

MADENİ YAĞ DÜNYASI LUBRICANT WORLD

www.lubricant-world.com www.madeniyagdunyasi.com

SAYI/ISSUE: 13 MAYIS-HAZİRAN / MAY-JUN 2018

f madeniyagdunyasi
t lubricantworld
in madeni-yag-dunyasi-lubricant-world



SN 2548-074X

15TL

LUKOIL, Türkiye'deki 10. yılını daha büyük hedeflerle kutluyor

LUKOIL celebrates its 10th
anniversary in Turkey
with bigger goals



Dielektrik sıvılarında
sentetik esterlerin avantajları
*Advantages of synthetic ester
dielectric fluids*

Avrasya'da en çok yatırım çeken ülke:
Kazakistan
*Attracting the most investment in
Eurasia: Kazakhstan*

Petrol Ofisi yeni
direktörlüklerle gelişmeye
devam ediyor
*Petrol Ofisi continues to develop
with new directorates*



Gelişmiş akışa yeşil ışık yakın. *A green light for improved flow.*

Evonik'in çevreci VISCOPLEX® Parafin inhibitörleri ham petrolün her sıcaklıkta akışını devam ettirir. Boru hatlarında istenmeyen balmumu veya parafin birikimini önleyerek ham petrolün daha az enerjiyle taşınımına yardımcı olur. Çevreci ürünlerle akışı sağlayın.

VISCOPLEX® paraffin inhibitor keeps crude oil flowing no matter the temperature. Reduce wax buildup inside your pipes and move crude using less power with Evonik's environmentally friendly solution for improved viscosity. Go green and go with the flow.

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

adco®

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.

EVONIK
POWER TO CREATE



Editörden / Editor's Note

Değerli okuyucular,

Bu sayıda kapağımıza Türkiye'de 10. yılını dolduran Lukoil'i taşıdık. Şirketin yönetim kadrosunu ziyaret ettik ve 10 yılda neler başardıklarını dinledik. Genel Müdür Vladimir Davidovich, başarılarının sırrını ve gelecek planlarını paylaştı.

Son dönemde Petrol Ofisi yeni bir yapılanmaya gitti ve bu yeni yapıda yeni direktörlükler oluşturuldu. Uzun yıllardır sektörün bir parçası olan ve Petrol Ofisi ailesinin önemli bir üyesi olan Sezgin Gürsu, Madeni Yağlar Direktörü olarak atandı. Biz de Sezgin Gürsu'yu yakından tanımak için bir röportaj gerçekleştirdik, Derince'deki tesis hakkında bilgi aldık.

İKMİB başkanlık seçimlerinden Adil Pelister başarıyla çıktı ve seçim döneminde verdiği sözleri yerine getirmek üzere derhal çalışmaya başladı. Madeni yağ sektörünün sorunlarını yakından takip ettiklerini belirten Adil Pelister'in, sorunları gidermek için yürüteceği çalışmalarını röportajımızdan okuyabilirsiniz.

Ürün inceleme kısmında Nyco'nun dielektrik sıvılarını ve sentetik esterlerin farkını ele aldık, makalemizde Evonik'e yer verdik ve Dynavis teknolojisinin sunduğu avantajları ortaya koyduk. Ülke dosyamızda Kazakistan hakkında önemli bilgileri derledik.

Bu sayımızla 19-20 Haziran tarihlerinde Amsterdam'da gerçekleştirilecek olan ICIS & ELGI Endüstriyel Yağlar Konferansı'nda medya partneri olarak yer alacağız. Endüstriyel yağlar konusunda son trendleri takip etmek açısından önemli bir etkinlik olacak.

Keyifli okumalar dileriz.

Dear readers,

In this issue, our cover story is Lukoil, which celebrates its 10th anniversary in Turkey. We visited the management team of the company and listened to their achievements in 10 years' time. General Manager Vladimir Davidovich shared his future plans and the secret of their success.

Recently Petrol Ofisi renewed its management structure and new directorates have been established. Having been a part of the lubricants industry and a key member of Petrol Ofisi family, Sezgin Gürsu was appointed as Lubricants Director. We interviewed Sezgin Gürsu to get to know him better, and learned important things about their plant in Derince.

Adil Pelister has been elected as İKMİB president and immediately started working to fulfill the promises he made during the election period. Adil Pelister states that they closely follow the problems of the lubricants industry. In our interview, you can read which steps they will take to overcome these problems.

We reviewed Nyco's dielectric fluids and the difference of synthetic esters. We focused on Evonik's Dynavis technology in our article section, and discussed the benefits offered by this technology. We have gathered important information about Kazakhstan in our country report section.

With this edition, we will take our place as a media partner to the ICIS & ELGI Industrial Lubricants Conference, which will take place in Amsterdam on June 19-20. It will be an important event to follow the latest trends in industrial lubricants.

Enjoy reading.



YÖNETİM

İmtiyaz Sahibi

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

Yayın Kurulu

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

Editör

Cansu Tuncer

Reklam Satış

Eyüp Yıldırım

Grafik Tasarım Uygulama

Yeliz Akın

Baskı

Sarsılmaz Basım & Yayımlar
Tel: +90- 212 289 07 49-50

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



42

Dielektrik sıvılarında sentetik esterlerin avantajları

Advantages of synthetic ester dielectric fluids



24

Pazar lideri Petrol Ofisi yeni direktörlüklerle gelişmeye devam ediyor

Market leader Petrol Ofisi continues to develop with new directorates



44

Etkin yağlama ile maliyetleri düşürmek ve verimliliği arttırmak mümkün

Lower costs and higher productivity is possible with effective lubrication



LUKOIL, Türkiye'deki 10. yılına daha büyük hedeflerle giriyor

LUKOIL sets bigger goals in its 10th anniversary in Turkey

- 06 PANORAMA
- 12 PANORAMA WORLDWIDE
- 16 YAKIN PLAN / IN-DEPTH
- 24 TESİS İNCELEME / FACILITY REVIEW
- 28 RÖPORTAJ / INTERVIEW
- 32 ÜLKE DOSYASI / COUNTRY REPORT
- 42 ÜRÜN İNCELEME / PRODUCT REVIEW
- 44 MAKALE / ARTICLE
- 48 TRİBOLOJİ UYGULAMALARI / TRIBOLOGY APPLICATIONS
- 52 MEVZUAT
- 56 SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK, ÇEVRE ve BİYOYAĞLAMA YAĞLARI
SUSTAINABILITY, ENVIRONMENT AND BIOLUBRICANTS



“Madeni yağ ihracatının artması için gerekeni yapacağız”

“We will do our best to increase lubricant exports”



Trafiğe kayıtlı araç sayısı arttı

Petrol Sanayi Derneği'nin (PETDER) yayınladığı verilere göre, Türkiye genelinde trafiğe kayıtlı araç sayısı Mart ayı sonu itibariyle toplam 22 milyon 462 bin 346 oldu. Mart ayı içerisinde trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı bir önceki aya göre yüzde 50,8 artarak 94 bin 588 olarak gerçekleşti.

Number of registered vehicles increased

According to the data published by Petroleum Industry Association (PETDER), the total number of vehicles registered in traffic across Turkey reached 22 million 462 thousand 346 by the end of March. The number of vehicles newly registered in March increased by 50.8 percent compared to the previous month to 94 thousand 588.



Madeni yağ tüketimi artıyor

PwC tarafından 9 şirketin gönüllü katılımı ile yayımlanan rapora göre, madeni yağ tüketimi 2018 yılının birinci çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,15 artış gösterdi ve 93.516 ton olarak kaydedildi.

Lubricant consumption is increasing

According to a report released by PwC with the voluntary participation of 9 companies, the consumption of lubricants increased by 6.15 percent in the first quarter of 2018 compared to the same period of the previous year and was recorded as 93,516 tons.



13 şirketin lisansı sonlandırıldı

Enerji Piyasası Denetim Kurulu (EPDK) verilerine göre, 2018 yılının başından bu yana 13 şirketin madeni yağ lisansı sonlandırıldı. Güncel tabloya göre Mayıs ayı itibariyle madeni yağ lisansına sahip toplam 135 şirket bulunuyor.

Licenses of 13 companies are terminated

According to the Energy Market Regulatory Board (EMRA), lubricant licenses of 13 companies have been terminated since the beginning of 2018. As indicated in the current table, the total number of companies holding lubricant licenses is 135 as of May.

Over 90% of **car owners** don't know which **oil** to **buy**.
Great to know there's **Olyslager**.



Lubricant advisor solutions for the world's top brands.

Web tools • Mobile applications • Print publications



MAN, Shell ile birlikte geliştirdiği Orijinal Yağların tanıtımını yaptı

MAN araçlarının tüm ihtiyaçlarına yönelik ileri teknoloji ve yüksek normlarda üretilen MAN Orijinal Yağları Türkiye lansmanı basın toplantısı ile gerçekleştirildi. Toplantıya MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Genel Müdür Tuncay Bekiroğlu ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Şinasi Ekincioglu ev sahipliği yaparken, Shell & Turcas Madeni Yağlar Genel Müdürü Seyfettin Uzunçakmak ve iki şirket yetkililerinin yanı sıra MAN yetkili servislerinin yöneticileri de katıldı.

250 yılı aşan köklü geçmişiyle üretim ve mühendislik alanında en önemli küresel markalardan biri olan MAN, dünyada ve Türkiye'de pazar lideri konumunu yıllardır sürdüren Shell & Turcas ile işbirliği yaparak MAN Orijinal Yağlarını geliştirdi. Alanlarında uzman MAN ve Shell & Turcas mühendislerinin uzun ve titiz çalışmaları sonucu geliştirilen MAN Orijinal Motor Yağları, MAN'ın motor yağları, şanzıman yağları ve aks yağları için uyguladığı yüksek MAN normlarını karşılıyor ve MAN Orijinal Yedek Parçaları ile mükemmel uyum sağlıyor.

MAN Orijinal Yağlar'da Shell'in GTL teknolojisiyle üretilen baz yağ kullanılıyor. MAN Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Şinasi Ekincioglu, Shell ile yaptıkları işbirliği ile Premium kalitede motor yağı ürettiklerini dile getiriyor.

MAN Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, "MAN Orijinal Yağlar'a yalnızca MAN yetkili servisleri aracılığıyla ulaşılabilir, bundan sonra tüm bakım paketlerinde ve garanti kapsamında gerçekleştirilen onarımlarda bu yağ kullanılacak. Bu sayede araç sahiplerinin çalışmalarından en fazla verimi ve faydayı sağlamalarına katkıda bulunmuş olmayı amaçlıyoruz" diyor.

Dünyada ve Türkiye'de 11 yıldır madeni yağlar pazar liderliğini sürdüren ve Derince üretim tesisinden 61 ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini belirten Shell & Turcas Madeni Yağlar Genel Müdürü Seyfettin Uzunçakmak, "MAN ve Shell'in DNA'sında inovasyon var. Her iki firma da pek çok yeniliğe ve ilklere imza atmış. Bu yağları Orijinal Yağlar'ı Derince'deki tesisimizde üreteceğiz. Bu yağ ile birlikte Türkiye pazarındaki gücümüzü daha da arttırmış olacağız" diye belirtiyor.

MAN launched its Genuine Oils developed in collaboration with Shell

Press conference was held for the launch of MAN Genuine Oils in Turkey, which was developed to meet all needs of MAN vehicles with advanced technology and high standards. Tuncay Bekiroğlu, MAN Truck and Bus Trading Co. General Manager, and Şinasi Ekincioglu, Head of After Sales at MAN hosted the conference. Shell & Turcas Lubricants Managing Director Seyfettin Uzunçakmak and managers of MAN authorized services attended the conference.

As a leading global brand in the field of production and engineering with a history spanning over 250 years, MAN collaborated with Shell & Turcas, the market leader in Turkey and the world for many years. Developed by Shell & Turcas engineers, MAN Genuine Engine Oils meets MAN's norms for transmission oils and axle oils, and perfectly complies with MAN Genuine Spare Parts.

Base oils produced by Shell's GTL technology are used in MAN Genuine Oils. MAN Head of After Sales Şinasi Ekincioglu notes that they have produced premium quality engine oil thanks to their collaboration with Shell.

MAN General Manager Tuncay Bekiroğlu says, "MAN Genuine Oils are offered to the market only at MAN authorized services, and this oil will be used for reparations carried out in all maintenance packages and under warranty. In this respect, we aim to contribute to maximizing the efficiency and benefit in the operations of vehicle owners."

Indicating that they are the lubricants market leader in Turkey and the world for 11 consecutive years and they export to 61 countries from the Derince blending plant, Shell & Turcas Lubricants Managing Director Seyfettin Uzunçakmak says, "Innovation is coded in MAN and Shell's DNA. Both companies have achieved many innovations and initiatives. We will produce these oils in our facility in Derince. We will further strengthen our place in the Turkish market with this oil."



Reksoil, İhracatın Yıldızları Ödül Töreni'nden iki ödülle döndü

Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren ilk üç sektöründen biri olan kimya, 2017 yılında 16,1 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) geçtiğimiz yıl en fazla ihracat yapan üyelerini başarılarından dolayı ödüllendirdi. Raffles İstanbul Zorlu Center'da düzenlenen 2017 İKMİB İhracatın Yıldızları Ödülleri töreninde 24 kategoride 120 ödül sahiplerini buldu.

Madeni yağlar İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) tarafından geçtiğimiz yıl en fazla ihracat yapan üyelerin ödüllendirildiği İhracatın Yıldızları Ödül Töreni'nde Reksoil Petrokimya iki ödülle layık görüldü.

Aktaş Grup bünyesinde bulunan Reksoil Petrokimya, Türkiye'de madeni yağ ihracatı yapan firmalar arasında 4'üncü sıraya yerleşti. Aynı zamanda, 2017 yılı içerisinde tüm ihracatçı firmalar arasında pazar payı artışı bakımından da 1. sırada yer aldı. Törende ödüllü Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aktaş aldı.

Mustafa Aktaş, yaşadığı gururu şu sözlerle dile getirdi: "Aktaş Group bünyesinde bulunan Reksoil Petrokimya adına Türkiye'de madeni yağ ihracatı yapan firmalar arasında ilk 5 te yer almanın gururunu bir kez daha yaşıyoruz. Global firmalar arasında 4 üncü sıraya yükselmiş bulunmaktayız. Aynı zamanda Reksoil olarak 2017 yılı içerisinde tüm ihracatçı firmalar arasında pazar payı artışı birincisi olmuştur. İlk günden beri bize destek veren, yalnız bırakmayan müşterilerimize ve ekibimize teşekkürü bir borç biliriz."



Reksoil received two awards at the Stars of Export Award Ceremony

The chemical sector, which is one of the top three sectors in Turkey's exports, reached 16.1 billion USD exports in 2017. Istanbul Chemicals and Chemical Products Association (İKMİB) rewarded its top exporting members for their achievements in the last year. 120 awards in 24 categories were granted at the 2017 İKMİB Stars of Exports Awards ceremony held in Raffles Istanbul, Zorlu Center.

Reksoil Petrokimya was awarded with two prizes at the Stars of Export Award Ceremony, organized by the Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters' Association (İKMİB) to award its members with the highest volume of exports.

Reksoil Petrokimya, a group company of Aktaş, ranked fourth among the lubricant exporters in Turkey. At the same time, the company ranked first in terms of market share in 2017 among all exporting companies. Chairman of the Board Mustafa Aktaş received the award at the ceremony.

Mustafa Aktaş expressed their pride with these words: "As Reksoil Petrokimya, a part of Aktaş Group, we are once again proud to be one of the top 5 companies in terms of lubricant exports in Turkey. We have reached the 4th place among global companies. At the same time, Reksoil ranked first among all exporting companies in terms of market share within the year 2017. We are grateful to all our customers and our team, who have always stood by our company since day one."



Castrol'den İTÜ Arı Festivali'nde Formula 1 deneyimi

Renault Formula 1 Takımı'nın motor yağı tedarikçisi Castrol, İTÜ Arı Festivali'nde katılımcılara unutulmaz bir Formula 1 deneyimi yaşattı. Castrol, partneri Renault ile birlikte ilk etkinliğini İTÜ Arı Festivali'nde gerçekleştirmiş oldu. Formula 1 Simulatör standında İstanbul Teknik Üniversitesi mezunlarını ve öğrencilerini ağırlayarak festivale renk katan Castrol, Formula 1 heyecanını festival alanına taşıdı.

"Partnerimiz Renault ile birlikte düzenlediğimiz ilk etkinlikte, İTÜ Arı Festivali'ndeki F1 simulatörümüzü deneyimlemek adına tüm İTÜ mezunlarını ve öğrencilerini standımızda ağırladık" diyen Castrol Genel Müdürü Kamuran Yazganoglu, gençlere bu heyecanı yaşatmaktan memnun olduklarını dile getirdi.

20 yıl sonra tekrar kurulan büyük ortaklık

Yakıt ve madeni yağ pazarının lider markalarından BP ve Castrol, Formula One pistlerinin iddialı takımlarından Renault ile imzaladıkları işbirliği anlaşması çerçevesinde 5 yıl süreyle Renault Sport Formula One Takımı'nın teknik iş ortağı ve ana sponsoru oldu. BP ve Castrol, Renault takımına yağ ve yakıt temin etmeye Mart ayında Avustralya'da gerçekleştirilen Formula One yarışları ile başladı. Şimdiye dek Avustralya, Bahreyn, Çin, Azerbaycan, İspanya ve Monaco'da yarışlar tamamlandı, sırada Kanada Grand Prix'si var.

1997 yılında Formula One'da varlık gösteren BP ve Castrol, 20 yıl aradan sonra yeniden pistlere dönmüş olmanın mutluluğunu yaşıyor. Takım, 2018 sezonuna iyi bir başlangıç yaptı ve şu anda şampiyonayı beşinci sırada götürüyor.

Formula 1 experience at the ITU Bee Festival from Castrol

Castrol, the engine oil supplier of Renault Formula 1 Team, offered a great Formula 1 driving experience at the ITU Bee Festival. With its Formula 1 partner Renault, Castrol made his debut at the ITU Bee Festival. Castrol brought the Formula 1 excitement to the festival area with its Formula 1 Simulator. Istanbul Technical University graduates and students visited the simulation area and had an unforgettable experience.

"In our first event with our partner Renault, we hosted all ITU graduates and students at Castrol's booth to experience our F1 simulator at the ITU Bee Festival," said Kamuran Yazganoglu, General Manager of Castrol, who underlined that they are glad to create an opportunity to feel this excitement.

Great partnership re-established after 20 years

BP and Castrol, leading brands in the fuel and lubricant market, have become the technical partner and main sponsor of the Renault Sport Formula One Team for five years under the cooperation agreement they signed with Renault, one of the outstanding teams in Formula One tracks. BP and Castrol started supplying lubricants and fuel to Renault team in Australia Grand Prix held in March. So far, the races have been completed in Australia, Bahrain, China, Azerbaijan, Spain and Monaco, and the Canada Grand Prix is next.

Having been in Formula One in 1997 for the last time, BP and Castrol are happy to be back on the track after 20 years. The team made a good start for the 2018 season and is now continuing the championship in fifth place.

CASTROL VE RENAULT SPORT FORMULA ONE™ TAKIMI

PERFORMANSIN SINIRLARINI ZORLUYOR



**CASTROL, RENAULT SPORT FORMULA ONE™ TAKIMININ
RESMİ PARTNERİ OLMAKTAN GURUR DUYUYOR.**

TITANIUM FST™ ile güçlendirilmiş şimdiye kadar geliştirdiğimiz en güçlü ve en gelişmiş motor yağımız Castrol EDGE, yağ film tabakası direncini ikiye katlayarak* yağ filminin kopmasını önler ve sürtünmeyi azaltır.

Castrol EDGE'in üst segmenti olan Castrol EDGE SUPERCAR, süper otomobillerde test edilmiştir ve yüksek performanslı otomobillerin günlük kullanımı için de uygundur.

Maksimum performans için TİTANYUM GÜCÜNDE!

TITANIUM FST™
İLE GÜÇLENDİRİLMİŞTİR



RENAULT SPORT
FORMULA ONE™ TEAM

Tercih Castrol EDGE

Castrol
EDGE

*Tribolojik testler, TITANIUM FST™ ile güçlendirilmiş Castrol EDGE'in motor performansını maksimum düzeye çıkarmak için yağ film tabakası direncini ikiye katladığını, yağ filminin kopmasını önlediğini ve sürtünmeyi azalttığını ortaya koydu. 2012 satış hacmimizin %61'ini kapsayan ürünlerimiz test edilmiştir.

ExxonMobil Basestocks

2018 Industry Pulse Report

KRC RESEARCH
ExxonMobil



ExxonMobil raporuna göre pazarın merkezinde Grup II var

ExxonMobil, küresel baz yağ endüstrisi ile ilgili önemli bilgiler paylaştığı Basestocks 2018 Endüstrinin Nabızı Raporu'nu yayınladı. Raporda elde edilen veriler, Asya Pasifik, Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Amerika'dan yüzlerce formülâtör, blender ve önemli karar alıcılarla yapılan görüşmelere dayanıyor ve tüm bölgelerden eşit sayıda katılımcıya yer veriliyor.

Yapılan çalışma, genel itibarıyla endüstrinin hem büyüdüğünü hem de geliştiğini ortaya koyuyor. Raporla göre, Grup I baz yağlara olan talep yüzde 33 azaldı. Katılımcıların çoğu (yüzde 72), Grup I baz yağlarındaki düşüşün sektör üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğuna inanıyor ve yüzde 50'si uyumun zor olduğunu söylüyor. Talepteki düşüşe rağmen, katılımcılar hala Grup I baz yağların viskozite (yüzde 54), çözünürlük (yüzde 49) ve düşük maliyet (yüzde 46) gibi faydalarına önem veriyor.

Rapora göre, görüşülen kişilerin yüzde 73'ü Grup II baz yağlarını pazarın "kalbi" olarak görüyor. Grup II baz yağlar, otomotiv (yüzde 34), denizcilik (yüzde 31), endüstriyel (yüzde 37) ve ticari araç (yüzde 41) endüstrileri dahil olmak üzere, ele alınan tüm endüstriler için en önemli kaynak olarak değerlendiriliyor.

Rapor, şu anda ikinci en çok kullanılan baz yağ grubu (yüzde 32) olmasına rağmen, Grup III talebinin yükselmekte olduğunu (yüzde 56) ve katılımcıların (yüzde 36) gelecek 10 yıl içinde tüm baz yağlar arasında en fazla Grup III kullanacaklarını belirttiğini vurguluyor.

Baz yağ endüstrisi ve güncel endüstri trendleri hakkında daha fazla bilgi edinmek için ExxonMobil'in websitesinden raporun tamamına erişebilirsiniz.

ExxonMobil finds Group II as the heart of the market

ExxonMobil published its Basestocks 2018 Industry Pulse Report, sharing substantial information about the global base oil industry. The report is based on conversations with hundreds of formulators, blenders and key decision makers from Asia Pacific, Europe, Middle East, Africa and the Americas with an even split of respondents.

In general, the survey found that the industry is both growing and improving. The demand for Group I base oils has decreased by 33 percent. A majority (72 percent) believe the decline in Group I base oils has had a significant impact on the industry and 50 percent say it has been difficult to adapt. Despite the decline, respondents still see certain benefits of Group I base oils, such as its viscosity (54 percent), solvency (49 percent) and low cost (46 percent).

According to the report, 73 percent of those interviewed see Group II base oils as the "heart" of the market. Group II base oils are seen as the most important to all industries discussed, including the automotive (34 percent), marine (31 percent), industrial (37 percent) and commercial vehicle (41 percent) industries.

The report highlights that, while currently the second most used base oil group (32 percent), demand for Group III base oils is on the rise (56 percent) as respondents say they will use them the most in the next 10 years (36 percent) over any other base oil.

To gain more insight about the base oil industry and current industry trends, you can read the full report on ExxonMobil's website.



Fuchs madeni yağlar Isando'da yeni gres tesisi açtı

Fuchs Madeni Yağlar Güney Afrika, Isando'daki fabrikasında 125 milyon rand değerindeki gres tesisinin resmi açılışını gerçekleştirdi.

Fuchs Madeni Yağlar Güney Afrika Genel Müdürü Paul Deppe, çok sayıda özel gres türü üretecek olan son teknoloji gres tesisi yatırımını gerçekleştiren Fuchs ile neredeyse üç yıldır bu proje üzerine çalıştıklarını belirtti.

Paul Deppe, "Fuchs, özel greslerin ne kadar önemli olduğunu ve özel greslere gösterilen talebin giderek arttığını görüyor ve müşterilerimizin bu taleplerini destekleyecek bir konumda olmak istiyor. Ancak daha da önemlisi, yeni gres tesisi kurmamızdaki amaç yalnızca kapasiteyi arttırmak değil, aynı zamanda gres imalatımızda proses mükemmelliğini yakalamak ve kaliteyi arttırmaktır. Fuchs organizasyonundaki ve aslında dünyadaki en otomatik ve en gelişmiş gres tesislerinden biri olan bu tesisten Afrika kıtasına ve dünyanın diğer bölgelerine gres ihracatı gerçekleştirmek istiyoruz," diyor.

Proje, Güney Afrikalı ve Alman mühendisler, sistem ve bileşen tedarikçilerinin işbirliğiyle hayata geçirildi. Tesiste 30 farklı gres türü üretilmesi planlanıyor. Tesiste gres sabunu üretmek için otoklav ve açık reaktör teknolojisi ve bitirme kazanları bulunuyor.

Deppe, şunları ekliyor: "Tesis tasarımı ve otomasyonu Fuchs'un küresel standartlarına uygundur ve üretilen gresin kalitesinin en yüksek standartlarda olmasını sağlar. Fuchs Lubricants Güney Afrika, bu tesis ile birlikte müşterilerinin uzun yıllar boyunca ihtiyaçlarını karşılamak için standart ve kompleks kalınlaştırıcı gresler üretme ve istikrarlı bir şekilde piyasaya sunma kapasitesine sahip olacak."

Fuchs Grup'un Ar-Ge laboratuvarlarında geliştirilmekte olan geleceğin gres teknolojileri ve yeni kapasite artışları da tesisin tasarım aşamasında göz önünde bulundurulmuş.

Fuchs lubricants opens new grease plant in Isando

Fuchs Lubricants South Africa has officially opened a R125 million grease plant expansion at its factory in Isando.

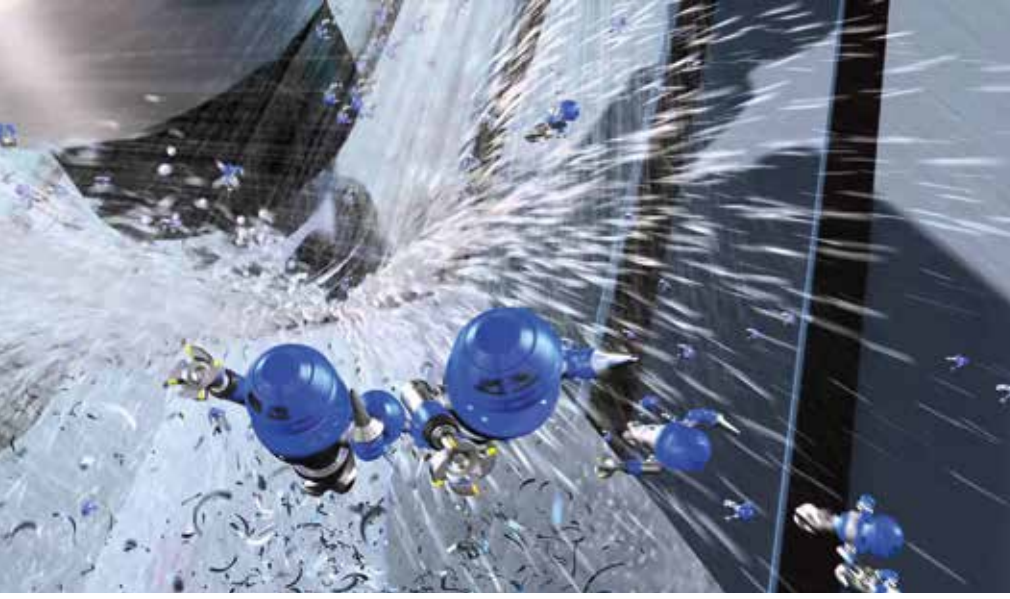
Paul Deppe, Managing Director of Fuchs Lubricants South Africa, said the project has been almost three years in the making with Fuchs investing in a state-of-the-art grease plant that will manufacture a large variety of specialty grease grades.

"Fuchs sees the importance and demand for specialty grease growing significantly and wants to be in a position to support this increase in demand from our customers. But importantly, the reason for building the new grease plant is not only for capacity, but to inject new levels of process excellence and quality into our grease manufacturing. As one of the most automated and advanced grease plants in the Fuchs organization, and indeed the world, we will be looking to export grease from this plant across Africa and to other parts of the world," Mr. Deppe says.

The project is a collaboration between South African and German engineers, and system and component suppliers. 30 different greases are planned to be manufactured in the plant. The plant consists of autoclave and open reactor technology to manufacture grease soap which is then finished in a number of finishing kettles.

Deppe adds: "The plant design and automation conforms to Fuchs latest standards worldwide and ensures that the quality of grease produced is of the highest standards. The plant will give Fuchs Lubricants South Africa the ability to consistently and repeatedly manufacture standard and complex thickener greases to meet the needs of customers for many years to come."

Future expansion in capacity as well as future grease technologies, which are under development in the Fuchs Group's R&D laboratories, were also considered during the plant design phase.



Italmatch Chemicals, Afton Chemical MWF iş kolunu satın alıyor

Italmatch Chemicals, Afton Chemical'ın metal işleme sıvısı iş kolunu satın almak üzere bir anlaşma imzaladı. Anlaşma, Bedford Park (Illinois, ABD) ve Manchester (İngiltere, Avrupa) sahalarında yürütülen metal işleme sıvısı ile ilgili tüm iş ve varlıkların, Hindistan ve Çin'deki know-how, teknoloji ve ticaretin, Hyderabad tesisinde ve Çin'de gerçekleştirilen üretimin devrini kapsıyor.

Bu anlaşma, Italmatch Chemicals Grup'un endüstriyel yağlar ve metal işleme sıvıları pazarındaki konumunu güçlendirecek ve kullanılan üstün teknoloji sayesinde şirket, mevcut üretim yelpazesine yüksek performanslı metal işleme için çeşitli katkı maddelerini de ekleyecek.

Italmatch Chemicals Grup CEO'su Sergio Iorio, "Bu satın alma, Italmatch Chemicals'ın endüstriyel yağlar pazarındaki konumunu genişletme stratejisinde önemli bir adımdır. Anlaşma, yakın tarihte ABD'de Elco Corporation'ın satın alınmasını takip eden stratejik bir hamledir. Endüstriyel yağlar alanında faaliyet göstermekte olan Elco'nun alınması ve bu anlaşma, ABD, Avrupa ve Hindistan'daki yeni sahalara erişim sağlayarak, özellikle MWF üretimine yönelik yeni ve yüksek teknoloji uygulamalar sayesinde mevcut üretim yelpazemizi önemli ölçüde geliştirmemizi sağlıyor. Son yıllarda bu alanda büyük yatırımlar yaptık ve bugün uluslararası liderler arasında yer almaktan gurur duyuyoruz," dedi.

Italmatch Chemicals Grup CFO'su, Kurumsal İlişkiler ve İnsan Kaynakları Direktörü Maurizio Turci şunları söyledi: "Bu anlaşma, Italmatch Chemicals Grup'un büyüme stratejisinin bir parçası. Latin Amerika, ABD ve Asya-Pasifik'te yakın dönemde gerçekleştirilen satın alma işlemlerinin devamı niteliğindeki bu karar, dış hatlar ve küresel kapsamın genişletilmesi yoluyla Grubun sürekli büyüme hedefini ortaya koyuyor."

Italmatch Chemicals to acquire Afton Chemical's MWF business

Italmatch Chemicals entered into an agreement with Afton Chemical for the acquisition of Afton's metalworking fluid business. The deal includes the acquisition of the entire business and assets relating to metalworking fluid carried out in Bedford Park (Illinois, USA) and Manchester (UK, Europe) sites, the know-how, technology and business in India and China, with production carried out from Hyderabad plant and in China.

This transaction further strengthens Italmatch Chemicals Group's position in the industrial lubricants and MWF business, integrating the current production range with a series of fluid additives for high-performance metal processing thanks to the application of advanced technologies.

Sergio Iorio, CEO of Italmatch Chemicals Group, stated: "This acquisition represents for Italmatch Chemicals a significant step forward in the strategy of expanding its market position in the industrial lubricants market – The agreement strategically follows the recent acquisition of Elco Corporation in the USA, still in industrial lubricants business, allowing an important development of our current production range, through the introduction of new and advanced technologies mainly dedicated to water MWF and permitting to count on new sites in the USA, in Europe and India. In the recent years we have heavily invested in this field and we are proud to be considered today a leading international player."

Maurizio Turci, CFO, Corporate Affairs and HR Director of Italmatch Chemicals Group said: "The transaction falls into Italmatch Chemicals Group's growth strategy and follows the recent acquisitions in Latin America, in the USA and in Asia-Pacific and proves the Group's aim to keep growing also through external lines and global coverages."



Valvoline Çin'de ilk madeni yağ tesisini kuruyor

Çin'de artan talebi karşılamak için kurulan yeni harmanlama ve ambalajlama tesisi, bitmiş madeni yağ ve soğutucu tedarik edecek ve şirketin bugüne kadar yaptığı en büyük tesis yatırımı olacak.

Premium madeni yağ ve otomotiv servisleri alanında dünya genelinde lider şirketlerden biri olan Valvoline, bugün Çin'de ilk fabrikasını kurmayı planladığını duyurdu. Yatırım değerinin yaklaşık 70 milyon dolar (443 milyon RMB) olacağı beklenen tesis, Valvoline'nin dünya çapındaki en büyük harmanlama tesisi yatırımı olarak da önem taşıyor.

Şirketin CEO'su Sam Mitchell, "Önde gelen uluslararası pazarlarda iş hacmimizi ve premium ürünlerimizin varlığını arttırmak için fırsatlar yakalamak, şirket için vazgeçilmez bir stratejidir," diyor ve ekliyor: "Çin'de hem binek hem de ağır hizmet araçlarının ihtiyaçları giderek değişiyor ve yüksek kaliteli madeni yağlara ve soğutuculara yönelik talep hızla artıyor; bu yeni tesis de Çin'deki talebi karşılamayı hedefleyen bir yatırımdır."

Stratejik olarak Jiangsu eyaletinde Zhangjiagang'da yaklaşık 20 dönüm (120 Mu) arazi üzerine kurulacak olan yeni 80.000 metrekarelik Valvoline tesisinin 2020 yılının sonuna kadar üretime başlaması bekleniyor. Tesisin yıllık madeni yağ üretim kapasitesi 30 milyon galonun (115 milyon litre) üzerinde olacak.

"Bu, müşterilerimiz ve Çin'deki ortaklarımız için çok heyecan verici bir haber" diyen Uluslararası ve Ürün Tedariki Kıdemli Başkan Yardımcısı Craig Moughler, "Bu yatırım, distribütörlerimizin ve OEM müşterilerimizin daha verimli ve etkin bir yerel tedarik zincirine sahip olmalarını, yeni ürün ve ambalajları pazara daha hızlı sunabilmelerini sağlayarak büyümesine ve başarısına olan bağlılığımızı gösteriyor," diye vurguluyor.

Valvoline to build its first lubricants plant in China

New blending and packaging facility will be the company's largest plant investment to date, supplying both finished lubricants and coolants to meet the growing demand in China.

Valvoline Inc., a leading worldwide supplier of premium branded lubricants and automotive services, today announced plans to build its first plant in China. With expected investment of approximately 70 million USD (RMB 443 million), it will also represent Valvoline's single largest blending plant investment worldwide.

"Capturing opportunities for volume and premium product growth in key international markets is an essential strategy for the company," said Sam Mitchell, chief executive officer. "This new plant is an investment in China and its rapidly growing demand for high-quality lubricants and coolants to meet the evolving needs of both passenger car and heavy-duty customers."

Strategically located on approximately 20 acres (120 Mu) in Zhangjiagang within the Jiangsu province, the new 80,000-square-meter Valvoline plant is expected to begin production by the end of calendar 2020 with an annual production capacity in excess of 30 million gallons (115 million liters) of lubricants.

"This is very exciting news for our customers and partners in China," said Craig Moughler, senior vice president, International and Product Supply. "This investment demonstrates our commitment to the growth and success of our distributors and OEM customers through a more efficient and effective local supply chain and faster-to-market new products and packaging."



LUKOIL, Türkiye'deki 10. yılına daha büyük hedeflerle giriyor

LUKOIL sets bigger goals in its 10th anniversary in Turkey

Bu yıl Türkiye'deki 10. yılını kutlayan LUKOIL Madeni Yağlar, kısa sürede büyük başarılar elde etmenin gururunu yaşıyor. LUKOIL Lubricants Middle East Genel Müdürü Vladimir Davidovich, 10 yılda çok yol kat ettiklerini ve gelecek dönemde kendilerine daha da büyük hedefler belirlediklerini dile getiriyor.

Celebrating its 10th anniversary this year in Turkey, LUKOIL Lubricants is proud to have achieved great success in this short period of time. Vladimir Davidovich, General Manager of LUKOIL Lubricants Middle East, says they have come a long way in 10 years and have set even greater goals for the next period.

LUKOIL ve LLK-International hakkında bilgi verebilir misiniz?

27 yıllık geçmişiyle Rusya'nın en büyük petrol şirketi olan LUKOIL, dünyadaki en büyük özel petrol şirketleri arasında yer alıyor ve aynı zamanda en büyük baz yağ üreticilerinden biri olarak da öne çıkıyor. Dikey entegre petrol şirketlerinin en güzel örneklerinden biri olan LUKOIL, ürünlerinin Rusya genelinde satışını gerçekleştiriyor, 70 ülkeye ihracat yapıyor ve 21 ülkede 5 binden fazla istasyonu bulunuyor. Yenilenebilir enerji üretim projelerini hayata geçirme konusunda Rusya'nın ilk petrol şirketi olmanın da gururunu yaşıyor.

LUKOIL'in önemli bir parçası olan LLK-International madeni yağ şirketi 2005 yılında kuruldu ve şu anda yılda 1 milyon ton madeni yağ üretimi gerçekleştiriyor. LUKOIL, Rusya'daki en büyük madeni yağ üreticisi konumunda. LUKOIL madeni yağları 5 kıtada, 100'ü aşkın ülkede satılıyor. Şirket, yeni tesisler ve yeni pazarlarla sürekli büyüyor. LUKOIL markası, akaryakıt istasyonu ve motor yağı kategorilerinde Rusya'da ilk sırada geliyor. LUKOIL Ma-

Can you please give us some information about LUKOIL and LLK-International?

LUKOIL is Russia's biggest oil company with a 27-year history of continuous growth, as well as one of the biggest private oil companies in the world. It is also one of the world's biggest base oil manufacturers. As a great example of vertically integrated oil companies, LUKOIL sells its products across Russia, exports to 70 countries, and has more than 5.000 stations in 21 countries. LUKOIL is proud to be Russia's first oil company to initiate renewable energy production projects.

LUKOIL Lubricants company, LLK-International, as a complete part of LUKOIL, was founded in 2005, and annually it produces more than 1 million tons of lubricants. LUKOIL is the largest manufacturer of lubricants in Russia. LUKOIL lubricants can be found in 5 continents, more than 100 countries. It is a growing company with new plants and new markets. LUKOIL is the number one brand in Russia in the fuel station and engine oil categories. LUKOIL Lubricants is



Vladimir Davidovich
LUKOIL Lubricants Middle East Genel Müdürü
LUKOIL Lubricants Middle East General Manager

deni Yağları Avusturya, Romanya, Finlandiya, Volgograd, Perm, Tyumen, Kazakistan ve Türkiye'deki fabrikalarda üretilerek tüketiciye ulaştırılıyor. Grup şirketi LLK-Marine ise ürünlerini dünya genelinde 5 binden fazla gemiye ve 900 limana ulaştırıyor.

2008 yılında İstanbul'da kurulan ve LLK-International grubunun bir parçası olan LUKOIL Lubricants Middle East, madeni yağ üretimi ve dağıtımı gerçekleştiriyor. Şirketin İzmir Aliağa'daki yüksek kapasiteli madeni yağ tesisinde üretilen ürünler, LUKOIL istasyonlarında ve Türkiye genelindeki geniş satış kanalları ağıyla tüketiciye sunuluyor. Bu ürünler pek çok ülkeye de ihraç ediliyor.

Türkiye'deki 10. yılınız kutlu olsun. LUKOIL Lubricants Middle East şirketinin Genel Müdürü olarak, geçtiğimiz 10 yılı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu yıl Türkiye'deki 10. yılınızı kutluyor olmaktan mutluluk duyuyoruz. On yıllık zaman zarfında elde ettiğimiz başarılar bizim için büyük bir gurur kaynağı.

Bu kadar kısa bir süre içinde Türkiye pazarında güçlü bir yer edindik. Üst düzey profesyonellerden oluşan kuvvetli bir ekip kurduk. Bu sayede yürüttüğümüz çalışmalarla son derece iyi bir pazar payı kapmayı başardık. İzmir Aliağa'daki tesisimiz yeterli üretim kapasitesine sahip. LUKOIL grubundaki en ekonomik tesislerden biri. Aliağa'dan 10'u aşkın ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Türkiye'de ve diğer bölge ülkelerinde elde ettiğimiz güçlü konuma baktığımızda, geçtiğimiz 10 yılın başarılarla dolu bir 10 yıl olduğunu söyleyebiliriz.

distributed from the production plants in Austria, Romania, Finland, Volgograd, Perm, Tyumen, Kazakhstan, and Turkey. A Group company, LLK-Marine, distributes the products to more than 5000 ships and 900 ports throughout the world.

A LLK-International Group company, LUKOIL Lubricants Middle East, having been established in 2008 in Istanbul focuses on lubricants production and distribution. The products manufactured in the company's high capacity lubricant plant in Aliağa-Izmir are sold in LUKOIL stations as well as in a wide network of sales channels around Turkey. Its products are also exported to many other countries.

Congratulations on your 10th anniversary in Turkey. As the General Manager of LUKOIL Lubricants Middle East, what can you say about the past decade?

This year, we are happy to celebrate our 10th anniversary in Turkey. It is a great honor for us to see our achievements in ten years of time.

In such a short period, we have gained a very strong presence in the Turkish market. We established a very strong team in Turkey, consisting of high level professionals. Thanks to that, we managed to gain some good market share with our work. Our plant in Aliağa-Izmir has an adequate annual production capacity for the demand. It is one of the most cost-efficient plants within the group of LUKOIL. We export our products from Aliağa to more than 10 countries. So, we can say the past decade has been a very successful one for us with having strong position in Turkey and its border and neighboring countries.

What is the key to this success? How did you manage to grow so fast?

Actually, besides the global approvals, systematic approach, customized with flexibility to local market, team is the most important thing for success. Without our great team, we would never have been this successful. Investing in people, continuous development of our sales staff is highly important. We have established a very good distribution channel and good partnerships. Our direct sales and retail channel have reached a very good level with continuous improvements. I hope we will continue to grow in proved excellent service for our customers by providing not only high quality products and services but also effective solutions and additional benefits to ensure profitability for them both. Also I hope to sustain good business for our partners as well.

We want to ensure a long-term sustainable growth in the sector, and see LUKOIL as a key player in the Turkish market. We are a reliable supplier of our products in the sector. LUKOIL Lubricants Middle East will continue to make maximum effort to decrease the costs, increase efficiency, improve the quality of products and services, use the latest technologies, and take every step to achieve its goals. We

Peki bu başarının sırrı ne? Bu kadar hızlı büyümeyi nasıl başardınız?

Aslında başarının ardındaki güç; uluslararası onaylar, sistematik yaklaşım, yerel pazarlara uyum sağlayabilme kapasitesi ve ekiptir. Bu muhteşem ekip olmasaydı, asla bu kadar başarılı olamazdık. İnsana yatırım yapmaya ve satış ekibimizin sürekli gelişmesine büyük önem veriyoruz. Çok iyi bir dağıtım kanalı ve sağlam ortaklıklar kurduk. Direkt satış ve perakende satış kanallarımız da sürekli iyileştirmelerle son derece iyi bir noktaya ulaştı. Yalnızca yüksek kaliteli ürünler ve hizmetler değil, aynı zamanda etkili çözümler ve ek faydalar sağlayarak müşterilerimize kalitesini kanıtlamış üstün hizmetlerimizi sunmaya ve daha da geliştirmeye devam edebilmeyi hedefliyoruz. Ayrıca iş ortaklarımız için de iş ilişkilerimizde yakaladığımız ivmeyi sürdürülebilmeyi diliyoruz.

Sektörde uzun vadeli sürdürülebilir büyüme görmeyi ve LUKOIL'in Türkiye pazarında önemli bir aktör olmasını istiyoruz. Sektörde ürünlerimizle güvenilir bir tedarikçi olarak yer alıyoruz. LUKOIL Lubricants Middle East, maliyetleri düşürmek, verimliliği arttırmak, ürünler ve hizmetlerin kalitesini yükseltmek, son teknolojileri kullanmak için azami gayret göstermeye ve hedeflerine ulaşmak için gereken tüm adımları atmaya devam edecek. Hedef koyan, bu hedefleri karşılamak için kaydedilen ilerlemeyi düzenli olarak takip eden, iyileştirmeler üzerinde sürekli çalışan bir yönetim sisteminin verimliliği arttıracığını ve yaptığımız işin kalitesini yükselteceğini çok iyi biliyoruz. İşte başarının ve hızlı büyümenin esas sırrı budur.

Aynı zamanda ihracat pazarına da odaklanıyoruz; yerel pazar dışında sürdürülebilir bir dağıtım kanalı oluşturduk. Mevcut siyasi ve ekonomik duruma rağmen Türkiye ve bölge için daha iyi bir gelecek diliyoruz.

Madeni yağ ticareti bakımından Türkiye'nin stratejik bir önemi var mı?

Madeni yağ ticareti bakımından Türkiye, bölgedeki en büyük pazarlardan biri. Türkiye; ürün portföyü açısından Avrupa'ya, ödeme ve ticaret şartları bakımından Orta Doğu'ya benziyor. Avrupa veya Rusya'daki yetkililerin buradaki uzun dönemli ödemeleri ve koşulları anlaması zor olabiliyor. Ancak burada yaşadığımızda ve dili öğrenerek insanları anlamaya başladığımızda, bu pazarın dinamiklerini değerlendirmek ve yakalamak daha kolay oluyor. Şahsi deneyimlerime dayanarak, Türkiye'nin çok yüksek potansiyele sahip, gelişmekte olan bir pazar olduğunu söyleyebilirim. Burada çok çalışkan ve iş odaklı insanlar var. Türkiye sürekli büyüyor ve güçleniyor, bu nedenle LUKOIL' in bu ülkedeki yatırımları devam edecek. Türkiye'de istasyon ağıımız ve madeni yağ üretimimiz var.

Gelecek hedefleriniz ve planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Şu anda yeni "LUKOIL GENESIS" ürün grubunu pazara sunmanın heyecanını yaşıyoruz. Bu ürün grubu Premium kategoride yer alıyor ve dünyanın önde gelen araç üreticilerinin onayına sahip. Yeni GENESIS portföyüne



are well aware of the fact that a management system, which sets goals, periodically measures the level of achieving these goals, and constantly works on improvement, will raise productivity and increase the quality of our business. This is actually the key to this success and to fast growth.

We also concentrate on the export market, and we have founded a sustainable distribution channel in the countries, which are close to the borders of Turkey. Nevertheless, despite the current political and economic situation, we hope for better future for Turkey and the entire region.

Does Turkey have a strategic importance for the lubricant business?

For the lubricant business, Turkey is one of the biggest markets in the region. It is a bridge between Europe in terms of standards, which is important according to our product portfolio, and Middle East according to payment and commercial conditions. Long term payments and conditions here may make it complicated for the understanding of European or Russian people. However when you are living here and start learning the language and understand the people, it is much easier to assess and catch the dynamics of this market. From my personal experience, Turkey is a developing market with a really high potential. People are hardworking and business oriented. There is a high level of middle business class. Turkey is growing and very strong, so LUKOIL will continue to invest in the country. We have a petrol station chain and lubricant production here.

What are your goals and plans for the future?

Nowadays, our major excitement is the launch of our new product line "LUKOIL GENESIS Line" to the market. This product group is categorized as the Premium Tier product and approved by the world's leading vehicle manufacturers. Our decision to move to a new Genesis portfolio played a major role in shaping our 2018 marketing plan. Our priorities have been centered on introducing the new product portfolio to the market in the most accurate and effective way in order to increase the sales of our PVL products. As you all know the market demands in lubricants are technologically enhanced in high quality products. This series, when

geçme kararımız, 2018 pazarlama planımızın şekillenmesinde önemli bir rol oynadı. Binek araç yağlarımızın satışını arttırmak için yeni ürün portföyünü pazara en doğru ve en etkili şekilde sunmaya büyük önem veriyoruz. Hepingin bildiği gibi, pazarda teknolojik olarak geliştirilmiş yüksek kaliteli ürünlere yönelik büyük bir talep var. Bu ürün grubu, uluslararası motor yağı sınıflandırma otoriteleri ve orijinal ekipman üreticileri açısından düşünüldüğünde, pek çok bakımdan üstün özellikler taşıyor.

Yeni GENESIS ürün grubumuza ek olarak, yeni gres tesisimiz INTESMO'da üretilen ürünlerle Türkiye'deki ürün gamımızı daha da genişletmeyi planlıyoruz. Volgograd'da kurulan bu tesis, en iyi uzmanların çalıştığı, son teknoloji ekipmanların kullanıldığı ve gelişmiş otomasyon sistemine sahip eşsiz bir endüstriyel kompleks konumunda. Doğu Avrupa'daki en büyük gres üretim tesisi olması açısından da önem taşıyor.

Saygın Rus ve diğer uzmanlara göre, en gelişmiş teknolojik ekipman, en yüksek düzeyde otomasyon ve kendi ham madde kaynağının olması sayesinde bu tesiste üretilen ürünler çok üstün özellikler taşıyor.

Üretim geliştirme süreci, Ar-Ge laboratuvarı, test laboratuvarı ve teknik departmanlardan oluşan mühendislik merkezinde gerçekleştiriliyor. INTESMO LLC, üstün verimlilik sağlamak için eksiksiz bir hizmet sunuyor. Gresler, müşterilerin teknik gereksinimlerine göre INTESMO LLC uzmanları tarafından seçiliyor. Ürünün verimliliğini düzenli olarak takip edebiliyor ve laboratuvar test hizmetleri sunabiliyoruz.

Ürünler için teknik danışmanlık hizmetleri sunmanın yanı sıra, müşterilerimizin ekipmanlarının teknik denetimlerini de gerçekleştiriyoruz.

Ayrıca, eko-sistemimizi geliştirecek ve kurumu daha verimli hale getirecek yeni bir dijitalleşme projemiz de var. Dijitalleşme, hizmetlerimizi iyileştirmek ve müşterilerimiz için fark yaratmak açısından mükemmel bir fırsat.

Aliğa'daki üretim tesisimize sürekli yatırımlar yapıyoruz. Örneğin, TS 17025 alma sürecindeyiz ve bu yıl, üretim kalitemizi arttıracak yeni bir dolum hattı kurmayı planlıyoruz. Bu yatırımların yanı sıra, süreçlerimize başka yatırımlar da yapacağız.

Bu yıl, son 3 yılda yaptığımız yatırımlardan daha fazlasını gerçekleştirdik ve önümüzdeki yıl için de büyük hedeflerimiz var.

Tüm bu gelişmeler ve yatırımlarla, pazardaki varlığımızı daha da arttırmaya ve sağlamlaştırmaya devam edeceğiz.

considered by the international engine oil classifiers and original equipment manufacturers, is superior in a lot of aspects.

In addition to the new GENESIS line, we will expand our product range in Turkey with the products from our new grease plant INTESMO. It is located in Volgograd. It is a unique industrial complex with the best experts, state-of-the-art equipment and high level automation. It is the biggest factory in Eastern Europe for grease production.

Due to the best Russian and foreign specialists, the most advanced technological equipment, the high level of automatization and the presence of its own raw material base, the working and operation features of the products are at much higher levels.

The development of production process is realized in its engineering center which involves the R&D laboratory,

test laboratory and technical departments. INTESMO LLC provides a whole service in order to provide maximum efficiency. It offers a range of expandable grease products. The greases are chosen by INTESMO LLC specialists according to the technical conditions of the customers. We can supervise the output quality of the product regularly and provide laboratory test services. In addition to providing technical consultancy services for the products, we carry out the technical supervisions of our customers' equipment.

We also have a new project for digitalization, which will improve our eco-system, and

make the organization more efficient. Digitalization is a great chance to improve our services and to create difference for our customers.

We are continuously investing in our blending plant in Aliğa. For example, we are in the process of acquiring TS 17025 and plan to install a new filling line this year, which will improve the quality of our production and processes associated to it and alongside with mentioned investments we are in process of implementing and applying new investments in our processes.

This year our investments exceeded investments of past 3 years and we have quite ambitious plans for upcoming years too.

With these developments and investments, we will continue to get stronger and further to increase our presence in the market.



“Dağıtım ağıımız en büyük güçlerimizden biri”

“We take great strength from our distribution network”



Mert Saygılı
Distribütörler Satış Müdürü
Distributors Sales Manager

Distribütörler sizin için ne ifade ediyor? Distribütörlerinizi Lukoil ürünlerinin pazarlaması açısından nerede görüyorsunuz?

Türkiye'de 2008 yılından bu yana geliştirmeye çalıştığımız en kuvvetli satış kanalı distribütörlerimizdir. 25 distribütörümüz var, sahada bizimle birlikte çalışan yaklaşık 120 tane satış temsilcisi var, onlarla beraber bizim bölge müdürlerimiz var. Bu çok büyük bir güç. Bölgesinin en seçkin, en tanınmış kişilerini seçmek için çalışıyoruz. Distribütör kanalını ilişkimizin en yoğun ve hareketli olduğu kanal olarak tanımlayabiliriz.

LUKOIL bu senenin sonunda 10. yılını kutlayacak. Türkiye'de bu 9 yıllık serüvende yüzde 7'ye yakın pazar payına sahip oldu. Rakiplerimiz bizden çok daha eski, çok daha bilinen organizasyonlar olmasına rağmen, pazarda da yüzde 1-2 civarında büyüme gerçekleştiğini düşünürsek, demek ki birilerinden pay kapabilmişiz. Sahadaki en küçük noktalara bile ulaşabilecek ağı sağlayabildiğimiz ve doğru isimlerle çalıştığımız için böyle bir pazar payımız var.

Distribütörleriniz otomotiv ve endüstriyelde ne tür faaliyetler gösteriyor?

Distribütörlerimizin hem otomotiv hem de endüstriyel alanda ayrı satış ekipleri var. Satışlarımızda yüzde 54 otomotiv ve yüzde 46 endüstriyel gibi bir dağılım var. Bu açıdan baktığımızda distribütörlerimiz otomotivin yanı sıra endüstriyel yağlarda da ciddi anlamda çalışıyor. Her distribütör bünyesinde endüstriyel satış temsilcisi de mutlaka bulunuyor. Kesme sıvıları gibi ürün gamımızdaki eksik ürünleri de dahil ettiğimiz zaman çok daha büyük bir müşteri potansiyeline sahip olacağız.

Distribütörlerin size karşı sorumlulukları neler? Fiyatlandırma politikanızdan bahsedebilir misiniz?

Where do your distributors stand in terms of marketing Lukoil products?

Distributors sales is our strongest channel that we are working to develop further in Turkey since 2008. We have 25 distributors; there are about 120 sales representatives working with us in the field, in addition to our regional managers. This is a great power. We are trying to choose the most distinguished and recognized people in the region. We can define the distributors channel as the channel where our relations are the deepest and most dynamic.

LUKOIL will celebrate its 10th anniversary in Turkey. In a nine-year period, it has managed to gain almost 7 percent market share in Turkey. Although our competitors are older and more recognized organizations, and considering that the market grew by 1-2 percent, we have taken some share from others. We have this market share because we have managed to build the network that can reach even the smallest spots in the field and we work with the right representatives.

What do your distributors undertake in the automotive and industrial sectors?

Our distributors have separate sales teams for automotive and industrial sectors. In our sales figures, automotive sector has 54 percent, and industrial has 46 percent share. From this point of view, our distributors put great effort not only for automotive but also for industrial lubricants. Each distributor has an industrial sales representative. When we expand our product range in Turkey by including new products such as cutting fluids, we will have a much larger customer potential.

What are the responsibilities of the distributors? What about your pricing policy?

Distribütörlerimizle uzun soluklu ilişkiler kuruyoruz, 2008 yılından beri bu organizasyonu devam ettiriyoruz. Biz onlar için yatırım yapıyoruz, onlar marka için yatırım yapıyor. İkimizin de sorumluluğu sahada markamızın doğru temsil edilip bulunması gereken yeri sağlamak.

Distribütörlerimizin en yakın rakipleriyle beraber pazardaki faaliyetlerini aktif sürdürülebilirliğini sağlamak için aradaki kar marjını doğru bir yerde yakalamaya çalışıyoruz. Maalesef günümüzde maliyetler sürekli artıyor. Bu anlamda distribütörlerimiz çok vefalı, pazarda daha güçlü ve daha sağlam kalmak için elinden geleni yapıyor.

Teknik destek anlamında distribütörlerle nasıl bir ilişkiniz mevcut?

Distribütörlerimize sürekli eğitimler vererek onların bilgisini arttırmaya çalışıyoruz. Bu sayede kendi içlerinde bir güç yaratıyoruz. Ayrıca kendi teknik ekibimiz ve sahadaki arkadaşlarımız ile müşterilerimizi ziyaret ederek birlikte teknik destek veriyoruz. Örneğin GENESIS ürün grubu ile ilgili Türkiye'nin dört bir tarafında 20 tane lansmanımız var. 1,5 ay önce başladık ve şu ana kadar minimum 500 kişiye ulaştık, bunun devamını sağlayacağız. 2500-3000 kişiye ulaşacağımız yemekli toplantılar düzenliyoruz. Ramazan süresince de iftar programlarımız var. Farklı aktivitelerle GENESIS ürünlerimizi tanıtımına devam edeceğiz.

Gelecekteki hedefleriniz nelerdir?

Ürün gamımızı ve müşteri sayımızı arttırmak en büyük hedefimiz. Türkiye'de yüzde 10 pazar payına ulaşmayı hedefliyoruz, bunun için de çok az bir yolumuz kaldığını düşünüyoruz. Ürün gamımıza ekleyeceğimiz yeni ürünlerimizle beraber sahada aktif olmadığımız noktalara da rahat bir şekilde ulaşabileceğiz.

Madeni yağ sektöründe dijitalleşme ile ilgili gelişmelerin beklenenden hızlı olacağını öngörüyoruz. Biz de bu konuya çok önem veriyoruz. Dijitalleşme, bayi kanalında müşteri ilişkilerinin geliştirilmesine katkı sağlayacaktır. Şu anda iki fonksiyonlu e-ticaret sitemiz devreye giriyor. Bunun dışında aktif kullanacağımız internet sitemiz güncelleniyor ve sosyal medya ile ilgili ciddi hedefler var.

We have long-standing relations with our distributors, and we have maintained this organization since 2008. We invest in them, they invest in the brand. We are both responsible for ensuring that our brand is represented at the right place in the market.

We are trying to get the profit margin at the right level in order to ensure the sustainability of our distributors' activities in the market together with their closest competitors. Unfortunately, costs are constantly increasing. Our distributors are very committed, and are doing their best to stay strong in the market.

Do you provide technical support to your distributors?

We regularly organize trainings to increase the knowledge of our distributors. In this way, we create technical capacity within themselves. We also visit our customers with our technical team and our friends in the field to provide technical support. For instance, we have 20 launch programs across Turkey for the GENESIS product line. We started

1.5 months ago and we have reached a minimum of 500 people so far. We organize dinner meetings where we can reach 2500-3000 people. We also have iftar programs during Ramadan. We will continue to promote our GENESIS products with different activities.

What are your goals for the next period?

Our biggest goal is to increase our product range and number of customers. We want to gain 10 percent market share in Turkey, and for that we think we have very little way to go. We will be able to expand our reach in the market with new products that we will add to our product range.

It is anticipated that the developments related to digitalization in the lubricants sector will be faster than expected. We pay great importance to this issue. We believe that digitalization project will have more impact on the internal process and improve customer relations in the distributors channel. We will be launching our two-function e-commerce website soon. Apart from this, we are updating our main website, and there are significant targets for social media.



“Türkiye’de müşteriler kaliteye ve hizmete çok önem veriyor” “Customers in Turkey pay much attention to quality and services”

LUKOIL olarak Türkiye genelinde 600’ü aşkın istasyonumuz var. İstasyonlarımız akaryakıtın yanı sıra madeni yağ satışları için de önemli bir konumda. Çünkü akaryakıttan alınan güçle madeni yağ satışları artıyor. Marka bilinirliği satışları etkiliyor.

İstasyonlarda bireysel araç kullanıcılarına ve ticari bölge müşterilerimize hizmet veriyoruz. İstasyonlarda teknik bilgi açısından yeterli personelin bulunması çok önemli, biz de bunu sağlamaya çalışıyoruz. İstasyon personelinin teknik bilgi verebilecek, müşterilere tavsiyelerde bulunabilecek bilgi birikimine ve donanımına sahip olmasını önemsiyoruz.

Kaliteli ürünü iyi bir hizmet ve doğru bir fiyatla sunduğumuz zaman müşteriye dokunmuş ve onu kazanmış oluyoruz. Sunduğumuz teknik danışmanlık ile de doğru ürünü rekabetçi fiyatlarla sağlıyoruz ve bu sayede fark yaratıyoruz.



Koray Cansoy
Madeni Yağ Satış Müdürü
Retail Lubricant Sales Manager

As LUKOIL, we have more than 600 stations throughout Turkey. Our stations have a key place in fuel and lubricant sales; because lubricant sales increase with the strength taken from fuel sales. Brand awareness is an important aspect.

We serve individual drivers and commercial customers at stations. It is very essential to have sufficient number of staff specialized in lubricants at the stations, and we are trying to achieve this. We attach importance to having specialized station staff, who can provide technical information and recommendations to customers in terms of lubricants.

As we offer a high quality product with satisfying service and the right price, we reach out to customers and gain their trust. We make a difference by providing technical consultancy services to help customers obtain the right product at competitive prices.

“Direk satışlarda ürün gamımızı genişletiyoruz”

“We are expanding our product range in direct sales”

Direkt satışlar toplam satışımız içinde önemli bir yere sahip. Demir-çelik sektörü, tarım, madencilik, lojistik gibi pek çok alana hizmet veriyoruz.

Endüstriyel yağlarda ve denizcilik yağlarında bir hayli güçlüyüz. LUKOIL denizcilik yağları bakımından dünyada yüzde 10 pazar payına sahibiz. Otomotivde de ilk dolum anlaşmaları ile özel servisler, yetkili servisler, maden filoları ve nakliye filoları ile önemli işler yapıyoruz. Bu noktada global onaylarımızın katkısı büyük.

Direkt satışlarda OEM’lerle işbirliği noktasında da bir hayli güçlüyüz. Türkiye’de fabrikamızın olmasının yanı sıra acil durumlarda Avusturya ve Romanya gibi çok yakın noktalardan kısa sürede Türkiye’ye ürün getirebiliyoruz. Tedarikle ilgili herhangi bir aksaklık olması durumunda çok rahatlıkla müşterimize ürün temin edebilir pozisyondayız.



Murat Caba
Direkt Satışlar Müdürü
Direct Sales Manager

Direct sales have an important place in total sales. We provide products and services to various sectors from iron and steel to agriculture, mining and logistics.

We are very strong in the field of industrial and marine lubricants. LUKOIL’s share in the world marine lubricants market is 10 percent. In the automotive sector, we have first fill agreements and work with private services, authorized services, mine fleets and transportation fleets. Our global approvals are highly important. These approvals notably strengthen our hand.

We are also strong in our cooperation with OEMs. Our factory in Turkey is a plus, and when there is an emergency situation, we can bring products to Turkey in a short time from close areas such as Austria and Romania. We are able to easily deliver products to our customers in case of any problem related to the supply.



New high viscosity base oil.

NYNAS™ T 600 is the latest addition to our base oil portfolio. Clear and bright, NYNAS T 600 is a highly refined naphthenic oil with a viscosity of approximately 600 cSt at 40°C, and further extends the range of solutions which Nynas offers the grease and lubricant industry. NYNAS T 600 naphthenic base oil can also be used in combination with paraffinic oils to increase viscosity, improve low temperature performance, and enhance additive solubility as a result of its excellent solvency.

For more information visit www.nynas.com or contact your local Nynas sales office.

APPLICATIONS

NYNAS T 600 is suitable for all applications where high viscosity and appearance are critical. The new base oil performs very well in lubricating greases, where it improves process economies with a reduction of Lithium soap up to 50%. The base oil is also suitable for use in several industrial lubricant formulations, such as gear oil, metal rolling and forming.

FEATURES

In addition to its high viscosity, NYNAS T 600 offers several advantages over paraffinic oils, including excellent low-temperature properties and unrivalled solvency power.

AVAILABILITY

Committed to providing consistent and high-quality specialty naphthenic oils worldwide, Nynas is making NYNAS T 600 available on a global scale through its outstanding supply and distribution network.





Pazar lideri Petrol Ofisi yeni direktörlüklerle gelişmeye devam ediyor

Market leader Petrol Ofisi continues to develop with new directorates

Türkiye madeni yağlar ve kimyasallar pazarında lider konumunu yıllardır koruyan Petrol Ofisi'nde 1 Ticari Satışlar ve Madeni Yağlar bölümünün ayrılmasıyla oluşan direktörlük pozisyonlarına tecrübeli isimler getirildi. Madeni Yağlar Direktörlüğü görevine getirilen Sezgin Gürsu'yu yakından tanımak istedik ve keyifli bir röportaj gerçekleştirdik.

Experienced figures were assigned to new positions after the separation of Commercial Sales and Lubricants units in Petrol Ofisi, which maintains its leading position in the Turkish lubricants and chemicals market for years. We wanted to get to know Sezgin Gürsu, who has been assigned as Lubricants Director, and made an enjoyable interview with him.

1 Nisan itibariyle Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörlüğü görevini üstlendiniz. Öncelikle sizi tebrik ediyoruz ve yeni görevinizde başarılarınızın devamını diliyoruz. Petrol Ofisi'nin Madeni Yağlar Direktörü'nü yakından tanımak isteriz. 2008 yılından bu yana Petrol Ofisi ailesinin bir parçası olan Sezgin Gürsu kimdir?

İş hayatıma, makina yüksek mühendisi olarak 1991 yılında, otomotiv sektöründe başladım. Daha sonra madeni yağ sektöründe; satış pazarlamadan, üretime, tedarik zincirine kadar birçok aşamada bulundum. Son 6 yıldır içinde olduğum ticari yakıtlar ve perakende akaryakıt alanı sayesinde ise değişik bakış açıları ile sektörleri görme fırsatım oldu. Kendimi şanslı hissettiğim konu; iş hayatında çok değişik disiplinleri ve sektörleri tanımış olmamdır. Mümkün olduğu kadar açık havada spor yapıyorum. En keyifli vakitlerimi de ikiz kızlarımla geçiriyorum.

Kocaeli-Derince'de bulunan madeni yağ ve gres tesisinin Türkiye ve Petrol Ofisi açısından önemi nedir? Tesise

You became the Lubricants Director of Petrol Ofisi as of April 1st. First of all, we would like to congratulate you and wish you success in your new assignment. We want to get to know the Lubricants Director of Petrol Ofisi. Who is Sezgin Gürsu, a part of the Petrol Ofisi family since 2008?

I started my business life as a high engineer in 1991 in the automotive sector, and then I worked at various positions in the lubricants sector from marketing to sales, from production to the supply chain. I had the chance to see the sector with different perspectives as I had been working in the field of commercial fuels and retail fuel for the past 6 years. I feel lucky myself; I have been able to know about many different disciplines and sectors in business life. I try to do outdoor sports as much as I can. What I enjoy the most in my life is to spend time with my twin daughters.

What is the importance of the lubricant and grease plant in Kocaeli-Derince for Turkey and Petrol Ofisi? Which investments have been made in the plant in recent years?



son dönemde ne tür yatırımlar yapıldı?

Petrol Ofisi olarak madeni yağ ve gres üretimimizi Kocaeli, Derince'de bulunan fabrikamızda gerçekleştiriyoruz.

Türkiye ve yakın coğrafyanın alanında en büyüklelerinden biri olan Petrol Ofisi Teknoloji Merkezi (POTEM), dünya ile paralel bir şekilde en son teknolojileri takip ediyor. POTEM, müşteri ihtiyaçlarını önceden belirleyip ürün portföyünü sürekli geliştirerek ve müşterilerine kesintisiz teknik destek sağlayarak, sektöründe AR-GE konusunda çitayı bir adım yukarı çıkarmıştır.

Sektördeki ilk ve en kapsamlı TS EN ISO/IEC

As Petrol Ofisi, we produce our lubricants and greases in our plant in Derince, Kocaeli.

Petrol Ofisi Technology Center (POTEM), one of the largest technology centers in this field within Turkey and the nearby geography, follows the latest technologies in parallel with the world. POTEM has raised the bar in terms of R&D in its sector by determining customer needs ahead of time, continuously developing its product portfolio, and uninterrupted technical support to its customers.

POTEM, holder of the first and most comprehensive TSE



17025:2012 laboratuvar yeterlilik akreditasyonuna sahip POTEM, en modern teknolojik ekipman ve uzman ekibiyle madeni yağ ile akaryakıtta, ürün araştırma, geliştirme faaliyetleri bakımından Türkiye'nin ve yakın çevresinin en gelişmiş laboratuvarlarından biri konumundadır. POTEM, Petrol Ofisi müşterilerinin talepleri doğrultusunda yeni madeni yağ ürünleri geliştirmekte ve kontrollerini yapmaktadır. Bugüne kadar yaptığı çalışmalarla hem ulusal hem de uluslararası arenada yeterliliğini kanıtlayan POTEM, AR-GE çalışmalarına verdiği önem, sürekli gelişen teknolojik altyapısı, sunduğu hizmet kalitesi ve çeşitliliği ile hem Petrol Ofisi'nin hem de Türkiye'nin gurur duyacağı bir teknoloji merkezidir.

Ar-Ge çalışmalarının yanı sıra POTEM bünyesinde bulunan, TÜRKAK'tan 83 farklı testten akredite madeni yağ laboratuvarında ise Petrol Ofisi'nin yanı sıra başta uluslararası kuruluşlar ve kamu kurumları olmak üzere tüm sektöre hizmet verilmektedir.

Burada üretim ve depolama kapasiteniz nedir? Petrol Ofisi'nin Derince tesislerinde ürettiği ürün gamından bahsedebilir misiniz?

Kocaeli, Derince'de bulunan fabrikamız, yılda toplam 140.000 ton üretim ve 14.000 ton bitmiş ürün, 50.000 ton ise hammadde ve yarı madde olmak üzere toplam 64.000 ton depolama kapasitesine sahiptir.

Petrol Ofisi olarak binek araç motor yağlarımız Maxima ve ağır hizmet dizel motor yağlarımız Maximus

ENISO/IEC17025:2012laboratorycompetencyaccreditation, is one of the most advanced laboratories in Turkey and its immediate surroundings in terms of research and development activities in the field of lubricants and fuel with its most modern technological equipment and expert team. POTEM develops and inspects new lubricant products in line with the demands of Petrol Ofisi customers. Having proven its competence both in the national and international arena with its activities so far, POTEM is a source of pride for Petrol Ofisi and for Turkey with the importance it attaches to R&D works, its constantly evolving technological infrastructure, and the service quality and diversity it offers.

In addition to the R&D works, there is a special lubricant laboratory within POTEM. The laboratory, accredited by TURKAK in 83 different tests, offers services to the entire sector, not only to Petrol Ofisi but also to public agencies and international organizations.

What is the production and storage capacity of your plant? Can you please tell us about the range of products offered by Petrol Ofisi Derince plant?

Our factory located in Derince, Kocaeli has a total production capacity of 140,000 tons per year, and a total storage capacity of 64,000 tons, including 14,000 tons of finished products, 50,000 tons of raw materials and semi-products.

As Petrol Ofisi, we meet the needs of all sectors,

markamız başta olmak üzere 350'den fazla ürünümüz ile; otomotiv, sanayi, madencilik, tarım, nakliye, inşaat, denizciliğin yanı sıra tüm sektörlerin ihtiyaçlarına cevap veriyoruz. Müşterilerimizin her türlü taleplerini üstün kaliteli ürünlerimiz, gelişmiş lojistik ağıımız, güçlü altyapımız ve uzun yıllara dayanan operasyonel hizmet deneyimimiz sayesinde benzersiz bir şekilde karşılayabiliyoruz.

Bu tesisten hangi ülkelere ihracat gerçekleştiriyorsunuz? İhracat rakamlarınızı paylaşabilir misiniz?

4 kıtada 33 ülkeye yıllık 10.400 ton ihracat gerçekleştiriyor, milyonlarca müşterimizin hayatını kolaylaştırıyoruz.

Petrol Ofisi olarak önde gelen OEM'lerle işbirlikleri gerçekleştiriyorsunuz. Bu anlaşmalardan bahsedebilir misiniz?

Binek araç, hafif ticari, ağır vasıta ve iş makinalarına kadar uzanan farklı segmentlerde önde gelen Orijinal Ekipman Üreticileri (OEM) ile işbirliğimizi sürdürüyor, yeni ürün ve çözümlerimizle güçlenerek yolumuza devam ediyoruz. İlk dolum, satış sonrası hizmetler ve teknoloji konusunda işbirliği yaptığımız markalar arasında MAN, Hidromek, Temsa Motorlu Araçlar, Erkunt Traktör, Karsan, Wirtgen, Hyundai İş Makinaları (HMF), Maats ve Sanko Makine gibi sektörünün önde gelen markaları yer alıyor.

Petrol Ofisi, Petrol Sanayi Derneği'nin (PETDER) 2010-2017 yılları arası verilerine göre madeni yağ ve kimyasallardan oluşan toplam madeni yağ sektöründe "en çok tercih edilen marka"dır ve yüzde 24,9 pazar payı ile "pazar lideri"dir.

Yeni görevinizde hedefleriniz nelerdir?

Bugüne kadar olduğu gibi önümüzdeki süreçte de en önemli hedefimiz; sürdürülebilir ve sağlıklı büyüme. Bunu da, yine bugüne kadar olduğu gibi; müşterilerimizin şimdiki ihtiyaçları kadar gelecekteki ihtiyaçlarını da anlayıp, ona göre ürün ve hizmetler sunarak gerçekleştirmeye devam edeceğiz.

Yatırımlarımızı ve kaynaklarımızı her zaman olduğu gibi, otomotiv ve endüstriyel sektörlerin ihtiyacı olan ürünleri en üst teknolojilerle geliştirmek üzere değerlendiriyoruz.

Madeni yağ ihracatındaki hedefimiz ise faaliyette olduğumuz ülkelerde marka bilinirliğimizi arttırmak ve yeni pazarlara açılmaktır.



Sezgin Gürsu
Madeni Yağlar Direktörü
Lubricants Director

particularly automotive, industry, mining, agriculture, transportation, construction and maritime with our passenger car engine oils Maxima, heavy duty diesel engine oils Maximus, and more than 350 products. We can uniquely satisfy all of our customers' needs with our high-quality products, our advanced logistics network, our strong infrastructure and years of operational service experience.

To which countries do you export your products from this plant? Can you please share your export figures?

We export 10,400 tons of products annually to 33 countries in 4 continents, making millions of our customers' lives easier.

As Petrol Ofisi, you are collaborating with leading OEMs. Could you talk about these deals?

We continue our cooperation with leading Original Equipment Manufacturers (OEMs) in different segments ranging from passenger cars, light commercial, heavy duty vehicles to construction machinery, and get stronger with new products and solutions. Among the brands we cooperate on first fill, after sales services and technology are the leading brands such as MAN, Hidromek, Temsa Motorlu Araçlar, Erkunt Tractor, Karsan, Wirtgen, Hyundai Business Machines (HMF), Maats and Sanko Machinery.

Petrol Ofisi is the "most preferred brand" in the total lubricants sector, which consists of lubricants and chemicals, according to the Petroleum Industry Association (PETDER) data for 2010-2017, and is the "market leader" with a market share of 24.9 percent.

What are your goals in your new assignment?

Our most important goal for the future, as it has been until today, is to ensure sustainable and healthy growth. Again, as it has been up to now, we will continue to achieve this by understanding the current as well as future needs of our customers and by offering products and services to meet these needs.

As always, we value our investments and resources to develop the products needed by the automotive and industrial sectors with top technology.

Our goal in lubricant exports is to increase our brand awareness in the countries where we operate and to open up to new markets.

Hydralan[®] Brake Fluids

Premium Quality - Premium Safety



Hydralan[®] premium brake fluids, for more than 60 years, stand for the reliability of the brake system and therefore for the safety of vehicles. As an established partner of the automotive industry, we continuously develop products that meet and exceed, both, current and future requirements.

For additional information, please contact:
hydralan@basf.com

 **BASF**
We create chemistry



“Madeni yağ ihracatının artması için gerekeni yapacağız”

“We will do our best to increase lubricant exports”



İKMİB Başkanlık seçimlerinden başarıyla çıkan Adil Pelister, başkanlık döneminde neler yapacağını, sektöre neler vadettiğini anlattı. Kimya endüstrisine yönelik geliştirdiği projelerle sorunları gidermeyi hedefleyen Pelister, madeni yağ sektörünün problemlerini de yakından takip ediyor.

Having won the Presidency elections for İKMİB, Adil Pelister told us what he will do in his term of presidency, and what he offers to the sector. Pelister aims to eliminate all difficulties in the chemical industry with his projects, and closely follows the problems of the lubricants sector.

İKMİB Başkanlığı döneminizdeki temel hedefleriniz nelerdir? Fark yaratmak istediğiniz projelerden bahsedermisiniz?

Bildiğiniz gibi, kimyanın kalbinde yetişen biri olarak 23 Şubat'ta İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği İKMİB'e başkan adaylığımı açıkladım. Yoğun bir seçim kampanyasının ardından İKMİB Başkanlığına seçildim. “Biz Birlikte Güçlüyüz” mottosuyla yola çıkan, sektörümüzün önde gelen temsilcilerinin yer aldığı bir yönetim ekibimizle kazandık. Yeni dönemde; sektörümüzün tüm sorunlarını yeniden ele alacak, kalıcı çözümlerimizle ihracatçımızın önündeki tüm zorlukları kaldıracak ve yenilikçi projelerimizle birliğimizi yarınlara taşıyacağız. Tüm alt sektörlerimizle birlikte tek vücut olarak kimya sektörünün değerine değer katacak yeni bir dönemi başlatıyoruz. Bunun için de ‘Beşi Bir Yerde’ değerinde projelerimizi oluşturduk.

1. Yeşil pasaport için alt sınırın 100 bin dolara çekilmesi projemiz hazır

- İhracatçı KOBİ'lerimiz, yeni pazarlara daha hızlı ulaşmalı ve ülkemiz ihracatına daha fazla katkıda bulunmalı.
- KOBİ'lerimizin yurt dışında şahlanması için, yeşil pasaport alt sınırının 100 bin dolara çekilmesi ile ilgili özel bir çalışma başlatacağız.
- Ayrıca, ihracatçımıza vize kolaylığı getirebilmek için İKMİB bünyesinde özel bir “Vize Ofisi” kuracağız.

What are your main goals during your term of presidency at İKMİB? Can you please tell us about the projects you want to make a difference?

As you know, I announced candidacy for president of İKMİB, Istanbul Chemicals and Chemical Products Exporters' Association, on February 23rd as a person who grew up at the heart of chemistry. After an effective election campaign, I was elected as the President of İKMİB. We won the elections with our motto “We are Strong Together” and with our management team that consists of the leading representatives of our industry. In the new term; we will address all the problems of our industry, find permanent solutions to eliminate all difficulties that our exporters face, and carry our association to the future with innovative projects. We are launching a new era that will add value to the chemicals industry as a single body with all our sub-sectors. For this, we have developed five golden projects.

1. Our project is ready to decrease the lower limit for green passport to 100 thousand USD

- Our exporting SMEs should reach new markets faster and contribute more to our country's exports.
- We will initiate a special project for decreasing the lower limit for green passport to 100 thousand USD to boost our SME's operations abroad.
- In addition, we will establish a special “Visa Office” within İKMİB to facilitate the visa procedures for our exporters.



2. Dijital İhracat Platformu ile e-ticaretin yıldızı olacağız

- Gelişen sanayimizi ve ihracattaki başarımızı geleceğe taşımak için sektörümüzde dijital dönüşüm seferberliğini başlatacağız.
- E-ticaretin daha kolay öğrenilebilmesi ve günümüzün değişen ticari koşullarına hızla adapte olabilmek için "Dijital İhracat Platformu" kuracağız.
- Bu platformla birlikte ihracatçımızın e-ticaret platformlarında en etkin şekilde yer almasını sağlayacağız.
- E-ticaret eğitimlerimiz ve dijital dönüşümün önünü açacak maddi desteklerimizle üyelerimizi yeni ticaret trendlerinde söz sahibi yapacağız.
- Tüm sektörlerimizin e-ticaret dönüşümünü sağlayarak ticaretimizin geleceğine yön vereceğiz.

3. İhracatçımızın finansmana erişimini kolaylaştıracğız

- Başta KOBİ'lerimiz olmak üzere küçük ölçekli ihracatçımızın sermayesini yalnızca işletme sermayesi olarak kullanmasına fırsat tanıyacağız.
- Küçük Ölçekli Organize İhracat Bölgeleri oluşturulması için azami gayret göstererek bu planı hayata geçireceğiz. Böylece en düşük sermayeli sanayicimizin bile üretimden direkt ihracat yapmasını sağlayacağız.
- İhracatçılarımızın direkt finansmana ulaşması konusunda vadelerin 18 aydan 36 aya çıkarılması için sektörümüzün sözcüsü olacak ve bir eylem planı hazırlayacağız.
- Yeni hedef pazarlara açılmada Eximbank sigortalama ve limit talep geri dönüş sürelerinin kısaltılması için çalışacağız.
- Tareks sistemini yeniden ele alıp ihracatçımıza muafiyet sağlayacağız.

4. Yerlileştirme atağının öncüsü kimya sektörü olacak

- İhracatta 3. sırada yer alan kimya sektörümüzü marka projelerimizle kalıcı olarak 2.'liğe yükselteceğiz.
- "Sanayi ve İhracatta Yerlileştirme Atağı" kapsamında öncelik tanınan 5 ana alt sektörümüz için özel bir eylem planı oluşturacağız.
- Beş ana alt sektörümüz petrokimya, polimerler, aşular, nano-teknolojik ürünler ve amino bileşenler özelinde kurduğumuz 'Yerlileştirme Danışma Kurulu' ile destek projelerimizi hayata geçireceğiz.
- Yatırım rakamları, yerlileştirme uygun hammadde ve ara malların listelenmesi çalışmalarımızı tamamlayacağız.
- Seçimlerin hemen ardından Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yetkilileri ile bu kapsamda yapacağımız çalışmalar için bir araya geleceğiz.

5. Adil bir sektör temsiliyetiyle Türkiye Tanıtım Grubu fonlarından ve Türkiye Ticaret Merkezleri'nden en üst seviyede istifade edeceğiz

- Başta Turquality olmak üzere, markalaşma ve marka desteklerinden yararlanabilmek için "Sektörel Danışma Komiteleri" kuracağız.
- Kimya sektöründe stratejik öneme sahip projelerimizle

2. We will be the star of e-commerce with the Digital Export Platform

- We will launch a campaign of digitalization to carry our developing industry and export success to the future.
- We will establish a "Digital Export Platform" to make e-commerce easier to learn and to adapt quickly to today's changing business conditions.
- With this platform, we will ensure that our exporters are highly effective on e-commerce platforms.
- We will make our members an effective part of new commerce trends with our e-commerce training programs and financial support for digitalization.
- We will guide the future of our business by ensuring the e-commerce transformation of all our sectors.

3. We will facilitate our exporters' access to finance

- We will help the small-scale exporters and all SMEs to use their capital only as operating capital.
- We will do our best to create Small-Scale Organized Export Zones. In this way, we will make our exporters, even those with the lowest capital, export their products directly.
- As the voice of the sector, we will prepare an action plan to increase the terms from 18 months to 36 months to help our exporters access direct financing.
- To facilitate entrance to new markets, we will work to shorten the insurance and limit demand reply terms of Eximbank.
- We will review the TAREKS system and provide an exemption for our exporters.

4. The chemical sector will be the forerunner of the localization initiative

- With our distinctive projects, we will take the chemical sector to the 2nd place, which currently ranks 3rd in exports.
- We will develop a special action plan for our five main sub-sectors, which are given priority under the "Industrial and Export Localization Initiative".
- We will implement our support projects with the 'Localization Advisory Board', which we established in five major sub-sectors: petrochemicals, polymers, vaccines, nano-technological products and amino compounds.
- We will complete our works about investment figures, and the list of raw materials and intermediate goods that are suitable for localization.
- We will meet with the officials of the Ministry of Science, Industry and Technology to discuss our projects in this regard right after the elections.

5. On the basis of a fair representation of the sector, we will make the best of Turkey Promotion Group funds and Turkey Trade Centers

- We will establish "Sectoral Advisory Committees" in order to benefit from branding and brand supports, primarily Turquality.
- We will get the highest contribution from Turkey Promotion

Türkiye Tanım Grubu fonlarından en yüksek katkıyı alacağız.

- Türkiye Tanıtım Grubu kapsamında özel bir road show düzenleyerek, hedef sektörlerdeki ürünlerimizi dünyanın en büyük 50 perakende zincir mağazasının yöneticilerine tanıtmak üzere küresel ölçekte bir çalışma başlatacağız.
- Küresel zincir marketlerin Türkiye'de global satın alma ofislerinin kurulması için çalışma yapacağız.
- TIM bünyesinde dünyanın çeşitli noktalarında kurulan Türkiye Ticaret Merkezleri'ndeki kimya ihracatçımızın sayısını yükselteceğiz.
- Devlet desteklerine ek olarak "Kimya Alt Kümesi" kuracağız. Bu sayede hedef pazarlarımız bünyesinde bütün sene açık fuar olma özelliği taşıyan Türkiye Ticaret Merkezleri'nden istifade edeceğiz.

Türkiye ihracat sıralamasında kimya sektörünün daha üst sıralara çıkması konusunda biraz daha bahsedelim. Sektörün bu kadar büyülebileceğine inanıyor musunuz?

Türkiye kimya sanayi genç ve dinamik yapısı ile küresel ekonomiden önemli bir pay alabilecek potansiyele sahip. Lojistik avantaj sağlayan coğrafi konumumuz, kaliteli ve esnek üretim yapabilme gücümüz sayesinde rekabet edebilme açısından önemli bir konumda bulunuyoruz. Dünyada kimya sektörü ticaret hacmi, yaklaşık 4 trilyon dolar seviyesinde seyrediyor. Türkiye'nin sahip olduğu potansiyeli düşündüğümüzde, küresel kimya sektörü içinde aldığı payı çok daha yükseltebileceğini görüyoruz. Bizim de hedefimiz ilk olarak sektörümüzü ihracat sıralamasında kalıcı ikinciliğe taşımak. Bunu yapmak için önümüzde hiçbir engel yok.

Sizce ihracatta başarılı olmanın sırrı nedir? İhracat yapan şirketlere tavsiyede bulunmak ister misiniz?

Öncelikle üretmiş olduğumuz ürün ya da hizmetimizi nereye satacağımıza karar vermekle başlamak gerek, işte tam bu noktada kendi firmanızın ve rakiplerin analizi ve pazar araştırması hayati önem taşıyor! Dünya pazarlarının ve tüketicilerinin ihtiyaçları hiç durmadan değişiyor. İhracatınızın başarısı için, bu ihtiyaçları ne kadar çabuk keşfeder, ürün ve serviste yenilik sunabilirseniz, o kadar iyi olur. Yeni eğilimler yaratıp, devamını getirmek de bir o kadar önemlidir. Firmalarımıza en büyük tavsiyem AR-GE ve inovasyona önem vermeleri olur.

Küresel madeni yağlar pazarında Türkiye 1,1 milyar dolar ihracat hacmi ile 32. sırada yer alıyor. Madeni yağ ihracatında Türkiye'yi daha iyiye taşımak için planlarınız nelerdir?

Son yıllarda uluslararası firmaların Türkiye'de fason üretim yaptırması suretiyle, ülkemiz madeni yağ üssü haline geldi. Katma değeri yüksek olan madeni yağ, ülkemiz ihracatında önemli yer almaya devam ediyor.

Madeni yağ üretiminde kullanılan baz yağın ithalatta

Groups with our projects of strategic importance.

- *We will organize a special road show in scope of Turkey Promotion Group, and launch a global-scale project to introduce the products from the target sectors to the managers of 50 largest retail chain stores.*
- *We will work with global chain stores to establish global purchasing offices in Turkey.*
- *We will increase the number of chemical exporters in Turkey Trade Centers, which was established under TIM all around the world.*
- *In addition to government subsidies, we will establish a "Chemical Sub-Cluster". In this way, we will benefit from Turkey Trade Centers, which are exhibition areas open for the entire year.*

Let's talk a little bit more about taking the chemical sector to a higher rank in Turkey's exports. Do you believe that the sector can grow that much?

Turkish chemical sector has the potential to take a significant share in the global economy with its young and dynamic structure. We have great competitive power thanks to our geographical location that brings us logistic advantages, and our ability to make high quality and flexible production. Trade volume of the world chemical industry is about 4 trillion dollars. Considering Turkey's potential, we see it can further increase its share in the global chemical industry. Our primary goal is to carry our sector permanently to the second place in exports. There is nothing to prevent us from reaching this goal.

What is the secret of success in exports? Do you have any recommendations for exporting companies?

First of all, we need to start by deciding where to sell our products or services, and at that point analysis of your company and competitors and market analysis have vital importance! Needs of world markets and consumers are constantly changing. To achieve success in exports, you should discover these needs and offer innovative products and services as soon as possible. It is also important to create new trends and ensure continuity. My biggest recommendation to companies is to focus on R&D and innovation.

Turkey ranks 32nd in the global lubricants market with an export volume of 1.1 billion dollars. What are your plans to take Turkey to a higher level in lubricant exports?

In recent years, Turkey has become a center for lubricant production as international companies sign contract manufacturing agreements in Turkey. With high added value, lubricants continue to play a key role in the export of our country.

Manufacturers are required to make a deposit payment to the tax office as much as the Special Consumption Tax (SCT), as an inward processing certificate in import cannot be obtained for the base oil used in the production



dahilde işlem belgesi alamaması dolayısıyla oluşan ÖTV kadar teminatın vergi dairesine vermesi ciddi bir maliyet oluşturuyor. Yurt içinde tek tedarik yeri olan TÜPRAŞ'tan baz yağın madeni yağ üretiminde kullanmak amacıyla ihracat kayıtlı alınamaması sektörün ciddi sorunları arasında yer alıyor. Kaldı ki ÖTV'nin önce ödenmesi, ihracat sonrası ÖTV iade taleplerinin uzun sürmesi ciddi finans yükü getiriyor. Türkiye'ye ithal edilen madeni yağlarda TSE zorunluluğu yokken, madeni yağ üreticilerin ürettikleri ürünlere TSE alma zorunluluğu haksız rekabete yol açıyor. Ayrıca EPDK'ya yıllık ciro üzerinden ödenen katkı payları madeni yağ üreticilerine diğer bir maliyet unsuru olarak yansıyor.

Bu sorunların ivedilikle çözülmesi, madeni yağ ihracatının artmasını sağlayacağı için önerilerimizi ilgili kurumlara sunacağız.

of lubricants, and it creates a serious cost. For lubricant production, base oil cannot be bought from TÜPRAŞ as export registered and this creates another problem for the sector. Besides, the need to pay the SCT in advance and then wait for SCT refund is another financial burden. While there is no TSE obligation for the lubricants imported into Turkey, but lubricant manufacturers are obliged to obtain TSE certificates for their products. This is the main reason of unfair competition in the sector. In addition, the contribution paid to EMRA over the annual turnover is reflected as another cost to lubricant manufacturers.

Lubricant exports will increase when these problems are solved promptly, and therefore we will submit our proposals to relevant institutions in this regard.



Türkiye'deki madeni yağ şirketlerinin yurtdışındaki tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine destek olan Madeni Yağ Dünyası Dergisi ile ilgili görüş ve önerileriniz nelerdir?

Türk madeni yağ sektörünün tek dergisi olan Madeni Yağ Dünyası Dergisi, madeni yağ firmalarımızın yurtiçi ve yurtdışında tanıtımında önemli bir yere sahip. Derginin Türkçe ve İngilizce yayınlanması, birçok ülkede dağıtımının yapılması sektörümüze olumlu yansıdığını görüyoruz. Derginin aynı zamanda internet üzerinden yayın yapması da ayrıca madeni yağ sektörünün uluslararası tanıtımına büyük hizmet ediyor.

What do you think about the Lubricant World Magazine, which supports Turkish lubricant companies in their promotion and marketing activities abroad?

The Lubricant World Magazine, which is the only magazine of the Turkish lubricants industry, has an important place in promoting our lubricant firms both at home and abroad. We see the positive implications in our sector as it is published both in Turkish and English, and distributed in many countries. At the same, the magazine's presence in the internet and its online activities serves the international promotion of the lubricant industry.

Avrasya'da en çok yatırım çeken ülke:

Kazakistan

Attracting the most investment in Eurasia: Kazakhstan





Avrasya ülkeleri arasında yabancı yatırım hacmi miktarıyla ilk sırada yer alan Kazakistan, doğal zenginlikleri ve yeraltı kaynaklarıyla yatırımcılara elverişli bir ortam sunuyor. Dış ticaret hacminin tekrar artış trendine girdiği ülke, iş yapma kolaylığı açısından da iyi bir düzeye ulaşmayı gelmeyi amaçlıyor.

Kazakhstan, which ranks first in volume of foreign investment among the countries of Eurasia, offers a convenient environment for investors with its natural wealth and underground resources. The foreign trade volume has started to increase again in the country, which aims to reach a better position in terms of ease of doing business.





Türkiye'nin yaklaşık üç buçuk katı büyüklüğe sahip olan Kazakistan, yüzölçümü bakımından eski Sovyet ülkeleri arasında ikinci en büyük, dünyada ise dokuzuncu en büyük ülkedir. Çin, Kırgızistan, Rusya, Türkmenistan ve Özbekistan ile sınır komşu olan ülkenin Aral Gölü ve Hazar Denizi'ne de kıyısı vardır.

16 Aralık 1991 tarihinde bağımsızlığını ilan eden Kazakistan, parlamenter bir cumhuriyet olarak varlığını sürdürüyor. İdari açıdan Astana ve Almatı olmak üzere iki özel bölgeden ve 14 oblasttan oluşuyor. 1991 yılında göreve gelen Nursultan Nazarbayev, 1999 yılında tekrar seçildi. Cumhurbaşkanı'nın görev süresi 2007'de yapılan anayasal değişiklikle 7 yıldan 5 yıla indirilirken, yalnızca Nazarbayev'e ömür boyu seçilebilme hakkı tanındı. Nisan 2015'te yapılan cumhurbaşkanlığı seçimlerinde yüzde 97,7'lik oy oranıyla tekrar seçildi.

Zengin doğal kaynaklarla çevrili

Kazakistan, doğal kaynaklar bakımından son derece zengin bir ülke. Petrol ve doğal gaz kaynaklarının yanı sıra altın rezervleri de bir hayli fazla. Ülke ekonomisi bü-

Kazakhstan, roughly three and a half times the size of Turkey, is the second largest among the former Soviet countries and is the ninth largest country in the world in terms of land area. It is surrounded by China, Kyrgyzstan, Russia, Turkmenistan and Uzbekistan, and has a coast on the Aral Lake and the Caspian Sea.

Having declared its independence on December 16, 1991, Kazakhstan continues its existence as a parliamentary republic. In administrative terms, it consists of two special districts, Astana and Almaty, and 14 oblasts. Nursultan Nazarbayev, who first took office in 1991, was re-elected in 1999. While the term of office of the President was reduced from 7 years to 5 years with the constitutional amendment made in 2007, only Nazarbayev was granted the right to be elected for life. He was re-elected in April 2015 with a 97.7 percent vote in the presidential election.

Enjoying vast natural resources

Kazakhstan is rich in natural resources. Along with its oil and natural gas resources, the country also has significant gold reserves. National economy is largely based

Kazakistan'ın ihracatı (bin ABD doları) <i>Kazakistan's exports (thousand USD)</i>		Kazakistan'ın ithalatı (bin ABD doları) <i>Kazakistan's imports (thousand USD)</i>	
2017	48,342,145	2017	29,304,709
2016	36,775,323	2016	25,174,779
2015	45,954,426	2015	30,567,159

Kaynak/Source: Kazakistan Cumhuriyeti İstatistik Komitesi/Statistics Agency of the Republic of Kazakhstan



yük ölçüde petrol ihracatı gelirlerine ve madencilığe dayanıyor. Hizmet ve tarım sektörü de ülkede en fazla istihdam sağlayan sektörlerdir.

Bugün gayri safi yurtiçi hasılanın 184 milyar dolar olduğu Kazakistan'da, reel GSYİH büyüme oranı yüzde 1,2'dir. Ülkenin başlıca ihracat kalemleri ham petrol ve türevleri, radyoaktif elementler, maden, gıda ve demir-çelik ürünleri gelirirken, başlıca ithalat kalemleri de otomotiv, petrol yağları, ilaç, iletişim cihazları, hava taşıtları ve makineden oluşuyor.

Ülkenin 2018 yılı Ocak ayı dış ticaret hacmi, bir önceki yılın aynı ayına kıyasla yüzde 24,8 oranında artış göstererek 6,5 milyar dolara yükseldi.

Kazakistan'ın ithalatında ilk sırada Rusya Federasyonu yer alıyor. Kazakistan ithalatının yüzde 39'unu Rusya ile gerçekleştiriyor. Rusya'nın ardından Çin, Almanya, ABD ve İtalya geliyor. İhracat rakamlarına bakıldığında Kazakistan'ın ihracatının yüzde 17'sini İtalya ile gerçekleştirdiği görülüyor. İtalya'yı Çin, Hollanda, Rusya Federasyonu ve İsviçre takip ediyor.

Kazakistan'ın ihracatının önemli kısmını petrol ve ana metaller oluşturuyor. Bu nedenle ülkenin gelirleri bu ürünlerin fiyatlarındaki değişimlerden önemli ölçüde etkileniyor.

Türkiye ithalat ve ihracatta ilk onda

Kazakistan'ın ithalat partnerleri arasında Türkiye 7. sırada yer alıyor. Ülkenin ihracatında ise 9. sırada Türkiye bulunuyor. İki ülke arasında 2017 yılında gerçekleşen dış ticaret hacmi 2.209 milyon dolar civarındadır. Türkiye, Kazakistan'a 2017 yılında toplam 746 bin dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken, Kazakistan'dan Türkiye'ye 1.163 bin dolarlık ithalat kaydedildi.

on oil exports and mining. The service sector provides the most employment in the country.

In Kazakhstan, where gross domestic product today is 184 billion dollar, real GDP growth rate is 1.2 percent. The main export items of the country are crude oil and its derivatives, radioactive elements, mining, food and iron-steel products. The main import items are automotive, petroleum oils, pharmaceuticals, communication devices, aircrafts and machinery.

The country's foreign trade volume increased by 24.8 percent in January 2018, compared to the same month of the previous year, and reached 6.5 billion dollars.

Top import partner of Kazakhstan is the Russian Federation, dominating 39 percent of Kazakhstan's imports. Russia is followed by China, Germany, the United States and Italy. In terms of export figures, Italy comes first by representing 17 percent of Kazakhstan's exports. Italy is followed by China, the Netherlands, the Russian Federation and Switzerland.

Oil and base metals constitute the major part of Kazakhstan's exports. For this reason, the country's revenues are significantly affected by the changes in the prices of these products.

Turkey among top 10 countries in import and export

Turkey is ranked 7th in the import partners of Kazakhstan, and it takes the 9th place in the country's exports. Foreign trade volume between the two countries valued at 1875 thousand dollar in 2017. Turkey's exported 730 thousand dollar worth of goods to Kazakhstan, while Kazakhstan imported 1145 thousand dollar worth of goods to Turkey in 2017.

Türkiye-Kazakistan ikili ticareti (milyon USD)

Bilateral trade between Turkey and Kazakhstan (million USD)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
İhracat Export	890,6	633,4	819	948,3	1.069	1.039,4	977,5	750	623,7	746,4
İthalat Import	1.861,1	959,5	1.392,5	1.995,5	2.057	1.760,1	1.236,3	1.109,8	1.093,9	1.463,2
Toplam Total	2.751,7	1.592,9	2.211,5	2.943,8	3.126	2.799,5	2.213,8	1.859,8	1.717,6	2.209,6

Kaynak/Source: Türkiye İstatistik Kurumu/Turkish Statistical Institute

Kazakistan, Türkiye'nin Orta Asya Türk Cumhuriyetleri arasında en fazla yatırımının bulunduğu ülkeler arasında yer alıyor. Türkiye'nin Kazakistan'daki yatırımlarının tutarı 1,8 milyar doları aşiyor. Ülkedeki Türk şirketlerinin faaliyetleri ticaret, telekomünikasyon, otel işletmeciliği, süpermarket işletmeciliği, müteahhitlik, petrol ürünleri ve gıda imalatında yoğunlaşıyor. Türkiye Petrolleri de ülkedeki en büyük Türk yatırımcı olarak öne çıkıyor.

Kazakhstan is among the Turkish Republics in Central Asia that attracts the highest number of investments from the Republic of Turkey. Turkey's investments in Kazakhstan cost higher than 1.8 billion dollars. The activities of the Turkish companies in the country are concentrated in trade, telecommunications, hotel management, supermarket operations, contracting, petroleum products and food industry. Turkish Petroleum stands out as the biggest investor in the country.

Petrol ve madeni yağ sektörü

Petroleum and lubricants sector

Petrol rezervleri bakımından son derece zengin olan Kazakistan, ülkedeki rafineri sayısını arttırmayı ve mevcut rafinerileri modernize etmeyi hedefliyor. Ülkenin petrol ve madeni yağ sektörünün daha da gelişmesi ve büyümesi bekleniyor.

Kazakhstan, having vast oil reserves, aims to increase the number of refineries in the country and modernize existing refineries. The oil and lubricant sector of the country is expected to further develop and grow.

Kazakistan, petrol rezervleri bakımından dünyada ilk 15 ülke arasında yer alıyor ve dünya toplam petrol rezervlerinin yüzde üçüne sahip. Eski Sovyet Cumhuriyetleri arasında Rusya'dan sonra ikinci büyük petrol üreticisi olan ülkenin yüzde 62'si petrol ve gaz alanlarıyla kaplı. Ülkede toplam 172 petrol sahası bulunuyor ve 80'i aşkın petrol sahası halihazırda geliştiriliyor. Petrol sahalarının yüzde 90'ından fazlası 15 büyük petrol sahasında yoğunlaşmış durumda. Hidrokarbon rezervlerinin yaklaşık yüzde 70'i ise Kazakistan'ın batısında yer alıyor.

2016 yılında ülkedeki toplam petrol ve kondensat üretimi 78 milyon ton olarak gerçekleşti. Kazakistan Enerji Bakanı Kanat Bozumbayev, 2017 yılının ilk çeyreğinde petrol ve kondensat üretiminin yaklaşık 21,1 milyon tona ulaştığını bildirdi. Bakanlık tahminlerine göre üretim 2020 yılına kadar 88 milyon tona yükselecek.

Ülkede hali hazırda Çimkent, Atrau ve Pavlodar şehirlerinde petrol rafinerileri faaliyet gösteriyor. Tüm rafinerilerde modernizasyon çalışmaları yürütülüyor. Modernizasyon çalışmaları tamamlandığında rafinerilerin toplam kapasitesi 16 milyon tonun üzerine çıkacak.

Kazakistan is among the top 15 countries in the world in terms of essential oil reserves, having 3 percent of the world's total oil reserves. It is the second largest oil producer after Russia, among all former Soviet Republics. 62 percent of the country is occupied by oil and gas areas, and there are 172 oil fields, of which more than 80 are under development. More than 90 percent of oil reserves are concentrated in the 15 largest oil fields. About 70 percent of the hydrocarbon reserves are concentrated in western Kazakhstan.

Total production of oil and condensate was 78 million tonnes in 2016. Kanat Bozumbayev, Minister of Energy of Kazakhstan, reported that oil and condensate production amounted to about 21.1 million tons in the first quarter of 2017. According to the Ministry's forecasts, the production will gradually grow to 88 million tonnes by 2020.

Kazakhstan has three major oil refineries: Atyrau, Shymkent and Pavlodar. All of them are being currently modernized. The refining capacity of all the three plants will exceed 16 million tons after modernization of the refineries is completed.

“Kazakistan, dünya enerji piyasasını etkileyebilecek kadar zengin hidrokarbon rezervlerine sahip”

“Kazakhstan owns the richest hydrocarbon reserves that can influence the world energy market”

Kazakistan madeni yağ pazarını daha yakından tanıyabilmek için ülkedeki en büyük madeni yağ üreticileri ve satıcılarından biri olan HILL şirketinin Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdürü (CMO) Nurshat Maratov ile bir röportaj gerçekleştirdik ve önemli bilgiler edindik.

To gain a thorough insight about the lubricant market in Kazakhstan, we made an interview with Nurshat Maratov, Chief Marketing Officer of HILL Corporation, which is one of the largest lubricant production and trading companies in Kazakhstan.

Kazakistan'ın petrol endüstrisi için öneminden bahsederek başlayalım. Ülkenin bu alanda konumunu nasıl görüyorsunuz?

Kazak petrolünün genel rezerv miktarını tahmin etmek pek kolay değil, çünkü rezervlerin büyük bir kısmı Hazar Denizi sahanlığında yer alıyor. Petrol ve gaz sektörünün doğal kaynak potansiyeli, petrol ve gaz sahalarının miktarı ve rezervlerine ve bu kaynakların çıkarılması ve taşınması ile ilgili koşullara göre belirleniyor.

Bugün Kazakistan, dünya enerji piyasasını etkileyebilecek düzeyde zengin hidrokarbon rezervlerine sahip. Kazakistan Cumhuriyeti'nin batı kısmı ise hidrokarbon rezervlerinin yüzde 70'inin bulunduğu, petrol üretiminin kalbi diyebileceğimiz bölgeyi oluşturuyor.

Petrol rezervlerinin yüzde 90'dan fazlası Tengiz, Kashağan, Karaçaganak, Uzen, Zhetybai, Zhanazhol, Kalamkas, Kenkiyak, Karazhanbas, Kumkol, Buzaçi Severny, Alibekmola, Orta ve Doğu Prorva, Kenbai, Royal gibi 15 büyük sahada yoğunlaşmış durumda.

Kazakistan madeni yağ pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz? Güncel ihracat ve ithalat rakamları nedir?

İstatistik veriler ve HILL Corporation rakamlarına göre, 2017 yılı sonu itibarıyla Kazakistan madeni yağ pa-



Nurshat Maratov
CMO, HILL Corporation

Can you please give us brief information about Kazakhstan's importance for the petroleum industry?

The general reserves of Kazakh oil are rather difficult to estimate, since a large part of it is concentrated in the shelf of the Caspian Sea. The natural resource potential in the oil and gas sector is determined by the quantity and reserves of oil and gas fields and the conditions for their extraction and transportation.

Kazakhstan today is the owner of the richest hydrocarbon reserves that can influence the world energy market. The main heart of oil production, where about 70 percent of the hydrocarbon reserves are concentrated, is the western part of the Republic of Kazakhstan.

More than 90 percent of the oil reserves are concentrated in 15 largest fields: Tengiz, Kashagan, Karachaganak, Uzen, Zhetybai, Zhanazhol, Kalamkas, Kenkiyak, Karazhanbas, Kumkol, Buzachi Severny, Alibekmola, Prorva Central and Eastern, Kenbai, Royal, half in two giant oil fields of Kashagan and Tengiz.

What is latest situation in Kazakhstan's lubricant market? What about the import and export volumes?

According to statistical data and data of HILL Corporation following the results of 2017 - the market of

zarının yaklaşık 140.000 ton olduğu öngörülmüştür.

Avrasya Ekonomik Birliği (EAEU) dışındaki ülkeler, 42.300 ton (78,2 milyon dolar) hacimle toplam ithalatta yüzde 30 paya sahip. EAEU dışındaki BDT ülkeleri arasında Özbekistan ve Türkmenistan en büyük ithalatçılar arasında yer alıyor. Daha uzak coğrafyalarda ise Finlandiya, Almanya, Kore, Litvanya ve Hollanda en önemli ihracatçılar arasında ilk sıralarda yer alıyor.

EAEU ülkeleri yaklaşık 69.400 ton (65,6 milyon dolar) ile toplam ithalatın yüzde 50'sini elinde bulunduruyor. Bunların arasında ise yüzde 90'ın üzerinde pay ile Rusya başı çekerken, ardından Belarus ve Kırgızistan geliyor.

Kazakistan pazarında pek çok marka temsil ediliyor. Rus markaları Lukoil, Gazpromneft ve Rosneft; Mobil, Shell, Total, Fuchs Titan gibi dünya markaları; Koreli Kixx ve S-Oil; Finlandiyalı Neste Oil; Belçikalı Champion ve Wolf ile daha pek çok marka Kazakistan pazarında yer alıyor.

Ülkede kaç tane rafineri ve kaç tane madeni yağ üreticisi faaliyet gösteriyor?

Kazakistan'da Atyrau Rafinerisi, Pavlodar Petrokimya Tesisi ve PetroKazakistan olmak üzere üç büyük rafineri faaliyet gösteriyor. Bunların toplam kapasitesi ise yılda 16 milyon ton civarında.

HILL Corporation tesisi Kazakistan'ın Hızlandırılmış Endüstriyel ve Yenilikçi Kalkınma Programı kapsamında inşa edildi ve 2010 yılının ilk çeyreğinde faaliyete başladı. Tesis inşa edilirken ABD'li lider işleme ekipmanı üreticilerinin uzun yıllara dayanan tecrübesinden ve madeni yağ üretimine dair ileri teknolojiden faydalandı. HILL Corporation bugün Kazakistan Cumhuriyeti'nde madeni yağ alanındaki en büyük üreticilerden ve satıcılardan biri konumuna ulaştı.

Şirketiniz hakkında daha fazla bilgi verebilir misiniz? Mevcut operasyonlarınız, ürünleriniz, ihracat ve ithalatta konumunuz nedir?

Tesis yıllık 70.000 ton üretim kapasitesine sahip. Mevcut ekipman kullanılarak kapasitenin yıllık 100.000 tona kadar yükseltilmesi mümkün. Tesiste 300 kişi istihdam ediliyor.

Üretilen yağlar Mercedes-Benz, Volvo, Cummins, General Electric, Jenbacher, Caterpillar, MWM, ZF, MAN, MACK, Deutz, MTU, KAMAZ, Avtovaz, Renault gibi pek çok OEM onayına sahip.

Tesisin müşterileri arasında büyük endüstriyel kuruluşlar ve ulusal firmalar da yer alıyor. Bunlar arasında Tengizchevroil, Halliburton, Kazakistan Temir Zholy (ulusal demiryolu şirketi), CNPC Aktobemunaygas JSC, HeidelbergCement, KazMunayGaz JSC, Bogatyr Komir LLP, Kazakhmys LLP, Arcellor Mittal ve Petrokazakhstan şirketlerini sayabiliriz.

Şirket farklı türler, bileşimler ve yapılaraya sahip 100'ün üzerinde madeni yağdan oluşan geniş bir ürün portföyüne sahip. Kazakistan Cumhuriyeti sınırları içinde müşterilerine madeni yağ tedarik etmenin yanı sıra, şirketin aynı zamanda Rusya, Çin, Tacikistan, Özbekistan, Azerbaycan ve Kırgızistan'da partnerleri ve temsilcilik ofisleri de bulunuyor.

lubricants of the Republic of Kazakhstan is estimated at about 140,000 tons.

The share of imports from countries outside the Eurasian Economic Union (EAEU) is 30 percent or 42,300 tons (78.2 million USD). Among the CIS countries outside the EAEU, the largest importers are countries such as Uzbekistan and Turkmenistan. From far abroad; Finland, Germany, Korea, Lithuania and Netherlands are among the major importers.

The share of imports from the EAEU countries is 50 percent or about 69,400 tons (65.6 million USD). The largest share of over 90 percent is occupied by Russia, further by Belarus and Kyrgyzstan.

Different brands of oils are represented in the market, such as Russian oils Lukoil, Gazpromneft and Rosneft, world brands like Mobil, Shell, Total, Fuchs Titan, and Korean Kixx and S-Oil, as well as Finnish Neste Oil, Belgian Champion and Wolf, and others.

How many refineries and how many blenders operate in the country?

There are three oil refineries in Kazakhstan with a total capacity of 16 million tons of oil per year: Atyrau Refinery, Pavlodar Petrochemical Plant and PetroKazakhstan Inc.

HILL Corporation plant was constructed within the Program of Boosted Industrial and Innovative Development of Kazakhstan. The Plant was put in service in the first quarter of 2010. The basis of the construction of the plant underlies many years of experience of leading U.S. processing equipment manufacturers and advanced technology in the production of lubricants. Today, HILL Corporation is one of the largest production and trading companies in the field of lubricants in the Republic of Kazakhstan.

Can you please give us more information about your company? What are your operations, products, export and import partners?

Production capacity of the facility is 70,000 tons annually. Employed equipment can be expanded to bring the output up to 100,000 tons annually. The plant staff is about 300 employees.

Oils are approved by OEMs including Mercedes-Benz, Volvo, Cummins, General Electric, Jenbacher, Caterpillar, MWM, ZF, MAN, MACK, Deutz, MTU, KAMAZ, Avtovaz, Renault and others.

Customers of the Plant are major industrial enterprises and national companies such as: Tengizchevroil, Halliburton, Kazakhstan Temir Zholy (national railway company), CNPC Aktobemunaygas JSC, HeidelbergCement, KazMunayGaz JSC, Bogatyr Komir LLP, Kazakhmys LLP, Arcellor Mittal, Petrokazakhstan.

The Company produces a broad range of products, consisting of more than 100 types of lubricants of different types, compositions and configurations. In addition to supplying customers with lubricants in the territory of the Republic of Kazakhstan, the company has partners and representative offices in Russia, China, Tajikistan, Uzbekistan, Azerbaijan and Kyrgyzstan.

“İş insanları karşılıklı pazar olanaklarını daha etkili şekilde değerlendirmeli”

"Business people should evaluate mutual market opportunities more effectively"

Kazakistan ekonomisi, ticaret şartları ve potansiyeli yüksek yatırım alanları hakkında en doğru ve kapsamlı bilgiler için DEİK Türkiye-Kazakistan İş Konseyi'ne başvurduk ve Konsey Başkanı Mert Sarı'dan çok faydalı bilgiler aldık.

We consulted Mert Sarı, President of DEIK Turkey-Kazakhstan Business Council, for the most accurate and comprehensive information about Kazakhstan's economy, trading conditions and potential investment areas, and obtained very useful information.

Kazakistan ekonomisini genel hatlarıyla değerlendirebilir misiniz?

Kazakistan'da yürütülen ekonomi politikalarının temel amacı ekonominin petrole ve dünya petrol fiyatlarındaki dalgalanmalara olan bağımlılığını azaltmak ve 2050 yılında dünyanın rekabet gücü en yüksek 30 ülkesi arasında yer almaktır. 2050 yılına gelindiğinde petrol dışı sektörlerin ekonomideki payının yüzde 32'den yüzde 70'e çıkarılması ve Kazakistan'ın iş yapma kolaylığı listesinde ilk 20 üke arasına girmesi öngörülmüyor.

Kazakistan'ın dış ekonomik ilişkilerinde son durum nedir?

İhracatında petrol ve diğer stratejik hammadde kaynaklarının ağırlıkta olduğu Kazakistan, bu ürünlerin dünya pazarlarındaki fiyatlarının yüksek seyir izlemesine bağlı olarak dış ticaret fazlası veriyor. Ülkenin dış ticareti ve ihracat gelirleri petrol ve ana metallerin fiyatlarında yaşanan dalgalanmalardan önemli ölçüde etkileniyor. Kalkınma programları ve bu kapsamda atılan somut adımlar sayesinde önümüzdeki yıllarda rekabet gücü yüksek sanayi üretiminin geliştirilmesi ve sanayi ürünlerinde ihracata dayalı bir yapıya geçilmesi için çalışmalar yapılıyor.

Yabancı yatırımlar bakımından en çok hangi sektörler ilgi görüyor?

Bugün Kazakistan'ın Avrasya coğrafyasında en elverişli yatırım iklimine sahip ülke olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Orta Asya ülkelerinin bağımsızlık kazanmasından sonra geçen dönemde bu ülkelere gelen toplam yabancı sermayenin yüzde 80'inin Kazakistan'ın payına düşmesi bu değerlendirmeyi doğruluyor. Yetkili kurum-



Mert Sarı
DEİK Türkiye-Kazakistan İş Konseyi Başkanı
DEIK Turkey-Kazakhstan Business Council President

Can you please evaluate Kazakhstan's economy in general?

Current economy policies in Kazakhstan aim to reduce the country's dependence on petroleum, decrease impact of the fluctuations in world petroleum prices, and become one of the 30 most competitive countries in the world by 2050. It is targeted to increase the share of non-petroleum sectors in economy from 32 percent to 70 percent, and to make the country one of the top 20 countries in the Ease of Doing Business List.

What is the latest situation in Kazakhstan's foreign economic relations?

Oil and other strategic raw materials are the main items in Kazakhstan's exports, and the country has foreign trade surplus due to high prices of these products in world markets. Foreign trade and export revenues of the country are significantly affected by fluctuations in the prices of oil and basic metals. Thanks to development programs and concrete steps taken in this context, efforts are underway to develop highly competitive industrial production and to switch to an export-based structure in industrial products in the coming years.

Which sectors attract foreign investment the most?

We can easily say that today Kazakhstan has the most favorable investment environment within Eurasia. Kazakhstan holds 80 percent of the total foreign capital arriving in these countries after the independence of Central Asian countries, and this rate confirms our statement. According to the data from competent authorities, the total cumulative amount of direct foreign capital in Kazakhstan between 1992 and 2015 is about 260 billion USD.

ların verilerine göre, 1992-2015 yılları arasında Kazakistan'a gelen doğrudan yabancı sermayenin toplam birikimli tutarı yaklaşık 260 milyar dolardır.

Türkiye ile Kazakistan arasındaki ticari ve ekonomik ilişkileri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye ile Kazakistan arasındaki ekonomik ilişkilerin başlangıç yılı diyebileceğimiz 1992 yılında karşılıklı ticaretimiz sadece 30 milyon dolardı. 2017 yılında ise ikili ticaretimiz 2 milyar doların üzerine çıktı. Önümüzdeki birkaç yıl içerisinde 5 milyar dolar seviyesine çıkacağını tahmin ediyoruz.

Kazakistan ile Türkiye arasındaki ikili ticaret hacmi arzu ettiğimiz seviyenin altında, ancak her iki ülke iş insanlarının karşılıklı pazar olanaklarını daha etkili şekilde değerlendirmeleri gerektiği kanaatindeyiz. Kazakistan'da Türk ürünlerinin çok rağbet gördüğünü her fırsatta dile getiriyoruz. Firmalarımızın bu potansiyelden daha iyi yararlanmaları, tanıtım ve mağazalaşma çalışmalarına ağırlık vermeleri gerekir.

Yatırımlar bakımından güncel durum nedir?

Kazakistan İstatistik Ajansı verilerine göre Türkiye, Rusya ve Çin'den sonra Kazakistan'da en fazla yabancı hisseli şirkete sahip olan üçüncü ülkedir. Resmi rakamlara göre, Kazakistan'daki Türk yatırımlarının toplam birikimli tutarı 2 milyar dolar civarındadır. Kazakistan'da çalışan Türk firmalarının yaklaşık 15 bin Kazak vatandaşına istihdam sağladığı ifade ediliyor.

DEİK Türkiye-Kazakistan İş Konseyi olarak ne tür çalışmalar yürütüyorsunuz?

Türkiye-Kazakistan İş Konseyi 1992 yılında kurulmuş olup, Türkiye ile Kazakistan arasındaki işbirliğinin gelişmesi sürecinde müstesna rol oynamıştır.

Her iki ülkeden özel sektör ve kamu kurumları temsilcilerinin katıldığı iş toplantıları, heyet ziyaretleri ve diğer etkinlikler organize eden Konseyimiz iki ülke iş insanlarının birbirlerini tanıyarak iş bağlantıları kurmalarına, Türk özel sektörünün Kazakistan'daki fırsatlarla ilgili bilgi edinmesine ve bu fırsatlardan yararlanmak için doğru adımlar atmasına önemli katkıda bulunmuştur ve bulunmaya devam ediyor.

Konseyin gelecek dönem için planladığı çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

Kazakistan'da potansiyel arz eden sektörleri ve bu sektörlerdeki iş fırsatlarını tanıtan somut çalışmalar yapıyoruz. Ayrıca, Türk iş insanlarının Kazakistan'da gerçekleştirilen yatırım projelerinde daha aktif yer almaları öncelikli hedeflerimizden birisidir. Bu hedef doğrultusunda, başta Kazakistan Yatırımlar ve Kalkınma Bakanlığı olmakla, ilgili kurumların yetkilileri ile Türk iş insanlarını bir araya getiren özel toplantılar düzenledik. Önümüzdeki dönemde bu toplantıları daha sık yapmayı planlıyoruz.

What can you say about the trade and economic relations between Turkey and Kazakhstan?

In 1992, the initial year of economic relations between Turkey and Kazakhstan, our bilateral trade was only 30 million USD. In 2017, this number exceeded 2 billion dollars. In the next few years, we predict that bilateral trade volume will increase to 5 billion USD.

The bilateral trade volume between Turkey and Kazakhstan is below the level we desire, but we believe that business people from both countries should use mutual market opportunities more effectively. We express at every opportunity that the Turkish products are very popular in Kazakhstan. Our companies need to make better use of this potential, emphasize their promotion and store activities.

What is the current situation in terms of investments?

According to the Kazakhstan Statistics Agency, Turkey has the third largest number of foreign shareholding companies in Kazakhstan, following Russia and China. According to official figures, the total cumulative amount of Turkish investments in Kazakhstan is around 2 billion USD.

It is stated that Turkish companies working in Kazakhstan provide employment for about 15 thousand Kazakh citizens.

What kind of activities do you carry out as DEİK Turkey-Kazakhstan Business Council?

Turkey-Kazakhstan Business Council was established in 1992, and it played an exceptional role in the development of cooperation between Turkey and Kazakhstan.

The Council organizes business meetings, delegation visits and other events with the participation of the representatives of the private and public institutions from both countries, helps them know each other, make business contacts. The council acts as a platform to inform the Turkish private sector about the opportunities in Kazakhstan and assist them in taking the right steps to take advantage of these opportunities.

What are the plans and objectives of the Council for the next term?

We take concrete steps to introduce potential sectors in Kazakhstan and the business opportunities in these sectors. It is also one of our priorities to help Turkish business people take a more active role in investment projects in Kazakhstan. In line with this goal, we organized special meetings, bringing together the authorities of the relevant institutions and Turkish business people, in particular with the Ministry of Investment and Development of Kazakhstan. We are planning to do these meetings more often in the coming period.





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

Dielektrik sıvılarında sentetik esterlerin avantajları

Advantages of synthetic ester dielectric fluids

Trafo yağları, güç ve dağıtım sistemlerinin verimliliğini artırma ve olası tehlikeleri azaltma konusunda büyük rol oynuyor. Sentetik esterler yangın güvenliği, yalıtım ömrü, çevreye duyarlılık ve kullanım döngüsü bakımından pek çok avantaj sunuyor.

Transformer oils play a major role in increasing the efficiency of power and distribution systems and reducing potential hazards. Synthetic esters offer many advantages in terms of fire safety, insulation life, environmental sensitivity and usage cycle.

Trafo her yerde. Bugünün şehir yapılarında, en küçük işler dahil neredeyse her şey için elektriğe gereksinim duyuyoruz. Elektrik enerjisini elde etmek ve kullanmak için, hayatımızın her alanında elektrik ve güç trafolarına ihtiyacımız var.

Elektrik üretmek için kömür santralleri, nükleer santraller, hidroelektrik santralleri, rüzgar enerjisi santralleri ve güneş panelleri kullanılıyor. Bu santrallerde üretilen elektrik, ağır sanayi, demiryolları, büyük fabrikalar, büyük binalar, ticari yapılar ve yerleşim alanlarından oluşan tüketici gruplarına ulaştırılıyor. Bunun için de elektrik enerjisinin voltajını düzenleyen, üretim ile tüketim alanları arasında elektriğin aktarılmasını sağlayan birçok büyük ve küçük trafo türleri bulunuyor.

Trafo istasyonları, şehir merkezlerinden kırsal alanlara kadar pek çok farklı bölgede inşa ediliyor. Trafo arızaları, elektrik kesintilerinin en önemli nedenlerinden

Transformers are everywhere. In today's city structures, we need electricity for almost every kind of operation, even the smallest ones. To have electrical energy, we need electrical power transformers in every part of our lives.

For electricity generation, there are coal plants, nuclear plants, hydro plants, wind power plants and solar panels. The electricity generated at these plants is transmitted to consumers, which include heavy industry, but also railways, large factories, large buildings, commercial buildings and residential areas. There are many types of big and small transformers, changing the voltage of the electrical power and allowing access of electricity between the generation and consumer spheres.

Transformer stations are built in various areas from country sides to urban areas. Transformer failure is one of the main cause of power outages, but when they are located in city





biriyken, trafoların şehir merkezlerinde, umumi binalarda ve hassas noktalarda bulunması; voltajdan kaynaklanan arızalar, yangın tehlikeleri ve çevresel etki gibi güvenlik hususlarını çok daha önemli hale getiriyor. Bu yüzden de olası tehditleri önlemek için elektrik güç trafolarının korunması ve izole edilmesi gerekiyor.

Güç trafosu, elektrik enerjisini doğrudan bir elektrik bağlantısı olmaksızın ve iki sargının karşılıklı indüksiyonuyla bir devreden diğerine dönüştüren statik bir cihazdır. Bu sargıların güvenlik için yalıtılması gerekir. Sistemi çeşitli tehlikelerden korumak ve aşırı ısınmayı önlemek için dielektrik sıvıları geliştirilmiştir.

Bu alanda mineral yağlar (ör. naftenikler) uzun yıllardır kullanılıyor fakat bu ürünlerin dökülmesi halinde ciddi yangın tehlikesi ve çevresel zarar riski ortaya çıkıyor. Dünya genelinde her gün, mineral yağların kullanıldığı trafolardan kaynaklanan çok sayıda yangın çıkıyor. Piyasada mevcut olan alternatif sıvıların yanında, sentetik ester trafo yağları, güç ve dağıtım transformatörleri ve elektro-teknik sistemler için yangın güvenliği ve yüksek performans sunan en iyi seçenek olarak görülüyor.

Nyco, transformatörler için sentetik ester bazlı dielektrik sıvılar üretiyor. Nyco'nun ürün yelpazesinde bulunan Nycodiel 1200 serisi, mükemmel dielektrik özellikleri, yüksek oksidasyon / termal kararlılık, yangın güvenliği, düşük sıcaklıkta çalışma kapasitesi ve yüksek nem toleransı sunuyor. Aynı zamanda, bu ürünler biyolojik olarak parçalanabilir oldukları için çevre üzerindeki olumsuz etkiyi de azaltıyor. Bu seri, nehirler, göller, kırsal bölgeler ve kısıtlı erişimi olan alanlar gibi hassas noktalarda bulunan tesislerde kullanım açısından da son derece uygun.

Nycodiel 1200 serisi, çekiş transformatörlerinde (EMU, VHST, tramvay, lokomotifler, demiryolu operatörleri, vb.), rüzgar türbini trafoları, açık deniz trafoları, dağıtım trafoları ve daha pek çok alanda başarıyla kullanılıyor. çeşitli trafo üreticilerinin onayına sahip olan Nycodiel 1200 serisi, herhangi bir kısıtlama olmaksızın kullanılabilir ve mükemmel performans sunuyor.

centers, in public buildings and sensitive areas, the other aspects of safety (voltage breakdown hazards, fire hazards and environmental impact) are becoming of paramount importance. Therefore, electrical power transformers need to be protected and isolated to prevent any threat.

Electrical power transformer is a static device which transforms electrical energy from one circuit to another without any direct electrical connection and with the help of mutual induction between two windings. These windings must be insulated for protection. Dielectric fluids are designed to protect the system from various hazards, and prevent any overheating.

In this area, mineral oils (such as naphthenics) have been used for decades but are displaying high risks of fire and environmental issues if spilled. Every day around the world, there is a dramatic fire event related to mineral oil filled transformer. Among the alternative fluids available on the market, Synthetic ester transformer oils remain the best choice in terms of fire safety and high performance in transformers and electro-technic systems, displaying a broad range of benefits.

Nyco produces synthetic ester-based dielectric fluids for transformers. Within the product range, the Nycodiel 1200 series offers excellent dielectric properties, high oxidation/thermal stability, fire safety, low temperature capability and high moisture tolerance. They are also environmentally friendly as these products are readily biodegradable with non-hazardous classification. This series is particularly suitable for installations located in sensitive areas such as rivers and lakesides, suburban, confined and restricted areas.

Nycodiel 1200 series has been successfully operated in traction transformers (EMU, VHST, tram-trains, locomotives, railway operators, etc.), windmill transformers, off-shore transformers, distribution transformers and many other areas. Nycodiel 1200 series has been qualified by several transformer manufacturers and accepted for use without restriction, providing excellent performances in service.



Arnaud Radigue
NYCO Teknik Satışlar Müdürü
NYCO Technical & Sales Manager

1977 yılından bu yana madeni yağ sektörünün bir parçası olan Adco, 1996 yılında Nyco distribütörü olmuştur ve 22 yıldır Nyco'nun Türkiye'deki tek yetkili distribütörü olarak endüstriyel yağlar, havacılık ve savunma sanayii yağlarında uzman çözüm ortağıdır. Adco, Nyco müşterileri için daima ürün stoku tutmakta ve teknik destek sağlamaktadır.

Being a part of the lubricants industry since 1977, Adco became a distributor of Nyco products in 1996, and for 22 years it serves as the only authorized distributor in Turkey for high-performance lubricants for industrial applications, aeronautics and defense. The company always keeps a product stock and provides technical support for Nyco customers.



Etkin yağlama ile maliyetleri düşürmek ve verimliliği arttırmak mümkün

Lower costs and higher productivity is possible with effective lubrication

Madencilik endüstrisindeki zorlu çalışma koşulları, madencilik ekipmanlarının hidrolik sistemleri üzerinde büyük baskı oluşturuyor. Ancak Evonik Yağ Katkıları uzmanları, madencilik operatörlerine üretkenliği artırmak, yakıt tasarrufu yapmak ve güvenliği artırmak için bir yardım eli uzatıyor.

The extreme working conditions within the mining industry place enormous demands on the hydraulic systems of mining equipment. However, the Oil Additives specialists from Evonik give mining operators a helping hand to boost productivity, save fuel and enhance safety.

Türkiye çok çeşitli mineral kaynaklara sahip. Ülkenin madencilik açısından potansiyeli çok yüksek ve aynı zamanda doğal taş kaynakları bakımından da bir hayli zengin. Türkiye ekonomisine büyük katkı sağlayan madencilik ve doğal taş ihracatı, 2017 yılında bir önceki yıla göre yüzde 24 oranında artarak 4 milyar 700 milyon do-

Turkey has a wide variety of mineral resources. The country's potential in terms of mining is very high, and it also has ample natural stone resources. Turkey's mining and natural stone exports, which makes a huge contribution to the national economy, has grown by 24 percent in 2017 compared to the previous year, and reached



lara ulaştı. İstanbul Maden İhracatçıları Birliği (İMİB) Başkanı Aydın Dinçer, "Dünyada 90 çeşit maden var. Bunun 70 çeşidi Türkiye'de mevcut," diyor. Türkiye 2023'e kadar 15 milyar dolar ihracat değerine ulaşmayı hedefliyor, bu nedenle ihracat hacmini her yıl yüzde 20-25 oranında artırması gerekiyor. Üretimi artırmak için işletme maliyetlerini düşürmek ve verimliliği artırmak kritik bir faktör olarak öne çıkıyor.

Bununla birlikte, yakın bir dönemde gerçekleştirilen çalışma, madencilik operatörlerinin önemli bir kısmının, doğru yağlayıcıyı seçmenin ve etkili yağlamanın yararlarının farkında olmadığını veya bu değerlendirmelerin önemsiz olduğunu düşündüğünü ortaya koyuyor. Bu çalışmaya göre, şirketlerin sadece yüzde 41'i doğru yağlama prosedürüne sahipken, yüzde 40'ı planlanmamış hizmet dışı kalma süresi sebebiyle 250.000 doların üzerinde tekrarlayan masraflarla karşılaştıklarını belirtiyor. Şirketlerin yüzde 60'ı maliyetleri yüzde 5 veya daha yüksek oranda azaltabileceğini kabul ederken, yüzde 10'dan daha azı yağlayıcıların etkisinin altı kat daha fazla olabileceğini dile getiriyor.

Sekiz ülkenin madencilik sektöründe (ABD, Almanya, Brezilya, Çin, Hindistan, İngiltere, Kanada, Rusya), pozisyonları gereği madeni yağ veya gres satın alma kararını veren, satın alma veya kullanma kararı üzerinde etki sahibi olan 181 personel arasında gerçekleştirilen bu kapsamlı araştırma, madencilik şirketlerinin yüzde 96'sının son üç yılda ekipmanlarda planlanmamış hizmet dışı kalmaya maruz kaldığını, şirketlerin yarısından fazlasının (yüzde 56) bu sorunların hatalı madeni yağ seçimi veya kullanımından kaynaklandığını kabul ettiğini ortaya koyuyor.

Bu nedenle, madencilik endüstrisinin zorlu ve sert koşullarında daha yüksek rekabet avantajı elde edebilmek için, ekipmanın tasarım özelliklerine, operasyonel parametrelerine ve çevresel şartları bir bütün olarak ele almak ve bu hususlara göre formüle edilmiş bir hidrolik sıvı kullanmak çok önemli. Evonik Industries'in Yağ Katkıları birimi, tescilli ve patentli DYNAVIS® teknolojisi ile yakıt verimliliği ve makine üretkenliğini arttırmak için çalışıyor.

Şimdiye dek yapılan pek çok kapsamlı çalışma ve saha uygulaması, kullanılan hidrolik sıvının yerine DYNAVIS® teknolojisiyle formüle edilen bir ürün kullanmaya başlamanın neredeyse tüm hidrolik makinelerin daha verimli, dinamik ve doğru bir şekilde çalışmasını sağlayacağını kanıtıyor. Ayrıca, DYNAVIS® teknolojisiyle formüle edilen hidrolik sıvılar, son derece zorlu uygulamalarda bile kısa zamanda kendisini amorti ediyor; daha düşük enerji tüketimi ve daha az emisyon sayesinde çok daha yüksek kazanç sağlıyor.

Kaliforniya'daki altın madeni bu bağlamda verilebilecek en güzel örneklerden biri. Altın madeni, 250 t ekskavatörlerinden sadece ikisinde yüksek performanslı multigrade bir sıvıya geçerek yılda 1,1 milyon dolar tasar-

4 billion 700 million dollars. Istanbul Mineral Exporters' Association (IMIB) Chairman Aydın Dinçer says, "There are 90 types of minerals in the world. Turkey has 70 of them." Turkey aims to achieve 15 billion dollars of export value until 2023, therefore it needs to increase its volume of exports by around 20-25 percent every year. To increase production, it stands out as a critical factor to decrease operation costs and increase efficiency.

However, a recent study indicates that a major part of mining operators are not aware of or underestimate the benefits of choosing the right lubricant and having effective lubrication. According to this study, only 41 percent of companies have the right lubrication procedures in place, and 40 percent of them admit incurring costs of over 250,000 USD from unplanned downtime. While 60 percent of companies recognize they could reduce costs by 5 percent or more, fewer than 10 percent realize that the impact of lubricants could be up to six times greater.

According to this extensive industry survey, which was conducted among 181 mining sector staff who purchase, influence the purchase or use lubricants / greases as part of their job across 8 countries (Brazil, Canada, China, Germany, India, Russia, the UK, and the US), 96 percent of mining companies report experiencing unplanned equipment shutdowns in the last three years, with over half (56 percent) acknowledging this is due to their incorrect selection or management of lubricants.

Therefore, in order to achieve higher competitive advantage under harsh and challenging conditions of the mining industry, it is of critical important to focus on the equipment's design characteristics, operational parameters and the environment as a whole, and to have a hydraulic fluid formulated according to these aspects. The Oil Additives business line of Evonik Industries has been working to offer fuel efficiency and machine productivity with its registered and patented DYNAVIS® technology.

It has been proven in many comprehensive studies and field applications that simply changing the hydraulic fluid to one formulated with DYNAVIS® technology allows nearly any hydraulically powered machine to operate more efficiently, dynamically, and accurately. Besides, the use of hydraulic fluids formulated with DYNAVIS® technology pays for itself in just a short time, most notably in extremely demanding applications, while also ensuring higher returns with lower energy consumption and reduced emissions.

One of the great examples is the gold mine in California. The gold mine was able to generate estimated annual savings of 1.1 million USD by switching to a high performing multigrade fluid in only two of its 250 t excavators. Choosing

ruf sağladı. Yüksek performanslı bir hidrolik sıvının seçilmesi, uzak maden sahalarında işletme maliyetlerinin yönetilmesi bakımından da çok daha önemli bir rol oynayabilir.

Bir başka etkileyici örnek de Hindistan'daki kömür madeni. Hindistan'ın Ranchi kentindeki bir kömür madeninde yüksek sıcaklıkta gerçekleştirilen kapsamlı bir performans deneyinde, DYNAVIS® ile formüle edilmiş sıvı kullanılarak toplam makine verimliliğinde önemli artış kaydedildi. Referans sıvı ile yapılan seferler ortalama 10,8 t/1 olarak ölçülürken, DYNAVIS® ile formüle edilen sıvı kullanılarak 12,2 t/1 taşınabildi, yani verimlilikte yüzde 12,4 artış sağlandı. Ayrıca, ekskavatör daha güçlü bir şekilde çalışarak kamyonların daha verimli ve hızlı yüklenmesi sağlandı ve bu sayede kamyonların sefer dönüşü arttırdı. DYNAVIS® ile formüle edilen hidrolik sıvı kullanılan ekskavatörde yakıt tüketimi 6,7 l/sefer iken, referans yağ kullanılan ekskavatörde ortalama 7,4 l/sefer olarak gerçekleşti; yani yüzde 10,6'lık iyileşme sağlandı. Bir maden işletmesinde saha içi nakliye için kullanılan yakıtın toplam enerji maliyetlerinin yüzde 50'sini

a high performing hydraulic fluid can play an even more significant role in managing operating costs at remote mine sites.

Another impressive example is the coal mine in India. In a comprehensive performance demonstration conducted under extreme heat in a coal mine in Ranchi/India, the application of DYNAVIS® formulated fluid showed promising results with respect to increased overall machine productivity. While trips with the reference fluid measured an average of 10.8 t/1, DYNAVIS® formulated fluid could move 12.2 t/1, an increase in efficiency of 12.4 percent. Besides, the excavator was able to work more agile, leading to a more efficient and rapid loading of the trucks and therefore enhancing the trip cycle of the trucks. The excavator using the DYNAVIS® formulated hydraulic fluid showed a ratio of 6.7 l/trip, while the excavator using the reference oil demonstrated an average ratio of 7.4 l/trip of fuel consumption, resulting in an improvement of 10.6 percent. Considering that the fuel used for on-site haulage

DYNAVIS® teknolojisi, Evonik Yağ Katkıları'nın müşterilerine sunduğu yüksek performanslı VISCOPLEX® Viskozite İndeksi Geliştiriciye dayanmaktadır. DYNAVIS® teknolojisinin geliştirilmesi ve piyasaya sunulmasındaki amaç, enerji verimliliği yüksek yağlayıcılara yönelik talebin artması neticesinde yüksek performanslı hidrolik sıvılar pazarını büyütmeğdir.

Formülasyon desteği, DYNAVIS® teknolojisinin performans iddiasının dayandığı güçlü temeli oluşturan laboratuvar, sınam ve teçhizat testleri, OEM onayları ve performans deneyimleri ile birlikte sunulmaktadır.

DYNAVIS®, enerji verimliliği yüksek hidrolik sıvıların tanıtımı için genel bir marka olarak da kullanılmaktadır.

Madeni yağ üreticileri, Evonik'in pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinden faydalanmalarını sağlayan DYNAVIS® lisans anlaşması kapsamında çeşitli pazarlama materyallerini kullanabilir.

DYNAVIS® technology comprises of high performance VISCOPLEX® Viscosity Index Improver that Evonik Oil Additives provide to their customers. The objective of the development and promotion of DYNAVIS® technology is to grow the market for high performance hydraulic fluids driven by the increasing demand for energy-efficient lubricants.

The formulation support is accompanied by lab, bench and rig tests, OEM approvals and performance demonstrations that provide a technically sound basis for the performance claims of DYNAVIS® technology.

DYNAVIS® is also used as a generic brand for the promotion of energy-efficient hydraulic fluids.

Lubricant manufacturers can make use of a variety of marketing material under a DYNAVIS® licensing agreement that allows them to benefit from Evonik's own marketing and promotional activities.



aşabileceği düşünüldüğünde, yüksek oranda tasarruf sağlanabilir. Sonuç olarak, uzak maden sahalarında dizel yakıt tüketimini yüzde 10'a varan oranda azaltmak, milyon dolarlık tasarrufu beraberinde getiriyor.

Verimlilik ve gücün artması ve yakıt tüketiminde yüksek oranda tasarruf sağlanması yalnızca enerji maliyetlerinde değil, aynı zamanda karbondioksit emisyonlarında da önemli bir düşüş elde edilmesine anlamına geliyor. Pek çok ülke mevzuatlarında zorunlu emisyon azaltma hedefleri belirledi ve hükümetler CO2 emisyonlarını azaltma planları her yıl daha da sertleştiriyor. Bazı ülkelerde karbon vergileri artıyor, bu da daha fazla vergi maliyeti anlamına geliyor.

Örneğin, 5.000 ton cevher üreten bir açık ocak madeninde madencilik ekipmanı, pompalar, araçlar ve elektrik üretimi için günde yaklaşık 5.000 litre dizel yakıt tüketilir ve kullanılan bir litre dizel 2,7 kg CO2 üretir. Bir açık ocağın günde 13,5 ton CO2 üretebileceği göz önüne alındığında, yılda yaklaşık 4,950 ton karbondioksitin doğaya salındığı sonucuna varırız. Tek bir ekskavatörde DYNAVIS® ile formüle edilmiş hidrolik sıvısı kullanılarak gerçekleştirilen saha testi sonuçlarına göre, 4.000 saatlik bir yağ değiştirme aralığında tek bir ekskavatör 13.000 litre daha az yakıt tüketiyor. Bu da, tek bir ekskavatör için yağ değiştirme aralığı başına 33,3 ton daha az CO2 emisyonu anlamına geliyor.

Sonuç olarak, DYNAVIS® teknolojisi, sabit viskoziteli sıvılar formüle ederek daha fazla verim ve daha az yakıt tüketimi sunuyor ve CO2 emisyonunu düşürerek çevresel sorumluluğun yerine getirilmesine katkıda bulunuyor. Bu teknolojinin sunduğu avantajlar, zor koşullarda çalışan ekskavatörler, tekerlekli yükleyiciler, nokta dönüşlü yükleyiciler, damperli kamyonlar gibi inşaat ve madencilik ekipmanlarında açıkça görülebiliyor.

in a mine site operation can exceed 50 percent of the total energy costs, there is potential for significant financial savings. Consequently, cutting down on up to 10 percent diesel consumption in remote mining sites can provide savings in the million-dollar range.

A boost in efficiency and agility and a significant saving in fuel consumption means not only a considerable decrease in energy costs but also in carbon dioxide emissions. Legislations of many countries around the world set mandatory emission reduction targets, and the government plans for reducing CO2 emissions get stricter every year, and in some countries carbon taxes are rising, which means greater tax expenses.

For instance, given that a 5,000 t ore producing open-pit mine consumes around 5,000 l diesel fuel per day for mining equipment, pumps, vehicles and electricity generation, and that one liter of burnt diesel emits around 2.7 kg CO2, one open-pit mine can produce 13.5t/d of CO2, which adds up to about 4,950 t/a of CO2. According to field test results with DYNAVIS® formulated hydraulic fluid on a single excavator over a drain interval of 4,000 h, a single excavator need 13,000 fewer liters of fuel. This translates to 33.3 t of reduced CO2 emissions per drain interval for a single excavator.

As a conclusion, DYNAVIS® technology offers fluids with constant viscosity, ensuring greater efficiency and less energy consumption of fuel as well offer environmental friendly operations by helping CO2 emissions. Benefit of this technology can be seen in construction and mining equipment like excavators, wheel loaders, skid steer loaders, dump trucks which work under severe conditions.

Evonik Industries

Yaratıcı endüstriyel çalışmalarıyla DYNAVIS® teknolojisini geliştiren Evonik Industries, özel kimyasallar alanında dünya liderlerinden biridir. Başlıca faaliyet alanları; kaynak verimliliği, sağlık, beslenme ve küreselleşme gibi önemli mega trendlerden oluşmaktadır. İnovasyon kapasitesi ve entegre teknoloji platformlarından güç alan Evonik, dünya çapında 100'den fazla ülkede faaliyet göstermektedir. 2016 yılında Evonik, 35.000'e yakın çalışanı ile birlikte 12,7 milyar Euro satış gerçekleştirmiştir. Evonik Industries hakkında daha fazla bilgi için evonik.com adresini ziyaret edin.

Evonik Industries

Evonik Industries, the creative international industrial group that developed DYNAVIS® technology, is one of the world leaders in specialty chemicals. Its activities focus on the key megatrends of resource efficiency, health, nutrition and globalization. Evonik benefits specifically from its innovative strength and integrated technology platforms. Evonik is active in over 100 countries around the world. In 2016, Evonik's roughly 35,000 employees generated sales of €12.7 billion. For more information about Evonik Industries, visit evonik.com.

Disclaimer

In so far as forecasts or expectations are expressed in this article or where our statements concern the future, these forecasts, expectations or statements may involve known or unknown risks and uncertainties. Actual results or developments may vary, depending on changes in the operating environment. Neither Evonik Industries AG nor its group companies assume an obligation to update the forecasts, expectations or statements contained in this release.



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

Süleyman Demirel
University
Mechanical Engineering
Department
Academic Member

Hidrolik yağ ve yağ katkı maddeleri

Hydraulic oils and oil additives

Günümüzde kullanılan hidrolik sistemler yüksek basınç, yüksek sıcaklık ve yüksek hızlarda çalıştığı için hidrolik akışkanın seçimi oldukça önemlidir. Hidrolik sistemde kullanılacak etkili bir akışkan, sistemin çalışma performansını yükseltmeli, sistemin güvenli çalışmasını arttırmalı, parçaların aşınmasını azaltmalı, degradasyona direnç göstermeli ve ucuz olmalıdır. Hidrolik bir sistemde hidrolik yağ, diğer bütün bileşenlerden daha fazla fonksiyon sergilemektedir. Böyle bir rolü karşılamak için akışkan şiddetli çalışma şartlarında ve olumsuz çalışma ortamında bile yeterli kimyasal ve fiziksel özelliklere sahip olması gerekmektedir. Akışkan; hidrolik sistemde parçalar arasında yeterli yağlama yapmasının yanında dışarıdan giren partikül ve kirlenme karşısında da başarılı olmalı, sızdırmazlık elemanları ile uyum göstermeli ve yüksek sıcaklıktaki uygulamalarda kolay tutuşmamalıdır.

Bir hidrolik sistemde gücün etkin bir şekilde iletimi aşağıdaki özelliklere sahip bir sıvı ile gerçekleşmektedir:¹

1. Düşük Sıkıştırılabilirlik sayesinde basınç ve diğer anlamda güç derhal ve verimli olarak iletilebilir,

Hydrolic fluid selection is very important because today's hydraulic systems operate at harsh conditions consisting of high pressure, high temperature and high speed. An effective fluid should improve the hydraulic system's operating performance, increase the safety in operation, reduce wear in parts, resist degradation and be cheap. In a hydraulic system, hydraulic oil performs more than all other components. To meet such a role, the fluid must have sufficient chemical and physical properties, even under severe operating conditions and in a negative operating environment. In addition to satisfactory lubrication between parts in a hydraulic system, the fluid must also be successful against foreign particles and contamination, should conform to the sealing elements and should be inflammable during high temperature applications.

Effective transmission of power in a hydraulic system is accomplished with a liquid having the following characteristics:¹



2. Havayı Uzaklaştırma özelliği sayesinde sıvı içerisinde kalan hava kabarcıkları nedeniyle sıkıştırılabilirliği artmaz,

3. Köpüklenmeyi Önleyici özelliği sayesinde köpük hidrolik sisteme ulaşması engellenmiş olur,

4. Uygun Viskozite sayesinde sistemde rahatça dolaşırken aynı zamanda gerekli yağlamayı yapacak şekilde viskoz olur.

Bir hidrolik yağın seçiminde etkili olan karakteristikleri şöyle sıralayabiliriz: Viskozite, özgül yoğunluk, buharlaşma basıncı, zehirlilik, termal stabilite, aşınma önleyici, köpürme önleyici, korozyon önleyici, dağıtıcı özellikler, kayma bozulması, kübik elastik modülü, yüzey gerilimi, alevlenme kabiliyeti, oksidasyon, pas önleme, yağlayıcılık, nem çekme özellikleri, donma noktası, deterjan özellikleri, viskozite indeksi, hava tahliyesi, vb.

Baz yağın doğal özelliklerini arttırmak veya ilave etmek ve önceden belirlenmiş performans karakteristiklerini başarmak için, genellikle hidrolik akışkanın son formülasyonunda katkı maddeleri ilave edilir. 1950'lerden önce hidrolik akışkanda katkı maddesi kullanımı oldukça sınırlıydı. Oksidasyon inhibitörleri vasıtasıyla çalışma ömrünün arttırılmasından sonra ilgi arttı. Yüksek basınç ve yüksek sıcaklıklarda çalışan hidrolik sistemlerdeki kompleks valf ünitelerinin kullanılabilmesi için yüksek kalitedeki hidrolik akışkanlara büyük gereksinim duyuluyordu. Baz akışkanın çözünürlük özellikleri genellikle pek çok katkı maddesinin verimliliği açısından oldukça önemlidir. Aşırı çözünürlük metal yüzeylerinde istenen aktif yüzey partiküllerinin adsorblanmasını engellerken yetersiz çözünürlük ise katkı maddesinden istenen fonksiyonun sergilemesini engelleyebilmektedir. Düşük veya yüksek sıcaklık uygulamaları için düşünülen hidrolik akışkanlar genellikle madeni bazlılarla kıyaslandığında genellikle farklı katkı maddeleri içeren sentetik yağların daha uygun olduğunu söylemek mümkündür.

Katkı maddelerinin faydalı etkilerinin yanı sıra, zararlı etkileri de olabilir. Özellikle aşırı miktarda katkı maddesi kullanıldığında veya diğer katkı maddeleri ile reaksiyon vuku bulduğunda bu tip zararlar açığa çıkar. Yağa bazı özellikleri kazandırmak için katkı maddesi eklenirken, bu katkı maddelerinin karıştırıldıkları yağın ve diğer katkı maddesi elemanlarının özelliklerini bozmaları gerekir. Hidrolik yağlara ilave edilen katkı maddeleri yağ içerisinde birbirlerini ya negatif yönde (antagonizm) veya pozitif yönde (sinerjizm) etkileyebilir. Hidrolik yağlarda kullanılan başlıca katkı maddesi çeşitleri, kimyasal yapıları, fonksiyonları ve ilave miktarları Tablo 1'de, ISO ve DIN standartlarına göre hidrolik akışkanlar Tablo 2'de özetlenmiştir.

1. Low Compressibility allows pressure and power to be delivered immediately and efficiently,

2. Air Release property prevents any increase in compressibility due to the air bubbles in the liquid,

3. Anti-Foaming property prevents the foam's access to the hydraulic system,

4. Proper viscosity makes it is viscous so that it can move smoothly in the system while lubricating it at the same time.

The characteristics that are effective in the selection of hydraulic oil can be listed as follows: Viscosity, specific density, evaporation pressure, toxicity, thermal stability, anti-wear, anti-foam, corrosion inhibitor, dispersion properties, shear degradation, cubic elastic modulus, surface tension, inflammation capability, oxidation, rust inhibitor, lubrication, hygroscopic properties, pour point, detergent properties, viscosity index, air release, etc.

In order to enhance the natural properties or add new properties, or to achieve the predetermined performance characteristics of base oils, additives are usually added in the final formulation of the hydraulic fluid. The use of additives in hydraulic fluids was rather limited before the 1950s. Interest increased after the operating life was increased by oxidation inhibitors. In order to use complex valve units in hydraulic systems operating at high temperatures and under high pressure, there was a great need for high quality hydraulic fluids. The solubility characteristics of the base fluid are generally very important in terms of the efficiency of many additives. Excessive solubility inhibits adsorption of the desired active surface particles on metal surfaces, while insufficient solubility may prevent the desired function of the additive. For hydraulic fluids generally considered for low- or high-temperature applications, generally synthetic oils containing different additives are more compatible, compared to those with mineral base.

In addition to the benefits of the additives, they may also have harmful effects. Such effects occur particularly when an excessive amount of additive is used, or when the additive reacts with other additive substances. While putting additives into the oil, it is important to avoid any degradation in the oil and other additive components. Additives added to hydraulic oils can either have negative affect (antagonism) or positive effect (synergism) in the oil. Main additives used in hydraulic oils, their chemical composition, functions and adding rates are summarized in Table 1, and the hydraulic fluids according to ISO and DIN standards are summarized in Table 2.

Tablo 1. Hidrolik yağ katkı maddeleri² / Table 1. Hydraulic oil additive²

Katkı maddesi çeşidi Additive type	Kimyasal yapısı Chemical nature	Katkı maddesinin fonksiyonu Function of the additive	İlave yüzdesi Adding rate
Oksidasyon inhibitörü Oxidation inhibitor	Stearik fenoller, metal dithiyoşfat, sülfürlü olefinler, aril amineler Sterically hindered phenols, metal dithiophosphates, sulphurized olefins, aryl amines	Metal parçalarındaki reçine ve tortu oluşumunu azaltmak, makine ve yağın ömrünü artırmak Decreasing the formation of resin and residue in metal parts, extending service life of machine and oil	0.2-1.5
Korozyon inhibitörü Corrosion inhibitor	Karboksilik asitler, benzotriazole, metal sülfonatlar, alkil karboksilik asitler Carboxylic acids, benzotriazole, metal sulphonates, alkylated carboxylic acids	Alaşımli yatakları ve metal yüzeylerini kimyasal bozulmalara karşı korumak Protecting alloy bearings and metal surfaces against chemical degradation	0.05-1.0
Köpük önleyici Defoamant	Polisiloksanlar, organik esterler Polysiloxanes, organic esters	Yağda köpük oluşumunu önlemek Preventing the formation of foam in the oil	2-20ppm
Aşınma önleyici Anti-wear	Aril fosfatlar, çinko dialkildithiyoşfat (ZDTP), organik sülfür / fosfor bileşikler Aryl phosphates, zinc dialkylthiophosphates, organic sulphur/phosphorus compounds	İnce film ve sınır yağlamada çalışan yüzeylerin aşınmasını azaltmak Decreasing wear in surfaces operating in thin film and border lubrication	0.5-2.0
Viskozite indeksi geliştirici Viscosity index improver	Polimetakrilat esterleri, stiren/isopren polimerleri, poliolefinler Polymethacrylate esters, styrene/isoprene copolymers, polyolefins	Viskozitenin sıcaklık ile değişimini azaltmak Decreasing the change in viscosity due to temperature	3-25
Akma noktası düşürücü Pour point depressant	Polimetakrilat esterleri, naftalen / wax yoğunlaştırılmış ürünleri Polymethacrylate esters, naphthalene/wax condensation products	Düşük sıcaklıklarda yağın akıcılığını sağlamak Ensuring fluidity of oil at low temperatures	0.05-1.5
Sürtünme modifiye edici Friction modifier	Yağ asitleri ve esterleri Esters of fatty acids, fatty acids	Sürtünme ve aşınmayı azaltmak Decreasing friction and wear	0.1-0.75
Deterjan Detergents	Metal salisilatlar, metal sülfatları Metal salicylates, metal sulphonates	Yağlanmış yüzeylerin temizliğini sağlamak Cleaning lubricated surfaces	0.02-0.2
Sızdırmazlık eleman şişirici Seal swell	Organik esterler, aromatikler Organic esters, aromatics	Sızdırmazlık elemanlarının hacmini büyütmek Increasing the volume of sealing elements	1-5

Tablo 2. Hidrolik Yağların ISO 6743 ve DIN 51502'göre sınıflandırılması²
Table 2. Classification of hydraulic fluids in accordance with ISO 6743 and DIN 51502²

Tanım / Description	ISO-L	DIN
Düz mineral yağ (Katkı maddesi içermez) Straight mineral oil (i.e. no additives)	HH	H
Oksidasyon / korozyon inhibitörlü HH Type HH + oxidation/corrosion inhibitor	HL	H-L
Aşınma önleyicili (AW) HL Type HL + anti-wear	HM	H-LP
Temizleyici katkılı H-LP Type H-LP + detergent	-	HLP-D
Viskozite indeksi geliştiricili (VII) HM Type HM + viscosity index improver	HV, HR	HVLP
Tutunma önleyicili HM Type HM + anti-stick/slip	HG	-
Sentetik yağ (ateşe dayanıksız) Synthetic fluids, non-fire resistant	HS	-
Yağ+su emüsyonu (%95 su) Oil-in-water emulsions (95% water)	HFAE	HS-A
Kimyasal su çözeltileri Aqueous solutions of chemicals	HFAS	-
Yağ+su emüsyonu (%40 su) Water-in-oil emulsions (40% water)	HFB	HS-B
Polimer + su çözeltisi (%40 su) Aqueous polymer solutions (40% water)	HFC	HS-C
Fosfat esterli sentetik yağ Synthetic fluids, phosphate esters	HFDR	HS-D
Klorine hidrokarbonlu sentetik yağ Synthetic fluids, chlorinated hydrocarbons	HFDS	HS-D
HFDR ve HFDS karışımı sentetik yağ Synthetic fluids, blends of HFDR/HFDS	HFDT	HS-D
Diğer sentetik yağlar (su içermeyen) Other synthetic fluids (non-aqueous)	HFDU	HS-D

¹ (Güven, A., II. Ulusal Hidrolik Pnömatik Kongresi ve Sergisi, 133-146, 2001)

² (Hodges, P., "Hydraulic Fluids", John Wiley & Sons, Inc. 1996)



15th MIDDLE EASTERN Base Oils & Lubricants Conference



Supporting market transformation and commercial development in the Middle East, on a global platform

With new capacity coming online over the past year, and a shift in base oil groups and lubricant grades, the region is continuing to cement itself as a major player in the global market. As we move forward, and the Middle East undergoes a period of market transformation and commercial development, how can the region ensure it keeps hold of this strategic lead?

Alongside this, there is a complex mixture of factors impacting dynamics. Fuelling these changes are the drive for quality, the desire to innovate and the need to keep current with product offerings. With so many elements influencing business strategies for the region, the need for an up-to-date outlook and insight is essential in order to maintain commercial advantage in an evolving market.

Thought-leading topics include:

- ➔ Keynote: Bringing about change and transformation within the Middle East
- ➔ Sustainable mobility in the Middle East
- ➔ Disruptive transport technology in the UAE
- ➔ The rise of synthetics within the Middle East
- ➔ The logistics of base oils trading within the Gulf
- ➔ Half-day symposium on establishing a harmonised, lubricants quality standard within the Middle East



370
attendees, representing



195
companies, from



40
regions

Sponsors:



Media Partners:



Register on or before Friday 10 August to save US \$400 off standard registration fee. Please quote MEBO18ADLW when registering.

Visit the conference website to find out about our latest speakers, topics and offers.

www.icisevents.com/middleeastbaseoils +44 (0) 20 8652 3887 Events.Registration@icis.com



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

*This article is about the Turkish legislation and tax regulations, which are of interest to traders and manufacturers in the Turkish lubricant industry, therefore it is not translated into English.

Vergi affı

7143 sayılı Vergi ve Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun 11/05/2018 tarihinde Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde kabul edildi. Söz konusu 7143 sayılı Kanun, yazı tarihi itibarı ile henüz Resmi Gazete'de yayımlanmamıştır. 7143 sayılı Kanunda;

-Tahsilatın hızlandırılmasına (Kesinleşmiş kamu alacaklarının ceza ve faizlerinde indirimler yapılmak suretiyle yeniden yapılandırılarak tahsiline; kesinleşmemiş ve dava safhasında bulunan kamu alacaklarının ise hem alacak asılları hem de ceza ve faizlerinde indirimler yapılmak suretiyle tahsiline),

-İnceleme ve tarhiyat safhasında bulunan vergiler ile bu vergilere ilişkin ceza ve faizlerde yapılacak indirimlere,

-Sosyal Güvenlik Kurumunca takip ve tahsil edilen alacakların yeniden yapılandırılarak tahsiline,

-Matrah ve vergi artırımına,

-İşletme kayıtlarının düzeltilmesi, (Emtia, makine, teçhizat ve demirbaşlar, kasa mevcudu, ortaklardan alacaklar),

-Varlık barışı, (Bazı varlıkların milli ekonomiye kazandırılması), yönelik geniş kapsamlı düzenlemeler yer almakta; ayrıca çeşitli kanunlarda değişiklik yapılmasına dair hükümler bulunmaktadır.

I - Kapsama Giren İdareler

- Maliye Bakanlığı,
- Gümrük Müsteşarlığı,
- Sosyal Güvenlik Kurumu,
- İl Özel İdareleri ve Belediyeler,
- Büyükşehir Belediyeleri Su ve Kanalizasyon İdareleri,
- Karayolları Genel Müdürlüğü,
- İSKİ,
- Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlıkları (YİKOB),

II - Kapsama Giren Alacaklar

Vergiler ve vergi cezaları, (Vergi Usul Kanunu kapsamına giren vergiler (gelir ve kurumlar vergileri, KDV, ÖTV, damga vergisi ve emlak vergisi gibi) ile vergi cezaları ve bunlara bağlı gecikme faizleri, gecikme zamları gibi fer'i alacaklar)

Gümrük vergileri ve idari para cezaları, (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından 6183 sayılı Kanun hükümlerine göre takip edilen gümrük vergileri, idari para cezaları, faizler, gecikme faizleri, gecikme zamları,

Sosyal güvenlik primleri ve idari para cezaları, (Sosyal güvenlik primi, emeklilik keseneği, işsizlik sigortası primi, SGDP, isteğe bağlı sigorta primleri ile bunlara bağlı gecikme cezası ve gecikme zamları)

Askerlik Kanunu, Seçim Kanunları (milletvekili, mahalli idareler, muhtarlık, Anayasa değişikliğine ilişkin halkoylamaları) Karayolları Kanunu, Nüfus Hizmetleri Kanunu gibi kanunlar kapsamında kesilen idari para cezaları,

İl özel idarelerinin çeşitli harç ve katılma payı gibi bazı alacakları,

Belediyelerin vergi, tarifeden doğan ücret ve su alacakları,

Büyükşehir belediyelerinin su ve atık su alacakları,

TRT'nin idari para cezaları,

TOBB'un ve bağlı odalarının oda aidatı alacakları,

III - Kapsama Giren Alacakların Dönemi

Vergiler ve gümrük vergileri açısından;

- ✓ 31.03.2018 tarihinden önceki dönemler,
- ✓ Beyana dayanan vergilerde 31.03.2018 tarihine kadar verilmesi gereken beyannameler,
- ✓ 2018 yılına ilişkin 31.03.2018 tarihinden önce tahakkuk eden emlak vergisi, çevre temizlik vergisi, motorlu taşıtlar vergisi



Sosyal güvenlik primleri açısından;

✓ Mart 2018 ve önceki aylara ait;

✓ İşveren ve sigortalılara ilişkin sigorta primi, emeklilik keseneği ve kurum karşılığı, işsizlik sigortası primi, sosyal güvenlik destek primi,

✓ İsteğe bağlı sigortalılar ve topluluk sigortalılarına ilişkin primler,

✓ Yaşlılık, emekli aylığı veya malullük aylığı bağlandıktan sonra sigortalı sayılmasını gerektirir nitelikteki kendi nam ve hesabına bağımsız çalışanların aylığından kesilmesi veya kendisince ödenmesi gereken sosyal güvenlik destek primi,

✓ Sosyal Güvenlik Kurumunca takip edilen damga vergisi, özel işlem vergisi, eğitime katkı payı,

✓ 31/03/2018 tarihine kadar bitirilmiş özel nitelikteki inşaatlar ile ihale konusu işlere ilişkin eksik işçilik tutarı üzerinden hesaplanan sigorta primi,

✓ 31.03.2018 tarihine kadar işlenen fiillere ilişkin idari para cezaları,

Elektrik, su alacakları açısından;

• 31.03.2018 tarihinden önce ödenmesi gerekenler

TOBB ve bağlı odaların aidatları açısından;

• 31.03.2018 tarihi itibarıyla vadesi geldiği halde Kanunun yürürlüğe girdiği tarihte ödenmemiş aidatlar,

Diğer alacaklar açısından;

• 31.03.2018 tarihi itibarıyla vadesi geldiği halde Kanunun yürürlüğe girdiği tarihte ödenmemiş olanlar.

IV - Kanun ile Getirilen İmkanlar

• Kesinleşmiş alacakların yeniden yapılandırılması,
• İhtilafı alacakların ihtilafına son verilerek tahsilatının hızlandırılması,

• Kanundan önce başlamış inceleme ve tarhiyat işlemlerinin tamamlanması sonucunda tarh edilecek vergiler için de Kanundan yararlanma imkanı,

• Matrah ve vergi artırımı,
• Stok beyanı ve kayıtların düzeltilmesi,
• Yapılandırılan alacakların taksitle ödenmesi,
• Vergi borçlarının kredi kartıyla da ödenebilmesi,
• Süresinde ödenemeyen taksitlerin belli şartlarla ödenmesine izin verilmektedir.

V - Matrah ve Vergi Artırımı¹

Mükelleflerin 2013 ile 2017 yıllarında beyan ettikleri;

o Gelir Vergisi

o Kurumlar Vergisi

o Gelir Stopaj Vergisi

o Katma Değer Vergisi

matrahlarını/vergilerini Kanunda öngörülen oranlarda artırmaları ve belli bir oranda vergi ödemeleri koşuluna bağlı olarak bu vergi türlerinden inceleme ve tarhiyata muhatap olmamaları yönünde düzenleme yapılmaktadır.

Asgari artırım tutarı, kurumlar vergisi mükelleflerinde; 2013 yılı için 36.190 TL, 2014 yılı için 38.323 TL, 2015 yılı için 40.701 TL, 2016 yılı için 43.260 TL ve 2017 yılı için 49.037 TL olarak belirlenmiş olup, gelir vergisi mükellefleri için elde edilen kazanç ve iradın niteliğine göre farklılaştırılmıştır.

Gelir Vergisi			
Yıl	Matrah Artış Oranı (%)	Asgari Matrah Artış Tutarı ² (TL)	Artırılan Matrah Üzerinden Ödenecek Vergi Oranı (%)
2013	35	18.095	20
2014	30	19.155	20
2015	25	20.344	20
2016	20	21.636	20
2017	15	24.525	20

Kurumlar Vergisi			
Yıl	Matrah Artış Oranı (%)	Asgari Matrah Artış Tutarı (TL)	Artırılan Matrah Üzerinden Ödenecek Vergi Oranı (%)
2013	35	36.190	20
2014	30	38.323	20
2015	25	40.701	20
2016	20	43.260	20
2017	15	49.037	20

Gelir Vergisi Stopajı ve Kurumlar Vergisinde (Stopaj) Artırımı			
Yıl	Yıllık Beyan Edilen Gayrisafi Ücret Tutarı Üzerinden Artırılacak Vergi Oranı (%)	Yıllık beyan edilen yıllara yaygın inşaat ve onarım işleri istihkak bedellerinin gayrisafi tutarı üzerinden artırılacak vergi oranı (%)	Çiftçilere ve vergiden muaf esnafa yapılan ödemelerin yıllık gayrisafi tutarı üzerinden artırılacak vergi oranı (%)
2013	6	1	Tevkifat oranının % 25'i
2014	5	1	Tevkifat oranının % 25'i
2015	4	1	Tevkifat oranının % 25'i
2016	3	1	Tevkifat oranının % 25'i
2017	2	1	Tevkifat oranının % 25'i

Katma Değer Vergisi	
Yıl	Yıllık Hesaplanan KDV Tutarı Üzerinden Artırılacak Vergi Oranı (%)
2013	3,5
2014	3
2015	2,5
2016	2
2017	1,5

o Gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin bu fıkra hükmünden yararlanarak beyan ettikleri matrahları artırmaları hâlinde, daha önce tevkif yoluyla ödemiş oldukları vergiler, artırılan matrahlar üzerinden hesaplanan vergilerden mahsup edilmez.

o Gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin matrah artırımında buldukları yıllara ait zararların % 50'si, 2018 ve izleyen yıllar kârlarından mahsup edilmez.

o İstisna ve indirimler nedeniyle gelecek yıllarda matrahtan indirim konusu yapılabilecek tutarlar ile geçmiş yıl zararları artırılan matrahlardan indirilemez.

o Artırılan matrahlar, %20 oranında vergilendirilir ve üzerinden ayrıca herhangi bir vergi alınmaz.

o İşe başlama ve işi bırakma gibi nedenlerle kıst dönemde faaliyette bulunmuş mükellefler hakkında ilgili yıllar için belirlenen asgari matrahlar, faaliyette bulunulan ay sayısı (ay kesirleri tam ay olarak) dikkate alınarak hesaplanır.

Matrah ve vergi artırımında bulunmak isteyen mükelleflerin, tahakkuk eden vergilerini öngörülen süre ve şekilde ödemeleri gereklidir.

Bu vergilerin, belirtilen şekilde ödenmemesi hâlinde, 6183 sayılı Kanunun 51. maddesine göre gecikme zammıyla birlikte takip ve tahsiline devam olunacak;

ancak inceleme bağımsızlığı geçerli olmayacak. Bir diğer deyişle ilgili dönemler için genel hükümlere göre vergi incelemesi yapılabilecek.

Diğer taraftan, matrah veya vergi artırımında bulunulması, Vergi Usul Kanununun defter ve belgelerin muhafaza ve ibrazına ilişkin hükümlerinin uygulanmasına engel teşkil etmeyecek.

213 sayılı Kanunun 359. maddesinin (b) fıkrasındaki "defter, kayıt ve belgeleri yok edenler veya defter sahifelerini yok ederek yerine başka yapraklar koyanlar veya hiç yaprak koymayanlar veya belgelerin asıl veya suretlerini tamamen veya kısmen sahte olarak düzenleyenler" veya bu fiiller nedeniyle incelemesi devam edenler ile terör suçundan hüküm giyenler, düzenlemenin yürürlüğe gireceği tarih itibarıyla haklarında terör örgütlerine veya Milli Güvenlik Kurulunca Devletin milli güvenliğine karşı faaliyette bulunduğu karar verilen yapı, oluşum veya gruplara üyeliği, mensubiyeti veya iltisakı yahut bunlarla irtibatı olduğu gerekçesiyle adli makamlar, genel kolluk kuvvetleri veya Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkanlığı tarafından yürütülen soruşturma ve kovuşturmalar kapsamında vergi incelemesi yapılması, terörün finansmanı suçu veya aklama suçu kapsamında inceleme ve araştırma yapılması talep edilenler matrah ve vergi artırımından faydalanamayacaklar.

Bu yazıda 7143 sayılı Kanunun kapsamı, kapsama giren alacaklar, matrah ve vergi artırımını ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

7143 sayılı Vergi ve Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun Kanunda;

-İşletme kayıtlarının düzeltilmesi, (Emtia, makine, teçhizat ve demirbaşlar, kasa mevcudu, ortaklardan alacaklar),

-Varlık barışı, (Bazı varlıkların milli ekonomiye kazandırılması),

düzenlemeleri de bulunmakta olup, bu konudaki açıklamaların kapsamlı olması nedeniyle ayrı bir yazı konusu yapılmasında yarar bulunmaktadır.

¹Beyana tabi geliri sadece gayrimenkul sermaye iradından oluşan gelir vergisi mükellefleri için vergilendirmeye esas alınacak matrah, ilgili yıllar için belirlenmiş tutarın 1/5'i basit usulde vergilendirilen gelir vergisi mükellefleri için 1/10'u olarak dikkate alınır.

²İşletme hesabı işletme hesabı esasına göre defter tutan mükellefler için 2013 takvim yılı için 12.279 Türk lirasından, 2014 takvim yılı için 12.783 Türk lirasından, 2015 takvim yılı için 13.558 Türk lirasından, 2016 takvim yılı için 14.424 Türk lirasından, 2017 takvim yılı için 16.350 Türk lirasından, az olamaz.

Bilanço esasına göre defter tutan mükellefler ile serbest meslek erbabı için 2013 takvim yılı için 18.095 Türk lirasından, 2014 takvim yılı için 19.155 Türk lirasından, 2015 takvim yılı için 20.344 Türk lirasından, 2016 takvim yılı için 21.636 Türk lirasından, 2017 takvim yılı için 24.525 Türk lirasından, az olamaz.

TURKCHEM

Uluslararası Kimya Sanayi Fuarları



8. Uluslararası Özel, Spesifik Kimyasallar, Genel Kimyasallar, Petrokimya ve Kimyasal Ara Ürünler Fuarı

www.chemshoweurasia.com



8. Uluslararası Laboratuvar, Teknoloji, Test & Ölçüm Cihazları, Yardımcı ve Sarf Malzemeleri Fuarı

www.chemlabeurasia.com



8. Uluslararası Kimyasal Proses ve Otomasyon Endüstrisi, Paketleme, Geri Dönüşüm, Lojistik, İş Güvenliği ve Çevre Teknolojileri Fuarı

www.chemtecheurasia.com

8- 9- 10 KASIM 2018
İSTANBUL FUAR MERKEZİ

Medya Partneri



Destekleyen



İş Birliği ile



Organizatör





**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

Kazakistan Cumhuriyeti ve yeşil ekonomi

Republic of Kazakhstan and green economy

Kazakistan Cumhuriyeti Orta Asya'daki en büyük sera gazı salımı yapan, ekonomisi hızla gelişen bir ülke iken özenilecek bir "Yeşil Ekonomiye Geçiş Planı" var. 2013 yılında yeşil politika yürürlüğe alındı. Kazakistan Cumhuriyeti Çevre Koruma Bakanlığı; su kaynakları, tarım, enerji verimliliği, elektrik üretimi, hava kirliliği ve atık yönetimi başlıklarında, 2020, 2030, 2050 hedeflerini üç farklı senaryoya göre belirledi. 2030 yılında kömürlü santrallerinin yüzde 50 oranında azaltılması, güneş, rüzgar, su ve nükleer kökenli elektrik üretimi gerçekleştirilmesi hedefleniyor. Bu geçiş ve değişimin gerektirdiği finansman ihtiyacı mühim. Kazakistan'da Yeşil Ekonomi ve Yeşil Politika Analizi adlı raporda "Yeşil ekonomiye geçişinin GSYH'yi yüzde 3 oranında artıracığı, 500 binden fazla yeni istihdam oluşacağı, 2050 yılının yeşil hedeflerine ulaşmak için yılda 3,2 milyar

The Republic of Kazakhstan has an enviable "Transition to Green Economy Plan" as a country which has a rapidly growing economy and holds the highest volume of greenhouse gas emission in Central Asia. Green policy was adopted in 2013. Ministry of Environmental Protection of the Republic of Kazakhstan determined its goals for 2020, 2030 and 2050 under the titles of water resources, agriculture, energy efficiency, electricity generation, air pollution and waste management according to three different scenarios. It is targeted to decrease the use of coal-powered plants by 50 percent, and use solar, wind, hydro power and nuclear energy to produce electricity by 2030. The financing need for this transition and change is important. In the "Analysis of Green Economy and Green Policy of Kazakhstan" report, it is stated that "the transition to green economy will increase the GDP by 3 percent and

ABD Doları gerektiği ve 2050 yılında sera gazı salımlarının 2012 yılına göre yüzde kırk oranında azaltılabileceği" belirtiliyor.

Kazakistan Cumhuriyeti, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) Sürdürülebilir Enerji Eylem Planı'na üye olan ilk EBRD ülkesi oldu. EBRD temiz enerji üretimi ve enerji verimliliği projelerine yatırım yaptı. 22 Haziran 2017 günü, Geleceğin Enerjisi temalı Astana Expo 2017'de EBRD Başkanı Sir Suma Chakrabartini, "Enerji verimliliği dahil yeşil enerji yatırımlarına Kazakistan'da 1,9 milyar ABD Doları yatırım yaptık" dedi.

Burnoye Solar 1 (50 MW) 2015 yılında hizmete alınan ilk santral. Bu santralin 100 MW'a yükseltilmesini (Burnoye Solar 2) EBRD fonluyor. Santral, Orta Asya'nın en büyüğü olacak. Yanı sıra Baykonur Solar (50 MW), uzaya ilk uydunun, ilk kadının ve ilk erkeğin yollandığı Baykonur Uzay Üssü'ne yakın EBRD finansmanı ile inşa ediliyor. Bu yeşil yatırımlar EBRD'nin Yeşil Ekonomiye Geçiş (GET) yaklaşımının mükemmel izdüşümleri oluyor.

Böylesi güzel yeşil yatırımlar, doğası harika ve kültürü zengin ülkede yaşayan Kazak Türklerine, soydaşlarımıza pek yakışıyor. Oralar hep Mağcan Cumabayev'in dizelerindeki gibi yeşil kalmalı:

Sonsuz yaylalara bak kana kana,
Yeşil otlar dönmüş ipek yorgana,
Pınarların baldan tatlı suyu var,
Bu dağlardır beni doğuran ana.

create more than 500 thousand new jobs, there is a need for 3.2 billion USD per year to reach the green goals for 2050, and in 2050 greenhouse gas emissions can be forty percent lower than 2012".

The Republic of Kazakhstan is the first EBRD country to become a member of the Sustainable Energy Action Plan of the European Bank for Reconstruction and Development. EBRD has invested in clean energy production and energy efficiency projects. On June 22, 2017 during the Astana Expo 2017 which was held with the "Future Energy" theme, EBRD President Sir Suma Chakrabartini said, "We invested 1.9 billion USD in Kazakhstan's green energy projects, including energy efficiency".

Burnoye Solar 1 (50 MW) is the first plant that was commissioned in 2015. EBRD finances the project for increasing the volume of this plant to 100 MW (Burnoye Solar 2). The plant will be the largest one in Central Asia. In addition, Baykonur Solar (50 MW), which is financed by EBRD, is being constructed near the Baykonur Cosmodrome from which the first satellite, first woman and first man were sent to the space. These green investments are the splendid projections of EBRD's Green Economy Transition (GET) approach.

Such encouraging green investments suit very well to Kazakh Turks, our cognates, who are living in a country with a splendid nature and rich culture. Those lands should always be green as in the verses of Mağcan Cumabayev:

*Look at these endless highlands,
Green grass looks like silk blankets,
Water flows lusciously through the fountains
My mother is these glorious mountains.*





Madeni Yağ Dünyası Lubricant World

Dijital dünyada da varız!

We are also active in the digital world!



www.madeniyagdunyasi.com



[madeni-yağ-dünyası-lubricant-world](https://www.linkedin.com/company/madeni-yağ-dünyası-lubricant-world)



[madeniyagdunyasi/](https://www.facebook.com/madeniyagdunyasi/)



[lubricantworld](https://twitter.com/lubricantworld)



Webstemizi ziyaret ederek ve sosyal medya hesaplarımızı takip ederek sektörde olup biteni tek elden kolayca takip edebilirsiniz.

Stay up-to-date with latest developments in the sector by visiting our website and following our social media accounts.

Etkinlik Takvimi/Event Calendar

11 Haz/Jun - 13 Haz/Jun 17th Caspian International Transport, Transit and Logistics Exhibition
Baku, Azerbaijan - Web: transcaspian.az

18 Haz/Jun - 21 Haz/Jun NORDTRIB 2018
Uppsala, Sweden - Web: nordtrib2018.angstrom.uu.se

19 Haz/Jun - 20 Haz/Jun 5th ICIS & ELGI Industrial Lubricants Conference
Amsterdam, Netherlands - Web: www.icisevents.com



26 Haz/Jun - 28 Haz/Jun 12th Asian Base Oils and Lubricants Conference
Singapore - Web: www.icisevents.com

1 Ağu/Aug - 2 Ağu/Aug 2nd Asia, Middle East and Africa Base Oil, Lubricant and Wax Conference
Mumbai, India - Web: www.amea-conferences.com

22 Ağu/Aug - 23 Ağu/Aug ACI Base Oils and Lubricants Summit
Iowa, USA - Web: www.wplgroup.com

11 Eyl/Sep - 15 Eyl/Sep Automechanika Frankfurt
Frankfurt an Main, Germany - Web: automechanika.messefrankfurt.com

16 Eki/Oct - 18 Eki/Oct MRO Europe - Aviation Week
Amsterdam, Netherlands - Web: mroeuropa.aviationweek.com



The 5th ICIS & ELGI Industrial Lubricants Conference

GROUP
DISCOUNTS
AVAILABLE*

LAST CHANCE TO REGISTER



For the 5th edition of this global conference in Europe, the focus will be on the requirements of lubricants of the future and the innovations in formulations to meet these needs. As a conference that tackles both the technical challenges but also the commercial opportunities within the industrial sector, the **ICIS & ELGI Industrial Lubricants Conference** is the meeting place for the whole industrial lubricants sector, bringing together over 500 attendees since launch from Canada to China.

Visit the conference website to see the conference agenda and to find out what the 2018 conference has to offer. www.icisevents.com/worldlubricants

Why Attend:

- ➔ Leading event specifically in industrial lubricants
- ➔ Full value chain representation from base oil producer to end user
- ➔ Latest market insights on global supply and demand
- ➔ Extensive networking time included within the programme
- ➔ A truly global gathering: In 2017, the meeting welcomed attendees from 22 countries
- ➔ Half-day seminar on the metalworking fluids
- ➔ NEW for 2018 - Roundtable session: Insights into industries

Companies who you can network with:

Volvo Construction
Equipment AB

Total Oil

SK Lubricants

Repsol S.A.
Tata Steel Europe

Lanxess
ExxonMobil

BASF SE
ESSO SAF
Chevron Base Oils

Day One - Lunch Sponsor:

NOVOTEC®
Clean Technology

Media Partners:

LUBES'N'GREASES EMEA

MADENI YAG
DUNYASI
LUBRICANT
WORLD

*SAVE UP TO 10% ON GROUP BOOKINGS - Quote promo code ILE18AD6

🌐 www.icisevents.com/worldlubricants ☎ +44 (0)20 8652 4659 ✉ events.registration@icis.com

ÜRETİMDEN SON TÜKETİME KADAR HER AŞAMADA FROM PRIMARY PRODUCTION TO FINAL CONSUMPTION

Sondaj
Kimyasalları

Drilling
Chemicals



Üretim
Kimyasalları

Production
Chemicals



Rafineri
Katkıları

Refinery
Chemicals



Madeni Yağ
Katkı Maddeleri

Lubricant
Additives



Akaryakıt ve
Biodizel Katkıları

Fuel And
Biodiesel Additives



Bitmiş Petrol
Ürünleri

Finished Petroleum
Products



adco[®]