

MADENİ YAĞ DÜNYASI LUBRICANT WORLD

Türkiye

www.madeniyagdunyasi.com

SAYI: 26

TEMMUZ-AĞUSTOS 2020

f madenyagdunyasi
Madeni Yağ Dünyası
in Madeni Yağ Dünyası
madenyagdunyasi
Madeni Yağ Dünyası



SN 2548-074X

15TL

Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Direktörü

Aslı Yetkin Karagül:

Türkiye'de elektrikli araçlar

pazarında önemli rol oynayacağız

'İhracatın Yıldızları' ödülleri

çevrimiçi törenle

sahiplerini buldu

Petrol Ofisi ve

Chevron'dan

dev iş birliği

Reksoil bu yıl da

İhracatın Yıldızları

arasında ilk beşte



RENAULT
Passion for life



Castrol ve Renault birbirleri için yaratıldılar.

Castrol ve Renault, Formula 1 pistlerindeki benzersiz uyumlarını ve teknolojik birikimlerini artık tüketicilerine de sunuyor. Castrol, Renault ve Dacia araçları için özel olarak üretilen ortak markalı ürünlerini kullanıcılarıyla buluşturuyor.



Renault'nun tercihi



Editörden



Pandeminin ekonomik etkileri tüm dünyada hissedilmeye devam ederken, madeni yağ sektörü de birtakım sıkıntılarla karşılaşılıyor ve firmalar hem çalışanlarının hem de müşterilerinin üzerindeki yükü hafifletmek amacıyla bazı tedbirler alıyor ve yeni projeler geliştiriyor. Castrol'un Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Direktörü Aslı Yetkin Karagül ile gerçekleştirdiğimiz söyleşi bu sayımızın kapak konusunu oluşturuyor. Castrol'un bu dönemde hayata geçirdiği çalışmaları, üstlendikleri sosyal sorumluluk projelerini, salgın dönemindeki üretim ve ihracat rakamlarını ve gelecek öngörülerini Aslı Hanım'a sorduk.

Bu süreçte biz de webinar serimize devam ediyoruz. Uzman konuşmacılarla madeni yağlara dokunan her sektörün ilgisini çeken konularda canlı yayınlar gerçekleştiriyoruz. Siz de sosyal medya hesaplarımızı takip ederek bu bilgilendirici yayınlardan haberdar olabilirsiniz.

ExxonMobil ile gerçekleştirmiş olduğumuz "İşletmenizde Verimlilik Artışı Sağlayacak Yağlama Çözümleri" başlıklı webinarımıza gösterilen ilgi yoğun olunca, biz de canlı yayını metne dökerek okuyucularımıza sunmak istedik. Basit birkaç hususa dikkat ederek verimlilik konusunda önemli kazanım sağlayabileceğiniz yağlama çözümlerini sizin için uzmanına sorduk.

Bu sayının en önemli gelişmelerinden biri Petrol Ofisi ile Chevron arasında imzalanan anlaşma. Uzun yıllardır deniz yağları konusunda başarıyla sürdürdükleri iş birliğini Texaco markalı madeni yağ ürünlerinin üretimi ve dağıtım yönünde genişleten iki marka, birbirlerine duydukları güveni attıkları imzalarla ortaya koyuyor. Bu anlaşma ile Petrol Ofisi, Chevron'un yağlayıcı ürünlerini Türkiye'de üretecek ve pazarlayacak.

İKMİB tarafından her yıl verilen İhracatın Yıldızları ödülleri bu yıl pandemi dolayısıyla sanal bir tören ile sahiplerini buldu. Oylum Talu moderatörlüğünde çevrimiçi olarak gerçekleştirilen ödül töreninde Madeni Yağlar kategorisinde ilk beşe giren firmalar açıklandı. Ticaret Bakanı Ruhsat Pekcan, TİM Başkanı İsmail Güllü ve İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister'in katılımıyla gerçekleşen törende firmalara ödülleri sanal olarak takdim edildi.

İhracatın Yıldızları arasında yer alan tek yerli firma olan Reksoil bu sayımızda yer verdik. İlk beşe girmenin sırrını ve çalışma azimlerinin kaynağını Aktaş Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aktaş'tan dinledik.

Böyle bir dönemde bile sektörümüzden yeni başarı öyküleri dinlemek dileğiyle... İyi okumalar.



Uluslararası Baskı

Cansu Tuncer

cansu.tuncer@vizyonas.com

**MADENİ YAĞ
DÜNYASI
LUBRICANT
WORLD**

YÖNETİM

İmtiyaz Sahibi

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

Yayın Kurulu

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

Editör

Cansu Tuncer

Reklam ve Pazarlama

Sanem Uçar

Grafik Tasarım Uygulama

Melis Gönen

Baskı

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

Abonelik: abone@vizyonas.com

Reklam: 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. yasalarna 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



28

İşletmenizde verimlilik artışı sağlayacak yağlama çözümleri



20

'İhracatın Yıldızları' ödülleri çevrimiçi törenle sahiplerini buldu



6

Petrol Ofisi ve Chevron'dan dev iş birliği



16

Aslı Yetkin Karagül: Türkiye'de elektrikli araçlar pazarında önemli rol oynayacağız

- 06 PANORAMA
- 12 PANORAMA WORLDWIDE
- 16 RÖPORTAJ
- 20 YAKIN PLAN
- 26 RÖPORTAJ
- 28 MAKALE
- 36 MEVZUAT



26

Reksoil bu yıl da ihracatın Yıldızları arasında ilk beşte



Petrol Ofisi ve Chevron'dan dev iş birliği

Türkiye akaryakıt ve madeni yağlar sektörlerinin lideri Petrol Ofisi ile dünyanın önde gelen petrol ve madeni yağ şirketlerinden biri olan Chevron arasındaki anlaşma, uzun vadeli bir stratejik ortaklığı kapsıyor. Bu iş birliği, Chevron'un madeni yağ ürünlerinin, Texaco markası altında lisans, üretim, dağıtım ve pazarlamasını içeren bütüncül bir kapsama sahip.

Bu iş birliği çerçevesinde Petrol Ofisi ve Chevron arasında ortak teknoloji ve üretime hazırlık çalışmaları başlatıldı. Eş zamanlı olarak Petrol Ofisi tüm Türkiye'de yaygın 16 bin satış noktası ile, Chevron'un Texaco markası altında binek araç, ağır vasıta yağları ve endüstriyel ürünlerinin dağıtım ve satışına da başlıyor. Hazırlıkların tamamlanmasının ardından Chevron madeni yağ ürünlerinin Türkiye'de üretimine ise 2021 yılı içinde başlanması planlanıyor. Üretilen tüm ürünlerin dağıtım ve pazarlaması, yine Petrol Ofisi tarafından Texaco markası altında gerçekleştirilecek.

Chevron ve Petrol Ofisi arasında imzalanan bu anlaşma, aslında iki marka arasındaki ilk iş birliği değil. Petrol Ofisi, 2014 yılından bu yana Chevron'un denizcilik yağlarının Türkiye'de dağıtım ve pazarlamasını yürütüyordu. Bu başarılı iş birliğinden duyulan karşılıklı güven ve memnuniyet, Petrol Ofisi ve Chevron arasındaki uzun vadeli dev anlaşmanın hayata geçmesini sağlayan temel unsurlardan biri oldu.

“İş birliği, Chevron'un Petrol Ofisi ve Türkiye'ye duyduğu güvenin de göstergesi”

Petrol Ofisi'nin kaliteli ürün ve hizmet hedefi ile müşteri odaklı yaklaşımına dikkat çeken Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, “Bu yaklaşımla lideri olduğumuz madeni yağlar sektöründe de Türkiye'de yaygın 16.000 satış noktamızla, Petrol Ofisi Teknoloji Merkezi – POTEM'de geliştirdiğimiz ve Derince'deki fabrikamızda ürettiğimiz 400'ü aşkın zengin ürün çeşitliliği ile Türkiye'nin bu alandaki ihtiyaçlarına ideal çözümler sunuyoruz. Sunduğumuz bu ideal çözümleri, şimdi Chevron ürünleri ile daha da zen-

ginleştiriyoruz. Chevron ile uzun vadeli ve geniş kapsamlı iş birliğimiz, bir anlamda Petrol Ofisi'nin madeni yağ alanındaki üretim, dağıtım ve pazarlama başarısının da güzel bir göstergesi. Chevron'un bu imzası, aynı zamanda Türkiye'ye ve ülkemiz potansiyeline duyduğu güveni, inancı da ortaya koyuyor” açıklamasında bulundu.



Selim Şiper

“Anlaşmamız iş birliğimizde yeni bir dönemin başlangıcını simgeliyor”

Bu anlaşmayla ilgili olarak Chevron Madeni Yağlar Başkanı Colleen Cervantes şunları söyledi: “Chevron ve Petrol Ofisi'nin ilk iş birliği 70 yıl öncesine dayanıyor. Bu anlaşma ise yeni ve önemli bir dönemin başlangıcını simgeliyor. Petrol Ofisi, Türkiye'de akaryakıt ile madeni yağlar sektöründe lider oyuncu. Petrol Ofisi ile Chevron arasındaki güçlü sinerji, bu yeni marka yayılımı fırsatını geliştirerek devam ettirecektir.”



Colleen Cervantes



Petrol Ofisi'nden 'terzi işi' özel eğitimler

Geliştirdiği ve ürettiği 350'ye yakın ürün çeşitliliği ile Türkiye'nin madeni yağlar alanındaki ihtiyaçlarının hemen hemen tamamına tek çatı altında ideal çözümler sunan Petrol Ofisi Madeni Yağlar, müşteri eğitimlerine pandemi sürecinde ara vermeden çevrimiçi olarak devam ediyor. Petrol Ofisi'nin Türkiye'de ilk vakanın açıklanmasının hemen ardından 12 Mart'ta vermeye başladığı 'Çevrimiçi Sınıf Teknik Eğitimler', tüm sektörlerle yönelik olarak 'Otomotiv', 'Endüstriyel', 'Nakliye & İnşaat', 'Denizcilik', 'Distribütör' ve 'İhracat' olmak üzere 6 grup altında toplanıyor. İnteraktif bir şekilde gerçekleşen eğitimler, sunulan genel başlıkların yanı sıra katılımcıların talepleri ve ihtiyaçları doğrultusunda şekilleniyor. Bugüne kadar farklı sektörlerden 50 kurumsal müşteriye yüzden fazla eğitim verilerek 700'ü aşkın katılımcıya 1.200'ün üzerinde eğitim verilen Petrol Ofisi Madeni Yağlar Çevrimiçi Eğitimler, Türkiye'nin yanı sıra Kazakistan, Azerbaycan, Kosova ve Yunanistan'da gerçekleştirildi ve zamanla ihracat gerçekleştirilen 33 ülkede verilmesi planlanıyor.

“Çevrimiçi eğitimlerimize müşterimiz olmayan firmalardan dahi talepler geliyor”

Sektör lideri Petrol Ofisi'nin altyapısı, teknolojisi, bilgi birikimi, Ar-Ge gücü gibi birçok niteliği ile akaryakıt ve madeni yağlar alanın uzman kuruluşu olduğunu vurgulayan Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu, şunları söyledi:

“Petrol Ofisi olarak her zaman müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarını en ideal şekilde karşılamak üzere onların yanındayız ve her alanda destekliyoruz. Madeni yağlar alanında ve özellikle de kurumsal müşterilerimizle, gerek ürün geliştirmede gerekse verdiğimiz eğitimlerle sürekli iş birliği içindeyiz. Petrol Ofisi Teknoloji Merkezi – POTEM'de geliştirdiğimiz ve Derince'deki fabrikamızda ürettiğimiz 350'ye yakın ürünümüzle, ülkemizin madeni yağlar alanındaki ihtiyaçlarının hemen hemen tamamını karşılayabiliyoruz. Bu doğrultuda verdiğimiz eğitimler de, her sektörü kapsıyor.

Kurumsal müşterilerimizin başvuruları doğrultusunda, belli sayılar ve/veya farklı başlıklar için özel sınıflar oluşturuluyor. Uzman eğitimlerimiz eğitim sırasında katılımcıların sorularını da yanıtlıyor, merak edilen alanları daha da detaylı anlatabiliyor. Eğitim içeriklerimiz de her müşterinin ihtiyaç ve taleplerine göre özel olarak oluşturuluyor. Diğer bir deyişle her müşterimize 'terzi işi' özel eğitimler oluşturuyor ve veriyoruz. Verdiğimiz eğitimler reel sektör tarafında o kadar çok ilgi görüyor ki, müşterimiz olmayan ancak verdiğimiz eğitimlerin yarattığı memnuniyeti duyarak bizimle iletişime geçen birçok firmanın da taleplerini karşılıyoruz. Pandemi sürecinde yoğun bir şekilde programladığımız çevrimiçi eğitimlerimizi, gösterilen yoğun ilgi ve taleple birlikte sonrasında da sürdürmeyi planlıyoruz.”



Sezgin Gürsu



Otopratik, Shell Helix motor yağlarını tercih ediyor

Binek ve hafif ticari araçların tüm servis ve bakım ihtiyaçlarını yenilikçi ve profesyonel bir bakış açısıyla tek bir noktada karşılayan Otopratik'lerde müşterilerine en kaliteli ürünü ve hizmeti sunmayı hedefleyen Brisa, mağazalarında sunduğu madeni yağ ürünlerinde Shell Helix kalitesini tercih etti. Her marka ve model binek ve hafif ticari araca yedek parça ve işçilik garantili yüksek standartlı hizmet veren Otopratik, 52 noktanın kontrol edildiği check-up hizmetine ek olarak farklı nokta için servis ve bakım sağlıyor. Lastik, jant, akü, ön düzen bakımı, yağ değişimi, filtre değişimi, klima gazı dolumu, fren balata ve disk değişimi, amortisör değişimi ve periyodik bakım sunan Otopratik mağazaları, madeni yağ konusunda dünyada 13 yıldır aralıksız liderliğini sürdüren Shell Madeni Yağlar ile önemli bir iş birliğine imza attı.

Shell gibi güçlü global marka ile iş birliği yapmalarından dolayı büyük memnuniyet duyduklarını belirten Brisa Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yakup Demir "Şirketimiz, güçlü iş birlikleri ile sunduğu değeri artırmaya ve araç sahiplerinin tüm ihtiyaçlarına yanıt veren iş modelleri ile çalışmalarını derinleştirmeye odaklanıyor. Sektörde fark yaratan Otopratik mağazalarımızla, binek ve hafif ticari araçların tüm servis ve bakım ihtiyaçlarını yenilikçi ve profesyonel bir bakış açısıyla tek bir noktada karşılayabiliyoruz. Shell ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği de tüm Türkiye'de müşterilerimize sunduğumuz servis kalitesini standartlaştırmamıza ve müşteri memnuniyetini daha da artırmamıza olanak sunacak." diyor.

Shell & Turcas Madeni Yağlar Genel Müdürü Mehmet Ünal da Brisa'nın binek ve hafif ticari araç sahiplerine servis hizmeti veren mağaza zinciri Otopratik ile yaptıkları iş birliğinden büyük memnuniyet duyduklarını belirterek şunları söyledi: "Shell, otomotiv başta olmak üzere birçok farklı sektörün ihtiyaçlarını karşılamak için geliştirdiği geniş bir madeni yağ ürün gamına sahip. Shell'in ABD, Almanya, Çin ve Japonya'da yer alan madeni yağ konusunda uzmanlaşmış araştırma laboratuvarları bulunuyor. Bu laboratuvarlarda çalışan 200 bilim insanı ve madeni yağ mühendisi, yeni teknolojiler ve inovatif ürünler geliştirme konusunda araştırmalar yapıyor. Yeni teknolojilere yatırım yaparak ve sürücülerini daha iyi tanıyarak en iyi ürün ve hizmetleri geliştirmek için çalışıyoruz. PurePlus Teknolojisi ile doğal gazdan ürettiğimiz motor yağı olan Shell Helix , yeni nesil teknoloji ile üretilen motorların ihtiyaçlarına uygun şekilde tasarlandı. Temel amacımız, Ar-Ge'ye sürekli yatırım yaparak yenilikçi ürünlerimizle, her zaman olduğu gibi teknolojiye öncülük etmek ve iş ortaklarımız için sürekli artan değer yaratmak. Otopratik ile yaptığımız iş birliğinden büyük memnuniyet duyuyoruz; bu iş birliği sayesinde yüksek teknoloji ürünü olan madeni yağlarımızı Otopratik müşterilerinin kullanımına da sunuyoruz."



Mehmet Ünal



TOTAL'ın yeni distribütörü Başbuğ Oto Yedek Parça

Türkiye'de 30 yıldır madeni yağ üretimi ve pazarlaması konusunda faaliyet gösteren TOTAL, Türkiye'nin en büyük yedek parça dağıtım şirketlerinden biri olan Başbuğ Oto Yedek Parça A.Ş. ile yaptığı anlaşmayla satış ve pazarlama ağını daha da güçlendirdi. 1974 yılında İstanbul Aksaray'da FORD Anadolu marka otomobillerin yedek parçalarının perakende satışı ile ticaret hayatına başlayan ve ilerleyen yıllarda başarısıyla ürün çeşitliliğini artırarak günümüzde çok sayıda otomotiv üreticisinin yedek parçalarının perakende satışını yapan Başbuğ Oto Yedek Parça, TOTAL ile başlayan yeni iş birliği sayesinde faaliyet alanına madeni yağ satış, pazarlama ve dağıtımını da ekledi. Nisan 2020 itibariyle başlayan iş birliği kapsamında Beşiktaş, Beyoğlu, Bakırköy, Sarıyer, Şişli ve Tekirdağ, Edirne, Çanakkale gibi büyük il ve ilçeleri de kapsayan bölgede satış, pazarlama ve dağıtım operasyonlarını yürütecek.

Dünyanın en büyük 4 enerji şirketinden biri olarak 130'dan fazla ülkede faaliyet gösteren TOTAL, alanında uzman satış ve servis altyapısına sahip yeni distribütörü Başbuğ Oto Yedek Parça A.Ş. vasıtasıyla uzun yıllardır TOTAL ve ELF markalarıyla çalışmayı tercih eden iş ortaklarına kesintisiz ve en üst kalitede servis sunmaya devam edecek.

İstanbul Avrupa'nın batısı ve Trakya'yı içine alan bölgenin otomotiv yağları pazar hacmi bakımından Türkiye'nin en yüksek tonajlı ve zorlu bölgelerinden biri olması sebebiyle TOTAL, pazarın ürün ve hizmet kalitesi ve geri planda bu hizmeti sağlayacak teknolojiye ilişkin beklentisini de buna paralel yüksek bir seviyede tutuyor ve hizmet ağlarını güçlü dağıtım şebekesine sahip distribütörler ile güçlendirerek, İzmir Menemen'de üretilen son teknoloji ürünleri daha fazla kullanıcıya ulaştırmayı hedefliyor. Gerçekleştirilen yatırımlar ve yenilikçi pazarlama faaliyetleri sayesinde Türkiye madeni yağlar pazarında kayda değer bir büyüklüğe ulaşan TOTAL, Türkiye'de üretilen her 2 araçtan 1'inde TOTAL madeni yağları veya antifrizlerinin kullanılmasından gurur duyuyor.*

*2014-2019 Otomotiv Sanayicileri Derneği (OSD) kümülatif üretim verilerine dayanmaktadır.



Madeni yağ tüketimi yüzde 8,85 arttı

Petrol Sanayi Derneği (PETDER) tarafından her ay yayınlanan verilere göre, Türkiye'de madeni yağ tüketimi 2020 yılının ilk çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8,85 artarak 77.164 ton olarak kaydedildi.

Haziran ayında 1872 ton atık motor yağı toplandı

PETDER'in yetkilendirilmiş tek kuruluş olarak sürdürdüğü "Atık Motor Yağlarının Yönetimi Projesi" kapsamında 2020 Haziran ayında Türkiye'nin 62 ilinde 1418 noktadan toplam 1872 ton atık yağ toplandı. Böylelikle PETDER tarafından 2020 yılı içerisinde toplanan atık motor yağı miktarı 7908 tona ulaştı.

Trafiğe kayıtlı araç sayısı 23.448.381 oldu

2020 yılı Mayıs ayı sonu itibariyle trafiğe kayıtlı toplam 23 milyon 448 bin 381 adet taşıtın yüzde 54,1'ini otomobil, yüzde 16,4'ünü kamyonet, yüzde 14,4'ünü motosiklet, yüzde 8,2'sini traktör, yüzde 3,6'sını kamyon, yüzde 2,1'ini minibüs, yüzde 0,9'unu otobüs, yüzde 0,3'ünü ise özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 29,6 artarak toplam 52 bin 80 olarak gerçekleşti. Trafiğe kaydı yapılan taşıtlar arasında ilk sırayı otomobil aldı. Mayıs ayı sonu itibariyle trafiğe kayıtlı 12 milyon 638 bin 707 adet otomobilin yüzde 38,3'ü dizel, yüzde 37,2'si LPG, yüzde 24,1'i benzin yakıtlı olup, yüzde 0,2'si elektrikli veya hibrittir.

Kümüle rakamlardır. Veriler PwC tarafından 9 şirketin gönüllü katılımı ile yayınlanan raporlardan alınmıştır. Türkiye genelini ifade etmemektedir.

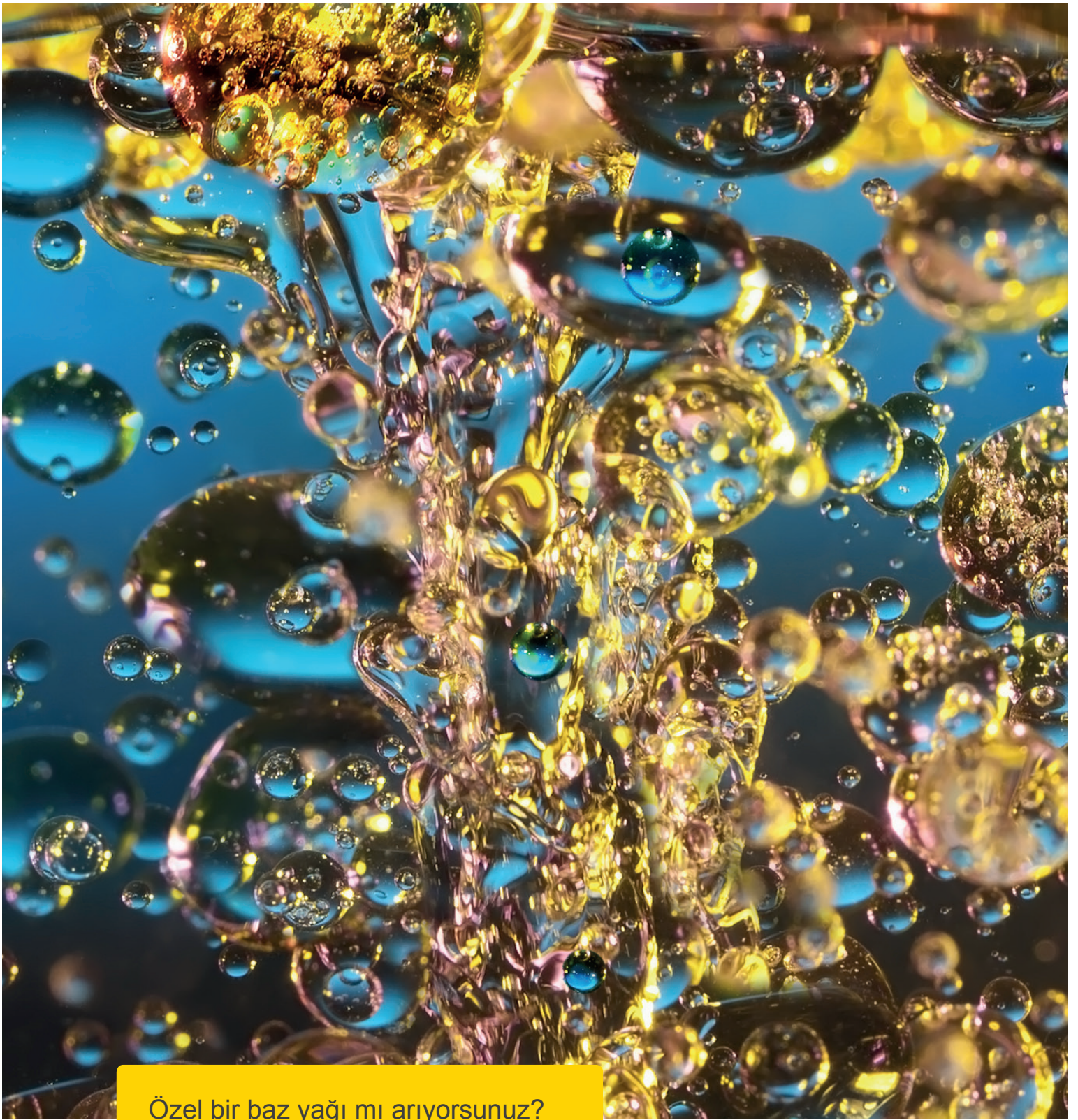
Türkiye'de 2020 yılı Ocak-Haziran döneminde otomobil üretimi yüzde 26 oranında azaldı

Otomotiv Sanayii Derneği'nin (OSD) 2020 yılı Ocak-Haziran dönemi verilerine göre, toplam üretim bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 29 azalırken, otomobil üretimi yüzde 26 oranında geriledi. Bu dönemde, toplam üretim 518 bin 727 adet, otomobil üretimi ise 362 bin 397 adet düzeyinde gerçekleşti. Toplam pazar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 30 artarken, otomobil pazarı da yüzde 30 oranında büyüdü.

2020 yılı Ocak-Haziran döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet ba-

zında yüzde 37 oranında azalırken, dolar bazında yüzde 30, Euro bazında yüzde 28 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam ihracat 402 bin 719 adet, otomobil ihracatı ise 281 bin 634 adet düzeyinde gerçekleşti.





Özel bir baz yağı mı arıyorsunuz?
Tam yerine geldiniz.

Nynas, sayısız çeşitte uygulamanın performans taleplerini ve katı teknik gerekliliklerini karşılamak için bir dizi pazar lideri, özel naftenik yağlar sunar.

Web sitemizi ziyaret edin veya yerel Nynas satış ofisinizle iletişime geçin. Aradığınız ürünü bulmanıza yardımcı olmak için buradayız!

www.nynas.com





ADIPEC 2020 sanal ortamda gerçekleştirilecek

Abu Dabi Uluslararası Petrol Fuarı ve Konferansı'nın (ADIPEC) düzenleyicisi olan dmg events ve etkinliğin stratejik ortağı ve ev sahibi Abu Dabi Milli Petrol Şirketi (ADNOC), ADIPEC Stratejik ve Teknik Konferansı'nın 9-12 Kasım 2020 tarihleri arasında sanal ortamda gerçekleştirileceğini duyurdu.

Abu Dabi Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından yayınlanan yönerge ile etkinliklerin Covid-19 kısıtlamaları doğrultusunda düzenlenmeyeceği açıklanmıştı. Bu nedenle, bir sonraki tam kapsamlı ve fiziki fuar ve konferans etkinliği 8-11 Kasım 2021 yılında gerçekleştirilecek.

Çevrimiçi etkinlik düzenleme kararı, ADIPEC Stratejik ve Teknik Konferansı'nın geleceğin petrol ve gaz dünyasının çerçevesini çizecek ve sektörün geleceğini şekillendirmek üzere küresel kuruluşları bir araya getirecek düşünce liderliğine zemin oluşturmaya devam edecek.

ADIPEC Yönetim Kurulu Başkanı Omar Suwaina Al Suwaidi, "Küresel Covid-19 krizine rağmen, ADIPEC Stratejik ve Teknik Konferansı'nı bu yıl sanal ortamda gerçekleştirerek petrol ve gaz endüstrisinden liderlerin fikirlerini paylaşımlarını ve başlıca endüstri trendlerini, sorunları ve fırsatları gibi konularda bir araya gelmelerini sağlamaktan memnuniyet duyuyoruz.

"Tüm ADIPEC katılımcılarının sağlığı ve refahı bizim en büyük önceliğimizdir ve tüm ziyaretçileri ADIPEC 2021 tam kapsamlı fiziki fuar ve konferansa davet ediyoruz. Geleceğe baktığımızda, küresel enerji dünyasında yeni akıllı büyüme fırsatlarını belirlemeye devam ederken, işbirliği, teknoloji ve inovasyonun kaldıraç görevi göreceğini görüyoruz," diyor.

ADIPEC, küresel enerji piyasaları, jeopolitik ve teknolojinin geleceğini değerlendirmek üzere dünya enerji liderlerini bir araya getiren, her yıl düzenlenen küresel sektörel etkinliktir. 35 yılı aşkın bir süredir gerçekleştirilen ADIPEC, kıdemli akademisyenler, teknoloji inovatörleri ve finans liderleri dahil, devlet ve sektör liderliği düzeyindeki en kilit isimleri bir araya getirerek Abu Dabi'nin küresel enerji merkezi konumunu güçlendirmektedir.

dmg events Küresel Enerji Başkanı Christopher Hudson, "ADIPEC'in küresel petrol gaz ortamının merkezinde kalmasını sağlama, başlıca sorunları ele alarak çözüm önerilerini bir araya getiren ve sektörü şekillendiren yenilikçi fikirler ve stratejileri destekleyen iletişim, işbirliği ve bağlantıları öne çıkarma konusundaki önemli konumunu korumaya kararlıyız.

"Bu yıl yoğunlaştırılmış ve kısaltılmış sanal konferans programı ile gerçekleştirilecek olan ADIPEC'te, sektörün bu yıl elde edilen yeni kazanımları tartışmasını, paylaşmasını ve geleceğe taşınmasını sağlamak amacıyla, geçtiğimiz 4-5 aylık süre içinde katbekat gelişen son teknoloji kullanılacaktır," diyor.



Yeni Chicago laboratuvarı ile Total Lubmarine'in teknik hizmet ağı genişliyor

Total Lubmarine, ABD'nin Chicago şehrinde açılan yeni Diagomar Plus Laboratuvarı ile teknik destek hizmetlerinin küresel erişimini genişletti.

Yeni laboratuvar ile birlikte deniz yağları konusunda uzman olan şirketin şu anda dünya çapında sahip olduğu merkez sayısını 5'e yükseldi. Bu 5 merkez Chicago, Ertvelde (Belçika), Singapur, Şangay ve Panama'da yer alıyor.

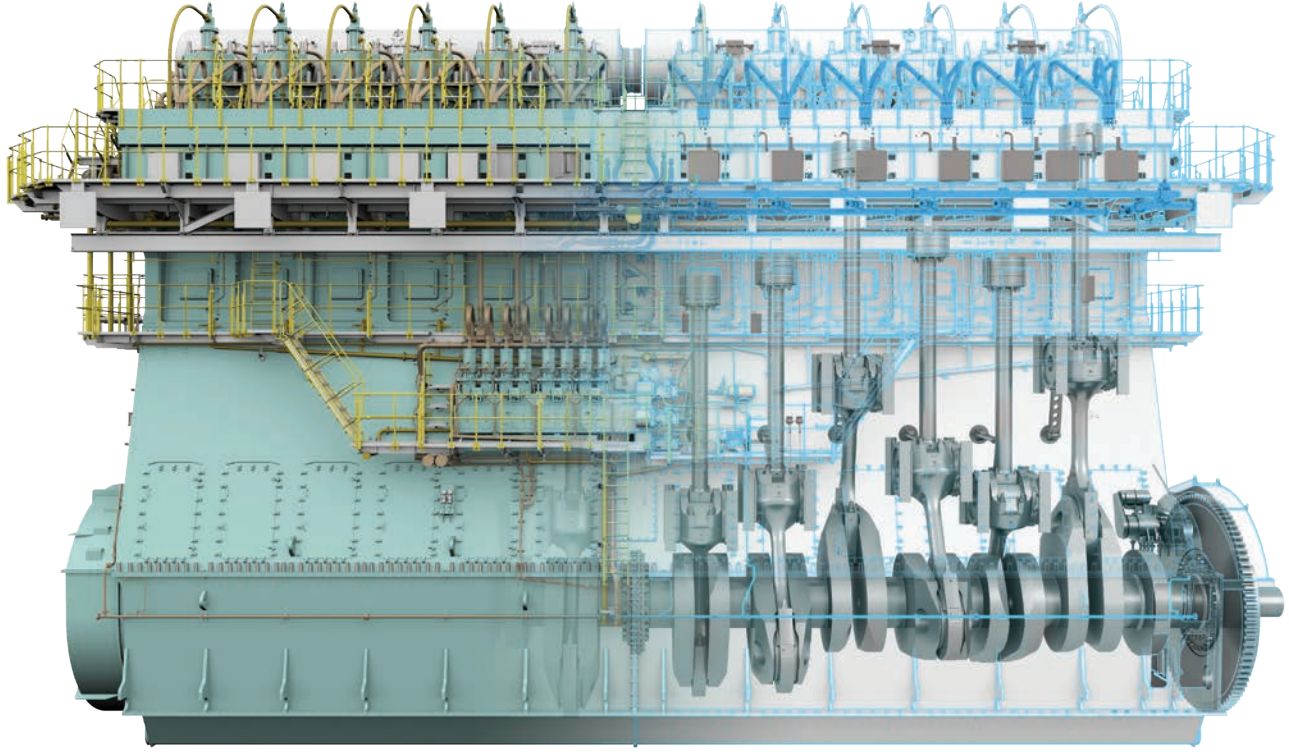
Total Lubmarine Servis Ürün Müdürü Olivier Suming, "Dünyanın dört bir yanındaki müşterilerimiz, teknik uzmanlığa ve desteğe önem veriyor ve özel ekiplerimize yalnızca optimum maliyet kontrolü için motor yağlama önerileri sunmakla kalmıyor, aynı zamanda ekipman analizi ve incelemesi sayesinde operasyonel verimliliğin ve güvenliğin sağlanmasına, gemi makinelerinin duruş süresinin kısaltılmasına yardımcı oluyoruz. Bu nedenle, Chicago'daki yeni Diagomar Plus Laboratuvarımızın açılmasıyla bu teknik desteği daha da genişletmekten mutluluk duyuyoruz," diyor.

Yeni laboratuvar, Kuzey Amerika'daki Total Lubmarine müşterilerinin deniz motorlarının ve yardımcı makinelerin performansını ve durumunu izlemek için hızlı ve doğru yağ analiz hizmetlerine erişmesini ve hasar gerçekleşmeden önüne geçmesini sağlıyor.

Yeni Chicago Laboratuvarında sunulan hizmetler arasında motor yağı, motor dışı yağlar, drenaj yağı, termal yağ, şaft kovana yağı ve EAL (Çevresel Olarak Kabul Edilebilir Yağlar) için standart analizler yapılabilir.

Total Lubmarine'in laboratuvar ağı ile sunduğu teknik hizmetler, uzman yağlayıcı bilgisi ve uzman görüşü, gemi operatörlerinin ve mürettebatının gemilerine özel en iyi eylem planlarına karar vermelerini sağlıyor. Total'in özel deniz yağları uzmanları, ihtiyaç duyulduğunda yardım ve destek sağlayarak ve tavsiyelerde bulunarak müşterilerini her zaman desteklemeye devam ediyor.





WinGD silindir yağı kararlarını daha şeffaf hale getiriyor

Motor tasarımcısı WinGD (Winterthur Gas & Diesel), doğru yağ seçiminin her zamankinden daha kolay olmasını sağlamak için yeni silindir yağlama kılavuzunda işbirliğine ve şeffaflığa öncelik veriyor. Yeni belgede ilk kez gemi operatörlerine, onaylı her silindir yağı için özel kullanım koşullarını bir araya getiriyor ve faydalı bilgiler sunuyor.

Kılavuz, kullanım gereksinimlerini daha şeffaf hale getirmek için büyük yağlayıcı şirketleri ile birkaç ay süren çalışmanın sonucunda geliştirildi. Önceden her yağ için yönergeler sadece WinGD tarafından yağlayıcı şirketlerine verilen endüstri standardı Sakıncasızlık Belgelerinde (NOL) yer alıyordu ve sadece müşterinin doğrudan bir yağlayıcı şirketinden talep etmesi üzerine tedarik edilebiliyordu. Şimdi ise bu bilgiler, onaylı silindir yağları listesine eklendi.

Uygun bir silindir yağı bulmak için kullanıcılar öncelikle yakıt sülfür içeriğine uygun bir Baz Numarası (BN) aralığı seçer. Ardından hangi yağ ürünlerinin söz konusu BN aralığına girdiğini görmek için kılavuza bakar. Kılavuzda her bir yağın genel, uzun süreli kullanım veya zaman sınırlaması ya da daha sık denetim gereksinimi gibi başka şartlar için onaylanıp onaylanmadığı belirtilir. "DF onaylı" etiketi ile belirtilen ek kategori, yağlayıcıların onay testi esnasında esas yakıt olarak benzin yakarken testi geçip geçmediğini gösterir.

WinGD Triboloji Yakıtları ve Yağlayıcıları Proje Mühendisi Frank Venter, "Silindir yağı gemide kullanılan herhangi bir sarf malzemesinden öte, güvenilir çalışmayı sağlayan önemli bir motor bileşeni olarak görülmelidir," diyor. "Mevcut yakıt çeşitliliği düşünüldüğünde, motor şirketlerinin ve yağ tedarikçilerinin gemi operatörlerine hangi yağların nasıl kullanılabileceği konusunda net bilgi sağlamak için birlikte çalışması çok önemli. Sıvı ve gaz yakıtlar konusunda çok sayıda ve çok çeşitli kaynakların var olacağı, karbondan arındırılmış bir gelecek için çalışırken bu husus daha da önem kazanıyor," diye ekliyor.

Geliştirme, silindir yağlarının yeni yakıt türlerinin zorluklarını karşılayabilmesini sağlamak için 2020'ye kadar olan süreçte başlıca yağ şirketleriyle yapılan kapsamlı çalışmalara dayanıyor. Motor tasarımcısının iyi yapılandırılmış doğrulama prosedürü, düşük ve yüksek kükürlü yakıtların yanı sıra gaz yakıtla çalışmaya uygun olan geniş bir özellik yelpazesine (BN dahil) sahip birçok silindir yağını tanımlamaktadır.

Uygun silindir yağının doğru kullanımı, WinGD'nin sağlam ve kanıtlanmış tribolojik tasarım konseptini tamamlar. WinGD motorları, benzersiz silindir gömleği, piston ve piston halkası tasarımlarıyla birleştirilmiş son teknoloji silindir yağlama sistemlerine sahiptir. Bunlar güvenilirliği artırır ve yanma odası bileşenleri için bakım-onarım işlemlerinin uzun aralıklarla yapılmasını sağlar ve sonuç olarak daha öngörülebilir ve düşük maliyetli motor bakımı sunar.



Liqui Moly Corona krizinde ciroyu arttırdı

Alman yağ üreticisi Liqui Moly de dünya çapındaki pandemiden nasibini aldı. Buna rağmen, yılın ilk yarısındaki ciro, krizle başa çıkmak için uygulanan ofansif strateji sayesinde önceki yıla kıyasla neredeyse yüzde üç oranında arttı. Kar miktarında gerileme görüldü. Şirket Genel Müdürü Ernst Prost için bu endişe edilecek bir durum değil: "Kararlı tavrımız ve olağanüstü ürünlerimizle piyasada kendimizi göstererek ciroda artış kaydetmeye devam ettik."

Yıl ortasında Liqui Moly'nin cirosu, önceki yıla kıyasla yüzde 2,9 artış gösterdi. Küresel ekonomik kriz ve sokağa çıkma kısıtlamaları nedeniyle yakıt tüketiminde dünya çapında meydana gelen ciddi gerileme düşünüldüğünde bu, rekabetin son derece yoğun olduğu yağ sektöründe hatırı sayılır bir başarı anlamına geliyor. Genel Müdür Ernst Prost, "Ürünlerimiz, sistemin vazgeçilmez parçası. Lojistik, tarım, atölyeler, kurtarma hizmetleri ve endüstri için yağlar vazgeçilmez önemde," açıklamasını yapıyor. Liqui Moly'nin olağanüstü başarısında en büyük etkiyi, şirketin proaktif stratejisi yarattı. Bu bağlamda örneğin, klasik reklam faaliyetlerine, basına, TV ve radyoya ayrılan yıllık tahmini bütçeye fazladan 18 milyon Euro daha yatırım yapıldı. Ek olarak, kurtarma ve mobil sağlık hizmetlerine 4 milyon Euro değerinde ürün bağışlandı.

Almanya'da Liqui Moly'nin cirosu yüzde 5 arttı. Uluslararası pazardaki (yaklaşık 150 ülkedeki) büyüme toplam yüzde birin üzerinde. Aralarında Çin ve Rusya'nın da bulunduğu birkaç ülke krizden özellikle ağır şekilde etkilendi. Bu da yağ uzmanı şirketin rakamlarında kendini hissettirdi. Ancak, Liqui Moly, gerek ürün yelpazesıyla (yaklaşık 4000 farklı B2B ve B2C ürün) gerekse uluslararası perakende pazarında geniş tabanlı bir pozisyona sahip. İkinci Müdür Günter Hiermaier, "Bu, riskin büyük ölçüde dağıtılmasını sağlayarak şirket olarak bizi daha dayanıklı kılıyor," açıklamasını yapıyor.

Yağ segmenti, motosiklet ve bisiklet alanlarında güçlü büyüme

Liqui Moly, motor yağları alanında yüksek büyüme oranları yakaladı. Almanya'da ciro artışı yüzde 17,8. Şanzıman yağlarında yüzde 16 artış elde edildi. Prost, "Yağlar bizim ana uzmanlık alanımız. Müşterilerimiz ve iş ortaklarımız üstün kalitemizi ve mükemmel servisimizi çok takdir ediyor. Made in Germany ve sosyal angajmanımız çok iyi karşılıyor. Bunlar rotamızı doğruluyor," diyor.

Öte yandan motosiklet, tekne ve bisiklet gibi başka sektörlerde de 2020 yılının ilk yarısında belirgin bir ciro artışı yaşandı. Prost, bu alanlarda sokağa çıkma kısıtlamalarının öteki yüzünü gösterdiğini söylüyor: "Bu sayede insanların, kendilerini hobilerine vermek için daha fazla zamanları oldu. Bu, pandeminin yarattığı bir sürü mahrumiyete karşılık, işin olumlu yönlerinden biri. İnsanlar motosiklet sürmek gibi hobilerini Liqui Moly ile bağdaştırdığında çok seviniyorum. Herhangi bir yağ değil kalite istiyorlar ve Liqui Moly'ye yöneliyorlar."



"Türkiye'deki elektrikli araçlar pazarında önemli rol oynayacağız"

Madeni yağ sektörünün değişen dinamiklere rağmen önemini koruyacağını belirten Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Direktörü Aslı Yetkin Karagül, Türkiye'nin yurtiçi ve yurtdışı satışlarıyla elektrikli araç pazarında orta vadede önemli bir rol oynayacağını dile getiriyor.

Şu anda tüm sektörler ve insanlık için en öncelikli konulardan biri olan COVID-19 salgını ile başlamak isteriz. Herkes için çok zor geçen bu dönemde Castrol olarak pek çok destek projesine imza attınız, bize bu çalışmalarınızdan biraz bahsedermisiniz?

2020 tüm dengelerin değiştiği bir yıl oluyor. Tüketiciler ve müşteriler nezdinde önceliklerin yeniden şe-

killendiğini hep birlikte görüyoruz. Güvenilir bir marka olmak, kriz anlarında hızlı şekilde çözümler bulabilmek her zamankinden daha büyük önem kazandı.

Castrol Türkiye olarak, COVID-19'un ülkemizde de görülmeye başladığı günden itibaren; bu süreçten etkilenen toplum, paydaşlarımız ve çalışanlarımızla her an yan yana olmaya gayret ettik. Bu dönemin hem ülkemiz

hem de Castrol'ün tüm paydaşları açısından en az etkiyle atlatılması için iş süreçlerimizi koşullara adapte ettik. Müşterilerimiz ve tüketicilerimizle konuşmaya, onların işlerinde ve yaşantılarında Castrol desteğini hissetmelerine odaklandık.

Pandemi sürecinden herkes farklı şekillerde etkileniyor. Yalnızca hastalığa yakalananlar değil, herkes farklı etkilerle karşı karşıya kalabiliyor. Bu durumun biraz da olsa hafifletilmesine yardımcı olmak amacıyla ustalarımıza Uzman Eller Destek Hattı oluşturduk. Ustalarımız, telefon ile, psikolojik veya sağlıklı beslenme ile ilgili danışmanlık veren uzmanlarla birebir görüşebiliyorlar.

Bu süreçte de müşterilerimize verdiğimiz eğitimlerimize dijital platformlardan devam ettik. İletişim yöntemlerimizi artırarak sürdürdük ve bunların büyük kısmının hayatımızda kalacağını söyleyebilirim. COVID-19 ile daha da artan hijyen hassasiyetimiz sonucu, tüketicilerimize dokunan noktalar olan özel servislerimizi hijyen ve dezenfektasyon konusunda yönlendiriyor ve

çağa benziyor. Hem salgının etkileri, hem elektrikli araçların kullanımının artması için yapılan çalışmalar hem de çevre hassasiyetlerinin daha da önem kazanması ile birlikte, tüketim ve kullanım alışkanlıklarında değişiklik öngörüyor musunuz? Madeni yağ üreticilerini neler bekliyor?

Son yıllarda dünya çapında emisyonların azaltılması için ülkeler pek çok kararlar alıyorlar. Araç üreticileri hibrit ve elektrikli araç çözümlerine yönelmeye başladı bile. Bugün baktığımız tablo, orta ve uzun vadede üretilen araçların içten yanmalı motorlardan, hibrit ve elektrikli araçlara doğru değişmeye başlayacağını gösteriyor. Üretilen yeni otomobillerin 2040'ta yarısından fazlasının halen içten yanmalı motorlu otomobiller olacağı tahmin ediliyor, 2050'de ise yeni üretilen araçların yüzde 70'nin hibrit ve elektrikli otomobil olması bekleniyor. Hibrit araçlarda motor yağının kullanılacak olması, elektrikli araçlarda da şanzıman, bataryalar ve yürüyen aksamalarda yeni teknolojilere uygun formüllerle kullanılacak e-sıvılar ve e-gres gibi ürünlere ihtiyacın



Castrol-Gemlik Üretim Tesisi

malzeme temini konusunda da yardımcı oluyoruz. Gemlik tesisimizde de toplumsal faydayı gözeterek çalışmaya ve üretmeye devam ettik. Ofis çalışanlarımız, ofiste olması zorunlu olan sınırlı sayıdaki personel dışında evden çalışıyor.

Özellikle bu dönemin ruhunu da ortaya çıkaran yeni iş birliklerine başladık. Ahbap Derneği ile bir iş birliği yaptık ve COVID-19 pandemisinin yarattığı olumsuz etkilere maruz kalan usta, kalfa, çırakların ihtiyaçları için onlara destek verdik. Ayrıca usta, kalfa, çırakları; yetkinliklerini artırabilecekleri Usta Eller platformumuza davet ettik.

Tüm dünyanın içinden geçmekte olduğu bu zorlu süreci, yılların deneyimi, güçlü yapımız, müşterilere ve tüketicilerimize yakın duruşumuzla en iyi şekilde atlattığımızı düşünüyorum.

Sektörümüzün geleceği bugünden epey farklı ola-

devam edecek olması, madeni yağ sektörünün önemini sürdürüleceği anlamına geliyor.

Bu durum, yeni teknolojileri hedefleyerek geliştirilen e-sıvıları da hayatımızda daha sık görmeye başlıyoruz anlamına geliyor. Elektrikli araçlarda e-şanzıman sıvıları ve batarya soğutma sıvıları önümüzdeki beş sene içinde daha çok hayatımıza girecek. Öyle ki, elektrikli araçlar için geliştirdiğimiz e-şanzıman ve batarya soğutma sıvılarımız ekipman ve araç üreticilerince kullanılmaya başlandı bile. Halihazırda elektrikli otomobil ekosisteminde önemli bir rol oynamaya başlayan parça ve ekipman üreticileriyle yaptığımız ürün geliştirmeler ile pazardaki pek çok elektrikli aracın içinde Castrol e-sıvılarını görüyoruz. Çin'in en büyük araç üreticilerinden SAIC'nin otomobillerinden Jaguar'ın I-Pace'ine kadar olan araçlarda Castrol e-sıvıları var.

Global arenada edindiğimiz Ar-Ge tecrübelerimizi aktarmak amacıyla Castrol Türkiye içinde de bir çalış-

ma grubu kurduk. Ülkemizin elektrikli araç teknolojisi- ne daha etkili şekilde geçiş yapacağı döneme hazırlıklı olmak üzere; hibrit ve elektrikli otomobil pazarının araç, parça ve ekipman üreticileriyle çalışmalarımıza şimdiden başladık. Türkiye'nin de orta vadede elektrikli araç pazarında yurt içi ve yurtdışı ihracatlarıyla önemli bir rol oynayacağına inanıyoruz.

Hem sektör açısından hem de Castrol özelinde yılın ilk yarısına ilişkin genel değerlendirmenizi almak isteriz.

Türkiye'de 2019 yılına kadar büyüyen bir madeni yağ pazarı vardı ve madeni yağ sektörü son iki-üç sene de yüzde 6-7 oranında büyüdü. Bunda tabii yaklaşık olarak bir milyon adede ulaşan otomobil ve ticari araç satışlarının etkisi vardı. Ancak hem yeni araç satışlarının 2018 ve 2019'da gerilemesi hem de global ekonomik bazı dalgalanmalar tüm sektörleri olduğu gibi madeni yağ sektörünü de olumsuz yönde etkiledi. Keza önceki yıllarda bir milyona yakın rakamlarda seyreden yeni araç satışları, 2019 yılında 480 bin adetlere kadar geriledi. Bunun etkisinin bir kısmını 2019'da ve 2020'nin ilk üç ayında gözlemleme başladık. PETDER rakamlarına göre

madeni yağ pazarı 2018'e göre yaklaşık yüzde 8 daraldı. Türkiye'nin lokomotif sanayisi olan otomotiv sektörü, inişlere çıkışlara rağmen hala büyüme potansiyeline sahip bir sektör olarak dikkat çekiyor. Bu da madeni yağ sektörünü doğru orantılı şekilde etkiliyor.

Petrol Sanayi Derneği'nin (PETDER) 2020 ikinci çeyrek verilerine göre; Türkiye'de çok dereceli motor yağı kullanımında yüzde 28,8 pay ile pazar liderliğimizi sürdürüyoruz. Otomotiv madeni yağlar pazarında yüzde 23,2 pazar payı ile ilk yarıyı kapattık. Endüstriyel alanda ise katma değerli hizmet verdiğimiz sektörlerde büyümeye devam ediyoruz.

Türkiye'de üretim ve ihracat konusunda ne durumdayız?

Türkiye'deki Gemlik tesisimiz yıllık 85 milyon litre aşan dolun kapasitesi ile, Avrupa, Rusya, Afrika, Orta Asya ülkelerini hedefleyen toplam Castrol bölge kapasitesinin yıllık madeni yağ üretiminin yüzde 12'sini kapsıyor. Burada yılda 85 milyon litrelik madeni yağ ve türevlerinin üretimini yapıyoruz. Bu üretimin yüzde 85'i iç pazara yüzde 15'i ise dış pazara sunuluyor. Ayrıca ihracatımızın artışına paralel olarak dolun kapasitemizi



artırma esnekliğimiz bulunuyor. Geniş ihracat ağıımız ve kapasitemiz ile İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin son yayınlanan ihracat listesinde ilk üçte yer alıyoruz. İhracat yaptığımız ülke sayısı ve tonajını artırmayı amaçlıyoruz. Yakın zaman içinde kesinleşmesini beklediğimiz yeni destinasyonlar ile, ihracat yaptığımız ülke sayısı da artış gösterecek.

Castrol olarak yeni döneme dair planlarınızı da paylaşabilir misiniz?

Castrol olarak yeni dönemde de öncelikle müşteri ve paydaşlarımızın ihtiyaçlarına yönelik yeni ürün ve tekliflerimizle yanlarında olmaya devam edeceğiz. 2020'nin başında, binek motor yağları kategorisinde en çok tercih edilen ürün markası Castrol MAGNATEC'in yeni teknolojisini tüketicilerimiz ile buluşturduk. Castrol MAGNATEC Akıllı Molekülleri ile dünyada bir ilkti. Yeni DUALOCK Teknolojisi ile bir üst seviyeye taşıdığımız Castrol MAGNATEC'i reklam filmleri ile tüketicilerimize, birebir organizasyonlarla ustalarımıza anlattığımızda çok olumlu geri dönüşler aldık.

Bunun yanı sıra, ticari motor yağı markamız Castrol VECTON iletişim kampanyasına da Temmuz ayında başladık. Ticari motor yağı grubunda dünyanın ilk karbon nötr ağır vasıta motor yağı olan Castrol VECTON'un sunduğu özellikleri kamyon şoförlerimize 'Castrol Yol Arkadaşım' platformundan da anlatmaya devam ediyoruz. Bunlarla birlikte, motor yağı dışında, araçların tüm madeni yağ ihtiyaçlarına yenilik getirmesini amaçladığımız bazı yeni ürünlerin hazırlığı içindeyiz. Ürünlerimizi tüketicilerimize ulaştırabileceğimiz yeni dijital satış kanallarını da müşteri portföyümüze ekliyoruz.

Castrol'ün araç üreticileriyle global ortaklıkları çerçevesinde Renault Formula-1 takım sponsorluğunun yanı sıra Renault ve Dacia'nın satış sonrası ürünleri de

artık Castrol Türkiye tarafından sağlanıyor. VW ile motorsporlarında partnerliğimizi elektrikli araçlar ve e-sıvılar alanında VW ID.R ile yeni bir platforma taşıdık. Ford ile uzun yıllara dayanan iş birliğimiz; ilk dolun ve satış sonrasında, globalde Castrol Ford M-Sport ve Türkiye'de de Castrol Ford Team Türkiye ile motor sporlarındaki çalışmalarımızla sürüyor.

Paydaşlarımızla beraber tüketicilere yağ değişim hizmetinde fark yaratabilmek amacıyla servis ağlarımız için müşteri tekliflerimizi sürekli geliştirip yeniliyoruz. Bu amaçla özel servislerimizdeki ustalarımıza eğitim ve paylaşım platformu olarak tasarladığımız 'Usta Eller' dijital platformumuzu aktif olarak kullanıyoruz. Castrol Türkiye ve Bosch Car Services olarak iş birliğimizle geliştirdiğimiz bakım kampanyamıza Temmuz ayından itibaren başladık. Önümüzdeki dönemde de bizler için büyük önem taşıyan ve her yıl güçlenerek artan lider araç üreticileri ve servis sağlayıcıları ile ortaklıklarımızı sürdüreceğiz. Birlikte geliştirdiğimiz hizmet ve ürünlerimizle genişleyen iş birliklerimiz, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmamıza yardımcı olacak.

İçerisinde bulunduğumuz süreci de her zaman göz önünde bulundurarak, iş planlarımızda 'önce sağlık' diyerek önümüzdeki süreçte de şartlara uygun şekilde çalışmalarımıza devam edeceğiz. Talepler üzerinden olası değişimleri takip ederek esnek çalışma yapımızı sürdüreceğiz.

Son olarak da bizler için her zaman ön planda olan sürdürülebilirlik konusunda da çalışmalarımız gelişerek devam edecek. Çatısı altında yer aldığımız bp'nin 2050 itibarıyla veya daha erken bir tarihte mutlak surette tüm faaliyetlerde sıfır emisyonu ulaşma hedefi bulunuyor. Biz de Castrol olarak bu operasyonlarımızdan başlayan, ambalaj ve ürün özeline kadar giden sürdürülebilir çalışma planlarımız içinde önceliklendirerek hız vereceğiz.

Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Direktörü Aslı Yetkin Karagül hakkında:



Koç Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu olan Aslı Yetkin Karagül, yüksek lisansını SDA Bocconi ve ESADE üniversitelerinde Satış ve Pazarlama Yönetimi bölümünde tamamladı. İş hayatına 1998 yılında bp Madeni Yağlar biriminde başlayan Karagül, 2001 yılında bp Castrol birleşmesi ile Madeni Yağlar bünyesinde pazarlama, özel müşteriler yönetimi, finans ve yatırımlar alanlarında görev aldı. Karagül sırasıyla; 2004 yılında Türkiye, Ortadoğu, Afrika bölgesi Ağır Vasıtalar Pazarlama Müdürlüğü, 2005-2008 yılları arasında Araç Üreticileri Kilit Müşteri Yöneticiliği, 2009-2012 yılları arasında Avrupa ve Afrika Bölgesi Marka ve

Teklif Geliştirme Müdürlüğü, 2013-2014 yılları arasında Avrupa ve Afrika Markalar Takım Liderliği, 2014-2017 yılları arasında Türkiye, Ukrayna, Orta Asya Pazarlama Müdürlüğü ve 2017-2018 yılları arasında da Global Ağır Vasıta ve Endüstriyel Marka Liderliği görevlerini üstlendi.

Türkiye'nin önde gelen madeni yağ üreticilerinden Castrol'de uzun yıllardır çeşitli görevler üstlenen Aslı Yetkin Karagül, Kasım 2018'den bu yana Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Direktörlüğü görevini yürütmekte. Karagül evli ve 3 çocuk annesi.



‘İhracatın Yıldızları’ ödülleri çevrimiçi törenle sahiplerini buldu

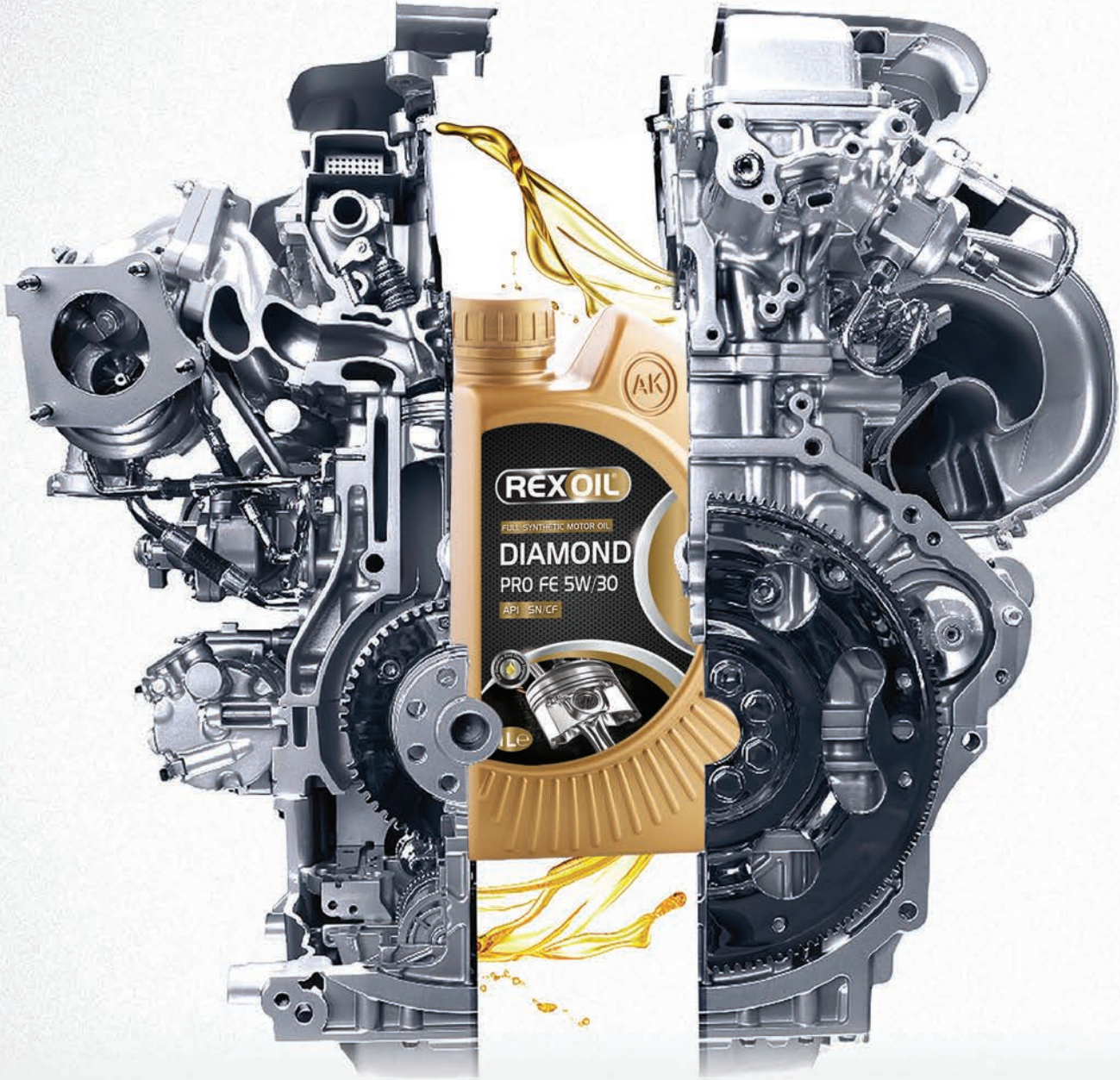
İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) tarafından her yıl kimya sektöründeki üye firmaları ihracattaki başarıları için onurlandırmak ve teşvik etmek amacıyla verilen ödüller bu yıl da sahiplerini buldu. Pandemi dolayısıyla ilk kez çevrimiçi olarak düzenlenen İKMİB İhracatın Yıldızları Ödül Töreni’nde 28 kategoride ilk 5’e giren 140 firma ödül almaya hak kazandı.

Birçok sektöre hammadde, yarı mamul ve ürün üreterek direkt ya da dolaylı olarak dokunan stratejik bir sektör olan kimya sektörü, 2019 yılında 20,6 milyar dolarlık ihracatla tarihi bir rekor kırarak büyük bir başarıya imza

attı. Türkiye'nin toplam ihracatından yüzde 11,44'lük bir pay alan kimya sektörü, 2019 yılında yüzde 18,54 büyüdü. Plastikten kozmetiğe, ilaçtan kauçuğa, medikalden boyaya kadar pek çok farklı alt sektörden yaklaşık 7 bin ihracatçı firmayı temsil eden İKMİB, Türkiye'nin toplam

REXOIL®

MADENİ YAĞLAR ve GRESLERİ



REXOIL DIAMOND PRO FE 5W/30

En yeni dizel partikül filtreli (DPF' ler) ve benzinli araçlarda bulunan katalitik konvertörler (CAT 'ler) ile tamamen uyumlu olarak ,yeni nesil motorların performans gereksinimlerini karşılamak için geliştirilmiştir.Sahip olduğu low-ash (düşük kül) katıkları sayesinde egzoz sistemlerinde, motorda üstün koruma ve daha uzun yağ değişimi aralığı sağlayan sentetik motor yağı çevreye duyarlı olarak üretilmiştir.

kimya ihracatının yüzde 50'den fazlasını gerçekleştirdi.

Sektörün bu başarısında büyük pay sahibi olan ve 2019 yılında en fazla kimya ihracatı gerçekleştiren İhracatın Yıldızları belli oldu. Bu yıl beşincisi düzenlenen 2019 İKMİB İhracatın Yıldızları Ödül Töreni çevrimiçi olarak gerçekleştirildi. İlk kez İKMİB tarafından düzenlenen çevrimiçi ödül töreni İKMİB'in YouTube kanalından ve web sitesinden canlı olarak yayınlandı. TC. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın teşrifleri ile Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Güllü ve İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yöne-

tim Kurulu Başkanı Adil Pelister'in katıldığı, moderatörlüğünü Oylum Talu'nun üstlendiği ödül töreni 7 Temmuz 2020 tarihinde gerçekleştirildi.

Madeni yağ ihracatı kategorisinde ödüller sırasıyla Shell & Turcas Petrol, BP Petrolleri, Mobil Oil Türk, Petrol Ofisi ve Reksoil Petrokimya'ya verildi. Küresel boyutta görülen ekonomik daralma ve pandeminin doğrudan ve dolaylı etkileriyle gerileyen madeni yağ satışları ve ihracatındaki tüm olumsuzluklara rağmen satışlara devam ederek istikrarını korumayı başaran ve büyüme kaydeden firmalar İKMİB tarafından ödüllendirildi.

Adil Pelister

İKMİB (İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği) Yönetim Kurulu Başkanı



Her yıl kimya sektöründe ihracatın yıldızlarını açıkladığımız "İhracatın Yıldızları Ödül Töreni"ni bu yıl ilk defa dijital olarak gerçekleştirdik. Bu yıl 5'incisini düzenlediğimiz bu organizasyon İKMİB olarak çok önem verdiğimiz, bizi ve sektörümüzü gururlandıran çok değerli bir etkinlik. TİM çatısı altında ilk dijital ödül törenimizi de gerçekleştirmek ayrı bir gurur vesilesi oldu.

2019 yılında gerek toplam ihracatta gerekse sektörel olarak kimya ihracatımızda rekorlar kırdık. Toplam ülke ihracatımız 180,5 milyar dolar, toplam kimya sektörü ihracatımız ise 2018 yılına göre yüzde 18.5 büyüyerek, ülkemizin toplam ihracatından yüzde 11.4 pay alarak 20,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2019 yılında kimya sektörü olarak büyük bir başarıya imza atarak, otomotiv sektörünün ardından yılı ikinci sırada tamamladık. Kimya sektörümüzdeki mamuller haricinde, diğer 27 sektöre hammadde ve yarı mamullerini de vererek en az bir o kadar daha katkı sağlıyoruz. 2019 yılında ABD ve Çin arasındaki ticaret savaşları, Brexit meselesi, İran ambargosu, Suriye savaşı gibi birçok sorun varken, biz yine de rekorlar kırdık. 2019 yılında ihracat rekorlarını kırmamızın yanı sıra, Ur-Ge heyetlerimiz, uluslararası fuar milli katılım organizasyonlarımız, satın alma heyetleri, markalaşmayı ve Ar-Ge'yi destekleyen yarışmalarımız gibi birçok faaliyet gerçekleştirdik. Dünyanın dört bir köşesinde ülkemizi ve sektörümüzü tanıttık, anlaşmalara imza attık, ürünlerimizi dünyaya sattık.

Bu yıl da pandemi dolayısıyla bir gerileme yaşasak da geçen yılki 20 milyar dolarlık rakamı yakalayacağımıza dair inancımız tam. Aynı zamanda, finansmana erişimi kolaylaştırarak, üretim ve yatırımlarına devam etmek isteyen reel sektöre olan destekler devam ediyor. Kimya sektörünün 2030 yılına gelmeden Türkiye'nin ihracattaki en büyük sektörü olacağına inanıyorum. Yeni dijital çağda, yüksek teknolojiye dayalı, dünya standartlarında üreterek büyümeyi görmek, sektörümüzde büyük bir heyecan yaratmaya devam edecektir.

Rekorlar kırdığımız 2019 yılında bizi bu rekora taşıyan kıymetli ihracatçılarımızı yürekten kutluyorum. 28 kategoride toplam 140 firmamız ilk 5'te yer alarak ödül almaya hak kazandı. Madeni yağların da içinde olduğu mineral yakıtlar, mineral yağlar ve ürünler sektörümüz kimya ihracatımızda 16 alt sektörümüz arasında ikinci sırada yer alıyor. Madeni yağlar ihracatı kategorisinde de sırasıyla Shell & Turcas Petrol, BP Petrolleri, Mobil Oil Türk, Petrol Ofisi ve Reksoil Petrokimya firmalarımız ilk 5'te yer aldı. 2019 yılında mineral yakıtlar, mineral yağlar ve ürünler sektörümüz 6 milyar 83 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bu yönüyle firmalarımızın tüm çalışanlarını ve yöneticilerini ihracatımıza ve ülkemize katkılarından dolayı tebrik ediyor, her yıl daha başarılı bir yıl geçirmelerini temenni ediyorum.



Can Adal

Shell & Turcas Madeni Yağlar İkmal Zinciri Direktörü



Shell & Turcas olarak Akdeniz'deki tek gres ve en büyük madeni yağ üretim tesisi olan Derince'deki Shell Madeni Yağ ve Gres Üretimi Tesisimizden 61 ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatla ülke ekonomisine katkı sağlamaktan dolayı gururluyuz. Shell Madeni Yağlar, 13. yıldır üst üste dünyada madeni yağlar pazarının lideri ve dünyanın '1 numaralı Madeni Yağ Tedarikçisi'. "İK-MİB İhracatın Yıldızları" ödüllerinde Madeni Yağlar İhracatı Kategorisinde birinci olarak da bu başarımızı bir kez daha perçinlemiş olmanın mutluluğu içindeyiz.



Shell'in Akdeniz'deki en büyük madeni yağ ve gres üretim tesisi olan Derince'deki Madeni Yağ ve Gres Üretimi Tesisimizde 2019 yılında yaklaşık 134 bin litre madeni yağ ve gres ürettik, Türkiye'den 61 ülkeye gerçekleştirdiğimiz 37 bin tonun üzerinde ihracat hacmiyle rekor seviyeye ulaştık. Yarattığımız ihracat geliri ile ülkemiz ekonomisine katkı sağladık.

Öte yandan, madeni yağ pazarında dünyada 13. kez üst üste lider olan bir marka olarak, bu alanda yeni teknolojilerle üretilen ürünlerimizi tüketicilerle buluşturmak için çalışmalarımıza devam ediyoruz. İnovasyon gücümüz sayesinde pazar liderliğimizi, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sürdürüyoruz.

Tüm çalışmalarımız sonucunda bu ödülü almış ve başarımızı bir kez daha kanıtlamış olmaktan dolayı gururlu ve mutluyuz. Shell & Turcas olarak ülke ekonomisine katkı sağlamaya devam edeceğiz.

Castrol



bp ailesinin bir parçası olan Castrol'ün; Castrol EDGE, Castrol MAGNATEC, Castrol GTX ve Castrol VECTON da dahil olmak üzere yüksek performans sergileyen ürünlerinin çoğu dünya çapında 140'a yakın ülkede kullanılıyor. Türkiye'deki merkez ofisinden Castrol dünyası içindeki 10 ülkeyi yöneten markanın bölge merkezinin Avrupa ile Çin arasındaki kritik bir enerji coğrafyasında olması büyük bir öneme sahip.



2019 ve 2020 yılları içinde İspanya, Afganistan, Katar ve Litvanya'yı da listesine ekleyen Castrol Türkiye 24 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Castrol Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkeler arasında Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan, Kırgızistan, Tacikistan, Özbekistan, Gürcistan, Kuzey Kıbrıs, Irak, Dubai, Rusya, Filistin, Etiyopya, Yunanistan, Ukrayna, Endonezya, Belçika, İngiltere, Almanya ve İtalya yer alıyor.

Castrol'ün Türkiye'deki Gemlik tesisi; yıllık 85 milyon litreyi aşan dolun kapasitesi ile, Avrupa, Rusya, Afrika, Orta Asya ülkelerini hedefleyen toplam Castrol bölge kapasitesinin yıllık madeni yağ üretiminin yüzde 12'sini kapsıyor. Burada Castrol olarak yılda 85 milyon litrelik madeni yağ ve türevlerinin üretimi yapılıyor. Bu üretimin yüzde 85'i iç pazara, yüzde 15'i ise dış pazara sunuluyor. Avrupa'nın en büyük madeni yağ tesislerinden biri olan Gemlik üretim tesisinin yıllık olarak 85 milyon litreyi aşan dolun kapasitesi bulunuyor. Aynı zamanda kapasitesini artırma esnekliğine ve 40 bin tonluk hammadde depolama kapasitesine sahip.

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin ihracat listesinde de ilk üçte yer alan Castrol Türkiye, kısa süre içinde yeni eklenecek destinasyonlarla, ihracat yaptığı ülke sayısını artıracak görüşme, çalışma ve yatırımlarını sürdürüyor. Firma, global üretim kapasite ihtiyacı ve network optimizasyon çalışmasına bağlı olarak, 2021'de daha fazla ihracat yapmayı öngörüyor.



Münci Bilgiç Mobil Oil Türk A.Ş. Genel Müdürü

Mobil

Mobil, dünyanın en büyük madeni yağ üreticilerinden birisi konumunda. Otomotivden endüstriyel yağlara, havacılık yağlarından denizcilik sektörüne kadar birçok alanda çözümler üreterek önemli bir hizmet sunuyoruz. Mobil Oil Türk A.Ş. olarak dünyanın en büyük madeni yağ üreticilerinden Mobil'in dünya çapındaki 30 fabrikasından birisi olan Türkiye fabrikasını temsil etmekten dolayı ise oldukça gururluyuz. 115 yıldır Türkiye'de faaliyet göstererek ülkemizde ilk kurulan madeni yağ ve akaryakıt firması unvanını taşıyoruz.



İhracat, hem ülkemiz hem de çevre ülkelerle olan ilişkimiz açısından bizler için önemli bir yer tutuyor. Türkiye'de yer alan üretim tesislerimizden 14 farklı ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Özellikle Orta Doğu, Körfez, Avrupa ve Kafkas ülkeleriyle birlikte Uluslararası Denizcilik alanında madeni yağ ihracatı gerçekleştirerek Türkiye'ye önemli bir katma değer sağlamaktayız. Bu kapsamda, İKMİB'in düzenlediği 2019 İhracatın Yıldızları Ödül Töreni'nde "Madeni Yağlar İhracatı" kategorisinde üçüncü sırada yer almamız bizler için ayrı bir sevinç ve gurur vesilesi oldu.

Sunduğumuz kalite ve güvenle endüstriyel müşterilerimize geniş bir yelpazede seçenekler sunmak, otomotiv sektöründe ise otomobiller için iyi bir arkadaş hem de tüketiciler için önemli bir seçenek olmak üzere çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Sezgin Gürsu Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü



Petrol Ofisi, akaryakıtta olduğu gibi madeni yağlar ve kimyasallar sektöründe de liderlik geleneğini sürdüren bir marka. 2019 yılında da 120 bin tonu aşan toplam satış rakamımızla, madeni yağlar ve kimyasallar pazarında 2010'dan bu yana üstlendiğimiz liderliği yüzde 28,6'yı (*) bulan pazar payı ile 10'uncu yılına taşıdık. Ayrıca, sadece madeni yağlar pazarında da yüzde 27'yi (*) aşan pazar payı ile liderliğe eriştik. Yine 2019'da 4 kıtada 33 ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatımızı 10 bin tonun üzerine taşıyarak geliştirdik. Özellikle Şili gibi uzak ülkelere yaptığımız ihracatta, taşımacılıkta flexi bag'i kullanarak uluslararası rekabet gücümüze katkı sağladık.



Ancak ulusal pazarda olduğu gibi uluslararası arenada da bizi ayırtıran en büyük rekabet güçlerimiz öncelikle, nitelikli uzman insan kaynağımız, gelişmiş Ar-Ge gücümüz ve distribütörlerimiz ile kurduğumuz güçlü, iyi ilişkilerdir. Türkiye'de olduğumuz gibi ihracat yaptığımız tüm ülkelerde de bizleri en iyi şekilde temsil eden, Petrol Ofisi Ailesi'nin birer parçası olarak kabul ettiğimiz distribütörlerimiz ile birlikte hareket ediyoruz. Bununla birlikte, satış, üretim ve Petrol Ofisi Teknoloji Merkezi – POTEM'de çalışan, alanlarında tecrübeli, uzman, dinamik bir kadromuz var.

Gerek yurtiçinde ve gerekse ihracatta bizi başarıya taşıyan en önemli faktörlerden biri de hiç şüphesiz; sahip olduğumuz alanda benzersiz alt yapımızdır. Derince'deki fabrikamız; yıllık 144 bin tonluk üretim kapasitesi, kalitesi, 400'ü aşkın ürün zenginliği, 15 bin ton bitmiş ürün, 50 bin ton ham ve yarı madde olmak üzere toplam 65 bin ton depolama kapasitesi ile Türkiye'nin madeni yağ alanındaki en önemli tesislerinden biridir.

84'ü TÜRKAK'tan akredite olmak üzere ulusal ve uluslararası metotlarla toplam 155 farklı test yapılabilen POTEM de, ülkemizin ve yakın coğrafyanın en gelişmiş merkezi konumunda. Yılda ortalama 150 bin adet test gerçekleştirdiğimiz POTEM'de geliştirdiğimiz 350 aşkın ürün ile madeni yağlar ve kimyasallar alanındaki hemen hemen tüm ihtiyaçlara tek çatı altında hizmet vererek, ulusal ve uluslararası arenada imza attığımız başarıları, her geçen yıl çitayı biraz daha yukarı taşıyarak devam ediyoruz.

(*) Kaynak: PETDER 2010–2019 Toplam Madeni Yağ ve Kimyasallar Verisi

Mustafa Aktaş Aktaş Group Yönetim Kurulu Başkanı



Reksoil firması olarak başladığımız günden bugüne kadar belirlediğimiz hedeflerimizi tek tek başarmanın haklı gururunu yaşamaktayız. Otomotiv sektörünü hedefleyerek başladığımız bu yolculukta endüstriyel yağlar, proses yağları, gres ve deniz yağlarında da sektörün önde gelen markaları arasında yer almaktayız. Bu süreçte gelişen teknolojileri takip ederek hem ürün çeşitliliğimizi hem de üretim kapasitemizi arttırarak müşterilerimizin taleplerini en iyi şekilde karşılayabiliyoruz.

Tuzla Organize Sanayi Bölgesinde 9500 m² alanda fabrika binası bulunan Rexoil, yağ teknolojilerini Ar-Ge laboratuvarlarında sürekli geliştirilmekte, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de madeni yağ sektöründeki gelişmeleri yakından takip ederek, yüzlerce çeşit üstün kaliteli ürünü 60 farklı ülkedeki müşterilerine ulaştırmaktadır.



Çok kısa zamanda sektördeki yerini alan markamız REXOIL, İKMİB tarafından verilen İhracatın Yıldızları ödülünü madeni yağ kategorisinde dört yıl üst üste almaya hak kazanarak global markaların olduğu bir platformda tek yerli marka olarak ülkemizi temsil etmenin mutluluğunu yaşıyoruz.



Reksoil bu yıl da İhracatın Yıldızları arasında ilk beşte

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) tarafından her yıl kimya sektöründeki üye firmaları ihracattaki başarıları için onurlandırmak ve teşvik etmek amacıyla verilen ödüller bu yıl da sahiplerini buldu. Pandemi dolayısıyla ilk kez internet ortamında düzenlenen ödül töreninde Reksoil, Madeni Yağlar İhracatı kategorisinde bu yıl da ilk 5 firma arasında yer almayı başardı.

Sayın Aktaş, ihracattaki başarınızdan dolayı sizi tebrik ederiz. Firmanızın bu başarısını nasıl değerlendiriyorsunuz? Sırrınız nedir?

Teşekkür ederim. Reksoil olarak bu ilk başarımız değil, 3 yılı aşkın bir süredir ihracatın yıldızları madeni yağ kategorisinde global firmalar ile birlikte ilk beş içerisinde yer almaktayız. Rexoil olarak dünyanın çok fazla noktasına satış yapıyor ve müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda doğru ürünü onlara ulaştırmaya çalışıyoruz. Yıllardır süregelen birikimimiz, ekip çalışması ve geniş ürün gamımız ile birlikte üretici kimliğimizin dışına çıkmadan her sektöre hitap edecek ürünler üretmekteyiz. İşimizi ciddiye aldığımız, hedeflerine ulaşmak

için gereken enstrümanları kullandığımız, geleceği ve gelişen teknolojileri gözlemleyerek planlarımızı uzun soluklu yaptığımız için her kıtada ihtiyaç olan her ürünü müşterilerimize ulaştırabiliyoruz.

Reksoil olarak şu anda ülke içindeki satışlarınız ve ihracatınız tüm satışlarınızda nasıl bir pay alıyor?

Rexoil markası olarak otomotiv yağları, endüstriyel yağlar, proses yağları, gres ve deniz yağlarından oluşan ürün grubumuz ile yurtiçi ve yurtdışı taleplerini karşılamaktayız. Geçtiğimiz yıllarda ihracat payımız daha yüksekti fakat şu anki ihracat ve iç piyasa satışlarımızın oranı eşit paylara sahiptir. İhracatın ülkemiz için faydası



Mustafa Aktaş
Aktaş Grup Yönetim Kurulu Başkanı

tartışılmayacak kadar önemli ve mutlak bir gereksinimdir. Hedefimiz ihracatımızla her zaman bir adım önde olarak ülkemize yurtdışından fayda sağlamaktır.

Pandemi döneminde Türk madeni yağ sektörü nasıl etkilendi?

Pandemi döneminde en çok etkilenen kısım iç piyasa olmuştur. Bu süreçte Nisan ve Mayıs aylarında düşüş en üst seviyelere gelmiştir. Önlemler doğrultusunda devletimizin uygulamak zorunda kaldığı sokağa çıkma yasakları ile birlikte iç piyasada yavaşlama başlayarak durma noktasına kadar gelmiştir. Haziran ayında normalleşme süreci ile birlikte piyasalar hareketlenmeye başladı. Şu anda da pandemi öncesi süreci yakalamaya çok da uzak değiliz.

Bunun sizin üzerinizdeki sonuçlarından bahsedermisiniz?

İç piyasadaki yavaşlama firma olarak bizim tarafımızda da hissedildi. Endüstri tarafında çalışmaya devam

eden firmalara tedarik yapmaya devam ettik. İhracat tarafında kapanan birkaç gümrük kapısı hariç biz firma olarak çok fazla etkilenmemekle birlikte siparişlerimizi yüzde 90 oranında müşterilerimize ulaştırabildik. Pandemi döneminin başlarında deniz sektöründeki hareketlilik devam ettiği için deniz yağları ile iç piyasadaki açığı kapatarak bu süreci en az zarar ile atlattığımızı inanıyorum.

Bu bağlamda bizimle gelecek öngörülerinizi de paylaşabilir misiniz? Bizi nasıl bir dünya bekliyor ve firmalar ayakta kalmak için neler yapmalı?

Pandemi süreci ile birlikte şunu gördük ki firmaların her zaman planlarını ve önlemlerini en kötü senaryoyu baz alarak geliştirmesi ve hazırlıklı olması gerekmektedir. Sürekli ikinci dalgadan bahsediliyor umarız ki böyle bir şey ile karşılaşmayız. Buradan pandemi sürecinde hayatını kaybeden vatandaşlarımız için Allah'tan rahmet, yakınlarına sabır diliyorum.

Firmalar ayakta kalabilmek için yatırımlarını ve finansal kaynaklarını eskisi gibi rahat ve gelişigüzel kullanmak yerine daha verimli ve dönüşünün hızlı olacağı şekilde kullanırlarsa bu tarz durumlardan daha az zarar ile çıkabilirler diye düşünüyorum. Teknoloji her geçen gün daha hızlı bir şekilde gelişiyor ve hayatımızı etkileyerek bizi yönlendirebiliyor. Geride kalmamak için değişime ayak uydurmak ve materyalleri en iyi şekilde kullanmamız gerektiğine inanıyorum.

Son olarak ülkemizde yaşanan gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Temelleri atılan yerli otomobil fabrikası ile hızla gelişmekte olan elektrikli otomobil piyasasında ülkemizin de söz sahibi olacağından dolayı gurur duyuyoruz. Reksoil firması olarak biz de üstümüze düşeni yapmaya hazır olduğumuzu yetkililere iletтік. Hedefimiz İhracattaki başarılarımızı arttırarak, yerli üreticilerin de global pazarda söz sahibi olabileceğini kanıtlamak.





İşletmenizde verimlilik artışı sağlayacak yağlama çözümleri

Madeni Yağ Dünyası Dergisi olarak Mobil Oil Türk A.Ş. Ticari Satış ve Saha Mühendislik Ekibi ile gerçekleştirdiğimiz webinar da paylaşılan bilgileri, webinarımızı kaçıranlar için bir kez de buradan aktarmak, sektörümüze katkı sağlamak istedik. Moderatörlüğünü Selçuk Akat'ın üstlendiği yayınının herkes için faydalı olmasını umuyor, Mobil Oil Türk A.Ş. ekibine aktardıkları önemli bilgiler ve değerli paylaşımları için çok teşekkür ediyoruz.

İşletmenizin başarısı bir yandan maliyet verimliliğinizi en üst düzeye çıkaracak yenilikçi yöntemler bulabilmenize, bir yandan da araçlarınızın ve makinelerinizin uzun ömürlü olmasına bağlıdır. Ne var ki yapılan araştırmalar gösteriyor ki; işletme sahiplerinin yüzde yetmiş yeni teknolojilerin faydasından çok maliyetlerinin fazla olmasından endişe ediyor. Bu nedenle hala çalışır durumda olan mevcut araçların yenilenmesini istemiyor. Yöneticilerin yüzde sekseni ise araçlarının ömrünü arttırmak için bakım personeline madeni yağ eğitimi verilmesini talep ediyor.

Bu kapsamda işletmelerimizin başarısı için daha fazla verim almamıza yardımcı olacak ürün ve hizmetlerden oluşan çözümleri bize anlatmaları için Türkiye'ye 1900'lü yılların başında Osmanlı İmparatorluğu zamanında girmiş ve 115 yıldır Türkiye'de faaliyet gösteren ve ülkemizde

kurulan ilk madeni yağ ve akaryakıt firması unvanını taşıyan Mobil Oil Türk A.Ş.'nin Ticari Satış ve Saha Mühendislik Ekibini huzurlarınıza davet ettik.

Aydın Bey, işletmeler için ürün seçimi ne kadar önemli? Ürün seçiminin işletmelere etkileri nelerdir? Bu konular hakkında bize bilgi verir misiniz lütfen?

Aydın Güney: Özellikle küresel salgından sonra önümüzdeki birkaç seneye baktığımızda iş dünyasında koşulların daha da zorlaşacağını, maliyetlerin daha da artacağını ve dolayısıyla karlılıkların daha da eriyeceğini görüyoruz. Bununla baş etmenin tek yolunun işletmelerimizde yatırım verimliliğini bugünkü seviyele-



SI Analytics

a xylem brand

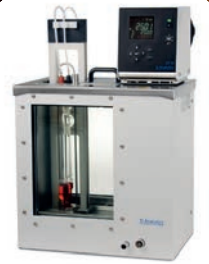
Madeni yağ analizlerinde hassas çözümler



**Kulometrik
Karl Fischer Titrator**
Nem analizi için



Potansiyometrik Titrator
Toplam Asit Sayısı (TAN)
Toplam Baz Sayısı (TBN)
Sabunlaşma Sayısı
analizleri için



Kinematik Viskozimetre
Viskozite analizi için

© in f /prosigmatasarım



SÜMER
ANALİTİK & MEDİKAL TEKNOLOJİLER

Sümer Analitik ve Medikal Teknolojiler San. ve Tic. A.Ş.
İstiklal Mah. Bahçe Sok. No.13/6 34762 Ümraniye-İstanbul

T: 0 216 550 78 85
F: 0 216 550 78 87

info@sumertek.com
www.sumertek.com

rinden biraz daha öteye geliştirmek olduğuna inanıyoruz.

Şimdi bu durumda işletmeniz için doğru ürün seçimi bu işin anahtarı. Ama bizim doğru ürün seçimi tarifimiz biraz farklı. İlk olarak referansımız her zaman makine ekipman imalatçıları. Onların şartnameleri bize teknik olarak yağdan beklenen asgari performansı tanımlıyor ama bu noktada her zaman birden fazla alternatifiniz var. "Acaba bu alternatiflerden hangisi işletme açısından en doğru seçimidir?" Sorumuz aslında böyle. En ucuz her zaman işletme için en karlı seçim olmayabiliyor. Bu noktada bizim yaklaşımımız işletmenin halihazırdaki durumunu anlamak, etüt etmek, sonra yatırım yapılan ekipmanları, işletme koşullarını, coğrafya, hava şartları, depolama koşulları, bakım onarım uygulamaları gibi birçok şeyi anlamak ve bence en önemlisi işletme yönetiminin hedeflerini, işletmedeki her kademedeki insanın geliştirilmesini arzu ettiği ya da geliştirilmesini istediği iş süreçleri nelerdir, yatırımlar nasıl büyüyecek, bunlar nasıl yönetilecek, bunları anlamaktır. Yani üç ayağı birden var. Asgari performansı anlamak bir ucu ama onun dışında işletme koşulları ikinci önemli ayak. Üçüncü önemli ayak ise o işletmenin yönetimi, o işletmenin parçası olan insanlar işlerini nasıl geliştirmeyi planlıyorlar, neler düşünüyorlar. Biz onlara nasıl yardım edebiliriz?

Şimdi burada varmaya çalıştığımız, esas yapmaya çalıştığımız her zaman büyümekte olan işletmelerde kapasite artımını nasıl sağlayabiliriz ona odaklanıyoruz. Yani bu tamamen işletmede ilave ekipman yatırımını en aza indirirken her zaman temel hedefimiz acaba ciroyu nasıl artırabiliriz. Onun yanında ikinci hedef bunu yapabilmek için masraf bütçesini nasıl azaltabiliriz. Nihai hedef gelir gider hesabı üzerinde karlılığın daha yüksek olmasını temin etmek.

Bütçede tasarruf dediğim zaman orada birkaç şey dikkatinizi çekmek istiyorum. Yağlama ürünlerini konuştuğumuz zaman, işletmeden işletmeye değişmekle birlikte, herkes kendi işletmesinde gidip incelediğinde görecektir ki şu an konuştuğumuz yağlama ürünleri genel bütçenin içinde gerçekten çok küçük bir yer tutuyor. Genellikle mesela bir lojistik şirketinde bu yüzde yarımara kadar inebiliyor. Bir şantiyede, bir madende daha yüksek olabiliyor. Ama burada o yüzde 2'nin içinde yaptığınız o seçimler, bakım onarım masraflarını, enerji tüketimini değiştiriyor. Mesela gösterdiğim yüzde kırk başarılı bir lojistik şirketi için geçerli. Onun dışında, hazır betona giderseniz yüzde 50'lere çıkıyor yakıt masrafları. Bir şantiyeye giderseniz, bir madene giderseniz yüzde 50'lerin de üzerine tırmanıyor ama burada vermeye çalıştığımız ana fikir aslında çok basit.

Çok küçük bir alanda olan bizler, madeni yağ üreticileri, bütçe açısından baktığınızda aslında çok farklı alanları etkileyebiliriz. Burada yapılması gereken toplamda aynı işi yapmak için işletmenin daha karlı olmasını sağlayacak fikirler üretebilir miyiz? Bu tam da bizim arkadaşlarımızın, ekibimizin uzmanlık alanı.

Biraz daha ilerlersek size tasarruf tarafında hangi tavsiyelere odaklanıyoruz onu anlatmaya çalışayım. Burada tabii makina ve ekipmanın amortisman sürelerini uzatmak, sarf malzeme, yedek parça ihtiyacını ve enerji tüketimini azaltmak en önemli konuların başında. Doğru ve yüksek performanslı madeni yağ ile ekipman amortisman sürelerini, faydalı ömürlerini uzatabiliriz. Onların çok daha uzun süreler, verimlilikleri düşmeden kullanılmasını sağlayabiliriz.

Burada bakım onarım ihtiyacını azaltmak, bunun-

la birlikte üretimi artırmak, çalışma koşullarında oluşan riskler, mesela yanlış yağ, yağ eksiltme ya da çok sıcak havalarda yağlamanın nasıl etkileneyeceği, aşırı yük vesaire gibi koşullarla mücadele edecek formüller üretmek işin bir parçası. Ancak bu ürünlerin başta kirlilik olmak üzere mücadele edeceği ve faydalı ömrünün sonuna kadar doğru bir şekilde kullanılmasını sağlayabilmek, yani bu kirliliğin kontrol alınmasını sağlamak işin bir başka ayağı. Bütün bu anlattıklarımın hepsine birden biz, "doğru yağ tavsiyesi" diyoruz.

İmalatçının istediği asgari gereklilikleri yerine getiren yağ her zaman işletmenin hedefleri, işletmenin maliyet yönetimi açısından en doğru seçim olmayabiliyor.

Aytaç Bey, motor yağı seçimi yaparken nelere dikkat edilmesi gerekiyor? Bu konu hakkında bize neler söyleyebilirsiniz?

Aytaç Duran: Sorunuzun cevabına geçmeden önce, bu cevaba altyapı oluşturması açısından öncelikle motor yağlarının temel görevlerini ve yüksek performanslı motor yağlarının hangi özelliklere sahip olması gerektiği konusuna kısaca değinmek istiyorum.



Hepimizin bilebileceği gibi motor yağlarının beş temel görevi eksiksiz yerine getirmesini bekleriz. Bunları hatırlatmak gerekirse; motordaki

aşınmaları önleme, korozyona karşı koruma, motor aksamalarını yanma esnasında oluşan atıklardan ve çamurdan temizleme, sızdırmazlık ve motorun soğumasına yardımcı olma olarak sıralayabiliriz.

Motor yağının karterde geçirdiği süre boyunca, yani iki yağ değişim aralığında, yağ değişim periyodu boyunca bu beş görevi en üst seviyede yerine getirmesini bekleriz. Tabii ki tüm motor yağı üreticileri ürünlerinin bu görevleri yerine getirdiğini belirtirler fakat burada kritik bir konu var. Bir motor yağının değişim periyodu boyunca bu görevleri hangi seviyede yerine getirdiği, motorunun ömrü ve performansı üzerinde direkt etkilidir. Yüksek performanslı motor yağları yağ değişim periyodunuz boyunca bu görevleri en üst seviyede yerine getirecek şekilde formüle edilmiştir.

İsterseniz şimdi de yüksek performanslı motor yağlarının özellikleri dediğimizde neyi kastediyoruz onların üzerinden geçelim.

Tabii ki yüksek performanslı bir motor yağının motordaki beş temel görevi en üst seviyede yerine getirmesi gerekir. İlk sırada, motor yağının yüksek film kuvvetine sahip olması, motorda piston, silindir, egzantrik, krank yataklarıyla turbo yataklarını sürtünmelere karşı ve aşınmalara karşı en üst seviyede koruması gerekir. Diğer bir özelliğine geçerseniz; motorda yakıtın yanmasını sağlayan oksijen aynı zamanda maalesef yağı da okside eder. Yüksek performanslı bir motor yağının hem kaliteli baz yağa sahip olması hem de uzun yağ ömrü sağlaması gerekir. Oluşan direnç ve yanma ile meydana gelen atıkların en düşük seviyede olmasını sağlaması. Oluşan siyah çamurun motorun filtre ve yağ pompası gibi aksamlarında blokaja neden olmaması için motor yağının kalitesi ve deterjan-dispersan değeri çok önemlidir.

Havadaki nemin ve asidik buharın yoğunlaşarak metal üzerine çökmesi sonucunda oluşan pastan ve korozyondan motor aksamalarını koruması aynı bir özelliktir. Motor

yağının motorda yanma ile oluşan asitleri etkisiz kılacak derecede alkalinite özelliğine sahip olması gerekir. Son olarak, belki de en önemlisi, yüksek viskozite özelliği motorun ilk çalışmasından normal çalışmaya kadar geçen sıcaklık aralığında görev yapabiliyor olması gerekir. Yani yüksek viskozite endeksi katığı ile soğukta daha akıcı, sıcakta daha kalın kalabilme, düşük akma noktasıyla daha kolay pompalanabilme özelliğine sahip olması gerekir.

Madeni yağlar aslında farklı performans kriterlerini karşılayabilecek baz yağ ve katıklardan oluşan kompleks bir karışımdır. Baz yağ ve katık oranları baz yağının kalitesine ve uygulama gereksinimlerine göre değişkenlik gösterir. Yüksek performanslı bir yağ elde etmek için yüksek kalitede bir baz yağ ve kaliteli bir katık paketi kullanarak, motorun yüksek performans ile çalışması için ihtiyaç duyulan 14 özelliği ve kriteri en üst seviyede karşılayacak dengeli bir formül oluşturmanız gerekir. Bunu yapabilmek ise ileri düzeyde formülasyon ve uygulama uzmanlığı gerektirir. Eğer uygulama uzmanlığınız yeterli değilse kaliteli bir ürün elde etmenizi gerektirecek bir durum ortaya çıkmayabilir.

Baz yağ ve katık bileşenlerini bir araya getiren dengeli formül, uzun araştırmalar, denemeler ve ekipman üreticileri ile yoğun çalışmalar sonucu ortaya çıkar. Bu da büyük bir Ar-Ge yatırımı yapmış olmanız anlamına gelir. Yani üstün formülün anahtarı baz yağın dengeleyebilmektir.

Şimdi Selçuk Bey'in sorusuna gelelim. Yağlarımızı nasıl seçmeliyiz ve nasıl seçiyoruz? O konuda biraz bilgi vermek isterim.

İdealde baktığımızda dört ana kritere göre yağlar seçiliyor. Bunun yağın fiyatı, ekipman üreticilerinin onayları ve gereksinimleri, yağın performansı ve karma filolarda yağ çeşidini azaltmak gibi optimizasyon gereksinimlerine göre yapıldığı düşünülür. Fakat sahaya çıktığımızda, ki 2019 yılında yaklaşık 300 civarı işletmeyi ziyaret etme imkanı buldum, fiyat işletmelerin dikkate aldığı temel kriterdir. Hatta çoğunlukla dikkate alınan tek kriter olarak karşımıza çıkıyor. Çünkü düşük fiyat maalesef çoğu zaman işletmeleri aldatıcı bir cazibe içerir. Bu sebeple fiyat ön planda tutulup tercihler buna göre yapılır. Ama aslında baktığımızda fiyat buz dağının sadece görünen kısmıdır.

Yapmamız gereken buz dağının altındaki bakım onarım maliyetleri, yedek parça sarfiyatı, ekipman ömrü, plansız duruşlardan kaynaklanan üretim kaybı, yağ tüketim miktarı, envanter maliyetleri, yakıt tüketimi, iş güvenliği, çevre düzenlemeleri ve daha sayabileceğim birçok görünmeyen maliyetleri ortaya çıkarmak ve bu görünen ve görünmeyen maliyetleri hep birlikte değerlendirecek kararımızı buna göre oluşturmaktır.

İşletmelerin genelde mevcut durumlarından memnun olduğunu ve mevcut sistemi değiştirmek istemediğini görüyoruz. Bazen değiştirmek isteseler bile bu değişimin uygulama zorluğu veya yeni tedarikçi ya da yeni ürün-hizmet risk algılarının yükselmesi değişime engel oluyor. Çünkü karşılaştığımız işletmelerin ciddi bir çoğunluğu gerçek anlamda gizli maliyetleri göremiyor. Kimi zaman dikkate almıyor ya da uzmanlık alanı olmadığı için farkına varmıyor.

Aydın Bey'in değindiği gibi, geçtiğimiz yıllarda başlayan sektörel daralmaya ek olarak günümüzde yaşamakta olduğumuz pandemi süreci ile birlikte işletmelerimizin üzerindeki maliyet baskısı giderek artacak gibi görünüyor. Ortaya çıkacak daha da zorlu bir rekabet ortamında işletmelerinizin sürdürülebilir bir iş yapısına sahip ola-

bilmesi için artık yüksek fiyat-düşük fiyat yerine yüksek sahip olma maliyeti-düşük sahip olma maliyeti olarak değerlendirme yapmaları ve satın alma kararlarını buna göre belirlemeleri gerekir.

Sahada iş ortaklarımız ile toplam sahip olma maliyeti çalışmalarımızı yürütürken görüyoruz ki iş yoğunluğunuzdan kaynaklanan zaman baskısı veya uygulama uzmanınızın olmamasından dolayı bunu tek başına başarmanız mümkün olmayabiliyor. Bu yüzden yağınızı seçerken, satın alma kararınızı belirlerken, tedarikçinizin bu tür uzmanlık gerektiren, danışmanlık servisleri de sağlayabilmesini dikkate almanızı önemle tavsiye ediyorum.

Gelecek dönemdeki beklentimiz işletmelerin bu maliyetleri de dikkate alarak, ucuz yağ-pahalı yağ kavramından çıkıp toplam satın alma maliyeti kavramına geçmeleri gerekir. Bu, birçok işletmeyi önümüzdeki dönemde maliyetleri aşağı çekerek rekabetçi hale getirecektir.

Otomotiv kadar endüstriyel yağlar da çok önemli. Ben şimdi de sözü Burak Bey'e vereceğim. Burak Bey, endüstriyel yağlar arasında hidrolik yağlar önemli bir yer tutmaktadır. Hidrolik yağların uzun ömürlü olması için kullanırken ve saklarken nelere dikkat etmeliyiz?

Ali Burak Kosif: Merhabalar. Şimdi bu soruya cevap vermeden önce Aytaç Bey'in yaklaşımına benzer bir şekilde, hidrolik yağların parametrelerini konuşmamız lazım. Yani bir hidrolik yağı iyi bir hidrolik yağ yapan özellikler nelerdir biraz bunların derinliğine bakmamız gerekiyor.



Hidrolik yağlarda uzun ömrü konuşurken bir yandan da ekipmanda uzun ömrü konuşmuş oluyoruz çünkü iyi hidrolik yağ kullanmanızın sebebi ekipmanın ömrünü arttırmaktır. Dolayısıyla siz ne kadar bu yüzde 2'lik kısmı iyi seçerseniz yüzde 10'luk kısma o kadar fazla etkiniz olacaktır demekte fayda görüyorum.

Tek tek özelliklere bakacak olursak aslında birçok özellik var ama yedi ana başlıkta toplamaya gayret gösterdik. Kabaca yağ ömrü ve birikinti kontrolü bugün üzerinde detaylıca duracağımız başlıklar altında ama ben yarın öbür gün hidrolik yağ seçimi yaparken sizlerin de dikkat etmesi gereken, yağ tedarikçinize sormanız gereken bazı notların altını çizmek isterim.

Isıl kararlılık, oksidasyon kararlılığı ve hidrolitik kararlılık. Bunlar ne anlama geliyor? Mesela ısıl kararlılığı yüksek olan yağların genel olarak daha uzun ömürlü yağlar olmasını bekliyoruz. Bunun dışında oksidasyon kararlılığı, genel olarak filtre tıkanıklığı ve valfin tutukluk yapması valf arızalarına, dolayısıyla hidrolik sistemin plansız duruşlarına yol açabiliyor. Hidrolitik kararlılık korozyon ve filtre tıkanıklıklarına yol açabiliyor.

Bir yağın aşınma önleme özelliği belirli pompa testlerinin sonucunda çıkıyor diyebiliriz. Belli zor standartlardan geçiyorlar, belli zor testlerden geçiyorlar. Bunun sonucu olarak ekipmanların, çıkan parçaların ve yağın durumuna bakıyorlar. Bu testi tamamlayan yağlar belirli bir standarda sahip olmuş oluyor.

Bunun devamı koruma, korozyona karşı koruma zaten hepimizin aşına olduğu ve beklediği bir özellik. Pas önleme özelliği için de aynı beklentiler içerisindeyiz. Yani hem korozyona karşı korumasının hem de pas önlemesinin yüksek olmasını bekliyoruz yağlarımızın.

Ara yüzey ile ilgili özellikler de önemli. Yağın hareketiyle içerisinde oluşan havayı tahliye edebiliyor olması gerekiyor sistemde, aksi takdirde kavitasyon hasarlarına yol açabiliyor bu durum. Suyu kolayca tahliye etmesi gerekiyor, eğer suyu tahliye etmezse sistem içerisinde çalşırken yağlama problemleri yaşanabiliyor. Suyu kolay tahliye edebilen bir yağ sayesinde rezervuarın altından su kolayca tahliye edilebiliyor.

Köpüklenmeye karşı performansın aslında iki ana etkisi var. Bir tanesi tahmin edebileceğiniz gibi kavitasyon hasarı. Bir diğeri de bazen gözden kaçırılabilen sızdırmazlık elemanlarından kaçakların artması. Son olarak, bu yedi kategoriden filtrelenebilirlik ve su toleransı bizim için çok önemli. Genel olarak, filtre şişmesi adı verilen filtreye problemleriyle sahada karşılaşabiliyoruz. Dolayısıyla bir yağın filtrelenebilir olması da önemli.

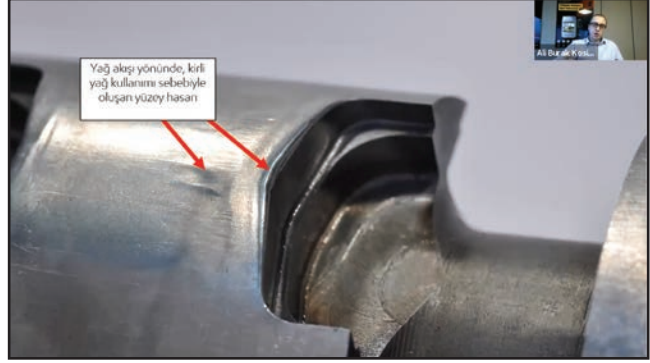
Bu yedi ana başlıktan bahsederken bir tanesinin çok iyi, bir tanesinin çok kötü olması bizim için çok tercih edilebilir bir durum değil. Burada aslında Aytaç Bey'in de üzerine vurgu yaptığı dengeli performans bizim için çok önemli. Bir yağın hem olabildiğince ömrü yüksek olması, birikinti kontrolü aynı şekilde verimli olmalı, hem de aşınmayı önleyebilmeli. Hava tahliyesi, su tahliyesi düşük olan bir yağın aşınmayı önlemesi çok iyi olsa bile herhangi bir yağ kaynaklı erken kirlenme sonrası çok ciddi arızalar meydana gelebilecektir.



Bunun akabinde sizlere bir de ekipmanlarla ve testlerle ilgili görüntüler göstermek isterim. Baktığınızda sol üç kolondaki fotoğraflar bir yağ ömrü ve birikinti kontrol testi sonuçları. İki farklı yağ aynı teste sokuluyor, beş yüzüncü saatte bir durup fotoğraf çekiliyor. Gözle denetleme yapılıyor. Filtre fotoğrafları arasında çok ciddi fark olduğu gözlemleniyor. Aynı zamanda filtre miknatsı fotoğrafları arasında da çok ciddi fark var. Ama ekipmanlarımızda en kolay izleyebileceğimiz nokta burada rezervuar fotoğrafları. Rezervuar fotoğraflarına baktığınızda yukarıdaki yağın birikinti kontrolü konusunda ne kadar iyi performans verdiğini gözlemleyebiliyoruz. Birikinti performansı düşük bir yağın uzun süreli kullanımında bu birikintinin aslında yedek parçalara, pompaya ve pompa parçalarına hasar vereceğini söylemek mümkün. Sağdaki kolon ise aşınma testi sonucunda iki parçanın karşılaştırması. Yağı değiştirerek parçaya ne kadar hasar verilebileceğinin bir göstergesi olarak sizlere göstermek istedik.

Bunun akabinde benim yürüttüğüm bir projenin fotoğrafları var. Baktığımızda şu an hidrolik preste kullanılan bir valf görüyorsunuz. Bu valfte arızalar yaşanmaya başladı ve müşterimiz 'bizim valfimiz arızalanıyor bir kontrol edebilir miyiz, inceleyebilir miyiz?' sorularıyla bize

danıştılar. Biz de sahaya gittik incelememizi yaptık, valfleri alıp Kanada'daki laboratuvarımıza gönderdikten sonra laboratuvardan gelen dönüş yağın akış yönünde hasar ve çizilmeler meydana geldiği yönündeydi. Biz de ortam koşullarını inceledik, nasıl dolum yaptıklarımızı inceledik, genel olarak yağdan numuneler aldık ve kirliliğe baktık. Kirliliğin kontrolüyle bu tarz ekipman problemlerinin önüne geçebileceğimizi fark ettik orada.



Genel olarak fabrikalarda kirlenmeye açık ortamlarda çalışabiliyor, dolayısıyla yağ kendini kirliletmeye bile dışarıdan etkenlerle kirlilebiliyor. Burada daha derine inmek gerekirse, biraz da depolama ve elleçlemeyi konuşmakta fayda var diye düşünüyorum. Bakıldığında aslında çok da güzel örnekler görmüyoruz aşağıda. Mesela sol tarafta gördüğümüz örnek bir bakım sırasında bakım yapılmadan önce yağın ekipmandan çıkarıldığı, bir varile aktarıldığı, sonra varilden tekrar ekipmana dolmuştur yapıldığı bir örnek. Çok ciddi bir kirlenme mevcut olabilir burada, çok ciddi kirlenmeye açık bir durum. Aynı zamanda sağda gördüğünüz aslında pozisyon oryantasyon olarak doğru olsa da geri kalan birçok noktada yanlış bir depolama yöntemi görüyoruz.



Depolama yöntemi bizim için şu noktada önemli; yağımızı depomuzda uzun bir süre tutmamızı sağlayan, yağımızı son kullanma tarihinin sonuna kadar bize elverişli kılan şey bizim ne kadar iyi depolama yaptığımızdır. Özellikle bizim varillerimizi ve ambalajlarımızı kapalı ortamlarda depolamaya gayret göstermemiz gerekiyor. Bunun sebebi de güneş ışınlarından aslında uzak olması. Hem güneş ışınları hem yağış ve hava koşulları, özellikle sıcaklık değişimlerini çok tercih etmiyoruz depolama noktalarında. Dolayısıyla mümkünse kapalı bir alanda, mümkün değilse üstü örtülü bir alanda kontrollü bir şekilde depolamakta fayda var.



Atladığımız bir nokta oryantasyon olabiliyor, yani variller dik bir şekilde konulabiliyor. Bunun yerine biz yatay tercih ediyoruz çünkü yatay depolama yöntemi ile birlikte içerideki yağın dışarıdan gelen kontaminasyonu korumasını sağlayabiliyoruz. Depolamada bu pratik olarak zor olabilir ancak en doğrusunu bilmekte fayda var. Pratik olarak depolarken en doğru yöntem havalandırma boşluğu ve tahliye boşluğunun yan yana gelmesi yani yere paralel olması.

Sonuç olarak baktığımızda, yağı ekipmanı korumak için kullanıyoruz ama yağı daha koymadan kirletebiliyoruz. Bunun önüne geçmek için depolama konusunda bu anlattıklarımıza dikkat etmekte fayda olacağını düşünüyorum. Tabii sadece bu hidrolik yağlar için değil motor yağları için de geçerli, aynı zamanda greste de böyle. Ömer Bey de greslerle ilgili bilgilendirme yapacak bizler için.

Ömer Bey, doğru gres seçerek işletmemize daha fazla fayda nasıl sağlayabiliriz? Bu konu hakkında bize bilgi verir misiniz lütfen?

Ömer Koyuncu: Gresleri tanıtarak başlayabiliriz. Gresler içerisinde hem yağlayıcı hem de kalınlaştırıcı bulunan maddelerdir ve içi dolu bir süngere benzetilebilirler. Süngerden biz nasıl, kullanım sırasında su çıktıktan sonra o suyun tekrar geri toplanmasını bekliyoruz, gresler için de durum aslında aynı şekilde işler.



Farklı koşullarda çalışan ekipmanlar için gres seçimi ekipmana ve koşullara özel olmalıdır. Burada standart greslerin kullanımından özelleşmiş greslere geçildiğinde, doğru ürün seçimi ile birlikte sizlere çok büyük faydalar sağlayabiliriz.

Genel olarak greslerden beklediğimiz işlevler çalışma şartlarına göre farklı özelliklerde olması, suya dayanıklı olması, yıkanıp gitmemesi gibidir. Gresler kullanılan ekipmana, çevre şartlarına göre doğru seçilmiş bir kıvamda, yani NLGI değerinde olmalıdır. Burada greslerin yanındaki 2,3 gibi değerler gresin kıvamını yani NLGI değerini ifade etmektedir. Özellikle yol dışı ekipmanlarının ekipmanın korunmasını hep üst düzeyde tutmak için greslerde aşırı basınca karşı koruma özelliği de olmalıdır. Bu özelliğe yönelik seçilmiş uygun katık paketlerini içermelidirler. Gresler aynı zamanda çevre şartlarına göre seçilmiş uygun pompalanabilirlikte olmalıdırlar. Soğuk havalarda donma gibi sorunlar yaratmamalıdırlar. Buna benzer şekilde yüksek sıcaklıklarda greslerin kıvamında azalma sorunu olabiliyor. Bazı yağ bırakma özelliklerinde farklılıklar gözlemlenebiliyor. Bu özelliklere uygun seçilmiş greslerle birlikte tam performans verecek şekilde çalışması gerekmektedir. Benzer şekillerde kullanılan ekipmanları her türlü şartta, her türlü çevre koşulunda, her türlü çalışma koşulunda hem korozyondan hem de zarar verici dış etkilerden greslerin korunmasını bekliyoruz.

Tüm bu özellikleri dengeli şekilde sağlamanın kritik olduğunu düşünüyoruz ve ekipmanlara, özellikle çalışma şartlarına ve oradaki ekipman koşullarına göre özelleşmiş gresler seçilmesi gerektiğine inanıyoruz.

Gresler hakkındaki bilgilendirme sonrası size yakın zamanda yaptığımız gres çalışmalarından bazı örnekler vermek istiyorum. Gres çalışmalarını Burak Bey'in de

inde olduğu Mühendislik Hizmetleri ekibimizle birlikte yaptık. Yine sahalarda benzer çalışmalarını yapmaya devam edeceğiz. Buradaki çalışmalar standart greslerden Mobil markalı, oradaki çalışma koşullarına, ekipmanlara göre seçilmiş, özelleşmiş greslere geçiş ile sağlanmıştır.

Burada dört tane örnek üzerinden ilerleyeceğim. İlk örneğimiz 451.673 TL'lik bir fayda sağladığımız madencilik şirketinden. Kullanılan standart greslerden buradaki kartuşlarda da gördüğümüz ve madencilik sektörü için özel geliştirilen Mobilgrease XHP 322 Mine ürününe geçildiğinde gresleme aralıklarında 4 saatten 24 saate artış gözlemledik. Aslında bu webinarin temeli olan kullanımındaki artış, buradaki ekipmanların sahada daha uzun zaman geçirebilmesi, kademelere daha az gelmek zorunda kalması gibi faydaları biz bu 4 saatten 24 saate çıkışla rahatlıkla sağlayabildik. Burada şirketteki bütün araçlar toplandığında yıllık 22 bin saatlik bir üretim kaybından kurtulmuş oldu müşterimiz. İşletme bunu yıl sonunda hesapladığımızda tam olarak 451.673 TL'lik tasarruf sağlamış oldu.



İkinci örneğimiz bir metro inşaatından, burada standart greslerden sektör ve araçlar için özelleşmiş olan Mobilgrease XHP 222'ye, sahada daha çok mavi gres olarak bilinen gresimize geçilmesiyle birlikte yıllık 340 saatlik üretim kaybını engellemiş olduk. Makinelerin bu 340 saati kademelerde, bakım sırasında değil de üretimde çalışması ile birlikte şirket yaklaşık yıllık 124.888 TL'lik fayda sağlamış oldu. Tabii ki burada faydaları biz sadece toplam sahip olma maliyeti olarak gözlemliyoruz ama bu 340 saatlik sürede ekipman daha fazla sahada kalmış oldu, orada üretim kaybı yaşanmamış oldu, bakım yapan kademedeki arkadaşlar farklı işlere, fark iyileştirmelere zaman ayırabilmiş oldular. Yani buradaki iyileşmeleri sadece rakamlar olarak, fiyatlar olarak görmemenizi tavsiye ederim.

Üçüncü bir çalışma olarak da ekipman koruması alanında verebiliriz. Özellikle iş makinelerinde sıkça rastladığımız ve aslında çoğu firma için en alışılmış olan pim burç arızalarının doğru ürün seçimi ile birlikte ne kadar engellenebildiğini biz yaptığımız çalışmalarda görmüş olduk. Amacına uygun olmayan greslerden tamamen özelleşmiş greslere geçilmesiyle birlikte yıllık 36.188 TL'lik pim burç alımına ve bunların değişimine harcanan parayı fayda olarak gösterebildik müşterimize. Bahsettiğimiz gibi, bu iyileştirmelerin hepsini biz Mobil marka doğru seçilmiş gresler sayesinde yaşadık.

Greslerimiz fotoğrafta görmüş olduğunuz gibi gres kartuşları sayesinde sahada hızlıca deneme organize edip hızlıca sonuç alabildiğimiz ürünler. Bir motor yağı

denemek veya başka bir yağı demek daha uzun sürebilirken, bu sürelerde özellikle gres kartuşlarıyla çok daha hızlı şekilde denemeler yapabiliyoruz. O yüzden bu konularda bu webinarı izlerken aklınıza takılan yerler olursa sizin için de sahanızda iyileştirmeler yapıp, çalışmalar yapıp, uygun gresleri seçip, bu yüzyıllık markanın güvenine siz de dahil olabilirsiniz.

Bu çalışmaların hepsini Mobil Oil Türk A.Ş. adına Saha Mühendisliği Ekibi olarak yapıyoruz. Bizler sahalanızda sağlamak istediğimiz üç temel iyileştirme üzerinde duruyoruz. Bunlardan birincisini güvenlik, ikincisini çevre ve üçüncüsünü de verimlilik olarak adlandırabiliriz. Buradaki güvenlik iyileştirmeleri ekipman güvenilirliğini artırmak, bakım zamanlarını azaltmak ve verimliliği artırmak amaçlanarak yapılmıştır. Bu iyileştirmeler aynı zamanda çalışanlar için bakım sırasında veya birebir temas sırasında oluşabilecek potansiyel riskleri ve yağların neden olabileceği potansiyel sızıntıları ve dökülme ihtimalini düşürmeye yöneliktir. İkinci olarak çevre konusundan bahsedecek olursak, çevre konusundaki hizmetlerimiz özellikle enerji maliyetlerini ve sera gazı oluşumunu azaltabilecek ve enerji tasarrufu sağlayabilecek hizmetlerdir. Burada ek olarak yağ değişim aralığını uzatma çalışmalarımız atık yağ miktarlarını azaltırken atık yağların neden olabileceği bertaraf ücretlerini azaltmaya yönelik olacaktır. Üçüncü olarak da verimlilik alanından bahsetmek gerekirse, buradaki verimlilik iyileştirmeleri hem bakım maliyetlerini azaltmak, hem ekipman ömrünün arttırılması, hem de sahadaki ekipmanlarınızın daha verimli şekilde zaman geçirmesine yönelik çalışmalarımız olacaktır.

Bu çalışmalarını biz "Planlı Mühendislik Hizmetleri" olarak dört adımlık bir döngüde gerçekleştiriyoruz. Burada sizinle sizin istekleriniz ve ihtiyaçlarınız doğrultusunda ekiplerinizle ortak çalışarak yıllık bir çalışma planı hazırlıyoruz. Aldığımız ortak kararlar için beraber çalışarak hedeflerinize sizin sahanızdaki ekipler ve biz beraberce ulaşmayı hedefliyoruz. Sağladığımız faydaları birlikte belgeliyoruz ve tavsiyelerimizi, hedeflerimiz ulaşabileceğimiz yerleri size uygun şekilde raporluyoruz ve bu raporları yılın sonunda değerlendirme raporu olarak sizlerle paylaşıp, süreçleri gözden geçirip, önümüzdeki yıllar için tekrar denemeler ve hazırlıklar yapmaya, bu sürece devam ediyoruz.

Şimdi sosyal medya hesaplarımızdan gelen, katılımcıların sormamı istediği bazı sorular var. Şimdi bu bölüme geçiyoruz ve bana ulaşan soruları katılımcılarımız adına konuşmacılarımıza sormak istiyorum. İlk sorum Aytaç Bey'e. Aytaç Bey, motor yağı ilave katkı maddeleri hakkında ne düşünüyorsunuz? Araçlarımızın ilave katkı maddelerine ihtiyacı var mı?

Aytaç Duran: Bu soru aslında yirmi yılı aşkın süredir sahada gezerken en çok karşılaştığımız sorulardan biridir. Bu soruyu genel olarak cevaplayamam ama Mobil markası altında cevaplayabilirim. Bu ürünlerin bir pazarlama ürünü mü yoksa gerçekten katkı sağlıyorlar mı bilmemiz mümkün değil. Çünkü biz bu ürünleri alıp incelemiyoruz ama şunu emin olarak söyleyebilirim ki, biraz önce sunumda anlattığım gibi, bir yağı geliştirmek karterinize dökmeye gelene kadar çok büyük emek ve bilgi istiyor. Biz en üstün performans seviyesinde yağ üretmek için birçok formülasyon deniyoruz, birçok denemeler yapıyoruz ve en sonunda en üst performansına inandığı-

mız yağları dengeli bir formülasyon ile müşterilere sunuyoruz. Bu kadar emeğin üstüne dışarıdan bir maddenin eklenmesi hem kaliteli olduğunu bildiğimiz baz yağımızı hem de kimyasal olarak içinde bulunan katkıları bir şekilde etkileyecektir, bu dengeyi bozacaktır yani. Biz kesinlikle önermiyoruz çünkü bizim yağımız zaten bütün bu görevleri üst seviyede yapacak şekilde, ekstradan bir şey katmaya gerek yok. Hatta biraz daha ileriye götürüp şunu söyleyebilirim, eğer motorunuzda Mobil marka motor yağı kullanıyorsanız mücbir sebepler olmadığı sürece başka yağ ile karıştırmamanızı tavsiye ederiz çünkü biz yağımızın en üst performansta çalıştığını düşünüyoruz. Farklı formülasyondaki herhangi bir yağın karışması bu performansı büyük olasılıkla olumsuz olarak etkileyecektir. Bu konuda söyleyeceğim budur, özetle katkı maddelerini biz Mobil marka yağlar için tavsiye etmiyoruz.

Katılımcılarımızdan sosyal aracılığı ile gelen diğer bir soru Burak Bey'e. Hidrolik yağları karıştırabilir miyiz? Bu konu hakkında neler söyleyeceksiniz?

Ali Burak Kosif: Hidrolik yağların hepsini karıştırabiliriz desek doğru bir söylem olmaz. Bazı hidrolik yağlar karıştırılabilir, bazıları karıştırılmaz. Bu biraz katık paketleri ile alakalı bir durum. Yani katık paketlerinin iyi analiz edilmesi gerekiyor, sonuçta bütün katık paketlerini bir araya getirip bir tane yağın içerisine koyayım, müthiş bir hidrolik yağ elde edeyim şeklinde bir sistem maalesef çalışmıyor. Dolayısıyla dengeli formülasyonun özü burada geliyor. Bakıldığında şu istenebilir, eğer ilaki bir yağ ile başka bir yağ karıştırılacak durumda ise tedarikçinizden yağın karıştırılabilirlik, uyumluluk raporunu isteyebilirsiniz. Yalnız bu noktada şuna dikkat etmek gerekiyor, Aytaç Bey'in dediği aslında bütün hidrolik yağlar için de geçerli. Eğer ki çok iyi bir yağımız var veya sistemde çok kötü durumda bir yağ var, siz onun üzerine çok iyi bir yağ eklediğinizde zaten yağ aynı performansı verir gibi düşünmek çok doğru olmuyor. Maalesef kötü yağ iyi yağı da bozuyor ve yağın performansını göstere-memesine neden oluyor. Dolayısıyla iyi yağ kullanmak için olabildiğince özenli bir şekilde bakmakta fayda var. Zaten bakıldığında çok ciddi bir fark ortaya çıkıyor olacaktır.

Diğer bir soru gresler hakkında. Ömer Bey, mavi greslerin hepsi aynı mıdır? Bu konu hakkında bize neler söyleyebilirsiniz?

Ömer Koyuncu: Evet bu gerçekten çok fazla karışımına çıkan bir soru. Greslerin renklerine göre bir ayırım yapmak, 'burada mavi gres çalışır, kırmızı gresten biz memnun kalmadık' gibi bir söylem doğru değildir. Gresler tamamen üretim sırasında birbirleriyle teması ve ekipmandaki greslemenin gözle gözlemlenebilmesi için pigmentlerle renklendirilirler. Bu da, greslerin farklı renklerinin olması onların performanslarında bir farklılık yaratacağı anlamına gelmeyecektir. O yüzden farklı markaların aynı renklerde olan gresleri de tabii ki birbirinden farklı greslerdir ve gresler için renk, performans açısından bir ölçüt değildir.

QR kodu okutarak webinarı izleyebilirsiniz.





NEVER APART

We will never back down in the face of our customers' technical challenges.

Our commitment to designing high-performing synthetic esters and lubricants with you will never waver.

You are always front and center in all we do.

www.nyco.fr



NYCO
Solutions ahead

NYCO ürünleri yetkili distribütörü

adco[®]

Authorized NYCO products distributor



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

Vergi ve mali mevzuattaki güncel gelişmeler

1- İş ve Sosyal Güvenlik Alanında Yapılan Düzenlemeler

7252 sayılı Dijital Mecralar Komisyonu Kurulması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun 28/07/2020 tarih ve 31199 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. İş ve sosyal güvenlik alanında yapılan düzenlemeler, ana hatları ile aşağıda yer almaktadır.

1.1-Yeni Teşvik

7252 sayılı Kanun'un 4'üncü maddesi ile 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanun'una Geçici 26'ncı madde eklenerek ilave SGK prim teşviki getirilmiştir. Bu madde ile;

a) Kısa çalışma kapsamında, 1/7/2020 tarihinden önce kısa çalışma başvurusunda bulunmuş olan özel sektör işyerlerinde kısa çalışma ödeneğinden yararlanan sigortalıların;

• İşyerindeki kısa çalışmanın sona ermesi ve aynı işyerinde haftalık normal çalışma sürelerine dönmeleri şartı ile

- 31/12/2020 tarihini geçmemek üzere
- Kısa çalışmanın sona erdiği tarihi takip eden aydan itibaren üç ay süreyle,

• 5510 sayılı Kanununun 82'nci maddesi uyarınca belirlenen prime esas kazanç alt sınırı üzerinden hesaplanan sigortalı ve işveren hissesi primlerinin tamamı tutarında,

• Her ay bu işverenlerin Sosyal Güvenlik Kurumuna ödeyecekleri tüm primlerden mahsup edilmek suretiyle işverene prim desteği sağlanacaktır.

İşverene her bir ay için sağlanacak destek süresi;

• Kısa çalışma ödeneği alanlar için sigortalının kısa çalışma ödeneği aldığı aylık ortalama gün sayısını geçemeyecektir.

b) Nakdi ücret desteği kapsamında,

1/7/2020 tarihinden önce başvuruda bulunarak nakdi ücret desteğinden yararlandırılan sigortalının haftalık normal çalışma süresine dönmesi durumunda (a) maddesi kapsamındaki destekten ilgili fıkrada belirtilen süreler ve şartlarla yararlandırılır.

Cumhurbaşkanı üç aylık süreyi sektörel olarak ayrı ayrı veya bir bütün olarak altı aya kadar uzatmaya yetkilidir.

Covid-19 çerçevesinde 01.07.2020 tarihinden önce kısa çalışma başvurusunda bulunmuş olan özel sektör işyerlerinde kısa çalışma ödeneği/nakdi ücret desteğinden yararlanan işçilerin çalıştıkları işyerlerinde kısa çalışmanın sona erdirilerek normal haftalık çalışma sürelerine dönülmesi halinde kısa çalışmanın sona erdiği tarihi takip eden aydan itibaren 3 ay süreyle sigorta prime esas kazancın alt sınırı (2.943,00 TL) üzerinden hesaplanan işsizlik sigortası primi hariç sigorta primlerinin işçi ve işveren hisselerinin tamamı işsizlik sigortası fonundan karşılanacak, işverenlerin her ay ödeyecekleri tüm primlerden mahsup edilecek, her bir ay için destek süresi kısa çalışma ödeneği/nakdi ücret desteği alınan aylık ortalama gün sayısı kadar olacak, bu teşvikten 5335 sayılı Kanununun 30'uncu maddesi kapsamında sayılan kamu kurum ve kuruluşları yararlanamayacak, ihale yoluyla alınan işler kapsam dışında tutulacaktır.

1.2- Kısa Çalışma Süresinin Uzatılması

4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanun'unun geçici 23'ncü maddesinde değişiklik yapılarak; mevcut durumda bir bütün olarak covid-19'a bağlı kısa çalışma süresini 31/12/2020 tarihine kadar uzatma yetkisi bulunan Cumhurbaşkanına, bu tarih korunmak suretiyle başvuru süresi ve/veya kısa çalışma ödeneğinden yararlanma süresinin sektörel olarak ayrı ayrı veya bir bütün olarak uzatılabilme yetkisi tanınmaktadır. Bu şekilde kısa çalış-



ma uygulaması, zor durumda olduğu tespit edilecek turizm vb. sektörlerde uzatılabilecektir.

31.07.2020 tarih ve 31202 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2810 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile kısa çalışma süresi 2706 sayılı kararda belirtilen esaslar çerçevesinde ve söz konusu karar ile uzatılan süreden sonra başlamak üzere 1 ay daha uzatılmıştır. Mevcut durumda Cumhurbaşkanının bu süreleri sektörel farklılık da gözeterek 31.12.2020 tarihine kadar uzatma yetkisi bulunmaktadır.

1.3- Ücretsiz İzne Çıkarma/İşten Çıkarma Yasağı Süresi Uzatılması

7252 sayılı Kanun'un 5'inci maddesi ile 4857 sayılı İş Kanununun geçici 10'uncu maddesi fıkrasında yer alan fesih yasağı ve fesih hallerinde değişiklik yapılmıştır.

- Mevcut durumda fesih yasağı 17/08/2020 tarihine kadar uzatılmış ve Cumhurbaşkanı bu süreyi 6 aya kadar uzatabiliyor iken, yeni durumda fesih yasağını her defasında en fazla üç aylık sürelerle olmak üzere 30/6/2021 tarihine kadar uzatma yetkisi verilmiştir.

- Mevcut durumda sadece, "4857 sayılı Kanun'un 25'inci maddenin birinci fıkrasının (II) numaralı bendinde ve diğer kanunların ilgili hükümlerinde yer alan ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan haller ve benzeri sebepleri" nedeniyle işverenin iş akdi feshi yetkisi var iken, bunlara "belirli süreli iş veya hizmet sözleşmelerinde sürenin sona ermesi, işyerinin herhangi bir sebeple kapanması ve faaliyetinin sona ermesi, ilgili mevzuatına göre yapılan her türlü hizmet alımları ile yapım işlerinde işin sona ermesi halleri" de eklenmiştir.

31.07.2020 tarih ve 31202 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2811 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile; hem fesih yasağı hem de paralel şekilde işverene tanınan ücretsiz izne çıkarma yetkisi (nakdi ücret destekli) Cumhurbaşkanı tarafından 17/09/2020 tarihinde sona erecek şekilde 1 ay daha uzatılmıştır. Mevcut durumda Cumhurbaşkanının bu süreleri 30.06.2021 tarihine kadar uzatma yetkisi bulunmaktadır.

1.4- İş Güvenliği Uzmanı, İşyeri Hekimi Görevlendirme/Bulundurma Süresinin Uzatılması

6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanun'unun 50'den az çalışanı olan ve az tehlikeli sınıfta yer alan işyerleri ile kamuya ait işyerlerinde iş güvenliği uzmanı ve işyeri hekimi görevlendirilmesi yükümlülüğü 1/7/2020 tarihinden 31/12/2023 tarihine ertelenmiştir. 50'den az çalışanı olan az tehlikeli işyerleri ve kamu kurum ve kuruluşlarında iş güvenliği uzmanı ve işyeri hekimi görevlendirme ve/veya bulundurma yükümlülüğü, 31/12/2023 tarihine kadar ertelenmiş bulunmaktadır.

2-Bazı Mal ve Hizmetlere Uygulanacak KDV Oranlarının Yeniden Tespiti

24.12.2007 tarih ve 2007/13033 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan Mal ve Hizmetlere Uygulanacak KDV Oranlarının Tespitine İlişkin Karar'a eklenen geçici 6. madde uyarınca, aşağıda belirtilen mal ve hizmet teslimlerinde, 31.12.2020 tarihine kadar uygulanacak KDV oranı %8 olarak belirlenmiştir.

- İşyeri kiralama hizmeti,
- Kongre, konferans, seminer, konser, fuar ve lunapark giriş ücretleri,

- Düğün, nikah, balo ve kokteyl salonlarında verilen organizasyon hizmetleri,
- Berberlik ve kuaförlük hizmetleri ile güzellik salonunda verilen hizmetler,
- Terzilik, giyim eşyası ve ev tekstil ürünlerinin onarım ve tamirati,
- Ayakkabı ve deri eşyaların onanımı ile ayakkabı boyama hizmetleri,
- Kuru temizleme, çamaşırhane, giyim eşyası ve diğer tekstil ürünlerini ütüleme hizmetleri,
- Halı ve kilim yıkama hizmetleri,
- Bisiklet, motosiklet ve motorlu bisikletlerin bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Evde kullanılan elektrikli cihazların (buzdolabı, fırın, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, klima vb.) bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Tüketici elektroniği ürünlerinin (TV, radyo, CD/DVD oynatıcılar, ev tipi video kameralar vb.) bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Evde kullanılan ısıtma ürünlerinin (termosifon, şöfben, banyo kazanı, kombi vb.) (merkezi ısıtma kazanları hariç) bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Ev ve bahçe gereçlerinin bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Mobilyaların ve ev döşemelerinin bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Bilgisayarların, iletişim araç ve gereçlerinin, saatlerin bakım ve onarımı (malzemeler hariç)
- Müzik aletlerinin bakım ve onarımı,
- Çilingirlik ve anahtar çoğaltma hizmetleri ile hamallık hizmetleri,
- Motorlu kara taşıtlarının yağlanması, yıkanması, cilalanması hizmetleri ile bunlara ait koltuk ve döşemelerin bakım ve onarımı (malzemeler hariç),
- Hane sakinlerine verilen konut bakım, onarım, boya ve temizlik hizmetleri (malzemeler hariç),
- Dışarıda yeme içme hizmetleri (alkollü içeceklerle isabet eden kısım hariç)
- Yolcu taşımacılığı hizmetleri,
- Süs bitkileri ve çiçek teslimleri,

Aşağıda belirtilen mal ve hizmet teslimlerinde ise, 31.12.2020 tarihine kadar uygulanacak KDV oranları %1 olarak belirlenmiştir.

- o Sinema, tiyatro, opera, operet, bale, müze giriş ücretleri,
 - o Gazino, açık hava gazinosu, bar, dans salonu, diskotek, taverna, birahane, kokteyl salonu ve benzeri yerler hariç olmak üzere kahvehane, kır kahvesi, çay bahçesi, çay ocağı, kıraathane, kafeterya, pastane, ayakta yemek yenilen yerler, yemeği pakette satan veya diğer şekillerde yemek hizmeti sunan yerler, lokanta, içkili lokanta, kebabçı ve benzeri yerlerde (birinci sınıf lokanta ruhsatı ya da işletme belgesine sahip olan yerler ile üç yıldız ve üzeri oteller, tatil köyleri ve benzeri tesislerin bünyesindeki lokantalar hariç) verilen hizmetler (bu yerlerde verilen hizmetlerin alkollü içeceklerle isabet eden kısmı hariç),
 - o Otel, motel, pansiyon, tatil köyü ve benzeri konaklama tesislerinde sunulan geceleme hizmeti
- Söz konusu Cumhurbaşkanlığı Kararı yayımı, tarihi olan 31.7.2020 tarihinde yürürlüğe girmiştir.



Motor Yağları Kullanıcı Kılavuzu



VİSKOZİTE DERECESESİ:

motor yağının en temel özelliğidir ve ürün seçimi için önemlidir

Derecelerin anlamları



xx düşük sıcaklık derecelerindeki viskozitesini ifade eder

(farklı sıcaklık derecelerinde ölçülen)

Soğukta viskozitesi ne kadar düşükse, düşük sıcaklıkta yağ o kadar akışkan olur ve kolayca pompalanabilir.

Örneğin, 0W-20 veya 5W-30 motor yağları ilk çalışmayı kolaylaştırmakta ve soğuk bölgelere yapılan yolculuklarda motorları korumaktadır. Bu yüksek teknoloji "akışkan" motor yağları, yeni motorların gereksinimlerini karşılamaktadır.

yy yüksek sıcaklık derecelerindeki viskozitesini ifade eder

(100 °C'de ölçülen)

Sıcaklıkta viskozitesi ne kadar yüksekse, yağ da o kadar viskoz olur.

Örneğin, sıcak ülkelerde kullanım için 15W-40 veya 20W-50 motor yağları geliştirilmiştir ve "viskoz" yapıları onları eski motorlar için uygun kılmaktadır.



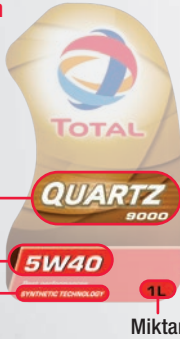
HATIRLANMASI GEREKENLER

Yeni nesil motor yağları ve TOTAL tarafından geliştirilen yağlar giderek daha akışkan (ince viskoziteli) hale gelmektedirler: 0W-20, 5W-20, 0W-30 ve 0W-16.

Doğru ürün seçimi için ürün etiketi nasıl okunur?

Bidon:

Ön



Ürün adı

Viskozite derecesi

Yağ kalitesi

Miktar

Arka



Ürün adı

Ürün performansı açıklaması

Uluslararası standartlar ve üretici onayları

Varil:

Marka

Açıklama



Performans göstergeleri

Ürün adı

QUARTZ INEO ECS 5W30

Corolcar intercom merce ead ead porta, vite
Vittorio alle portiere, Ingegn. Ingegn. Ingegn. Ingegn.

Low SAPS

NT N243765

208 L

Yağ tenekesi hacmi



TOTAL

Committed to Better Energy

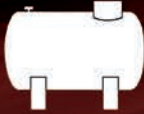
ÜRETİMDEN SON TÜKETİME KADAR HER AŞAMADA FROM PRIMARY PRODUCTION TO FINAL CONSUMPTION

Sondaj
Kimyasalları



Drilling
Chemicals

Üretim
Kimyasalları



Production
Chemicals

Rafineri
Katkıları



Refinery
Chemicals

Madeni Yağ
Katkı Maddeleri



Lubricant
Additives

Akaryakıt ve
Biodizel Katkıları



Fuel And
Biodizel Additives

Bitmiş Petrol
Ürünleri



Finished Petroleum
Products

adco[®]

Tartışmasız lideriz. En değerli hazinemiz işimiz.

Hem madeni yağ, hem de madeni yağ ve kimyasallar toplam pazarında liderliğimize* katkı sağlayan tüm çalışma arkadaşlarımıza ve iş ortaklarımıza en içten teşekkürlerimizle.



*Kaynak: 2019 PETDER Toplam Madeni Yağ ve Kimyasallar Verisi

