

MADENİ YAĞ DÜNYASI LUBRICANT WORLD

Türkiye

www.madeniyagdunyasi.com

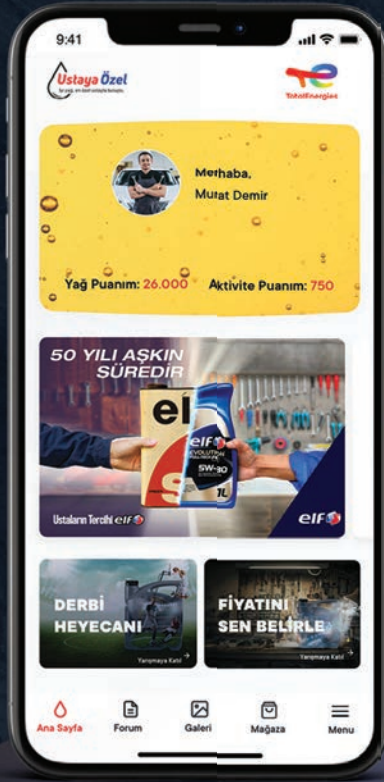
SAYI: 34

KASIM-ARALIK 2021

f Lubricant World
t lubricantworld
in Lubricant World
i madeniyagdunyasi
v Lubricant World



SN:2548-074X



TotalEnergies Ustaya Özel uygulaması sunduğu benzersiz deneyim ile ödül aldı

Zorluklara rağmen

büyümeyle

tamamlanan bir yıl

Condat

EcoVadis Platin

madalyasını aldı

Madeni yağ

sektörü

direniyor

TÜRKİYE'DE KİMYA SEKTÖRÜNÜN TEMEL YAPI TAŞI: İKMİB

THE CORNERSTONE OF CHEMICAL INDUSTRY IN TURKEY: İKMİB

ALIM HEYETLERİ
BUYER MISSIONS

ULUSLARARASI
FUARLAR
INTERNATIONAL
FAIRS

AR-GE PROJE
PAZARI
R&D PROJECT
MARKET

UR-GE PROJELERİ
CLUSTERS

TASARIM
YARIŞMALARI
INDUSTRIAL
DESIGN
CONTEST

TİCARET
HEYETLERİ
TRADE MISSIONS

SEMİNERLER VE
ÇALIŞTAYLAR
SEMINARS AND
WORKSHOPS

www.ikmib.org.tr

 ikmibnews |  +90 212 454 00 00 |  +90 212 454 00 01


Discover
the potential


İstanbul
Chemicals and Chemical Products
Exporters' Association
İstanbul Kimyevi Madde ve Mamulleri İhracatçıları Birliği

Editörden



Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin 29 Ekim 1923'te cumhuriyet yönetimini ilan etmesiyle ülkemizde açılan yepyeni sayfayı her yıl büyük bir coşkuyla kutluyoruz. Türkiye Cumhuriyeti'nin 98. yılı hepimiz için kutlu olsun.

Son iki ayda ülkemizde madeni yağ tüketimi arttı, madeni yağ ihracatında 463 milyon dolara ulaştık. İhracatımızda ilk sırada motor yağları, kompresör yağları, türbin yağlama yağları ürün grubu geliyor. Otomotivde de aynı şekilde ihracatımızda artış kaydettik. Ancak Eylül döneminde otomobil üretimimizde yüzde 1'lik düşüş yaşandı. EPDK, madeni yağ lisansına sahip 3 şirkete EBİS yükümlülüklerini zamanında yerine getirmemeleri nedeniyle ihtar verirken, bir şirketin madeni yağ lisansını da 10 yıl süreyle uzattı.

Bu sayımızda baz yağ arzında yaşanan dalgalanmalar ve üreticiye yansıyan sorunlara ağırlık verdik. Pandemi döneminde azalan yakıt tüketimi ile birlikte Grup I baz yağlarının üretiminde de düşüş görülmüş, artan navlun maliyetleriyle birlikte arz konusunda ciddi bir sıkıntı karşımıza çıkmıştı. Aynı sıkıntı belli bir ölçüde halen devam ediyor. Bu bağlamda yaşanabilecek bu tür arz sorunlarına karşı üreticinin ham madde tedarikinde alternatif arayışı önem kazandı.

Kapağımızda yer verdiğimiz TAYRAŞ Rafinerisi, Türkiye'de ilk ve tek Grup II+ kalitesinde baz yağ üreten ileri dönüşüm rafinerisidir. Atık yağları kapsamlı bir rafinasyondan geçirerek su berraklığında baz yağ üreterek piyasaya sunan TAYRAŞ, pazara yeni bir soluk getiriyor. Kendisiyle gerçekleştirdiğimiz güzel sohbetimizde TAYRAŞ Genel Müdürü Aydın Özbey, bugüne dek yaşanan ve ileride yaşanacak daralmalarda atık yağlardan üretilen baz yağların her zaman kurtarıcı olduğunu ve daha pek çok yönden faydaları bulunduğunu dile getirdi.

Naftenikler konusunda uzman olan Nynas, Grup I daralması karşısında hem doğrudan kullanılabilir hem de özel formülasyonlarla elde edilebilecek Grup I ikame ürünleri sunuyor. Nynas'tan Teknik Müdür ve Kıdemli Uzman Thomas Norrby, gerçekleştirdiğimiz webinar'da Grup I pazarının daralmaya devam edeceğini, Grup II ve III'e yeni kapasiteler eklenebileceğini anlattı. Aynı teknik özelliklerde ürün elde etmenin pek çok yolu olduğunu belirten Norrby, maliyet ve çevre endişeleriyle birlikte nafteniklerin iyi bir alternatif olduğunu vurguladı.

Tüm bunları ve daha fazlasını keyifle okumanızı dilerim.

Cansu Tuncer

cansu.tuncer@vizyonas.com



YÖNETİM
İmtiyaz Sahibi

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

Yayın Kurulu

Prof. Dr. Filiz Karaosmanoğlu
Mehmet Erkan
Urmut Arslan
Av. Betül Gürsoy Hacıoğlu
Av. Vahit Kaya

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. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Madeni Yağ Dünyası Dergisi'nin isim ve yayın hakkı Vizyon Yayıncılık'a aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf ve illüstrasyonların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Yazıların sorumluluğu yazarlara, ilanların sorumluluğu sahiplerine aittir.

ISSN 2548-074X



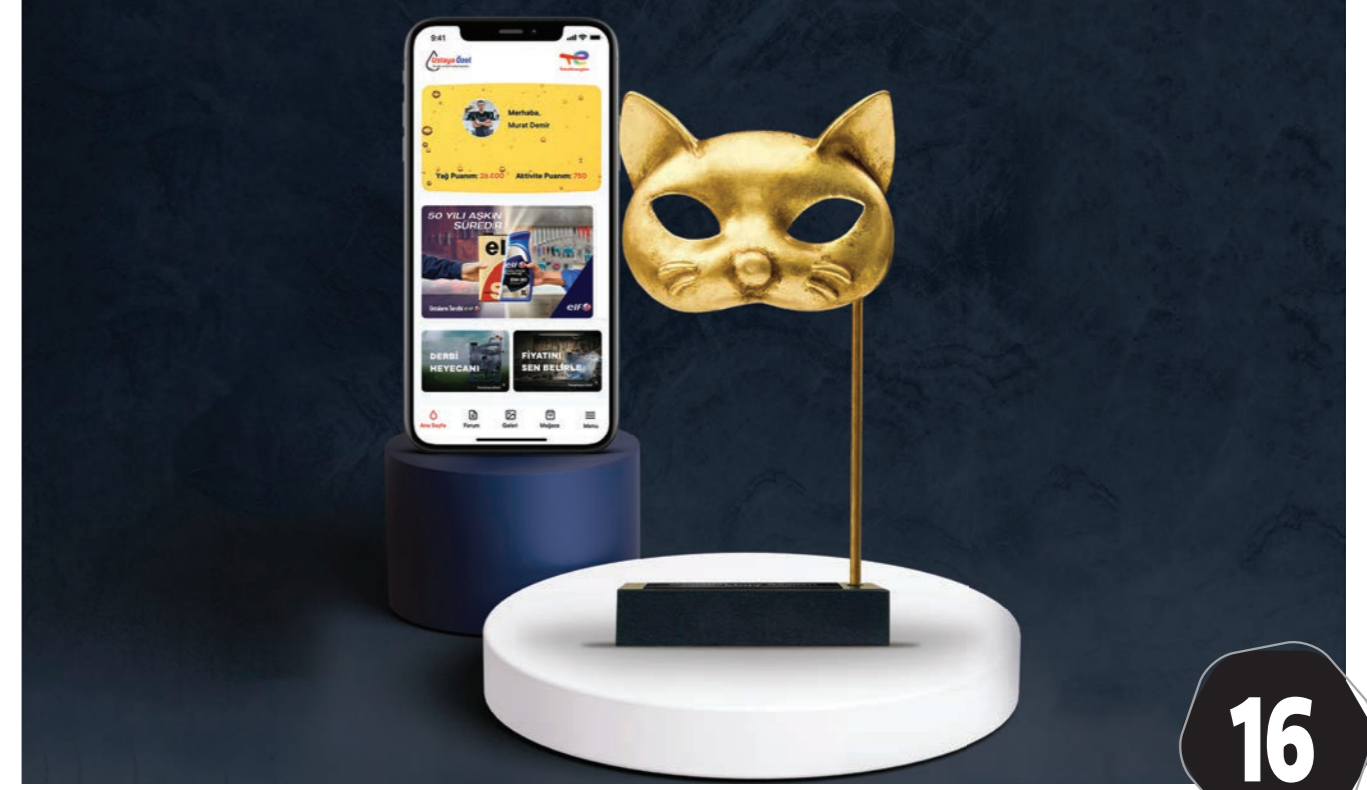
14

Condat, EcoVadis Platin madalyasını aldı



20

Zorluklara rağmen büyümeyle tamamlanan bir yıl



16

TotalEnergies Ustaya Özel uygulaması sunduğu benzersiz deneyim ile ödül aldı



6

Madeni yağ sektörü direniyor

- 06 PANORAMA
- 10 PANORAMA WORLDWIDE
- 16 RÖPORTAJ
- 20 RÖPORTAJ
- 24 SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK, ÇEVRE ve BİYOAĞLAMA YAĞLARI
- 26 MADENİ YAĞ ANALİZİ İLE EKİPMAN & YAĞ KONDİSYONU DEĞERLENDİRME



7

Türkiye'nin madeni yağ ihracatında güncel rakamlar



Madeni yağ sektörü direniyor

Cansu Tuncer

Madeni Yağ Dünyası Dergisi Editörü

Madeni yağ sektörü için 2021 yılı hem zorluklarla hem de büyümeyle geçti. Sektörün yaşanan tüm sıkıntılara rağmen yılı büyümeyle tamamlaması ve sektördeki istihdam artışları güzel bir haber. Ancak özellikle son çeyrekteki gelişmeler üreticiyi ciddi anlamda zora sokuyor.

Madeni yağ sektörünün başlıca ham maddesi ham petrol. Petrol fiyatlarının tüm dünyada ufak dalgalanmalarla sürekli yukarı yönlü bir çizgide ilerlemesi, sektörün ana girdisinde ciddi bir maliyet artışına neden oldu. Pandemi ile birlikte üretimde de düşüşler olması, finansman zorlukları ve upstream yatırımlarındaki düşüş ile petrol fiyatlarındaki bu artışın devam edeceği öngörülmüyor.

Ham petroldeki bu eğilim ile birlikte baz yağ ve katık fiyatlarındaki artışa ek olarak navlunda yaşanan fiyat artışları da maliyet baskısını artırıyor. Teslimat süreleri uzuyor, tedarik sıkıntıları derinleşiyor. Özellikle Kasım ve Aralık aylarında sorunların zirve yaptığı görülüyor.

Üretici önünü göremiyor

Dolardaki ani yükseliş, üreticinin ham madde alımına etki ediyor. Kurun stabil olmaması, şirketlerin alım planlarını, hesaplarını, tahminlerini engelliyor. Piyasanın öngörülebilir olmaması, hem üretimde, hem yurtiçi satışlarda, hem de ihracatta hesap kitabı temelden sarsıyor.

Sektörümüzde üretimlerin büyük çoğunlukla ithal ürüne dayalı olması, yaşanan kur dalgalanmalarının sektöre doğrudan yansımaları demek. Doların en yüksek olduğu dönemlerde alınan ham maddelerle üretilen ürünlerin satışında üreticinin kar edebilmesi için fiyat artırması gerek. Ancak bu kadar ani yükselişlerde ve düşüşlerde bu kadar sık fiyat güncellemesi yapmak da mümkün olmuyor. Bu nedenle, sektörümüz için stabil kur ve stabil piyasa elzemdir.

Adım atılması şart

Madeni yağ sektöründeki büyüme oranlarının daha yüksek olması, sektörün istihdam gücünü koruyabilmesi ve daha da artırabilmesi, rekabet edebilirliğinin iyileştirilmesi için adım atılması şart.

Türkiye için ihracatta ve yatırımda en önemli alt sektörlerden biri olan madeni yağ sektörü, büyüme potansiyeli yüksek olan bir sektör. Ana girdilerin ve en fazla ithal edilen ham maddelerin ülkemizde üretilmesi yönünde yapılacak yatırım hamleleri orta ve uzun vadede ülkenin kalkınmasına büyük katkı sağlayacaktır. Ancak kısa vadede üreticiyi desteklemek ve yaşadığı maliyet baskısını hafifletmek için kur dalgalanmalarının önlenmesi noktasında müdahale gereklidir. Ayrıca, yüksek vergi yükünün kaldırılması da yerli üretim için önemli bir teşvik olacaktır.



Türkiye'nin madeni yağ ihracatında güncel rakamlar



İKMİB tarafından TİM İhracat Veri Tabanı ve Trademap verilerinden faydalanarak her ay paylaşılan madeni yağlar ve mineral yakıtlar sektörü ihracat rakamlarına göre, 2021 yılı Ekim ayında toplam 574,1 milyon \$ ihracat yaptığımız görülmüyor.

GTİP numarasına göre bakıldığında, madeni yağlar ihracatında ilk 10 sırada yer alan ürün grupları ve ihracat rakamları aşağıdaki şekildedir:

GTIP - GTIP ADI	Ekim 2020 (\$)	Ekim 2021 (\$)	Fark (%)
271019810000 - Motor yağları, kompresör yağlama yağları, türbin yağlama yağları	13.040.616,62	17.613.815,83	19,35
271019990025 - Diğer madeni yağlar	2.909.543,26	4.697.119,84	33,16
271019990011 - Spindle oil, light neutral, heavy neutral, bright stock		3.161.211,18	
271019830000 - Hidrolik amaçlara mahsus sıvı yağlar	1.868.237,86	2.283.133,12	52,79
271019870000 - Dişli yağları ve redüktör yağları	1918575,6	2.280.611,43	12,62
340399000000 - Makine, cihaz ve taşıtların yağlanmasında kullanılan müstahzarlar - diğer	1.012.304,24	726.102,83	32,22
271099000000 - Diğer atık yağlar	457.909,46	191.865,20	
271019850000 - Beyaz yağlar, sıvı parafin	331.090,92	180.595,06	162,12
381121001000 - Mineral yağlar /benzeri sıvı yağlar için müstahzar katkıları - petrol yağı içeren	26.679,85	117.170,92	329,79
271019910000 - Metal işleme mahsus bileşikler, kalıp çıkarma yağları, aşınmayı önleyici yağlar	271.838,18	97.277,86	-66,40

Kaynak: İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği

2021 Ocak-Ekim ihracatında bir önceki yılın aynı dönemi ihracatına göre en yüksek artış gösteren ürün grupları; 271019990011 - Spindle Oil, Light Neutral, Heavy Neutral, Bright Stock; 271099000000 - Diğer Atık Yağlar; 381129001000 - Mineral Yağlar /Benzeri Sıvı Yağlar İçin Müstahzar Katkıları - Diğer; 381121009000 - Petrol Yağları/Bitümenli Mineral Elde Edilen Yağları İçeren Müstahzar Katkıları; 270900900000 - Petrol Yağları ve Bitümenli Minerallerden Elde Edilen Yağların (Ham) Dişerleri; 381190001012 - Hafif Mineral Yağlar İçin Müstahzar Katkıları olmuştur.



Madeni yağ tüketimi yüzde 11,32 arttı

Petrol Sanayi Derneği (PETDER) tarafından her ay yayınlanan verilere göre, Türkiye'de madeni yağ tüketimi 2021 yılının üçüncü çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11,32 artarak 258.084 ton olarak kaydedildi.*

PETDER
PETROL SANAYİ DERNEĞİ

Ekim ayında 1.470 ton atık motor yağı toplandı

PETDER'in sürdürdüğü "Atık Motor Yağlarının Yönetimi Projesi" kapsamında 2021 yılı Ekim ayında Türkiye'nin 65 ilinde 1.254 noktadan toplam 1.470 ton atık yağ toplandı. Böylelikle PETDER tarafından 2021 yılı Ocak-Ekim döneminde toplanan atık motor yağı miktarı 16.368 tona ulaştı.

Trafiğe kayıtlı araç sayısı 25.022.960 oldu

2021 yılı Eylül ayı sonu itibariyle trafiğe kayıtlı toplam 25 milyon 22 bin 960 adet taşıtın yüzde 54,3'ünü otomobil, yüzde 16,3'ünü kamyonet, yüzde 14,8'ini motosiklet, yüzde 8'ini traktör, yüzde 3,5'ini kamyon, yüzde 2'sini minibüs, yüzde 0,8'ini otobüs, yüzde 0,3'ünü ise özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

TÜİK verilerine göre Eylül ayında trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı bir önceki aya göre yüzde 3 azaldı. Trafiğe kaydı yapılan taşıtlar arasında ilk sırayı otomobil aldı. Ocak-Eylül döneminde trafiğe kaydı yapılan 497 bin 104 adet otomobilin yüzde 61,4'ü benzin, yüzde 24,3'ü dizel, yüzde 8,7'si elektrikli veya hibrit olup, %5,6'sı LPG yakıtlıdır.

*Kümüle rakamlardır. Veriler PwC tarafından 7 şirketin gönüllü katılımı ile yayınlanan raporlardan alınmıştır. Türkiye genelini ifade etmemektedir.

Türkiye'de 2021 yılı Ocak-Kasım döneminde otomobil üretimi yüzde 7 azaldı

Otomotiv Sanayii Derneği'nin (OSD) 2021 yılı Ocak-Kasım dönemi verilerine göre, toplam üretim bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde



OTOMOTİV SANAYİİ DERNEĞİ
AUTOMOTIVE MANUFACTURERS ASSOCIATION

0,3, otomobil üretimi ise yüzde 7 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam üretim 1 milyon 144 bin 356 adet, otomobil üretimi ise 706 bin 265 adet düzeyinde gerçekleşti. Toplam pazar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 artarken, otomobil pazarı yüzde 2 oranında azaldı.

2021 yılı Ocak-Kasım döneminde bir önceki yılın

aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 2 oranında artarken, Dolar bazında yüzde 16, Euro bazında yüzde 12 oranında arttı. Bu dönemde, toplam ihracat 834 bin 594 adet, otomobil ihracatı ise 507 bin 399 adet düzeyinde gerçekleşti.



UZUN ÖMÜRLÜ YAĞ İLE BENZERSİZ MOTOR GÜCÜ





NYTEX® BIO 6200, ERJ tarafından en önemli sürdürülebilirlik projeleri arasında gösteriliyor

Nynas'ın biyo bazlı lastik yağı NYTEX® BIO 6200, European Rubber Journal (Avrupa Kauçuk Dergisi) tarafından en önemli sürdürülebilirlik projelerinden biri olarak gösteriliyor.

European Rubber Journal (ERJ), lastik ve kauçuk endüstrisine odaklanan önde gelen uluslararası bir yayındır. 2020 yılından bu yana otomotiv bileşenleri, endüstriyel ürünler ve lastikler gibi alanlarda, son kullanıcı sektörleri için önemli gelişmeleri vurgulamak amacıyla, sektörü Sürdürülebilirlik için Elastomerler (E4S) girişiminin bir parçası olmaya davet ediyor.

Profesör James Busfield liderliğinde polimer bilimi ve teknolojisi alanından bağımsız bir uzman grubu, en güçlü 20 aday arasından her projeyi inovasyon düzeyi, ticari potansiyel ve sürdürülebilirliğe katkı gibi faktörler temelinde değerlendiriyor.

Yapılan en son sıralamada Nynas'ın biyo bazlı lastik yağı NYTEX® BIO 6200, elastomer /kauçuk endüstrisinde gerçekleştirilen en önemli 2. sürdürülebilirlik projesi olarak belirlendi.

Nynas Naphthenics Kıdemli Uzmanı Dr. Kamyar Alavi, "NYTEX® BIO 6200 yalnızca lastiklerde daha yüksek sürdürülebilirliğe katkıda bulunmakla kalmıyor, aynı zamanda pazarın Nynas'ın geleneksel ve diğer köklü lastik yağlarından tanıdığı ve beklediği yüksek performansı sunuyor," diye belirtiyor.

NYNAS NYTEX® BIO 6200 lastik yağı, lastik şirketlerine tüm Nynas lastik ve kauçuk yağlarının yüksek performans standartlarını karşılayan ve sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmalarına destek olan bir ürün sunmak için özel olarak geliştirildi.

NYTEX BIO 6200, Nynas tarafından yenilenebilir ham madde kullanılarak üretilen ilk yağdır. Ayrıca, lastik ve kauçuk ürün portföyüne eklenen bu yeni ürün, lastiğin yuvarlanma direncini azaltarak müşteriler ve son kullanıcılar için sürdürülebilir değer yaratmayı hedefliyor.



Nynas Premium Baz Yağları ile günlük işleyişiniz artık daha sorunsuz.

Nynas baz yağları ile yapılmış metal işleme sıvılarının üstün performansı, günlük işlerin doğru naftenik ürünlerle nasıl sorunsuz çözülebileceğinin sadece bir örneği. Nynas baz yağlarının yüksek çözünürlük ve mükemmel düşük sıcaklık özellikleri sayesinde, gresler ve madeni yağlar için de aynısı geçerli.
www.nynas.com > base oils





Aramco, ORIZON® ürün ailesi ile madeni yağ pazarına giriyor

Aramco, Suudi Arabistan'ın yerel madeni yağ pazarına girdiğini duyurdu ve tüketicilere ORIZON® markası altında yeni bir madeni yağ ürünleri yelpazesi sundu.

Formula 1'in küresel sponsoru olan Aramco, ORIZON® ürün ailesinin lansmanını Suudi Arabistan'ın Cidde kentinde düzenlenen Suudi Arabistan Formula 1 Grand Prix'sinin açılışıyla aynı zamana denk gelecek şekilde ayarladı.

Aramco, ORIZON® ürün grubunu Riyad, Cidde ve Dammam dahil olmak üzere 20'yi aşkın şehirde satışa sundu ve daha fazla noktada tanıtımlara devam etmeyi planlıyor. ORIZON® ürün grubunda, benzinli motorlar ve ağır hizmet dizel motorlar için sentetik ve yarı sentetik yağlayıcıların yanı sıra aktarma organları ürünleri, gresler ve fren sıvıları yer alıyor. Şirket ayrıca endüstriyel operasyonlar için yüksek performanslı bir ürün grubu olan ORIZONPRO'yu da kapsayacak şekilde markasını genişletiyor.

Aramco Akaryakıtlardan Sorumlu Başkan Yardımcısı Yaser M. Müfti, "Downstream değer zincirindeki varlığımızı artırmaya devam ediyoruz ve bu doğrultuda madeni yağ pazarına girmek şirket için önemli bir kilometre taşı olarak değerlendiriliyor. Aramco'nun araştırma ve geliştirme alanındaki yüksek kapasitesi, ORIZON® ürünlerini yerel pazarda tercih edilecek, kaliteli bir yağlayıcı ürün grubu haline getiriyor. ORIZON® portföyünün piyasaya sürülmesi, yakın zamanda Riyad ve Saihat'ta ilk iki servis istasyonumuzun açılışının ardından, Aramco'nun Krallığın doğrudan tüketiciye yönelik downstream segmentindeki varlığını tamamlıyor," diye belirtiyor.

Şirketin en yüksek standartlarda tasarlayarak ürettiği ORIZON® ürünleri, Orijinal Ekipman Üreticilerinin gerektirdiği en son yağlayıcı gereksinimlerini karşılıyor. Aramco, tüketici pazarında üstün yağlayıcılar alanında tercih edilen güvenilir bir çözüm ortağı olmayı hedefliyor.



Shell, küresel madeni yağ pazarı liderliğini 15. yıla taşıdı

Kline & Company'nin Küresel Madeni Yağlar: Pazar Analizi ve Değerlendirme 2021 raporunun 19. sayısına göre Shell, üst üste 15. yıldır küresel olarak bitmiş yağlayıcı tedarikçisi olarak liderlik statüsünü koruyor.

2020'yi temel yıl olarak alan rapor, madeni yağ tüketen başlıca ülke pazarlarını, pazar segmentlerini, ürün türlerini ve formülasyonları kapsıyor. Shell, Kline tarafından takip edilen üç madeni yağ kategorisinin tümünde (tüketici otomotivi, ticari otomotiv ve endüstriyel) ilk sırayı koruyor.

Ocak ayında Shell Madeni Yağlardan Sorumlu Başkan Yardımcısı olarak görevi devralacak olan Machteld de Haan, "Bu rapor, Shell'in art arda 15 yıldır otomobiller, kamyonlar ve endüstriyel ekipmanda lider küresel madeni yağ tedarikçisi olduğunu teyit ederek, şirketin uzun süredir devam eden müşteri taahhüdünün altını çiziyor ve üstün ürün portföyünün gücünü yansıtıyor. Görevi devredecek olan Başkan Yardımcımız Carlos Maurer'in olağanüstü liderliği sayesinde, pazar lideri konumumuzu sürdürüyoruz ve büyüklüğümüz, marka değerimiz, teknolojik liderliğimiz ve müşteri ilişkilerimiz ile rekabet avantajımızı genişletiyoruz," diyor.

Dünyanın lider madeni yağ tedarikçisi olarak Shell Madeni Yağları, Shell'in 2050 yılına kadar net sıfır emisyonlu bir enerji işletmesi olma hedefini desteklemede ve müşterilerin karbon ayak izlerini azaltmalarına yardımcı olmada kritik bir rol üstleniyor.

Bu yılın başlarında Shell, madeni yağ endüstrisindeki en büyük karbon nötr programını başlatarak, dünya çapındaki önemli pazarlardaki müşterilerin belirli markalarda karbon nötr madeni yağları seçmelerine olanak sağladı.

Bu rapora göre Shell, ikinci en büyük uluslararası petrol şirketi tedarikçisine kıyasla ufak bir pazar payı artışı ile önceki yıla göre lider küresel pazar payını koruyor. Shell'in satılan toplam bitmiş yağlayıcı hacmi yaklaşık 4,100 kiloton, yani yaklaşık 4,6 milyar litreye eşdeğerdir. Bu küresel satışlar, üç segment arasında neredeyse eşit olarak ve bir önceki yıla aynı oranda bölünerek yüzde 34 tüketici otomotivi, yüzde 36 endüstriyel ve yüzde 30 ticari otomotiv olarak kaydediliyor.

Shell, madeni yağlarda yenilikçi bir geçmişe sahiptir ve doğal gazdan yapılan daha temiz, daha saf madeni yağları pazarlayan ilk tedarikçidir. Müşteri ihtiyaçları değiştikçe, Shell yenilik yapmaya devam ediyor ve Shell E-Fluids portföyünü genişleterek artık tüm binek ve ticari araçlar için akülü elektrik (BEV) ve yakıt hücreli elektrik (FCEV) güç aktarma organlarını destekliyor. Shell, Kreisel Electric ile yaptığı stratejik ittifak çerçevesinde, endüstri lideri pil verimliliği, hızlı şarj etme kapasitesi ve üstün güvenlik ve kararlılık sunan birleşik bir pil teknolojisi sistemi de sunuyor.



Condat, EcoVadis Platin madalyasını aldı

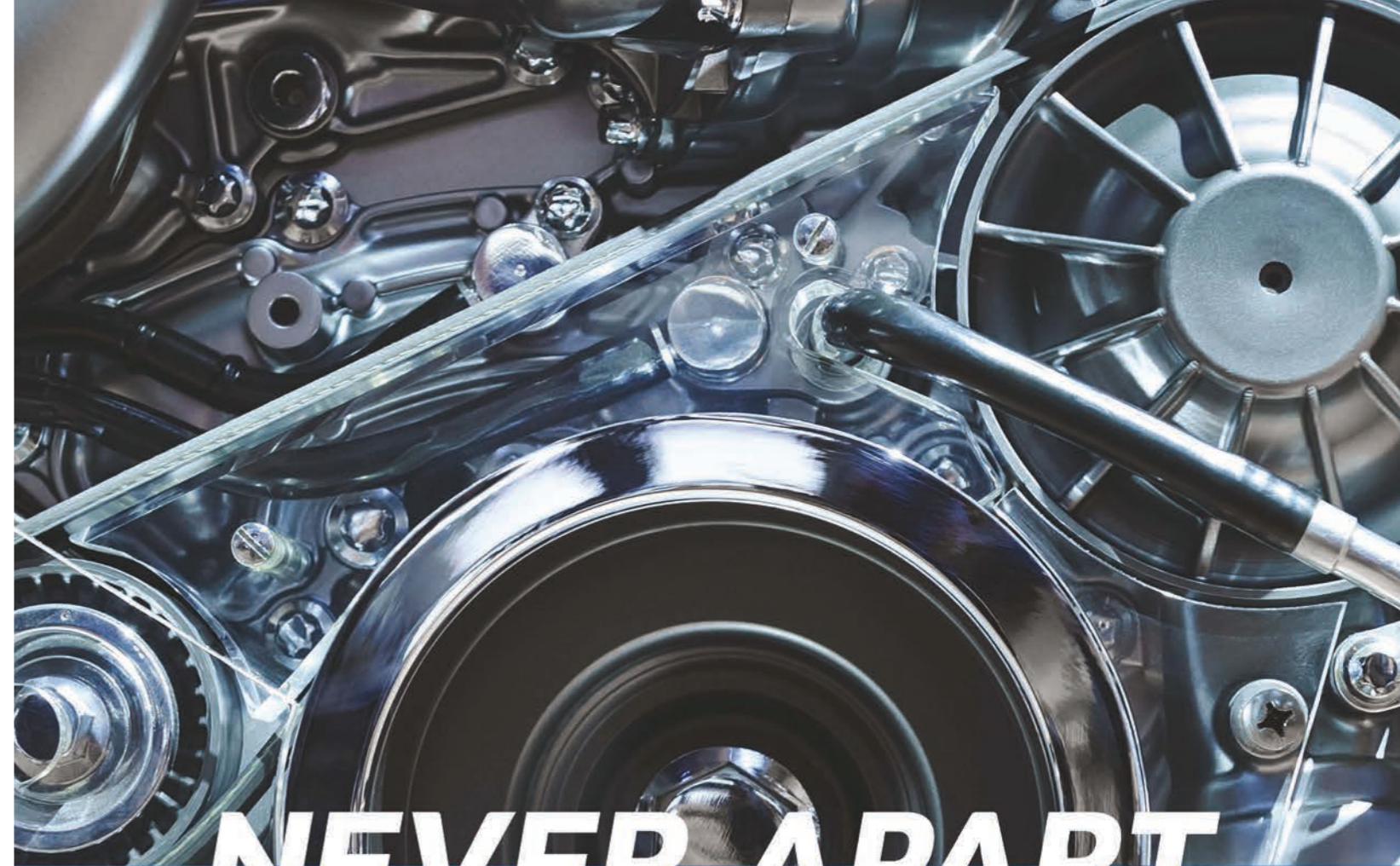


Chevron Brands International LLC (Chevron) ve Tristar Group bünyesindeki AFAL Manufacturing Limited (AML), Kenya, Uganda, Tanzanya, Ruanda, Burundi ve Kongo Demokratik Cumhuriyeti'nde Caltex™ madeni yağlarının üretimini, dağıtımını ve pazarlamasını kapsayan uzun vadeli bir lisans anlaşması imzaladı. Bu anlaşmanın imzalanmasıyla Chevron, Doğu Afrika'da artmakta olan varlığını daha da güçlendiriyor ve faaliyetlerini lisans sahibi olarak AML'ye emanet ediyor.

Tristar Grubu'na bağlı Africa Fuels & Lubricants Ltd. (AFAL) ile yapılan distribütörlük anlaşmasıyla Caltex markalı yağlayıcılar 2013'ten beri Doğu Afrika ülkelerinde satılıyordu. Bu başarılı iş birliğinin yarattığı karşılıklı güven ve memnuniyet, uzun vadeli lisans anlaşmasının gerçekleşmesinde önemli bir etken oldu. Yeni anlaşmayla Chevron, teknoloji sağlayacak ve AML, Caltex markalı yağlayıcıları harmanlayacak ve geniş ağı aracılığıyla pazarlayacak ve dağıtacak. Bu ortaklık ile Caltex'in marka gücü ve AML'nin geniş pazar erişiminin sinerjisini kullanarak rekabetçi Doğu Afrika madeni yağ pazarında başarılı bir pay elde etmeyi amaçlıyor.

Yakıtlar ve Yağlayıcılardan Sorumlu Orta Doğu ve Afrika Genel Müdürü Douglas Rankine, "Chevron Doğu Afrika'da yetmiş yıldır faaliyet gösteriyor ve AFAL ile 2013'ten beri iş birliği yapıyoruz. Son sekiz yılda AFAL ile olan ilişkimiz giderek güçlendi ve AML ile Caltex markasını Doğu Afrika'ya taşıyacak yeni girişime adım atmaktan heyecan duyuyoruz. Her iki taraf da güven, dürüstlük ve performans dayalı ilişkiyi yansıtan anlaşmayı hazırlamak için pandemi boyunca çalıştı," dedi.

Tristar Group CEO'su Eugene Mayne, "Bu önemli sorumluluk için seçilmiş olmak, AFAL'in Chevron tarafından 2013 yılında ilk kez bir madeni yağ distribütörü anlaşması almasından bu yana Chevron ve Tristar Group arasındaki uzun vadeli ilişkiye duyulan büyük bir güven göstergesidir ve Doğu Afrika bölgesindeki satışları artırmak için Caltex için bir fırlatma rampası görevi görecektir. Yerel harmanlamanın bu işin rekabetçi kalması için doğru yönde bir hareket olduğundan eminiz ve Caltex markasının Doğu Afrika'daki konumunu güçlendirmek için hiçbir çabadan kaçınmayacağız," dedi.



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





TotalEnergies Ustaya Özel uygulaması sunduğu benzersiz deneyim ile ödül aldı

Türkiye'de 30 yılı aşkın süredir madeni yağ üretimi ve pazarlaması alanında faaliyet gösteren TotalEnergies Turkey Pazarlama, "Ustaya Özel" dijital platformu ile araç bakım ve onarım ustalarına benzersiz bir deneyim sunmaya devam ediyor. Sunduğu kapsamlı hizmetler, ayrıcalıklar ve entegre bir sistem üzerinde çalışması bakımından Türkiye'de madeni yağlar alanında ilk ve tek olan platform, pazarlama iletişimde yaratıcılık, etki ve kaliteyi ödüllendiren Felis Ödülleri'nde Marka Deneyimi ve Aktivasyonu kategorisinde en iyi seçilmesiyle birlikte başarısını tescillemiş oldu.

TotalEnergies Turkey Pazarlama ve Teknoloji Direktörü Fırat Dokur, "Hedefimiz TotalEnergies ve ELF markalarıyla madeni yağlar alanındaki global uzmanlığımıza, Türkiye'deki inovasyon ve teknolojiyi değerlendirme kabiliyetimizi de katarak değerli bir platform ortaya çıkarmaktı ve bunu da başardık. Bu ödül de ilerlediğimiz yolda bizlere önemli bir motivasyon kaynağı oldu. Başta proje ekibi olmak üzere emeği geçen tüm paydaşlar olarak böyle ayrıcalıklı bir platformun birinci yılını doldurmadan takdir görüp ödüllendirilmesinden dolayı mutlu ve gururluyuz." dedi. Dokur ile hem platformun ustalar nezdindeki gidişatını hem de gelişmeleri konuştuk.

“Ustaya Özel” platformunun, pazarlama iletişimde yaratıcılık, etki ve kaliteyi ödüllendiren Felis Ödülleri'nde Marka Deneyimi ve Aktivasyonu kategorisinde en iyi seçilmesiyle ilgili görüşleriniz nelerdir?

“Ustaya Özel” uygulamasını “İyi yağ, en özel ustayla buluşt” sloganıyla hayata geçirirken hedefimiz, portföyümüzün önemli bir bölümünü teşkil eden, özel servislerde çalışan değerli ustalarla doğrudan iletişimimizi artırmak, servis çalışanlarına özel ayrıcalıklar sunmak ve markamıza olan bağlılıklarını artırmaktı. Felis gibi pazarlama alanında seçkin bir jüri ekibi tarafından detaylı ve özenli bir değerlendirme sonucunda verilen prestijli bir ödüle layık görülme projeye emek veren paydaşlarımız için önemli bir motivasyon oldu. Geniş ve yetkin bir ekibin arkasında olduğu bu projede emeği geçen tüm paydaşlar adına mutlu ve gururluyuz.

“Ustaya Özel” platformu ile ilgili güncel veriler ve platform hakkındaki son gelişmelerden bahsedebilir misiniz?

Ocak 2021'den bu yana Türkiye genelinde yaklaşık 3.000'in üzerinde servis noktasında, 7.000'den fazla servis çalışanını platforma dahil ettik. Türkiye'nin her yerinden binlerce servis noktası, platform üyesi ustalara yardımcı olabilecek 30.000'den fazla teknik nitelikli fotoğraf ve video paylaştı. Eğitimler bölümünde 20 farklı teknik eğitim ve 10 adet teknik bülteni üyelerin hizmetine sunduk. 600'e yakın üyemiz, teknik sorunların tartışıldığı forum bölümünde yaklaşık 8.200 soruya yanıt buldu. Düzenlenen 20 farklı yarışmaya katılan yüzlerce

“Uygulamamız ustalara sağladığı nitelikli hizmetler ve sunduğu ayrıcalıklarla Türkiye'de madeni yağlar alanında ilk ve tek”

üye arasından kazananlara ödülleri gönderildi. Platformun aktif kullanımıyla belirlenen 47 haftalık ve 11 aylık sıralamada dereceye giren 300'den fazla üye sürpriz hediyeler kazandı. Platformun henüz birinci yılını doldurmadan ulaşılan sonuçlardan son derece memnunuz. Aktif paylaşımlarımız ve içeriklerimizle platformu güncel tutarak ustalarımızla etkileşimimizi sürdürmeye ve katma değerli hizmetler sunmaya devam edeceğiz. Bu sayede önümüzdeki yıllarda bu sayıların katlanarak artacağına inanıyoruz.



Fırat Dokur
TotalEnergies Turkey Pazarlama ve Teknoloji Direktörü

Platformu benzerlerinden farklı kılan yönleri sizden duyabilir miyiz?

“Ustaya Özel” platformunu oluştururken ustaların önceliklerini göz önüne alarak onlara sektörde eş benzeri olmayan özel bir deneyim sunmayı hedefledik. “Ustaya Özel” uygulamasının ustalara sağladığı nitelikli hizmetler ve sunduğu ayrıcalıklar ile Türkiye'de madeni yağlar alanında ilk ve tek olduğunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim. Ustalar, kampanya dönemlerinde yaptıkları madeni yağ alımlarından

yağ puanı kazanıyor, puanlarını uygulamada takip edebiliyor ve kazanılan bu puanlarla bir sonraki siparişlerini ücretsiz alabiliyor. Tüm cari işlemler entegre distribütör satış sistemi üzerinden otomatik takip edildiğinden

bu kazanımların gerçekleşmesi için hiçbir manuel işlem veya ilave prosedür gerekmiyor. Ustalar, uygulamada yaptıkları profesyonel içerik paylaşımları ve katıldıkları yarışmalardan ise aktivite puanı kazanıyor, kazandıkları puanları hediye çeklerine dönüştürerek diledikleri ürünü ücretsiz alabiliyorlar. Dahası platformu takip eden, nitelikli içerikler paylaşan ve uygulamanın farklı özelliklerini aktif olarak kullanan ustalar, haftalık ve aylık usta sıralamasında zirveye yerleşip sürpriz hediyeler de kazanabiliyor. Platformu benzerlerinden farklı kılan tüm bu

özellikler ile ustalarımıza değer yaratmaktan dolayı son derece mutluyuz.

Ustalardan platformla ilgili nasıl geri dönüşler aldınız?

Araç bakım ve onarım ustaları paydaşlarımız arasında çok önemli bir yere sahip. Platform sayesinde çok kıymetli ustalarımızla doğrudan ilişki kurma ve sürekli etkileşimde kalma olanağı buluyoruz. Ustalar, kendilerine sunulan kapsamlı hizmet ve ayrıcalıklardan son derece memnun olduklarını dile getiriyorlar. Hem mobil uygulama hem de web sitesi üzerinden ulaşılabilen bir platform olmasının kullanım kolaylığı sağladığını belirtiyorlar. Ayrıca yoğun çalışma saatlerinde dahi hızlı bir şekilde sisteme ulaşım puanlarını takip ede-



bilme ve kampanyalardan faydalanabilme imkanına sahip olmaktan son derece memnunar. Kazandıkları yağ puanlarını kullanarak bedelsiz ürün sipariş edebiliyor olmanın TotalEnergies adına rekabet avantajı sağladığını düşünüyorlar. Aynı zamanda Türkiye'nin dört bir yanındaki diğer "Ustaya Özel" program üyesi ustalarla forumlar aracılığıyla iletişim kurup bilgi alışverişinde bulunmaktan keyif alıyorlar. Ustalarımızın memnuniyeti, markamıza olan bağlılıklarını artırıyor ve böylelikle



marka sadakatinin artmasına önemli derecede katkıda bulunuyor.

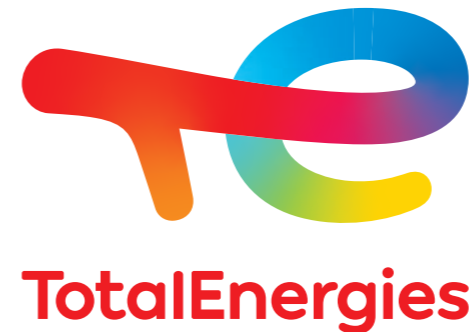
Ustalar platformun en çok hangi özelliklerini kullanıyorlar?

Ustalar, Türkiye'nin dört bir yanında çalışan platform üyesi meslektaşlarıyla fikir alışverişinde bulunabilecekleri forum alanını ve galeriyi yoğun bir şekilde kullanıyorlar. Paylaşılan 30.000'den fazla teknik nitelikli fotoğraf ve video bunun en büyük göstergesi. Platform aracılığıyla ustaları birbirleri ile dayanışmaya teşvik etmekten dolayı son derece gururluyuz. Teknik sorunların tartışıldığı forum bölümü de TotalEnergies tarafından yetkilendirilmiş uzman danışmanlardan teknik konularda destek almak isteyen ustalarımız tarafından sıklıkla kullanılan alanlardan bir tanesi. Farklı konseptlerde düzenlediğimiz yarışmalar da ustalarımız tarafından epey rağbet görüyor. Ustalar, platformu daha aktif kullanan üyelerin yer aldığı sıralamaya girmeye ve sürpriz ödüller kazanmaya oldukça isteklidir.

Yakın zamanda platforma özel yenilikler olacak mı?

Yakın zamanda uygulamayla bağlantılı olarak devreye alacağımız "TotalEnergies Servis Bul" web sitesi ile son kullanıcıları da "Ustaya Özel" program üyesi servislere yönlendirerek ekosistemdeki tüm kullanıcılara önemli bir hizmet daha sağlamaya başlayacağız. Ayrıca önümüzdeki dönemde çağın gerekliliklerine uygun olarak özel servisler sunduğumuz promosyon ve etkinliklere ilişkin planlamaları ve mümkün olan diğer tüm iletişim konularını "Ustaya Özel" platformuna taşıyarak bu uygulamayı TotalEnergies ve ELF markalarını özel servislerle buluşturan ana iletişim kanalına dönüştürmeyi öngörüyoruz.

TotalEnergies'in araç bakım ve onarım servislerine sunduğu ayrıcalıklı platform 'Ustaya Özel', Felis Ödülleri'nde Marka Deneyimi ve Aktivasyonu kategorisinde en iyi seçildi.





Zorluklara rağmen büyümeyle tamamlanan bir yıl

Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Direktörü Ayhan Köksal ile 2021 yılının bir değerlendirmesini yaptık. Pandemi, dalgalanmalar, fiyat artışları derken pek çok zorluk ve olumsuzluğa rağmen madeni yağ sektörü olarak büyümeyle tamamladığımız 2021 yılı Castrol için başarılı bir yıl olarak kayda geçiyor.

Yılın son günlerini yaşarken, sizden 2021 yılına dair bir değerlendirme alarak başlamak isteriz. Castrol için bu yıl nasıl geçti?

Genel olarak baktığımızda Türkiye'de, dünyadaki tüm olumsuz gelişmelere rağmen, sürekli büyüyen bir madeni yağ pazarı var. Son iki-üç senede pazarın yüzde 6-7 oranında büyüdüğünü görüyoruz. Burada yaklaşık

olarak bir milyon adede ulaşan otomobil ve ticari araç satışlarının da etkisi var. Ancak yeni araç satışlarının 2018 ve 2019'da gerilemesi, global ekonomik bazı dalgalanmaların ardından pandemi hepimizin hayatını değiştirdi. Önce yeni araç üretimleri durdu. Bir süre sonra tekrar fabrikalar çalışmaya başladı. Bu dönemde özellikle ikinci el araçlara büyük talep oldu. Bu olumsu-

zluklara rağmen pazar 2020 ve 2021'de de büyüme devam etti. Castrol olarak biz de hedeflediğimiz tüm kritik segmentlerde pazar ortalamasının üzerinde büyüyerek liderliğimizi devam ettirdik.

Yaşanan dalgalanmalara rağmen Petrol Sanayi Derneği'nin (PETDER) 2020 ve 2021 yılı ilk üç çeyrek verilerine göre; Türkiye'de çok dereceli motor yağ kullanımında pazar liderliğimizi sürdürüyoruz. Her yıl ülke ekonomisinin üzerinde büyüyen sektörümüz geçen sene pandemiye rağmen yüzde 9 büyüme gösterdi. Bu senenin eylül sonu rakamlarına baktığımızda ise sektörümüzün yüzde 12'nin üzerinde büyüdüğünü görüyoruz. Endüstriyel alanda ise katma değerli hizmet verdiğimiz sektörlerde büyümeyle devam ediyoruz.

Türkiye'nin küresel madeni yağ sektöründeki yerini nasıl görüyorsunuz? Pandemi döneminde bu değişti mi?

Pandeminin elbette kazananları ve kaybedenleri oldu. Biz Castrol olarak kazanan taraftayız. Bu kazanımı; üstün kaliteli ürünlerimiz, mükemmel müşteri ilişkilerimiz ve servis kalitemizin yanı sıra dönemin getirdiği birçok yeni soruna hızlı ve yaratıcı çözümler bulmamıza borçluyuz. Bizce bu dönemin en önemli ihtiyacı empatiydi. Sadece çalışanlarımıza değil tüm paydaşlarımıza, iş ortaklarımıza ve müşterilerimize bu yaklaşım ile maddi ve manevi birçok destek sağladık. Onların işlerini, çalışanlarını ve kendilerini koruyabilmeleri adına cesur adımlar attık. Bu sayede 2020 yılında Castrol dünyasında hacimsel büyüme elde eden tek ülke olduk. Ülkemizde odaklandığımız segmentlerin hepsinde pazar payımızı büyüttük. Aynı ivme bu sene de PETDER

sonuçlarına yansıdı ve önümüze gurur duyduğumuz bir tablo çıkardı. Çift dereceli motor yağlarında pazar payımızı ilk 9 ayda yüzde 32,5'e taşıdık. Yine hem binek araç hem ağır vasıta hem de endüstriyel yağlar segmentlerinde pazar payımızı eş zamanlı artırarak, liderliğimizi sürdürüyoruz. Bu büyüme ile Castrol'un dünyada performansı ile öne çıkan ülkelerinden biri konumundayız. Castrol olarak 65 yılı aşkın süredir Türkiye'de her şartta var olmuş, günden güne büyüyen bir markayız. Ülkemizde elde ettiğimiz başarılarla Castrol Türkiye, Castrol dünyasında eşsiz bir örnek ve büyük bir güç

haline geldi. Türkiye'yi madeni yağ alanında inovasyon, üretim, ihracat ve insan kaynağı üssü olarak geliştirmekte olan birçok ülkenin önüne geçirek Çin'den sonra en stratejik ikinci pazar konumuna getirdik.

Türkiye'de üreterek ihraç ettiğiniz ürünler ve ihracat detaylarını paylaşır mısınız? Hangi ülkelere, ne kadar hacimde satış gerçekleştiriyorsunuz?

Gemlik'teki tesisimiz, Avrupa'daki sekiz Castrol üretim tesisinden bir tanesi ve bu tesiste yıllık yaklaşık 90 milyon litre madeni yağ üretiyoruz. Gemlik; Avrupa üretim tesisleri arasında hem lokasyon, hem kapasite artırımı uygunluğu hem de üretim maliyetlerimizin rekabetçi olması sebebi ile yatırımlarımızı artırmaya karar verdiğimiz bir tesis. Fabrikamıza her yıl düzenli olarak yatırım yapıyoruz. 2021 yılı başında oluşturduğumuz stratejimize göre önümüzdeki 5 yıl içinde Gemlik fabrikamıza toplam 30 milyon dolar yatırım yapma planımız var. Bu sayede üretim kapasitesini artırmayı hedefliyoruz. Bunun 10 milyon dolarlık kısmını 2021 ve 2022 yılı içerisinde tamamlıyoruz. Bu sayede artan ihracatımızı daha da ileriye taşıyarak Gemlik tesisimizi büyüteceğiz. Bu sene ihracat yaptığımız ülkelerin arasına İspanya, Katar, Afganistan ve Litvanya'yı da ilave ederek toplam 24 ülke ile ihracat yapmaya başladık. İhracat yaptığımız diğer ülkeler ise Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan, Kırgızistan, Tacikistan, Özbekistan, Gürcistan, Kuzey Kıbrıs, Irak, Dubai, Rusya, Filistin, Etiyopya, Yunanistan,

"Gelecek vizyonumuz çerçevesinde Castrol markasını bir sıvı markasının ötesinde bakım markasına dönüştürmek istiyoruz."

Ukrayna, Endonezya, Belçika, İngiltere, Almanya ve İtalya.

Castrol olarak işimiz sıvı mühendisliği. Biz 120 yılı aşkın süredir dünyanın hareket etmesine katkı sağlıyoruz. Bunu, her yıl teknoloji geliştirme ve pazarlama faaliyetlerimize büyük bütçeler ayırarak başarıyoruz. Bu bütçeler global olarak pazarların ihtiyaçlarına göre belirlenerek harcanıyor. Gemlik'e yapacağımız yatırımlar haricinde müşterilerimize yönelik yapacağımız inovatif yatırımlar adına önümüzdeki 5 yıl için 100 milyon dolar üzerinde bütçe ayırmayı planladık.

Covid-19'un baz yağ arzı üzerindeki etkileri sürüyor. Nav-lun fiyatları artıyor, çevresel endişelerle yeni formülasyon talepleri geliyor. Castrol olarak bu konuda ne tür adımlar atıyorsunuz?

Castrol olarak ürün portföyümüzün sürekliliğini ve güncelliğini sağlamak için geliştirdiğimiz yeni formülasyonlarda alternatifli baz yağlarının kullanımını da öngörüyoruz. Portföyümüzde Grup I baz yağlarının yanı sıra Grup II, Grup III ve PAO baz yağları içeren ürünlerimiz mevcut. Önceliğimiz, Castrol ürünlerinin arzının sürekliliğini sağlayacak yönetimi geliştirmek ve ürün portföyümüzde gerek formül gerekse alternatifler açısından bu esnekliği sağlamak yönünde.

Atık Yağların Yönetimi Yönetmeliği ile “madeni yağ üretiminde 2022 yılı için yüzde 8 oranında atık yağlardan elde edilmiş baz yağ kullanma zorunluluğu” getirildi. Bu zorunluluk sizi ne ölçüde etkiliyor?

Bu yönetmeliğin yayınlandığı tarihten itibaren değerlendirmelerimize başladık. Bu konu biz de dahil içinde bulunduğumuz tüm madeni yağ sektöründe üretim yapan firmaları kapsıyor. Halihazırda üyesi olduğumuz PETDER

üzerinden de yönetmelik gerekliliklerini takip ediyoruz.

Yeni projeniz Carama hakkında bilgi verir misiniz? Bu fikri hayata geçirme sürecinizi dinlemek isteriz.

Castrol olarak üstün teknoloji ile donatılan ürünlerimize ek olarak, araç kullanıcılarının servis ve bakım ihtiyaçlarında da yanlarında olmayı hedefliyoruz. Gelecek vizyonumuz çerçevesinde Castrol markasını bir sıvı markasının ötesinde bakım markasına dönüştürmek istiyoruz. Bu amaçla tüm müşterilerimiz ve partnerlerimiz ile birlikte büyüyebileceğimiz iş modelleri üzerinde çalışıyoruz. Bu amaçla yeni organizasyonumuzda sadece inovatif dijital ve offline çözümler üzerine çalışan deneyimli bir birim kurduk. CARAMA da dünyada ilk kez Türkiye'de kullanıma sunacağımız dijital bir ürünüdür. CARAMA; araç sahiplerine ihtiyaç duydukları hizmete göre, kendilerine yakın lokasyonda uygun özel servisleri bulma, yorum ve puanlara göre karşılaştırma ve online randevu alma gibi fırsatlar sunan, Türkiye'nin ilk özel servis bulma platformu olacak. Çok yakın zamanda düzenleyeceğimiz bir lansmanla bu yeni ürünümüzü tanıtarak platform hakkında detaylı bilgileri paylaşacağız.



EDİTÖR TAKVİMİ

MADENİ YAĞ
DÜNYASI
LUBRICANT
WORLD

Sayı 35	Ocak-Şubat 2022
Başlıca Konular	• Yağ Tedarikinde Filolar • Elektrikli Araç Sıvıları
İçerik Son Teslim	5 Şubat 2022
İlan Son Teslim	12 Şubat 2022
Derginin Dağıtılacağı Etkinlikler	

Sayı 36	Mart-Nisan 2022
Başlıca Konular	• Yağ Analizleri • Ağır Hizmet Yağları
İçerik Son Teslim	1 Nisan 2022
İlan Son Teslim	8 Nisan 2022
Derginin Dağıtılacağı Etkinlikler	

Sayı 37	Mayıs-Haziran 2022
Başlıca Konular	• Denizcilik Yağları • Türkiye'nin madeni yağ ihracatı
İçerik Son Teslim	3 Haziran 2022
İlan Son Teslim	10 Haziran 2022
Derginin Dağıtılacağı Etkinlikler	

Sayı 38	Temmuz-Ağustos 2022
Başlıca Konular	• Silah Yağları ve Türkiye • Dielektrik Sıvıları
İçerik Son Teslim	5 Ağustos 2022
İlan Son Teslim	12 Ağustos 2022
Derginin Dağıtılacağı Etkinlikler	Lubricant Expo 6-8 Eylül

Sayı 39	Eylül-Ekim 2022
Başlıca Konular	• Biyo-Bazlı Yağlayıcılar • Madeni Yağlarda E-Ticaret
İçerik Son Teslim	5 Ekim 2022
İlan Son Teslim	12 Ekim 2022
Derginin Dağıtılacağı Etkinlikler	

Sayı 40	Kasım-Aralık 2022
Başlıca Konular	• Katkılarda Yeni Teknolojiler • Türbin Yağları
İçerik Son Teslim	5 Aralık 2022
İlan Son Teslim	12 Aralık 2022
Derginin Dağıtılacağı Etkinlikler	





COP26'nın enerjisi

31 Ekim-12 Kasım 2021 tarihlerinde, Glasgow'da Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (BMİDÇS) 26. Taraflar Konferansı, COP26 yapıldı. Birlikte Gezegenimiz İçin diyerek binlerce delege bir araya geldi. COP26'da küresel net sıfır hedefiyle yüzyılın ortasına kadar ilerleyerek, 1,5°C küresel ısınma artışını erişilebilir kılmaya; toplulukları ve doğal yaşam alanlarını korumak için uyumu sağlama; finansı harekete geçirme ve birlikte çalışmayı başarma hedeflendi. COP26 Başkanı Alok Sharma "Harekete geçmenin tam zamanı", BM Genel Sekreteri António Guterres "Fosil yakıtlara bağımlılık küresel ısınmayla insanlığı ve gezegeni uçurumun kenarına itiyor. Kendi mezarımızı kazıyoruz" dedi. İttifaklar kurularak, beyanlar, mutabakatlar, taahhütler açıklandı. Kömür, petrol, doğal gaz, arazi ve ormanlar, yenilenebilir kaynaklar, hidrojen, elektrikli taşıtlar, enerji verimliliği ve iklim finansmanı başlıkları öne çıktı. Kurucu ülkeleri Danimarka ve Kosta Rika, asil üyeleri Fransa, İsveç, İrlanda, Grönland, Quebec, Galler ve ikincil üyeleri İtalya, Portekiz, Yeni Zelanda, Kaliforniya olan petrol ve doğal gaz üretiminin aşamalı olarak kaldırılmasını kolaylaştırmak için birlikte çalışan hükümetler ve paydaşlardan oluşan uluslararası birlik (Petrol ve Gazın Ötesi İttifakı: BOGA) aşamalı olarak petrol ve doğal gazdan çıkış için çaba sarf ediyor.

Ülkelerin enerji ihtiyaçlarını verimli bir şekilde karşılamaları, kömür ve diğer fosil yakıtlardan uzaklaşarak temiz enerjiye geçişlerini hızlandırmaları için sürdürülebilir enerjiyi en uygun maliyetli ve güvenilir seçenek yapmak

hedefi ile Enerji Geçişi Konseyi (ETC) 2022 yapılanmasını duyurarak, küresel ısınmayı yönetilebilir düzeylerle sınırlama beyanını sundu. Ülkelerin güncellenmiş Ulusal Katkı Beyanları önemine vurgu yapılarak, daha iyi bir enerji erişimi sağlamak için adil bir geçiş gereği ortaya konuldu. ETC enerji kökenli sera gazı salımlarını azaltma ve takibi için çok önemli.

Ülkemiz dahil 33 ülke, 40 şehir, 11 araç üreticisi ve 27 filo sahibi kuruluş Sıfır Emisyonlu Araçlar için Glasgow Mutabakatı'nı imzaladı. Ulaştırmada elektrifikasyon önemli. Liderler Paris Anlaşması hedeflerine ulaşmak için gerekli temiz teknolojilerin ve sürdürülebilir çözümlerin düşük maliyetli ve erişilebilir olmasının yaygınlaştırılmasını hızlandırmada birlikte çalışma sözünü COP26 Dünya Liderleri Zirvesi: Atılım Gündem Bildirgesi ile verdi. Bu bildirge, petrol ve sıfır emisyonlu taşıtlarla ilgili gelişmeler yağlama yağı sektöründe yakından takip ediliyor. Hem enerji kaynağı hem de kimyasallar ve baz yağlar için ham madde olan petrol ve doğal gaz için yeşil dönüşüm, iklim dostu ilerleme mühim. Bu bağlamda yağlama yağlarının yaşam döngüsünde sera gazı salımlarının azaltılması, iklim krizine etkilerinin teknik mümkün en az değerlere düşürülmesi, düşük karbon ayak izli yağlayıcıların üretilmesi, atık yağların en iyi şekilde yönetilmesi ve biyoyağlayıcılar mühim. Yağlama yağının kullanıldığı yerdeki üretim ve ürünün karbon ayak izine etki ettiği ve bu nedenle pazarda yeşil çözümlerin talebinin giderek artacağı unutulmamalıdır.



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



Motor Yağları Kullanıcı Kılavuzu



VİSKOZİTE DEREJESİ: 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 iklimlerde kullanım için 15W-40 veya 20W-50 motor yağları geliştirilmiştir ve "viskoz" yapıları olan eski motorlar için uygun kalmaktadır.



HATIRLANMASI GEREKENLER

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

Doğru ürün seçimi için ürün etiketi nasıl okunur?





Umut Arslan
SGS Türkiye
Endüstri & Çevre Departmanı
Yağ Kondisyonu
İzleme Laboratuvarı
Kıdemli Analiz Teşhis Uzmanı
ICML sertifikalı Seviye 3
Makina Yağ Analisti
umut.arslan@sgs.com
[in LinkedIn](#)

Hidrolik sistemlere uygun yağ seçimi

Hidrolik bilimi, gücü iletmek için basınçlı bir akışkan kullanımına dayanır (Pascal Prensipli). Bu akışkan gaz, su, yağ veya başka bir akışkan olabilir. Bu akışkan yardımıyla da kalıplama, döndürme, şekillendirme, kaldırma vb. amaçları yerine getirmeye yardımcı olur. Bundan dolayı da ticari ve endüstriyel alan uygulamalarında yaygın olarak kullanılmaktadır. İş makinaları, fabrikalardaki kontrol valfleri, pompalar, liftler, tıbbi ameliyat cihazları vb. örnekler ile bu listeyi uzatabiliriz.

Neden hidrolik sistemler?

- Sistem tam yük altında durmadan çalışmaya devam edebilir.
- Kuvvet, tork, hız gibi parametreler kolay kontrol edilebilir.
- Tek bir hidrolik sistem ile birçok makina kontrol altında tutulabilir.
- Hızlı veya daha hassas hareket edilmesi gereken noktalarda kontrol edilebilir.

Bu kadar yaygın bir kullanım olduğu için de hidrolik yağların arzı da doğal olarak artmaktadır. Peki hidrolik yağı seçerken hangi yolu izlemeliyiz? Ticari amaçlar ile kullanılan yağlar her ne kadar son kullanıcı için sadece yağ olarak nitelendirilse de mineral yağlar ve sentetik yağlar olarak ikiye ayrılır. Mineral yağ ile sentetik yağ arasındaki fark yaygın olarak sadece fiyat bağlamında değerlendirilse de arka planında büyük farklılıklar mevcuttur. Fakat bunu değerlendirirken öncelikle fiyat ve performansı karşılaştırmamız adına aşağıdaki adımları takip etmemiz faydalı olacaktır.

İlk adım 'alacağım yağ hangi uygulamada kullanılacak' sorusunu cevaplamaktır. Ekipmanım endüstriyel sabit bir ekipman mı, yoksa hareketli bir ekipman mı (ör. vinç)? Üretici firmalar her iki koşul için yağlarını tanımlasalar da

katık paketleri uygulama alanları için farklılık gösterebilir. Bu durumda ek ihtiyaçlarımızı göz önünde bulundurmam gerekecektir.

İkinci adımda, yağı kullanacağım alan gıda sektörü ise gıdaya uygun olup olmadığını, yağın toksik özelliklerini göz önünde tutmam gerekir. Ekipmanım yüksek risk teşkil eden 'yüksek sıcaklık, parlama' olan bir sahada çalışacak ise, alacağım yağın ısıya dirençli olup olmadığını düşünmem gerekir.

Üçüncü adım 'nasıl çevre koşullarında bu yağı çalıştıracam' sorusuna yanıt vermektir. Ekipmanım çok kirli ve ağır çevre koşullarında çalışacaksa, yağımda deterjanlaştırıcı ve topaklanmayı engelleyici katık paketi bulunması fayda sağlayacaktır. Aynı yağ bir kombine sistemde dolaşacak ve farklı sıcaklıklarda çalışan ekipmanlarım içinde de bulunacaksa viskozite indeksi yüksek bir yağ kullanmak fayda sağlayacaktır. Ciddi bir yük ve aşınma riski olan bir ortam mevcut ise aşırı basınç katığı ve/veya aşınma karşıtı katık bulunması faydalı olacaktır.

Yağımızı bu saydığımız parametreler ile belirledikten sonra sektör tecrübelerime dayanarak tespit ettiğim, gözden kaçtığını düşündüğüm kısım ise yağ seçimi yapılırken sistemde kullanılan yağların birbiri ile ve/veya sızdırmazlık elemanları ile uyumunun kontrol edilmeden yağ tedarikinin yapılmasıdır. Sisteme yapılan yağ eklemelerinde eğer bu yağlar grup olarak (Grup I, II, III, IV veya V) birbiri ile uyumsuzsa, yağ kendisinden beklenen performansı yerine getiremez, zamanından önce bozulma gerçekleşebilir ve ciddi ekipman hasarlarına yol açabilir. Eğer sızdırmazlık elemanları ile uyumsuz bir yağ seçilmişse de bulunduğu sistemdeki conta gibi elemanları yıpratılarak, kopma, parçalanma ve neticesinde yağ kaçaqları vb. durumlar ile karşılaşılabilir. Bu yüzden yağın teknik bilgi sayfasında bulunan açıklamaların, üretici firmanın yağ gerekliliği hakkında yapmış olduğu açıklamaların birbiri ile örtüşmesi büyük önem arz etmektedir.

ÜRETİMDEN SON TÜKETİME KADAR HER AŞAMADA



Sondaj
Kimyasalları



Üretim
Kimyasalları



Rafineri
Katkıları



Madeni Yağ
Katkı Maddeleri



Akaryakıt ve
Biodizel Katkıları



Bitmiş Petrol
Ürünleri





ENI ADDITIVES

Boost your performance



Eni Additives, our research makes the difference.

Not all lubricants are the same. Eni Additives make the difference and allow you to get the best quality and cost effective lubricants. Eni Additives are a smart choice for your business: not only for automotive, industrial and tailor made packages but also for high quality components such as detergents, dispersants, viscosity modifiers, antioxidants/antiwear and PPD. More than 30 years of experience in additives and components R&D recognized by ACC (Eni is compliant with the American Chemistry Council Product Approval Code of Practice). Our products are produced in our Italian plants (under Eni exclusive technology and patents) and are sold in more than 30 countries all over the world.

For more information please contact eniadditives@eni.com



Find out more on oilproducts.eni.com

oilproducts.eni.com