfurt işbirliği ile düzenlenen Automechanika İstanbul, 5-8 Nisan 2018 tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek.

Geçtiğimiz yıl, 33 ülkeden toplam 1217 katılımcıyı ağırlayan Automechanika İstanbul; İran, Irak, Cezayir, Tunus, Rusya, Bulgaristan, Ukrayna, Makedonya, Suudi Arabistan ve Almanya başta olmak üzere 118 farklı ülkeden ziyaretçiyi sektör ile bir araya getirdi. Ekonomi Bakanlığı ve Otomotiv İhracatçıları Birliği desteği ile düzenlenen uluslararası satın almacı programı kapsamında ise Bosna Hersek, Bulgaristan, Cezayir, Çek Cumhuriyeti, Fas, Filistin, Sırbistan, Tunus ve Yunanistan'dan satın alma heyetleri fuarı ziyaret ederek önemli iş bağlantıları gerçekleştirdi. Ayrıca, Anadolu'nun dört bir yanından 100'ün üzerinde delegasyon katılımcılarla buluştu. Fuar katılımcıları, Ekonomi Bakanlığı ve KOSGEB tarafından verilen desteklerden faydalandılar.

Automechanika İstanbul hem katılımcılar hem ziyaretçiler için en önemli uluslararası platform olarak öne çıkıyor. Fuar otomotive dair her şeyi aynı çatı altında topluyor. Otomotiv yedek parçanın yanı sıra, madeni yağ gibi farklı ürün gruplarına dönük özel bölümler de fuarda öne çıkıyor. 12. Salonda yer alan Madeni Yağ özel bölümünde akaryakıt ve madeni yağlar, tesisler, ekipmanlar, yardımcı malzemeler, sarf malzemeleri ve geri dönüşüm ürün grupları yer alıyor.tekleniyor.



Automechanika İstanbul lubricants section continues to expand

Automechanika İstanbul, organized by Hannover Fairs Turkey and Messe Frankfurt, will take place on 5-8 April 2018 at in TÜYAP Fair, Convention and Congress Center.

Bringing together 1217 exhibitors from 33 countries last year, the fair hosted visitors from 118 countries, particularly from Iran, Iraq, Algeria, Tunus, Russia, Bulgaria, Ukraine, Macedonia, Saudi Arabia and Germany. Within the framework of the international buyer program organized with the support of Economy Ministry and Automotive Exporters' Association, buying delegates from Bosnia Herzegovina, Bulgaria, Algeria, Czech Republic, Morocco, Palestine, Serbia, Tunus and Greece. Over 100 delegations across Anatolia met with exhibitors. Exhibitors benefited from the support provided by Economy Ministry and KOSGEB.

Automechanika İstanbul stands out as the ideal international platform for exhibitors and visitors. It brings together all aspects of the automotive sector. Special sections for different product groups such as spare parts and lubricants attract great interest. The Lubricants Section in the Hall 12 will include fuel and lubricants, plants, equipment, auxiliary materials, consumable materials and recycling product groups.



Uluslararası kültür hazinesi 'Truva' OPET'le canlanıyor

2006 yılından bu yana sürdürdüğü Tarihe Saygı Projesi'yle Gelibolu Yarımadası'nı bölge tarihine yakışır bir çehreye kavuşturan OPET, şimdi de dünya tarihinin en kıymetli miraslarından biri olan Troia'nın (Truva), Kültür ve Turizm Bakanlığı liderliğinde yapılacak 2018 Troia Yılı çalışmalarına destek veriyor.

OPET, insanlık tarihi ve dünya kültürü için olduğu kadar, Anadolu ve Türkiye için de en kıymetli değerlerden biri olan Troia'nın Kültür ve Turizm Bakanlığı liderliğinde yapılacak yenileme çalışmalarına destek veriyor. Troia'nın Unesco Kültür Mirası listesine girişinin 20'nci yıldönümü nedeniyle ilan edilen "2018 Uluslararası Troia Yılı"nda; bölgede birçok çalışmaya imza atılacak. Tarihi Gelibolu Yarımadası'nın doğal dokusunu koruyarak, çağdaş bir görünüme kavuşması için 2006 yılında başlayan ve hala devam eden "Tarihe Saygı Projesi" kapsamında şimdi de Troia bölgesinin kalkınması ve yenilenmesinde katkı sağlayacak olan OPET, ilk olarak açılışı gerçekleştirilecek Troia Müzesi ve Troia Ören Yeri'nin bitişindeki Tefikiye Köyü'nde bir dizi yenileme ve rehabilitasyon çalışmalarına başlıyor.



21 Kasım Salı günü Çanakkale Valisi Orhan Tavlı ile OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, 2018 Troia Yılı İcra Kurulu üyeleri ve köy halkının katılımıyla Tefikiye Köyü'nde düzenlenen törende, yapılacak çalışmalarla ilgili protokol imzaladı.

International cultural heritage 'Troia' revives with OPET

Within the framework of the Respect for History Project, OPET has put great effort to protect the natural fabric of the historical Gallipoli Peninsula to achieve a modern appearance since 2006, and now it is supporting the 2018 Troia Year works to be carried out under the leadership of the Ministry of Culture and Tourism for Troia (Troy), one of the most precious heritages in world history.

OPET supports the renewal works of Troia under the leadership of the Ministry of Culture and Tourism, one of the most precious values for Anatolia and Turkey as well as for human history and world culture. In the "2018 International Troia Year" announced for the 20th anniversary of its entry into the list of UNESCO Cultural Heritage, many works will be carried out in the region. Within the framework of Respect for History which was initiated in 2006 for protecting the natural fabric of the historical Gallipoli Peninsula to achieve a modern appearance, OPET will now start a series of renovation and rehabilitation works in the Tefikiye Village next to the Troia Museum and the Troia Ruins.

On Tuesday, November 21, Çanakkale Governor Orhan Tavlı and OPET Executive Board Founding Member Nurten Öztürk signed a protocol regarding the work to be carried out, at the ceremony held in the Tefikiye Village with the participation of 2018 Troia Year Board Members and village community members.



Tüpraş-ODTÜ işbirliği ile ODTÜ TEKNOKENT'te Veri Analitiği Merkezi

Tüpraş, ODTÜ ve ODTÜ TEKNOKENT arasında üniversite-sanayi işbirliği kapsamındaki ortak çalışmalar için 6 Kasım 2017 tarihinde bir protokol imzalandı. Halihazırda ODTÜ Kimya Mühendisliği Bölümü ile işbirliği bulunan Tüpraş'ın, imzalanan protokol ile öncelikli araştırma alanları ile ilişkili olarak ODTÜ'de ilgili bölümlerle de ortak çalışma içerisine girerek, sanayi üniversite işbirliğinin arttırılması amaçlanıyor. ODTÜ'de ilgili bölümlerle işbirliği içerisinde ODTÜ TEKNOKENT'te Veri Analitiği Merkezi açılması ve teknokent ekosisteminde ortak projeler geliştirilmesi, eğitim programları ve etkinlikler düzenlenmesi, ortak projeler için ODTÜ TEKNOKENT tarafından destek sağlanması, girişimcilere yönelik "start-up" programları düzenlenmesi, mevcut programlara dahil olunması, Tüpraş'ın araştırma faaliyetlerini desteklemek üzere nitelikli insan kaynağına erişim desteği verilmesi, sektörel teknokent, kuluçka merkezi ve benzeri yapılar oluşturulmasına yönelik işbirliği geliştirilmesi hedefleniyor.

2018'de faaliyetlerine başlaması planlanan ODTÜ TEKNOKENT Bilişim İnovasyon ve Veri Analitiği Merkezinde, teknokent ekosisteminde ortak projeler ile ODTÜ TEKNOKENT yönetimi, Tüpraş ve ODTÜ TEKNOKENT arasında ortak projeler geliştirilmesi için destek sağlayacak.

Tüpraş 3. çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı

Tüpraş 2017 yılının üçüncü çeyreğinde, ticaret aktiviteleri ile birlikte 7,7 milyon yurt içi, 1,2 milyon ton uluslararası pazarlar olmak üzere toplamda 8,9 milyon tonluk satış gerçekleştirdi. Satış hasılatını yüzde elli iki artırarak 14,3 milyar TL'ye ulaştırdı. Finansal risklerini doğru politikalarla yöneten Tüpraş, 2017 üçüncü çeyrekte 1,23 milyar TL vergi öncesi kar elde etti. Aynı dönemde kurumsal yönetim notu 94,15'ten 94,67'ye yükselen Tüpraş, hedefleri doğrultusunda yatırımlarını sürdürerek 2017 yılı ilk dokuz ayında toplam 124,3 milyon dolarlık rafinaj, 73,5 milyon dolarlık denizcilik yatırımı harcaması gerçekleştirdi. 2017 yılı ilk 9 aylık döneminde satış hasılatını 39,3 milyar TL'ye çıkaran Tüpraş, 3,3 milyar TL'lik net kar rakamına ulaştı.

Tüpraş-ODTÜ alliance for Data Analysis Center at ODTÜ TEKNOKENT

Tüpraş, ODTÜ and ODTÜ TEKNOKENT signed a protocol on November 6, 2017 for carrying out joint studies within the framework of university-industry cooperation. Tüpraş, which has already been collaborating with the Chemical Engineering Department of ODTÜ, aims to increase the industry-university cooperation with this protocol by carrying out joint studies with the related departments in relation to the priority research areas. In cooperation with the related departments in ODTÜ, it is envisaged to open a Data Analysis Center at ODTÜ TEKNOKENT and develop joint projects within the technopolis ecosystem, organize training programs and activities, providing support by ODTÜ TEKNOKENT for joint projects, organize "start-up" programs for entrepreneurs, participate to current programs, to provide access to qualified human resources for supporting research activities of Tüpraş, and to establish cooperation for the establishment of sectoral technopolis, incubation center and similar structures.

ODTÜ TEKNOKENT Information Innovation and Data Analysis Center, planned to start its activities in 2018, will provide support for developing joint projects between Tüpraş and ODTÜ TEKNOKENT within the technopolis ecosystem.

Tüpraş announced Q3 financial results

In the third quarter of the year 2017, Tüpraş generated 7.7 million tons of domestic sales and 1.2 million tons of international sales, totaling 8.9 million tons. The company increased its net sales by 52 percent to 14.3 billion TL. With the correct financial risk management policies in place, Tüpraş achieved 1.23 billion TL profit before tax in the third quarter of 2017. In the same period the corporate governance rate increased from 94.15 to 94.67. As a result, Tüpraş continued its investments in line with its targets and made 124.3 million US\$ refinery related investments and 73.5 million US\$ marine investments during the first nine months of 2017, and increased its sales revenue to 39.3 billion TL and its net profit to 3.3 billion TL.



Clariant ve Huntsman planlanan eşit birleşmeyi iptal etmek için ortak karar aldı

Clariant ve Huntsman Corporation ortak bir açıklama yaparak, teklif edilen eşit birleşmeyi karşılıklı olarak feshettiklerini bildirdiler. Karar, Clariant ve Huntsman Yönetim Kurullarında oybirliğiyle onaylandı.

Ortak bir yazılı açıklama yapan Huntsman Başkanı ve CEO'su Peter R. Huntsman ile Clariant CEO'su Hariolf Kottmann şunları kaydetti: "21 Mayıs 2017'de üzerinde anlaşmaya varılan birleşme teklifinin tüm hissedarlarımızın uzun vadeli çıkarlarına uygun olacağı düşüncemizi koruyoruz. Ancak, Clariant hisselerinin aktivist yatırımcı White Tale Holdings tarafından toplanmaya devam etmesi ve bu kuruluşun anlaşmaya karşı olan pozisyonunun diğer bazı hissedarlar tarafından da desteklenmeye başlanmasıyla, Clariant'ın İsviçre hukukuna göre işlemi onaylamak için gerekli üçte ikilik hissedar onayını alınamayacağı konusunda çok fazla belirsizlik olduğunu düşünüyoruz. Bu şartlar altında ve her iki şirket için ortaya çıkan yüksek düzeydeki aksaklık ve belirsizliklerin ışığında, birleşme anlaşmasını feshetmek için ortak bir karar aldık. Böylece her iki şirket, şirketlerinin, hissedarlarının, ortaklarının ve diğer paydaşlarının çıkarına olacak şekilde kendi ayrı stratejilerine tam olarak ve yeniden odaklanabileceklerdir. Birbirimize karşı olan büyük saygımızı koruyoruz ve son aylarda her iki şirket çalışanlarının göstermiş oldukları çabalar ve olağanüstü kararlılık nedeniyle kendilerine büyük bir minnettarlık duyuyoruz."

Fesih Anlaşması, tarafların birbirine herhangi bir fesih ücreti ödememesini öngörüyor. Bu nedenle, Clariant, Birleşme Anlaşması'nda öngörülen 210 milyon dolarlık anlaşmayı bozma ücretini ve 60 milyon dolarlık Olağanüstü Genel Kurul onaylanmama ücretini ödemeyecek.

Clariant and Huntsman jointly decided to abandon planned merger of equals

Clariant and Huntsman Corporation jointly announced that they have mutually terminated their proposed merger of equals. The decision was unanimously approved by the Boards of Directors of Clariant and Huntsman.

In a joint statement, Peter R. Huntsman, President and CEO of Huntsman, and Hariolf Kottmann, CEO of Clariant, stated: "We remain convinced that the proposed merger of equals as agreed to on May 21, 2017, would have been in the long-term best interests of all of our shareholders. However, given the continued accumulation of Clariant shares by activist investor White Tale Holdings and its opposition to the transaction, which is now supported by some other shareholders, we believe that there is simply too much uncertainty as to whether Clariant will be able to secure the two-thirds shareholder approval that is required to approve the transaction under Swiss law. Under these circumstances and in light of the high level of disruption and uncertainty that has been created for both companies, we have jointly decided to terminate the merger agreement. This will allow both companies to focus again fully on their respective stand-alone strategies in the best interests of the companies and their shareholders, associates, and other stakeholders. We maintain a great respect for one another, and we want to recognize and express our mutual and deep appreciation for the efforts and incredible commitment demonstrated by the associates of each company over the past several months."

The Termination Agreement foresees no payment of a break fee on either side. Clariant, therefore, avoids paying both the USD 210m deal breakage fee and the USD 60m EGM non-approval fee as foreseen in the Merger Agreement.



Gazprom Neft begins production of new marine lubricants under the Gazpromneft Ocean brand

Gazpromneft Lubricants, operator of the Gazprom Neft lubricants business, has begun production of its own brand of marine lubricants – Gazpromneft Ocean – produced at the company's Omsk and Moscow lubricants plants.

The product portfolio includes 15 cutting-edge branded engine lubricants, for use with various kinds of fuel and on any kind of vessel, including ice-breakers, tankers, bulk cargo ships, container vessels, ferries and cruise ships.

The long-term strategy for the Gazprom Neft lubricants business envisages the further development of marine lubricants production and the organization of an effective international sales network for such products. The geographic range of production and storage is expected to be further expanded in 2018, allowing the uninterrupted supply of Gazpromneft Ocean lubricants at major international ports.

Alexander Trukhan, CEO, Gazpromneft Lubricants, commented: "Developing our own marine lubricants brand marks a major step forward in developing the company's global activities. We face serious business challenges currently, the resolution of which demands a skilled approach and technological solutions. We intend to take full advantage of the expertise we have gained in the marine lubricants market, as well as scaling-up our experience in aligning and fine-tuning the sales chain, gained in international markets over the last five years, in order to become a major industry player, worldwide."

Gazprom Neft, Gazpromneft Ocean markasıyla deniz yağları üretmeye başladı

Gazprom Neft madeni yağlar biriminin operatörü olan Gazpromneft Lubricants, şirketin Omsk ve Moskova madeni yağ tesislerinde Gazpromneft Ocean markasıyla üretimini gerçekleştirdiği deniz yağlarını piyasaya sundu.

Ürün portföyünde, buz kırıcılar, tankerler, dökme yük gemileri, konteyner gemileri, feribotlar ve cruise gemileri gibi her çeşit gemide kullanıma uygun yüksek kalitede 15 farklı motor yağı bulunuyor.

Gazprom Neft madeni yağlar iş kolu için belirlenen uzun vadeli strateji, deniz yağları üretiminin daha da geliştirilmesini ve bu tür ürünler için etkin bir uluslararası satış ağına oluşturulmasını öngörüyor. 2018'de üretim ve depolamanın daha geniş bir coğrafi alana yayılması ve bu sayede büyük uluslararası limanlarda Gazpromneft Ocean yağlarının kolay ve sorunsuz bir şekilde tedarik edilebilmesi hedefleniyor.

Gazpromneft Lubricants CEO'su Alexander Trukhan, "Kendi deniz yağları markamızı geliştirmek, şirketin küresel faaliyetlerini daha öteye taşımak için önemli bir adımdır. Şu anda bu alanda ciddi zorluklar yaşıyoruz ve bu zorlukların üstesinden gelebilmek için ustalık ve yüksek teknolojiye dayanan çözümler geliştiriyoruz. Deniz yağları pazarında edindiğimiz uzmanlığın yanı sıra son beş yılda uluslararası piyasalarda kurduğumuz geniş satış zincirinin en iyi şekilde değerlendirme konusundaki tecrübelerimizden güç alarak, sektörde dünya çapında büyük bir oyuncu olmayı hedefliyoruz."





Neste and Bapco renew agreement on Group III base oils

The new commercial agreement defines a renewed cooperation model for calendar year 2018. It secures Neste a significant share of the output of the base oils joint venture (JV) plant for 2018, allowing Neste to continue supplying its full customer portfolio, and enabling Bapco to launch its own brand to the global market from 1 January 2018.

The commercial agreement is a clear signal that both partners have ambitions to not only cement their respective positions as players in the Group III base oils market, but to address an ever-changing industry by being flexible and agile in their relationship, ensuring both continue to thrive in any market situation.

Neste continues to hold a 45 percent share of the JV manufacturing plant, while Bapco and OGHC own a total of 55 percent shares. The JV agreements remain unchanged, and Bapco continues to be the sole operator of the plant located at the Bapco oil refinery in Bahrain.

The Bahrain plant output continues to complement the production volumes of Neste's own plant in Porvoo, Finland, and ensures continued supply of Neste's top-quality Group III base oils, to its global customers. Altogether, Neste will bring more than 500,000 tons of top-quality base oils to the global market in 2018.

Neste has co-developed a very large suite of industry and OEM formulation approvals with all of the major additive companies. The company continues to explore new commercial opportunities to further its global reach and to introduce new high quality Group III products under its NEXBASE™ brand.

Neste ve Bapco, Grup III baz yağları konusunda anlaşmayı yeniledi

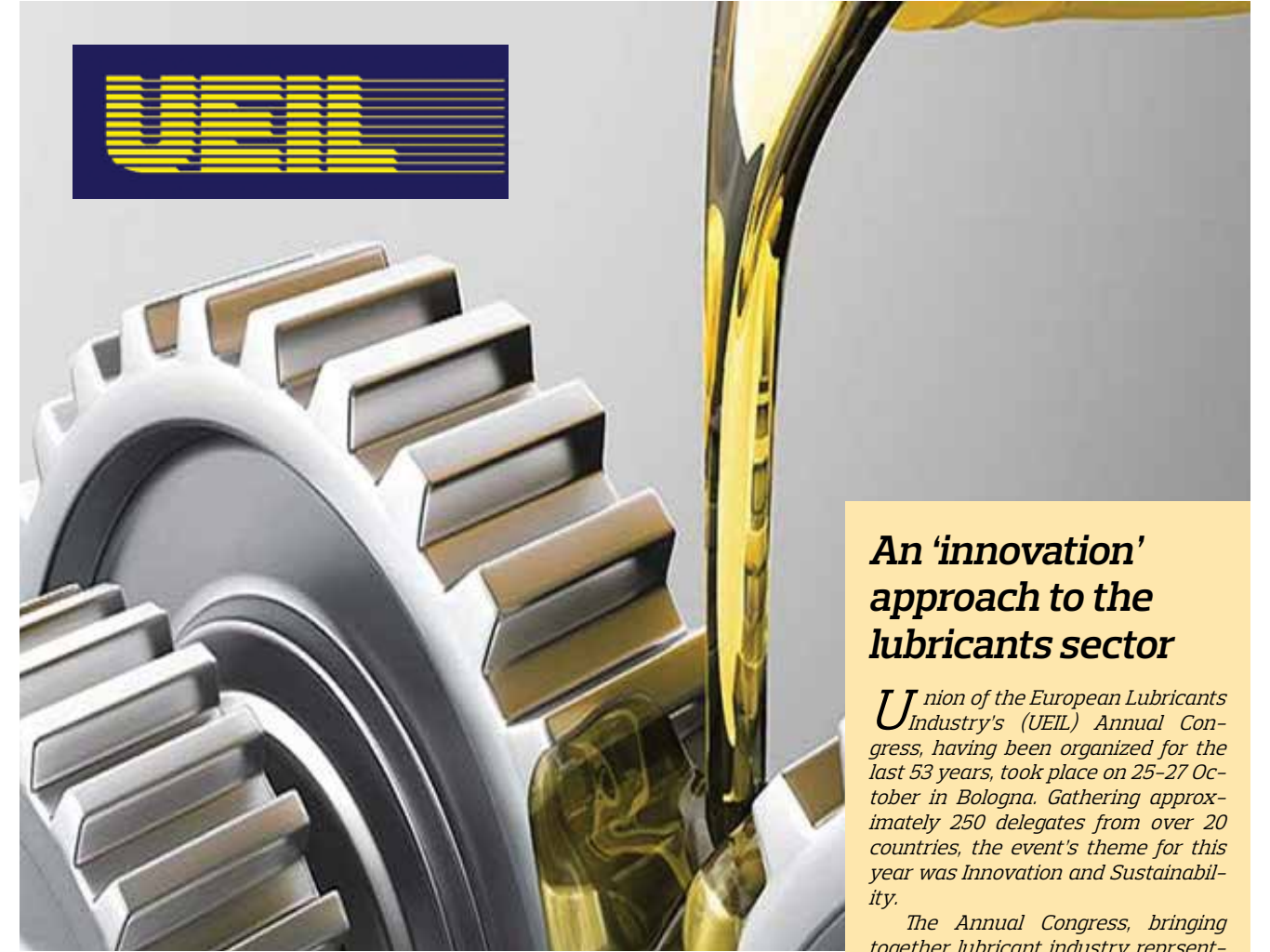
Yeni ticari anlaşma, 2018 yılı için yeni bir işbirliği modeli getiriyor. Neste için 2018 yılı boyunca baz yağ ortak girişimiyle (JV) gerçekleştirilen üretimin önemli bir kısmını güvence altına alıyor ve bu sayede Neste'nin müşteri portföyüne kesintisiz arz sağlamasına ve Bapco'nun 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren kendi markasını küresel piyasaya sürmesine olanak tanıyor.

Söz konusu anlaşma, her iki ortağın Grup III baz yağ pazarındaki konumlarını pekiştirme konusundaki kararlılıklarının ve sürekli değişen bir sektörde esnek ve çevik davranarak her piyasa koşuluna uyum sağlama ve taleplere en iyi şekilde cevap verebilme arzularının somut bir göstergesi olarak değerlendiriliyor.

Neste, JV üretim tesisinin yüzde 45 hissesini elinde bulundurmaya devam ederken, Bapco ve OGHC'nin toplam yüzde 55 hissesi var. JV anlaşmaları değişmeden kalıyor ve Bapco, Bahreyn'deki petrol rafinerisinde bulunan üretim tesisinin tek operatörü olarak faaliyetini sürdürüyor.

Bahreyn tesisinden elde edilen ürünler, Neste'nin Finlandiya'nın Porvoo şehrindeki tesisinin üretim hacmini tamamlıyor ve Neste'nin yüksek kaliteli Grup II baz yağlarının küresel müşterilerine kesintisiz arzını sağlıyor. Neste, 2018'de dünya pazarına toplamda 500.000 tondan fazla yüksek kaliteli baz yağ sunacak.

Neste, tüm büyük katkı şirketleri ile birlikte çok geniş bir sektör ve OEM formülasyon onay paketi geliştirdi. Şirket, küresel ağını genişletmek ve NEXBASE™ markası altında yeni yüksek kaliteli Grup III ürünleri sunmak için yeni ticari fırsatları takip ediyor.



An 'innovation' approach to the lubricants sector

Union of the European Lubricants Industry's (UEIL) Annual Congress, having been organized for the last 53 years, took place on 25-27 October in Bologna. Gathering approximately 250 delegates from over 20 countries, the event's theme for this year was Innovation and Sustainability.

The Annual Congress, bringing together lubricant industry representatives from Europe, the US, Asia and Africa as well as key global actors, is a great opportunity to meet and network, strengthen relationships, and learn more about the latest developments from a technological, economic, marketing and regulatory perspective.

Following the keynote speeches, speakers made presentations on different and important subjects such as R&D activities and trends, importance of lubricant additives, engine lubrication system, performance and sustainability, digitalization, innovation in re-refining, and social media. Particularly, lubricant formulation and performance, product development, OEMs and services were discussed from an innovation perspective, and the future trends in R&D were addressed.

Together with the presentations by key industry leaders and the gala dinner which is a great opportunity to socialize, very valuable two days passed for the lubricants industry, and the congress ended with significant opinion exchanges and new decisions.

Madeni yağ sektörüne 'inovasyon' çerçevesinden bakış

Avrupa Madeni Yağ Sektörü Birliği'nin (UEIL) 53 yıldır düzenlediği kongre, bu yıl 25-27 Ekim tarihleri arasında Bolonya'da gerçekleştirildi. 20'yi aşkın ülkeden 250 temsilci ve karar alıcıyı bir araya getiren etkinlik bu yıl İnovasyon ve Sürdürülebilirlik temasıyla düzenlendi.

Avrupa, ABD, Asya ve Afrika madeni yağ sektörü temsilcilerinin yanı sıra küresel aktörleri de bir araya getiren, sektörün en önemli etkinlikleri arasında görülen kongre, katılımcıların network kurabileceği, ilişkilerini güçlendireceği, teknolojik, ekonomik, hukuki gelişmeleri ve yeni perspektifleri değerlendirebileceği bir platform görevi görüyor.

Açılış konuşmalarının ardından Ar-Ge faaliyetleri, madeni yağ katkılarının önemi, motor yağlama sistemi, performans ve sürdürülebilirlik, dijitalleşme, yeniden rafinasyonda inovasyon ve sosyal medya gibi farklı ve önemli konulara değinen sunumlar gerçekleştirildi. Özellikle madeni yağ formülasyonları ve performansı, ürün geliştirme, OEM'ler ve hizmetler inovasyon perspektifinden değerlendirildi ve Ar-Ge çalışmalarının geleceği tartışıldı.

En önemli sektör liderlerinin sunumlarıyla ve önemli bir kaynaşma fırsatı olan gala yemeğiyle birlikte, madeni yağ endüstrisi için son derece değerli olan iki günün ardından önemli fikir paylaşımları ve yeni kararlarla kongre sona erdi.



Akıllı teknolojiler, yüksek standartlar ve 40 yıllık tecrübe:
Smart technologies, high standards and 40 years of experience:

Lubrico



Madeni yağ sektöründe Türkiye'nin önemli üreticilerinden biri olan Lubrico Petrokimya A.Ş., operasyonlarını 'Akıllı Tesis' unvanına sahip Madeni Yağ Harmanlama ve Dolum Tesisi'nde gerçekleştiriyor. Biz de gücünü 40 yıllık deneyimden alan Lubrico'ya konuk olduk, üretim hacmini ve tesiste kullanılan teknolojileri Üretim Müdürü Özlem Urun'dan, satış hedeflerini Yurtiçi Satışlar Müdürü Okan Hakkı Özbek'ten, ihracat rakamlarını da İhracat Satış Müdürü Ragıp Gündoğdu'dan dinledik.

Lubrico Petrokimya A.Ş., one of the most important Turkish producers in the lubricant sector, carries out its operations in its 'Smart Lubricant Blending and Filling Plant'. We visited Lubrico, which draws its strength from 40 years of experience, and learned its production capacity and technology from Production Manager Özlem Urun, asked about their sales target to Domestic Sales Manager Okan Hakkı Özbek, and received their export figures from Export Sales Manager Ragıp Gündoğdu.

Gül Şirketler Grubu'nun ilk şirketi olan Nil Petrol San. ve Tic. A.Ş. 1978 yılında İstanbul Kadıköy'de kuruldu. 2000'li yıllara kadar, uluslararası firmaların distribütörlüklerini yaptı. 80'li yıllardan itibaren ülkenin içinde bulunduğu zorlu koşullara rağmen süreklilik, istikrar ve kalite anlayışıyla sektördeki önemli konumunu oluşturdu ve bu alanda aldığı birçok ödül ile başarısını taçlandırdı.

Nil Petrol, the first company of the Gül Group of Companies, was established in Kadıköy, Istanbul in 1978. Nil Petrol has managed to maintain its sustainability and stability even during the toughest periods of the country, and has never sacrificed on quality. It has gained an important place in the sector as the distributor of international companies until 2000's, and crowned its success with many awards in this field.

Sahadaki mühendislik çalışmalarıyla, müşteri ihtiyaçlarını yerinde belirleyerek doğru yerde doğru ürün kullanımını sağladı.

Müşteri taleplerinin hızlı şekilde karşılanması için, sektörde ilk olarak 'sıcak satış' modelini uyguladı ve bu sayede müşteri ihtiyaçlarını yerinde en hızlı şekilde karşıladı.

2000'li yıllara gelindiğinde, Nil Petrol San. ve Tic. A.Ş. itibarı ve güçlü sermaye yapısı ile yeni bir yapılanma sürecine girdi, yurtiçi ve yurtdışı Lubrico operasyonunu kurarak, marka oluşturma sürecini başlattı. Operasyonun yurtdışı ayağı için Rusya Krasnodar şehrinde O.O.O. Lubrico Ltd. kuruldu. Yurtiçinde de Kocaeli Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi'nde Lubrico Petrokimya A.Ş. kuruldu.

Böylece, bu 40 yıllık tecrübe, çağdaş ve akıllı teknolojilerle donatılmış üretim tesisleriyle bir araya gelerek bugünün kalitesiyle öne çıkan ve geleceğin vizyoner markalarından Lubrico Petrokimya A.Ş.'nin hayatına başlamasını sağladı.

The company determined the customer needs with on-site engineering studies, and provided the right product for the right area of use. In order to meet customer demands quickly, it became the first company to apply the 'hot sales' model in this sector, and managed to meet customer needs on site and in the fastest way.

By the 2000s, Nil Petrol entered into a new organization process with its reputation, prestige and strong capital structure. By establishing Lubrico operations in Turkey and abroad, it started the branding process. O.O.O. Lubrico Ltd. was founded in Krasnodar, Russia as the foreign pillar of the operations, and Lubrico Petrokimya A.Ş. was founded in Kocaeli-Gebze as the domestic pillar.

Today, Lubrico meets domestic and foreign market demands with its high quality and wide product range produced in its Turkey and Russia factories equipped with modern and smart technologies, and continues its investments and development works on the basis of consumer demands. Having been providing services to the sector for almost 40 years now, the company has become a large family with its team, distributors and customers.



Akıllı tesis, titiz çalışma

Smart plant, meticulous work

Lubrico Petrokimya A.Ş. Gebze Plastikçiler OSB'de 5.000 metrekare kapalı alan üzerine kuruludur. Tek vardiyada, yıllık 40.000 ton üretim kapasiteli tesisimizde Lubrico'nun 350'den fazla ürün ve ambalaj çeşidi ile üretimini yapıyoruz.

Lubrico Petrokimya A.Ş. Gebze tesislerini "Akıllı Madeni Yağ Harmanlama ve Dolum Tesisleri" olarak adlandırıyoruz. Bunun sebebi tesiste güncel teknolojileri maksimum seviyede kullanarak, önce iş güvenliği ve çevreye duyarlılığımızla, tüm üretim aşamalarının otomasyona bağlı olduğu bir sisteme sahip olmamızdır.

Üretimin otomasyona dayalı olduğu tesisimizde, stok tankları ve mikserler otomatik ölçümleme ve haberleşme sistemine sahip. Bu sistem sayesinde ürün formülasyonlarını tamamen otomatik hazırlıyor ve kaliteden ödün vermiyoruz. Tüm dolum ve paketleme hatlarımız da otomasyona entegre edilmiş ve yüksek dolum kapasitesine sahiptir.

Lubrico tesislerinde Türkiye'de ilk kez çok soğutma teknolojisi uygulandı. Bu sistem sayesinde harmanlama işleminden sonra, dolum işlemine geçiş süresi minimuma indiriliyor, bu da üretim kapasitemizi 4 kat arttırmakla birlikte, müşteri taleplerini en hızlı şekilde karşılamamızı sağlıyor.

Tüm hammadde, bitmiş ürün ve yeni geliştirilen ürünlerin testlerini ASTM ve TSE standartlarında, Lubrico'nun otomatik cihazlarla donatılmış Kalite Kontrol ve Ar-Ge laboratuvarlarında gerçekleştiriyoruz.

Lubrico ISO 9001, ISO 14001 ve OHSAS 18001 standartları ile TSE'nin belirlediği standartlarda üretimlerini yapıyor. Bunun yanı sıra oluşturduğumuz Lubrico Kalite Standartları ile kalitemizi daha da ileriye taşıyoruz. Lubrico Kalite Standartları, ürünlerin yalnızca gerekli prosedürleri karşılamasıyla yetinmeyerek, ürünlerimizden en doğru ve en yüksek performans alınmasını amaçladığımız üretim ilkelerimizdir. Lubrico tesislerinde ilk hammadde girişinden nihai ürün çıkışına kadar her aşamayı büyük titizlikle kontrol ediyor, testlere tabi tutuyoruz.

Lubrico Petrokimya A.Ş. yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda Lubrico markalı ürünleri yüksek kalite standartları ile tüketici ile buluşturuyor. Üretiminde akıllı teknolojiler ile tecrübesini birleştiren Lubrico olarak daima daha iyisini üretmek için çalışmalarımızı ve yatırımlarımızı sürdürüyoruz.

Lubrico Petrokimya A.Ş., established on a 5.000-square meter closed area in Gebze Plastic Manufacturers Organized Industrial Zone, has an annual production capacity of 40,000 tons in a single shift, and offers more than 350 products and packaging types.

We call our production facility as "Smart Lubricant Blending and Filling Plant" because it is equipped with the latest technology, uses a system in which all production phases are connected to the automation structure, and occupational safety and environment is the highest priority in all operations.

Stock tanks and mixers use an automatic measurement and communication system in the plant where production is completely automated. Thanks to this system, product formulations are prepared automatically and quality is never compromised. High-capacity filling and packaging lines are also integrated into the automation system.

Lubrico is the first company in Turkey to use the shock cooling technology in its plant. This technology minimized the time between the blending and filling processes, ensured a 4-fold increase in the production capacity, and allowed meeting customer demands quickly.

All raw materials, finished products and newly developed products are tested at Lubrico's Quality Control and R&D laboratories equipped with automatic devices in accordance with ASTM and TSE standards.

All manufacturing processes at Lubrico comply with ISO 9001, ISO 14001 and OHSAS 18001 standards as well as the standards set by TSE. In addition, Lubrico further increases its product quality with the Lubrico Quality Standards, which consist of the production principles that we set to achieve the highest performance as meeting the required procedures is not enough for us. Each phase from the raw material input to the final product output is carefully controlled.

We offer Lubrico products to consumers in domestic and international markets with our high quality standards. We are always working to achieve a better version of our products by merging our smart technologies with our experience.



Özlem Urun
Üretim Müdürü
Production Manager

"Stok gücümüz ve teknik ekibimizle fark yaratıyoruz"

"We stand out with our stock capacity and technical team"

Lubrico Madeni Yağları Türkiye genelinde 22 otomotiv grubu, 14 endüstriyel grup olmak üzere, 36 distribütörü ile 81 ilin tamamına ulaşıyor. Şirketimizin uzun yıllar distribütörlükler yapmış olması, distribütör ihtiyaçlarını yakinen bilmesini ve talepleri en iyi şekilde yönetmesini sağlıyor. Ayrıca Doğrudan Sanayici Kanalımız ve Proje Satışlar kanalımızda da birçok kuruluşa hizmet veriyoruz.

Lubrico ürünleri 9 ana gruba ayrılmış durumda. Bunlar; binek araç motor yağları, ağır hizmet motor yağları, motosiklet yağları, deniz dizel motor yağları, dişli ve transmisyon yağları, endüstriyel yağlar, antifrizler, gres ve profesyonel oto bakım ürünlerinden oluşuyor.

Yurtiçindeki ürün gamımız tüm pazar ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde dizayn edilmiştir. 350'yi aşan ürün ve ambalaj çeşidi ile hizmet veriyoruz. Her geçen gün, yeni oluşan taleplere uygun ürünler yaratıp, bu taleplere hızlı cevap veriyoruz. Teknik ekibimiz tüm müşterilerimizden gelen geri dönüş, soru ve önerileri hızlı bir biçimde değerlendirerek dönüş sağlıyoruz. Distribütörlerimiz için teknik ekibimiz dönemsel olarak madeni yağ teknik bilgilerinin aktarılması ve yeni ürünlerin detaylarını anlatılması için eğitimler düzenliyoruz.

Bizi sektördeki birçok firmadan ayıran önemli bir özelliğimizde güçlü sermaye yapımız sayesinde, yüksek hacimde nihai ürün stoğu tutmakta olmamızdır. Bu sayede müşteri taleplerini en hızlı biçimde karşılayabiliyoruz. Aynı zamanda bu sayede döviz ve petrol fiyatları ile birlikte çok sık fiyat hareketlerinin olduğu sektörümüzde müşterileri önceden bilgilendirerek geçiş dönemlerinde zarar görmelerinin önüne geçiyoruz. Şirketimizin 40 yılı aşan geçmişiyile, ekibimiz, distribütörlerimiz ve müşterilerimizle geniş bir aile olmayı başarmış durumdayız.

Lubrico Lubricants reach 81 provinces through 36 distributors, including 22 automotive groups and 14 industrial groups in Turkey. Lubrico products sold under 9 main categories consist of passenger car engine oils, heavy duty engine oils, motorcycle oils, marine diesel engine oils, gear and transmission oils, industrial oils, antifreeze, grease and professional car care products.

Our domestic product range has been designed to meet all market needs. We offer more than 350 product and packaging types, and we have the capacity to quickly respond to new requests. Our technical team rapidly evaluates all feedbacks, questions and suggestions from our customers. It also organizes periodic training programs for distributors to share technical information about lubricants and provide the details of new products.

As the company served as the Turkey representative of various firms for long years, it knows distributor needs very well, and effectively manages the demands. Moreover, we provide services to many institutions via direct industrialist channel and project sales channel.

As Lubrico, we have a high volume of final product stock and rapidly meet customer demands thanks to our strong capital structure. We inform our customers in advance and prevent them from the negative impacts of price fluctuations, which happen very frequently in this sector along with exchange rates and oil prices. This is what distinguishes us from many other companies in the sector.



Okan Hakkı Özbek
Yurtiçi Satışlar Müdürü
Domestic Sales Manager



“Orta Doğu ve Afrika’dan sonra Okyanus aşırı pazarlara da açıldık”

“Now we are in Transoceanic markets after Middle East and Africa”

Lubrico Petrokimya A.Ş. olarak Türkiye'deki tesislerimizde ürettiğimiz Lubrico ürünlerimizi 25 tam yetkili distribütör ile 40'ı aşkın ülkeye ihraç ediyoruz. Her geçen gün ihracat hacmimizi hızla artırıyor ve yeni pazarlara yöneliyoruz. Türkiye, madeni yağ alanında coğrafyasında iyi bir konumda, Ortadoğu ve Afrika pazarı Türkiye'den en çok alım yapan pazarların başında geliyor. Lubrico olarak bu pazarlarda da etkin olarak bulunuyoruz. Bunun yanı sıra öncelikli hedefimiz Türk menşeli madeni yağ ürünlerinin Avrupa pazarında da söz sahibi konuma gelmesidir.

Bu doğrultuda, Avrupa'da Almanya, Yunanistan, İrlanda ve Ukrayna gibi ülkelerde tam yetkili distribütörlerimiz bulunuyor. Lubrico olarak, Okyanus aşırı pazarlardan da ilgi görmeye başlamış durumdayız. Örneğin Yeni Zelanda, Samoa Adaları gibi Güney Pasifik ülkelerinde de bulunuyoruz.

İhraçtaki hedef ülkeler için, yurtiçi ve yurtdışı fuar organizasyonlarına etkin olarak katılıyor ve ülkemizi temsil ediyoruz. Önümüzdeki dönemde de Automechanika İstanbul ve Frankfurt fuarlarında yer alacağız.

Lubrico olarak, güven veren hizmet ve kaliteli ürünlerimizle, yurtdışındaki müşterilerimizden aldığımız memnuniyet ifadeleriyle, önemli global bir oyuncu olma yolunda ilerliyoruz.



Ragıp Gündoğdu
İhracat Satış Müdürü
Export Sales Manager

As Lubrico Petrokimya A.Ş., we export our products that we manufacture in our facilities in Turkey to more than 40 countries through 25 exclusive distributors. We rapidly increase our export volume every day and head for new markets. Turkey has an important location in terms of lubricant exports. Middle Eastern and African markets are among the top importers from Turkey. Lubrico is an active player in these markets. Besides, our primary goal is to make Turkish origin lubricants gain a key position in the European market.

In this direction, we have exclusive distributors in European countries such as Germany, Greece, Ireland and Ukraine. There is also a growing interest in our products from transoceanic markets. For instance, we are present in South Pacific countries like New Zealand and the Samoa Islands.

We actively participate in domestic and international fair organizations for targeted export countries. We will be an exhibitor at the upcoming Automechanika Istanbul and Frankfurt fairs.

As Lubrico, we move forward in our quest to become a key player with the great feedback of our customers abroad thanks to our reliable services and high quality products.



Lubrico 40 yıllık tecrübesini akıllı tesislerle donatıyor

Lubrico unites 40 years of experience with smart facilities

Lubrico Petrokimya A.Ş. sektördeki 40 yıllık tecrübesi, tamamen otomatik ve akıllı teknolojilerle donatılmış üretim altyapısı ile madeni yağ sektöründeki en önemli üreticilerden bir tanesi konumunda. Yüksek donanımlı laboratuvarlarında Ar-Ge çalışmalarıyla geleceğin ürünlerine imzasını atarak, hammaddeden son ürüne kadar tüm aşamaları test ederek kalitesinden taviz vermiyor. Satış ve dağıtımda taleplere hızlı cevap verirken, müşteri odaklı yapısını farklı ihtiyaçlar için gerekli yapıdaki ürünleri geliştirerek göz önüne seriyor. Lubrico'nun benimsediği ilkeler, müşteri ihtiyaçlarını yakından tanıması ve teknolojik becerileri sayesinde verdiği güvenle madeni yağ sektörünün en önemli üreticilerinden birisi olduğunu gösteriyor.

Lubrico Petrokimya A.Ş. is one of the key producers in the lubricant sector with its 40 years of experience and fully automatic production infrastructure equipped with smart technologies. It produces tomorrow's products with R&D studies in its well-equipped laboratories while never compromising quality by testing all stages from raw material to final product. The company manages to quickly meet demand in sales and distribution, and shows its customer-oriented structure by developing products for different needs. The principles adopted by Lubrico is a great indicator of the fact that it is one of the most important producers of the lubricant industry as it has a good command of customer needs and provides confidence with its technological capabilities.





Avrupa'nın kalbinde sessiz ve huzurlu bir ülke:
A tranquil country at the heart of Europe:

Belarus

Pek çok petrol ve doğal gaz boru hattının kesişme noktasında yer alan, Avrupa'nın kalbi diyebileceğimiz bir coğrafi konuma sahip olan Belarus, sessiz yapısıyla ve doğal güzellikleriyle dikkat çekiyor. Rusya ile ilişkilerin ülke ticaretinde önemli bir yere sahip olmasının yanı sıra, Sovyet döneminden kalma mimari doku ve kültürel etkiler de varlığını sürdürüyor.

Located at the crossroads of many petroleum and natural gas pipelines and at the heart of Europe, Belarus is known for its tranquility and natural beauties. In addition to Russia's major role in the country's trade, architectural patterns and cultural influences from the Soviet era continues to strike attention.



Belarus Cumhuriyeti, Avrupa'nın merkezinde yer alan, Ukrayna, Polonya, Litvanya, Latvia ve Rusya ile sınır komşusu olan, bu açıdan coğrafi konum itibarıyla önemli bir ülkedir. Rusya, Avrupa ve Asya arasında önemli kara ve demir yollarının kesişme noktasında bulunuyor, aynı zamanda ülkeden pek çok petrol ve doğal gaz boru hattı geçiyor.

Oblast adı verilen idari bölgelerden oluşan Belarus'un başkenti Minsk'tir. Toplam nüfusu 9,5 milyonun üzerindedir. Nüfusun yüzde 77'den fazlası kentlerde, yüzde 22'si ise kırsal alanda yaşıyor. Gayri safi yurtiçi hasıla 2016 yılında 47,5 milyar dolar olarak kaydedilirken, reel GSYİH büyüme hızı yüzde -2,6 olarak gerçekleşiyor.

Ülkede devlet ekonomideki bir hayli etkin bir şekilde yer alıyor, kamu işletmeleri üretimde önemli bir rol oynuyor. Özelleştirme son derece yavaş bir şekilde gerçekleşiyor, yerli ürünlere ve yerli üretime büyük teşvikler sunuluyor.

Belarus, petrol, doğal gaz ve diğer enerji kaynaklarına sahip olmasa da mineral ürünleri üretimi bakımından Avrupa'da oldukça üst sıralarda yer alıyor. Özellikle potasyum tuzu rezervinde dünyanın en önemli üreticileri arasında yer alıyor. Mozyr, David-Gorodok ve Starobin'deki rezervlerin toplam miktarı 22 milyar ton olarak tahmin ediliyor. Sapropel rezervleri ise 3 milyar m³'e yakın. Granit, dolomit, marn

The Republic of Belarus is a geographically important country, located in the center of Europe, bordered by Ukraine, Poland, Lithuania, Latvia and Russia. It lies at the junction of major roads and railways between Russia, Europe and Asia, and at the same time many oil and natural gas lines pass through the country.

Belarus consists of administrative regions called Oblast, and Minsk is the capital of the country. Total population is over 9.5 million. More than 77 percent of the population lives in urban areas while 22 percent live in rural areas. Gross domestic product was 47.5 billion USD in 2016, while the real GDP growth rate was -2.6 percent.

In the country, the state is actively involved in the economy, and public enterprises play an important role in production. Privatization takes place very slowly, whereas great incentives are provided for domestic products and domestic production.

Although Belarus does not have rich oil, natural gas and other energy sources, it is one of the key manufacturers of mineral products in Europe. It is among the world's top producers especially in terms of potassium salt reserves. The total amount of reserves in Mozyr, David-Gorodok and Starobin is estimated at 22 billion tons. Sapropel reserves are approximately 3 billion m³. The raw materials used in the pro-

duction of natural dyes, granite, dolomite, marl, chalk, clay, sand and gravel constitute major natural resource reserves of Belarus.

Avrasya Ekonomik Birliği'nin etkisi büyük

Belarus, Ermenistan, Kazakistan, Kırgızistan ve Rusya Federasyonu, Avrasya Ekonomik Birliği'nin ve Avrasya Gümrük Birliği'nin üyeleridir. Bu birlik mallar, hizmetler, sermaye ve işgücünün üye ülkeler arasında serbest dolaşımını sağlıyor. Belarus ekonomisinde Rusya Federasyonu ile ilişkiler de önemli bir yer tutuyor. Dış ticaretin büyük bir kısmı Rusya ile gerçekleşiyor.

2016 yılında Belarus'un ihracatında Rusya Federasyonu 10.818 milyon dolar ile ilk sırada yer alıyor, bunu sırasıyla Ukrayna, İngiltere, Almanya, Hollanda, Polonya, Litvanya, Kazakistan, Çin ve Azerbaycan izliyor.

duction of natural dyes, granite, dolomite, marl, chalk, clay, sand and gravel constitute major natural resource reserves of Belarus.

Eurasian Economic Union has major impact

Belarus is a member of the Eurasian Economic Union and the Eurasia Customs Union with Armenia, Kazakhstan, Kyrgyzstan and Russian Federation. This union allows the free movement of goods, services, capital and labor between member states. Relations with the Russian Federation have an important place in the Belarusian economy. A large part of foreign trade is realized with Russia.

Russian Federation was the top exporter from Belarus in 2016 with 10.818 million USD. Russia is followed by Ukraine, United Kingdom, Germany, Netherlands, Poland, Lithuania, Kazakhstan, China and Azerbaijan.

Top exporters from Belarus (million USD)	
Rusya / Russia	10.818
Ukrayna / Ukraine	2.514
İngiltere / UK	1.079
Almanya / Germany	944,3
Hollanda / Netherlands	926,9
Polonya / Poland	814,5
Litvanya / Lithuania	767
Kazakistan / Kazakhstan	525,1
Çin / China	472,7
Azerbaycan / Azerbaijan	285,7

Kaynak / Source: Belarus Cumhuriyeti Devlet İstatistik Komitesi / Republic of Belarus State Statistical Committee

Top importers to Belarus (million USD)	
Rusya / Russia	15.306
Çin / China	2.129
Almanya / Germany	1.332
Polonya / Poland	1.185
Ukrayna / Ukraine	985,4
Türkiye / Turkey	734,9
ABD / USA	515,3
İtalya / Italy	576,4
Litvanya / Lithuania	265,5
Fransa / France	243,3

Kaynak / Source: Belarus Cumhuriyeti Devlet İstatistik Komitesi / Republic of Belarus State Statistical Committee

Belarus'un ithalat gerçekleştirdiği ülkeler arasında ilk sırada Rusya Federasyonu yer alıyor. Ardından sırasıyla Çin, Almanya, Polonya, Ukrayna, Türkiye, ABD, İtalya, Litvanya ve Fransa geliyor.

Belarus'un ihracatında en önemli paya sahip olan ürünler; petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağ ve ürünler ile ülkenin doğal kaynakları arasında önemli yer tutup dünya üretimi bakımından da ciddi bir öneme sahip olan potaslı mineral ve kimyasal gübrelerdir.

Ülkenin ithalatında en çok yer tutan ürünler ise ham petrol, petrol ürünleri, doğal gaz, elektrik enerjisi, demir, çelik borular, izole edilmiş tel ve kablolar, sentetik kauçuk, iletişim cihazları, yolcu taşımaya mahsus araçlar, mal taşımaya mahsus taşıt araçları, hasat makineleri, taşıt araçları ve traktörler için parça ve aksesuar, içten yanmalı motorlar, ilaçlar, bitkisel yağlar, tahıllardır.

Belarus'un ithalatında Türkiye ilk 10'da yer alıyor

Türkiye ve Belarus arasında 1993 yılında imzalanan Ticaret ve Ekonomik İşbirliği Anlaşması, 1995 yılında imzalanan Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması, 1996 yılında imzalanan Çifte Vergilendirmen Önlenmesi Anlaşması ile 1996 yılı da imzalanan Tekstil ve Konfeksiyon Alanında Tarife İndirimi gibi anlaşmalar yapılarak ticaretin kolaylaştırılması hedeflenmiştir.

Türkiye ile Belarus arasındaki ticaret ilişkileri 2000'li yıllardan bu yana iyi düzeyde seyrediyor. Türkiye'nin Belarus'tan ihracat hacmi çok yüksek değil ancak Belarus'un ithalatında Türkiye, ilk 10 ülke arasında yer alıyor. Belarus'a 2016 yılında yaklaşık 735 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Türkiye, mallarını AB ülkeleri, Polonya, Rusya Federasyonu gibi ülkeler üzerinden Belarus'a ulaştırdığı için, resmi istatistiklerde Türkiye'nin Belarus'a ihracatı daha düşük görünebiliyor.

Türkiye'nin Belarus'a ihracatını gerçekleştirdiği ürünler arasında ilk sıralarda taze, kurutulmuş ve soğutulmuş sebze ve meyveler, karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar, çeşitli mensucat ürünleri ve bakır teller bulunuyor. Belarus'un Türkiye'ye ihraç ettiği en önemli ürün grupları arasında mineral veya kimyasal gübreler, sentetik filament demetleri, demir veya alaşimsız çelikten teller ve yarı mamuller yer alıyor.

Russian Federation is also the top importer to Belarus. It is followed by China, Germany, Poland, Ukraine, Turkey, USA, Italy, Lithuania and France.

Main export products of Belarus are; petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals and products, and potash mineral and chemical fertilizers which have an important place in the country's natural resources and in the world production.

On the other hand, main import products of the country are; crude oil, petroleum products, natural gas, electric power, iron, steel pipes, insulated wires and cables, synthetic rubber, communication devices, passenger transport vehicles, goods transport vehicles, harvesting machines, parts and accessories for vehicles and tractors, internal combustion engines, pharmaceuticals, vegetable oils, and grains.

Türkiye is among top 10 importers to Belarus

With the aim of facilitating trade between Turkey and Belarus, a number of agreements were concluded, such as the Agreement on Trade and Economic Cooperation signed in 1993, the Treaty of Mutual Promotion and Protection of Investment signed in 1995, the Agreement on the Avoidance of Double Taxation signed in 1996, and the Tariff Reduction in Textile and Garments.

Trade relations between Turkey and Belarus have maintained a good level since the 2000's. Turkey's export volume from Belarus is not very high, but Turkey is among the top 10 importers to Belarus. Turkey's exports to Belarus may seem lower in official statistics, as Turkey's exports to Belarus amounted at approximately 735 million USD in 2016 and Turkish goods are transported to Belarus through countries like EU members, Poland and Russian Federation.

Main export products from Turkey to Belarus are; fresh, dried and chilled vegetables and fruits, parts and accessories for road vehicles, various fabric products, and copper wires. The most important product groups exported by Belarus to Turkey include mineral or chemical fertilizers, synthetic filament bundles, iron or non-alloy steel wire and semi-finished products.



	2013	2014	2015	2016
İhracat / Export	37.203	36.389	26.757	23.414
İthalat / Import	43.023	40.451	29.940	27.464
Denge / Balance	-5.820	-4.062	-3.183	-4.050
Hacim / Volume	80.226	76.840	56.697	50.878

Kaynak / Source: Trade Map

Performansa sürdürülebilirliği sevdiren kimya yaratıyoruz.

BASF olarak aralarında yakıt katkıları, rafineri kimyasalları, motor soğutucuları, fren hidrolik yağları, farklı moleküler ağırlıktaki PIB ürünleri ve ısı transfer sıvılarının bulunduğu geniş bir portföyde performans kimyasalları tedarik ediyoruz. Madeni yağ çözümlerimiz arasında; sentetik baz yağlar, metal işlem sıvılarında kullanılan komponentler, madeni yağ katkıları; bitmiş endüstriyel yağlar (kompresör ve soğutma yağları) ve bitmiş otomotiv yağları (aks ve şanzıman yağları) yer alıyor. Yenilikçi çözümlerimizle performansta ölçülebilir farklılıklar yaratıyoruz. Çünkü BASF'de biz kimya yaratıyoruz.

www.basf.com/fuel-lubricant-solutions

BASF
We create chemistry

Belarus petrol ve madeni yağ sektörü Belarus petroleum and lubricants industry

Enerji kaynakları bakımından zengin olmasa da, Sovyet dönemindeki konumu ve Rusya'ya yakınlığı itibarıyla Belarus'ta petrol işleme sanayi bir hayli gelişmiş durumda. Modern teknolojilere ayak uydurma konusunda biraz daha hızlanması gerekse de, rafineri ürünleri bakımından ihracat rakamlarını yüksek tutmayı başarıyor.

Although it does not have rich energy resources, petroleum processing industry is highly developed in Belarus thanks to its Soviet-era works and proximity to Russia. The country needs to accelerate its modernization efforts but still it has high volumes of exports in terms of refinery products.

Belarus, petrol ve doğal gaz kaynakları bakımından zengin bir ülke değil. Sınırlı miktardaki petrol üretimi, ülke ihtiyacının ancak yüzde 12-13'ünü karşılayabiliyor. Fakat gelişmiş petrol işleme sanayi sayesinde Belarus, Rusya Federasyonu'ndan aldığı ham petrolü işleyerek ihraç ediyor. Petrol ürünleri ihracatı, toplam ihracatın yaklaşık üçte birini oluşturuyor.

Ülkede Naftan (Novopolotsk) ve Mozyr adında iki büyük petrol rafinerisi bulunuyor. Mozyr Rafinerisi günde 15.100 m3, Naftan Rafinerisi ise günde 14.000 m3 üretim kapasitesine sahip.

Naftan Petrol Rafinerisi ve Petrokimya Kompleksi, pek çok farklı türde yakıt, madeni yağ, bitümen, aromatik hidrokarbon ve petrokimya ürünleri üretiyor. 1963 yılının Şubat ayında Belarus'un Novopolotsk şehrinde kurulan rafineri, yarım asırda 700 milyon tonun üzerinde ham petrol işledi ve ürünlerinin yüzde 60'ından fazlası ihraç edildi. Rafinaj kapasitesinin artırılması amacıyla 2011 yılında 5 yıllık yatırım programı hayata geçirildi.

Naftan yakıtlarının kalitesi artırılarak Avrupa spesifikasyonlarına ve Euro-5 standartlarına uygun hale getirildi. Ürün gamını genişletme ve modernizasyon çalışmaları devam ediyor.

Mozyr Rafinerisi ise 1975 yılında kuruldu. 1996 yılında üretim tesislerinde iyileştirme çalışmaları yapılarak ham petrol işleme derinliği artırıldı ve kompleksler modernize edildi. 2010 yılından sonra yeni birimler faaliyete alındı. Şu anda tesiste tarihinin en büyük projesi uygulanıyor ve bu proje sonunda Mozyr Rafinerisi'nin petrol işleme derinliğinin yüzde 90'a kadar çıkması hedefleniyor.

Belarus Petrol Şirketi, Naftan ve Mozyr Rafinerilerinde üretilen petrol ürünlerinin satışını gerçekleştiriyor. Ürünlerin ihracatını arttırmak ve müşteri taleplerine hızlı yanıt vererek Belarus menşeli petrol ürünlerinin satışında güvenilir bir merci olmak misyonuyla çalışan Belarus Petrol Şirketi'nin İngiltere, Ukrayna, Polonya, Latvia ve Rusya'da distribütörlükleri bulunuyor.

Belarus does not have rich petroleum and natural gas resources. Limited petroleum production can only meet 12-13 percent of the country's demand. However, its developed oil processing industry makes Belarus a key exporter of petroleum products as it processes the crude oil imported from the Russian Federation. Oil product exports constitute one thirds of total exports.

There are two major oil refineries in the country: Naftan (Novopolotsk) and Mozyr. The Mozyr Refinery has a production capacity of 15.100 m3 per day, and the Naftan Refinery has a production capacity of 14.000 m3 per day.

The Naftan (Novopolotsk) Oil Refinery and Petrochemical Complex produces different types of fuel, lubricating oils and bitumens, aromatic hydrocarbons and petrochemicals. The refinery was established in February 1963 in the city of Novopolotsk. Over the half a century, more than 700 million tons of crude oil have been processed, and more than 60 percent of the products have been exported. A 5-year investment program started to be implemented in 2011 to increase the refining output.

The quality of Naftan fuels have been brought into compliance with European specifications and Euro-5 standards. Diversification of product range and oil production modernization continues at the refinery.

The Mozyr Refinery was launched in 1975. In 1996, the production facilities in the refinery were upgraded to increase the crude oil processing depth, and processing complexes were modernized. A number of new units were commissioned step by step after 2010. Currently, the largest project in the refinery's history is being implemented. At the end of the project, the oil processing depth in Mozyr will be increased up to 90 percent.

Belarusian Oil Company (BelOil) is the leading exporter of the oil products produced by Naftan and Mozyr Oil Refineries. Working with a mission to consolidate the export volumes of Belarusian oil products, it acts as a reliable partner for the sales by responding to customer demands fast. BelOil has developed its own distribution network. Its subsidiaries are established in Great Britain, Ukraine, Poland, Latvia and Russia.



“Bir yılda ticaret hedefimize çok yaklaştık”

“We have almost reached our target in one year”

Türkiye ve Belarus arasındaki ticaret hacminin 1 milyar dolara çıkarılması hedefi açıklandı. DEİK Türkiye-Belarus İş Konseyi Başkanı Sefa Gömdeniz, hedefe ulaşmak için yapılan çalışmaları, ikili ilişkileri ve gelecek öngörülerini bizim için anlattı.

The targeted trade volume between Turkey and Belarus was announced as 1 billion USD. DEİK Turkey-Belarus Business Council President Sefa Gömdeniz told us the steps taken to reach this target, current status in bilateral relations, and his projections.

DEİK Türkiye-Belarus İş Konseyi Başkanı olarak, Türkiye'nin Belarus ile ticari ve ekonomik ilişkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye ile Belarus arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerde son iki yılda büyük bir ivme yakalandı. 2015 yılı Kasım ayında İstanbul'da düzenlenen Belarus Yatırım Forumu ve Belarus Cumhuriyeti Başbakanı Andrei Kobyakov'un katılımı ikili ilişkilerde önemli bir adım oldu. Eşbaşkanlığını T.C. Orman ve Su İşleri Bakanı Sayın Prof. Dr. Veysel Eroğlu'nun yaptığı Türkiye - Belarus Hükümetlerarası Karma Ekonomik Komisyonu (KEK) 9'uncu Dönem Toplantısı ile eş zamanlı olarak Temmuz 2017'de Belarus'un başkenti Minsk'te -Belarus İş Konseyi Ortak Toplantısı ve özel sektör heyet programı

As DEİK Turkey-Belarus Business Council President, how do you evaluate the commercial and economic relations between Turkey and Belarus?

The commercial and economic relations between Turkey and Belarus have gained great momentum in the last two years. The Belarus Investment Forum held in November 2015 with the participation of the Prime Minister of Belarus Mr. Andrei Kobyakov was an important step in the bilateral relations. Moreover, the 9th Term Meeting of Turkey-Belarus Intergovernmental Joint Economic Commission (KEK), which is co-chaired by Turkish Minister of Forestry and Water Affairs Prof. Dr.

gerçekleştirildi. DEİK Türkiye-Belarus İş Konseyi ve Belarus Ticaret ve Sanayi Odası işbirliğinde yapılan etkinliğe Sayın Veysel Eroğlu ve KEK Belarus tarafı Eşbaşkanı ve Belarus Cumhuriyeti Dışişleri Bakanı Sayın Vladimir Makey'in yanı sıra, Belarus'un kamu kurumları, önde gelen sanayi işletmelerinin yetkilileri ve özel sektör temsilcileri katıldı.

Kasım 2016'da Belarus'un başkenti Minsk'te Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleştirilen İş Forumu da ikili ilişkilerin gelişiminde kaydedilen ilerlemeyi daha da pekiştirdi. İki ülke arasındaki ticaret hacminin 1 milyar dolara çıkarılması hedefi açıklandı. 2017 yılı Kasım ayı itibarıyla Türkiye resmi kayıtları bu hacmin 600 milyon dolara ulaştığını, Belarus kayıtlarına göre ise 800 milyon dolara yakın olduğu biliniyor. 3. ülkeler üzerinden yapılan ihracat nedeniyle kayıtlarda farklılık görülebiliyor. Yıl sonunda hedefe daha da yaklaşılacak, bundan sonra da hedefimiz 2 milyar dolar olacak.

İki ülke arasında özellikle hangi sektörler öne çıkıyor? Türk firmalarının en çok ilgi gösterdiği yatırım alanlarından bahsedebilir misiniz?

Türkiye'nin tanınmış tekstil firmalarının Belarus'taki mağaza sayısı her geçen gün daha da artıyor. Bu, markalaşma ve Türk markalarının tanınırlığı açısından önemli bir gelişme, ticarete de olumlu etki yapıyor.

Otomotiv yan sanayi, tekstil, petrokimya ve kimya malzemeleri, iş, sanayi ve tarım makineleri iki ülke arasındaki ticarete öne çıkıyor. Ayrıca hizmet sektörü, bilgi teknolojileri ve iletişim sektörleri de en önemli sektörlerin başında geliyor. Belarus'taki en büyük yatırımcımız Turkcell'dir. Life ismiyle 1 milyar dolardan fazla yatırım gerçekleştirdi ve yatırımlarını daha da artırıyor. Kurduğu IT şirketiyle hem ülkedeki mühendislik ve teknoloji birikiminden faydalıyor hem de istihdam sağlıyor. Bilişim firmalarının yatırımları ile iki ülke arasındaki potansiyel, beraber üretilen ürünlerin üçüncü ülkelere satışı açısından önemli bir rol oynuyor.

İç pazarda söz sahibi olan Türk firmalar var. Bu firmalar Avrasya Ekonomi Birliği ülkeleri olan Rusya, Kazakistan ve Kırgızistan'a ihracat yapıyor, perakende zincirleri genişliyor. İnşaat sektörü olarak geçmiş dönemde firmalarımız Belarus'ta otel, fabrika ve konut gibi birçok proje tamamladı ve yaklaşık 1 milyar dolar değerinde tesisi faal hale getirdi.

İkili ilişkileri kültürel ve ekonomik olarak daha ileriye taşımak adına neler yapılabilir? İş Konseyi olarak siz ne tür çalışmalar yürütüyorsunuz?

İki ülkenin büyükelçileri ile ekonomi ve ticaret müşavirlikleri çok gayretli bir şekilde ikili ilişkilere katkıda bulu-



DEİK Türkiye-Belarus İş Konseyi Başkanı
DEİK Turkey-Belarus Business Council President
Sefa Gömdeniz

Veysel Eroğlu, and the concurrent Belarus Business Council Joint Meeting and private sector delegation program took place in July 2017 in Minsk, the capital city of Belarus. Mr. Veysel Eroğlu, KEK Belarusian Co-Chair and Minister of Foreign Affairs Mr. Vladimir Makey, as well as public authorities, major industrial enterprises and private sector representatives of Belarus participated to the event, which was organized by DEİK Turkey-Belarus Business Council and Belarus Chamber of Commerce and Industry.

The Business Forum, which was held in November

2016 in Minsk with the participation of President Mr. Recep Tayyip Erdogan, further reinforced the progress achieved bilateral relations. The targeted bilateral trade volume was announced as 1 billion USD. As of November 2017, the official records of Turkey indicate that the volume has reached 600 million USD, and according to Belarus records it is published as approximately 800 million USD. There may be difference between the two countries' records due to exports from third countries. By the end of this year, we will get closer to the target, after that our target will be 2 billion USD.

Which sectors stand out between the two countries? Can you specify the investment areas that attract Turkish firms?

The number of stores opened in Belarus by well-known Turkish textile companies is increasing every day. This is an important development in terms of branding and recognition of Turkish brands, which has a positive impact on trade.

The automotive supplier industry, textile, petrochemical and chemical materials, construction, industrial and agricultural machinery are the major industries in bilateral relations. In addition, services, information technology and communication sectors are also highly important. Our biggest investor in Belarus is Turkcell. Under the brand name Life, it has invested more than 1 billion USD and continues to invest. Its IT company benefits from the engineering and technology knowledge and experience in the country, while providing great employment opportunities. The investments made by IT companies and the potential between the two countries



nuyor. Sektörel/bölgesel heyet ziyaretleri düzenleniyor. Türkiye'den çeşitli ticaret ve sanayi odaları, ihracatçı birlikleri Belarus'u ziyaret ediyor. DEİK Türkiye-Belarus İş Konseyi Türk tarafı olarak bugüne kadar Minsk, Mogilev, Grodno ve Vitebsk serbest bölgelerini ziyaret ettik. Türkiye'de Ankara, İstanbul, İzmir, Manisa ve Kocaeli-Gebze'deki organize sanayi bölgelerinde Belarus tanıtım günleri düzenledik. Bu çalışmalar kapsamında 4000-5000 işadama görüşmeler gerçekleştirdi, bu görüşmelerin sonuçlarını da yavaş yavaş görüyoruz.

İş Konseyi Karşı Kanat Başkanı Dmitri Diçkovski saygın bir iş adamı olarak her konuda bize destek veriyor ve yönlendirdiğimiz iş adamlarına yardımcı oluyor.

Gelecek öngörüleriniz ve planlarınızı paylaşır mısınız?

Önümüzdeki dönemde Brest ve Gredno bölgelerinde İTO ile Belarus tanıtım günleri düzenleyeceğiz. Gelecek yıl Başbakanımızın Belarus'a bir ziyaret gerçekleştirmesi planlanıyor. Kasım ayı sonunda Sanayi Bakanı'nın Minsk ziyareti gerçekleştirmesi ve İnovasyon Forumu önemli planlar arasında yer alıyor.

Her ay en az 2-3 faaliyet gerçekleştiriyoruz. Dileğimiz Belarus'ta en yakın zamanda bir Türk Bankasının faaliyete geçmesi, havayolu seferlerinin daha da sıklaştırılması, lojistik firmaların daha aktif çalışması ve bu sayede nakliye maliyetlerinin düşürülmesi sonucunda ihracat rakamları daha da artabilir.

Yılda 300.000 Belaruslu turist Türkiye'yi ziyaret ediyor, Türkiye'den ise her yıl yaklaşık 30.000 kişi Belarus'a turist olarak gidiyor. Yürüttüğümüz ısrarlı çalışmalar ve Türkiye devletinin de desteğiyle Türk Havayolları'nın direkt Minsk'e sefer sayısı artırıldı. Belarus, Türkiye vatan-

play an important role in the sales of the co-manufactured products to the third countries.

There are Turkish companies that have a corner in the domestic market. These companies export to Russia, Kazakhstan and Kyrgyzstan which are the members of the Eurasian Economic Union, and the their retail chains are expanding.

In the construction sector, our companies have completed many projects in Belarus, such as hotels, factories and housing, which worth about 1 billion USD.

What can be done to further develop the bilateral relations in cultural and economic terms? Which activities does the Business Council carry out?

The ambassadors of the two countries as well as the economic and trade counsellors work very vigorously to develop the bilateral relations. Sectoral/regional delegation visits are organized. Various trade and industry chambers and exporter associations from Turkey visit Belarus. As DEİK Turkey-Belarus Business Council, we have visited the free zones of Minsk, Mogilev, Grodno and Vitebsk to date. We organized publicity days for Belarus in Ankara, İstanbul, İzmir, Manisa and Kocaeli-Gebze organized industrial zones. Within the scope of these activities, 4000-5000 businessmen conducted negotiations and we gradually see the results of these negotiations.

Business Council Counterpart Chairman Dmitri Diçkovski is a respectable business man who supports us in all matters and helps the business people we direct.



daşlarından 5 güne kadar vize istemiyor. Vizesiz seyahat süresini yakında 10, ileride de 30'a çıkarılması planlanıyor. Belarus şu anda AB dahil 70 ülkeye vize uygulamıyor.

Turizmin yanında eğitim sektörü de gelişmeli. Eğitim seviyesi çok yüksek. 300'e yakın öğrencimiz orada okuyor, mevcut potansiyel ile bu sayı 1000'e çıkarılabilir. İki ülke birlikte çalışarak öğrenci değişimi ve ilişkilerini kolaylaştırılırsa ve yönetsel konularda iyileşme sağlanırsa bu sayı artacaktır.

İki ülke arasında iş ve yatırım açısından avantaj olarak gördüğünüz bir husus var mı?

Belarus ve Türkiye halklarının birbirlerine sempatiyle bakması iki ülke ilişkileri açısından önemli bir avantaj sağlıyor. Tıpkı Türkiye halkı gibi Belarus halkının da mütevazı, sıcakkanlı ve misafirperver oluşu sayesinde birbirlerine çabuk kaynaşıyorlar. Bu da iki ülke arasında iş yapmayı da kolaylaştırıyor.

Belarus stabil bir ülke, çevre konusunda hassas, bolca yeşil alanı ve geniş ormanları var. Düzenli otoyollara, gelişmiş demiryolu ağına sahip. Rüşvet ve yolsuzluk tamamen önlenmiş durumda. Bu sayede rahat bir iş ortamı sunuyor.

Belarus, kanunların ve yönetmeliklerin sonuna kadar uygulandığı bir ülke. Gerek yatırım gerek ticaret konusunda mutlak surette yerleşik hukuk ve mali müşavirlik firmalarına danışılmalıdır. İşe başlamadan önce mutlaka tüm prosedürler tamamlanmalıdır.

Avrasya Ekonomik Birliği'ne üye olduğu için Belarus'ta üretilen malzemeler gümrüksüz olarak Rusya, Kazakistan, Kırgızistan ve Ermenistan'a gidebiliyor, bu da büyük bir avantaj sağlıyor.

What are your future projections and plans?

In the next period, we will organize publicity dates for Belarus in cooperation with Istanbul Chamber of Commerce in Brest and Grodno regions. Our Prime Minister is expected to pay a visit to Belarus next year. Turkish Minister of Industry will visit Minsk, and the Innovation Forum are among the most important events.

We organize at least 2-3 activities every month. If a Turkish Bank is established in Belarus as soon as possible, the number of flights is increased, logistics companies work more active and decrease the shipping costs; export figures may increase even more.

Every year, around 300,000 Belarusian tourists visit Turkey and around 30,000 people from Turkey go to Belarus as tourists. Thanks to our persistent efforts and the support of the Turkish government, Turkish Airlines increased the number of direct flights to Minsk. Belarus does not require visa for Turkish citizens for up to 5 days. The visa-free time is planned to be increased to 10 soon, and to 30 in the near future. Belarus currently does not require visa for 70 countries, including the EU.

In addition to tourism, the education sector must also develop. The level of education is very high. Nearly 300 Turkish students study in Belarus; this number can be increased to 1000 with the current potential and if the two countries work together to facilitate student exchange procedures and relations.

Are there any advantages for business and investment between the two countries?

The sympathy between the Belarusian and Turkish peoples is an important advantage in terms of relations between the two countries. Just like the people of Turkey, the people of Belarus have a humble, warm and welcoming nature, which makes it easier to build close relations. This also facilitates doing business between the two countries.

Belarus is a stable country, sensitive to the environment, has plenty of green areas and large forests. It has regular highways, and advanced railway network. Bribery and corruption are completely prohibited and prevented.

In Belarus, laws and regulations are strictly applied. For trade and investment, business people must consult domestic legal and financial consultancy firms. All procedures must be completed before starting to work.

Since the Belarus is a member to the Eurasian Economic Union, the materials produced in Belarus can be exported to Russia, Kazakhstan, Kyrgyzstan and Armenia free of tariff, which is a great advantage.



Troychem
DMCC

BASE OILS - PETROCHEMICALS - LUBRICANT ADDITIVES



BASE OILS
Grease Additives
Solvents
Chemicals
Petrochemicals



Industrial Oil Additives
PPD & VII & PAMA
Sodium Sulfonates
Emulsifiers
EP & AW Additives
Corrosion Inhibitors
Tackiness Agents



Gear Oil Additives
Engine Oil Additives
Performance Additives
Viscosity Modifiers (OCP)
Calcium Sulfonates (TBN)
ATF & UTTO Additives



Esters
TMP-TO & Poly-Esters
Glycerine



EP Additives
PAGs

We are your petrochemical partner.

www.troychem.net



Metal işleme sıvılarında yüksek koruma

Effective preservation in metalworking fluids

Metal işleme sıvılarında yüksek etki ve stabilite büyük önem taşıyor. Ancak, bu ürünlerin bakteri ve mantarlara karşı korunması da bir o kadar önemli. Lanxess, OPP bazlı ürün grubu ile metal işleme sıvılarında etkili koruma sağlıyor ve yüksek pH değerine sahip sıvılarda bile üstün stabilite sunuyor.

Effectiveness and stability is highly important for metalworking fluids. But protection against bacteria and fungi is also very critical in these products. With its OPP-based product group, Lanxess ensures effective preservation in metalworking fluids and offers outstanding stability in liquids with high pH values.

Özel kimyasallar pazarında lider şirketlerden biri olan Lanxess, madeni yağların kalitesini ve dayanıklılığını arttıran kapsamlı bir ürün yelpazesi sunuyor. Lanxess'in katkı biriminin ürün yelpazesinde ise sentetik madeni yağlar için baz yağ, madeni yağ katkı maddeleri, endüstriyel katkı paketleri ve farklı kullanım alanlarına yönelik bitmiş madeni yağ ürünleri bulunuyor. Bu ürün grubunda çoğunlukla otomo-

As a leading specialty chemicals company, Lanxess offers a comprehensive range of products that enhance the quality and durability of lubricants. The product range of the Additives (ADD) business unit at Lanxess includes synthetic lubricant base oils, lubricant additives, industrial additive packages and finished lubricants that are used over a whole variety of application areas and industries.

tiv, havacılık, gemi inşaat ve metal işleme endüstrilerinde kullanılan katkı maddeleri ve katkı paketleri önemli bir yer tutuyor. Bunun yanı sıra soğutma sistemleri, gıda işleme, madencilik ve inşaat sektörlerinde kullanılan ürünler de ön plana çıkıyor. Bu ürünler motorları korumak, parçaların aşınmasını önlemek ve makinelerin servis ömrünü uzatmak için kullanılıyor.

Metal işleme sıvıları genellikle su bazlı yağ emüsyonları veya diğer madeni yağların solüsyonlarıdır. Bu sıvılar metal atölyelerinde kullanılan aletler ve üzerinde çalışılan parçaların yanı sıra hava ile de sürekli temas halinde oldukları için bakteri, mantar ve mayaların sebep olabileceği bozulmalara karşı korunmalıdırlar. Aksi takdirde, kötü kokulu bir atık haline dönüşmeleri kaçınılmazdır. Bu nedenle metal işleme sıvıları biyosit ile korunur.

Lanxess, etkili koruma için Preventol O Extra, Preventol ON Extra ve Preventol OF 45 ürünlerini sunuyor. Ürünler, yüksek pH veya yüksek sıcaklık gibi zor koşullar altında bile dayanıklılığını koruyan hafif etkili, stabil bir fungusit olan o-fenilfenol (OPP) bazlıdır. Bu malzeme, mikroorganizmaların hücre zarlarında, metabolizmaları tarafından ayrışmadan etki gösterir. Sonuç olarak, çoğu biyositten farklı olarak Preventol OPP, mikroorganizmaları bertaraf ederken tükenmez. En çarpıcı özelliği ise uzun ömürlü ve etkili olması, yüksek pH değerine sahip sıvılarda üstün stabiliteye sahip olması ve sıçrama sonucu metal işleme sıvılarıyla temas eden parçalarda bile mükemmel etki göstermesidir. Metal işleme sıvısı olarak kullanılmak üzere mineral yağ içeren emülsiyonlar gibi, sentetik olarak üretilmeyen, doğal, muhafaza edilmesi güç olan ve kontamine maddelerin korunması için kullanılma uygundur.

OPP, insan teması gibi durumların büyük rol oynadığı uygulamalarda tercih edilen bir üründür. Örneğin dezenfektanlarda ve bitki koruma maddelerinde kullanılır ve pek çok biyositten farklı olarak alerjen bir etkiye sebep olmaz. Yüksek stabiliteye sahip olmasına rağmen, biyolojik olarak parçalanabilir.

A core competence are additives and additive packages for metalworking applications which are finding their use mainly in the automotive, aviation, shipbuilding and primary metalworking industries. Other key areas comprise products for refrigeration systems, food processing, mining and construction. They are used to protect engines and drive trains from wear and extend the service life of machinery.

Metalworking fluids are mostly water-based oil emulsions or solutions of other lubricants. In metal workshops, they are in permanent contact with not only tools and workpieces, but also air and must be protected against decay through bacteria, fungi and yeasts.

Otherwise, they soon can turn into putrid waste. Metalworking fluids are therefore preserved with biocides.

Lanxess offers Preventol O Extra, Preventol ON Extra and Preventol OF 45 as effective protection. The products are based on o-phenylphenol (OPP), a mild-acting, stable fungicide, which is resistant even under difficult conditions, such as a high pH or high temperature. It acts on the cell membranes of the microorganisms, without being decomposed by their metabolisms. As a result, unlike most biocides, Preventol OPP is not consumed when eliminating microorganisms. Its most striking properties are

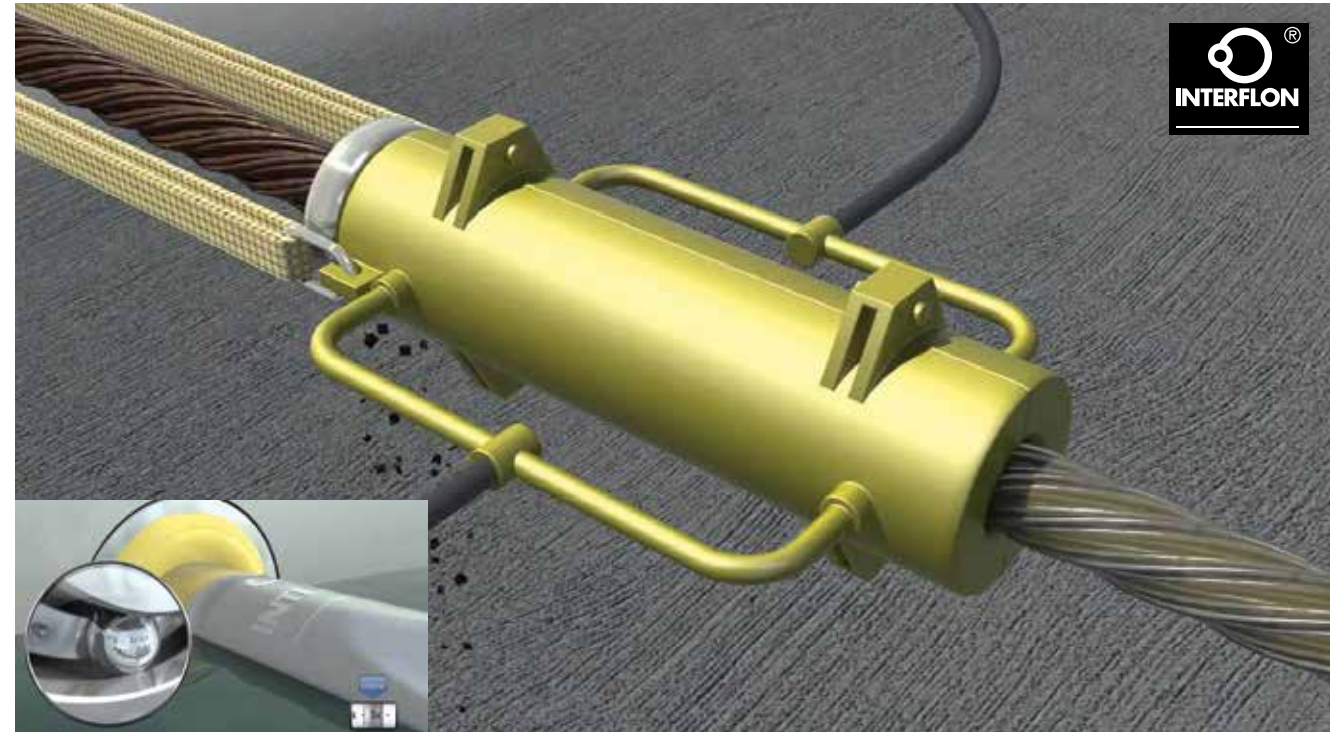
an especially long effective life, good incorporation, outstanding stability in liquids with high pH values and excellent effectiveness even in the parts of a plant that only come into contact with metalworking fluids due to splashing. It is particularly suited to protecting non-synthetically produced, natural, difficult-to-preserve, contaminated substances such as emulsions containing mineral oil that are intended for use as metalworking fluids.

OPP is the preferred choice in applications where exposure, i.e. contact with people, plays a role. For example, it is used in disinfectants and crop protection agents and, unlike many other biocides, has no sensitizing (allergenic) effect. Despite its high stability, it is biologically degradable.



1977 yılından bu yana madeni yağ sektörünün bir parçası olan Adco, 1996 yılında Rhein Chemie ürünlerinin distribütörü olmuştur ve bugün Lanxess distribütörü olarak tüketicilere hizmet sunmaktadır. Adco, Lanxess müşterileri için daima ürün stoku tutmakta ve teknik destek sağlamaktadır.

Being a part of the lubricants industry since 1977, Adco became a distributor of Rhein Chemie products in 1996, and today it serves customers in the Lanxess distributor network. The company always keeps a product stock and provides technical support for Lanxess customers.



“Paranızın yeri sokak değil, cebinizdir!”

“Do not pour your money down the drain!”

Yaklaşık 40 yıldır yağlayıcı ürünler ve özel çözümler üreten Hollandalı Interflon'un Türkiye temsilciliği geçtiğimiz yıl açıldı. Uzun yıllara dayanan tecrübesiyle Ülke Direktörlüğü görevini üstlenen Murat İdil ile Interflon Türkiye'nin hedeflerinden konuştuk, genel bir sektör değerlendirmesi yapmasını istedik ve deneyimlerini dinledik.

Turkey office of Interflon, a Dutch company that offers special lubricant solutions for almost 40 years, was opened last year. Assuming the Managing Director role with his expertise of many years, Murat İdil shared with us Interflon Turkey's goals, commented on the current status of the lubricant industry, and told his observations and experiences.

Murat Bey, öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Ankara'da doğdum ancak 3 yaşından beri İstanbul'da büyüdüğüm için bu şehre ayrı bir düşkünlüğüm var. İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği mezunuyum, yüksek lisansımı Marmara ve Maine Üniversitesi'nin ortak MBA programında yaptım. Bir kısmı yurt dışı olmak üzere 22 yılı aşkın süre profesyonel olarak çalıştım. Bu sürenin çok uzun bir kısmı yerli ve yabancı akaryakıt dağıtım şirketleri ile yağlama firmalarında geçti. Sahadan üst düzey yöneticiliğe kadar birçok farklı pozisyonda ve çeşitli bölümlerde çalıştıktan sonra birkaç yıl öne kendi işimi kurdum ve işimi büyütüyorum.

Mr. İdil, can you please introduce yourself for our readers?

I was born in Ankara but I grew up in Istanbul from the age of 3, so I feel very attached to this city. I graduated from Istanbul Technical University, Department of Civil Engineering, and I completed my master's degree in the joint MBA program of Marmara and Maine Universities. My professional career started more than 22 years ago, and I spent most of this time abroad. For many years, I worked for domestic and foreign fuel distribution and lubricant companies. After working in many different positions, ranging from field worker to senior executive, I set up my own business a few years ago and now I am expanding my business.

Uzun zamandır bu sektörün içindesiniz. Sektörün güncel durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Gözlemlerinizi paylaşabilir misiniz?

90'lı yıllardan beri bu sektördeyim. Çalıştığım şirketlerde birçok farklı bölümde görev alma fırsatı buldum, bu da bilgimi çok arttırdı ve bakış açımı çok genişletti. O dönemlerde gerek akaryakıt gerekse madeni yağ alanında faaliyet gösteren firma sayısı azdı ve şirketlerde çalışma süreleri şimdikine nazaran daha uzundu. Belki aidiyet duygusu fazlaydı belki çalışan memnuniyeti daha çoktu, bilemiyorum. Bugünün şartları o dönemden oldukça farklı, hayat çok daha hızlı akıyor, bilgiye anında ulaşmak mümkün, her şey çok şeffaf ve daima çok hızlı olmanız gerekiyor. Ayakta durmak için bu şartlara uyum sağlamak zorundasınız.

Çok değil bundan 20-25 yıl önce yağlayıcı üretiminde bilgi dar bir kesimdeydi. Formüller, ürün geliştirmeleri, onaylı ürünler, OEM bir avuç şirketin uzmanlık alanıydı. O dönemlerde bırakın cep telefonunu, faks bile her yerde yaygın değildi hatta teleks hala kullanılıyor. Bugün tek tuşla internetten hangi firmanın ne ürün ürettiğini, teknik föylerini, temel formülasyonları, onaylı ürün üretmek için gerekli katkı paketlerini kimlerden bulacağınızı birkaç saniyede öğrenebiliyorsunuz. Artık kaliteli üretim yapmak bir sır değil, sadece bir seçim. Ürününüzü, diğer kaliteli üreticiler arasında ön plana çıkarmak için artık başka şeylere ihtiyacınız var; bunların başında hedeflerinizi doğru belirlemeniz ve insan faktörü geliyor. İnsan faktörünün ülkemizde kesinlikle ciddi bir potansiyeli var; gelecekte Türkiye'yi ileriye taşıyacak şeyin en başta insan olacağını düşünüyorum. Alibaba.com kurucusu Jack Ma'nın bu konuda çok doğru bir yaklaşım var. “İşiniz için en iyi kişileri değil, en doğru kişileri seçin” diyor. Şirketlerde uzun vadeli vizyonu az görebiliyorum, daha çok konjonktüre bağlı kaldığımı, mevcut realiteyi kabul edip buna göre hareket edildiğini gözlemliyorum.

Yağlayıcı pazarının Türkiye'de önemli bir yeri var. Öncelikle ciddi bir üretim kapasitesine erişti, bölgesel bir üretim üssü olması için birçok parametreye sahip. Oldukça yetişmiş bir iş gücüne sahibiz, dünyanın en önde gelen yağlayıcı firmalarından birinin üst düzey yöneticisi Türkiye'den. Ancak bence sektörün ilk başta gelen sorunu mevzuatsaldır; halen petrol ürünlerinin alt mevzuatlarına tabiyiz. Özellikle üretici ve sanayiciyi olumsuz etkileyen birçok mevzuat söz konusu. Halbuki Türkiye üretim açısından çok önemli bir ülke ve sanayicinin bu konudaki pürüzlerini tespit edip farklı uygulamaları tartışmak gerekir.

You have been in this sector for a very long time. How do you assess the present of the sector? We would like to hear your observations.

I have had the opportunity to take charge in many different departments at the companies I worked at, which has greatly increased my knowledge and expanded my outlook. At that time, the number of companies operating in the field of fuels and lubricants was low and the working periods in companies were longer than they are now. Perhaps the sense of belonging was more intense, or the employee satisfaction was higher. Today's conditions are quite different from that period; life goes much faster, it is possible to obtain any information instantly, everything is very transparent and you have to be very fast at all times. You have to adapt to these conditions in order to survive.

20-25 years ago, only a small group had the necessary knowledge for lubricant manufacturing. Few companies were specialized in formulas, product developments, approved products, and OEM. At that time, the mobile phone, even the fax was not so widespread, and telex was used in certain areas. Today, with a single click, you can learn from the internet the products of a company, technical sheets, basic formulations, additive packages needed to produce approved products. Making quality production is not a secret, just a choice. You need to offer something else to bring your product to the forefront among other quality producers; determining your goals correctly and the human factor are the primary aspects that you need to focus on in this regard. Human factor has a serious potential in our country; I think it will carry Turkey forward in the future. Jack Ma, the founder of Alibaba.com, has a great approach in this regard. “Choose the right people, not the best ones for your job,” he says. Only a couple of companies have long-term visions, I see most of the companies act according to the conjuncture, and accept the current reality.

The lubricant market has an important place in Turkey. First of all, it has reached a high production capacity and holds many parameters to be a regional production base. We have a highly qualified workforce, and one of the world's most prominent lubricant companies has a Turkish top executive. But I think the sector's primary problem is legislation-related; we are still subject to the sub-legislation of petroleum products. There are many regulations that negatively affect producers and industrialists. However, Turkey is a very important country for production and it is necessary to determine the challenges faced by industrialists and find solutions.



Interflon Türkiye Ülke Direktörü
Interflon Turkey Managing Director

Murat İdil

52 ülkede faaliyet gösteren Interflon'un Türkiye'deki tek iş ortağı olarak faaliyet gösteriyorsunuz. Interflon firmasını sizden dinleyebilir miyiz?

Interflon yaklaşık 40 yıldır faaliyette olan, özellikle ciddi bir tasarruf ve yüksek verim sağlayan özel yağlayıcıların üreticisi olan Hollandalı bir firmadır. Dünyada faaliyette olduğu her ülkede hizmet verdiği üreticilerde memnuniyet yaratabilen bir firmadır. Interflon hiçbir şekilde fason üretim yapmaz, tüm üretim ve Ar-Ge faaliyeti Hollanda'da kendi bünyesinde yapılır. Şirket, yağlamada benzersiz sonuçlar sunan MicPol® teknolojisi ile yağlar, endüstriyel temizleyiciler ve özel kaplayıcılar üretiyor. Kendisine özgü MicPol® teknolojisi, yağlamalarda sıra dışı sonuçlar verdiği için üretim ve bakımda tasarruf yaratmayı sağlayan tüm üreticilere hitap ediyor. Dünyada ve Türkiye'de ağır sanayiden, otomotiv, gıdadan baskı teknolojilerine dek her sektörle çalışıyoruz. Interflon, bu teknolojinin yanı sıra ciddi bir teknik birikim ve etkin bir satış politikasına sahip. Biz de Interflon Türkiye olarak 1 yıldan biraz fazla süredir faaliyetimiz ver her zaman müşterilerimizin yanındayız.

Üretici için en ağır maliyetlerin başında üretim kayıpları gelir; bunu bir görselle size açıklayabilirim. Biz buna 'Buzdağı Teorisi' diyoruz. Teoride üretim durmamalıdır; başta arızalar veya bakım, planlı bakım olmak üzere, üretimi durduran her faaliyeti azaltmanız aslında direk olarak üretim maliyetlerinize pozitif etki yapar. İşte bu noktada biz ürünlerimizle ve teknolojiğimizle sanayicimizin ve üreticimizin bakım ve üretim maliyetlerinde önemli tasarruflar yaratıyoruz. Tasarrufun artık benzer performanstaki ürünleri daha az fiyata satın almayla değil, sıra dışı performansla daha yüksek verim alarak geldiğini gösteriyoruz.

Üretici açısından rekabet artık global; birkaç sentlik farklarla projeleri veya üretimleri diğer ülkelerdeki rakiplerinize kaptrabiliyorsunuz. Ürün fiyatları üstündeki global baskı kar marjlarınızı azaltıyor. Peki marjınızı nasıl koruyacaksınız? Maliyetlerinizi azaltarak ve verimliliğinizi yükselterek. Interflon olarak biz de bu alanda çalışıp, üreticimize elle tutulur önemli tasarruf ve faydalar yaratıyoruz, daha önce hiç elde etmedikleri sonuçları elde etmelerini sağlıyoruz.

ABD'de yapılan bir araştırma sonucuna göre Gayrisafi Milli Hasıla'nın yüzde 6-7'lik kısmı mekanik yıpranma sonucu oluşan hasarların giderilmesi için harcanıyor. Ülkemizde bu konuda bir istatistik var mı bilemiyorum ama kişisel düşüncem bizde bu oranın biraz daha yüksek olabileceği yönünde. Yani yıllık en az 50-60 milyar dolara denk gelen bir maliyet! Yani ortada tasarruf sağlanabilecek çok ciddi bir rakam var ve Interflon olarak biz de bu konuda bir fayda yaratıyoruz. Şunu unutmayın: "Paranızın yeri sokak değil cebinizdir!".

Interflon has customers in 52 countries, and you are its only business partner in Turkey. We want to listen to your words about Interflon.

Interflon is a Dutch company, manufacturing special lubricants for almost 40 years, and providing particularly significant savings and high efficiency advantages to its customers. The company has the competence and capacity to satisfy every producer that it serves in every country around the world. Interflon does not have contract manufacturers; all production and R&D works are carried out in its own facilities in the Netherlands. Using its MicPol® technology, the company produces lubricants, industrial cleaners and special coats with unique results. The MicPol® technology appeals to all producers as it offers exceptional results in lubrication, and thus providing savings in production and maintenance. We are working with every sector in the world and in Turkey, from heavy industry to automotive, food, and printing technologies. In addition to this technology, Interflon has great serious technical background and an effective sales policy. We, as Interflon Turkey, have been offering services for slightly more than a year, and we are always here for our customers.

For manufacturers, the biggest costs result from production losses; I can explain it to you with an image. We call it 'Iceberg Theory'. In theory, production should never stop; decreasing every activity that stops production, especially failures or maintenance and planned maintenance, has a direct positive effect on your production costs. At this point, with our products and technology, we provide significant savings in the maintenance and production costs of our industrialists and producers.

We can show that saving can be achieved not by paying lower prices for products with similar performances, but by increasing efficiency with products that offer extraordinary performances.

For producers, competition is now global; you can lose projects or production opportunities to your competitors in other countries for just a few cents. Global pressure on product prices reduces your profit margins. How are you going to protect your profit margins? The answer is: by reducing your costs and increasing your productivity. As Interflon, we work for providing tangible savings and benefits for our manufacturer, enabling them to achieve results they have never achieved before.

According to a survey conducted in the US, 6-7 percent of the Gross National Product is spent on eliminating damages resulting from mechanical wear. I do not know if there is such a statistic in our country, but I think this ratio may be slightly higher in Turkey. This makes at least 50-60 billion USD a year! There is a very serious figure that can be saved, and Interflon provides advantages in this regard. You should never pour your money down the drain!



MOTORUNUZU PROAKTİF BİR ŞEKİLDE KORUMA

Deposit Shield Teknolojisine sahip Havoline®, en gerekli durumlarda dinamik koruma ve performans sağlayarak motorunuzun yüksek taleplerine karşılık verir. En zorlu endüstriyel spesifikasyonların dahi ötesine geçer.

DEPOSIT SHIELD TECHNOLOGY

europa.havoline.com /HavolineEurope

Daha fazla bilgi almak için Yetkili Texaco® Distribütörünüzle iletişime geçin:

PRISTA OIL YAĞ SAN. VE TIC. LTD. ŞTİ

Istanbul Dünya Ticaret Merkezi A1 Blok, K: 12 No: 391 Yeşilköy/Istanbul
Tel: +90 212 465 24 03 | prista@prista-oil.com.tr



Havoline PRO DS™ PROTECT WHAT MATTERS™

Madeni yağ sektörüne adanmış bir kariyer:

A career dedicated to the lubricant industry:

Çetin Kayam

Çetin Kayam, madeni yağ sektöründe 50 yıla yakın deneyimi olan bir isim. Çalışmalarıyla sektöre çok önemli katkılarda bulundu, bu alanda kazandırdığı yeniliklerin yanı sıra pek çok gelişmenin de öncüsü oldu. Gerçekleştirdiğimiz bu kısa röportaja mümkün olduğunca çok bilgi sığdırmaya çalıştık. Ondan öğreneceğimiz çok şey var.

Çetin Kayam has nearly 50 years of experience in the lubricants sector. He not only has made significant contributions to the sector, but also led the way for various developments. In this short interview, we tried our best to give as much information as possible to our readers. There is a lot to learn from him.

Sektördeki pek çok kişi sizin yakından tanıyor ancak biz yine de sizi sizden dinlemek isteriz. Okuyucularımız için kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1947 doğumluyum. 1972 yılında ODTÜ Kimya Mühendisliği bölümünden mezun oldum, 1976 yılında ise aynı bölümde yüksek lisansımı tamamladım ve "Physical Properties Correlation Base Stocks Wrt VGC and Mixing Factor" başlıklı tezimi teslim ettim. Yüksek lisans tezimi Amerika'da Petroleum Refining Development dergisinin Haziran 1976 sayısında yayımlandı.

Bu alanda pek çok seminere ve eğitim programına katıldım. Bunlar arasında Belçika'da 1980-1983 yılları arasında Texaco'nun düzenlediği testler, seminerler ve eğitim programları, 1984-1986 yılları arasında yine Texaco'nun Almanya programlarına katıldım. 1988 yılında Almanya Mannheim Üniversitesi Madeni Yağ Sempozyumu'na katıldım. 1989 yılında Rhein-Chemie ve Fuchs firmalarıyla özel endüstriyel yağların, greslerin ve bile-

Obviously a great number of people in the lubricants industry know you well; but we would like to hear it from you. Can you please introduce yourself to our readers?

I was born in 1947. I graduated from METU Department of Chemical Engineering in 1972, and received my Master's degree from the same department in 1976 with a thesis titled "Physical Properties Correlation Base Stocks Wrt VGC and Mixing Factor". My Master's thesis was published in the Petroleum Refining Development Journal of US in June 1976.

I participated in many seminars and training programs in this field. Among them, I attended Texaco's tests, seminars and training programs organized between 1980 and 1983 in Belgium, and Texaco's Germany programs between 1984 and 1986. I took part in the Germany Mannheim University Lubricant Symposium in 1988. I attended the meetings held in Germany, Italy and France in 1989 with Rhein-Chemie and Fuchs companies to carry out the preliminary studies and application areas for manufacturing patented special industrial oils, greases and compounds in Turkey. I went to Hungary in 1990

şiklerin patentli olarak Türkiye'de üretilmesi konusunda ön etüd ve uygulama alanlarını incelemek üzere Almanya, İtalya ve Fransa'daki görüşmelere katıldım. TSE adına madeni yağlarda uygulanacak ISO Normlarının draft çalışmalarına katılmak üzere (ISO-TC-28 Petroleum Products and Lubricants) 1990 yılında Macaristan'da bulundum.

Bunların yanı sıra Texaco Yetkililerince verilen madeni yağ test metotları semineri, blending teknikleri, Bell and Sharp formülleri, katık yüzdelilerinin fonksiyonel metal miktarı tespiti ile kontrol edilme yöntemleri, sülfatlı kül ile TBN'in motor yağ dizaynındaki önemi, gres üretim teknikleri, sabun yüzdesi-penetrasyon bağlantıları, stabilizasyon fiber bağlantıları konularındaki seminerlere katıldım. Rohm tarafından düzenlenen VI improver tipleri fonksiyonları, kalınlaştırma katsayıları, Shear Stability İndeksleri, düşük sıcaklık performansları, yüksek sıcaklık performansları, Dispersant VI'lar ile ilgili seminerlere katılım gösterdim. TS ISO 9001 gereği TSE ve Milli Prodüktivite Merkezi elemanlarınca verilen İstatistik Teknikler Kalite Sistem Dokümantasyonu, Tetkik, Kalibrasyon, Katılım Maliyetleri eğitimlerine iştirak ettim. Makine Mühendisleri Odası'nın etkin grup çalışması, uygulamalı kalibrasyon teknikleri, istatistik teknikleri, kalite maliyetleri eğitimlerine katılıp sertifika aldım.

Lisans ve yüksek lisans eğitimlerinizin ardından kariyeriniz nasıl başladı? Sektöre giriş hikayenizi paylaşır mısınız?

1972 yılında özel bir laboratuvarın yağ ve yakıt bölümünde mesul mühendis olarak göreve başladım. Başmühendis olarak çalışırken 1976 yılında askerlik görevimi yerine getirmek üzere ayrıldım. 4 ay sonra göreve döndüm.

Tezimi okuyan Madeni Yağ Daire Başkanı Sn. Ayla Akovalı beni Petrol Ofisi'nde Müdür olarak çalışan arkadaşımın rica ederek Petrol Ofisi'ne davet etti. 1978 yılında Petrol Ofisi İzmir Madeni Yağ ve Gres Tesisleri'ne Laboratuvar Müdürü olarak geçiş yaptım. Bir yıl Madeni Yağ Bölge Müdür Yardımcısı olarak görev yaptıktan sonra 1990 yılında İzmir Bölge Müdürlüğü'nde İşletme Müdürü ve Muayene Komisyon Başkanı oldum. 1995 yılında Kalite Sistem Yöneticisi olarak atandım, gerekli seminerleri alarak sistemi kurdum. İSO belgesi alarak 2000 yılına kadar bu görevi sürdürdüm. 2000 yılında emekli olarak Ankara'da özel bir şirkette işe başladım.

Naftenik yağ işleyen rafinerilerde inceleme yapmak üzere Romanya ve Ukrayna'daki tüm rafinerileri gezdim, 2001 yılında Türkiye'de geri kazanım rafinerisi kurmak için Yunanlı özel bir firma ile teknik ve fizibilite çalışmaları yaptım. Gost normuyla çalışan Ukrayna'daki tüm rafinerilerde Üre Kompleks ve/veya MEK-Propan yöntemiyle çalışan dewaxing ünitelerini incelemek üzere gezdim, 2002 yılında Amerikan Interline patenti ile kurulmuş olan (Propan Deasphalting, vakum destilasyonu, asit tas-

on behalf of TurkStat to attend the draft studies of ISO Norms for lubricants (ISO-TC-28 Petroleum Products and Lubricants).

In addition, I attended the seminars organized by Texaco officials on lubricant test methods, blending techniques, Bell and Sharp formulas, determination and control of functional metal amount of additives, importance of sulphated ash and TBN's in engine oil design, grease manufacturing techniques, soap ratio-penetration, and stabilization fiber links. I also participated to Rohm's seminars regarding VI improver types functions, thickening factors, Shear Stability Indexes, low temperature performance, high temperature performance, and Dispersant VIs. I received training on Statistic Techniques Quality System Documentation, Assessment, and Calibration provided by TurkStat and National Productivity Center staff as required by TS ISO 9001. I obtained certificates from the Chamber of Machine Engineers on active group work, applied calibration techniques, statistical techniques, and quality costs.

After your undergraduate and graduate education, how did your career start?

I started my career as Managing Engineer for the Lubricant and Fuel Department at a private laboratory in 1972. I left for my military duty in 1976 while I was working as the Principal Engineer. I came back to my office after 4 months.

After reading my thesis, Mrs. Ayla Akovalı, Head of the Lubricant Department, reached me through my friend working at Petrol Ofisi as a Director and invited me to Petrol Ofisi. I was transferred to Petrol Ofisi İzmir Lubricant and Grease Facilities as Laboratory Manager in 1978. After serving as Regional Deputy Manager for Lubricants for 1 year, I became the Operations Manager and Chairman of the Examination Commission at İzmir Regional Directorate in 1990. I was appointed as the Quality System Manager in 1995, and established the system after participating to required seminars. I received ISO certificate and worked here until 2000.

I retired in 2000 and started working in Ankara for a private company

I visited all refineries in Romania and Ukraine to examine naphthenic oil processing. In 2001, I carried out technical and feasibility studies with a Greek company to establish a recycling plant in Turkey. In all Ukrainian refineries working with the Gost norm, I examined the dewaxing units working by Urea Complex and/or MEK-Propane method. For one year in 2003, I worked in Cebel Ali Free Zone in Dubai, which was established with the US Interline patent in 2002 and working on recycling and base oil manufacturing from fuel oil (Propane Deasphalting, Vacuum distillation, acid treatment and clay treatment). I worked in Ashgabat, Turkmenistan for one year in 2004 to participate in state tenders for crude oil, fuel oil and white product procurement from Turkmenbashi and Seidi Refineries.

I completed the modernization works of Azerbaijan Dübendi Carloading Terminal and 3 cargo handling ports, rehabilitation and modernization of pipelines, pumps and manifold fields, taking necessary actions to receive the Quality Standard of BP, Contractor of Baku Ceyhan Pipeline. I spent two years in Baku for obtaining TS ISO 9001 and OSAS Cer-



fiyesi ve kil tasfiyesi ile) geri kazanım ve fuel oilden baz yağ üretimi konularında çalışan Cebel Ali Free Zone Dubai'deki rafineride 2003 yılında çalıştım. Türkmenbaşı ve Seidi Rafinerilerinden ham petrol, fuel oil ve beyaz ürün alımı için devlet ihalelerine katılmak üzere bir yıl süreyle Türkmenistan Aşkabat'ta çalıştım.

Azerbaycan Dübendi Vagon Yükleme Terminali'nin ve üç yükleme boşaltma limanının modernizasyonu, boru hatlarının, pompalarının ve manifold sahalarının ıslahı ve modernizasyonu, Bakü-Ceyhan Boru Hattı Yüklencisi BP'nin Kalite Standardının karşılanarak onay belgesinin alınması ile ilgilendim. TS ISO 9001 ve OSAS Belgesi alınması çalışmaları için iki yıl Bakü'de yaşadım. Azerneft-yağ Rafinerisi'ne ait 3,5 rengi olan ve ekonomik değeri bulunmayan I-8 V yağını I-8A adıyla 1.5 renkte virjin yağ haline getirdim. Bu yağdan trafo yağı yaptım. Türkmenbaşı Rafinerisi'ne ait katalitik krakt destilatından motör ürettim.

Ankara Elmadağ'da madeni yağ, Irak Zaho'da yağ ve gres tesislerini projelendirip kurdum. Üretim ve pazarlama tekniklerini geliştirdim. Toros Kimya-Konya ve Ankara Madeni Yağ Fabrikaları'nda danışman olarak gres ürettim. 20'ye yakın firmanın kapasite raporlarını hazırladım. TSE ve İSO normlarını, diğer üretim ve laboratuvar dokümanlarını hazırladım. TS yeterlilik belgesi aldım. TSE Petrol Hazırlık Grubu'nun Raportörü olarak görev yaptığım TSE'de ilk olarak baz yağ standardı hazırladım. Diğer çok önemli standartları yeni olarak hazırladım veya revize ettim. 2012 yılında 15 Petrol Ofisi çalışanı ile Madeni Yağ Çalışma Grubu'nu kurdum. Sektörde aksayan konularda ilgili kuruluşları uyardık. 2013 yılının Kasım ayında başkanlığını benim yaptığım ilk Uluslararası Sempozyum ve Sergiyi gerçekleştirdik.



Sektörde geçirdiğiniz yıllar boyunca neler değişti, nelere şahit oldunuz?

POAŞ, yüzde 47'lik pazar payına sahip olduğu dönemde sektörde lokomotif görevi görüyordu. Milli Savunma Bakanlığı'nın ve diğer devlet kuruluşlarının bütün talebini üretimlerinden veya ithal ederek sağlardı. Sektörde yaşanan olumsuzluklarda hakemlik sorumluluğunu üstlenirdi. İthal edilen yağların kalite kontrolünü yaparak gümrüklenmesinde etkin rol alırdı. Petrol Ofisi şirketler için yağlama kılavuzları hazırlar, müşterileri ve elemanları için seminerler düzenleyerek madeni yağ bilincinin inkişafına yardımcı olurdu. Petrol Ofisi özelleşince yetişmiş elemanların büyük bir kısmı ya emekli oldu ya da diğer devlet kuruluşlarında madeni yağ dışındaki konularda çalışmaya başladı. Şirkette kar marjını arttırma çalışmaları önem kazandı.

Madeni yağ imalatı için alınan ürünlerde çok yüksek ÖTV uygulanırken, müstahzar üretime giren girdilerden çok düşük ÖTV alımı, haksız kazanç, haksız rekabet, kalite düşüşü, yangın, patlama gibi sebeplerle pek çok so-

tificates. I produced virgin oil named I-8A with 1.5 color from the Azerneftyağ Refinery 2s I-8V oil with 3.5 color, which did not have any economic value. I used this to produce transformer oil. I produced diesel oil from catalytic crack distillate of Turkmenbashi Refinery.

I established a lubricant plant in Ankara Elmadağ, and a lubricant and grease plant in Iraq Zaho. I developed manufacturing and marketing techniques. I provided consultancy for the manufacturing of grease in Toros Kimya-Konya and Ankara Lubricant Plants. I wrote capacity reports of approximately 20 companies. I prepared TSE and ISO norms and other manufacturing and laboratory documents, and received TS Certificate of Competency. I prepared the base oil standard at TSE while I was employed as the Reporter of TSE Petrol Preparation Group. I either prepared new standards or revised existing standards for many other important fields. I established the Lubricant Working Group with 15 Petrol Ofisi personnel in 2012. We warned relevant institutions about problematic areas. Under my Chairmanship, we held the first International Symposium and Exhibition in Turkey in November 2013.

What has changed throughout your experience in this industry?

POAŞ was the industry leader with its 47 percent market share. It was meeting all the demand of the Ministry of National Defense and other government agencies with its production and imports. It also assumed arbitration role in any discrepancies in the sector. It took active role in the quality control and customs clearance processes of imported lubricants. Petrol Ofisi prepared lubrication guides, organized seminars for customers and personnel, and contributed to raising lubricant awareness. However, after its privatization, most of the qualified personnel either got retired or left the company. Profit maximization became a primary objective in operations.

Very high SCT was applied for the products obtained for lubricant manufacturing while the SCT rate was very low for inputs to patent manufacturing, unfair profits, unfair competition, quality degradation, fire, explosion etc. caused various problems. Lubricant manufacturers and additive selling companies began to lose their competitive ability due to high SCT rates. As a result of revised base oil specifications, the sulphur level was lowered to a great extent, which causes the lubrication (filming) feature in engine and industrial oils to be lost. Diesel engine oil can not be produced because synthetic oils, which are very expensive, do not have lubricating and dispersant properties. It is now very difficult to produce quality engine oil.

You have made significant contribution to this industry with your works and books. Can you please tell us about your contributions?

I established the most modern laboratory of the Middle East and the Balkans. Besides, I established a R&D laboratory to carry out formulation studies and field studies for lubricants and greases which were imported for the Ministry of National Defense and all other public and private institutions, and man-

run yaşandı. Gerçek madeni yağ üreticileri ve katık satan firmalar yüksek ÖTV'ler yüzünden rekabet kabiliyetlerini yitirmeye başladı. Revize edilen mevcut baz yağ şartnamelerinde baz yağlarda kükürdün çok düşük tutulması, üretilen motor ve sanayi yağlarında yağlama (film yapma) özelliğinin kaybolmasına neden oluyor. Çok pahalı olan tam sentetik yağlarda da hem yağlama hem de dispersant özellikleri olmadığından dizel motor yağı üretilmiyor. Kaliteli motor yağı üretmek bir hayli zorlaştı.

Sektöre eserleriniz ve çalışmalarınız ile büyük katkıda bulunuyorsunuz. Madeni yağ ile ilgili eserleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Ortadoğu ve Balkanlar'ın en modern laboratuvarını kurdum. Ayrıca Ar-Ge laboratuvarı da kurarak başta Milli Savunma Bakanlığı olmak üzere tüm devlet kurumlarının ve özel sektöre ait firmaların ihtiyacı olan ve yurt dışından mamul olarak ithal edilen yağlar ve gresler üzerinde formülasyon çalışmaları ve saha performans çalışmaları yaparak ithalden mamül olarak alınan yüze yakın ürünün daha ucuz ve daha yüksek performanslı olarak yerli üretimini gerçekleştirdim. Paket katıkları komponentli olarak ayırttım. Komponentleri Türkiye'de ikame etme imkanlarını araştırdım. Bu konuda yaptığım çalışmalar sonucu elde edilen yerli üretim imkanları arasında en önemlilerini şöyle sıralayabiliriz:

Amerika'dan her yıl bin tonlarca ithal edilen, Milli Savunma Bakanlığı, TCDD ve çimento fabrikalarının kullandığı açık sistem dişli yağları, top gresi olarak yurt dışından temin edilen 10924C gresi, silah koruma yağı olarak yurt dışından tonlarca ithal edilen VV-L 800A yağı, demir-çelik fabrikalarında kullanılan Hydraulic Safety Fluid 32 PEG serisi yağlar yerli olarak imal edilmeye başlandı.

Alüminyum soğuk hadde yağı (Sementör 34) motorin atmosferik destilasyonu ile elde edildi ve Tüpraş Rafinerisi soğuk hadde yağı üretmeye başladı.

Parafinik, naftenik, aromatik proses yağları üretildi. Sabunsuz gres imalatları yapılarak Termateks EP-1 ve Termateks EP-2 gresleri yerli olarak imal edildi.

MEPF Azerbaycan'da çalışırken Türkmenbaşı Rafinerisi'nden temin edilen Katalitik Cracked Gas Oil'den ve soba yanacağından standarda uygun motorin imal ettim. Light Neutral'den Light Türbin Yağı ürettim, -60 oC akma noktalı Pale 70 ürettim (N-70).

Devlet Demir Yolları'nın yurt dışından yüksek ücretlerle getirdiği boden yağını çok ucuza ve daha performanslı olarak ürettim.

Tüm bunların yanı sıra, bilgi ve deneyimlerimi paylaşmak amacıyla kitaplar yazdım. 1978 yılında Katı Yakıtlar, 2000 yılında Metal İşleme Sistemleri ve Sıvıları, 2013 yılında Madeni Yağ Üretim Teknikleri, 2014 yılında Ham Petrol, Yakıtlar, Baz Yağlar (Rafine, Re-Rafine), Yağlama Yağları ve Gresler isimli kitaplarımı yayınladım.



aged to nationally manufacture approximately one hundred products with lower costs and higher performance. I separated package additives into components. I searched for ways to substitute the components in Turkey. As a result of such efforts, I can list some of my achievements in terms of national production as below:

Open system gear oils used by the Ministry of National Defense, Turkish State Railways (TCDD) and cement plants, 10924C grease used for cannonball, VV-L 800A oil used for gun protection, and Hydraulic Safety Fluid 32 PEG series lubricants used in iron and steel plants began to be manufactured in Turkey, which saved the country from making thousand tons of imports in this category.

Aluminum cold rolling oil (Sementor 34) was manufactured via atmospheric distillation of diesel oil and the Tüpraş Refinery started to manufacture cold rolling oil.

Paraffinic, naphthenic, aromatic process oils were manufactured.

Soap-free grease was manufactured and Termateks EP-1 and Termateks EP-2 greases were nationally produced.

While I was working in MEPF Azerbaijan, I produced diesel oil that comply with the standards from the catalytic cracked gas oil and stove fuel obtained from the Turkmenbashi Refinery. I manufactured Light Turbine Oil from Light Neutral, and Pale 70 with -60 oC pour point (N-70).

I manufactured flange oil with lower costs and higher performance for the use of TCDD.

In addition, I have authored a number of books to share my knowledge and experience. I published Katı Yakıtlar (Solid Fuels) in 1978, Metal İşleme Sistemleri ve Sıvıları (Metalworking Systems and Fluids) in 2000, Madeni Yağ Üretim Teknikleri (Lubricant Manufacturing Techniques) in 2013, and Ham Petrol, Yakıtlar, Baz Yağlar (Rafine, Re-Rafine), Yağlama Yağları ve Gresler (Crude Oil, Fuels, Base Oils Refined and Re-Refined, Lubricants and Greases) in 2014.





“İstanbul’u denizcilik merkezi olarak tanıtıp geliştireceğiz”

“We will promote and enhance Istanbul as a maritime center”

New York, Houston, Sri Lanka gibi önemli şehirlerde denizcilik sektörünün genç profesyonellerini bir araya getiren, hem sektörün gelişimine hem de gençlerin kariyer hedeflerine katkıda bulunan Young Shipping Professionals grubunun İstanbul ayağı faaliyetlerine başladı. Madeni yağ ve petrol sektöründe ithalat ve ihracatlar için deniz taşımacılığının ne kadar önemli olduğunun bilincinde olarak, bu yeni oluşumu tanımak istedik ve topluluğun Başkanı Hasan Kayar’a sorularımızı yönelttik.

Bringing young shipping professionals together and contributing to both industry development and young people's career goals in important cities such as New York, Houston and Sri Lanka, the Young Shipping Professionals group has commenced its activities in İstanbul. Being aware of the importance of maritime transport for imports and exports in the lubricants and petroleum sector, we wanted to get to know this new formation and made an interview with President Hasan Kayar.

Young Shipping Professionals İstanbul kimdir, kimlerden oluşuyor? Bu oluşumun önemi nedir?

Young Shipping Professionals İstanbul, Temmuz 2017’de kuruldu. Denizcilik endüstrisinde faaliyet göstermekte olan şirketleri bir araya getiriyor. Üyeler arasında armatörler, operatörler, hukukçular, finansçılar, sigortacılar, brokerler, acenteler bulunuyor. Yönetim Kurulu ise Başkan Yardımcımız Ezgi Aydın, Genel Sekreterimiz Ceren Tankar, Mali İşler Sorumlumuz Yiğit Çiçek ve Üyelik İşleri Sorumlumuz Sibel Danışmaz’dan oluşuyor.

Who is Young Shipping Professionals İstanbul? What is the membership structure and the purpose of this formation?

Young Shipping Professionals İstanbul was founded in July 2017. It brings together all actors of the shipping industry. Members mainly consist of ship owners, operators, legal actors, finance executives, insurance agents and brokers. Our Board consists of Vice President Ezgi Aydın, General Secretary Ceren Tankar, Treasurer Yiğit Çiçek, and Membership Director Sibel Danışmaz.



İstanbul, nesillerdir denizciliğin merkezi olmuş olsa da genç profesyoneller arasında iletişim ve paylaşım yeterli düzeyde değildi. Bu eksikliği gidermek için YSP İstanbul’un uygun platform olacak. Üyeler tam zamanlı işlerinin yanı sıra gönüllülük esasına dayalı bu oluşum içerisinde kendi sektörlerine ve ilişkilerine destek verecek çalışmalar yürütme fırsatı bulacak, aynı zamanda İstanbul denizcilik sektörüne de pek çok katkı sağlayacak.

Bu çatı altında bir araya gelmenizdeki amaç nedir?

Denizcilik sektöründe yenilikçi fikirler için ilgiyi arttırmak ve bilgiyi büyütmek amacı ile genç kuşakları teşvik etmek istiyoruz. Şirketleri genç yetenekleri desteklemeye, onları eğitmeye ve ilerletmeye teşvik edeceğiz. Sosyal ağ oluşturma platformu olarak mevcut sektör liderleri ile iletişim halinde olup irtibat sağlayarak, yarının sektör liderleriyle de uzun süreli ve dayanıklı ilişkiler kurabilmek istiyoruz.

Denizcilik endüstrisinin hevesli genç profesyonellerini bir araya getiren YSP İstanbul, ağ oluşturma, paylaşma, eğitim ve destek için bir platform sağlayacak. Düzenli olarak gerçekleştirilecek etkinliklerle bir buluşma noktası olacak ve gururla dahil olduğumuz sektörümüz hakkında daha fazla bilgi edinmemize ve yardımlaşmamıza katkıda bulunacak. Üyelerimizin kariyerlerindeki arzularını ve başarılarını desteklemeye ve fark yaratmak için organizasyonumuz içindeki fırsatları kullanarak birbirimizi olumlu yönde etkilemeye kararlıyız.

Birlikte ne tür projeler hayata geçirmeyi hedefliyorsunuz? Sektöre sağlamayı planladığınız katkılardan bahsedebilir misiniz?

Daha geniş denizcilik topluluğu ile bir araya gelerek, İstanbul’daki denizcilik sektörünün tanınmış ve saygın bir temsilcisi haline gelmeyi ve bu sayede genç profesyonellerinin sesi olmayı hedefliyoruz.

Etkinliklerimiz ve aktivitelerimiz üyelere, denizcilik sektörünün çeşitli alanlarında çalışan saygın liderlerin profesyonel görüşlerini duyma fırsatı sunacak. Bu alanlar akaryakıt sektörü, gemi fiyatlandırması, deniz hukuku, limanlar, korsanlık, gemi klasi, gemi finansmanı, deniz ekonomisi, yeni araştırmalar gibi birçok konuyu kapsayacak. YSP İstanbul üyesi olmak sadece sektör liderlerinin bu bilgilendirici sunumlarına ulaşabilmekle kalmayacak, aynı zamanda birçok sosyal ağ kurma fırsatı da sunacak.

İstanbul’u bir denizcilik merkezi olarak tanıtıp geliştireceğiz ve denizcilik sektöründe diğer ulusal ve uluslararası derneklerle işbirliği yapacağız. Aynı zamanda, İstanbul denizcilik sektöründe çalışan genç profesyoneller ve bu sektördeki ilgili alanlar için yetkinlik ve uzmanlık geliştirme eğitimleri sunacağız.

Son olarak, genç ve yenilikçi girişimcilere ödüller vererek ve denizcilik bölümlerinde okuyan öğrencilere burslar sağlayarak sektörümüzü geleceğe taşımayı planlıyoruz.

Istanbul is a center for shipping and maritime for generations, but the level of networking and sharing was not sufficient among young professionals. YSP İstanbul will be the best platform to fill this gap. Within this volunteering-based formation, members will have the opportunity to carry out supportive works for themselves as well as for their sectors, and they will make great contributions to the İstanbul shipping industry.

What are your goals under YSP İstanbul?

Our primary goal is to encourage young generations to develop knowledge and interest for innovation in the shipping industry. We will also encourage companies to support, educate and develop its young talents. We will serve as a platform for networking with relevant contacts and current industry leaders, and for establishing long-lasting relations with tomorrow's industry leaders.

Bringing the ambitious young professionals of the shipping industry under the same roof, YSP İstanbul will work for creating network, education and support opportunities. Through our regular events, it will be the meeting place for all actors, and facilitate exchanging information about the industry that we proudly represent. We are dedicated to support every member's professional ambitions, desires and achievements, and make a positive impact on one another by benefiting from the opportunities within this network to make a difference.

Which projects and activities are you planning to accomplish? Can you please tell more about the contribution of YSP İstanbul to the maritime industry?

We aim to be the 'voice' of young shipping professionals in İstanbul by engaging with the broader shipping community and function as a recognized and respected representative of the shipping industry in İstanbul and work towards its advancement.

Our events and activities will offer members the opportunity to hear expert opinions on topical issues by industry respected leaders, from various fields in the maritime industry. These fields range from the bunker industry, ship valuation, maritime law, ports, piracy, ship classification, shipping finance, maritime economics, research and much more. Being a member of YSP İstanbul means having access to these informative presentations from industry leaders, but also to a multitude of networking opportunities.

We will promote and enhance İstanbul as a maritime center and ensure cooperation with other national and international associations in the shipping industry. Also, we will organize trainings for competence and expertise development for young professionals in the shipping industry as well as in other related fields.

Lastly, we plan to carry our maritime industry to the future by awarding young and innovative entrepreneurs and by providing scholarships to students in related departments.



Hasan Kayar

Ağır naftanik baz yağlar madeni yağ üretiminde temel önem taşıyor

Heavy naphthenic base oils – essential tools for the lubricant blender



Yüksek viskoziteli baz yağlar ile üretilen endüstriyel yağlar, son derece önemli bir madeni yağ pazar segmentini destekliyor. Esas itibarıyla, dönme veya kayma hızının düşük olduğu büyük makinelerde yataklar ve dişlilerin yük taşıma kapasitesini güçlendirmek için yüksek viskoziteli yağlar büyük önem taşıyor.

Ayrıca, bu uygulama pek çok endüstriyel yağ türü için geçerli. Küresel Grup I baz yağ üretimi giderek düşerken, otomotiv endüstrisi için düşük viskoziteli baz yağ üretimi artıyor. Bu eğilim, çok yüksek viskoziteli baz yağların uzun vadede güvenli arzının nasıl sağlanabileceği konusuna daha gelişmiş bir anlayış geliştirilmesi ve durumun endüstriyel yağ üreticilerinin gözünden ele alınmasını acil bir ihtiyaç haline getiriyor.

Yüksek viskoziteli baz yağa ihtiyaç duyulan uygulamalar

Pek çok endüstriyel yağ uygulamasında yüksek viskoziteli ürünlere ihtiyaç duyuluyor. Buna verilebilecek en iyi örnekler arasında; ağır endüstriyel dişli yağları (ISO VG 680, 1000, 1500), açık dişli yağları (ISO VG 680, 1000, 1500), yüksek baz yağ viskozitesine sahip yağlayıcı gresler, boru

Industrial lubricants which are based on high viscosity base oils, support a very important lubricant market segment. In essence, large machinery where rotational or sliding speed is low, will increasingly depend on high viscosity lubricants, to create load-carrying capacity in bearings and gears.

Moreover, this application applies to a wide variety of industrial lubricants. Global Group I base oil production is gradually shrinking, and production of low viscosity base oils for the automotive industry is expanding. This trend is resulting in the urgent requirement for an improved understanding, from the perspective of the industrial lubricants manufacturer, of how base oils with a very high viscosity can be made available for secure supply, over the long term.

Applications where high base oil viscosity is desirable

Many typical industrial lubricant applications require high viscosity products. Typical examples include: heavy industrial gear oils (ISO VG 680, 1000, 1500); open gear oils (ISO VG 680, 1000, 1500); lubricating greases with high base oil viscosity, and high bleeding oil viscosity; metal-forming lubricants, for operations such as pipe extrusion; hydro-

ekstrüzyon gibi işlemlerde kullanılacak metal biçimleme yağları, hidroforming ve ağır çekme uygulamaları bulunuyor. Kovan Pistonlu Deniz Motoru (TPE) yağları ve düşük devirli (rpm) diğer motorlarda da yüksek viskoziteli baz yağların kullanılması gerekiyor.

Çok yüksek viskoziteli baz yağ üretimi

Yüksek viskoziteli naftanik baz yağlar; doğrudan distilasyon ürünü, farklı baz yağların karışımı veya baz yağlar ve Viskozite İndeks Geliştiricilerin (VII) karışımı olabilir. Örneğin, N 500 SUS Grup II yağı ile ağır naftanik yağın kombinasyonunun sahip olduğu viskozite, Viskozite İndeksi (VI) ve çözünürlük değerleri; endüstriyel yağ formülasyonlarında sıklıkla kullanılan Grup I ve parafinik Brightstock karışımının değerlerine yakın olabilir.

Daha yüksek viskoziteye sahip baz yağlar; ağır bazların polimer bazlı Viskozite İndeksi Geliştiriciler ile karıştırılması yoluyla elde edilebilir. Nynas, ağır naftanik baz yağlara eklenen bir dizi Viskozite İndeksi Geliştirici türünün etkilerini incelemek üzere bir çalışma gerçekleştirdi.

Tablo 1, çalışmada incelenen sekiz farklı VI Geliştirici gösteriyor. Bunlardan altısı, taşıyıcı yağ olarak farklı miktarlarda katı veya sıvı VI Geliştiricinin NYNAS T 22'ye eklenmesiyle hazırlanan doymuş çözeltiler olarak kullanıldı ve 8300 ile 8900 cSt arasında bir viskozite değerine ulaşıldı. Katı EPCP polimerleri, istenen kinematik vizkoziteye ulaşmak için en düşük uygulama oranına sahip konsantrasyonu gerektiriyor. İki (değiştirilmemiş) biyo bazlı plazma-polimerize yüksek viskoziteli baz yağ da eklendi.

Elde edilen sonuçlar / Results

İsim	Kod	Durum	Concentration	Stock solution KV
Olefin Co-Polymer	EPCP 1	Solid	5.5%	8900 cSt
Olefin Co-Polymer	EPCP 2	Solid	8%	8800 cSt
Polyalkylene Methacrylates	PAMA 1	Liquid	80%	8500 cSt
Polyalkylene Methacrylates	PAMA 2	Liquid	96%	8700 cSt
Polyisobutylene	PIB 1	Solid	28%	8400 cSt
Polyisobutylene	PIB 2	Solid	22%	8300 cSt
Bio based oil	Bio 1	Liquid	neat	2750 cSt
Bio based oil	Bio 2	Liquid	neat	3000 cSt

Sekiz farklı VI geliştirici, yüzde 1-5, yüzde 10 ve yüzde 15 uygulama oranlarıyla NYNAS 110 veya NYNAS T 400'e eklendi. Sonuçları analiz etmek için, elde edilen çözeltilerin Kinematik Viskozitesi (KV) ve Viskozite İndeksi grafiğe dö-küldü.

Doymuş çözeltilerin viskozitesi birbirine yakın değerlerde olduğu için (ca. 8500 cSt), ciddi farklılık gösteren VI Geliştiriciler arasında sonuçları karşılaştırmak kolay oldu. Örneğin, T 110'u VG 220 veya 320 baz yağa karıştırmak için ne kadar VI geliştiriciye ihtiyaç olduğu grafikte açıkça görülebiliyor.

forming; and heavy drawing operations. Marine Trunk Piston Engine (TPE) oils, and other engines with low rotation speeds (rpm), also require the use of high viscosity base oils.

How to make very high viscosity base oils

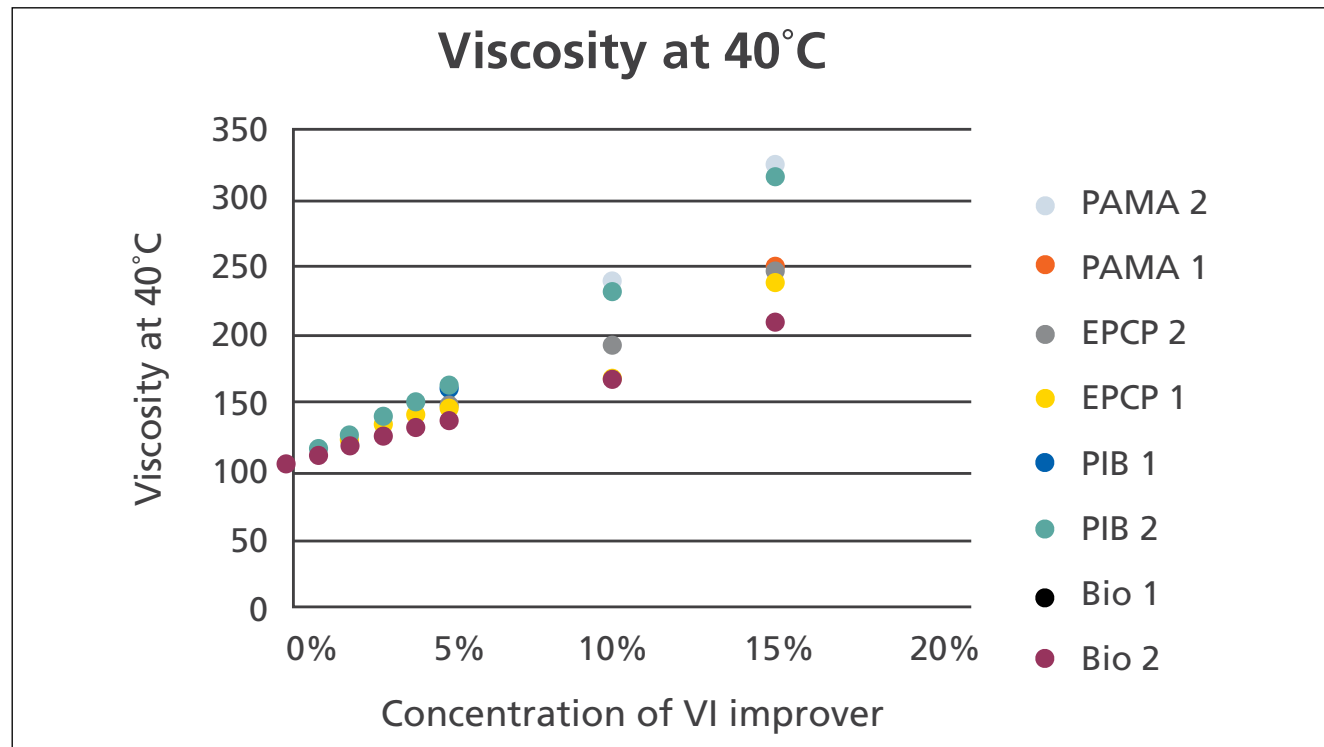
Naphthenic base oils with a particularly high viscosity can be straight run oils, blends of different base oils, or blends of base oils and Viscosity Index Improvers (VII). For example, a combination of a N 500 SUS Group II oil, and a heavy naphthenic oil, would result in a similar viscosity, Viscosity Index (VI), and solvency, to a typical Group I and Paraffinic Brightstock blend, frequently applied in formulations for industrial lubricants.

Base oils with an even higher viscosity can be obtained by blending heavy base oils with polymer-based Viscosity Index Improvers. Nynas proceeded to undertake a recent study to investigate the effect of a range of Viscosity Index Improver types, which are added to heavy Naphthenic base oils.

Table 1 (below) shows eight (8) different VI Improvers, which were investigated. Six (6) of these were used as stock solutions, prepared by adding varying amounts of solid or liquid VI Improvers to NYNAS T 22 as the carrier oil, resulting in solutions with a viscosity of between 8300 and 8900 cSt. The solid EPCP polymers require the lowest treat rate concentration to obtain the desired kinematic viscosity. Two bio based plasma-polymerised high viscosity base oils (unaltered) were also included.

The eight different VI Improvers were added to either NYNAS T 110 or NYNAS T 400, at 1-5%, 10%, and 15% treat rates. The Kinematic Viscosity (KV) and Viscosity Index of the resulting solutions were then plotted, in order to analyse the results. See Figure 1 (below), for one example: NYNAS T 110 at 40 °C.

Since the stock solutions have a similar viscosity (ca. 8500 cSt), the results are easy to compare across the range of significantly differing VI Improvers. For example, Figure 1 clearly demonstrates how much VI improver would be required to blend T 110 into a VG 220 or 320 base oil.



Nynas çalışmayı gerçekleştirirken şu sonuçlara ulaştı:
VI Geliştirici doymuş çözeltiler, NYNAS™ T 400 ve NYNAS™ T 110'a uygulandığında benzer etki eğilimini gösterdi. PAMA ve PIB karışımları en yüksek viskozite oranlarına ulaştı. 40°C ve 100°C için viskozite artışı, yüksek VII konsantrasyonunda daha yüksek ölçüldü. Bunun aksine, VI değerindeki değişim oranının yüksek konsantrasyonda düştüğü görüldü. 100°C'de viskozite üzerindeki etki, NYNAS™ T 400'e kıyasla NYNAS™ T 110 için daha yüksekti.

Sonuç olarak, Nynas'ın T 110, BT 150, T 400 ve BBT 28 gibi ağır naftanik baz yağların arzında herhangi bir sorun yaşanmıyor ve uzun yıllar boyunca da bu şekilde devam etmesi öngörülüyor. Bu ürünler, Nynas'ın naftanik baz yağ tesislerinde, hızla düşen Grup I ağır SN ve Brightstock üretiminden tamamen bağımsız olarak üretiliyor.

Viskozite İndeksi Geliştiricilerin, daha yüksek viskozite ve VI değerlerine sahip ürünler elde etmek için nasıl kullanılabileceğini göstermek istedik. Çalışmamızın da ortaya koyduğu gibi, bu süper yüksek viskoziteli sıvılar üretildiğinde tahmin edilebilir sonuçlar ve kontrol edilebilir çıktılar sunuyor. VI Geliştiricilerin NYNAS™ naftanik baz yağları ve asfaltenik fraksiyonlar ile karışımından elde edilen ürünler, daha fazla yüksek viskozite seçeneği sunuyor ve bitmiş madeni yağ formülasyonları için de pek çok avantaj sağlıyor.

Prof. Thomas Norrby
Kıdemli Teknik Danışman, Nynas AB
Naphthenics TechDMS, İsveç

Nynas also noted the following when conducting the study:
The addition of VI Improver stock solutions results in similar influence trends when applied to both NYNAS™ T 400 and NYNAS™ T 110.
The PAMA and PIB adjusted blends yield the highest viscosities.
The rate at which viscosity increases for both 40°C and 100°C, is greater at a high VII concentration.
Conversely, the rate of change of the VI value decreases at a high concentration.
The relative influence on the viscosity at 100°C is greater for NYNAS™ T 110 than NYNAS™ T 400.

To conclude, NYNAS™ heavy naphthenic base oils, such as T 110, BT 150, T 400 and BBT 28, are available currently, and far into the future. These products are produced within the Naphthenic base oil trains at Nynas, entirely independent of the rapidly diminishing Group I heavy SN and Brightstock production.

We have demonstrated how Viscosity Index Improvers can be added, to create blends with a much higher viscosity and VI. Furthermore, as our study illustrates, when created, these super high viscosity fluids return predictable results and controllable outcomes. Blends of VI Improvers with NYNAS™ naphthenic base oils, and asfaltenic fractions, make additional high viscosity options, and the considerable benefits these bring, available to the formulator of finished lubricants, both now and in the future.

Prof. Thomas Norrby
Senior Technical Advisor, Nynas AB
Naphthenics TechDMS, Sweden

SI Analytics
a xylem brand

**Madeni Yağ Analizlerinde
ilk adres...**



Toplam Asit Sayısı (TAN)
Toplam Baz Sayısı (TBN)
Sabunlaşma Sayısı



Nem



Kinematik Viskozite

Sumer
Analitik & Medikal Teknolojiler

Sümer Analitik ve Medikal Tek. San. ve Tic. A.Ş.
Atakent Mah. Emrah Sok. No.2A 34760 Ümraniye-İstanbul
T: 0 216 550 78 85 F: 0 216 550 78 87

www.sumertek.com
f t in



Prof. Dr. Ersan Öz
Pamukkale Üniversitesi
Maliye Bölümü
Mali Hukuk Anabilim Dalı

Elektronik haciz uygulaması

Elektronik fatura, elektronik defter, elektronik vergisel uygulamalar ticari ve mali hayatımızda çok daha fazla boy göstermeye başlamıştır. Bunlardan bazıları hayatımızı kolaylaştırırken bazıları ise yeni problemlere neden olmaktadır. Elektronik haciz uygulaması, vergi dairesinin ve şimdilerde Sosyal Güvenlik Kurumunun alacaklarının tahsili için kullanılmaktadır. Vergi veya SGK borçlusunun varsa banka hesaplarındaki paralara "el koyma" şeklinde çalışan elektronik haciz uygulamasını bu yazımızda ele almaya çalışacağız.

Akaryakıt sektöründe çalışan firmalar bir nevi vergi dairesi görevini üstlenmektedirler. Akaryakıt üzerinden alınan dolaylı vergilerin yüksekliliği bu duruma neden olmaktadır. Madeni yağ sektörü içinde vergilerin önemli olduğunu söyleyebiliriz. Nihayetinde firmalar vergi ve SGK borçlarını düzenli ödemeye çalışmaktadırlar. Bir firma vergi ve SGK ödemesini zamanında yapmıyorsa bunun sebeplerinin de incelenmesi gerekir. Örneğin ülkemizde sıklıkla yaşanan krizler, piyasalarda gözüken durgunluk, tahsilat problemleri bunun bir nedeni olabilir.

Elektronik haczin hukuki çerçevesi

Konunun hukuksal boyutunu çok detaylı inceleyerek sıkıcı ve hukuki terimlerle dolu bir yazı olmamasına çalışacağız. Elektronik haciz, 6183 sayılı yasanın 62. maddesine eklenen hüküm gereğince ve yine aynı yasanın 79. maddesi hükmü gereğince uygulanabilmektedir. Bu madde, esasen tüm kamu alacaklarını kapsamakla beraber, uzun süre gerekli teknolojik alt yapıyı gerektirdiğinden sadece vergi alacaklarına (yükseköğrenim kredisi alacakları da dahil) uygulanmıştır. Ayrıca 5904 sayılı yasayla gayrimenkul, gemiler ve taşıtların elektronik ortamda haczine imkan veren kanuni değişiklikler yapılmıştır. Bu bağlamda yapılan protokoller

çerçevesinde haciz bildirimleri gayrimenkullerin, taşıtların gemilerin ve hava araçlarının sicillerinin tutulduğu ilgili genel müdürlüklere gönderilmektedir. Bir başka protokol de PTT ile yapılmış olup posta çeki hesaplarına da e-haciz uygulanabilmektedir. SGK da Adalet Bakanlığı ile yaptığı protokol çerçevesinde 01.09.2017'den itibaren elektronik haciz uygulamasına dahil olmuştur. Sosyal Güvenlik Kurumu uygulamaya ilk Şişli, Kağıthane, Sarıyer (Maslak, Ayazağa ve Huzur Mah.)'den başlamıştır. Sosyal güvenlik borçları için haciz uygulaması anapara, gecikme zammı ve gecikme faizi toplamı 50.000,00 (Ellibin) TL'yi aşıyorsa elektronik haciz uygulanabilecektir. Vergi alacaklarında elektronik haciz Seri: A Sıra:1 nolu Tahsilât genel Tebliği ile 5.000,00 TL ve üzerindeki alacaklar için geçerli hale getirilmiştir. Kısaca vergi ve SGK alacakları arasında elektronik haciz uygulaması sınırlı bakımından 45.000,00 TL'lik bir fark bulunmaktadır. Vergi alacakları içinde limitin 50.000,00 TL'ye yükseltilmesi yararlı olacaktır. Devlet nakten iade işlemlerini çok geç yaparken borcun vadesi bir kaç gün geçti diye e-haciz yapmaktadır. Elektronik haciz işleminin uygulanabilmesi için hem belirli tutar limitlerinin getirilmesi hem de borcun vadesinden itibaren 3 ay geçmiş olması gibi bir süre şartının da getirilmesi çok olumlu olacaktır.

Elektronik haciz uygulaması

Elektronik haciz ile ilgili birinci şikayet genellikle borçlular tarafından haber verilmedi, borçtan haberimiz yoktu şeklindedir. Ancak 6183 sayılı yasa kapsamında haciz tatbiki için ödeme emri gönderilmesi gerekmektedir. Elektronik haciz uygulandıktan sonra e-devlet şifresi ile "Banka Hesaplarına Uygulanan Elektronik Haciz Sorgulama (e-haciz Banka)" bölümünden uygulanan elektronik hacizleri ve sonucunda tahsil edilen tutarları görebilirsiniz. Elektronik haciz (e-haciz), devlete olan vergi veya Sosyal Güvenlik Ku-

rumu (SGK) borcunuzdan dolayı elektronik ortamda, maaş ya da banka hesabınızda bulunan para, altın, döviz gibi mal varlığınıza el konulması işlemidir. Böyle olunca normal bir haciz işleminden farklı olarak borçlunun işleme müdahale veya itiraz etmesi hemen mümkün olmamaktadır. Normal bir haciz işleminde borçlu, alacaklıya karşı itirazlarını dile getirebilmekte ve sorun anında çözümlenebilmektedir. Örneğin bir ay önce yaşanan bir olayda e-haciz uygulanan mükellef, elindeki borcu yok kağıdı ile vergi dairesine başvurmuştur. Olay araştırıldığında, vergi dairesinin mahsup yapılması gereken bir vergiyi görmediği aslında borcu bulunmayan mükellefe, e-haciz uyguladığı anlaşılmıştır.

Bu tip problemlerin çözülmesi için Maliye Bakanlığı elektronik haciz programında basit bir değişiklik yapılabilir. Böylece mahsup talebi olan alacaklar için mükelleflere haksız bir e-haciz uygulamasının önüne geçilmiş olur. Bunun yanı sıra terkin edilmesi gereken ama edilmeyen vergiler için de mükellef borçlular listesine alınmamalıdır.

Elektronik haciz uygulaması ilk başladığında şöyle bir sıkıntı yaşanmıştı. Konunun önemine istinaden bu durumu burada hatırlatalım istiyoruz. Bankaların sandığının ve ilk uygulamalarının aksine elektronik haciz uygulaması anlıktır. Yani haciz bildirisinin konulduğu tarih ve saat için geçerlidir. Elektronik haciz var denilerek mükellefin hesabına gelen her para haciz edilemez. Haciz bildirimini geldiği anda bulunan tutar haciz edilir ve daha sonra hesaba giren tutarlara dokunulamaz.

6183 sayılı yasanın 62.maddesinde borçlunun mal bildiriminde gösterilen veya tahsil dairesince tespit edilen borçlu veya üçüncü şahıslar elindeki menkul malları ile gayrimenkullerinden , alacak ve haklarından amme alacağına yetecek miktarının tahsil dairesince haczolunacağı hükmü mevcuttur. Buna rağmen mükellefin 7 bin TL borcu varsa 10 bankada da parası varsa vergi dairesi 70 bin TL e-Haciz tahsilatı yapabilmektedir. Bu durum ticaret erbablarında büyük mağduriyetlere neden olabilmektedir. Borcunun üzerinde parası e-haciz yoluyla el konulan mükellef çeklerini ödeme güçlüğü ile karşı karşıya kalabilmektedir. Oysa e-Haciz yazılımı güncellenerek mükellefin borcundan daha fazla parasına el konulmasının kolaylıkla önüne geçilebilir. Vergi dairesi ile bankalar arasında yapılan bir protokole göre bankaların sadece haciz miktarı kadar parayı bloke etmesi gerekmektedir. Bazen bankaların sorumluluk almak istemeyip hesaptaki tüm parayı bloke ettiği de olmaktadır. Bazen de banka müşterisini koruma içgüdüyle müşterisine takibat başlatmadığı halde hesabın üzerinde verdiği kredi borcuna istinaden rehin hakkı olduğunu ileri sürülebilmektedir. İdare tarafından bu itirazında haksız görülen

banka yetkilisi hakkında cezai işlem başlatılabilmektedir.

E-haciz uygulaması sırasında kısmen haczi mümkün olan mal ve hakların oranlarına dikkat edilmelidir. Kısmen haczedilebilecek mal ve hakların tamamına haciz tatbiki yapılmamalıdır.

Mükellefin hesabına gelen her para kaynağına bakılmaksızın alınmaktadır. Oysa bazen emanet alınan değerler söz konusu olmaktadır. Mükellefin hesabına gelen paranın kaynağının emanet bir değer olduğunu ispatlıyor olması durumunda e-haciz işlemine tabi tutulmaması gerekir.

Son olarak e-haczin sürecinin uzunluğu eleştirilmektedir. Hesaplara e-haciz tatbiki sistem dahilinde 1 gecede yapılabiliyorken e-haczin kaldırılması elektronik bir uygulama olmasına rağmen uzun sürebilmektedir. Bu konu hakkında idari bir düzenleme yapılması gerekmektedir.

Elektronik hacizden kurtulmak mümkün mü?

Borçlarını düzenli ödeyen mükelleflere genellikle elektronik haciz uygulanmamaktadır. Ancak haksız bir elektronik haciz uygulaması başınıza gelirse yapabilecekleriniz şunlardır:

Ödeme Emrini Sorgulamak: Kesinleşen ve ödenebilir safhaya gelen bir kamu borcu hakkında ödeme emri tebliğ edilmeden elektronik haciz uygulanamaz. Elektronik tebliğat yoluyla yapılan ödeme emri tebliğlerini kontrol etmenizde fayda bulunmaktadır.

Ödeme Emri Tebliğ Tarihini Sorgulamak: Ödeme emri gelmişse 7 gün içinde ödeme yapabilirsiniz. Bu süre geçmemiş ise size elektronik haciz uygulanamaz.

Borcu Sorgulamak: Borç miktarında hata var ise düzeltilmesini talep edebilirsiniz. Alacağınız varsa bu tutarın borçtan düşülmesini isteyebilirsiniz.

Taksitlendirme Talebi: Borcunun taksitler halinde ödemek istediğini bildirerek taksitlendirme talep edebilirsiniz. Bu durumda gayrimenkul ve araçlarınızda ki hacizler kalkmaz ancak banka hesabındakiler kalkar.

Dava Açabilirsiniz: Dava açarak yürütmeyi durdurma talep edip e-hacizi kaldırabilirsiniz.

Sonuç olarak

Elektronik haciz esasen bir vergi güvenlik önlemidir. Mükellefler, ayrıcalık yapılmaksızın vergilerin tahsil edilmesini istemektedirler. Borcunu düzenli ödeyen mükellef ile vergi borcunu ödemeyen mükellef arasında bir haksız rekabet sorunu ortaya çıkmaktadır. Ülkemizde sıklıkla vergi affı çıkarılması da bir diğer sorundur. Maliye Bakanlığı bu sorunun farkına vararak vergisi düzenli ödeyen mükelleflere ekstra bir vergi indirimini getirme şeklinde bir çözüm geliştirmiştir.



Prof. Dr. Filiz Karaosmanoğlu
İTÜ Kimya Mühendisliği Bölümü
Öğretim Üyesi
Sürdürülebilir Üretim ve Tüketim
Derneği Başkanı
filiz@itu.edu.tr

Academic Member of ITU
Chemical Engineering
Department
President of Sustainable
Production and Consumption
Association

Yağlama yağları ve inovasyon

Lubricants and innovation

Yağlama yağları üretiminde inovasyonun önemi 25-27 Ekim 2017 tarihlerinde Bologna-İtalya'da gerçekleştirilen UEIL (Avrupa Yağlayıcı Endüstrisi Birliği) 2017 Kongresi'nde masaya yatırıldı. Ülkemizden Belgin, Opet, Petrol Ofisi ve Petroyağ firmalarının da üye olduğu UEIL yapılanmasında, 450'den fazla şirket ve 100,000 çalışan temsil edilmekte. UEIL kaynaktan son kullanıma, atık yağlayıcı yönetimi dahil olmak üzere, yağlama yağı üretim-tüketim zincirinde KOBİ ve bağımsız şirketlere odaklanmakta ve sektörünün çıkarları için uğraş vermektedir.

UEIL 2017 Kongresi'nde alttaki başlıklarla inovasyon incelendi:

- Yağlayıcı formülasyonu ve performans için inovasyon
- Orijinal Ekipman Üreticileri (OEM) ve inovasyon
- Ürün geliştirme inovasyonu
- Hizmetler için inovasyon
- Atık yağların yeniden rafinasyonu için inovasyon

Ülkemizde de inovasyon çokça duyduğumuz bir sözcük oldu. "Orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerde

The importance of innovation for lubricant manufacturing was discussed at the UEIL (Union of European Lubricants Industry) Annual Congress held on 25-27 October 2017 in Bologna, Italy. UEIL represents more than 450 companies and 100,000 employees, and Turkish companies such as Belgin, Opet, Petrol Ofisi and Petroyağ are among the members of the union. UEIL focuses on SMEs and independent companies in the lubricant production-consumption chain from the source to end-use, including waste lubricant management, and it is working for protecting the interests of the industry.

At the UEIL 2017 Congress, innovation was discussed within the following frameworks:

- Lubricant formulation and innovation for performance
- Original Equipment Manufacturers (OEM) and innovation
- Product development innovation
- Innovation for services
- Innovation for re-refining waste lubricants

In Turkey, innovation has become a very popular term. The vision of "becoming the design and production center of Afro-Eurasia in upper-middle and high

Afro-Avrasya'nın tasarım ve üretim üssü olmak" vizyonu içeren Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi (2015-2018) ile "Katma değeri yüksek ürünler üreterek, Türkiye'yi yatırım üssü haline getirmek" vizyonuna sahip Türkiye Kimya Sektörü Stratejisi Belgesi ve Eylem Planı inovasyonun gerekliliğini ortaya koymakta. Kimya sektörü ihracatının 2017-2023 rotasını belirlemek üzere hazırlanan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Türkiye Kimyevi Maddeler Sektörü İhracat Büyüme Stratejisi Raporu'nda da "Katma değeri yüksek ürünlere odaklanılması, teknolojik yetkinlik geliştirme ekosisteminin iyileştirilmesi, ar-ge'de ölçek sinerjisinin oluşturulması, ihracat yapılan pazarlarda inovasyonların ticarileşmesinin en üst seviyeye çıkarılması ile üretim-ihracat-inovasyon üçlüsünün önemi vurgulanmakta. Bu nedenlerle yerli üreticilerimiz için yağlama yağı ve gres konularında inovasyon önem kazanmakta. Yeni ürün, yeni hizmet, yeni teknoloji, geliştirilmiş ürün, geliştirilmiş üretim süreci için çalışmak gerek.

Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftası, 6-9 Aralık 2017 tarihlerinde TİM tarafından İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek. "İnovaTİM" ile üniversite öğrencileri inovasyon, bilgi çağı ekonomisi ve girişimcilik konularında eğitimler alırken, şirketler «İnovaLİG» kapsamında inovasyon yetkinlikleri, inovasyonda liderlik için yarışıyor. Bu yıl 971 ön başvuru var ve heyecanla sonuçlar bekleniyor. Acaba yağlama yağı sektöründen adaylar var mı?

technology products" as set out in the Turkey Industry Strategy Document (2015-2018), and the vision of "producing high-added value products and making Turkey a center of investment" as set out in Turkey Chemical Sector Strategy Document and Action Plan are clear indicators of the importance and necessity of innovation. The Turkey Chemical Products Industry Export Growth Strategy Report, prepared by Turkish Exporters Assembly (TİM) and Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters' Association (İKMİB) with the aim of setting the course of the chemical industry exports for the 2017-2023 period, underlines the importance of production-export-innovation terms, focusing on high added value products, improving technological qualification development ecosystem, creating the scale synergy in R&D, maximizing the commercialization of innovations in exporting markets. Therefore, innovation in the field of lubricants and grease is becoming a more important concept for local manufacturers. New products, new services, new technology, advanced products and advanced production process require great effort.

Turkey Innovation and Entrepreneurship Week will be held by Turkish Exporters Assembly (TİM) at Istanbul Congress Center on 6-9 December 2017. University students will attend courses on innovation, information era economy and entrepreneurship with "İnovaTİM", and companies compete for leadership in innovation with "İnovaLİG". This year 971 pre-applications have been received and there is great excitement to see the winners. We wonder if there is any application from the lubricants industry.

!NOVATİM





Prof. Dr. Ertuğrul Durak
Süleyman Demirel Üniversitesi
Makine Mühendisliği Bölümü
Öğretim Üyesi
ertugruldurak@sdu.edu.tr

Süleyman Demirel
University
Mechanical Engineering
Department
Academic Member

Yüksek basınç ve kayganlık tribolojik katkı maddeleri

Extreme pressure and lubricity tribological additives

Yüksek basınç (YB) katkı maddeleri, birbiri ile eş çalışan sürtünme çifti malzemesi ile kimyasal olarak reaksiyon oluşturan bileşikler içerir. Böylece yüzeye sıkı sıkıya bağlanan, yırtılmaya ve kopmaya dirençli yağlayıcı bir film meydana getirmek için yeni bileşikler oluşturulmaktadır. Oluşan bu film, yağlayıcı maddenin etkinliğini arttırmakta ve sürtünme yüzeylerinin doğrudan metal-metal temasını, birbirine kaynamasını ve tutunmasını önlemektedir. Yağlamada hedef sadece sürtünme katsayısının azaltılmasının gerekli olmadığını bilinmesidir.

Kayganlık (yağlanma, yağlılık) katkı maddeleri, takviye edilmemiş yağdan daha fazla polar molekülleri ile fiziksel adsorpsiyonla ve kimyasal adsorpsiyon (kemisorpsiyon) yolu ile sürtünme çifti yüzeylerinde, daha yüksek yük taşıma kapasiteli ve daha düşük sürtünme katsayılarına sahip sınır filmleri oluşturmaktadırlar.

Yüksek basınç katkıları, genellikle yüzeylerin birbirine kaynamasını önleyen katkı maddesi etmenleri gibi yüksek

Extrême Pressure (EP) additives contain compounds that enter into chemical reaction with coactivating friction pair materials. In this way, new compounds are formed to create a strongly adhering lubricating film resistant to tearing and breaking. This film increases the efficiency of the lubricating material and blocks the direct metal-metal contact between friction surfaces, and prevents adhering and sticking. For lubrication, it must be known that decreasing the coefficient of friction is not the only purpose.

Lubricity (lubrication) additives form boundary films, which have higher load bearing capacity and lower friction coefficients, on friction pair surfaces by physical adsorption and chemical adsorption (chemisorption) with more polar molecules than unreinforced lubricants.

Extreme pressure additives are generally effective at high surface temperatures, like the additives

yüzey sıcaklıklarında etkili olurlar. Yağ filminin kopması halinde yükteki ani artış, çok küçük yüzeylerde anlık çok yüksek sıcaklık flaşlarının oluşmasına neden olmaktadır. Bu durum da çok sıcak lokal yüzeylerin oluşmasını sağlamaktadır. Bu koşullar altında katkı maddesi parçalanmakta ve reaksiyon oluşturarak çoğunlukla inorganik bir tabaka (özellikle klorür, sülfid, fosfat bileşiği, fosfid veya düşük erime noktali ötektik) oluşturmaktadır. Bu tabaka mikro kaynak direncine ve aşınmaya karşı dayanıklıdır. Eşzamanlı olarak sıcaklık flaşları söndüğünden sıcaklık, katkı maddelerinin parçalanma sıcaklığın altına düşer ve tabaka oluşumu kesilir. Eğer tabaka kırılırsa ise proses tekrarlanır. Bu kendini kontrol eden mekanizma, yalnızca lokal sıcaklık katkı maddenin parçalanma sıcaklığının üzerine çıktığında tekrar çalışır duruma gelmektedir.

Çoğunlukla organik bileşikler olan kayganlık katkı maddeleri ise, yalnızca yüzeylerden dışarı çıkarılan (soğurma) sıcaklıklara kadar etkili olmaktadır. Bu sıcaklıklar, fiziksel adsorpsiyon durumunda daha düşük olurken, kimyasal adsorpsiyon durumunda daha yüksektir. Genel olarak 150 °C'yi aşmazlar.

Eğer sıcaklık artması ile kimyasal adsorpsiyon kimyasal tepkimeye dönüşürse iki tip katkı maddesi arasındaki geçiş sürekli hale dönüşebilmektedir. Bu da aşınma önleyici etki ile yüzeylerin birbirine tamamen tutunmasını (kaynamasını) önlemektedir.

Her iki katkı maddesi grubu da adhezyon ve abrazyon aşınmanın azalmasına katkı da bulunduğu için, sonuç olarak, özellikle karışık sürtünme, kesme, yüksek basınç gibi kayma ve yuvarlanma hareketlerindeki sürtünme yüzeylerinin aşınmasının azaltılmasını sağlamaktadırlar. Şekilde sürtünme katsayısının sıcaklıkla değişimi görülmektedir.

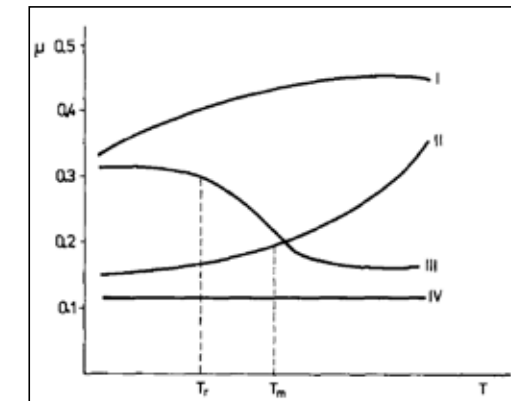
Şekilde;

I eğrisi ile baz yağın davranışı gösterilmektedir. Polar olmayan yağ ile yüzey arasındaki zayıf bağ sıcaklık arttıkça daha da zayıflamakta ve sürtünme katsayısı ise artmaktadır.

II eğrisine göre, bir katkı maddesinden örneğin bir yağ asidinden üretilen sabun, yumuşama sıcaklığına (T_m) ulaşmaya kadar sürtünme katsayısı çok az değişmekte, bu sıcaklıktan sonra ise artmaktadır.

III eğrisine göre, Yüksek Basınç katkı maddesi, reaksiyon sıcaklığından (TR) sonra sürtünme katsayısını büyük oranda azaltmaktadır. Bu noktada, aşırı basınç katkı maddesi yüzeye reaksiyona girmeye başlamakta, yumuşama sıcaklığından sonra ise en düşük sürtünme katsayısı değerinde hemen hemen sabit kalmaktadır.

IV eğrisi, kayganlık katkı maddesi ve yüksek basınç katkı maddelerinin kombinasyonunun nasıl olduğunu kuantitatif olarak göstermektedir.



which prevent the surfaces from adhering. The sudden increase in load in case of lubricating film breakage causes instantaneous extreme temperature flashes on very small surfaces. This leads to the formation of very hot local surfaces. Under these conditions, the additive is disintegrated and initiates a reaction, mostly forming an inorganic layer (particularly chloride, sulfide, phosphate compound, phosphide or eutectic with low melting point). This layer is resistant to micro-welding resistance and abrasion. As the temperature flashes die away simultaneously, the temperature drops below the decomposition temperature of additives and the formation of the layer stops. If the layer breaks, the process is repeated. This self-regulating mechanism becomes operational again only when the local temperature rises above the decomposition temperature of the additive.

Lubricity additives, which are mostly organic compounds, are only effective at adsorption temperatures. These temperatures are lower in the case of physical adsorption, but higher in the case of chemical adsorption. In general, they do not exceed 150 °C.

If the chemical adsorption turns into a chemical reaction with the temperature increase, the transition between the two types of additives may become continuous. This prevents the surfaces from sticking together (adhering) completely with the anti-wear effect.

Both groups of additives also contribute to the reduction of adhesion and abrasion, which in turn results in a reduction in wear of the friction surfaces, particularly in sliding and rolling movements such as mixed friction, shear and high pressure. The figure shows the change in the coefficient of friction with temperature.

In the figure;

The curve I shows the base oil. The weak bond between the non-polar oil and the surface gets even weaker as the temperature and the friction coefficient increases.

The curve II represents a material produced with an additive, for example a soap produced with a fatty acid. The friction coefficient merely changes until it reaches the softening temperature (T_m), but increases after reaching this temperature.

The curve III shows that the Extreme Pressure additive greatly reduces the friction coefficient after reaching the reaction temperature (TR). At this point, the extreme pressure additive starts to react with the surface, and after the softening temperature it remains almost constant at the lowest friction coefficient value.

The curve IV theoretically indicates the combination of lubricity additive and extreme pressure additives.



Mehmet Erkan
ERK Denetim ve
YMM Hizmetleri
Yönetici Ortak,
Yeminli Mali Müşavir
mehmet.erk@erkymm.com

7061 Sayılı Kanun vergide neler getiriyor?

Bazı Vergi Kanunları ile Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnemelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı, 27 Eylül 2017 tarihinde TBMM'ye sunulmuş ve 7061 Sayılı Kanun, 5 Aralık 2017 Tarihli ve 30261 Sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmıştır. Bu yazımızda güncelliği ve önemi nedeniyle, 7061 sayılı Kanun ile çeşitli vergi kanunlarında yapılan düzenlemelerden, Gelir Vergisi, Kurumlar Vergisi, Katma Değer Vergisi ve Özel Tüketim Vergisi Kanunlarında yapılan değişiklikleri olarak ele almaya çalışacağız. Diğer vergi kanunlarında yapılan değişiklikler ise sonraki yazımızda irdelenecektir.

1. Gelir Vergisi Kanunu düzenlemeleri

- ✓ Kira gelirlerinde uygulanan yüzde 25'lik götürü gider oranı yüzde 15'e düşürülmektedir.

Bu Kanun Tasarısının 15. maddesiyle, Gelir Vergisi Kanunu'nun "Giderler" başlıklı 74. maddesinin üçüncü fıkrasında yapılması öngörülen değişiklik ile gayrimenkul sermaye iratlarına yönelik olarak mükelleflerin gerçek giderlerine karşılık olmak üzere hasılatlarının yüzde 25'i oranında uygulanmakta olan götürü gider oranı yüzde 15'e düşürülmektedir. Bu Kanun hükmü, 1/1/2017 tarihinden itibaren elde edilen gelirlere uygulanmak üzere yayımı tarihinde, yürürlüğe girecektir.

- ✓ Net asgari ücretin altında kalanlara ilave ödeme yapılması esası getirilmektedir.

7061 sayılı Kanun'un 15. maddesiyle, Gelir Vergisi Kanunu'na eklenmesi öngörülen Geçici 87. madde ile sadece kendisi için asgari geçim indirimini hesaplanan asgari ücretlilere ödenen 1.404,06 TL net ücretin altında kalanlara, bu tutar ile 2017 yılı Eylül, Ekim, Kasım ve Aralık aylarına ilişkin

olarak aylık hesaplanan net ücreti arasındaki fark tutarın, ücretlinin asgari geçim indirimine ayrıca ilave edilmesi amaçlanmaktadır. Bu uygulamadan, 2017 yılı Eylül, Ekim, Kasım ve Aralık aylarına ilişkin net ücretleri gelir vergisi tarifesi nedeniyle 1.404,06 TL'nin altına düşen hizmet erbabı yararlanacaktır. Gelir vergisi tarifesi nedeniyle ücretlerinde düşüş olsa dahi net ücretleri 1.404,06 TL'nin altına düşmeyenlerin ise bu uygulamadan yararlanması mümkün değildir.

Ayrıca 7061 Sayılı Kanun'un yayımlandığı tarih itibarıyla yukarıdaki dönemlere ilişkin olarak verilmiş olan muhtasar beyannamelerde beyan edilen ve ilave asgari geçim indirimini uygulanmadığı için çalışanlardan fazla kesilmiş olan vergiler, ilgili çalışanlara iade edilmek üzere, vergi sorumlularınca bu maddenin yürürlük tarihinden itibaren verilecek olan muhtasar beyannamelerdeki vergilerden mahsup edilebilecektir.

7061 Sayılı Kanun'la GVK'ya eklenen geçici 87. madde, 1 Eylül 2017 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere yayımı tarihinde yürürlüğe girecektir.

2. Kurumlar Vergisi Kanunu düzenlemeleri

- ✓ Kurumlar vergisi oranı yüzde 22'ye çıkarılmaktadır.

7061 sayılı Kanun'un 91. maddesi uyarınca, kurumların 2018, 2019 ve 2020 yılı vergilendirme dönemlerine ait kurum kazançları üzerinden yüzde 22 oranında kurumlar vergisi ödenecektir.

Özel hesap dönemi tayin edilen kurumlar için söz konusu oran değişikliği 2018, 2019 ve 2020 yılları içinde başlayan

hesap dönemlerinde uygulanacaktır. Kurumlar tarafından aynı yıllara (2018, 2019 ve 2020) ilişkin olarak verilmesi gereken geçici vergi beyannamelerinde de söz konusu yeni oran (yüzde 22) kullanılacaktır. Buna göre; hesap dönemi takvim yılı olan kurumlar vergisi mükellefleri tarafından 14 Mayıs 2018 tarihine kadar verilecek olan 1. dönem geçici vergi beyannamelerinden başlamak üzere 3 yıl boyunca beyan edilen geçici vergi matrahları üzerinden yüzde 22 oranında vergi hesaplanacaktır.

Bu hüküm Kanun'un yayımı tarihinde yürürlüğe girecektir.

- ✓ 2018 takvim yılında yatırım teşvik belgesi kapsamında münhasıran imalat sanayiinde gerçekleştirilecek yatırım harcamalarına ilişkin oranlar getirilmektedir.

7061 sayılı Kanun'un 43. maddesiyle, Katma Değer Vergisi Kanunu'nun geçici 37. maddesinde değişiklik yapılmak suretiyle, imalat sanayi yatırımları üzerindeki katma değer vergisinden kaynaklı finansman yükünü gidermek amacıyla, bu yatırımlar nedeniyle 2017 yılı için geçerli olan inşaat harcamaları dolayısıyla yüklenilen KDV'nin iadesi uygulamasının 2018 yılında da devam etmesi sağlanmaktadır. Bu hüküm Kanun'un yayım tarihinde yürürlüğe girecektir.

Bu düzenleme ile imalat sanayii yatırımları için Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 32/A maddesi kapsamındaki yatırım teşviklerinden daha yüksek oranlarda faydalanılmasına imkân veren düzenlemenin 2018 yılında da uygulanmasına imkân sağlanmaktadır.

- ✓ Gayrimenkul satış kazancına ilişkin istisna oranı düşürülmektedir.

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun istisna kazançların yer aldığı 5. maddesinin 1 numaralı fıkrasının (e) bendinde; kurumların, en az iki tam yıl süreyle aktiflerinde yer alan taşınmazlar ve iştirak hisseleri ile aynı süreyle sahip oldukları kurucu senetleri, intifa senetleri ve rüçhan haklarının satışından doğan kazançların yüzde 75'lik kısmının kurumlar vergisinden istisna olduğuna dair düzenleme yer almaktadır.

7061 Sayılı Kanun'un 89. maddesiyle, taşınmazların (gayrimenkuller) satışından sağlanan kazançta uygulanan yüzde 75'lik istisna oranı yüzde 50'ye düşürülmektedir. İştirak hisseleri ile maddedeki diğer varlıkların satış kazancındaki istisna oranında ise herhangi bir değişiklik söz konusu değildir. Bu hüküm Kanun'un yayım tarihinde yürürlüğe girecektir.

- ✓ Bankalara borçlu olanların ve bunların kefillerinin, bu borçlara karşılık olarak taşınmaz ve iştirak hisselerinin bankalara devrinden doğan kazançları ve bankaların bu varlıkları elden çıkartmalarından doğan kazançlarına tanınan kurumlar vergisi istisnası, finansal kiralama ve finansman şirketlerini de kapsayacak şekilde genişletilmektedir.

7061 Sayılı Kanun'un 89. maddesiyle, sadece bankalara olan borçlar için uygulanan bu hükmün kapsamı, finansal kira-

lama ve finansman şirketlerine olan borçları da kapsayacak şekilde genişletilmektedir.

Ayrıca gayrimenkul satış kazancına ilişkin istisna oranında olduğu gibi bu bent kapsamında söz konusu kurumlar (Banka, finansal kiralama ve finansman şirketleri) tarafından gerçekleştirilen taşınmaz satışlarında uygulanan yüzde 75'lik istisna oranı da yüzde 50'ye düşürülmektedir.

Bu hüküm de 1 Ocak 2018 tarihinde yürürlüğe girecektir.

- ✓ Risturn istisnası hükümleri kaldırılmaktadır.

Kooperatiflerin muafiyetine ilişkin yapılan yeni düzenleme çerçevesinde, kooperatiflerin ortak içi işlemleri nedeniyle kurumlar vergisi hesaplanması ve ödenmesi gerekmeyeceğinden 5520 sayılı Kanunun beşinci maddesinin birinci fıkrasının (i) bendinde düzenlenen risturn istisnasında üretim ve kredi kooperatiflerine ilişkin düzenleme gereksiz kalmaktadır. Bu nedenle anılan kooperatiflere ilişkin risturn istisnası hükümleri mevcut düzenlemeden çıkarılmaktadır.

- ✓ Kooperatiflerde muafiyet uygulamasına açıklık getirilmektedir.

Mevcut uygulamada kooperatifler ortak dışı işlem yaptıktan takdirde muafiyetlerini kaybetmekte ve kurumlar vergisi mükellefi olarak vergiye tabi tutulmaktadır. Bu durum, kooperatiflerin istisnai nitelikteki ortak dışı işlemleri nedeniyle muafiyetten mükellefiyete geçmelerine sebep olmakla birlikte vergi idaresince yapılan tespitler neticesinde cezalı tarihyatlara da muhatap olmaları sonucunu doğurabilmektedir.

7061 sayılı Kanun'un 88. maddesiyle, söz konusu parantez içi hüküm kaldırılmakta ve aynı bendin sonuna eklenen yeni bir parantez içi düzenlemeyle ortak dışı işlemlerden ne anlaşılması gerektiği açıklanmakta, ortak dışı işlem kabul edilmeyen işlemler sıralanmaktadır.

Kooperatiflerin muafiyetine ilişkin yeni düzenleme kapsamında kooperatiflerin ortak içi işlemleri nedeniyle kurumlar vergisi hesaplanması ve ödemesi gerekmeyeceğinden Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5. maddesinin 1 numaralı fıkrasının (i) bendinde düzenlenen risturn istisnasında üretim ve kredi kooperatiflerine ilişkin düzenleme yersiz kalmaktadır. Bu nedenle Kanun'un 89. maddesiyle üretim ve kredi kooperatiflerine ilişkin risturn istisnası hükümleri mevcut düzenlemeden çıkarılmıştır. Yukarıdaki düzenlemeler 1 Ocak 2018 tarihinde yürürlüğe girecektir.

- ✓ Finansal kiralama ve finansman şirketleri tarafından ayrılan özel karşılıkların gider kaydı

7061 sayılı Kanun'un 106. maddesiyle; 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nun 16. maddesine yeni bir fıkra eklenerek, finansal kiralama ve finansman şirketleri tarafından ayrılan özel karşılıkların tamamının ayrıldıkları yılda kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider olarak dikkate alınması sağlanmaktadır. Söz konusu düzenleme, faktoring şirketlerince aynı Kanun kapsamında ayrılan özel karşılıkları kapsamamaktadır. Bu maddenin yürürlük tarihi 1 Ocak 2019 olarak belirlenmiştir.

3. Katma Değer Vergisi Kanunu düzenlemeleri

- ❖ Türkiye'de ikametgâhı, işyeri, kanuni merkezi ve iş merkezi bulunmayanlar tarafından katma değer vergisi mükellefi olmayan gerçek kişilere elektronik ortamda sunulan hizmetler de, bu hizmeti sunanlar tarafından beyan edilip ödenmesi amaçlanmaktadır.
- ❖ Roaming hizmetlerine ilişkin istisna uygulamasına açıklık getirilmektedir.
- ❖ Finansal kiralama ve finansman şirketlerine yapılan teslimlerde KDV istisnası getirilmektedir.

Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 17/4/r maddesi uyarınca, bankalara borçlu olanların ve kefillerinin borçlarına karşılık taşınmaz ve iştirak hisselerinin (müzayede mahallerinde yapılan satışlar dahil) bankalara devir ve teslimleri KDV'den istisnadır.

7061 Sayılı Kanun'un 42. maddesiyle, yukarıdaki hükümde yer alan "bankalara" ibaresi "bankalara, finansal kiralama ve finansman şirketlerine" şeklinde değiştirilmektedir. Bu sayede sadece bankalara olan borçlar için uygulanan bu hükmün kapsamı genişletilerek, finansal kiralama ve finansman şirketlerine olan borçlar dolayısıyla bu kurumlara yapılan gayrimenkul ve iştirak hissesi satışlarını da kapsamı sağlanmaktadır.

Ayrıca bu taşınmaz ve iştirak hisselerinin finansal kiralama ve finansman şirketlerince devir ve teslimi de KDV'den istisna olarak değerlendirilecektir.

- ❖ Dar mükellefler tarafından KDV mükellefi olmayan gerçek kişilere elektronik ortamda sunulan hizmetlerde KDV sorumluluğu

Katma Değer Vergisi Kanununun 9. maddesinin 1 numaralı fıkrasında; mükellefin Türkiye içinde ikametgâhının, işyerinin, kanuni merkezi ve iş merkezinin bulunmaması hallerinde ve gerekli görülen diğer hallerde Maliye Bakanlığının, vergi alacağının emniyet altına alınması amacıyla, vergiye tabi işlemlere taraf olanları verginin ödenmesinden sorumlu tutabileceğine ilişkin hüküm yer almaktadır.

7061 sayılı Kanun'un 41. maddesiyle bu fıkraya aşağıdaki cümle eklenmektedir.

"Şu kadar ki Türkiye'de ikametgâhı, işyeri, kanuni merkezi ve iş merkezi bulunmayanlar tarafından katma değer vergisi mükellefi olmayan gerçek kişilere elektronik ortamda sunulan hizmetlere ilişkin katma değer vergisi, bu hizmeti sunanlar tarafından beyan edilip ödenir. Maliye Bakanlığı elektronik ortamda sunulan hizmetlerin kapsamı ile uygulamaya ilişkin usul ve esasları belirlemeye yetkilidir." Bu hüküm, Kanun'un yayımlandığı ayı izleyen aybaşında (1 Ocak 2018) yürürlüğe girecektir.

- ❖ İmalat sanayii yatırımlarına ilişkin inşaat harcamaları dolayısıyla yüklenilecek katma değer vergisinin iadesi uygulamasının 2018 yılında da sürdürülmesi amaçlanmaktadır.

7061 sayılı Kanun'un 43. maddesiyle, Katma Değer Vergisi Kanunu'nun geçici 37. maddesinde değişiklik yapılmak suretiyle, imalat sanayi yatırımları üzerindeki katma değer vergisinden kaynaklı finansman yükünü gidermek amacıyla, bu yatırımlar nedeniyle 2017 yılı için geçerli olan inşaat harcamaları dolayısıyla yüklenilen KDV'nin iadesi uygulamasının 2018 yılında da devam etmesi sağlanmaktadır. Bu hüküm Kanun'un yayım tarihinde yürürlüğe girecektir.

- ❖ Eğitimde Fırsatları Artırma ve Teknolojiyi İyileştirme Hareketi (FATİH) Projesi kapsamında yapılan mal ve hizmet alımlarına ilişkin başta katma değer vergisi olmak üzere, diğer vergi ve benzeri mali yükümlülüklerde istisna sağlanması bu Proje kapsamında yapılacak harcamaların maliyetinin azaltılması amaçlanmaktadır.

7061 sayılı Kanun'un 44. maddesiyle, Katma Değer Vergisi Kanunu'na geçici 38. madde eklenmektedir. Buna göre Kanun'un yayım tarihinden itibaren düzenlenen sözleşmelere istinaden Milli Eğitim Bakanlığı tarafından Eğitimde Fırsatları Artırma ve Teknolojiyi İyileştirme Hareketi (FATİH) Projesi kapsamında yapılan mal ve hizmet alımlarında uygulanmak üzere; proje bileşenlerine ilişkin olarak Milli Eğitim Bakanlığınca yapılan ithalatlar ile bu Bakanlığa yapılan mal teslimleri ve hizmet ifaları KDV istisnası kapsamına alınmaktadır.

Bu istisna; "tam istisna" olarak değerlendirilecek, yukarıda bahsedilen mal teslimleri ve hizmet ifaları nedeniyle yüklenilen vergiler, vergiye tabi işlemler üzerinden hesaplanan vergiden indirilebilecektir. İndirim yoluyla telafi edilemeyen vergiler Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 32. maddesi hükmü uyarınca istisna kapsamında işlem yapan mükellefin talebi üzerine iade edilecektir. Bu hüküm Kanun'un yayım tarihinde yürürlüğe girecektir.

4. Özel Tüketim Vergisi Kanunu düzenlemeleri

- ✓ Engellilerin istisna kapsamında taşıt alımına sınırlama getirilmektedir.

ÖTV Kanunu'nun 7. maddesinin birinci fıkrasının (2) numaralı bendinin;

- (a) alt bendi uyarınca; 87.03 (motor silindir hacmi 1.600 cm³'ü aşanlar hariç), 87.04 (motor silindir hacmi 2.800 cm³'ü aşanlar hariç) ve 87.11 G.T.İ.P. numaralarında yer alanların, engellilik oranı yüzde 90 veya daha fazla olan malül ve engelliler tarafından,

- (c) alt bendi uyarınca; 87.03 (motor silindir hacmi 1.600 cm³'ü aşanlar hariç), 87.04 (motor silindir hacmi 2.800 cm³'ü aşanlar hariç) ve 87.11 G.T.İ.P. numaralarında yer alanların, bizzat kullanma amacıyla engelliliğine uygun hareket ettirici özel tıbbat yaptıran malül ve engelliler tarafından,

beş yılda bir defaya mahsus olmak üzere ilk iktisabı özel tüketim vergisinden istisnadır.

7061 sayılı Kanun'un 72. maddesiyle, engelliler tarafından ÖTV'siz alınabilen binek otomobillere ilişkin iki temel değişiklik yapılmaktadır. Bunlardan ilki; daha önce engelli-

ler tarafından motor silindir hacmi 1.600 cm³'ü aşan binek otomobillerin alımında istisnadan yararlanılamazken, 7061 sayılı Kanun'la motor silindir hacmi sınırlaması kaldırılmaktadır. Buna göre 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren, engelliler tarafından alınan binek otomobilleri motor silindir hacmine bakılmaksızın ÖTV istisnasından yararlanabilecektir.

Motor silindir hacmine ilişkin sınırla kalkmış olmakla birlikte, yapılan ikinci değişiklikte istisnadan yararlanılabilecek binek otomobilleri için parasal bir sınır getirilmektedir. Buna göre 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren engelliler tarafından alınan binek otomobillerin bedeli 200.000 TL'yi aşarsa ÖTV istisnasından yararlanılamayacaktır. 200.000 TL'lik bedel; hesaplanması gereken özel tüketim vergisi ve diğer her türlü vergiler dahil toplam fiyatı ifade etmektedir. Bu hükmün yürürlük tarihi 1 Ocak 2018 olarak belirlenmiştir.

- ✓ Makaronlara (yaprak sigara kağıdı) ilişkin vergileme ölçütleri belirlenmektedir.

7061 Sayılı Kanun'un 75. maddesiyle, Özel Tüketim Vergisi Kanununa ekli (III) sayılı listenin (B) cetveline dahil edilmesi suretiyle özel tüketim vergisinin kapsamına alınmasına bağlı olarak makaronlara ilişkin vergileme ölçütleri belirlenmekte ve özel tüketim vergisinin kapsamına alınmasına bağlı olarak Bakanlar Kuruluna sigara ve diğer tütün maddeleri için verilen oran, asgari maktu vergi tutarı ve maktu vergi tutarı belirleme yetkileri, makaronları da kapsayacak şekilde genişletilmektedir.

7061 Sayılı Kanun'un 75. maddesiyle, makaronlar (sigara kağıdı), ÖTV kapsamına alınmaktadır. Buna göre ÖTV Kanunu'na ekli (III) sayılı listenin (B) cetveline 4813.10.00.80.00 GTİP numarasıyla "Diğerleri (Makaron)" eklenerek vergi oranı yüzde 65,25 ve asgari maktu vergi tutarı da 0,0994 TL olarak belirlenmiştir. Bu düzenleme Kanun'un yayım tarihinde yürürlüğe girecektir.

- ✓ Alkolsüz Biralar, Meyveli Gazozlar ve Makaronlar ÖTV kapsamına alınmaktadır.

G.T.İ.P. NO	Mal İsmi	Vergi Oranı (%)	Asgari Maktu Vergi Tutarı (TL)
20.09	Meyve suları (üzüm sırası dahil) ve sebze suları (fermente edilmemiş ve alkol katılmamış), ilave şeker veya diğer tatlandırıcı maddeler katılmış olsun olmasın (Yalnız ambalajlanmış olanlar ve/veya toptan teslim konular) (Sebze suları ve Türk Gıda Kodeksine göre yüzde 100 meyve suyu sayılanlar hariç)	10	---
22.02	Sular (mineral sular ve gazlı sular dahil) (ilave şeker veya diğer tatlandırıcı maddeler katılmış veya aromalandırılmış) ve alkolsüz diğer içecekler (20.09 pozisyonundaki meyve ve sebze suları hariç) (Yalnız ambalajlanmış olanlar ve/veya toptan teslim konular) (Doğal mineralli doğal maden suyu ile üretilmiş, tatlandırılmış, aromalandırılmış meyveli gazlı içecekler ile 2202.10.00.00.11, 2202.10.00.00.12, 2202.10.00.00.13, 2202.91.00.00.00 hariç)	10	---
2202.10.00.00.11	Sade gazozlar	10	---
2202.10.00.00.12	Meyvalı gazozlar	10	---
2202.91.00.00.00	Alkolsüz biralar	10	---

7061 sayılı Kanun'un 75. maddesiyle bazı mallar ÖTV Kanunu'na ekli (III) sayılı listenin (A) cetveline dahil edilerek ÖTV kapsamına alınmış ve ÖTV oranı yüzde 10 olarak belirlenmiştir.

ÖTV Kanunu'na ekli (III) Sayılı Listenin (A) Cetveline eklenmesi öngörülen malların listesi ve vergi oranları aşağıda dikkatinize sunulmuştur:

Bu Kanunun 75. maddesiyle ÖTV Kanununun ekinde yer alan (III) sayılı listenin; (A) cetveline Türk Gümrük Tarife Cetvelinin 20.09 GTİP numarasında yer alan meyve suları ve sebze suları (Yalnız ambalajlanmış olanlar ve/veya toptan teslim konular) (Sebze suları ve Türk Gıda Kodeksine göre yüzde 100 meyve suyu sayılanlar hariç), 22.02 GTİP numarasında yer alan Sular (mineral sular ve gazlı sular dahil) (ilave şeker veya diğer tatlandırıcı maddeler katılmış veya aromalandırılmış) ve alkolsüz diğer içecekler (20.09 pozisyonundaki meyve ve sebze suları hariç) (Yalnız ambalajlanmış olanlar ve/veya toptan teslim konular) (2202.10.00.00.11 GTİP numarasında yer alan Sade gazozlar, 2202.10.00.00.12 GTİP numarasında yer alan Meyvalı gazozlar, 2202.91.00.00.00 GTİP numarasında yer alan alkolsüz biralar eklenerek ÖTV kapsamına alınmış ve ÖTV kapsamına alınan bu malların vergi oranı yüzde 10 olarak belirlenmiştir.

- ✓ FATİH Projesi kapsamında teslim ve ithalatlarda ÖTV istisnası

7061 sayılı Kanun'un 44. maddesiyle, Katma Değer Vergisi Kanunu'na geçici 38. madde eklenmektedir. Yeni hükümlerle, Kanun'un yayım tarihinden itibaren düzenlenen sözleşmelere istinaden Milli Eğitim Bakanlığı tarafından FATİH Projesi kapsamında yapılan mal ve hizmet alımlarında uygulanmak üzere; proje bileşenlerine ilişkin olarak ÖTV Kanunu'na ekli (IV) sayılı listede yer alan malların, Milli Eğitim Bakanlığınca ya da proje yüklenicisine teslimi veya bunlar tarafından ithali özel tüketim vergisi istisnası kapsamına alınmaktadır. Yukarıdaki hüküm Kanun'un yayım tarihinde yürürlüğe girecektir.



Sentetik süngerden 'Takılabilir Heykeller'

İTÜ İşletme Mühendisliği'nden mezun olan Burcu Sülek uluslararası markalar için 13 yıl ürün yönetimi yaptıktan sonra, içindeki yaratma arzusunun peşine düşerek kariyerini tamamen farklı bir yöne çevirdi. Kalbinin götürdüğü bu yeni yolda farklı disiplinlerde ürünler üreten Burcu Sülek son olarak Çağdaş Takı Tasarımı alanında alışlagelmişin dışındaki malzemeleri yorumlayarak özgün takı koleksiyonunu oluşturdu. Boşluk/Hiçlik koleksiyonunu tasarlarken keşfettiği sentetik sünger kendisine özgü bir malzeme olarak oldukça ilgi çekiyor. Malzemenin olası tüm sınırlarını aşan tasarımlarıyla özgürlük tutkusunu eserlerine yansıtıyor. Tasarımları Türkiye ve Avrupa'daki çeşitli galerilerde sergilenerek çağdaş takı severler ile buluşuyor.

Web: www.burcusulek.com

Instagram: @burcusulekjewelry

Kadim Çerkes El Sanatları ve Günümüz Uygulamaları

24 Kasım-5 Aralık
Beşiktaş Deniz Müzesi

Çerkes el sanatlarının tarihsel gelişimini ve günümüzdeki uygulamalarını bir araya getiren Kadim Çerkes El Sanatları Sergisi, ziyaretçilerine hem görsel bir şölen sunuyor hem de Çerkeslerin kadim kültürünü yakından görme fırsatı sağlıyor. Sergide tarihin derinliklerinden günümüze kadar gelen gümüş işçiliğinin uygulandığı giysi, süs eşyası, silahlar gibi objeler de sergileniyor.

Şamil Eğitim ve Kültür Vakfı, Hayal Demirogluk ve Raif Balkaroğlu'nun katkılarıyla gerçekleştirilen sergi, İstanbul Beşiktaş'taki Deniz Müzesi Komutanlığı'nda ziyaretçilerini bekliyor.



NYNAS™ base oils: a broad viscosity range with unrivalled solvency

Our high quality base oils are only one part of the wide range of products and services that we provide. With global locations and local refineries, we can offer fast, efficient and reliable solutions that meet the demands of the market – anywhere in the world. We are committed to furthering the development of the industry and sharing our knowledge the world over.

www.nynas.com/base-oils



ÜRETİMDEN SON TÜKETİME KADAR HER AŞAMADA

FROM PRIMARY PRODUCTION TO FINAL CONSUMPTION

Adco hayatın her anında yer alan petrol ürünlerinin üretiminde ihtiyaç duyulan kimyasal ve katkı maddelerinin tedarikçisidir.

Sondaj, petrol çıkarma, üretim, boru hattı ve depolamadan, rafineri, madeni yağ katkı maddeleri, akaryakıt katkıları ve bitmiş petrol ürünlerine kadar her aşamada Adco'nun ayak izi vardır.

Adco is the supplier of chemicals and additives required in the production of petroleum products that are needed at every step of life. Adco has a hand in every phase from drilling, petroleum production, pipeline and storage to refinery, lubricant additives, fuel additives and finished petroleum products.

SONDAJ
KİMYASALLARI



DRILLING
CHEMICALS

ÜRETİM
KİMYASALLARI



PRODUCTION
CHEMICALS

RAFİNERİ
KATKILARI



REFINERY
CHEMICALS

MADENİ YAĞ
KATKI MADDELERİ



LUBRICANT
ADDITIVES

AKARYAKIT VE
BİODİZEL KATKILARI



FUEL AND
BIO DIESEL
ADDITIVES

BİTİMİŞ PETROL
ÜRÜNLERİ



FINISHED
PETROLEUM
PRODUCTS

adco[®]