

DIGITILE



EGESERAMİK

SERAMİK TÜRKİYE Nisan-Haziran/April-June 2009 No: 28

SERAMİK

Türkiye Seramik Federasyonu Dergisi / Journal of Turkish Ceramics Federation
Nisan-Haziran / April-June 2009
No:28 Ücretsizdir / Free of Charge
ISSN 1304-6578

TÜRKİYE



Dünya seramik devleri de krizden kaçamadı
Ceramic giants of the world cannot avoid the crisis

Türkiye kümelenme ülkesi oluyor
Turkey becomes a clustering country

Sanat makale / **ART ARTICLE**
Ateş ve duman
Fire and smoke

Söyleşiler
Interview
Mehmet Büyükekşi
Zeki Yurtbay
Nafi Güral
Kemal Yıldırım
Aydın Eşer
Büldan Seka

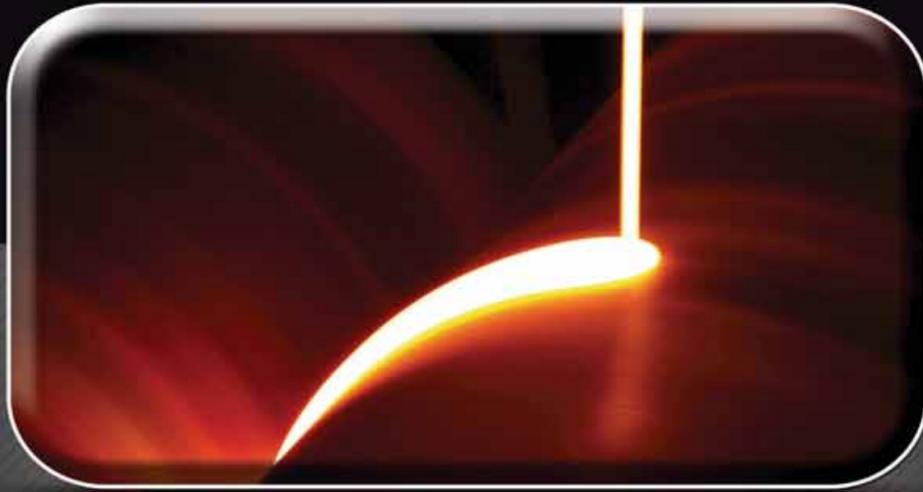
Seramikte
UNICERA ışığı
The glitter of UNICERA in ceramics



gizemfrit

Seramik Frit ve Pigmentleri

Emaye fritinde dünya markası olan Gizem Frit artık seramik frit ve pigmentleri ile de hizmetinizdedir.



www.gizemfrit.com

kalestone



sınırsız güç

Seramikte teknoloji ile gelen sağlamlık ve doğal yüzeylerin mükemmel estetiği



e-kale.com

**Çanakkale Seramik
Kalebodur**



21st Century



16th Century



6000 BC

Ceramics born, shaped and flourishing in Turkey.

To view a selection of Turkey's most exquisite ceramics,
please visit us in Cevisama - Valencia, 2009.

KÜNYE / MASTHEAD

Türkiye Seramik Federasyonu Adına Sahibi /
Publisher for Turkish Ceramics Federation

Zeynep Bodur Okyay

Genel Koordinatör-Sorumlu Müdür / General Coordinator-Responsible editor

Germiyan Saatçioğlu
germiyan@serfed.com

Yayın Editörü / Managing Editor

Hayati Bakış

hayati.bakis@dunya.com

Sanat Editörleri / Art Editors

Yrd. Doç. Candan Güngör (Dokuz Eylül Üniversitesi)
candan.gungor@deu.edu.tr

Öğr. Gör. Mutlu Başkaya Yağcı (Hacettepe Üniversitesi)
mutlubaskaya@gmail.com

Yrd. Doç. Hüzeyin Özçelik (Hacettepe Üniversitesi)
hsynozcelik@hotmail.com

Bilim Editörleri / Science Editors

Prof. Dr. Akın Altun (Dokuz Eylül Üniversitesi)
akin.altun@deu.edu.tr

Prof. Dr. Z.Engin Erkmen (Marmara Üniversitesi)
eerkm@eng-marmara.edu.tr

Arkeolog Editör / Archaeologist Editor

Nezih Başgelen

info@arkeolojisanat.com

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Ahmet Ekerim (Yıldız Teknik Üniversitesi)

Prof. Güngör Güner (Marmara Üniversitesi)

Prof. Dr. İskender Işık (Dumlupınar Üniversitesi)

Prof. Meltem Kaya (Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi)

Prof. Ömür Bakırer (ODTÜ)

Prof. Rüçhan Arık (Çanakkale 18 Mart Üniversitesi)

Prof. Sevim Çizer (Dokuz Eylül Üniversitesi)

Prof. Süleyman Belen (Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi)

Doç. Dr. Suat Yılmaz (İstanbul Üniversitesi)

Doç. Dr. Recep Arıtır (Marmara Üniversitesi)

Doç. Dr. Billur Tekkök (Başkent Üniversitesi)

Ayşen Uz

Berna Erbilek

Emine Kurdoğlu

Erol Arat

Fatma Batukan

İhsan Bozdoğan

Pelin Özgen

Yapım Danışmanları / Production Consultants

Doğan Hasol

Güven Cantürk

İngilizce Çeviriler / English Translations by

Turan Aksoy

Yayın Türü / Type of Publication

Yerel Süreli Yayın / Local Periodical

Yönetim Yeri / Address

Büyükdere Cad. No: 85 Stad Han Kat: 4 Mecidiyeköy / İstanbul / Turkey

Tel: +90 212 266 52 54 Faks: +90 212 266 51 23

info@serfed.com www.serfed.com www.turkishceramics.com

Hakemli bir dergidir / A magazine with judges



**TÜRKİYE
SERAMİK
FEDERASYONU**



Kapaktaki eser
**Kapadokya Meslek Yüksek
Okulu El Sanatları Bölümü
Seramik Programı
öğrencileri**

Cappadocia Vocational
Higher School Handicrafts
Department Ceramics
Program students

Yayına hazırlık / Prepared for publication by



Genel Yönetmen/Managing Editor
Metin GÜLBAY

İletişim/Communications
Tel: 0216 681 18 70

Görsel Yönetmen/Art Editor
Murat KARA

Görsel Destek/Graphics Support
**Dünya Gazetesi
Arşiv Dokümantasyon Servisi**

Grafik&Tasarım / Graphic&Design
Yavuz KARAKAŞ

Baskı/Publishing
**Dünya Yayıncılık A.Ş.
"Globus" Dünya Basınevi
100. Yıl Mahallesi
34440
Bağcılar-İstanbul
Tel: 0 212 440 20 10-11**

Editör/Editor
Hayati BAKIŞ hayati.bakis@dunya.com

Fotoğraf / Photography
**Damla Salor, Gülhan KIRDI,
Murat GÜNEY**

İlan İndeksi / Advertiser Index

Gizem Frit	Ön Kapak İçi
Turkish Ceramics	3
Kale	5
Yurtbay Seramik	7
Hitit Seramik	19
Creavit	23
Duravit	27
Bien Seramik	29
Unicera	33
Kalekim	43
Gül Pres Döküm	37
Seres	43-44
Toksel Makine	61
Çanakkale Seramik Kalebodur	Arka Kapak İçi
Ege Seramik	Arka Kapak

Yazım Kuralları

Seramik malzemelerle ilgili (Cam, Çimento, Emaye dahil) orijinal araştırma, davetli makale, derleme, teknik rapor ve haber türündeki yazılar bilgisayarda yazılmış olarak PC Word belgesi formatında e-posta ile iletilmeli, ayrıca kağıt çıktısı da Türkiye Seramik Federasyonu adresine gönderilmelidir. Yazar, makalesinde yer alacak görsellerin 304 dpi çözünürlükte elektronik olarak tarayıp CD'de teslim etmelidir. Eğer bu mümkün değilse mutlaka dia ve kart baskı (10x15 cm) şeklinde göndermelidir. Yazılarda kullanılan şekil, sema grafikler "Word Belgesi" içine yapılandırılmamalı, her biri tek bir resim belgesi olarak CD ile gönderilmelidir. Kullanılan kaynaklar metin içinde numaralandırılmalı, metin sonunda mutlaka toplanmalıdır. Gönderilen ya da istenen her yazının kabul edilip edilmemesi ya da düzeltme istenmesinde Yayın Kurulu tam yetkilidir. "Sanatsal ve Bilimsel" başlığı altında değerlendirilecek makaleler mutlaka en az bir hakem tarafından değerlendirildikten sonra Yayın Kurulu'na incelenmektedir. Dergideki yazılardan kaynak göstermek koşuluyla alıntı yapılabilir. Dergiye gönderilen yazılar yayınlanırsa ya da yayınlanmasın yazarına iade edilmez. Özgün ya da derleme yazılardaki bilgiler ve görüşler yazarın sorumluluğundadır. Ticari reklamlar firmaların sorumluluğundadır.

Banyoların yeni
Stil'i...

Modern ve dinamik hatlarıyla Stil, özgün tasarım trendlerini banyoya taşıyor. Stil vitrifiye takımının tezgah üstünde ikili olarak kullanılabilen kare ve dikdörtgen lavaboları, yenilikçi ve ferah çözümler sunuyor.

Geometrik çizgilere sahip Stil vitrifiye takımıyla banyoda kendi Stil'inizi yaratma zamanı...

KALE



Nisan ayı UNICERA mevsimidir

The month of April is the UNICERA

Fuarlar, sektörel reklam ve tanıtımın yoğun olarak yapıldığı dönemlerdir. Bu nedenle nihai tüketici üzerinde yarattığı olumlu etkilerin yanı sıra sektördeki yenilik heyecanının paylaşılması ve satış perspektifleri oluşturulması bakımından da oldukça önemlidir. Sektörümüz açısından Türkiye'nin tek, Avrupa'nın da üçüncü büyük ihtisas fuarı olma özelliğini gösteren UNICERA Uluslararası Seramik ve Banyo Fuarı, dünyada yaşanan ekonomik krize rağmen, bu yıl yirmi birinci kez seramik sektörünün gücünü ortaya koyacak.

Türkiye Seramik Federasyonu (SERFED) ve Tesisat ve İnşaat Malzemecileri Derneği'nin (TİMDER) TÜYAP ile birlikte tasarladıkları ve uyguladıkları UNICERA, her geçen yıl artan bir hızla gelişip büyüyor. Özellikle seramik üreticilerinin organizasyonda aktif rol alması ile 2000 yılından itibaren uluslararası bir nitelik kazanan fuar, bir milyar dolar üzerinde ihracat hedefi ile yıldan yıla büyüyerek güç kazanan seramik sektörünün en geniş katılımcı profiline sahip seramik ve banyo fuarı olma özelliğini taşımaktadır. Ortadoğu, Orta Asya ve Balkanlar'ın önemli seramik alıcı ve satıcılarının bulunduğu, büyük ticari potansiyele sahip fuar, dünyanın diğer bölgelerinde de adını duyurmayı başarmıştır.

Yirmi bir yıl önce 1987'de, İstanbul Sergi Sarayı'nın 3 bin 500 metrekarelik alanında "Banyo, Seramik, Mutfak Fuarı" adı altında düzenlenen fuar, o günden bugüne epey yol kat etti. Tıpkı Türk seramik sektörü gibi... İlk fuara 28'i yerli, 14'ü yabancı toplam 42 firma katılmış, 8 bin 500 kişi de ziyaret etmişti. 2008'de ise ABD, Almanya, Avusturya, Bulgaristan, Çin, Danimarka, Hollanda, İtalya, İngiltere, İspanya, İsviçre, Singapur, Belçika gibi 68 ülkeden gelen ziyaretçilerle birlikte 47 bin kişiye ulaştı. Geçen yıl ki fuara 18 ülkeden 215 firma ve firma temsilcisi katıldı. Türk seramik sektörü de ihracatta aynı gelişmeyi yıllar içinde yaşadı ve bir milyar dolar düzeylerine ulaştı.

Son yıllarda fuarı ziyaret eden ülkelere bakıldığında ağırlıklı olarak Türkiye'nin komşularının UNICERA'ya yoğun bir ilgi gösterdiği gözlemleniyor. Ekonomik krizle birlikte Türkiye'nin, daralan Avrupa pazarları yerine Orta ve Uzak Doğu pazarlarına dönük ihracat rotasına bu yıl fuarın büyük katkı yapacağına inanıyoruz. UNICERA bu yıl zengin içerikli etkinlikleri ile nihai tüketicinin yanı sıra mimar, profesyoneller ve tasarım dünyasındaki kişilerin de ilgisini çekecektir. Türk seramik sektörünün kalite, üretim teknolojisi, araştırma-geliştirme çalışmaları ile tasarımda yakaladığı ivme gelecek yıllarda UNICERA'yı dünyanın en önemli seramik fuarı haline getirecektir.

Fuarın tüm sektörümüze moral ve canlılık getirmesini temenni ediyorum, katılımcı firmalarımıza başarılar diliyorum.

Saygılarımla,



Türkiye Seramik Federasyonu Yönetim Kurulu Başkan
Zeynep Bodur Okyay

Chairman, Board of Directors Ceramics Federation Turkish

Trade fairs are times when sectoral advertising and promotion are carried out intensely. Therefore, it is quite important in terms of sharing of the enthusiasm or innovation in the industry and creation of sales perspectives alongside of the positive impact they create on the end consumer. The UNICERA International Ceramic and Bathroom Trade Fair, which has the distinction of being Turkey's only and Europe's third largest specialist trade fair for our industry, will reveal the power of the ceramics industry for the twenty-first time this year despite the global economic crisis.

UNICERA, designed and implemented by Turkish Ceramics Federation (SERFED) and Plumbing and Building Materials Suppliers Association (TIMDER) together with TÜYAP, is developing and growing each year with increasing speed. The trade fair, which gained an international quality starting from 2000 with active participation of ceramic manufacturers, has the distinction of being the ceramic and bathroom trade fair of the ceramic industry which has been growing year to year with an exports target of over one billion Dollars, with the broadest participant profile. The fair, where important ceramic buyers and sellers of the Middle East, Central Asia and the Balkans come together, which has major commercial potential, has managed to have its name heard in other regions of the world as well.

The fair held under the title of "Bathroom, Ceramic and Kitchen Trade Fair" on an area of 3,500 square meters at Istanbul Exhibition Hall twenty-one years ago in 1987, has covered quite a distance since then. Just as the Turkish ceramics industry... The first fair was participated in by 42 firms in total; 28 domestic and 14 foreign, and was visited by 8,500 people. This figure reached 47,000 in 2008 with visitors coming from 68 countries including USA, Germany, Austria, Bulgaria, China, Denmark, Holland, Italy, UK, Spain, Switzerland, Singapore and Belgium. 215 firms and firm representatives from 18 countries attended last year's trade fair. The Turkish ceramics industry went through the same development in exports over the years, reaching one billion Dollar levels.

Looking at the countries visiting the trade fair in recent years, it is observed that predominantly Turkey's neighbors show great interest in UNICERA. We believe that the trade fair will make a major contribution this year to Turkey's export route oriented to the Middle East and Far East markets instead of the contracting European markets, with the impact of the economic crisis. This year UNICERA will draw the attention of architects, professionals and design people in addition to the end consumer with its events of rich content. The momentum captured by the Turkish ceramics industry in quality, production technology and research & development activities and design will make UNICERA the most important trade fair of the world in the upcoming years.

I hope that the trade fair boosts the morale of and injects vitality to our whole industry, wishing success to our participating firms.

My best regards,



YURTBAY

S E R A M İ K

Doğadan Sanata...



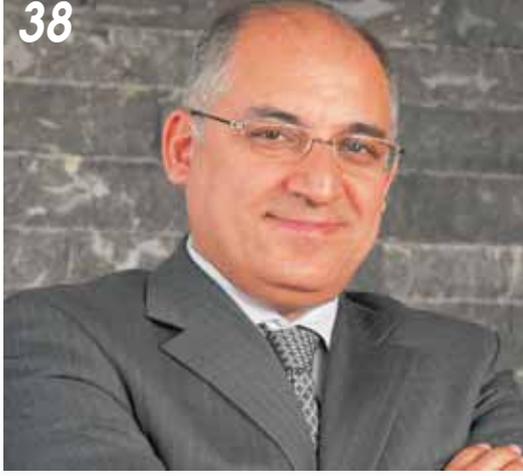
www.yurtbay.com.tr

İÇİNDEKİLER

10



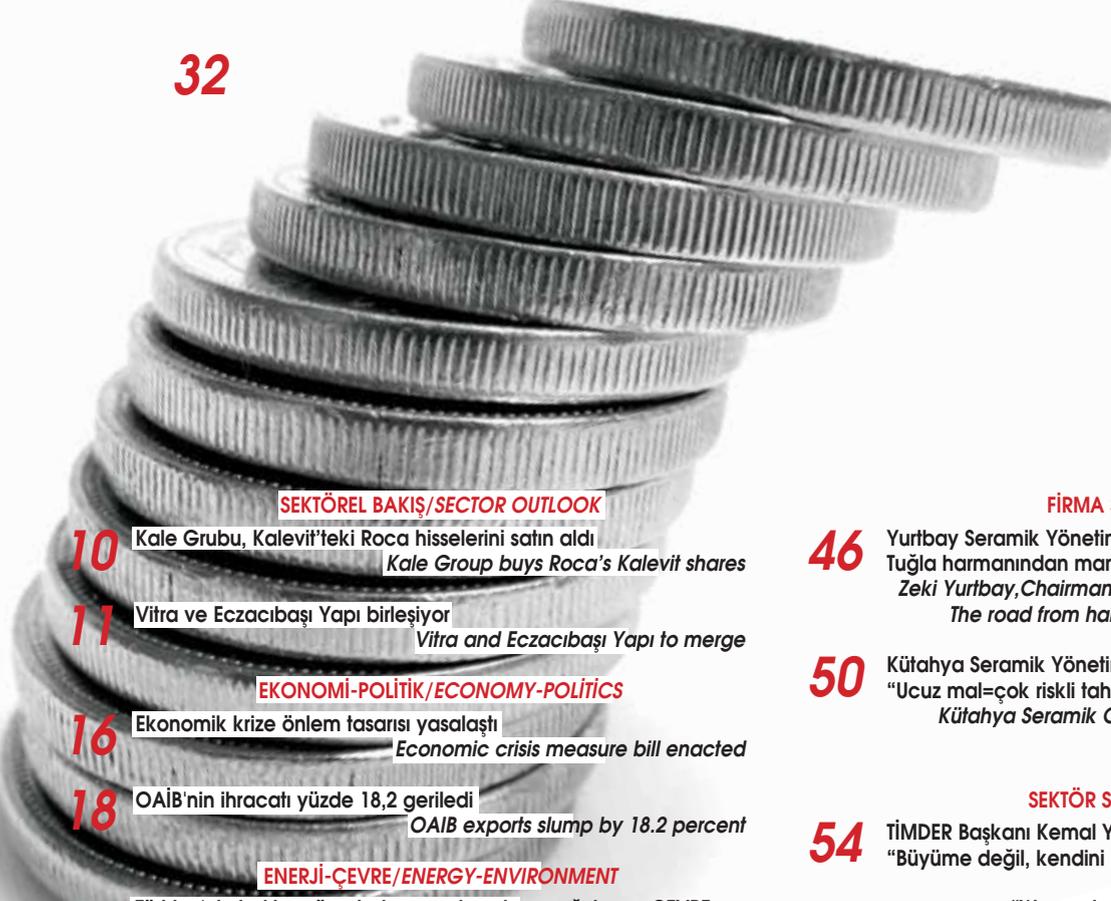
38



46



32



62



SEKTÖREL BAKIŞ/SECTOR OUTLOOK

10 Kale Grubu, Kalevit'teki Roca hisselerini satın aldı
Kale Group buys Roca's Kalevit shares

11 Vitra ve Eczacıbaşı Yapı birleşiyor
Vitra and Eczacıbaşı Yapı to merge

EKONOMİ-POLİTİK/ECONOMY-POLİTİCS

16 Ekonomik krize önlem tasarısı yasaladı
Economic crisis measure bill enacted

18 OAİB'nin ihracatı yüzde 18,2 geriledi
OAIB exports slump by 18.2 percent

ENERJİ-ÇEVRE/ENERGY-ENVIRONMENT

24 Türkiye'nin katılım sürecinde en çok zorlanacağı konu; ÇEVRE
The topic where Turkey will have the hardest time in the accession process; the ENVIRONMENT

28 Rüzgâr enerjisi üretimini üçe kattık
We tripled wind energy production

MAKALE/ARTICLE

30 Avrupa Birliği ülkelerinde seramik sanayinin geleceği
The future of ceramic industry in European Union countries

EKONOMİK BAKIŞ/ECONOMIC OUTLOOK

34 Türkiye ekonomik krizin neresinde?
At what point of the economic crisis is Turkey?

EKONOMİ SÖYLEŞİ/ECONOMY INTERVIEW

40 TİM Başkanı Mehmet Büyükekçi:
"İhracatçının hedefi yeni pazarlar olmalı"
TIM President Mehmet Büyükekçi:
"The aim of the exporter must be new markets"

FİRMA SÖYLEŞİ/FIRM INTERVIEW

46 Yurtbay Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Yurtbay:
Tuğla harmanından markalaşmaya uzanan yol
Zeki Yurtbay, Chairman of Board of Directors of Yurtbay Seramik:
The road from harvest time brick making to brand building

50 Kütahya Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral:
"Ucuz mal=çok riskli tahsilât"
Kütahya Seramik Chairman of Board of Directors Nafi Güral:
Cheap goods=high collection risk

SEKTÖR SÖYLEŞİ/SECTOR INTERVIEW

54 TİMDER Başkanı Kemal Yıldırım:
"Büyüme değil, kendini koruma dönemindeyiz"
TIMDER President Kemal Yıldırım:
"We are in a period of self-preservation, not growth"

GLOBAL BAKIŞ/GLOBAL OUTLOOK

58 Dünya seramik devleri de krizden kaçamadı
Ceramic giants of the world cannot avoid the crisis

FUAR SÖYLEŞİ/FAIR INTERVIEW

62 UNICERA Fuar Komitesi Başkanı Aydın Eşer:
"Türk seramik sektörünün her şeyi UNICERA"
UNICERA Trade Fair Committee Chairman Aydın Eşer:
"Turkish ceramic industry's everything UNICERA"

FUAR-UNICERA/FAIR-UNICERA

66 Seramikte UNICERA ışığı
The glitter of UNICERA in ceramics

KÜMELENME/CLUSTERING

70 Türkiye kümelenme ülkesi oluyor
Turkey becomes a clustering country

CONTENTS



50



54



96



81



90



116

MAKALE-KÜMELENME/ARTICLE-CLUSTERING

- 74** Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi Projesi,
Eskişehir- Kütahya-Bilecik seramik kümesi yol haritası
*Cluster Policy Development Project,
Eskişehir-Kütahya-Bilecik ceramic cluster roadmap*

ÜNİVERSİTELER/UNIVERSITIES

- 76** Dünyanın en eski üniversitesinin gelecek vadeden bölümü;
İstanbul Üniversitesi Metalurji ve Malzeme Mühendisliği
*Promising department of the world's oldest university;
Istanbul University School of Metallurgical and Materials
Engineering*

İZLEDİKLERİMİZ/OUR IMPRESSIONS

- 80** Üç sanatçı, tek sergi
Three artists, one exhibition

- 81** Kırk yedi yıllık birikimin sergisi
A display of an accumulation over forty-seven years

- 88** Vitra Seramik Sanat Atölyesi'nden "Kişisel İzler"
"Personal Impressions" from Vitra Ceramic Art Studio

SANAT-SÖYLEŞİ/ART-INTERVIEW

- 90** "Elveda Rumeli" hüznünde bir sanatçının portresi: Bülcan Seka
*Portrait of an artist in the melancholy of "Farewell Rumeli":
Bülcan Seka*

DOSYA-SU KÜLTÜRÜ/FILE-WATER CULTURE

- 96** Suyla gelen kültür
Culture that comes with water

SANAT/ART

- 116** Ateş ve duman
Fire and smoke

BİLİM-TEKNOLOJİ/SCIENCE-TEKNOLOGY

- 106** İleri Seramik Malzemeler İçin Yeni Bir Üretim Tekniği Olarak
Mürekkep Püskürtmeli Doğrudan Baskı Yöntemi
*Direct Inkjet Printing as a novel production method for
engineering ceramics*

FİRMALAR/FIRMS

- 112** Vitra Bözüyük Tesisleri standartları tescillendi
Vitra Bozüyük Plant standards certified

- 113** Bien Seramik Ustaları ile buluştu
Bien Seramik meets with Masters

- 114** İki Türk markasının "Edida" başarısı
The "Edida" awards for two Turkish brands

ÜRÜNLER/PRODUCTS

- 118** Özgünlüğe yeni adımlar
New steps towards originality

- 120** Binlerce renk "Rainbow Plus"da...
Thousands of colors at "Rainbow Plus"...

- 124** Dairenin dörtgen modeli; Vitroya
The rectangular model of the circle: Vitroya

MEVZUAT/REGULATIONS

- 130** Resmi Gazete'den mevzuat özetleri
Legislation excerpts from Official Gazette

Kale Grubu, Kalevit'teki Roca hisselerini satın aldı

Zeynep Bodur Okyay
Kale Grubu Yönetim Kurulu Başkanı / Kale Group Chairperson of Board of Directors



Kale Grubu, seramik sağlık gereçleri alanında Roca Grubu ile ortaklık kurduğu Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş.'de, Roca Grubu'nun şirketteki yüzde 50 hissesini satın alarak ortaklığını bitirdi. Şubat ayı itibariyle Kale ve Roca Gruplarının ortaklığı sona erdi.

Kale Grubu, seramik sağlık gereçleri alanında Roca Grubu ile ortaklık kurduğu Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş.'de, Roca Grubu'nun şirketteki yüzde 50 hissesini satın alarak ortaklığını bitirdi. Şubat ayı itibariyle Kale ve Roca Gruplarının ortaklığı sona erdi. Şirketin adı kuruluş adı olan Kalevit Saniter Seramik Sanayi A.Ş. olarak değişirken, banyo ürün grubundaki faaliyetlerde KALE markasının kullanımına devam edileceği açıklandı. Kale Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Zeynep Bodur Okyay, hem Roca ve hem Kale Grubu'nun Kalevit'i alma konusunda çok istekli olduğunu belirterek, "Burası kendi pazarımız olduğuna göre bizim de bunu korumamız gerekirdi. O düşünce tarzıyla hareket ettik" dedi. Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş. adı verilen firmanın, RocaKale markası ile pazardaki faaliyetlerine devam ederek, Türkiye vitrifiye pazarında "ikinci büyük marka" haline geldiğini dile getiren Okyay, 40 bin metrekaresi kapalı, toplamda seksen bin metrekarelik alanda faaliyetlerine devam eden firmanın kurulu vitrifiye kapasitesinin 1 milyon 600 bin parça olduğunu anlattı.

Okyay, dünyada rekabet avantajı sağlayacak ürün, bilgi ve markaya yönelik yatırımlarını krize rağmen sürdürdüklerini vurgulayarak, Yozgat'ta Kaleseramik ve Kalekim yatırımlarını gerçekleştirdiklerini, Kale Havacılık'ın açılışını yaptıklarını, Bandırma'daki yatırımlarını tamamladıklarını ve Rusya'da 10 milyon dolarlık Kalekim yatırımını tamamlayarak üretime geçtiklerini kaydetti. Kalevit Genel Müdürü Aksu da, 2008 yılında cirolarının 40 milyon avro düzeyinde olduğunu dile getirerek, 2009 ocak ayının da, bir önceki yılın aynı dönemiyle karşılaştırıldığında, hemen hemen aynı ciroyla kapatıldığını ve "2009 yılından çok umutsuz olmadıklarını" söyledi.

Aksu, ihracat ve iç piyasa gelirlerini dengelemek istediklerini, şu anda ihracatın yüzde 20 seviyesinde bulunduğunu, kısa sürede bunu yüzde 50-50 seviyesine getirmeyi istediklerini söyledi. Finans Grubu Başkanı Haluk Alperat da bütçelerinde bu yıl büyüme öngörmediklerini belirterek, Kale Grubu'nun cirosunun 1,1 milyar dolar civarında bulunduğu kaydetti.

Kale Group buys Roca's Kalevit shares

By purchasing Roca Group's 50 percent stake in Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş., established jointly with Roca Group in the field of ceramic sanitary ware, Kale Group put an end to the partnership. Partnership of Kale and Roca Groups came to an end as of February.

Kale Group, by purchasing Roca Group's 50 percent stake in Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş. established in partnership with Roca Group in the field of ceramics sanitary ware, put an end to the partnership. Partnership of Kale and Roca Groups came to an end as of February. The name of the company was changed to Kalevit Saniter Seramik Sanayi A.Ş. and it was announced that the use of KALE brand will be continued in bathroom product group activities. Zeynep Bodur Okyay, Kale Group Chairperson of Board of Directors, stating that both Roca and also Kale Group were very anxious to purchase Kalevit, said; "Since this is our own market, we had to protect it. We acted in that line of thought". Noting that the firm named Kalevit Roca Saniter Seramik Sanayi A.Ş., pursuing its activities in the market under the RocaKale brand, became the second largest brand in the Turkish vitreous ware market; Okyay added that the installed vitreous ware capacity of the firm pursuing its activities on an area of 80,000 square meters, 40,000 of which are indoors, is 1,600,000 pieces.

Underscoring that they are continuing with their product know-how and brand oriented investments to bring a competitive edge globally despite the crisis, Okyay commented that they realized the Kaleseramik and Kalekim projects in Yozgat; they held the opening of Kale Havacılık; completed their investments in Bandırma and noted that they started production, completing the 10 million Dollar Kalekim project in Russia. Kalevit General Manager Aksu, pointing out that their turnover was at the 40 million Euro level in 2008, added that in January 2009, they had almost the same turnover compared with the same period last year and they were not very pessimistic about 2009. Aksu explained that they aimed at balancing export and domestic market revenues and that exports were at the level of 20 percent presently and they are striving for bringing this figure up to the 50-50 level. Finance Group Head Haluk Alperat, remarking that they did not plan for growth in their budgets this year, said that the turnover of Kale Group was about 1.1 billion Dollars.



Vitra ve Eczacıbaşı Yapı birleşiyor

Eczacıbaşı grubu bünyesindeki Vitra Küvet Sanayi'nin grubun diğer şirketlerinden Eczacıbaşı Yapı'ya katılması suretiyle iki şirketin birleştirilmesine karar verildi. İki şirketin birleşme kararı sonrasında Eczacıbaşı Yapı'dan yapılan açıklamada, "Kuruluşumuzun bugüne kadar faaliyet alanı içinde bulunmayan akrilik küvet ve duş tekneleri ürün grubunun faaliyet alanımız içine dahil edilmesi suretiyle sağlanacak sinerji ve tasarruflarla, şirketimizin bütünsel banyo konsepti konusundaki uluslararası rekabet gücünün artırılması ve pazar payının genişletilmesi amacıyla birleşme kararı alınmıştır" denildi. Eczacıbaşı Yapı, geçtiğimiz yıl lüks banyo mobilyaları pazarında Alman Burgbad'ın yüzde 47,16 hissesini 33,4 milyon Avro bedelle satın almış, daha sonra yaptığı çağrı sonrasında hisse oranını yüzde 88,92'ye çıkarmıştı. Bu birleşmenin ardından Eczacıbaşı Yapı'nın yıllık üretim kapasitesi beş milyon adet seramik sağlık gereci, 373 bin adet modül banyo mobilyası, üç milyon adet armatür, 350 bin adet banyo küveti, 2,5 milyon banyo aksesuarı, 150 bin adet gömme rezervuar ve 550 bin adet klozet kapağına ulaşmıştı.

Vitra and Eczacıbaşı Yapı to merge

It was resolved that these two companies merge with the takeover of Vitra Küvet Sanayi, an Eczacıbaşı Group company, by Eczacıbaşı Yapı which is another company in the group. The announcement made by Eczacıbaşı Yapı after the merger decision said; "The decision for merger was taken for enhancing the international competitiveness and increasing the market share of our company in the field of integral bathroom concept, with the synergy and savings to be achieved by including the acrylic tub and shower tray product group which was not included in the line of business of our company so far". Eczacıbaşı Yapı had purchased German Burgbad's 47.16 percent share in the luxury bathroom furniture market for 33.4 million Euros, increasing its shareholding to 88.92 percent following a subsequent call. After this merger, the yearly output capacity of Eczacıbaşı reached five million ceramic sanitary ware units, 373,000 bathroom furniture modules, three million taps, 350,000 bathtubs, 2.5 million bathroom accessories, 150,000 embedded tanks and 550,000 toilet bowl covers.



Çanakçılar A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Çanakçı
Chairman of Board of Directors, Çanakçılar A.Ş.

Çanakçılar Creavit ile beş kıta 54 ülkede

Çanakçılar is in five continents and 54 countries with Creavit

Creavit markasıyla beş kıtada 54 ülkeye sağlık gereçleri, banyo mobilyaları, armatürler ile vitrifiye ihraç eden Çanakçılar, toplam üretimde ihracat oranını yüzde 60'a ulaştırmayı ve Creavit'i bir dünya markasına dönüştürmeyi hedefliyor.

Çanakçılar A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Çanakçı, firmalarının 45 yıl önce başlayan ve 1980'li yıllarda fabrikasyona dönüşen üretim faaliyetlerini artık Çanakçılar Şirketler Grubu olarak sürdürdüklerini belirterek, "Creavit markalı seramik sağlık gereçleri, banyo mobilyaları, armatürler ile vitrifiye sektöründe ön sıralardayız. Ayrıca Doxa ofis mobilyalarını da üretiyoruz. Zonguldak Gökçebey'de 60 bin metrekarelik kapalı alanı bulunan fabrikamızın fark yaratan özelliği ise içinde botanik alanı, hayvanat bahçesi ve arkeoloji müzesi bulunması. 2006'edan bu yana Zonguldak Çaydeğirmeni mevkiinde faaliyet gösteren Doxa üretim tesisleri ise 15 bin metrekarelik kapalı alana sahip" dedi. İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Adana, Samsun ve Zonguldak'taki bölge müdürlüklerine bağlı 400 ana bayileri bulunduğunu söyleyen Çanakçı, tali bayi sayılarının ise beş bini bulunduğunu belirtti. Creavit olarak beş kıtada 54 ülkeye ihracat yaptıklarını söyleyen Çanakçı, hedeflerinin ihracatın toplam üretimdeki oranını yüzde 60'a çıkartmak olduğunu ifade ediyor. 2009'da da ürün gamını genişletmeyi sürdüreceklerini aktaran Çanakçı, eğitim faaliyetlerine de önem verdiklerini, bu amaçla Zonguldak Karaelmas Üniversitesi'ne bağlı olarak Gökçebey'de Mitat Mehmet Çanakçı Meslek Yüksekokulu'nu hizmete açtıklarını söyledi.

Çanakçılar, exporting sanitary ware, bathroom furniture, taps and vitreous ware in five continents under the brand of Creavit, aims at raising the ratio of exports to total production to 60 percent, transforming Creavit into a world brand.

Hakan Çanakçı, Chairman of Board of Directors, Çanakçılar A.Ş., noting that they started to pursue the production operations of their firm which started 45 years ago, transforming into mass production in 1980s as Çanakçılar group of companies, said, "We are among the first ranks by Creavit brand ceramic sanitary ware bathroom furniture, taps and vitreous ware sectors. We are also manufacturing Doxa office furniture. The distinctive feature of our plant, which has an indoor area of 60,000 square meters at Zonguldak, Gökçebey, is that there is a botanic garden, zoo and archaeology museum on the grounds. On the other hand, Doxa production plants operating at Zonguldak Çaydeğirmeni since 2006 have an indoor production area of 15,000 square meters. Çanakçı, pointing out that they have 400 main dealers reporting to regional offices in İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Adana, Samsun and Zonguldak, stressed that the number of their secondary dealers is close to 5,000. Stating that they export to 54 countries in five continents as Creavit, says that their aim is to bring the ratio of exports to total production to 60 percent. Çanakçı, who explained that they will continue enhancing their product range in 2009 too, noted that they are emphasizing educational activities and they launched Mitat Mehmet Çanakçı Vocational Higher School in Gökçebey in affiliation with Zonguldak Karaelmas University.

Seramikçiler baharı İznik'te karşılıyor

Türk Seramik Derneği'nin (TSD) düzenlediği yurtiçi ve yurtdışıdaki seramik merkezlerine geziler İznik'le başlıyor. 9 Mayıs 2009 Cumartesi yapılacak olan günübürlük İznik gezisi, hem seramikçiler, hem de çini meraklılarını bir araya getirecek. Roma, Bizans ve Osmanlı'ya ait eserlerin bulunduğu adeta bir açık hava müzesi görünümündeki İznik, doğanın da en güzel manzaralarını saklıyor. Yapılacak gezide sanat ve tarih açısından eşsiz mekânlar, çini atölyeleri ziyaret edilirken, baharı rengârenk karşılayan İznik'te doğayla baş başa olmanın keyfi de yaşanacak. TSD üyelerine yüzde 20 indirimli olan gezinin ücreti ve detayları derneğin internet sitesinde (www.turkseramikderneği.org) yer alıyor. Rezervasyon için TSD tel no: 0212 266 52 54.

Ceramicists greet spring in Iznik

Trips to local and international ceramic centers organized by Turkish Ceramics Association (TSD) start with Iznik. The same day Iznik trip to be held May 9, 2009 will bring together both ceramicists and also china enthusiasts. Iznik, which is almost an outdoor museum containing artifacts from Roman, Byzantine and Ottoman periods, also offers the best scenery in nature. Locations unique in terms of art and history and china workshops will be visited during the trip alongside of the pleasure of being with nature in Iznik, greeting spring in a color festival. The fee and details of the trip, which is offered at 20 percent discount to TSD members, may be found at the website of the Association (www.turkseramikderneği.org). For reservation: TSD tel no: 0212 266 52 54

Üniversite Sanayi İşbirliği Ulusal Kongresi 2009

University-Industry Collaboration National Convention 2009

Avrupa ve Dünya'da büyük üreticilerden olan Türk seramik sektörünün artan rekabet ortamında araştırma, teknoloji geliştirme ve inovasyon ihtiyacını karşılamak üzere 1998'de kurulan Seramik Araştırma Merkezi'nde (SAM) 7-8 Mayıs 2009 tarihlerinde "Üniversite Sanayi İşbirliği Ulusal Kongresi" düzenleniyor. Türk seramik sektörü, Anadolu Üniversitesi ve TÜBİTAK işbirliği ile kurulan SAM'da düzenlenen kongre sektörde üniversite sanayi işbirliğinin geliştirilmesini olanak sağlarken, ülkemizde bu alanda faaliyet gösteren kişi, kurum ve kuruluşların tecrübelerinin paylaşıldığı bir ortam oluşturuyor. İlki geçen sene 26-27 Haziran 2008 tarihlerinde Adana ÜSAM'ın evsahipliğinde yoğun katılımı gerçekleştirilen Kongre'de olduğu gibi bu yıl da serbest bildiriler yer veriliyor, ayrıca katılımcılar arasında karşılıklı etkileşime daha çok fırsat yaratacak etkinlikler düzenleniyor. Ayrıntılı bilgiye ulaşmak isteyenler için: <http://www.seramikarastirma.com.tr/kongre/>



The "University-Industry Collaboration National Convention" will be held May 7-8, 2009 at the Ceramics Research Center (SAM) founded in 1998 to satisfy the research, technological development and invention needs of the Turkish ceramics industry, one of the largest manufacturers in Europe and the world, in an environment of increasing competition. The convention held at SAM founded with collaboration of Turkish ceramics industry, Anadolu University and TÜBİTAK allows the advancement of university and industry collaboration and also provides an environment where the experiences of individuals, companies and organizations engaged in this field, in our country are shared. This year, too, in the convention, the first one of which was held with wide participation, hosted by Adana ÜSAM June 26-27, 2008 last year, freelance papers will be presented and also events which will be platforms of mutual interaction among participants will be held. For further information: <http://www.seramikarastirma.com.tr/kongre/>

Turkish Ceramics Federation, while on the one hand advising its members on things to be done so that the members of the associations under its roof can get through the present economic crisis with minimum damage; on the other hand, has provided information to public agencies and ministries on measures which may be adopted by government, taking proposals to them on precautions which should be adopted.

Türkiye Seramik Sektörü Stratejik Yol Haritası

Turkish Ceramics Industry Strategic Roadmap

Türkiye Seramik Federasyonu Yönetim Kurulu, Türk seramik sektörünün stratejik planlanın tarafsız, bilimsel ve doğru bir şekilde yapılması görevini Deloitte Danışmanlık Şirketi'ne verdi. Danışman şirket sektördeki seramik üreticileri, dernek yöneticileri, sektöre hizmet sunan ve sektörü etkileyen kamu kuruluşları, Bakanlıklar ve mahalli idarelerle yapmış olduğu uzun süreli çalışmalar sonucunda "Türkiye Seramik Sektörü Stratejik Yol Haritası" başlıklı raporunu tamamladı. Raporun hazırlanması sırasında sektörün dünya üzerindeki konumu gözden geçirildi ve dünya üzerinde ileri gelen seramik üreticisi ülkelerde mevcut olan uygulamalarla kıyaslamalardan da yararlandı.

Türkiye Seramik Sektörü, Seramik Kaplama Malzemeleri, Seramik Sağlık Gereçleri, Seramik Sofra Eşyaları, Refrakter ve Teknik Seramik olmak üzere değişik altbaşlıklar altında incelenerek alt sektörlerin kamu kuruluşları ve üniversitelerle, destek sektörleriyle, derneklerle ve diğer kaynaklarla olan birer bir ilişkileri masaya yatırıldı. Çalışmalar sırasında seramik sektöründe ülke ve oyuncu düzeyinde strateji çalışmalarında görev almış olan değerli yabancı uzmanlar görev aldılar. Kapsam dahilindeki alt sektörler hakkında genel bilgilendirmeden sonra Türkiye seramik sektörünün tüm değer zinciri incelenmiş, sektör ve devlet kurumlarının eşgüdüm içerisinde faaliyet göstermesi gereken iyileştirme alanları belirlenmiştir. Rapor ilgili Bakanlıklara ve kamu kuruluşlarına sunulmuştur.

Türkiye Seramik Federasyonu, çatısı altındaki derneklerin

Türkiye Seramik Federasyonu, çatısı altındaki derneklerin üyelerinin içinde buldukları ekonomik krizi en az zararla atlatabilmeleri için yapılması gereken şeyler konusunda bir tarafta üyelerini bilgilendirirken, diğer tarafta kamunun alabileceği tedbirler konusunda kamu kurumlarını ve Bakanlıkları bilgilendirmiş ve onlara alınması gereken tedbirler konusunda teklifler götürmüştür.

Turkish Ceramics Federation Board of Directors has assigned the task of building of the strategic plans of the Turkish Ceramics Industry in an impartial, scientific and proper manner, to Deloitte Consulting Firm. The said consulting firm has completed its report entitled "Turkish Ceramics Industry Strategic Roadmap" as a result of long-term studies it has carried out with ceramic manufacturers and association officials in the industry, public agencies, ministries and local administrations providing service to and affecting the position of the industry globally and benchmarking with practices present in the world's leading ceramic manufacturer countries was utilized during preparation of the report. The Turkish Ceramics Industry was reviewed under different sub-titles as Ceramic Tile, Ceramic Sanitary Ware, Ceramic Table Ware, Refractories and Technical Ceramics and the one-on-one relations with such sub-sectors with public agencies and universities, support sectors, associations and other sources were analyzed. Esteemed foreign experts, who have taken part in strategic studies at country and player level in the ceramics industry, were part of the studies. After an overall assessment of the studied sub-sectors, the entire value chain of the Turkish ceramics industry was discussed and areas of improvement where the industry and government agencies must operate in harmony have been determined. The report was

üyelerinin içinde buldukları ekonomik krizi en az zararla atlatabilmeleri için yapılması gereken şeyler konusunda bir tarafta üyelerini bilgilendirirken diğer tarafta kamunun alabileceği tedbirler konusunda kamu kurumlarını ve Bakanlıkları bilgilendirmiş ve onlara alınması gereken tedbirler konusunda teklifler götürmüştür. Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcılığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Maliye Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ve çeşitli kamu kurumları nezdinde yapmış olduğu girişimler sonucunda Federasyon'dan hazırlaması istenilen raporları hazırlayarak takdim etmiştir. Acil Eylem Planı olarak Bakanlığa sunmuş olduğu teklifler benimsenmiş ve bu tekliflerin bir kısmı bu günden hayata geçmiştir. Enerji fiyatları, bölgesel teşvik uygulamalarının tüm sektöre açılması, yetişmiş iş gücünün kaybedilmemesi, nakliye, vergi ödemelerinde kolaylıklar, üreticiler arasındaki haksız rekabetin önlenmesi, tıkanan piyasa şartlarında satışların açılması, yenileme piyasasının canlandırılması, inovasyonun teşvik edilmesi, konut kredilerinin iyileştirilmesi ve satışlarının canlandırılması, KOBİ

tarifinin yenilenecek kredilerden sektörün çoğunun yararlandırılması, ihracat kredilerinin iyileştirilmesi ve benzeri gibi kabul görmüş önerilerimizden henüz uygulamaya girmemiş olan diğerleri ilgili kurumlar tarafından inceleme safhasındadır.

Türkiye seramik sektörüne uygulanacak tedbirlerin ve yeni teşvik mev-

zuatına göre verilecek teşviklerin sektörün tümünü kapsamaması, bölgeler ve kuruluşlar arasında ayırım yapılarak haksız rekabete sebebiyet verilmemesi için ilgili tüm kamu kurumları Federasyon Başkanı Sayın Zeynep Bodur Okyay'ın başkanlığındaki çeşitli heyetler tarafından muhtelif tarihlerde Ankara'da ziyaret edilmiş, kamu kurumları ve Bakanlıkların üst düzey Bürokratları, Sayın Bakanlar ve Sayın Müsteşarlar etrafında bir şekilde bilgilendirilmişlerdir. Edinmiş olduğumuz intibalara göre henüz açıklanmayan yeni teşvik mevzuatı sektörlerdeki üreticiler arasında dengeyi gözetecek ve haksız rekabete sebep vermeyecek bir yapı içerisinde oluşmaktadır.

Federasyonumuzun gerek acil eylem planı ve gerekse stratejik plan bağlamında sunmuş olduğu bilgiler yalnız seramik sektörü için kısıtlı kalmamış yerine göre inşaat sektörünü ve genel ülke ekonomisini canlandıracak tedbirleri de içermiştir. Önerilerimizden diğer sektörlerin de şimdiden yararlanmakta olduğunu sevinçle izlemekteyiz. Türkiye Seramik Federasyonu Türk seramik üreticilerinin her türlü ihtiyaçları için tek adrestir. Federasyonumuz bizi her vesileyle dinleyen ve tekliflerimizi inceleyerek uygulamaya alan Sayın Bakanlara, Müsteşarlara ve Değerli Bürokratlara şükranlarını sunar.



Zeynep Bodur Okyay
Türkiye Seramik Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı
Chairman, Board of Directors Ceramics Federation Turkish

submitted to applicable ministries and public agencies.

Turkish Ceramics Federation, while on the one hand advising its members on things to be done so that the members of the associations under its roof can get through the present economic crisis with minimum damage; on the other hand, has provided information to public agencies and ministries on measures which may be adopted by government, taking proposals to them on precautions which should be adopted. It has prepared and submitted the reports the Federation was asked to draw up as a result of its initiatives with the Office of Deputy Prime Minister in charge of Economy, Ministry of Industry and Trade, Undersecretariat of Foreign Trade, Ministry of Finance, Undersecretariat of Treasury, Ministry of Energy and Natural Resources and various public agencies. The proposals it has submitted to Ministry as emergency actions were adopted and part of such proposals have been launched effective today. Out of our adopted proposals like those relating to energy prices, opening of regional incentives to the entire industry, maintaining skilled manpower, transportation, facilities in

tax payments, prevention of unfair competition between manufacturers, opening of sales in congested market conditions, revitalization of the alterations market, incentives for innovation, improvement on home loans and revitalization of home sales, allowing a major portion of the industry to take advantage of loans through a new SMSE definition, improvement on export loans; which have not yet been put in practice, are under review by applicable agencies.

All applicable government agencies were visited in Ankara on various dates by various committees chaired by Federation President Zeynep Bodur Okyay to ensure that measures to be implemented and incentives to be provided under new incentives legis-

lation, to the Turkish ceramics industry, cover the entire industry without causing unfair competition through discrimination among regions and institutions; and top level Bureaucrats of public agencies and Ministries, Esteemed Ministers and Esteemed Undersecretaries were briefed comprehensively. According to our impressions, the new incentives legislation not yet disclosed is being prepared under a framework which will maintain the balance among manufacturers and industries not leading to unfair competition.

Information provided by our Federation in the context of both the emergency action plan and also the strategic plan were not restricted solely to the ceramics industry and have involved measures to vitalize the construction industry and the overall country economy as applicable. We are pleased to see that other sectors are already making use of our recommendations. The Turkish Ceramics Federation is the only address for all needs of Turkish ceramics manufacturers. Our Federation wishes to express its gratitude to Esteemed Ministers, Undersecretaries and Esteemed Bureaucrats who listen to us on every occasion, reviewing and implementing our proposals.

Ekonomik krize önlem tasarısı yasalaştı

TBMM Genel Kurulu'nda, ekonomik krizi önlemeye ilişkin düzenlemeler içeren ve bazı kanunlarda değişiklik yapan tasarı kabul edilerek yasalaştı.

Yasaya göre, 2008 ve 2009 yıllarında kısa çalışma ödeneği için yapılan başvurularla sınırlı olmak üzere, kısa çalışma için öngörülen azami üç aylık süre, altı ay olarak uygulanacak. Kısa çalışma ödeneği miktarı da yüzde 50 oranında artırılarak ödenecek. Kısa çalışma ödeneği olarak yapılan ödemeler, başlangıçta belirlenen işsizlik ödeneği süresinden düşülmeyecek. Bu madde kapsamında uygunluk tespiti yapılmış olan başvurular için kısa çalışma süresi, işverenin talebi doğrultusunda uzatılacak. Bu düzenlemenin yürürlüğe girdiği tarihten önce uygunluk tespiti yapılan kısa çalışma ödeneği başvurularında süre, işverenin talebi halinde aynı şartlarla ve altı ayı aşmamak kaydıyla uzatılacak. Bu maddede öngörülen ödenek miktarı aynı kalmak kaydıyla kısa çalışma ödeneği süresini altı ay daha uzatmaya Bakanlar Kurulu yetkili olacak. Ancak bu dönemde kısa çalışma ödeneği olarak yapılan ödemeler, başlangıçta belirtilen işsizlik ödeneği süresinden düşülecek.

Ekonomik kalkınmanın hızlandırılması, istihdamın artırılması ve bölgeler arası gelişmişlik düzeyi farkının en aza indirilmesi ve sektörel olarak da kümelenme olgusunun öne çıkartılarak yatırımların teşvik edilmesine yönelik indirimli kurumlar vergisi oranı uygulamasına imkân tanınacak. İndirimli kurumlar vergisi uygulamasından yararlanacak yatırımlar, teşvik belgesine bağlanacak. Bu yatırımlardan elde edilen kazançlar; yatırımın kısmen veya tamamen işletilmesine başlanılan hesap döneminden itibaren yatırıma katkı tutarına ulaşıncaya kadar, indirimli oranlar üzerinden kurumlar vergisine tabi tutulacak. Bakanlar Kurulu; istatistikî bölge birimleri sınıflandırması ile kişi başına düşen milli gelir ve sosyoekonomik gelişmişlik düzeyini dikkate alarak illeri gruplandırmaya ve gruplar itibarıyla teşvik edilecek sektörleri ve bunlara ilişkin yatırım, istihdam büyüklüklerini belirlemeye yetkili olacak. Her bir il grubu için yatırım katkı oranının yüzde 25'i, yatırım tutarı elli milyon lirayı aşan büyük ölçekli yatırımlarda ise yüzde 45'i geçmemek üzere belirlemek ve kurumlar vergisi oranında yüzde 90'a kadar indirimli uygulamak da Bakanlar Kurulunun yetkileri arasında yer alacak.

İkinci destek paketi yolda

Hükümet, küresel mali krizin etkilerine karşı ikinci bir paket daha hazırlıyor. Demir-çelik, turizm, müteahhitlik ve denizcilik başta olmak üzere şirketler için sektörel tedbirler paketi, Ekonomi Koordinasyon Kurulu'nda görüşüldü. Başbakan Yardımcısı Nazım Ekren, çalışmayı rakamsal boyutu hariç bitirdiklerini belirterek, Mecelis'e sevk edeceklerini söyledi. Ekren, durgunluğu aşmak için bütçeden piyasaya aktarılan ilave kaynağın 2009'da 16 milyar TL olacağını belirterek, ikinci tedbir paketinin içeriği hakkında bilgi verdi: "Eximbank'ın 500 milyon dolar olan limitini bir milyar dolara çıkardık. Yine bu ikinci pakette onu da yerleştireceğiz. Muhtemelen Eximbank'ın kullanacağını bir miktar daha artıracacağız. Hem vergilerle ilgili, hem SSK'yla ilgili hem Eximbank'la ilgili, bir de sektöre spesifik düzenlemelerden çok bütün sektörlerin ortak bir şekilde yararlanacağı bir alt paydayı oluşturmaya çalışıyoruz."



Economic crisis measure bill enacted

The bill containing regulations for preventing the economic crisis and amending certain laws passed and was enacted at the Grand Assembly of Turkish Parliament.

Under the law, the term of maximum three months proposed for short-term employment will be implemented as six months to be limited to applications made for short-term employment appropriation in years 2008 and 2009. The short-term employment appropriation will be paid with an increase of 50 percent. Payments made as short-term employment appropriation will not be deducted from the unemployment allowance period set at the beginning. The short-term employment period will be extended upon request of the employer for applications which were found to be compliant under this article. In short-term unemployment appropriation applications found to be compliant before the date of enactment of this provision, the time period will be extended under same terms not to exceed six months upon request of the employer. Council of Ministers will be authorized to extend the short-term appropriation period for another six months with the appropriation stipulated in this article remaining the same. However, payments made as short-term employment allowance in this period will be deducted from the unemployment allowance period specified at the beginning.

It will be possible to implement a reduced corporation tax rate for accelerating economic development, increasing employment, minimizing the disparity of development between regions and encouragement of investments by emphasizing the clustering phenomenon sector-wise. Projects to benefit from the reduced corporation tax practice will be issued incentive certificates. Earnings derived from such projects will be subject to corporation tax at reduced amounts, starting from the account period in which the project is partly or entirely commissioned, until the project contribution



amount is reached. Council of Ministers will be authorized to categorize provinces and to determine the sectors to be given incentives by groups and related project and employment sizes, taking into account the per capita national income and socio-economic development level by statistical regional units categorization. It will be among the powers of Council of Ministers to set the project contribution rate for each group of provinces not to exceed 25 percent and for large scale projects where the investment amount is over fifty million Liras not to exceed 45 percent and to have the corporation tax rate to be implemented with a reduction up to 90 percent.

Second support package on the way

The government is preparing a second package against the impacts of the global financial crisis. The sectoral measures package for companies in sectors lead by iron-steel, tourism, contracting and maritimes were discussed at the Economy Coordination Committee. Deputy Prime Minister Nazım Ekren, explaining that they completed the study, save its numerical dimension, said that they would send the bill to the Parliament. Noting that the additional funds conveyed to the market from the budget for overcoming stagnation will be 16 billion TL in 2009, said the following on the contents of the second measures package: "We increased Eximbank's limit which was 500 million Dollars to one billion Dollars. We will incorporate this in this second package. Probably we will increase the funds to be used by Eximbank a little more. We are trying to create a denominator relating to taxes and also SSK and Eximbank which will be of common benefit to all sectors rather than sector specific ones."

Teşvikten yararlanma süresi bir yıl uzuyor

Ekonomi yönetimi, küresel mali krizin reel sektöre etkilerini İstanbul Sanayi Odası (İSO) üyelerinden dinledi. Odanın meslek komiteleri toplantısında konuşan İSO Başkan Tanıl Küçük, imalat sanayinin son 10 yılın en zor dönemini yaşadığını belirtti. Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan, sanayicilere yeni teşvik uygulamalarının müjdesini verdi. Çağlayan, detaylarını Başbakan Tayyip Erdoğan'ın birkaç gün içinde açıklayacağı yeni bir teşvik düzenlemesi hazırlandığını söyledi. Teşvik, sektörel, bölgesel ve proje bazlı yeni bir yatırım sistemini öngörüyor. Çağlayan, 49 il ve kalkınmada öncelikli 5 merkezde uygulanan ve yararlanma süresi 2008 sonunda dolan mevcut teşvik yasasında ise uzatmaya gideceklerini belirtti. Bu kapsamda bir yıllık bir uzatma planlanıyor. Kriz sürecinde şirketlere destek amacıyla teşvik dışında destekler hazırladıklarını da anlatan Çağlayan, "İstihdam başta olmak üzere, istihdam kaybını engelleyecek birçok konuda da çalışmalar devam ediyor. Özellikle enerji ve enerji maliyetleri, fiyatları üzerinde çalışmalarımız devam ediyor" dedi.



Sanayi ve Ticaret Bakanı / Minister of Industry and Trade Zafer Çağlayan

The period for utilizing incentives extended for another year

The economy administration heard the impact of the global financial crisis on the real sector from members of Istanbul Chamber of Industry (ISO). ISO President Tanıl Küçük, who spoke at the profession committees meeting of the Chamber, stated that the manufacturing industry was going through the hardest times in the last 10 years. Minister of Industry and Trade Zafer Çağlayan gave the industrialists the good news on new incentive applications. Çağlayan said that a new incentive regulation is on the way, the details of which will be announced by Prime Minister Tayyip Erdoğan in a few days. The incentive involves a sectoral, regional and project based new investments system. Çağlayan said that the present Incentives Act implemented in 49 provinces and 5 areas with development priority, the term of utilization of which expires at the end of 2008, will be extended. The planned extension will be for one year. Çağlayan, who explained that support other than incentives is on the way for aiding the companies during the crisis, added; "Studies are under way in many areas lead by employment to prevent loss of jobs. Especially we are working on energy and energy costs and prices."

OAİB'nin ihracatı yüzde 18,2 geriledi

OAIB exports slump by 18.2 percent

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin (OAİB) ocak ayında ihracatı yüzde 18,2 oranında geriledi. OAİB'den yapılan açıklamaya göre, birliğin işteğil alanındaki ürünlerin ihracatı ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 18,2 azalarak, 407 milyon 399 bin dolar seviyesine düştü. OAİB'nin toplam ihracatı içinde inşaat ve madencilik makineleri 54,9 milyon dolarlık ihracat ve yüzde 13,5 pay ile birinci sırada, endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri 39,8 milyon dolarlık ihracat ve yüzde 9,8 pay ile ikinci sırada, takım tezgâhları 37,3 milyon dolarlık ihracat ve yüzde 9,1 pay ile üçüncü sırada yer aldı. Türk makine sektörü ihracatında başlıca ülkeler sırasıyla Almanya, ABD ve İran olurken, sektörün en önemli pazarı olan Almanya'ya yapılan ihracat, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6 azalarak 45,2 milyon dolara düştü. Söz konusu dönemde ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke arasında en büyük ihracat artışı yüzde 227 ile Gürcistan'a oldu.

January exports of Central Anatolia Machinery and Parts Exporters Union (OAIB) declined by 18.2 percent. According to OAIB's announcement, exports of products in the line of business of the union dropped to 407,399,000 Dollar level with a reduction of 18.2 percent compared to the same month last year, in January. Among total OAIB exports, construction and mining machinery ranked first with exports of 54.9 million Dollars and a share of 13.5 percent, industrial air conditioning and cooling machines ranked second with exports of 39.8 million Dollars and 9.8 percent share and tooling machinery ranked third with exports of 37.3 million Dollars and a share of 9.1 percent. The main destinations of exports of Turkish machinery industry were Germany, USA and Iran and exports made to Germany, which is the most important market of the industry, came down to 45.2 million Dollars with a decrease of 6 percent compared to the same period last year. The greatest increase in exports among the top export destination countries in the said period was Georgia with an increase in exports of 227 percent.



Orta vadeli enflasyonda tahmin aşağı yönlü

Projection is downwards in medium-term inflation

Merkez Bankası (MB), enerji fiyatlarındaki düşüş ve toplam talebin zayıf seyri nedeniyle orta vadeli enflasyon tahminlerinde aşağı yönlü güncelleme yaptı. MB Başkanı Durmuş Yılmaz, enflasyonun yüzde 70 olasılıkla, 2009 yılı sonunda orta noktası yüzde 6,8 olmak üzere, yüzde 5,4 ile yüzde 8,2 aralığında gerçekleşmesinin beklendiğini açıkladı. 2009 yılı sonunda enflasyon orta noktası yüzde 7,6 olmak üzere yüzde 5,9 ile yüzde 9,3 arasında hedefleniyordu. Yılmaz, enflasyonun 2010 yılında orta noktası yüzde 5,8 olmak üzere, yüzde 4 ile yüzde 7,6 aralığında gerçekleşeceğini tahmin edildiğini de söyledi. 2011 yılı sonunda ise enflasyonun yüzde 5,2 düzeyine düşeceğini öngördüğünü belirtti.

Central Bank (CB) updated its medium-term inflation projection downwards due to the decline in energy prices and the weak course in total demand. CB President Durmuş Yılmaz announced that it was expected that with 70 percent probability, inflation is expected to be in the range of 5.4 percent and 8.2 percent, with average expectation being 6.8 percent. The target for end of 2009 was 5.9 percent and 9.3 percent range, with average expectation as 7.6 percent previously. According to Yılmaz, year 2010 expectation for inflation is in the range of 4 percent and 7.6 percent, with average point being 5.8 percent. He stated that the projection is a drop to 5.2 percent level by the end of 2011.



Doğalgazda sanayiye yüzde 18 indirim

Doğalgazda 2008 yılında yüzde 85'e yakın zam yapan Hükümet, 2009'a konutlarda yüzde 17, sanayide yüzde 18'lik indirimlerle girdi.

Türk sanayicisi 2008'de doğalgaza yapılan yüzde 85'lere varan zamların ardından, bu sefer bir indirim haberiyle umutlandı. Başbakan Recep Tayip Erdoğan tarafından açıklanan indirimin miktarı konutlarda yüzde 17, sanayide ise yüzde 18 olarak açıklandı. İndirimlerin Şubat ayındaki faturalara yansımaları beklenirken, TOBB Başkan Yardımcısı Hüseyin Üzülmöz, doğal gaz fiyatlarında sanayide yüzde 18 oranında indirimle gidilmesinin firmaların girdi maliyetlerini düşüreceğine dikkati çekiyor. Üzülmöz, şubat ayından itibaren geçerli olmak üzere doğal gaz fiyatlarında evlerde yüzde 17, sanayide ise yüzde 18 oranında indirimle gidilmesinin, özellikle içerisinde bulunduğumuz ortamda son derece önemli olduğunu belirtiyor. Sanayi kesiminin yüksek girdi maliyetleriyle dünya piyasalarıyla rekabet etmek zorunda kaldığına dikkati çeken Üzülmöz, "Doğal gaz fiyatlarının sanayide yüzde 18 oranında indirimle gidilmesini ve indirimlerin devam edeceği yönündeki açıklamaları memnuniyetle karşılıyoruz. Yüzde 18'lik doğal gaz indirimi sanayide, imalat sektöründe bir anlamda 'teşvik' niteliği taşıyacaktır. Aynı zamanda doğal gaz fiyatlarındaki düşüş, enflasyona da olumlu etki yapacaktır" diyor.

18 percent discount for the industry in natural gas

The government, which increased the price of natural gas 85 percent in 2008, started 2009 with discounts of 17 percent for residences and 18 percent for the industry.



Turkish industrialists gained hope following the increases amounting to 85 percent on natural gas in 2008 with the news of a discount this time. The amount of the discount announced by Prime Minister Recep Tayip Erdoğan is 17 percent for residences and 18 percent for the industry. The discounts are expected to be observed in the bills in February. TOBB Vice-President Hüseyin Üzülmöz draws attention to the fact that the 18 percent discount on natural gas prices for the industry will bring down the input cost of firms. Üzülmöz states that discounts of 17 percent for residences and 18 percent for the industry on natural gas prices effective February are extremely important especially in the environment we are in. Drawing attention to the fact that the industry has to compete with world markets, with high inputs costs, says; "We are happy that a discount of 18 percent is granted to the industry on natural gas prices and that announcements are made that such discounts will continue. The 18 percent natural gas discount will serve as an incentive for the manufacturing industry. At the same time, the drop in the natural gas prices will have a positive impact on inflation".

Pazar payı 2013'de yüzde 10'a çıkıyor

Market share will go up to 10 percent in 2013



Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın, 2009–2013 dönemini kapsayan Stratejik Planı, yurt dışı müteahhitlikte pazar payının artacağını öngörüyor

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın (DTM), 2009–2013 Stratejik Planı'nda, yurt dışı müteahhitlikte yüzde 4'e yaklaşan pazar payının, yüzde 10'a çıkarılması hedefleniyor. Rekabetçi bir yapı oluşturulabilmesi amacıyla firmalara, yıllık ihracatın yüzde 1'i seviyesinde devlet yardımı yapılması öngörülüyor. Bu amaçla DTM, 2009–2013 dönemini kapsayan bir Stratejik Plan hazırladı. Bu kapsamda, sürdürülebilir ihracat artışı sağlayacak rekabetçi bir yapı oluşturulabilmesi için, firmalara ar-ge, marka ve tanıtım-pazarlama konularında çok yönlü teknik ve mali destek sağlamaya devam edilecek. Söz konusu devlet yardımlarının yıllık ihracatın yüzde 1'i seviyesine çıkarılması hedefleniyor. Plana göre, ülke üretiminde önemli bir paya sahip olan KOBİ'lerin ölçek ekonomilerine ulaşmalarını sağlayacak bir yapıya kavuşturulmasına yönelik çalışmalar da sürdürülecek. Bu çerçevede, KOBİ'lerin yüksek teknoloji içeren, sermaye yoğun sektörlerde de etkinliklerini artırmaları için, birlikte hareket ederek ortak satın alma, ortak pazarlama ve yenilikçilik girişimlerinde bulunabilmeleri için, ulusal kümelenme politikası çerçevesinde gerçekleştirilecek olan Türkiye'de Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi Projesi ile KOBİ'lerin ihracattaki paylarının artırılması öngörülüyor.

The strategic plan of Undersecretariat of Foreign Trade covering the 2009-2013 period predicts that the market share will increase in international contracting

In the Strategic Plan for 2009-2013 of Undersecretariat of Foreign Trade (UFT), it is aimed at increasing the approximately 4 percent market share in international contracting to 10 percent. A government aid at the level of 1 percent of yearly exports is planned for firms so that a competitive structure may be formed. To that end, UFT drafted a strategic plan covering the 2009-2013 period. In this context, multifaceted technical and financial support in the fields of R&D, brand and promotion-marketing will be supplied to firms so that a competitive structure to ensure a sustainable increase in exports may be formed. The target is to raise this government aid to 1 percent of yearly exports. According to the plan, also activities will be performed for forming a structure to allow SMSEs, which have an important share of the country's output, reach economies of scale. Under this framework, the shares of SMSEs in exports will be increased through the project on development of clustering policy in Turkey which will be undertaken under the national clustering policy so that SMSEs may boost their activities in the high technology capital intensive industries for being involved in joint purchasing, joint marketing and innovation initiatives, acting together.



QUARRY

FULL BODY PORCELAIN



HomeWorks is a trademark of Hitit Seramik
www.homeworks.eu

Sanayiciler ilk altı aydan umudu kesti

İSO'nun Ekonomik Durum Tespit Anketi, işletmelerin, bu yılın ilk yarısının yeni siparişler hariç tüm göstergelerde 2008'in ikinci yarısına göre daha olumsuz geçeceği beklentisi içinde olduğunu ortaya koydu.

Industrialists give up hope on the first six months

Istanbul Chamber of Industry's Economic Situation Survey revealed that companies expect that the first half of this year will be more adverse compared with the second half of 2008 by all indicators, save new orders.

Özel sektör imalat sanayisinin içinde bulunduğu koşulları, sorunları, beklenti ve öngörülerini tespit edebilmek, çözüm önerileri geliştirebilmek amacıyla İstanbul Sanayi Odası (İSO) üyeleri arasında gerçekleştirilen anketin 2008 yılı ikinci yarısını kapsayan sonuçları ile 2009 beklentileri, Yönetim Kurulu Başkanı Tanıl Küçük tarafından basın toplantısıyla kamuoyuna açıklandı. Bundan önceki anketlerde beklentilerin, sanayicinin her koşulda iyimserliğini koruduğunu, geleceğe umutla baktığını ortaya koyarken, 2008 yılının ikinci yarısına ilişkin ankette, bu durumun değişmiş görüldüğü ifade edildi.

Anket, işletmelerin, bu yılın ilk yarısının yeni siparişler hariç tüm göstergelerde 2008'in ikinci yarısına göre daha olumsuz geçeceği beklentisi içinde olduğunu ortaya koydu. 2009'un ilk yarısında işletmelerin yüzde 59,8'i üretimlerinde, yüzde 61,7'si iç satışlarında, yüzde 56'sı dış satışlarında, yüzde 51,2'si de istihdamlarında azalma bekliyor. Yeni siparişlerinde azalma bekleyen işletmelerin oranı ise yüzde 61,3 ile 2008'in ikinci yarısının gerçekleşme düzeyi olan yüzde 63'e oldukça yakın oldu. Anket sonuçlarına geniş bir zaman aralığından bakıldığında, beklentilerdeki iyimserliğin aynı ölçüde hayata geçmediğinin görüldüğü, dolayısıyla 2009'un ilk yarısının beklentilerdekinden daha sıkıntılı geçeceğinin öngörülebileceği kaydedildi.

Ankette, çalışmaya katılan işletmelerin 2009 yılında ekonominin önemli ölçüde küçüleceği beklentisi içinde olduğu, işletmelerin bu yıl GSYH'de yüzde 2,6 oranında daralma beklediği ifade edildi. Çalışmaya katılan işletmelerin 2009 için ÜFE tahmini ortalaması yüzde 9,8, TÜFE tahmini ortalaması ise yüzde 10,1 oldu. 2009 için öngörülen enflasyon oranı yüzde 7,5 olmasına karşın, çalışmaya katılan işletmelerin enflasyon beklentileri daha yüksek. Çalışmaya katılan işletmelerin 2009 yılsonu dolar kuru tahmini 1,67 TL, Euro kur tahmini ise 2,26 TL düzeyinde oldu.



İSO Yönetim Kurulu Başkanı (ICI Chairman of Board of Directors)
Tanıl Küçük

Results, covering the second half of 2008 and 2009 expectations of the survey held among members of Istanbul Chamber of Industry (ICI) for determining the conditions, problems, expectations and predictions of the private sector manufacturing industry and developing solution proposals, were announced to the public in a press conference by Chairman of Board of Directors Tanıl Küçük. Previous surveys revealed that the industrialists maintained their optimism under any circumstances, looking at the future with hope, the survey on the second half of 2009 showed that this situation has changed. The survey revealed that companies expect that the first half of this year will be more adverse compared with the second half of 2008 based on all indicators, save new orders. In the first half of 2009, 59.8 percent of companies expect a decrease in production, 61.7 percent in domestic sales, 56 percent in exports and 51.2 percent in employment. The percentage of companies expecting a reduction in new orders is 61.3 percent which is rather close to 63 percent which was the actual figure in the second half of 2008. Looking at survey results over a broad time span, it is observed that the optimism in expectations did not take place at the same level in real life and therefore, it can be expected that the first half of 2009 may be more troublesome than expected.

The survey found that companies participating in the study expect a significant contraction in the economy in 2009 with the decrease in NDP expected was 2.6 percent this year. Year 2009 average MPI prediction of companies taking part in the study was 9.8 percent with the average CPI estimate being 10.1 percent. Although the inflation envisioned for 2009 is 7.5 percent, the inflation expectations of companies participating in the study are higher. The participant companies predict a Dollar rate of 1.67 TL and a Euro rate of 2.26 TL for the end of 2009.

creavit®
"Aynı bakıyoruz, farklı görüyoruz"

Ben. Dünya. Benim Dünyam.

Unicera'da
görüşelim,
benim dünyamda
buluşalım.



Benim dünyamda "liderlik" var.

Benim dünyam hep en iyi olmak, her zaman en iyiyi sunmak için çalışmayı gerektiren bir dünya... Sorumluluğunun bilincinde olan ve empati yapma becerisini öne çıkaran bir dünya... Kalite standartlarının da üstüne çıkmayı hedefleyen, ama hedeflerini gerçekleştirme yolunda adil olmayı başaran bir dünya...

Benim dünyam, anlamayı, saygı duymayı, yönetmeyi çok iyi bilen bir dünya...

3.Hol
309 Nolu Stand
Tüyap İstanbul

UNI
CERA
ISTANBUL

Seramik ve
Banyo Fuarı
International
Ceramic &
Bathroom Fair

Çanakçılar
SIRKETLER GRUBU

www.creavit.com.tr

Türkiye'nin katılım sürecinde en çok zorlanacağı konu; ÇEVRE

The topic where Turkey will have the hardest time in the accession process; the ENVIRONMENT

Türkiye'de çevrenin korunması ve kirliliğin önlenmesi konularına ayrılan kaynağın yetersizliğinin bilindiğine de dikkat çeken Zeynep Bodur Okyay, ancak çevre yatırımlarının finansman sorunlarının Türkiye'nin genel ekonomik sorunlarından bağımsız düşünülmemeyeceğini söyledi.

Drawing attention to the fact that the insufficiency of funds allocated to the issues of environmental protection and pollution control in Turkey is known, Zeynep Bodur Okyay said that however, the financing problems of environmental investments may not be considered independently of the general economic problems of Turkey

Kaynakların etkin kullanımı, atıkların en aza indirilmesi, insan sağlığı ve çevre kalitesinin en üst düzeye çıkarılması doğrultusunda, üyelerin faaliyetlerini destekleme ve çevre bilincini geliştirmeye yönelik çalışmalarını 1986 yılından bu yana sürdüren İstanbul Sanayi Odası (İSO), çevrenin değişik alanlarındaki yıllık faaliyetlerinin ve bir sonraki çalışma programının katılımcılara sunulduğu 2008 yılı Çevre Danışma Kurulu Toplantısı'nın ana gündem maddesi "Küresel Ekonomik Krizde Yatırımların Finansmanı ve Çevrenin Etkisi" idi. 2008 yılı Çevre İhtisas Kurulu Toplantısı, Türkiye Seramik Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı, aynı zamanda da İSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Çevre İhtisas Kurulu Başkanı Zeynep Bodur Okyay'ın açılış konuşmasıyla başladı. Toplantının diğer katılımcıları ise İstanbul Vali Yardımcısı Vedat Müftüoğlu, İstanbul Kültür Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nden Prof. Dr. Emre Alkin, İSO Çevre İhtisas Kurulu Üyesi Koray Eti, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Çevre Koruma ve Kontrol Daire Başkanı Doç. Dr. İbrahim Demir ve Çevre ve Orman Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Sedat Kadioğlu'ydü.

İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı



ISO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Zeynep Bodur Okyay
Vice-Chairperson of Board of Directors ISO

The main item of agenda of year 2008 Environmental Consulting Boards Meeting, where annual activities in various fields of environment and the next activity program of Istanbul Chamber of Industry (ISO) which has pursued its activities on supporting the operations of its members and developing environmental awareness by effective use of resources, minimizing wastes and bringing the quality of human health and the environment to the highest level since 1986 were presented to the participants, was "Investment Financing and Impact of the Environment in The Global Economic Crisis". Year 2008 Environmental Specialization Board meeting started with the opening speech of Turkish Ceramics Federation Chairperson of the Board and also the Vice-Chairperson of Board of Directors and Chairperson of Environmental Specialization Board of ISO; Zeynep Bodur Okyay. Other participants at the meeting were Istanbul Deputy Governor Vedat Müftüoğlu, Prof. Dr. Emre Alkin from Istanbul Kültür University Faculty of Economic and Administrative Sciences, ISO Environmental Specialization Board Member Koray Eti, Istanbul Metropolitan Municipality Environmental Protection and Control Department Head Assoc. Prof. Dr. İbrahim Demir and Ministry of the Environment and Forestry Deputy Undersecretary Sedat Kadioğlu.

Zeynep Bodur Okyay, Vice-Chairperson of Board of Directors



ve Çevre İhtisas Kurulu Başkanı Zeynep Bodur Okyay, farklı kesimler tarafından yürütülen birçok önemli çalışmaya ve alınan yola karşın, AB uyum düzeyi bugün itibarıyla değerlendirildiğinde, Türkiye'nin katılım sürecinde en çok zorlanacağı konunun çevre olduğunun görüldüğünü söyledi. Okyay, konuşmasında, sürdürülebilir büyüme anlayışı çerçevesinde çevre bilincinin hızla geliştiği, çevreyi korumakla ilgili amaçların uluslararası ve ulusal düzeylerde her geçen gün önem kazandığı bir ortamda, toplumsal sorumluluğun, işletmelerin de göz ardı edemeyeceği bir konu durumuna geldiğini vurguladı.

Refahı artırmak için sanayileşme çabalarını sürdürürken çevreyi korumanın ana hedef olması gerektiğinin altını çizen Okyay, çevre ekseninde ulusal çevre mevzuatının AB müktesebatıyla uyumlaştırılması, çevreyle ilgili uluslararası anlaşmaların imzalanması ve üretime ilişkin stratejilerde çevre dostu teknolojilerin kullanımının öngörülmesinin, önemli fırsatlar olduğunu ifade etti. Çevre başlığı altında yer alan AB direktiflerinin gerek 300'ü bulan sayılarının fazlalığı, gerekse kapsamlarının genişliği açısından AB müktesebatının önemli bir bölümünü oluşturduğunu belirten Çevre İhtisas Kurulu Başkanı Zeynep Bodur Okyay, "Söz konusu direktiflerin ülkemizde uygulanması, çevreyle ilgili tüm kesimlerin bu direktifler bazında uzun süreli işbirliğini gerektirmektedir" dedi.

Türkiye'de çevrenin korunması ve kirliliğin önlenmesi konularına ayrılan kaynağın yetersizliğinin bilindiğine de dikkat çeken Zeynep Bodur Okyay, ancak çevre yatırımlarının finansman sorunlarının Türkiye'nin genel ekonomik sorunlarından bağımsız düşünülmemeyeceğini söyledi. Okyay sözlerine şöyle devam etti: "Örneğin 2001 yılına kadar uygulanmış olan çevre kirliliğini önleme fonu uzun vadeli çevre politikalarının uygulanmasını elverecek şekilde kullanılmamıştır. Aslında diğer sektörlerin çevre alanındaki harcamaları, Çevre ve Orman Bakanlığı kadar önem taşımaktadır. Enerji, sanayi, tarım ve turizm sektörlerinin faaliyetlerinin çevre göz önüne alınarak sürdürülmesi, finansman kaynaklarının da bu yönde tahsis edilmesi gerekmektedir." Okyay, krizin kendini yoğun olarak hissettirdiği dönemde ABD'deki kurtarma paketi incelendiğinde, AR-GE, temiz enerji yatırımları, güneş enerjisi, hibrid otomobiller ve enerji verimliliği gibi çevreci uygulamalara vergi indirimleri ve teşviklerin olduğuna dikkati çekti.

and Chairperson of Environmental Specialization Board of Istanbul Chamber of Industry, said that despite numerous significant activities pursued by different segments, considering the level of adaptation to EU as of today, the topic where Turkey will have the hardest time in the accession process appears to be the environment. In her speech, Okyay stressed that in a setting where environmental awareness rapidly progresses under the concept of sustainable growth and objectives on environmental protection gains importance each passing day at international and national levels, societal responsibility has become a matter which cannot be disregarded by companies.

Emphasizing that environmental protection should be the main target when pursuing the efforts for industrialization to enhance welfare; Okyay said that in strategies relating to harmonization of national environmental legislation with EU acquis in terms of the environment, signing of international treaties relating to the environment and production, stipulation of use of environmental friendly technologies are significant opportunities. Environmental Specialization Board Chairperson Zeynep Bodur Okyay, who said that the EU Directives included under the heading of the environment comprise a major portion of EU acquis in terms of their number nearing 300 and also the broadness of their scopes, added; "Implementation of these directives in our country requires long-term collaboration of all sectors relating to the environment on the basis of such directives".

Drawing attention to the fact that the insufficiency of funds allocated to the issues of environmental protection and pollution control in Turkey is known, Zeynep Bodur Okyay said that however, the financing problems of environmental investments may not be considered independantly from the general economic problems of Turkey. Okyay added; "For example, the environmental pollution prevention fund implemented until 2001 was not used in such a way to allow implementation of long-term environmental policies. In fact, environmental expenditures of other sectors must be as significant as those by Ministry of the Environment and Forestry. It is necessary that operations of energy, manufacturing, agriculture and tourism industries are pursued considering the environment and financing resources are allocated in this direction". Okyay emphasized that the bailout package in USA in this period, where the crisis is making itself felt strongly, includes tax allowances and incentives for environmentalist practices like R&D, clean energy projects, solar energy, hybrid cars and energy efficiency.

Kaynakça

İstanbul Sanayi Odası yayın organı İSO Ekonomi'nin Şubat 2009 tarihli 515.sayısından alıntılanmıştır

Excerpted from issue no. 515 dated February 2009 of Istanbul Chamber of Industry publication ISO Ekonomi.

Courtesy

Devlet enerjiye 2,8 milyar lira yatıracak

Government to invest 2.8 billion Liras in energy

Türkiye enerji kavşağında olmasına rağmen, enerjide dışa bağımlılığıyla her yıl sorunlarla karşılaşılıyor.

Enerji sektörüne bu yıl yapılacak yatırım tutarı yüzde 17 oranında arttı. 2009 Yılı Yatırım Programı'ndan yapılan derlemeye göre, sektöre yatırım için bu yıl 2,8 milyar lira aktarılacak. Geçen yıl enerji yatırımları için 2,4 milyar lira tutarında ödenek konmuştu. Sektörde en fazla yatırımı, aralarında büyük oranla Baraj ve HES'ler gibi çeşitli projelere 1,16 milyar liralık ödenek ayrılan Devlet Su İşleri (DSİ) Genel Müdürlüğü yapacak. Bunu, 634 milyon 500 bin liralık yatırım ödeneğiyle Elektrik Üretim A.Ş. (EÜAŞ) Genel Müdürlüğü, 550 milyon YTL tutarında yatırım ödeneği ile Türkiye Elektrik Dağıtım A.Ş. (TEDAŞ) Genel Müdürlüğü, 450 bin liralık ödenek ile Türkiye Elektrik İletim A.Ş. (TEİAŞ) Genel Müdürlüğü takip ediyor. Elektrik İşleri Etüd İdaresi Genel Müdürlüğü'ne 8 milyon 585 bin lira, Karayolları Genel Müdürlüğüne 2 milyon 171 bin lira, Türkiye Elektrik Ticaret ve Taahhüt A.Ş. Genel Müdürlüğüne 2 milyon lira, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığına 1 milyon 953 bin lira, GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığına 1 milyon 900 bin lira, Ankara Doğal Gaz Üretim A.Ş.'ye de 40 bin lira ödenek ayrıldı.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), 2009 yılı ulusal doğal gaz tüketim tahminini 35 milyar olarak belirledi. Buna göre, 4646 sayılı Doğal Gaz Piyasası Kanunu'nun ilgili maddesi ile Doğal Gaz Piyasası Lisans Yönetmeliği'nin ilgili maddeleri uyarınca, 2009 yılı ulusal doğal gaz tüketim tahmininin doğal gazın 9155 kcal/m³ üst ısı değeri esas alınarak 35 milyar metreküp yani 372 milyar kilovat saat olarak belirlenmesine karar verildi. Türkiye'de 2008 yılında ise yaklaşık 36,9 milyar metreküp doğal gaz tüketildi. BOTAŞ'ın 2008 yılı doğal gaz satışlarının sektörel dağılımı incelendiğinde bunun yüzde 53,9'u elektrik, yüzde 0,1'i gübre, yüzde 21,5'i konut ve yüzde 21,2'si sanayi sektörlerinde kullanıldı. Buna göre, 2008 yılında elektrik enerjisi üretiminde 19,9 milyar metreküp, gübre sektöründe 26,6 milyon metreküp doğal gaz tüketildi. Geçen yıl konutlarda doğal gaz tüketimi ise bir önceki yıla oranla yüzde 2,9 oranında artarak 7,9 milyar metreküp, sanayide ise yüzde 2,7 oranında artarak 7,8 milyar metreküp doğal gaz tüketimi gerçekleşti.



Despite being an energy hub, Turkey encounters problems each year with its dependence on foreign energy.

The amount of investments to be made in the energy industry this year grew by 17 percent. According to compilations made from year 2009 investment program, 2.8 billion Liras will be transferred to the industry for investments this year. Appropriation was 2.4 billion Liras for energy investments last year. The largest investment in the industry will be made by State Hydraulic Works (DSI) General Directorate to which 1.16 billion Liras are appropriated for projects like dams and hydroelectric power stations. Next come Elektrik Üretim A.Ş. (EÜAŞ) General Directorate with an investment appropriation of 634,500 Liras, Türkiye Elektrik Dağıtım A.Ş. (TEDAŞ) General Directorate with an investment budget of 550 million TL and Türkiye Elektrik İletim A.Ş. (TEİAŞ) General Directorate with an investment budget of 450,000 TL. Appropriation for Electrical Works Survey Administration General Directorate is 8,585,000 TL, followed by 2,171 TL for General Directorate of Highways, 2 million TL for Türkiye Elektrik Ticaret ve Taahhüt A.Ş. General Directorate; 1,953,000 TL for Ministry of Energy and Natural Resources; 1,900,000 for GAP Regional Development Administration and 40,000 TL for Ankara Doğal Gaz Üretim A.Ş.

Energy Market Regulation Authority (EMRA) set its national natural gas consumption projection for 2009 as 35 billion TL. Accordingly, as per applicable article of Natural Gas Market Act no. 4646 and applicable articles of Natural Gas Market Licence Regulation, it was decided that year 2009 national natural gas consumption projection is set as 35 billion cubic meters; that is, 372 billion kilowatt hours, based on the upper calorific value of 9155 kcal/m³ for natural gas. In Turkey, in 2008, approximately 36.9 billion cubic meters of natural gas was consumed. Looking at the sectoral breakdown of BOTAŞ's year 2008 natural gas sales, 53.9 percent of this was used in the electricity industry, 0.1 percent in fertilizer, 21.5 percent in housing and 21.2 percent in the manufacturing industries. Accordingly, in 2008, 19.9 billion cubic meters of natural gas were used in electrical energy generation, with this figure being 26.6 million cubic meters for the fertilizer industry. Last year, consumption of natural gas in homes became 7.9 billion cubic meters with an increase of 2.9 percent compared with the previous year and consumption of natural gas in the industry was 7.8 billion cubic meters with an increase of 2.7 percent.

DURAVIT



Yaşayan banyolar, Vitrifliye, Banyo Mobilyası, Duş Tekneleri, Akrilik Küvetler, Hidromasaj Sistemleri ve Banyo Aksesuarları: bir banyo için gereksiniminiz olan her şey Duravit'te. Bilgi almak ister misiniz? Lütfen Duravit'le temasa geçiniz. DURAVIT Yapı Ürünleri San. ve Tic. A.Ş., 34956 Tuzla/İstanbul, Telefon +90 216 458 51 51, Fax +90 216 458 51 95, info@tr.duravit.com

Living bathrooms | www.duravit.com.tr

Rüzgâr enerjisi üretimini üçe katladık

We tripled wind energy production



Avrupa Rüzgâr Enerjisi Birliği'nin verilerine göre, 2007 yılı sonunda Avrupa'da 16'ncı sırada bulunan Türkiye, geçen yılsonunda Belçika ve Norveç'i geride bırakarak 14'üncü sıraya çıktı.

According to European Wind Energy Association data; Turkey, which ranked 16th in Europe at the end of 2007, went up to 14th place, leaving behind Belgium and Norway at the end of last year.

Çevreye en duyarlı enerji elde etme yöntemi olarak dünyada kabul gören rüzgâr enerjisinde, Türkiye 2008'de üretimini üçe katladı. Türkiye geçen yıl rüzgârdan elektrik üretimini yüzde 195 artırdı. 2007 yılı sonunda 147 megavatlık rüzgâr enerjisi üretimi olan Türkiye, geçen yıl buna eklediği 286 megavat kapasiteyle toplamda 433 megavat kapasiteye ulaştı. Avrupa Rüzgâr Enerjisi Birliği'nin (EWEA) verilerine göre, 2007 yılı sonu itibarıyla rüzgâr enerjisinde Avrupa'da 16'ncı sırada bulunan Türkiye, geçen yılsonunda Belçika ve Norveç'i geride bırakarak 14'üncü sıraya çıktı. Rüzgâr enerjisinde Avrupa'da ilk sırayı, 23 bin 903 megavatla aynı zamanda dünya liderliğini sürdüren Almanya alırken, bu ülkeyi 16 bin 754 megavatla İspanya ve 3 bin 736 megavatla İtalya takip ediyor. Avrupa'da rüzgâr enerjisine öncülük eden diğer ülkeler 3 bin 404 megavatla Fransa, 3 bin 241 megavatla İngiltere, 3 bin 180 megavatla Danimarka ve 2 bin 862 megavatla Portekiz şeklinde sıralanıyor. Rüzgâr enerjisinde Türkiye'nin önünde yer alan diğer Avrupa ülkeleri arasında 2 bin 225 megavatla Hollanda, 1021 megavatla İsveç, 1002 megavatla İrlanda, 995 megavatla Avusturya, 985 megavatla Yunanistan ve 472 megavatla Polonya bulunuyor. EWEA, Avrupa'da geçen yıl yeni elektrik enerjisi üretimi kapasitesinde yüzde 43 payla rüzgâr santrallerinin ilk sıraya yerleştiğini ve 2007 sonunda 57 bin 139 megavat olan rüzgâr enerjisi üretiminin geçen yılsonunda 65 bin 947 megavata ulaştığını duyurdu. Verilere göre, Avrupa'da her iş gününde 20 rüzgâr tribünü faaliyete girerken kurulu rüzgâr enerjisi kapasitesi, toplam elektrik üretiminin yüzde 4,2'sine karşılık geliyor.

Turkey tripled its production in 2008 in wind energy which is regarded to be the most environmentally sensitive energy generation method in the world. Turkey increased its wind electricity production last year by 195 percent. With a wind energy production of 147 megawatts at the end of 2007, Turkey reached 433 megawatts in total with the 286 megawatt capacity it added last year. According to European Wind Energy Association (EWEA) data; Turkey, which ranked 16th in Europe at the end of 2007, rose to 14th place, leaving behind Belgium and Norway at the end of last year. In wind energy in Europe; Germany, which also is the world leader with 23,903 megawatts, ranks first in Europe, this country is followed by Spain with 16,754 megawatts and Italy with 3,736 megawatts. Other countries that are leaders in world energy in Europe are France with 3,404 megawatts, UK with 3,241 megawatts, Denmark with 3,180 megawatts and Portugal with 2,862 megawatts. Among other European countries which are in front of Turkey in wind energy are Holland with 2,225 megawatts, Sweden with 1,021 megawatts, Ireland with 1,002 megawatts, Austria with 995 megawatts, Greece with 985 megawatts and Poland with 472 megawatts. EWEA announced that wind power stations took first place with 43 percent in terms of new electrical energy generation capacity in Europe last year and that the wind energy generation, which was 57,139 megawatts at the end of 2007, reached 65,947 megawatts at the end of last year. Data shows that while 20 wind turbines are launched each working day in Europe, the installed wind energy capacity accounts for 4.2 percent of total electricity production.



Yeni ürünlerimizi
paylaşmak için
**21. Uluslararası
Unicera Fuarı**
iyi bir neden

Yapı sektörümüzü geleceğe taşıyan uluslararası bir fuarı paylaşmanın ve yeni ürünlerimizi sergilemenin mutluluğunu yaşıyoruz.

Ortamları güzelleştirmek, değiştirmek, yenilemek için seramik dünyasının yeni yıldızı
Bien, iyi bir neden.

1 – 5 Nisan 2009
10.00 – 19.00
Tüyap – Beylikdüzü
Hol: 3 Stand: 316



Germiyan Saatçioğlu, Türkiye Seramik Federasyonu Genel Sekreteri
Secretary General of Turkish Ceramics Federation

Avrupa Birliği ülkelerinde seramik sanayinin geleceği - 2012 yılı sonrası çevre mevzuatı

The future of ceramic industry in European Union countries – Post-2012 environmental legislation

Avrupa Birliği'nde (AB) seramik sektörünü yakından ilgilendiren teknik, ticari ve çevre mevzuatlarının 2012 yılı sonrası uygulamaları hakkındaki çalışmalar hızla devam etmektedir. İklim değişikliği adıyla andığımız "Emissions Trading Scheme", ETS Direktifi'nin 2012 yılı sonrasında uygulanacağı yeni metni üzerinde AB'deki seramik üreticisi şirketler ve sivil toplum örgütlerinin katıldığı fikir alışverişleri ve tartışmalar sonuçlanmış; Avrupa Parlamentosu, 17 Aralık 2008'de ETS Direktifi'nin aşağıdaki şekilde revizyonunu kabul etmiştir. Burada seramik üreticileri için önemli olan, bu Direktif'in seramik sektörüne nasıl etki edeceğidir.

Emissions Trading Scheme, ETS'in Seramik Sanayini kapsamı:

Yeni Kural: ETS Direktifi'nin 1 sayılı Ek'ine göre, kapsama giren seramik tesislerinin tarifi 2012 yılı uygulaması öncesine göre değişmiştir: Seramik fırınının (kiln) kapasitesi (4 metreküp'ten büyük) ve fırının yüklem yoğunluğu (setting density) (300 kilogram/metreküp'den büyük) tariftan çıkartılmıştır. Günde 75 ton üzerinde üretim kapasitesi (production capacity exceeding 75 ton/gün) tarifte tek geçerli kriter olarak bırakılmıştır. Bu değişikliğin etkisi: ETS'in 2005-2007 dönemi birinci fazında kapsama alınmamış olan AB'deki 500-800 adet seramik tesisi bu değişiklikle kapsam içerisine girecektir. Bu tesislerin başlıcaları, seramik karo üreten tesisler ve kısmen de sınırlı sayıdaki çatı kiremitleri ve tuğlalar ile seramik sağlık gereçleri üreten tesislerdir.

- AB'de ulusal seviyede 75 ton/gün kriterinin takdiri için her ülkede değişik metodlar uygulanmaktadır.
- Değişikliğe uğrayan Ek Madde 2'de 75 ton/gün eşiğinin belirlenmesi sırasında bir seramik tesisi içerisindeki her birimin kendi üretim kapasitesi birbirine eklenerek toplanmaktadır.
- Seramik tesislerinde, seramik sanayiine mahsus olan 75 ton/gün eşiği, yanma tesislerindeki (combustion installations) 20 Megawatt eşiğinin önüne geçmektedir. (Ek 1 Madde 4)
- Bir seramik tesisinin ETS'e dahil olması halinde, tesiste mevcut olan bütün yanma ünitelerinin sera gazı ruhsatına (greenhouse gas permit) dahil edilmesi mecburi olacaktır.

Konu üzerinde yorumlar

Tesis'in tarifi: ETS revize metni "tesis" tarifini değiştirmiyor: Tesis; "Annex I'de listelenmiş olan faaliyetlerden birinin veya birkaçının gerçekleştirildiği ve aynı zamanda gerçekleştirilen faaliyetlerle doğrudan teknik bağlantısı olan ve hava kirliliğine ve emisyonu sebep olabilecek diğer bazı yardımcı faaliyetlerin gerçekleştirildiği sabit bir teknik birim" olarak tarif edilmektedir.

Work on post-2012 implementations of the technical, trade and environmental legislation, which concern the ceramics industry closely in European Union (EU), has picked up speed. Exchanges of opinion and debates participated in by the ceramic manufacturers and NGOs in EU on the new text of the "Emissions Trading Scheme", ETS Directive, known as the climate change scheme to be implemented after 2012 have come to conclusion with European Parliament, adopting the following revision of the ETS Directive on December 17, 2008. Here, the important point for ceramic manufacturers is what kind of an impact this Directive will have on the ceramics industry.

Emissions Trading Scheme, ETS's impact on the Ceramics Industry:

New Rule: According to Annex no. 1 of the ETS Directive, the definition of covered ceramic installations has changed compared with the pre-2012 implementation: The references to the capacity of the ceramic kiln (more than 4 cubic meters) and the setting density of the kiln (over 300 kilograms/cubic meters) have been deleted from the definition. Production capacity exceeding 75 tons/day has remained as the sole valid criterion in the definition.

Impact of this revision: About 500-800 ceramic installations in EU, which were not covered in the first phase of 2005-2007 period of ETS, will be included due to this revision. The main ones among such installations are ceramic tile manufacturing installations and in part, limited number of installations manufacturing roof tiles and bricks and ceramic sanitary ware.

- Different methods are used in each individual country for assessment of the 75 tons/day criterion at the national level in EU.
- In determination of the 75 tons/day threshold in the revised supplementary article 2, the individual production capacities of each unit in a ceramics installation are added to each other.
- In ceramics installations, the 75 tons/day threshold dedicated to the ceramics industry is gaining priority over the 20 Megawatt threshold in combustion installations (Annex 1, Article 4).
- If a ceramics installation is covered by ETS, it will be mandatory for all combustion units existing in the installation to be included in the greenhouse gas permit.

Comments on the issue

Definition of installation: The revised text of ETS leaves the definition of an "installation" unchanged: Installation is defined as "A stationary technical unit where one or more activities listed in Annex I are

Böylece, tesis seramik fırını (kiln) değildir, GHG emisyon ruhsatı tarafından kapsanan varlığın tamamıdır. Fırın, revize edilen Ek I'deki terminolojiye göre daha ziyade bir "ünite"dir. "Tesis" tanımının açıklaması hakkında daha fazla bilgi IPPC web sitesinde bulunmaktadır. (http://ec.europa.eu/environment/air/pollutants/stationary/ippc/general_guidance.htm)

Bununla birlikte ETS ile IPPC arasında yakma tesisleri konusunda önemli farklar bulunmaktadır. Art.11.1'e göre, her üye devlet 30 Eylül 2011 tarihine kadar ülkelerindeki tesislerin listesini açıklayacaktır.

Küçük tesislerin istisnası

ETS Direktifi'nin revize edilen 27. Maddesi'ne göre, üye devletler isterlerse 30 Eylül 2011 tarihinde yapacakları açıklamayı takip eden 3 yıl süreyle her yıl için emisyonları 25.000 tCO₂/yıl altında olan tesisleri ETS'den muaf tutabilirler.

CO₂ tahsisatlarının miktarı

- Amaç: Toplam AB sera gazları atımlarını 1990 yılına göre 2020 yılında yüzde 20 oranında azaltmaktır.
- Bu, ETS sektörü için 2005 yılındaki atım miktarlarının 2020 yılında yüzde 21 azaltılması hedefi demektir.
- ETS sektörü için tahsisat miktarları, 2008-2012 dönemindeki ortalama atım miktarları üzerinden hesaplanacak ve 2012 yılı sonrasında 5 yıl boyunca her yıl için yılda yüzde 1,74 oranında azaltılacaktır.
- 2013 yılının kesin atım miktarları "Komisyon" tarafından 30 Haziran 2010 yılında yayınlanacaktır. Daha sonra her yıl için bu miktarlar yüzde 1,74 oranında azaltılacaktır. (ETS Direktifi Madde 9)

Halihazırda kapsam içi olmayan seramik tesisleri

Yeni metin, AB çapında 2013 yılı için geçerli olacak kesin emisyon tahsisat miktarlarının yeniden hesaplanması amacıyla, ETS'e 2013 yılına kadar dahil olmamış olan tesislerin, gerçekleşmiş ve bağımsız kuruluşlarca onaylanmış emisyon miktarlarını, üye devletlerdeki bağlı buldukları yetkili mercilere sunmalarını istemektedir. Bu data 30 Nisan 2010 tarihine kadar üye devletlere sunulmak mecburiyetindedir. Talep edilen data tesisin 2005 yılından 2007 yılına kadar olan toplam ortalama gaz atımlarıdır.

Tahsisatların verilmesi

- 2013 yılında "Carbon Leakage"e girmeyen sektörlerle tahsisatlarının yüzde 80'i en iyi uygulamalar kapsamında (BAT-Best Available Technologies) kıyaslama (benchmarking) yoluyla ücretsiz olarak tahsis edilecek, kalan yüzde 20'sini ise şirket, karbon borsasından satınalma (auctioning) yoluyla temin edecektir. Bedelsiz tahsisatlar (free allocations) daha sonra 2020 yılında kıyaslamaların (benchmarking) yüzde 30'u kadar azaltılacak ve 2027 yılına kadar sıfıra indirilecektir.
- "Carbon Leakage"e giren sektörler için tahsisatlarının yüzde 100'ü kıyaslamaya (benchmarking) göre tahsis edilecektir. Bu da, halen devam etmekte olan 'benchmarking' çalışmasında ele alınacak en iyi tesislerin emisyon değerlerinin ortalamasına göre daha yüksek CO₂ emisyonu yani, daha düşük CO₂ verimliliği olan tesislerin, tahsisatlarının bu çalışma sonucunda tespit edilecek bir kısmını borsadan satınalmak zorunda kalacakları anlamına gelmektedir. (Madde 10a11)

Kıyaslama (benchmarking) üzerinde yorumlar

Benchmarking, tesislerin CO₂ ihtiyaçlarının yüzde 80'i veya yüzde 100'ünü bedelsiz alacakları anlamına gelmez. Her bir tesise verilecek olan bedelsiz tahsisatın kesin miktarı ancak "Bedelsiz tahsisatların verilmesinde uyumlaştırılmış ölçüler hakkındaki yönetmelik" in Komisyon tarafından kabul edilmesiyle belli olacaktır. (21 Aralık 2010, Bak. Madde 10a1). Revize direktifte açıklanan kurgu, AB çapındaki tahsisat miktarlarının 30 Haziran 2010 tarihin-

carried out and any other directly associated activities, which have a technical connection with the activities carried out on that site and which could have an effect on emissions and pollution".

Therefore, an installation is not a ceramic kiln; it is the entirety of the entity covered by the GHG emissions licence. According to the terminology in revised Annex I, a kiln is rather a "unit". For further information on the definition of an "installation", one may go to the IPPC website. (http://ec.europa.eu/environment/air/pollutants/stationary/ippc/general_guidance.htm)

However, there are significant differences on the subject of combustion installations between ETS and IPPC. Under Art. 11.1, each member state will disclose the list of installations in the country until September 30, 2011.

Exemption for small installations

According to the revised Article 27 of ETS Directive, member states, at their option, may exempt installations with emissions under 25,000 tCO₂/year each year for a term of 3 years following the disclosure they will make on September 30, 2011 from ETS.

Quantities of CO₂ allocations

- Objective: To reduce total EU greenhouse gas emissions in 2020 by 20 percent compared with 1990.
- This means the target of reduction of emission quantities in 2005 for the ETS industry by 21 percent in 2020.
- Allocation quantities for the ETS industry will be calculated at the average emission quantities in 2008-2012 period and will be reduced by 1.74 percent a year every year for the 5 years following 2012.
- The final emission quantities for 2013 will be published by the "Commission" on June 30, 2010. Thereafter, such quantities will be reduced by 1.74 each year (ETS Directive Article 9).

Presently excluded ceramic installations

The new text requires that installations which were not included in ETS until 2013 submit the actual emission quantities approved by independent organizations to the authorities they are affiliated with in member states for re-calculation of the final emission allocation quantities to be in effect for 2003 through EU. Such data must be submitted to member states until April 30, 2010. The required data is the total average gas emissions of the installation from 2005 until 2007.

Issuance of allocations

- In 2013, 80 percent of their allocations will be allocated free of charge through benchmarking under BAT-Best Available Technologies to sectors not covered by carbon leakage; the remaining 20 percent will be procured by the company through auctioning from the carbon market. Thereafter, free allocations will be reduced by 30 percent of benchmarking in 2020 and will be brought down to zero by 2020.
- For sectors under "Carbon Leakage", 100 percent of their allocations will be made through benchmarking. This means that installations which have a higher CO₂ emission than the average of the emission figures of best installations to be handled in the presently continuing 'benchmarking' study, that is, with lower CO₂ efficiency have to buy a portion of their allocations to be determined as a result of this study through auctioning (Article 10a11).

Comments on benchmarking

Benchmarking does not mean that installations will purchase 80 percent or 100 percent of their requirements free of charge. The final quantity of the free allocation to be assigned to each installation will be determined only upon adoption by the Commission, of "Regulation on fully harmonized implementing measures for allocating free allowances (December 21, 2010, See Article 10a1). The set up explained in the re-

de yayınlanacağı anlamına gelmektedir.

Benchmarklar için göstergeler

Revize edilen Direktif'e göre (Madde 10a1), gelecekteki benchmarklar şöyle olmalı:

- Ex-ante (Atım "emisyona" tarihçesine göre, gerçek üretim ve emisyonlara göre değil)
- Topluluk verimliliğini göz önüne alan. En verimli teknikler, yüksek verimli kojenerasyon, atık gazlardan verimli enerji temini,
- Benchmark, sektörün veya alt sektörün her bir üretim prosesindeki seragazi atımlarında azalmayı ve enerji verimliliğini maksimize etmek için girdiler yerine ürünler için hesaplanmalıdır.
- Başlama noktası, 2007 – 2008 yıllarında bölgedeki sektörler veya alt sektörlerde mevcut olan en verimli tesislerin yüzde 10'unun ortalama performansı olmalıdır.
- Komisyon tarafından ilgili sektörler de dahil olmak üzere uygun paydaşlara danışılmalıdır.

Ecofys'den alınan bilgilere göre, Komisyon için benchmarks üzerinde çalışan danışmanın ön çalışma raporu Şubat 2009'da yayınlanacak ve kendilerine benchmarking ile ilgili tüm sektörleri kapsayan yeni bir çalışma yapma görevi verilecektir.

Auctioning konusunda yönetmelik

30 Haziran 2010 tarihinde Komisyon, Auctioning konusundaki yönetmeliği kabul edecektir. Aynı zamanda Komisyon 31 Aralık 2010 tarihinde satışa çıkartılacak toplam tahsisat miktarını yayınlacaktır. Satışlar milli seviyelerde gerçekleşecektir.

Carbon Leakage

Carbon Leakage tabiri, bir üretim tesisinin Avrupa toprakları üzerinde geçerli olan çevre mevzuatına göre emisyonlarının bedelini ödeyerek maliyetlerinin artması ve rekabet edebilirliğinin azalması sonucunda tesisini Avrupa dışına taşıması tehdidini önlemek, buna karşı bir tedbir almak için icat edilmiştir. Carbon Leakage için kriterler Revize Direktifte Mad.10.a15'de düzenlenmiştir.

- CO2 maliyeti Gayrisafi Katma Değer GVA'nın yüzde 5'inden daha fazla olan ve uluslararası ticarete açıklığı yüzde 30'un üzerinde olan, veya
- CO2 maliyeti Gayrisafi Katma Değer GVA'nın yüzde 30'undan fazla olan veya uluslararası ticarete açıklığı yüzde 30'un üzerinde bulunan.

Not: (GDP = GVA + taxes on products – subsidies on products) (GYIH= GKD + ürün üzerindeki vergiler – ürün üzerindeki sübvansiyonlar) [Uluslararası ticarete açıklık= (sektörün ihracatı + sektörün ithalatı)/sektörün cirosu]

NACE 2008-3 basamak açılımına göre kaplama malzemeleri, sağlık gereçleri, refrakterler vs. tüm seramik alt sektörleri bu kriteri sağlayabilir. Seramik sanayi dışındaki diğer sektörlerden bir çoğu kriterleri sağlamak için daha düşük seviyede açılım ihtiyacındadır. (mesela; cam, kireç, aliminyum, genleşmiş kil, vs.)

Data kalitesi

Carbon Leakage alanına giren ve girmeyen tesislerin kesin olarak belirlenmesi için GVA konusundaki Eurostat datalarının Mart 2009 tarihi itibarıyla yayınlanması beklenilmektedir. Bununla beraber, Avrupa Komisyonu DG Enterprise yetkilileri, Eurostat tarafından temin edilen data kalitesinin sağlıklı olup olmadığı konusundaki kuşkuğunu ifade etmişlerdir. 7 Ocak 2009 tarihli Avrupa Parlamentosu Seramik Forumu toplantısında DG Enterprise'dan Sayın Kevin Bream bu konuya işaret etmiş ve Eurostat dataları daha güvenilir hale getirilene kadar sanayiden gelen dataların DG Environment tarafından kabul edilmesini istemiştir.

vised directive means that EU wide allowance quantities will be published on June 30, 2010.

Indicators for benchmarks

Under the revised Directive (Article 10a1), future benchmarks shall be as follows:

- Ex-ante (Based on "emission" history not on actual production and emissions)
- Considering community efficiency. Most efficient technology, high efficiency cogeneration, efficient energy procurement from emitted gases,
- Benchmark must be calculated for products rather than for inputs, so as to maximize greenhouse gas emission reductions and energy efficiency savings throughout each production process of the sector or the sub-sector concerned.
- The starting point shall be the average performance of the 10 percent most efficient installations in a sector or sub-sector in the Community in the years 2007 – 2008.
- The commission shall consult the relevant stakeholders including the sectors concerned.

According to information received from Ecofys, the preliminary study report of the consultant working on the benchmarks for the Commission will be published in February 2009 and will be assigned the duty of carrying out a new study covering all sectors related to benchmarking.

Regulation on auctioning

On June 30, 2010, the Commission will adopt the regulation on Auctioning. At the same time, the Commission will publish the total allowance to be auctioned on December 31, 2010. Auctions will be held at national levels.

Carbon Leakage

The term Carbon Leakage was invented to prevent an installation from being moved outside Europe if a production installation's cost increases and competitiveness decreases as it pays for its emissions based on the environmental legislation effective on European territories and to take measures against it. The criteria for Carbon Leakage are set out in Article 10.a15 in the revised Directive.

- A sector or sub-sector whose CO2 cost is more than 5 percent of Gross Value Added GVA and whose non-EU trade intensity is at least 30 percent, or
- Whose CO2 cost is greater than 30 percent of Gross Value Added GVA and whose non-EU trade intensity is above 30 percent.

Note: (GDP = GVA + taxes on products – subsidies on products) [The non-EU trade intensity is defined as = (exports of the sector + imports of the sector)/Turnover of the sector]

Based on NACE 2008-3 step approach; tiles, sanitary ware, refractories, etc. all ceramic subsectors may meet this criteria. Most of the sectors other than the ceramics industry require a lower level of approach to meet the criteria (e.g. glass, lime, aluminum, expanded clay, etc.)

Data quality

For conclusive determination of installations covered and not covered by carbon leakage, publication of GVA Eurostat data by March 2009 is awaited. However, European Commission DG Enterprise officials have articulated their doubts on whether the quality of data procured by Eurostat is healthy or not. At the European Parliament Ceramic Forum meeting on January 7, 2009, Mr. Kevin Bream from DG Enterprise has pointed out this issue and has asked that DG Environment accepts the data coming from the industry until Eurostat data becomes more reliable.

UNICERA 21. ULUSLARARASI SERAMİK BANYO MUTFAK FUARI



www.unicera.com

1 - 5 Nisan 2009



TİMDER

İstanbul

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
Büyükdere, İstanbul



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

Türkiye ekonomik krizin neresinde

At what point of the economic crisis is Turkey

Kriz Türkiye’de kendini iyice hissettirirken, gelen ihracat rakamları da bu durumu doğrular nitelikte görünüyor. TİM verilerine göre Ocak 2009’da ihracat, yüzde 28’e yakın düşmüş görünüyor.

As the crisis makes it felt thoroughly in Turkey, incoming exports figures appear to verify this situation. According to (TIM) Turkish Exports Assembly data, exports have dropped by close to 28 percent in January 2009.

Dünya ekonomisi 1929’da, ABD’de başlayan ve kısa zamanda tüm piyasaları sarsan “Büyük Buhran” sonrası ilk defa ciddi bir krizle karşı karşıya kalıyor. ABD’nin en büyük finans, sigorta ve mortgage şirketleri batıyor, dünyanın en büyük otomotiv üreticisi durumunda olan Ford, Chrysler ve General Motors (GM), kaynak aktarılmadığı takdirde batma tehlikesi ile karşı karşıya kalıyor. Petrol bir anda elli dolardan 150 dolara çıkıyor, enerjinin maliyeti başta Türkiye olmak üzere gelişmekte olan ülkelerde önemli boyutlarda bir borçlanma yaratıyor.

2007’yi iyi atlatan ve 2008’e büyük umutlarla giren dünya ekonomileri, kısa sürede mortgage kredilerinin geri ödenmesinde yaşanan sorunlarla başlayan, finans ve bankacılık sistemine sıçrayarak “mali kriz” yaratan bir süreci yaşıyor. 2008’in ilk yarısında, ekonomistlerin mali kriz dediği süreç bugün gerçek anlamıyla her alanda ekonomik krize dönüşmüş durumda. ABD ekonomisi geçen yılın son çeyreğinde yüzde 3,8 daraldı ve ülkede 1982’den bu yana en büyük küçülme yaşandı.

Ihracat azaldı, işsizlik arttı

2007’yi yirmi milyar dolarlık bir özelleştirme geliri, yüz milyar doları aşan ihracat rakamlarıyla kapatan Türkiye, 2008’in ilk üç

The world economy is facing a serious crisis for the first time after the “Great Depression” which started in USA in 1929 engulfing all markets in a short time. USA’s largest finance, insurance and mortgage companies are failing with Ford, Chrysler and General Motors (GM) which are the world’s largest automotive manufacturers facing going under unless funds are injected to them. Oil goes up to 150 Dollars from 50 Dollars suddenly, the cost of energy creating significant debts for developing countries, lead by Turkey.

World economies, which did well in 2007, starting 2008 with great hopes, are going through a process which started with problems experienced in repayment of mortgage loans, leading to a “financial crisis” spreading to the finance and banking system within a short time period. In the first half of 2008, the process named a “financial crisis” by economists has turned into a true full fledged economic crisis today. US economy contracted by 3.8 percent in the last quarter of last year and the largest contraction occurred in the country since 1982.

TİMDER'in ekonomik kriz reçetesi

"Ekonominin lokomotifi konumunda bulunan inşaat sektörü 2005-2006 aralığında yüzde 45'ler seviyesinde büyümüş, 2008 yılının ilk 9 ayında ise yüzde -1 oranında küçülmüştür. İstihdam yaratma kabiliyeti çok yüksek olan sektörün milli gelire olan katkısı da yüzde 20 seviyesindedir. İhracatı ithalatından çok daha yüksek olan sektörün cari açığın kapanmasına olan katkısı yadsınmaz. Krizden çıkışta Türk müteahhitlik sektörü ile işbirliği yapmak isteyen sektör temsilcilerinin beklentisi, özellikle yurtdışı projelerinde mal temininde Türk ürünlerinin tercih edilmesi yönündedir. Krizden en az zararla çıkabilmek için, diğer gelişmiş ülkelerde benimsenen politikalara benzer şekilde, kamu yatırımları arttırılmalı, özel sektör yatırımları teşvik edilmeli ve yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin önündeki engeller süratle kaldırılmalıdır. Mevcut yapı stokunun eritilmesi için dönemsel teşvik tedbirleri düşünülmeli ve yine sorunlu olan mevcut yapı kalitesinin arttırılması için yapıların tadilatı konusu öncelikle ele alınmalıdır. Hızlı istihdam yaratma kabiliyeti, net döviz girdisi sağlayabilmesi, demir-çelik, seramik, kimya vb. temel sektörler ile olan güçlü bağları, müteahhitliğe kriz ortamında panzehir olma özelliği kazandırmaktadır."

TIMDER's economic crisis recipe

"The construction industry, which is the driving force of the economy, has grown by 45 percent in 2005-2006, declining by -1 percent in the first nine months of 2008. The contribution to national income of this sector which has very high employment creation ability is about 20 percent. The contribution of the sector whose exports are much higher than its imports in covering of current deficit may not be defined. The expectation of sector representatives wishing to collaborate with the Turkish contracting sector in overcoming the crisis is that especially in international projects, Turkish products should be preferred when procuring goods. To get out of the crisis with least damage, similar to policies adopted in other developed countries, public expenditures must be increased. Private sector investments must be encouraged and obstacles in front of the international contracting services must be lifted rapidly. Periodical incentive measures must be considered to melt the existing building stock and the matter of alteration of buildings must be given priority for enhancing the problematic existing building quality. Contracting is a remedy in this crisis environment due to its rapid employment creation capability, ability to procure net foreign currency input, its strong links to basic sectors like iron, steel, ceramics, chemicals, etc."

çeyreğinde krizi adeta ensesinde hissetti. Yıl sonunda bu endişe ve korku gerçeğe dönüştü. 2008'de Türkiye ihracatı yüzde 23, ithalatı ise yüzde 18,7 arttı. 2008'de yapılan özelleştirmelerden elde edilen gelir sadece 6,3 milyar dolarda kaldı. İhracat bu yılın aralık ayında, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 21 azalarak 7 milyar 685 milyon dolar oldu. İthalat da aralıkta yüzde 30,1 oranında azaldı ve 11 milyar 271 milyon dolar olarak gerçekleşti. Ekonomik faaliyetteki yavaşlama nedeniyle Türkiye'nin dış ticaret açığındaki düşüş devam etti. Türkiye-

Exports down, unemployment up

Turkey, which closed 2007 with a privatization income of twenty billion Dollars and export figures over a hundred billion Dollars felt the crisis in the first three quarters of 2008. This anxiety and fear became reality by the end of the year. In 2008, Turkey's exports went up by 23 percent and imports by 18.7 percent. Income derived from privatizations carried out in 2008 stayed at 6.3 billion Dollars. In December of this year, exports were 7 billion 685 million Dollars with a decline of 21 percent compared with the same month last year. Imports, too, went down by 30.1 percent in December with a volume of 11,271,000,000 Dollars. The decline in Turkey's foreign trade deficit continued due to the slowdown in economic activities. Turkey closed 2008 with a foreign trade deficit of seventy billion Dollars.

The textile and automotive industries started the last quarter of 2008 with export figures and market shares dropping by between 25-30 percent. There was a rise of up to 400 percent in unemployment insurance applications only in the last quarter. Automotive Industrialists Association (AIA) noted that the trends in light commercial vehicle market in Turkey and EU countries were quite similar until October 2008 but while the contraction in the light commercial vehicle market was at a high level like 35 % as of October, the market shrunk by 18.7 percent in EU countries. The light commercial vehicle market came down to 13.000 units in Turkey in October, to 160.000 units in EU countries. Export sales of the industry, which started the year with a 79 % record increase and 2.02 billion Dollars in January 2008, came down to 1.25 billion dollars by the end of November. While the exports made by Turkey to EU countries came down to 49 percent from 54 percent, Turkey closed the year with a figure of 131.5 billion Dollars, compensating this loss with exports it made to the Middle and Far East countries.

According to the foreign trade data posted by Turkish Statistics Institute (TSI), the foreign trade deficit in the same period came down to 3,586,000,000 Dollars from 6,396,000,000 Dollars with a drop of 43.9 percent. The export-import coverage ratio which was 60.3 percent in December 2007 went up to 68.2 percent in December 2008. The growth expectations were pulled down to 2 percent from 4 percent.

According to Turkish Exporters Assembly (TEA) data, Turkey's January exports in 2009 amounted to 7,051,818,000 Dollars with a drop of 27.91 percent compared to the same period last year. Exports during the past year stayed at 124,768,977,000 as of January.

ye 2008'i yetmiş milyar dolarlık bir dış ticaret açığı ile kapattı.

Tekstil ve otomotiv sektörü 2008'in son çeyreğine yüzde 25-30 arasında düşen ihracat rakamları ve pazar paylarıyla girdi. Sadece son çeyrekte işsizlik başvurularında yüzde 400'e varan artışlar yaşandı. Otomotiv Sanayicileri Derneği (OSD) Ekim 2008'e kadar Türkiye ve AB ülkelerinde hafif ticari araç pazarlarındaki trendin oldukça benzerlik gösterdiğini, ancak ekim ayı itibarıyla Türkiye hafif ticari araç pazarındaki daralmanın yüzde 35 gibi yüksek bir düzeydeyken, AB ülkelerinde pazarın yüzde 18,7 daraldığını belirtti. Ekim ayında Türkiye hafif ticari araç pazarı 13 bin adede, AB ülkelerinde ise 160 bin adede geriledi. Ocak 2008'de yüzde 79'luk rekor artış ve 2,02 milyar dolarlık ihracatla yıla başlayan sektörün yurtdışı satışları, kasım ayı sonunda 1,25 milyar dolara geriledi. Türkiye'nin AB ülkelerine yaptığı ihracat yüzde 54'lerden yüzde 49'a gerilerken, Türkiye bu kaybını Orta ve Uzak Doğu ülkelerine yaptığı ihracatla dengeleyerek yılı 131,5 milyar dolarlık bir rakamla kapattı.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı dış ticaret verilerine göre, aynı dönemde dış ticaret açığı ise yüzde 43,9 oranında azalarak, 6 milyar 396 milyondan 3 milyar 586 milyona geriledi. 2007 Aralık ayında yüzde 60,3 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2008 Aralık ayında yüzde 68,2'ye yükseldi. Büyüme beklentileri yüzde 4'ten yüzde 2'lere çekildi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, Türkiye'nin 2009 yılı Ocak ayı ihracatı, geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 27,91 düşüşle 7 milyar 51 milyon 818 bin dolar oldu. Son bir yıllık ihracat ise Ocak ayı itibarıyla 124 milyar 768 milyon 977



İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Kerem Alkin
Istanbul Trade University Social Sciences Institute Director

“Reel sektörü desteklemek gerekiyor”

Prof. Dr. Kerem Alkin'e göre 2009 tüm dünyada zor geçecek. Ama bundan da önemlisi kriz sadece ekonomik olmayacak toplumsal ve sosyal sorunlara da yol açacak. 2008 krizinin, 1929 kriziyle benzer özellikler gösterdiğini düşünen Prof. Dr. Alkin, bugün insanların işsiz kalma endişesi yaşadıklarını ve en temel ihtiyaçlarını bile ertelediklerini söylüyor. “Avrupa’da morallerin toparlanması çok rahatlıkla yaz başından itibaren Avrupa ekonomilerindeki toparlanmayı olumlu yönde etki yapar. Türkiye’nin ihracatının önemli bir bölümü AB’ye olduğu için Avrupa’nın toparlanması Türkiye’yi de etkiler. Türkiye’nin AB’ye ihracatı azalsa da en azından ihracatın devam ettiğinin sinyali ümit verir. Dünyanın her yerinde IMF’nin para verdiği kaynaklar, o ülkenin cari açığının finansmanında kullanılır. IMF böyle bir kaynağın reel sektörün krizi atlatabilmesi için kullanılmasına çok sıcak bakmıyor. Bu nedenle IMF anlaşmasının imza süreci de giderek sarkıyor. Merkez Bankası Başkanı Durmuş Yılmaz’ın enflasyon raporunu açıkladığı toplantıda, IMF kaynağının Hazine’ye verilmesinin yanlış olmayacağını söylemesi. Merkez Bankası, bu kaynağın hazineye kullanılması ile reel sektörün ihtiyaçlarının karşılanacağını düşünüyor. Bu konuda IMF ile mutabakatı sağlamak gerekiyor. Reel sektörü bir miktar desteklemek gerekiyor.”

Yapı Kredi Bankası Genel Müdürü Tayfun Bayazıt
Yapı Kredi Bank General Manager



“Kurla ilgili öngöründe bulunmak zor”

2007 sonunda 2008 öngörülerini yaparken kendilerine olan güvenin daha fazla olduğunu belirten Tayfun Bayazıt şunları söyledi: “Yaşanan krizle birlikte 2009 hesaplarını son 4-5 yıla göre büyümenin daha düşük olabileceği, faizlerin bir miktar daha düşebileceği, ama yüksek seviyesini koruyacağı, reel ekonominin, aktivitenin zayıf olacağı bir yılı öngörerek yapıyoruz. 2009 için yüzde 4,6 büyüme öngörüyoruz, şimdi yüzde 2,5 büyüme öngörüsünü bütçemizi yaptık. Şu an bankacılık sektöründe bir likidite sıkışması olmadığı için biz 2009’un ilk çeyreğinde faiz indirimlerinin devam edeceğini, sonrasında ise Merkez Bankası’nın bir müddet duracağını ve faiz indirimlerinin ekonomi üzerindeki etkilerini izleyeceğimizi düşünüyoruz. Enflasyon hedefinin bu yıl tutacağına dair piyasada daha fazla güven var. 2009 için enflasyon tahminimiz yüzde 7,8. Fakat enflasyonun hedefin çok altına inmesi de büyümenin zorda olduğuna işaret olacağı için iyi olmaz. Kurla ilgili bir öngöründe bulunmakta ise zorlanıyorum.”

“It is hard to predict the exchange rate”

Tayfun Bayazıt, who said that their self-confidence was higher when making year 2008 projections at the end of 2007, added, “We make year 2009 calculations envisioning that growth may be lower compared to the last 4-5 years, that interest may fall a little more but maintaining its high level, a year in which the real sector economy and activity will be weak. While our previous growth projection was 4.6 percent for 2009, now we prepared our budget with a growth projection of 2.5 percent. Since presently there is no liquidity crunch in the banking sector, we believe that interest cuts will continue in the first quarter of 2009 and after that, Central Bank will wait a while and monitor the impact of interest cuts on the economy. There is more confidence in the marketplace that the inflation target will be met this year. Our inflation projection for 2009 is 7.8 percent. But if inflation comes down well above the target, it will not be good as it will indicate that growth will be hard to achieve. It is hard to predict the exchange rate.”

“The real sector must be supported”

2009 will be a tough year globally according to Prof. Dr. Kerem Alkin. But more importantly, the crisis will not only be economic but will also lead to societal and social problems. Prof. Dr. Alkin, who thinks that year 2008 crisis has similarities to the 1929 crisis, says that today people are worrying about losing their jobs, postponing even their most basic needs. “If spirits improve in Europe, this will very easily have a positive impact on the improvement in European economies starting from early summer. Since an important part of Turkey’s exports are to EU, an improvement in Europe will also affect Turkey. Even if Turkey’s exports to EU declined, at least the signal that exports are continuing will bring hope. Everywhere in the world, funds provided by IMF are used in the financing of the current deficit of that country. IMF is not very keen on such sources being used for the real sector to overcome the crisis. Therefore, the signing process of the IMF agreement is dragging on. Central Bank President Durmuş Yılmaz said that it won’t be improper for IMF funds to be given to the Treasury, at the meeting where he announced his inflation report. Central Bank believes that allowing Treasury to use these funds will help the needs of the real sector to be covered. An agreement must be reached with IMF in this regard. A certain amount of support for the real sector is necessary.”

yaşamın hızı, suyun asaleti...



Lavabo Bataryası

Nova serisi armatürler; günümüz popüler yaşam stilinin izlerini taşıyan, banyo ve mutfaklarınızda dinamizmi vurgulayan bir tasarım çizgisinde üretildi. Orijinal tasarımının yanısıra dayanıklı yapısıyla da tam performansla işlevselliğinden hiçbir şey kaybetmeyen ürünümüz banyo ve mutfaklarınızda fark yaratır. Tüm ürünlerimiz gibi Novalar da insan sağlığına ve doğaya dost maddeler kullanılarak üretilmiştir.



Banyo Bataryası

GPD[®]
'Daima Sizlerle'



Tel.: +90- 212- 879 00 30 (pbx) Fax: +90- 212- 879 00 35 satis@gpd.com.tr

www.gpd.com.tr

“Durgunluk Eylül-Ekim 2009 gibi biter”

Prof. Dr. Durmuş Dünder, Türkiye'nin Ağustos 2008'de durgunluğa girdiğini, Eylül-Ekim 2009 gibi de durgunluğun biteceğini düşünüyor. Durgunluktan çıkış yollarının da iç tüketimin artırılması ve reel sektörün desteklenmesinden geçtiğini söylüyor. Hükümete de enerji fiyatlarında indirim, KOBİ'lerin üzerindeki vergi borcunun bir yıl ertelenmesi, hatta krizdeki işletmelere kaynak aktarılması ve istihdam üzerindeki etkilerini azaltmak için işçi çıkarımını engelleyici tedbirler almasını öneriyor.

İç tüketimi artırmak gerek diyen Prof. Dünder, sözlerine şöyle devam ediyor: “Küreselleşmenin etkisiyle bir ülkede olan kriz bütün ülkeleri etkiliyor. ABD'de mortgage ile başlayan kriz oradan tüm dünyaya yayıldı. Özellikle Çin, Hindistan ve Malezya gibi ülkeler bundan artı kar elde etmeye kalktı. Ekonomileri buna müsaitti. Bu krizden en kârlı çıkabilecek ülkeler de bunlar zaten. Belki de Türkiye... Biz de resesyon, durgunluk dönemine girdik. Otomotiv, tekstil, hazır giyim, makine gibi. Bunlar büyük sektörler ve bunları aşağıdan besleyen KOBİ'ler var. İç tüketimi artırmanız lazım. İsrarla söylediğim nokta, alınacak ekonomik kararların toplu bir bütün olarak açıklanması. Parça parça değil, özellikle de tüketimin artırılması ve teşvik edici kararların hızla alınması.”

KOBİ'lerin ve küçük işletmelerin borçlarının ertelenmesi, hatta kaynak yaratılması gerektiğini ifade eden Prof. Dünder, enerji fiyatlarında da indirimle gidilmedi gerektiğinin önemine işaret ediyor: “KOBİ'ler ve küçük işletmelerin vergi borçlarını ertelemeyi öneriyorum. Bir yıl erteleyelim, hatta gerekiyorsa kredi musluklarını açalım. Enerji fiyatında indirim sağlayalım. İstihdam üzerindeki etkilerini azaltmak için işçi çıkarımını engelleyici tedbirler alalım. 2001 krizinde özellikle bankacılık sektörü etkilenmişti. Sonrasında sağlam basmaya başladılar. Bu krizde de en az onlar etkilendi. Bankaların güvenilirliği yüksek. Hükümeti rahatlatacak olan IMF ile anlaşmak. IMF kredileri, reel olarak doğrudan piyasaya girecek paralar değil. Bu hesaplara girecek bir para. IMF'den gelecek paranın çok üzerinde durmuyorum. Onun getireceği diğer olanaklar daha önemli. Dış yatırım ve krediler önemli. Olay 'geldi, geçti' gibi algılanıyor. Bu pek teğet geçme değil. Ekonomik verilere baktığımızda resesyonun Ağustos 2008'de başladığını görüyoruz. Ortalama 11 ay eklersek, krizden çıkışın Temmuz 2009 gibi olması gerekiyor. Bana göre bu defa daha uzun sürecek. Eylül-Ekim 2009 gibi durgunluğun bitmeye başlayacağını tahmin ediyorum. Korkarım ki yeni bir dalga bizi vurmasın ve tüm değerler altüst olmasın. Dolar 2 lirayı bulmasın.

Kültür Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Durmuş Dünder
Kültür University Economic and Administrative Sciences Faculty Dean



“Stagnation will come to an end by September-October 2009”

Prof. Dr. Durmuş Dünder thinks that Turkey went into a stagnation in August 2008 which will come to an end by September-October 2009. He says that ways out of stagnation involve increasing of domestic consumption and supporting of the real sector. He proposes to the government that energy prices should be reduced, the tax load on SMSEs should be deferred for one year, in fact, funds should be transferred to companies in crisis and measures preventing worker layoffs should be taken to mitigate the impact on employment.

Prof. Dünder, who said that it is necessary to increase domestic consumption, adds:

“With the impact of globalization, a crisis in one country affects all others. The crisis, which started with mortgages in USA, spread all over the world from there. Especially countries like China, India and Malaysia attempted to profit from this. Their economies allowed this. Actually, these are the countries which can get out of this crisis with most profits. Maybe also Turkey... We too went into a recession, stagnation period. Like in the automotive, textiles, clothing and machinery. These are major industries and there are SMSEs which nurture these from below. You have to increase domestic consumption. As I always say, the economic decisions to be adopted must be announced not piecemeal but as a whole, especially, on increasing of consumption; and decisions providing incentives must be adopted swiftly”.

Prof. Dünder, who said that debts of SMSEs and small undertakings should be postponed and in fact, funds should be created for them, draws attention to the need for reduction in energy prices too. “I propose that tax debts of SMSEs and small companies must be postponed. Let us postpone this a year and if necessary, let's turn on credit taps. Let us have reductions in energy prices. Let us take measures preventing worker layoffs to mitigate the impact on employment. In the 2001 crisis, the banking sector was affected specifically. Then, they started to stand on their feet strongly. They were affected the least in this crisis. The reliability of banks is high. Agreement with IMF will allow the government to feel more relaxed. IMF loans are not funds which will be injected directly to the market in real terms. This is money which will go into accounts. I don't care much about the money to come from IMF. Other capabilities it will bring are more important. Foreign investment and loans are important. The perception is that the event 'came and went'. This is not much of a tangent situation. Looking at economic data, we see that recession started in August 2008. If we add 11 months on the average, the exit from the crisis should be in about July 2009. I think this time it will last longer. I expect that stagnation will start coming to an end by September-October 2009. As long as there is no wave to hit us overturning all values, with the Dollar going up to 2 Liras.

bin dolarda kaldı. Tüm dünyada ekonomik kurtarma paketleri açıklanırken, Türkiye'de de son zamanlarda reel sektörü korumak için farklı enstrümanlar kullanılarak kaynak yaratılmaya çalışılıyor. 2008 yılı sanayi üretiminde de 86 ayın rekor küçülmesiyle karşılaşıldı. 2008 yılı Aralık ayına ilişkin sanayi üretimindeki daralma yüzde 17,6 olurken tüm yıl genelinde üretim yüzde 0,9 azaldı. İmalat sanayinde kapasite kullanımı ise bu yılın Ocak ayında, geçen yılın aynı ayına göre 16,5 puan azalarak, yüzde 63,8 seviyesinde gerçekleşti. Ocak 2009'da imalat sanayinde kapasite kullanım oranı, devlet sektöründe yüzde 68,8, özel sektörde yüzde 63 oldu. 2008 yılının aynı döneminde kapasite kullanım oranları kamuda yüzde 88,7, özel sektörde yüzde 79,1 olarak belirlenmişti. Sadece 2008 Aralık ayı ihracatımızın yüzde 21 azaldığı göz önüne alınırsa, Türkiye'yi 2009'da oldukça zor günler bekliyor.

While on the one hand economic bailout packages are being announced all over the world, Turkey is striving to create funds using different instruments to protect the real goods industry. There was a record decline in industrial output in 2008 which is the highest figure during the last 86 months. The contraction in industrial production in December 2008 was 17.6 percent with output coming down by 0.9 percent for the whole year. Capacity utilization in the manufacturing industry was 63.8 percent in January this year with a drop of 16.5 points compared with the same month last year. The capacity utilization rate in the manufacturing industry in January 2009 was 68.8 percent in the government sector and 63 percent in the private sector. In the same period of 2008, capacity utilization rates were 88.7 percent in the public sector and 79.1 percent in the private sector. Considering that our exports have come down by 21 percent just in December 2008, quite tough times are awaiting Turkey in 2009.

EKONOMİK GÖSTERGELER

ECONOMIC INDICATORS

TÜFE		ÜFE		TÜFE		ÜFE	
2008		2008		2008		2008	
Ay(Month)	Aylık(Monthly)%	Yıllık (Yearly)%	Ay(Month)	Aylık(Monthly)%	Yıllık (Yearly)%	Ay(Month)	Aylık(Monthly)%
Ocak(Jan)	0,80	8,17	Ocak(Jan)	0,42	6,44		
Şubat(Feb)	1,29	9,10	Şubat(Feb)	2,56	8,15		
Mart(March)	0,96	9,15	Mart(March)	3,17	10,50		
Nisan(Apr)	1,68	9,66	Nisan(Apr)	4,15	14,56		
Mayıs(May)	1,49	10,74	Mayıs(May)	2,12	16,83		
Haziran(Jun)	-0,36	10,61	Haziran(Jun)	0,32	17,03		
Temmuz (July)	0,58	12,06	Temmuz(July)	1,25	18,41		
Ağustos(Aug)	-0,24	11,77	Ağustos(Aug)	-2,34	14,67		
Eylül(Sep)	0,45	11,13	Eylül(Sep)	-0,90	12,49		
Ekim(Oct)	2,60	11,99	Ekim(Oct)	0,57	13,29		
Kasım(Nov)	0,83	10,76	Kasım(Nov)	-0,03	12,25		
Aralık(Dec)	-0,41	10,06	Aralık(Dec)	-3,54	8,11		

Tüketici Eğilim İstatistikleri- Consumer Trend Statistics		Aralık(Dec) 2008	
		Aralık(Dec) 2008	Kasım(Nov)2008
		Endeks (Index)	Değişim% (Change%)
Tüketici Güven Endeksi (Consumer Confidence Index)		69,90	1,48
Satın Alma Gücü(Mevcut Dönem) Purchasing Power (Current Period)		64,90	-0,92
Satın Alma Gücü(Gelecek Dönem) Purchasing Power (Upcoming Period)		68,14	-0,53
Genel Ekonomik Durum(Gelecek Dönem) General Economic Condition (Upcoming Period)		62,19	-1,20
İş Bulma Olanakları(Gelecek Dönem) Job Opportunities (Upcoming Period)		63,42	-0,98
Dayanıklı Tüketim Malı Alma Durumu(Mevcut Dönem) Durable Consumer Goods Purchase Situation (Current Period)		90,84	8,92

Milli gelir istatistikleri	National Income Statistics (2008/III)	
(1998 Bazlı-Milyon YTL-Based - Million YTL)	2008/III	2007/III
GSYH (Cari)- GNP (Current)	266.474	234.272
Gelişme Hızı- Development Rate (yüzde%)	13,7	9,8
GSYH(Sabit)- GNP (Fixed)	27.934	27.795
Gelişme Hızı- Development Rate (yüzde%)	0,5	3,3

Sanayi Üretim İstatistikleri- Industrial Production Statistics	Aralık(Dec) 2008	
(2005 Bazlı-Based)	2008	2007
	Endeks (Index)	Değişim% (Change%)
Toplam Sanayi(Total Industry)	93,8	-17,6
Madencilik Sektörü(Mining Sector)	107,8	-2,0
İmalat Sanayi Sektörü(Manufacturing Industry Sector)	90,3	-19,9
Elektrik, Gaz ve Su Sektörü(Utilities Sector)	117,6	-5,3

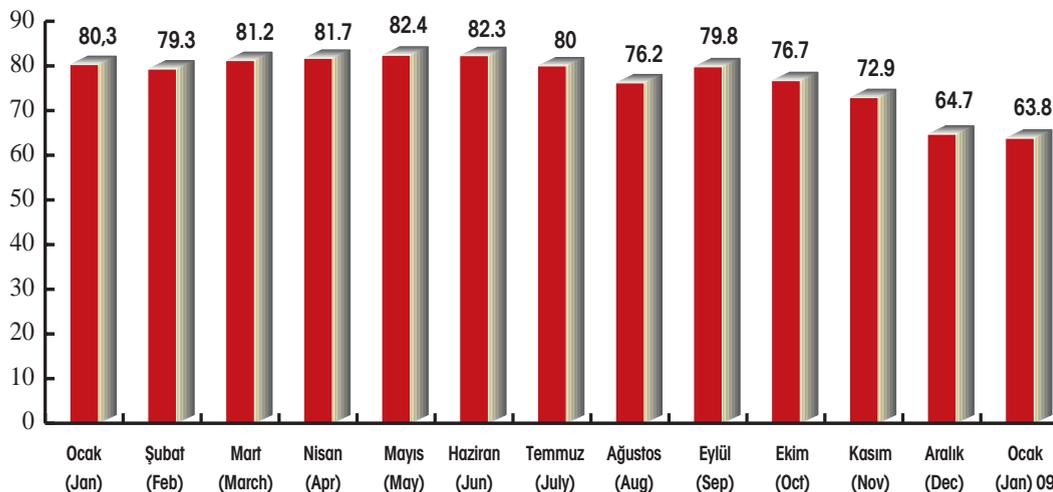
Dış Ticaret İstatistikleri- Foreign Trade Statistics	Aralık(Dec) 2008	
	Aralık(Dec) 2008	Aralık(Dec) 2007
	Değişim(Change)%	
İhracat (Milyon \$)- Exports (million Dollars)	7 685	9 724
İthalat (Milyon \$)- Imports (million Dollars)	11 271	16 120
Dış Ticaret Dengesi (Milyon \$)- Foreign Trade Balance (million Dollars)	-3 586	-6 396
Karşılama Oranı(yüzde)- Coverage Ratio (percent)	68,2	60,3

Kapasite Kullanım İstatistikleri- Capacity Utilization Statistics	Ocak(Jan) 2009	
	Ocak(Jan) 2009	Ocak(Jan) 2008
	Değişim(Change)%	
Kapasite Kullanım Oranı (yüzde)- Capacity Utilization Ratio (%)	63,8	80,3

Yurtiçindekilerin toplam YTL mevduatı (Bin YTL)-Domestic Total YTL Deposits (Thousand YTL)	30.01.09	25.01.08	Değişim(Change)-(%)
TOPLAM(Total)	266,809,567	212,149,259	25,77
*Vadesiz(Demand)	31,706,267	28,478,857	11,33
*Vadeli(Term)	235,103,300	183,670,402	28,00
Bankalara göre(by bank)			
*Kamu(State Owned)	113,962,391	96,245,456	18,41
*Özel(Private)	119,655,238	91,139,366	31,29
*Yabancı(Foreign)	33,191,938	24,764,437	34,03

Mevduat Bankaları Kredileri (Bin YTL)- Deposit Bank Loans (Thousand YTL)	30.01.09	25.01.08	Değişim (Change) %
TOPLAM	265,374,408	218,077,762	21,69
Yurtiçi krediler	263,865,278	216,558,623	21,84
*TL krediler	231,134,775	192,970,130	19,78
*Yabancı para krediler	32,730,503	23,588,493	38,76
Yurtdışı krediler	1,509,130	1,519,139	-0,66

Kapasite Kullanım Oranları/Capacity Utilization Ratios



**TİM Başkanı (President)
Mehmet Büyükekşi**



İhracatçının hedefi yeni pazarlar olmalı

The aim of the exporter must be new markets

“Yeni pazarlara açılmak gerekiyor. Bundan önce ortaya koyduğumuz, komşu ve çevre ülkeler politikası ihracatımızı yüzde 4’lerden yüzde 30’lara çıkarmış durumda. 2007’de AB ülkelerine yaptığımız ihracat yüzde 56,5’di. Bu rakam 2008’de yüzde 48,5’e düştü. Türkiye’nin çevre ülkelere 2007’de yaptığı ihracat özellikle Ortadoğu ülkelerine, yüzde 7’den yüzde 14’e çıkmış durumda. Birleşik Arap Emirlikleri’ne yaptığımız ihracat da yüzde 150’lik bir artış var. İhracatımızın artışı yüzde 21 iken, yeni pazarlardaki artış bu rakamın 10–15 katı.”

“It is necessary to open to new markets. The neighboring and surrounding countries policy, which we previously set forth, has increased our exports from 4 percents to 30 percents. Exports we made to EU countries in 2007 was 56.5 percent. This figure dropped to 48.5 percent in 2008. Exports Turkey made to surrounding countries in 2007, especially to Middle Eastern countries, have gone up from 7 percent to 14 percent. There is an increase of 150 percent in our exports we make to United Arab Emirates. While the rise in our exports is 21 percent, the increase in new markets is 10-15 times this figure.”

Türkiye ekonomisi 2008 yılını ilk üç çeyrekte yakaladığı ivme ile iyi bitirdi. Gerçi son çeyrekte ihracat rakamları düştü ama yakalanan ivme ihracatımızı 130 milyar dolar seviyelerine taşıdı. 2009 yılı için beklentiler oldukça kötümser görünmekle beraber Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, gelişmekte olan pazarların Türk ihracatçısı için çıkış yolu olduğunu düşünüyor. Orta ve Uzakdoğu ülkeleri ile Afrika pazarının, daralan ABD ve AB pazarlarının en azından şu geçiş döneminde yerini alması gerektiğini söylüyor. TİM'in yeni Başkanı Mehmet Büyükekşi ile Türkiye ekonomisini ve Türk ihracatçısının yeni rotasını konuştuk.

Her yeni yönetici kendi vizyonunu da kurumuna yansıtmak ister. Başkanı olduğunuz TİM'in yeni dönemdeki vizyon ve misyonu ne olacak?

2008'de başlayan küresel ekonomik kriz, bize yeni bir bakış açısı gerektiriyor. Amacımız ihracatı daha kârlı hale getirebilmek. Çünkü geçtiğimiz dönemde yüksek faiz, düşük kurdan kaynaklanan sorunlarla ihracatçılarımız kâr edemiyordu. Çok düşük kârlarla mallarını ihraç ediyorlardı. 2023'te Cumhuriyetimizin 100.yılında 500 milyar dolarlık bir ihracat hedefimiz var. Bu hedeflere ulaşmak için stratejik çalışmalar yapacağız. İhracatçı birliklerimizle bu konuların yeniden ele alınmasını sağlayacak toplantılar gerçekleştireceğiz. İnovasyon, ar-ge, endüstriyel tasarım projelerine firmalarımızın önem vermesini sağlayacak programlar üzerinde çalışacağız.

Türkiye'nin 2008 yılı ekonomik performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk ihracatçısı açısından 2008, son üç ay hariç kötü geçmedi. Son çeyreğe kadar yüzde 25-30 arası ihracat artışı gerçekleşti çeşitli sektörlerde. Son çeyrek kötü geçti, ama toplamda yılı yüzde 21 gibi bir ihracat artışı ile tamamladık. Dünyanın yaşadığı kriz ortamında yakaladığımız bu ihracat artışı son derece önemli. Sektörel olarak ihracat artışlarına baktığımızda otomotiv, emtia fiyatlarının artışıyla birlikte demir-çelik ve hazır giyim sektörlerinin öne çıktığını görüyoruz. Demir çelikte yüzde 60'ın üstünde bir artış var.

Türk ihracatçısı krize nasıl yakalandı? Türk ihracatçısının 2008 performansını analiz eder misiniz? "Şimdiki şansımız küresel krizlere karşı deneyimli olmamız" diyorsunuz. Bu deneyim krizden çıkış ararken size nasıl bir yol gösterecek?

Türkiye 2001 krizinde özellikle bankacılık sektöründe önemli bir badire atlattı. Çok önemli tedbirler aldı. Birçok banka battı. O dönem ki kriz küresel bir kriz değildi, Türkiye'nin kendi sıkıntılarından kaynaklanan bir krizdi. Bugün kriz küresel olduğu için ihracat pazarlarında da daralma var. 2007'de AB ülkelerine yaptığımız ihracat yüzde 56,5'di. Bu rakam 2008'de yüzde 48,5'e düştü. Türkiye'nin çevre ülkelere 2007'de yaptığı ihracat özellikle Ortadoğu ülkelerine, yüzde 7'den yüzde 14'e çıkmış durumda. Afrika'ya yaptığımız ihracat yüzde 4'ten yüzde 5'e çıkmış durumda. Birleşik Arap Emirlikleri'ne yaptığımız ihracat da yüzde 150'lik bir artış var. İhracatımızın artışı yüzde 21 iken, yeni pazarlardaki artış bu rakamın 10-15 katı. 2009 yılı Dünya Bankası büyüme tahminlerine baktığımızda ABD ve AB ülkelerinde yüzde sıfır veya eksi düşüşlerde bir gerileme görülecek. Gelişmekte olan ya da az gelişmiş pazarlarda ise tam tersi, yüzde 7 büyüme oranları tahmin ediliyor. Biz de bu pazarlara daha fazla önem verilmesini destekliyoruz.

The Turkish economy closed 2008 with the momentum it captured in the first three quarters. Indeed, export figures dropped in the last quarter but the captured momentum carried out exports to 130 billion Dollar levels. Although expectations seem rather pessimistic for 2009, Turkish Exporters Assembly (TIM) President Mehmet Büyükekşi thinks that developing markets is the way out for Turkish exporters. He says that Middle and Far Eastern countries and African market should replace the contracting USA and EU markets at least in this transition period. We discussed the Turkish economy and the new course of the Turkish exporter with TIM's new President Mehmet Büyükekşi.

Each new director wishes to echo his vision on his organization. What will the vision and mission of TIM which you head be in upcoming period?

The global economic crisis, which started in 2008, makes it necessary for us to have a new perspective. Our aim is to make exports more profitable. Because in recent periods, our exporters could not make profits due to problems attributable to high interest and low exchange rates. They used to export their wares at very low profits. We have an export aim of 500 billion Dollars in the 100th anniversary of our Republic in 2023. We will undertake strategic studies to reach these targets. We will hold meetings to allow re-handling of these topics with our exporters unions. We will work on programs which will allow our firms to be committed to innovation, R&D and industrial design projects.

Will you evaluate Turkey's 2008 economic performance?

For the Turkish exporter, 2008 was not bad except for the last three months. There was an increase in exports between 25-30 percent until the last quarter in various sectors. The last quarter was bad but in total, we completed the year with a rise in exports like 21 percent. This export increase we captured in this global crisis environment is extremely significant. Looking at export figures by industry, we see that automotive, iron-steel and clothing industries are in the forefront with the rise in commodity prices. There is an increase of more than 60 percent in iron and steel.

How was the Turkish exporter caught in the crisis? Could you analyze year 2008 performance of the Turkish exporter? You say "Our chance now is our experience against global crises". What kind of a path will this experience indicate for you when looking for a way out of the crisis?

Turkey went through a significant turmoil especially in the banking industry in the 2001 crisis. It took very important measures. Many banks failed. The crisis then was not a global one; it was a crisis attributable to Turkey's own problems. Since the crisis is global today, there is a contraction in export markets, too. In 2007, our export to EU countries was 56.5 percent. This figure dropped to 48.5 percent in 2008. The exports Turkey makes to neighboring countries in 2007, especially to Middle Eastern countries, have gone up from 7 percent to 14 percent. Our exports to Africa have risen to 5 percent from 4 percent. There is an increase of 150 percent in our exports to United Arab Emirates. While the increase in our exports is 21 percent, the increase in new markets is 10-15 times this figure. Looking at World Bank growth projections for 2009, there will be a decline of zero percent or minus figures in

Türk ihracatçısının kriz karşısında çıkış yolları nelerdir. Bir röportajınızda “İhracatçının yeni rotası Orta ve Uzak Doğu ülkeleri demiştiniz?” Bunu biraz açar mısınız?

Yeni pazarlara açılmak gerekiyor. Bundan önce ortaya koyduğumuz, komşu ve çevre ülkeler politikası ihracatımızı yüzde 4’lerden yüzde 30’lara çıkartmış durumda. Dış Ticaretten Sorumlu Devlet Bakanımız Sayın Kürşat Tüzmen, çevre ülkelerle ticari ilişkilerimizin geliştirilmesi için bölge turuna çıkıyor. Mısır ve İran’a gitti. Bu girişimler bizim için önemlidir. Bunlar yeni pazarlardır. Bunların bir kısmında fırsatlarımız var ve değerlendirmeliyiz. Finansman sorunları çözüldürse daha rahat ihracat yapabiliriz. Gaziantep’li ihracatçılarımızın en çok ihracat yaptığı ülkeler Irak ve Suriye...

TİM olarak bu rotayı belirlemelerinde Türk ihracatçılarının nasıl bir yol haritası çıkarıyorsunuz?

Cumhurbaşkanımız Suudi Arabistan’a gidiyor, sonrasında Afrika ve bölge ülkelerini ziyaret ediyor. İhracatçılarımızın bunları takip etmesi, devlet büyüklüğümüzün gezilerine katılmaları, yeni pazar arayışlarına ağırlık vermeleri gerekiyor. Bu ülkelerde düzenlenen fuarlara katılmak gerekiyor. İkili ilişkilere girebilmek için doğrudan ziyaretler ve o bölgelerdeki etkinliklere katılmak şeklinde, kendilerine yeni açılımlar sağlayabilirler. Şu an yaşanan daralmayı başka pazarlar arayarak gidermek lazım.

Türkiye’nin 2009’da daha az yabancı sermaye çekeceğini ve döviz gelirlerinde düşüş olacağını söylüyorsunuz.

2008’de yirmi milyar dolar bir yabancı sermayenin geldiği ümit ediliyor. Rakamlar tam açıklanmadı. Bu belki 15’e de düşebilir. 2007’de 20 milyardı bu. Ben 2009’da bu rakamın 10 milyar dolar seviyelerine düşeceğini tahmin ediyorum. Üretim ve istihdam açısından ihracat önem kazanıyor. Bu krizin firmalarımıza yansıyan en önemli sıkıntısı finansman ve istihdam sorunudur. Türkiye’nin en



USA and EU countries. It is the opposite in developing or under-developed markets. Seven percent growth figures are being projected. We, too, support more commitment to these markets.

What are ways out for the Turkish exporter against a crisis? In an interview, you have said “The now course for the exporter is the Middle and Far East countries”. Could you please elaborate?

It is necessary to open to new markets. The neighboring and surrounding countries policy, which we previously set forth, has increased our exports from 4 percents to 30 percents. Mr. Kürşat Tüzmen, our Minister of State in charge of Foreign Trade, is starting a tour of the region for developing our trade relations with neighboring countries. He visited Egypt and Iran. These initiatives are significant for us. These are new markets. We have opportunities in some of these and we must take advantage of them. We can export more comfortably if financing problems are resolved. Countries our exporters in Gaziantep make most exports to are Iraq and Syria...

What is your road map for Turkish exporters for setting this course as TIM?

Our president is going to Saudi Arabia and visit Africa and countries of the region later. Our exporters must follow these; participate in the visits of our leaders and be committed to searches for new markets. Trade fairs organized in these countries must be attended. They can provide new approaches for themselves by direct visits and participating in events in those regions to set up bilateral relations. The current contraction must be compensated for by looking for other market.

You say that in 2009, Turkey will draw less foreign capital and there will be a drop in foreign currency income.

It is hoped that the incoming foreign capital was twenty billion Dollars in 2008. The figures were not fully posted. This may be down to 15 percent. In 2007, it was 20 billions. I expect this figure to come down to 10 billion Dollars in 2009. Exports are gaining significance in terms of production and employment. The most important problem this crisis imposed on our firms is the problem of financing and employment. Turkey’s most important need is foreign currency. The private sector has international debts. It will need foreign currency to pay this debt in the near future. I believe that exports must be emphasized to relieve this need.

At what level do you think the exchange rate will be in 2009?

We have to use Turkey’s geographical and logistic advantage in the best way as possible. There was a flexibility, a fluctuation between 1.5, 1.7 in the Dollar in the new year. We expect this to fluctuate between 1.6 and 1.8 from now on. We think the narrower this band is, there will be more stability for the exporter. If it can remain in these bands, not only we can compete in international markets, this will be a rate with which we can deal with input costs.

You’re saying that production and marketing are the dynamics of the revitalization of the Turkish economy. What kind of a solution do you propose for this?

The economy must be kept lively in the domestic market, too.

seres'09

I. ULUSLARARASI SERAMİK,
CAM, EMAYE, SIR VE BOYA KONGRESİ
12 - 14 EKİM 2009



TÜRK SERAMİK
DERNEĞİ



ANADOLU
ÜNİVERSİTESİ

Kongre Konuları

SERES'09'un dili İngilizce olup aşağıda ki temel konu başlıklarını içerecektir:

- Seramik, cam, sır, emaye ve boya hammaddeleri
- Seramik sektöründe sır ve boya
- Seramik, cam, sır, emaye ve boya üretim süreçleri
- Seramik, cam, sır, emaye ve boyalardaki son gelişmeler
- Seramik, cam, sır ve boyalarda atıkların değerlendirilmesi
- Cam seramikler
- Karo, kiremit ve tuğla
- Çimento ve beton
- Arkeolojide seramik, cam, sır, boya ve koro plastik
- Seramik sanatları ve tarihi
- Dekor ve dekorlama
- Mimaride seramik, cam ve emaye
- Tasarım
- Arkeometri

Türk Seramik Derneği Yönetim Kurulu:

Tolun VURAL	: Başkan
Hasan MANDAL	: Yön. Kur. Bşk. Yrd. BİLİM
Hasan SAZCI	: Yön. Kur. Bşk.Yrd. ENDÜSTRİ
Ateş ARCAŞOY	: Yön. Kur. Bşk. Yrd. SANAT
Taner KAVAS	: Üye
Veli UZ	: Üye
Bekir KARASU	: Üye
Fatma BATUKAN	: Üye
Hidayet ÖZDEMİR	: Üye
Mutlu BAŞKAYA	: Üye

İletişim:

Prof. Dr. Bekir KARASU
Anadolu Üniversitesi
Malzeme Bilimi ve Mühendisliği Bölümü
İki Eylül Kampüsü, 26480, Eskişehir
Tel.: 0 222 321 35 50 Dahili: 6357
Belge Geçer: 0 222 323 95 01
E-posta: seres@anadolu.edu.tr
seres09@gmail.com
SERES'09: http://seres.anadolu.edu.tr

KONGRENİN AMACI

Türk Seramik Derneği'nce ve Anadolu Üniversitesi'nin büyük katkılarıyla gerçekleştirilecek olan SERES'09 I. Uluslararası Seramik, Cam, Emaye, Sır ve Boya Kongresi, geniş kapsamlı konu başlıklarıyla; seramik, cam, emaye, sır, boya ve çimento alanlarında yurt içi ve yurt dışında çalışan akademisyenleri, sanatçıları, tasarımcıları ve ilgili sektör çalışanlarını bir araya getirerek, bilgi birikiminin, tecrübelerin paylaşılması ve işbirliği olanaklarının belirlenmesini amaçlamaktadır.

SERES'09, 12-14 Ekim 2009 tarihleri arasında Eskişehir'de, Anadolu Üniversitesi, Yunusemre Kampüsü, Kongre Merkezi salonlarında gerçekleştirilecektir. Kongre kapsamında jüri seramik ve cam sergileri de düzenlenecektir. Ayrıca, Avrupa Seramik Derneği tarafından desteklendiği takdirde 8-13 Ekim 2009 tarihleri arasında 'School and Workshop on Microscopy of Ceramics' (Seramik Mikroskopisi Eğitim ve Çalıştayı) yapılacaktır.

ÖNEMLİ TARİHLER

23 Mart 2009	Özet gönderimi için son tarih	Jüri Seramik ve Cam Sergileri için:
30 Mart 2009	Özet değerlendirme sonuçlarının bildirimi	29 Mayıs 2009 Eserin CD teslimi
1 Haziran 2009	Makale teslimi	1 Haziran 2009 Değerlendirme
31 Temmuz 2009	Makale değerlendirme sonuçlarının bildirimi	5-6 Ekim 2009 Orijinal eserin teslimi
31 Ağustos 2009	Basıma hazır makale teslimi	12-17 Ekim 2009 Sergi süresi

DÜZENLEME KURULU

Prof. Dr. Bekir KARASU (Başkan)	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Servet TURAN	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Ateş ARCAŞOY	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Feriştah S. ALANYALI	Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Alpogut KARA	Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Hasan GÖÇMEZ	Dumlupınar Üniversitesi
Yard. Doç. Dr. Taner KAVAS	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Yard. Doç. Dr. Emel ÖZEL	Anadolu Üniversitesi
Yard. Doç. N. Gülgün ELİTEZ	Sakarya Üniversitesi
Yard. Doç. Dr. Emrah GÖKALTUN	Anadolu Üniversitesi
Öğr. Gör. Mutlu BAŞKAYA	Hacettepe Üniversitesi
Öğr. Gör. Şule ERYILMAZ	Marmara Üniversitesi
Araş. Gör. İlhan MARASALI	Hacettepe Üniversitesi
Fatma BATUKAN	Türk Seramik Derneği

KONGRE ONURSAN BAŞKANLARI

Prof. Dr. Fevzi SÜRMELE
(Rektör)
Anadolu Üniversitesi

Zeynep BODUR
Türkiye Seramik Federasyonu

Tolun VURAL
Türk Seramik Derneği

seres'09
I. ULUSLARARASI SERAMİK, CAM,
EMAYE, SIR VE BOYA KONGRESİ
12 - 14 EKİM 2009



Adı :
Soyadı:
Mr. Mrs. Dr. Prof.
Kurum/Kuruluş:
Adres :
Şehir:

Posta Kodu:
Ülke:
E-posta:
Tel:
Faks:
Bildiri/Poster'in Konusu :
Sunumun Biçimi: Sözlü Poster
Kongreye delege olarak katılmak istiyorum:
Uluslararası Jüri Seramik ve Cam Sergisine katılmak istiyorum:

seres'09

I. INTERNATIONAL CERAMIC, GLASS, PORCELAIN
ENAMEL, GLAZE AND PIGMENT CONGRESS
12 - 14 OCTOBER 2009



TURKISH CERAMIC
SOCIETY



ANADOLU
UNIVERSITY

Congress subjects:

The official language of SERES'09 is English and the Congress will cover the following subject:

- Ceramic, glass, glaze, enamel and pigment raw materials
- Glazes and pigments in ceramic industry
- Ceramic, glass, glaze, enamel and pigment production processes
- Latest developments in ceramics, glasses, glazes, enamels and pigments
- Waste evaluations in ceramics, glasses, glazes and pigments
- Glass-ceramics
- Tiles and bricks
- Cement and concrete
- Ceramics, glasses, glazes, pigments and composites in Archeology
- Ceramic arts and history
- Decorations
- Ceramics, glasses and enamels in Architecture
- Designs
- Archeometry
- Quality control
- Environmental issues
- Other related subjects to conventional ceramics, glasses, enamels, glazes and pigments.

Turkish Ceramic Association Board of Directors:

Tolun VURAL	: Chairman
Hasan MANDAL	: Vice-Chairman, SCIENCE
Hasan SAZCI	: Vice-Chairman, INDUSTRY
Ateş ARCASOY	: Vice-Chairman, ART
Taner KAVAS	: Member
Veli UZ	: Member
Bekir KARASU	: Member
Fatma BATUKAN	: Member
Hidayet ÖZDEMİR	: Member
Mutlu BAŞKAYA	: Member

Contact

Prof. Dr. Bekir KARASU
Anadolu University
Department of Materials Science and Engineering
İki Eylül Campus, 26480, Eskisehir
Tel.: +90 222 321 35 50 Extension: 6357
Fax: +90 222 323 95 01
E-mail: seres@anadolu.edu.tr
seres09@gmail.com
SERES'09: <http://seres.anadolu.edu.tr>

AIM OF THE CONGRESS

With the assistance of Anadolu University Turkish Ceramic Society organizes SERES'09 'I. International Ceramic, Glass, Enamel, Glaze and Pigment Congress' aims to bring academicians, artists, designers in the fields of ceramic, glass, enamel, glaze, pigment and cement and people of regarded industries together, supplying them suitable arena for sharing knowledge and experiences and for determining possible future collaborations with its wide range of coverage. SERES'09 will be held on the 12-14 of October 2009 in Anadolu University, Yunusre Campus, Congress Centre, Eskisehir. During Congress Internationally Judged Ceramic and Glass Art exhibitions will be organised. Additionally, if supported by the European Ceramic Society, School and Workshop on Microscopy of Ceramics will be held on the 8-13 of October 2009.

IMPORTANT DATES

23 March 2009	Abstract submission deadline
30 March 2009	Announcement of abstract evaluation results
1 June 2009	Manuscript submission deadline
31 July 2009	Announcement of manuscript evaluation results
31 August 2009	Print-ready manuscript submission deadline

For internationally judged ceramic and glass exhibitions:

29 May 2009	Object on CD delivery
1 June 2009	Evaluation
5-6 October 2009	Original object delivery
12-17 October 2009	Duration of exhibition

ORGANISING COMMITTEE

Prof. Dr. Bekir KARASU (Chairman)	Anadolu University
Prof. Dr. Servet TURAN	Anadolu University
Prof. Dr. Ateş ARCASOY	Marmara University
Assoc. Prof. Dr. Feriştah S. ALANYALI	Anadolu University
Assoc. Prof. Dr. Alpagut KARA	Anadolu University
Assoc. Prof. Dr. Hasan GÖÇMEZ	Duğlupınar University
Assist. Prof. Dr. Taner KAVAS	Afyon Kocatepe University
Assist. Prof. Dr. Emel ÖZEL	Anadolu University
Assist. Prof. Gülgün ELİTEZ	Sakarya University
Assist. Prof. Dr. Emrah GÖKALTUN	Anadolu University
Lect. Mutlu BAŞKAYA	Hacettepe University
Lect. Şule ERYILMAZ	Marmara University
Research Assist. İlhan MARASALI	Hacettepe University
Fatma BATUKAN	Turkish Ceramic Society

HONORARY CHAIRMEN

Prof. Dr. Fevzi SÜRMELE
(Chancellor)
Anadolu University

Zeynep BODUR
Turkish Ceramics Federation

Tolun VURAL
Turkish Ceramic Society

REGISTRATION FORM

Name :

Family Name :

Mr. Mrs. Dr. Prof.

Affiliation :

.....

Address :

.....

.....

.....

.....

City :

Postal Code :

Country :

E-mail :

Phone :

Fax :

Title of the Paper :

.....

.....

.....

Type of Presentation: Oral Poster

I wish to attend to the Congress as a delegate :

I wish to attend to International Ceramic and Glass Exhibition:

seres'09
I. INTERNATIONAL CERAMIC, GLASS, PORCELAIN
ENAMEL, GLAZE AND PIGMENT CONGRESS
12 - 14 OCTOBER 2009



önemli ihtiyacı döviz. Özel sektörün yurtdışına borcu var. Bu borcun önümüzdeki günlerde ödenmesi için dövize ihtiyacı olacak. Bu ihtiyacın giderilmesi için de ihracata önem verilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Döviz kurunun 2009'da hangi seviyelerde olacağını düşünüyorsunuz?

Türkiye'nin coğrafi ve lojistik avantajını çok iyi şekilde kullanmak gerekiyor. Yılbaşında dolarda 1,5, 1,7 arasında bir esneklik vardı, dalgalanma vardı. Biz bundan sonra 1,6 ile 1,8 arasında bir dalgalanma olacağını bekliyoruz. Bu bant ne kadar daralır ise ihracatçı için o kadar istikrar olacağını öngörüyoruz. Eğer bu bantlarda kalabilirse, bizim için şu anda yurt dışı piyasalarda rekabet edebileceğimiz girdi maliyetleriyle baş edebileceğimiz bir kur olacağını düşünüyoruz.

Türkiye ekonomisinin canlanmasının dinamikleri üretim ve pazarlama diyorsunuz. Bunun için nasıl bir çözüm öneriyorsunuz?

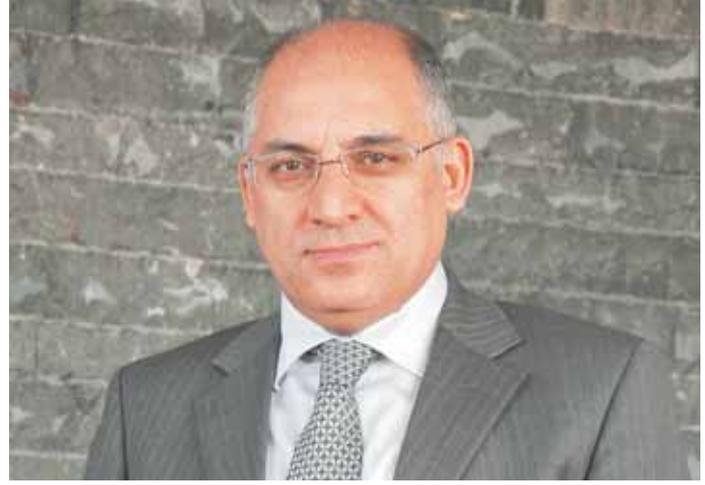
İç piyasada da ekonominin canlı tutulması gerekiyor. Sadece enflasyona kilitlenen bir ekonomi anlayışıyla bu mümkün olmaz. Yurtdışı sermaye ülkemize bankacılık, sigorta, alışveriş merkezi ve perakende sektörüyle girdi. İç piyasamız için geldiler. 70 milyonu aşan nüfusumuz var. Bundan faydalanılması ve ekonominin canlı tutulması gerekiyor ki üretim ve istihdamda daha az sıkıntı yaşayalım. İhracatçılarımızın da ürünlerinin bir kısmını, dünyada daralan pazarlarda göz önüne alınarak, iç piyasaya sürebilirler.

İhracatçıya ayrılan kaynak, krizi atlatmada ve 2009'da ihracat rakamlarının yükselmesinde nasıl bir etki yapar, yeterlidir?

Bizim yıllardır bu kaynakların artırılması ile ilgili taleplerimiz var. Eximbank kaynaklarının artırılması ile ilgili taleplerimiz kısmen karşılandı. Eximbank'ın sermayesi de 1 milyar TL'den 2 milyar TL'ye çıkarıldı. Bu bize yardımcı oldu. KOSGEB'ten ihracatçılara 1 milyar dolarlık, 6 aylık faizsiz bir kredi istedik. Bu da olumlu karşılandı. Tabii bunlar yeter mi? Yetmez. En büyük sıkıntı şu günlerde güven bunalımıdır. Bunu aşmak için "Kredi Garanti Fonu" önerimiz var. Minimum 500 milyon dolar "Kredi Garanti Fonu" oluşturulup, bu güven krizi yaşayan firmalara kefalet verilmesi gerekiyor. Bununla ilgili de talebimiz var. Bir diğer talebimiz de istihdamla ilgili. SSK borcu olmayan firmaların işçi çıkartmaması kaydıyla, ücretlerinin yüzde 25'inin işsizlik fonundan ödenmesi yolunda bir talebimiz var.

2009'da Türkiye'nin nasıl bir ekonomik görünümü olacak?

2009 zor bir yıl olacak. İhracatımızda düşüş olacak. Bu düşüşün sınırlı olması için yeni pazarlar öngörüyoruz. 2009, üç ve dördüncü çeyrekte kısmen iyileşmeler olsa bile bu yılı kurtarmaya yetmez. Asıl hedefimiz 2010 yılı olacaktır. 2009'da 100 milyar dolarlık bir ihracat rakamı bekliyoruz. Aralık ayında ihracatta yüzde 25 düşüş olmuştu. Ocak ayı ihracatı da yüzde 27 düştü. Biz bu gerilemeyi ön görmüştük. Bunun önümüzdeki bir iki ay içerisinde de yüzde 20-25 arasında devam edeceğini düşünüyoruz. 2009 yılı sonu ihracat hedefinde yüzde 17 düşüş bekliyoruz. Bunu da son derece doğal karşılıyoruz. Bizim ihracat yaptığımız pazarlardaki talep düşüklüğü bunu yaratıyor. İkinci çeyrekte sonra dış piyasalarda oluşacak gelişmelere paralel ihracatımız da ona göre şekillenecek, şu anda önümüzü net olarak göremiyoruz."



This cannot be possible with a concept of economy only buying the inflation. International capital entered our country in the banking, insurance, shopping center and retail industries. They came for our domestic market. We have a population over 70 million. We have to take advantage of this and keep the economy lively so that we have less problems in production and employment. Our exporters, too, may launch part of their products in the domestic market, considering the contracting global markets too.

What kind of an impact will resources allocated to the exporter have in overcoming the crisis and raising export figures in 2009? Is this enough?

We have had demands on increasing of these resources over the years. Our demands for increasing Eximbank funds were partly answered. The share capital of Eximbank was increased from 1 billion TL to 2 billion TL. This helped us. We asked for 1 billion Dollar worth, 6-month interest-free loan for exporters from KOSGEB. We had a positive response here, too. Of course, will these be enough? No. The most important problem these days is the crisis of trust. To overcome this, we have a proposal of "Loan Guarantee Fund". A loan guarantee fund of minimum 500 million Dollars must be formed and guarantees must be issued to firms experiencing this trust crisis. We have a request regarding this. Our another request involves employment. We had a request for payment of 25 percent of wages out of the unemployment fund for firms with no amounts owing to SSK, provided they don't lay off workers.

What will be Turkey's economic outlook in 2009?

2009 will be a tough year. There will be a decline in our exports. We contemplate new markets so that this decline is limited. Even if there are partial improvements in the third and fourth quarters of 2009, these will not be enough to save the year. Our main target will be 2010. We anticipate an export figure of 100 billion Dollars in 2009. Exports fell 25 percent in December. The drop in exports for January is 27 percent. We had predicted this retardation. We think that this will continue at about 20-25 percent during the following couple of months. We expect a drop of 17 percent in 2009 year-end export figures. We think this is highly natural. This is because of the drop in demand in our export markets. Our exports will be shaped in parallel with the development in international markets after the second quarter. Presently, we cannot see what is ahead of us clearly."

Yurtbay Seramik
Yönetim Kurulu Başkanı

Zeki Yurtbay

*Chairman of Board of
Directors of Yurtbay Seramik*

Tuğla harmanından
markalaşmaya uzanan yol

***The road from harvest
time brick making to
brand building***

Tuğla harmanından sanayileşmeye ve markalaşmaya uzanan bir öyküdür Yurtbay Seramik'in gelişimi. Dört kez yaşadığı felaketlerden yılmayan Zeki Yurtbay'ın mücadelesinin ve azminin de hikâyesidir. Bugün doğadan sanata sloganıyla seramik sektörünün öncü ailelerinden biridir Yurtbay Ailesi...

"Doğadan Sanata" sloganı ile yaşam alanlarını renklendiren Yurtbay Seramik'in öyküsü, Zonguldak'ın Çaycuma İlçesi'nde 1938'de doğan Zeki Yurtbay'ın azmini ve mücadelecisi ruhunu yansıtır. Çaycuma'nın önde gelen manüfaturacılarından biri olan babası Şevki Yurtbay'ın borcunu ödeyemeyen müşterisinden gelen teklifle tuğla harmanına ortak olmasıyla başlayan sanayicilik serüvenine Zeki Yurtbay on dört yaşında katılıyor. 1950'lerde henüz sanayileşme olmadığı için tuğla üretimi harmanlarda yapılıyordu. Şevki Yurtbay'ın ilk kez denediği tuğla işinden 500 lira zarar etmesi ve bu işi yapmak istememesi üzerine Zeki Yurtbay, babasından izin alarak 400 liraya kiraladığı arsada işe başlıyor. Elde edilen sekiz bin liralık kâr, Zeki Yurtbay'ın tuğla işine ısınmasına ve 1955'te harmandan fabrikaya geçmesine olanak sağlıyor. Üretim başladığı dönem, fabrika yıkılıyor. Ancak Zeki Yurtbay kısa sürede fabrikayı işler hale getirmeyi başarıyor. Fabrikanın ikinci kuruluşunun üzerinden geçen sekiz yılda Zeki Yurtbay Çaycuma ve Zonguldak çevresinin en önemli sanayicilerinden biri oluyor. Ancak şanssızlık peşini bırakmıyor ve fabrika çıkan bir yangında kül oluyor. Tuğla fabrikasının yeniden kurulmasıyla başlayan üretim 1969'da yeniden kötü bir olayla duruyor. Fabrikanın yeniden yanması Zeki Yurtbay'ın daha modern bir tesis kurmasının da önünü açıyor. 1970'te dördüncü kez fabrikasını kuran ve üretime başlayan Zeki Yurtbay'ın ve şirketinin tanınması ise seramik sektörüne girmesiyle başlıyor.

Zeki Yurtbay'ın seramik sektörünü tercihi de ilginç bir olaya dayanıyor. Zeki Yurtbay bu tercihini şöyle anlatıyor. "Çaycuma'da spor salonu var. Orada bir konser izlemeye gitmiştik. Amcamın oğlu ile oturuyoruz. Bizim bir yatırım arayışında olduğumuzu bildiği için, yerdeki seramikleri gösterdi ve 'Bunları neden yapmıyorsunuz' dedi. Onun üzerine hemen araştırmaya başladık. Bazı seramik fabrikalarını gezdik. Önce Bolu, Düzce'de yatırım olanakları aradık. Oralarda olmadı çünkü yerel yöneticilerden yeterli ilgiyi görmedik. Sonra Eskişehir gündeme geldi. Sonuçta doğalgaz ve kalifiye eleman imkânlarından dolayı orayı tercih etmemiz iyi bir seçim oldu."

Yurtbay Seramik'in İnönü'ye bağlı Çukurhisar Köyü'nde kurulması doğru bir tercih oluyor Zeki Yurtbay için. Zaman onu ve kurduğu şirketinin bugün ulaştığı başarıyı haklı çıkarıyor. Yer ve duvar karesi, sırlı granit, özel küçük ebat karoları, bordür ve frit üretimini kendi bünyesindeki tesislerinde yapan Yurtbay Seramik, 2009'da da granit yatırımı için makina montajı yapacak. 2008 yurtiçi satışı 61 Milyon TL olan Yurtbay Seramik'in, yurtdışı satışı ise 34,5 Milyon TL olarak gerçekleşti. Sektörün duayen sanayicilerinden biri olan Yurtbay Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Yurtbay ile ekonomi ve seramik sektörü üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

Yurtbay Seramik için 2008 yılı nasıl geçti?

2008 yılı gayet güzel geçti. Biliyorsunuz, 2008 yılının başında

Yurtbay Seramik's development is a story extending from harvest time brick making to industrialization and brand building. It is also the story of the fight and determination of Zeki Yurtbay who did not succumb to disasters he experienced four times. Today, the Yurtbay Family is one of the leading families of the ceramics industry with its motto "From Nature to Art"...

Yurtbay Seramik, which gives color to living spaces with the slogan "From Nature to Art", reflects the determination and fighting spirit of Zeki Yurtbay who was born in 1938 in the district of Çaycuma of Zonguldak. Zeki Yurtbay joined the journey of being an industrialist which started when his father Şevki Yurtbay, one of the leading cloth sellers of Çaycuma, became a partner in the harvest place brick making business with the proposal of a customer who could not pay his debt, when he was 14 years old. Since there was no industrialization yet, in 1950s brick making was carried out at harvests. When Şevki Yurtbay lost 500 Liras on the brick making project he endeavored for the first time and did not want to do this business any more, Zeki Yurtbay went into business on a plot he leased for 400 liras getting his father's permission.

The derived eight thousand liras profits allowed Zeki Yurtbay to get warmed up to the brick making business and his transition from the harvest place to a factory in 1955. When production started, the factory collapsed. But Zeki Yurtbay managed to make the factory operational in a short time period. During the eight years after the second foundation of the factor, Zeki Yurtbay became one of the most important industrialists of Çaycuma and Zonguldak region. However, lack of luck pursued him and the factory turned to ashes in a fire. Production, which started once again when the brick factory was re-built, was suspended in 1969 due to another adverse incident. The factory was burnt down once more; leading to Zeki Yurtbay's establishing a more modern facility. Recognition for Zeki Yurtbay, who built his factory for the fourth time, going into production in 1970 and his company, came when he entered the ceramics industry.

Zeki Yurtbay's choosing the ceramics industry is based on an interesting event. Zeki Yurtbay explains, "There is a sports hall in Çaycuma. We went to hear a concert there. We were sitting with my cousin. Since he knew that we were looking for an investment, he showed me the tiles on the floor and said, "Why don't you make these?". Thereupon, we started to look around right away. We toured certain ceramic plants. We searched investment opportunities first in Bolu, Düzce. It didn't happen there because we didn't get the necessary attention from local administrators. Then we considered Eskişehir. Eventually, it was a good choice for us because of the natural gas and qualified staff possibilities".

Yurtbay Seramik's establishment in the village of Çukurhisar of İnönü was the right choice for Zeki Yurtbay. Time proved him and the success reached by his company today, right. Yurtbay Seramik, which produces floor and wall tiles, glazed granite, special small size tiles, border tiles and frit in its own facilities, will go into machine assembly for the granite production project in 2009. Exports of Yurtbay Seramik, which had domestic sales of 61 million TL

kriz belirtileri yoktu. Yurtbay 2008 yılını yüzde 21 büyümeyle geçirdi. Güzel bir yıl oldu. Otuz altı milyon dolarlık bir ihracat yaptık. Kasım ayında yüzde 90 kapasiteye çıktık. Üretimimizin yüzde 60-65'i iç piyasa, yüzde 35-40'i ise dış piyasa olarak gerçekleşti. AB ülkelerine de ihracatımız var ama ağırlıklı olarak Kanada, Fransa, İngiltere, İsrail, Romanya, Gürcistan'a ihracat yaptık. Altı yüz kişiye istihdam sağlıyoruz. Krizin neresinde olduğumuzu şu an kestiremiyoruz. 2008 yılında krizi çok fazla hissetmedik. Fakat 2009 Ocak ayıyla birlikte talepte yaşanan daralmayla birlikte krizin ilk belirtilerini de hissetmeye başladık.

Siz de yaşananları, Başbakan'ın dediği gibi psikolojik mi görüyorsunuz?

Aynen aynen. Fakat burada hükümete de görevler düşüyor. Hükümetin basınla, meslek kuruluşları ve sanayi odalarıyla öteki kurum ve kuruluşlarla işbirliği yapması ve vatandaşın moralini düzeltmesi gerekiyor. İnsanlar korkuyor. Tamam, fabrikalar kapanıyor, işçi çıkartılıyor ama bunun genele yayılması engellenebilir. Yurtbay olarak şu ana kadar işçi çıkarmadık. Çıkarmayı da düşünmüyoruz. İşçilerimizi şimdilik izinler ve benzeri çalışmalarla korumaya devam ediyoruz. Nitekim önümüzdeki ay kapasitemizde yüzde 20 gibi bir artış olacağını planlıyoruz. O zaman daha yoğun bir mesai yaşanacak. Çalışanlarımızın ücretlerini ödemek noktasında da sıkıntımız yok. Döviz kurları ısrarla düşük tutuldu. Türkiye sanayisini ve bütün sektörler üretimini yavaşlattı ve durdurdu. Bu durum dış pazarlarda ihracat olarak yansıdı sanayiciye. Kurların düşük olması maliyetleri artırıyor. Dışarıda bu durum karşısında fiyat artırımınız çok zor. Biz, Yurtbay olarak dışarıda fiyatlarımızı da artırdık. Ama artıramayan firmalarda ne oluyor? Firma kapasitesini düşürüyor, borçlarını çevirmekte zorlanıyor. Son zamanlarda bankalarda da bir kredi dalgalanması yaşanıyor. Bu firmalar dalgalanmada devre dışı kaldı. Reel sektör bu durumdan oldukça etkilendi. Döviz kurları şu günlerde belki yükseldi ama üreticilerin ihracat yapacak mecali kalmadı. Her şeyin zamanında yapılması gerekiyor.

Yaşanan kriz Yurtbay ve genelinde seramik sektörünü nasıl etkileyecek?

Yurtbay, elli dokuz yıldır sanayinin içinde. 1950'den bugüne gelen bir itibarı var. 1994 krizinde herkes yatırımlarını durdururken Yurtbay Seramik Fabrikaları'nın kurulmasına karar verildi. Yurtbay farklı yerlerde kurulan dört fabrikalık bir komplekstir. Yine Yurtbay 2001 krizinde 1 kuruş kredi kullanmadan yüzde 90 büyümüştür. Bu krizde de tedbirli yaklaşımımız nedeniyle çok etkilenmeyeceğimizi düşünüyorum. Seramik sektörü de krizi ocak ayıyla birlikte hissetmeye başladı. Ben esasen seramik sektöründe 2009 yılında bir büyüme beklemiyorum. Bu süreçte geçen yıllardaki piyasalarımız içte

Yurtbay Grubu'nun dönüm noktaları

- 1955 İlk fabrikasyon tuğla üretimini gerçekleştirdi.
- 1960 Otomotiv, kamyon, kamyonet, minibüs ve traktörle her türlü taşıt araçlarının lastik alım satımı yapıldı.
- 1985 Düzce'de kurulmuş ve atıl halde bulunan Delta Tuğla Fabrikası'nın çoğunluk hisseleri satın alındı.
- 1986 Pazarların sadece bölgesel olmadığı görülerek üretilen tuğlalar İstanbul ve Ankara gibi büyük tüketim merkezlerinde satış teşkilatları vasıtasıyla pazarlanmaya başlandı.
- 1993 Özelleştirme İdaresi'nden satın alınan Yurtbay Yem Fabrikası ile bölge hayvancılığını destekleme noktasında çok önemli adımlar atıldı.
- 1995 Seramik sektörüne yatırım yapılarak, Eskişehir'de 650 bin metrekare açık, 25 bin metrekare kapalı alanda seramik fabrikası kuruldu. Bu karar, Yurtbay şirketlerinin büyüme yolunda en önemli hamlesi oldu.
- 1996 Yıllık üretim kapasitesi 3,5 milyon metrekare olarak üretime başladı. Başta Kanada, İngiltere ve ABD olmak üzere üretimini 30 ülkeye pazarladı.
- 2009 Yurtbay Seramik, yıllık 21 milyon metrekare kapasite ile müşteri isteklerine göre esnek üretim yapabilen bir tesis haline geldi.



in 2008, were 34.5 million TL. We discussed the economy and the ceramics industry with one of the doyen industrialists of the sector, Zeki Yurtbay, Chairman of Board of Directors of Yurtbay Seramik.

How was 2008 for Yurtbay Seramik?

Year 2008 was very nice. As you know, there were no symptoms of crisis at the beginning of year 2008. Yurtbay spent 2008 with a growth of 21 percent. It was a good year. We made exports of thirty-six million dollars. In November, we went up to 90 percent of capacity. Of our production, 60-65 percent was to the domestic market and 35-40 percent to international markets. We have exports to EU countries, too, but we predominantly exported to Canada, France, U.K., Israel, Rumania and Georgia. We employ six hundred people. Presently we cannot say where in the crisis we are. We didn't feel the crisis in 2008 but in conjunction with the contraction in demand, we started to feel the first symptoms of the crisis in January 2009.

Do you think that what is going on is psychological as the Prime Minister says?

Exactly. But there are things the government has to do here too. The government has to collaborate with the media, professional organizations and chambers of industry and other institutions and boost up the morale of citizens. People are scared. OK; plants are closed, workers are laid off but this can be prevented from spreading all over. As Yurtbay, we didn't lay off any workers so far. We're not planning to do so either. For now, we continue protecting our workers with leaves and similar work times. In fact, we're planning for an increase like 20 percent in our capacity next month. Then we will have a more busy work schedule. We have no problems in paying the wages of our employees either. Exchange rates were kept low persistently. This slowed down and stopped the Turkish industry and production in all sectors. This reflected onto the industrialists as exports in international markets. Low exchange rates increase costs. It's very hard to raise prices abroad under these circumstances. As Yurtbay, we raised our prices abroad, too, but what happens to firms who can't? Firm cuts down its capacity, having a hard time in rolling over its debts. There is a credit fluctuation in banks as well. These firms went out of



ve dışta muhafaza edilir ve ihracat rakamlarımız bir önceki yıla yaklaşırsa o başarıdır. Enerji kullanımı konusunda yüzde 90 doğalgaz kullanan seramik sektörü için bu fiyatlar çok yüksek. Enerji maliyetlerinin sektör üzerindeki baskısının azaltılması gerekiyor. Sanayici üzerindeki vergi yükü de ağır. Sektörün bu yıl nasıl bir tabloyla karşılaşacağı krizin neresinde olduğumuza bağlı.

Krizden çıkış yolları konusunda sanayiciler açısından neler yapılabilir?

Kötümser olmak istemiyorum. Hep iyimserim. Türkiye'nin bu krizden de en az hasarla çıkacağına inanıyorum. Devlet bu süreçte KDV'nin bir bölümünü kaldırabilir, sanayici üzerinde çok ağır bir yük oluşturan enerji maliyetlerinde düşüş yapabilir, medya ve hükümet güven ortamını oluşturacak bir işbirliğine gidebilir, sanayici teşvik edilir... Türkiye seramik sektörü gelecek vaat ediyor. Yurtdışındaki rakiplerine oranla fiyat olarak avantajlı. Daha gidilecek çok yol var. Fiyatlar İtalya'da 8-10 Avro, İspanya'da 5-6 Avro, Türkiye'de şu anda fiyatlar ortalama 3,5-4 Avro civarında.

Tasarım ve ar-ge çalışmalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Tasarım ve araştırma-geliştirme (ar-ge) bölümümüzde toplam elli kişi çalışıyor. Ekibimiz hem yeni teknolojileri, hem de yeni trend ve ürünleri geliştiriyor. Aynı zamanda yurtdışındaki önemli tasarım firmalarıyla çalışıyoruz. Reklâmlarda hep vurguladığımız gibi 'Sera-mik, Doğadan Sanata' anlayışını içeriyor. Yeni dönemde seramik sektöründe eğilim büyük ebatlı, teknolojik ürünler. Mat ve rüstik ürünler de kullanılmaya başlandı.

Sosyal sorumluluk projeleriniz hakkında da bilgi alalım?

Zonguldak Çaycuma'da yaptırdığımız 24 derslikli bir anadolu lisesi var. Bartın'da sağlık merkezi yaptırıyoruz. Sağlık ve eğitim sektöründe sosyal sorumluluk projelerimize devam ediyor.

action under this fluctuation. The real sector was affected quite a lot by this situation. Maybe exchange rates went up a little these days but the producers don't have the strength to export any more. Everything must be done on a timely basis.

How will the current crisis affect Yurtbay and the overall ceramics industry?

Yurtbay has been part of the industry for fifty-nine years. He has a reputation carried from 1950. In the 1994 crisis when everybody was suspending investments, it was decided that Yurtbay ceramic plants would be founded. Yurtbay is a four plant complex installed in different sites. Yurtbay has also grown by 90 percent in the 2010 crisis, without utilizing 1 kuruş of credit. I believe that in this crisis, too, we will not be affected much due to our cautious approach.

The ceramics industry started to feel the crisis in January. Basically, I don't expect any growth in 2009 in the ceramics industry. If, during this period, our market shares in previous years are maintained domestically and abroad and if our export figures come close to the previous year, this means success. These rates are very high for the ceramics industry which uses 90 percent natural gas in terms of energy consumption. The pressure of energy cost on the industry must be mitigated. The tax load on the industrialist is also onerous. What kind of a picture the industry will face this year depends on where on the crisis we are.

What can be done for industrialists in connection with ways out of the crisis?

I don't want to be a pessimist. I'm always an optimist. I believe that Turkey will get out of this crisis with minimum damage, too. The government may lift part of VAT, may cut energy costs which form a very heavy load on the industry during this period, the media and the government may go into a collaboration to build an environment of confidence, the industrialist may be provided incentives... The Turkish ceramics industry is promising. It has a price advantage over its competitors abroad. There is a long way to cover yet. Prices are at about 8-10 Euro in Italy, 5-6 Euro in Spain and on the average 3.5-4 Euro in Turkey presently.

Can you provide us information on your design and R&D activities?

In total, fifty people are employed in our Research and Development (R&D) Department. Our team is developing new technologies and also new trends and products. At the same time we work with important design firms abroad. As we always stress in our commercials, this involves the concept 'Ceramic from Nature to Art'. The trend in the ceramics industry has been large size technological products recently. Matt and rustic products are coming to use as well.

Some information on your social responsibility projects?

There is a 24-classroom Anadolu high school we built in Zonguldak, Çaycuma. We're building a health center in Bartın. Our social responsibility projects are in progress in the health and education sectors.

Yurtbay Group milestones

- 1955 First mass production brick was produced.
- 1960 Purchase and sale of tyres of cars, trucks, light trucks, vans, tractors and any type of vehicles.
- 1985 Majority shares of Delta Brick Factory established in Düzce, which was in idle condition purchased.
- 1986 Seeing that markets are not just regional, produced bricks started to be marketed through dealer organizations in major consumption settlements like Istanbul and Ankara.
- 1993 Major steps were taken for supporting husbandry in the region by Yurtbay Feed Plant purchased from the Privatization Authority.
- 1995 By investing in the ceramic industry, a ceramics plant was established in Eskişehir on 650,000 square meters of outdoor grounds and 25,000 square meters of indoor space. This was the most significant move by Yurtbay companies on the way to growth.
- 1996 Production started with a yearly production capacity of 3.5 million square meters. Produced goods were marketed to 30 countries lead by Canada, U.K. and U.S.A.
- 2009 With a yearly capacity of 21 million square meters, Yurtbay Seramik became an establishment capable of flexible production based on customer demand.

Ucuz mal=çok
riskli tahsilât

**Cheap goods=high
collection risk**



Kütahya Seramik Yönetim
Kurulu Başkanı

Nafi Güral

Kütahya Seramik
Chairman of Board
of Directors

Ekonomik krizin yaşandığı şu günlerde iş ortakları ve firmalarını riske atmamak için ucuz ürün yapmadıklarını kaydeden, “ucuz mal eşittir çok riskli tahsilât” diyen Kütahya Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral, vadeleri açmak bir yana, kısaltmanın iş ortaklarına getireceği avantajı anlattıklarını ifade ediyor.

Adını medeniyetler köprüsü Anadolu'nun seramik başkenti Kütahya'dan alan Kütahya Seramik, 7 bin yıllık seramik kültürünü günümüze taşıyan sektörün öncü firmalarından birisi... Binden fazla desen seçeneğiyle; yer ve duvar karesi, sırlı porselen karo, bordür, dekor ve cam mozaik üretimi gerçekleştiren firma, son yıllarda minimalist ve modern tasarımlara ağırlık vererek seramik sektöründe fark yaratıyor. Türkiye'nin dört bir tarafına yayılmış geniş bayi ağı ile müşterilerine her noktadan kesintisiz hizmet sunan Kütahya Seramik; ABD, Almanya, İngiltere ve Avusturya başta olmak üzere 40'tan fazla ülkeye de ihracat yapıyor. Ekonominin, global bir krizle iç içe olduğu şu günlerde seramik sektörünün önemli firmalarının performansını ele aldığımız, duayen isimlerin çıkış yolları hakkında düşüncelerini öğrendiğimiz bu sayımızın konusu ise Kütahya Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral.

2008'de Kütahya Seramik'in üretim performansı olarak hedeflerine ulaştığını söyleyen Güral, satış performansı olarak ise 2008'in son çeyreğinde ağırlaşan ekonomik koşulların etkisi ile 2007'ye yaklaşık bir sonuçla firmanın yılı geçirdiğini söylüyor. Seramik sektörünün krizden her yönüyle olumsuz etkilendiğini söyleyen Güral, bunun sebeplerini de şöyle açıklıyor. “ Bir yandan artan maliyetler, bir yandan taleplerin ekonomideki yeni şartlar nedeniyle daralması, kaçınılmaz olarak stokları şişirmiştir. Bu durum kapasite düşümüne ve sektördeki bazı fabrikaların geçici süre ile kapanmalarına sebep olmuştur. Bizim Kütahya Seramik olarak bu dönemdeki uygulamamız; ekonomideki yeni gelişen şartları kabul etmek, eskiyi unutmak, mevcut şartlara göre her şeyi yeniden yapılandırmak, soğukkanlı olmak, daha yoğun fikir alışverişinde bulunmak, bilgileri paylaşmak, ar-ge faaliyetlerine ağırlık vermektir.”

“Türk sanayicisi krize alışkın”

Yaşanan krize rağmen, “Hükümetten bütçe kaynaklı bir talebimiz yok” diyen Güral, Türk sanayicisinin Dünya pazarlarındaki rekabet gücünü kıran uygulamaların gözden geçirilmesini ve yanlış uygulamalardan vazgeçilmesini istiyor. Bu uygulamaları, “Seramik sektörü maliyet girdileri içinde çok önemli pay alan enerji maliyetleri olarak, elektrikteki standartların üstündeki kayıp kaçak farkı sanayiciden alınıyor. Doğal gazın uygulanan izah edilemez zam yapılması sonra da geri alınması dahi doğal gazın fiyatının hala çok yüksek olduğu gerçeğini ortadan kaldırmaz, sosyal güvenlik primlerinin dünya standartları üstünde olduğu tartışılmaz ve seramik sanayicileri bu şartlar altında Dünya üreticileri ile rekabet etmek zorunda kaldığı için maalesef rekabet edemiyor. Deniz ulaşımında kullanılan motorlardan ÖTV alınmayarak, denizcilerimize nasıl rekabet gücü kazandırılıyorsa, başta seramik olmak üzere, rekabet edemeyen sektörlerle denizcilere sağlanan ÖTV muafiyeti, doğal gazın da uygulanırsa sektöre rekabet gücü kazandırmak mümkün olabilir.” diye anlatıyor.

Kütahya Seramik Chairman of Board of Directors Nafi Güral, who notes that they do not produce cheap goods not to put business partners and their firms at risk these days of economic crisis, who says “Cheap goods mean high collection risk”, points out that let alone extending payment terms, they explain the advantage to be gained by shortening them, to their business partners.

Kütahya Seramik, getting its name from the ceramic capital of the bridge of civilizations, Anatolia, is one of the leading firms of the industry which carries the seven-thousand-year-old ceramic culture to the present day. The firm, carrying out floor and wall tiles, glazed porcelain tiles, border and decorative tiles and glass mosaic with more than a thousand pattern options, is creating a difference in the ceramics industry by emphasizing minimalist and modern designs in recent years. Kütahya Seramik, offering uninterrupted service to its customers from all points with its broad dealer network spread all over Turkey, exports to more than 40 countries lead by USA, German, UK and Austria. The guest of this issue, where we discuss the performance of important firms of the ceramics industry these days when we are intertwined with a global crisis and we learn the opinions of doyen names on ways of exit, is Kütahya Seramik Chairman of Board of Directors Nafi Güral.

Pointing out that in 2008, Kütahya Seramik met its targets in terms of production performance, Güral said that the firm had results similar to 2007 due to the impact of economic conditions which became onerous in the last quarter of 2008, in terms of sales performance. Commenting that the ceramic industry was affected adversely from the crisis in every aspect, explains the reasons for this as follows; “On the one hand increasing costs and on the other had contraction of demand due to the new circumstances in the economy have unavoidably inflated inventories. This has caused a drop in capacity and closure of certain plants in the industry temporarily. Our practice in this period as Kütahya Seramik is to accept the new developing conditions in the economy, to forget the past, to restructure everything according to present conditions, to become calm, to have a more intense exchange of opinions, to share information and to emphasize R&D activities”.

“Turkish industrialist is used to crises”

Güral, who says, “We don't have any demand based on the budget from the government” despite the crisis we are in, wants a review of practices hurting the competitive power of the Turkish industrialist in global markets and abandonment of wrong practices. He describes these practices saying, “As energy cost which has a very significant share among the cost inputs of the ceramics industry, the lost leak difference above standards in electricity is collected from the industrialist. The unexplainable increase imposed on natural gas and even its subsequent withdrawal will not cover the reality that the price of natural gas is still too high. It is indisputable that social security contributions are above world standards and ceramic industrialists unfortunately cannot compete as they are required to compete with global manufacturers under these circumstances. Just as our shippers gain competitive power by not collecting SCT from diesel fuel used in marine transportation; if this

2009 yılında Türkiye ekonomisinin, Dünya ekonomisine göre daha iyi bir performans göstermesini beklediğini ifade eden Güral, Türk sanayicisinin bu tür olumsuz koşullarla defalarca karşılaştığını ve tecrübe kazandığını söylüyor. Güral, "Bu sebep ile özellikle 2010 ve diğer yıllarda Türkiye daha büyük bir ilerleme ve performans gösterecektir." diyor. Kütahya Seramik olarak bu yeni durum karşısında aldıkları tedbirleri ise "bildiklerimizi unutup, sıfırdan başlıyormuş gibi yeni stratejiler belirliyoruz" diye özetliyor. İş ortakları ve firmalarını riske atmamak için ucuz ürün yapmadıklarını kaydeden, "ucuz mal eşittir çok riskli tahsilât" diyen Güral, vadeleri açmak bir yana, kısaltmanın iş ortaklarına getireceği avantajı anlattıklarını ifade ediyor.

Bu durumu ise şöyle açıklıyor duayen sanayici. "Söz gelişi ayda bir milyon TL alım yapan iş ortağımızın üç ay vade ile alması halinde fabrikaya karşı riski üç milyon TL, keza alacakları nedeniyle de üç milyon TL olmak üzere altı milyon TL riske giriyor. Şayet 4 ay vade ile alırsa riski dört- dört, sekiz milyona çıkacak. Fabrika alacağını bırakmayacağına göre, alacağını tahsil edemediği için borcunu öz sermayesinden ödemek zorunda kalacak. Öz sermayesi azalan iş ortağımızın alacağını tahsil edememesi halinde geleceği dahi risk altına girebilir. Bu nedenle vade açmak yerine, vade kısaltmak tahsilât /ödemeler risklerini azaltacağı için fabrikalarımıza ve de iş ortaklarımıza yapılacak en büyük iyiliktir."

Vade açılımının bir başka zararını ise, "sermayenin maliyetinin ve tabii ki verimliliğinin düşmesi sonucunu da beraberinde getirir" diye aktaran Güral, fabrikaların danıştıkları finans uzmanlarının da vade açılımına karşı çıktıklarını söylüyor. Bu finans uzmanlarının tavsiyelerini ise şöyle ifade ediyor. "Finans uzmanları derler ki 'cironun yarısından çok daha fazla işletme sermayesi gereksinmesi var ise, önce firmayı, sonra sektörü sorgulamak ve sonucunda radikal kararlar almak gerekir' Tabii ki üretici vade verdikçe piyasa almam demez, hatta 'bu vade az, daha çok vade ver' derler. Unutulmamalıdır ki, her verilen ilave vade, daha uzun vadeler istemenin gerekçesi olacaktır."

"Marka olarak önemli adımlar attık"

Kütahya Seramik markasının tanınması için yurtiçi ve yurtdışında çok önemli adımlar attıklarını söyleyen Nafi Güral, "Rusya'da

SCT exemption afforded to the shipping industry is applied to industries which are unable to compete, lead by ceramic, then it can be possible for the industry to gain competitive power".

Commenting that he expects the Turkish economy to display a better performance compared to the world economy in 2009, says that the Turkish industrialist has encountered such adverse conditions many times, gaining experience. Güral notes, "Therefore, especially in 2010 and subsequent years, Turkey will display a greater progress and performance". He summarizes the measures they are taking as Kütahya Seramik against this new situation as, "We are setting new strategies starting from zero, forgetting all we know". Güral, who notes that they do not produce cheap goods not

to put business partners and their firms at risk these days of economic crisis, who says "Cheap goods mean high collection risk", points out that let alone extending payment terms, that they explained the advantage to be gained by shortening them, to their business partners.

The doyenne industrialist explains this situation as follows, "For example, if our business partner, who buys one million TL worth of goods once a month, buys on a payment term of three months, his risk to the plant is three million TL. Adding another three million TL for his receivables, his total risk is six million TL. If he buys on a payment term of four months, his risk will go up to four- four, eight million. Since the plant will not abandon its receivable, he will have to pay his debt out of his equity as he won't be able to collect its receivable. If our business partner, whose equity decreases, cannot collect its receivable, then even his future may be at risk. Therefore, shortening the term instead of extending it is the biggest favor we can make to our plants and our business partners since it will reduce collection/payment risks".

Güral, who relates another setback of extending the term, saying, "This also results in a drop in the cost and also productivity of capital" notes that, "Financial consultants the plants seek advice from are also against from extending payment terms. He summarizes the recommendations of such financial consultants as follows, "Finance experts say

that if there is an operating capital need at a level much greater than one half of the turnover, then you have to question first the firm, then the industry and eventually take radical decisions. Of course, as long as the manufacturer extends the term, the market won't say no and in fact will say, 'This term is short, give me more'. One shouldn't forget that each additional term extended will be the justification for asking longer terms".

"We took significant steps as a brand"

Noting that they have taken very significant steps domestically and internationally to promote the brand Kütahya Seramik, says, "Kütahya Seramik ware is used in all Adidas Stores in Russia". Pointing out that they are continuing with production and sales opera-



tüm Adidas Mağazaları'nda Kütahya Seramik ürünleri kullanılıyor" diyor. Firma politikaları olarak orta ve üstü segment ürünlere yönelik üretim ve satış faaliyetlerini sürdürdüklerini kaydeden Güral, tamamen el yapımı olarak imal edilen hem dekoratif, hem de ıslak-kuru tüm mekânlarda kullanılan, cam mozaik anlamında zor beğenen üst segment pazara hitap eden Brezza markası ile bunu başardıklarını belirtiyor. Ekonomik krizde en az zarar görmek için araştırma-geliştirme (ar-ge) çalışmalarının önemli olduğunu altını çizen Güral, ar-ge çalışmalarının önemini "Kütahya Seramik olarak biz ar-ge çalışmalarının sonuçlarını üç şekilde almaktayız. Birincisi tasarruf, ikincisi fark edilebilirlik, üçüncüsü ise pazarda rekabet şansının artmasıdır." diye açıklıyor.

2009 ve 2010'da seramik sektöründe tasarım, renk, desen ve teknolojik kullanım olarak nasıl bir trend izleneceği konusunda ise Güral, nasıl bir yıl yaşanacağını ipuçlarını veriyor. "2009 ve 2010 yıllarında seramik sektöründe tasarımlarda büyük çiçek desenli ürünler ve damask türü ürünler, modüler, tekstil ve ahşap türevi ürünler ön plana çıkacaktır. Renk olarak da pembe, mavi, antrasit, gri-beyaz renkleri ile bunun yakında moca, yeşil, kırmızı, kahve ve siyah renkler kullanılacak. Genelde de ürünlerin yarı parlak olarak kullanımı söz konusu. Bu trendlere yönelik olarak özellikle ar-ge bölümümüz tarafından tasarım ve renk çalışmaları yapılmakta ve yeni birçok ürünümüz ortaya çıkmaktadır. Bunları genelde büyük ebatlı ürünler oluşturmaktadır."

Kütahya Seramik olarak sosyal sorumluluk projelerine önem verdiklerini söyleyen Güral, bu projelerini de açıklıyor. "Kütahya Porselen, 'Temiz İstanbul Boğazi' projesi ile İstanbul Boğazi'nin projesini üstlenmiştir. Çocuklara çevre bilincini aşımak amacıyla gerçekleştirilen projede, gelişmiş bir yüzey ve dip temizleme gemisiyle yapılan bu çevre organizasyonunda İstanbul Boğazi'nden aylık yaklaşık 40-45 ton katı atık toplanmıştır. Gerçekleştirdiği tasarım yarışmaları ile sektöre yeni soluklar kazandıran ve bu yolda ileriye dönük birçok çalışmaya imza atan Kütahya Porselen, genç tasarımcıları destekleyerek çalışmalarına katkılarda bulunduk. Kütahya Porselen eğitime katkı projeleri kapsamında Nafi Güral Fen Lisesi, Ali Güral Anadolu Lisesi ve Hediye Güral Anaokulu yapımı ve eğitim süreçlerindeki maddi, manevi desteklerinin koordinasyonunu Güral ailesi adına üstlendik. 'Yaşasın Okulumuz' kampanyasının 81 ilde, 81 okulun onarımı projesinde yer alarak Kütahya Eğnegazi İlköğretim Okulu'nun yeniden yapımını üstlendik. Ayrıca birçok okulun daha kaliteli bir eğitim vermesi için onarımını üstlenmiş ve eğitime kazandırmış bulunuyoruz. 'Yeşil Türkiye' projesi ile bir milyon fidan dikimine öncülük ettik.

Sağlıklı Türkiye Projesi kapsamında kurşun kadmiyumun insan sağlığını tehditleri konusunda önemli çalışmalar yürüttük. Sigarasız Türkiye Projesi ile Türkiye genelinde sigaranın zararları ve çocukların korunması için yıllarca bu projede önemli görevler aldık ve başarı ile yürüttük. Müziği ruhun gıdası ve en büyük ilacı olarak gördük. Bundan dolayı birçok müzisyeni halk ile buluşturmak için konserler düzenledik. Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu'na bağlı çocuk yuvaları ve yetiştirme yurtlarında yaşamak zorunda kalan çocuklarımızın yaşam koşullarını iyileştirmek amacıyla gerçekleştirilen konserlere karşılıksız destek verdik. Ülkemizi ve cumhuriyetimizi emanet edeceğimiz çocuklarımız için geliştirdiğimiz sosyal sorumluluk projesiyle 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nda Vanlı ilkokul öğrencilerini Ankara'da konuk ettik. Kars Doğumevi'nde erken doğan bebekler için kurulacak 'Neonatal (Yeni Doğan) Bebek Yoğun Bakım Ünitesi' için düzenlenen Uluslararası Resim Sergisi'nin ana sponsorluğunu gerçekleştirdik."

tions focused on middle and above segment products as company policy, comments that they have achieved this by the Brezza brand which is produced totally hand-made, used both in decorative and also wet-dry spaces, addressing the top segment market with discerning taste on glass mosaic. Underscoring the significance of Research-Development (R&D) activities for minimizing losses during the economic crisis, explains the importance of R&D activities as "We get the results of R&D activities as Kütahya Seramik in three ways. First is savings, the second is recognition and the third is the increase of the chance to compete in the market".

On the subject of what kind of a trend will be followed in 2009 and 2010 in the ceramics industry in terms of design, color, pattern and technological use; Güral offers the clues for what kind of a year is to come. "In 2009 and 2010, in designs in the ceramics industry, large floral pattern wares and damasc type products, modular textile and wood derivative wares will be in the forefront. In terms of color; pink, blue, anthracite, gray-white and also mocha, green, red, brown and black will be in use. In general, products will come in as semi-gloss wares. Especially our R&D Department is carrying out design and color studies on these trends, helping us to launch numerous new products. These are mostly large size wares".

Stating that as Kütahya Seramik they are committed to social responsibility projects, comments on these projects as follows; Kütahya Porselen has taken on the project of the Bosphorus with the 'Clean Bosphorus Project'. Approximately 40-45 tons solid waste were collected from the Bosphorus through an environmental activity carried out by an advanced surface and bottom cleaning ship in this project performed for raising awareness of the environment in children. Kütahya Porselen, which brings new breath to the industry with the design contests it holds, offering many future oriented activities, has given support to young designers contributing to their work. It assumed as the Güral Family the coordination of financial and moral support in terms of construction and academic processes to Nafi Güral Science High School, Ali Güral Anadolu High School and Hediye Güral Kindergarten under Kütahya Porselen's education contribution projects. Taking part in the project for repairing of 81 schools in 81 provinces, of the 'Long Live Our School' campaign, we took on the reconstruction of Kütahya Eğnegazi Primary Education School. Furthermore, we took on the repair of many schools to help them to provide better quality education. We pioneered planting of one million trees under the 'Green Turkey' project.

We conducted significant studies on the threats posed to human health by lead and cadmium under the Healthy Turkey Project. Over the years, we played an important part in the Cigarette Free Turkey Project and on the risks of the cigarette and protection of children all over Turkey and conducted it successfully. We saw music as the food and greatest medicine for soul. To that end, we organized concerts for bringing together many musicians with people. We gave selfless support to concerts held for improving the living conditions in the children homes affiliated with social services and the children protection agency and our children who have to live in such juvenile homes. Under the social responsibility project we developed for our children we will entrust our country and our Republic, we hosted primary school children from Van, in Ankara on April 23, National Sovereignty and Children's Holiday. We acted as the principal sponsor for the international art exhibition held for the 'Neonatal Infant Intensive Care Unit' to be established at Kars Maternity Hospital for children born prematurely".

Büyüme değil, kendini koruma dönemindeyiz

We are in a period of self-preservation, not growth

Temelleri 1988'de atılan bir dernek TİMDER. Türkiye seramik sektörünün nabzının attığı UNICERA'ya destekçileriyle yirmi bir yıldır başarıyla sürdürüyor. TİMDER Akademi'den altı yılda sertifika alan bin yetişmiş insanla, sektöre taze kan veriyor.

TIMDER is an association, the foundations of which were laid in 1988. It has been continuing with UNICERA where one can feel the pulse of the Turkish ceramics industry for twenty-one years with its supporters. It provides fresh blood to the industry with one thousand groomed people who have received certificates from TIMDER Academy in six years.

**TİMDER Başkanı (President)
Kemal Yıldırım**



Yirmi bir yıl önce 1988'de, Perşembe Pazarı'nda sektörün ileri gelen altı temsilcisinin çabalarıyla kurulan ve bugün bağımsız yedi derneği çatısı altına birleştiren bir federasyona dönüştü Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği (TİMDER). Beş yüze yakın asil, yaze yakında üretici üyesi bulunan dernek, 2006'da federasyonlaşarak asil üye sayısını 1500'e çıkardı. Sektör sorunları ile ilgili araştırmalar yapan, üretici satıcı arasındaki sorunları bir çözüme kavuşturmayı amaçlayan, eğitimler düzenleyerek sektörün nabzını tutan TİMDER Başkanı Kemal Yıldırım ile sektörü, ekonomik krizi ve önerilerini konuştuk.

Ekonomik kriz değerlendirmenizi alabilir miyiz?

Türkiye krizler ülkesidir. Krizle ilk kez 1983'te karşılaştım, ardından 1990 Körfez Krizi, 2001 Krizi ve şimdi de 2008. Krizsiz bir dönemimiz yok gibi. Bir yıl diğerinden iyi geçmişse bizim için şans. Türkiye dışa bağılı olduğu için krizlere bağımlı kalıyor. 2001'de bankacılık sistemi ve reel sektör oldukça zor günler yaşadı ama bankacılık sistemimiz de bu kriz sayesinde bugün güçlü hale geldi. Eskiden ticaret yapmak kolaydı her sektörde. Her kriz Türkiye'den çok şey götürüyor. Bugün iş yapabilmemiz için o işi bilmeniz yeterli değil, belirli bir sermaye birikiminizin de olması gerekiyor. Bu son krizde de ciddi sermayeye ihtiyaç duyulduğu ortaya çıktı. Türkiye'de başkasının parasıyla iş yapma dönemi bitmiştir. 2008'in son çeyreğine kadar bu krizi Türkiye

Building Materials Suppliers Association (TIMDER) was founded, thanks to the efforts of six leading representatives of the industry at Perşembe Pazarı, twenty-one years ago in 1988 and today it has transformed into a federation, bringing together seven independent associations under its roof. The association, with close to five hundred principal and one hundred manufacturer members, raised the number of its principal members to 1500, becoming a federation in 2006. We talked about the industry, the economic crisis and his recommendations with TIMDER President Kemal Yıldırım who holds the pulse of the industry by organizing training courses, carrying out research relating to the problems of the industry, seeking to resolve the problems between the manufacturer and the vendor.

Could we get your evaluation of the economic crisis?

Turkey is a country of crises. I encountered a crisis for the first time in 1983. Then the 1990 Gulf crisis, the 2001 crises and now, 2008. It seems we never had a period without one. We are lucky if one year was better than the other. Since Turkey is dependant on the outside, it is affected by crises. In 2001, the banking system and the real goods industry went through rather difficult times but our banking system became much stronger today, thanks to this crisis. In the old times, it



hissetmedi. 2008 bizim için kötü bir yıl değildi. 2009'dan umutluyduk ama bu krizden sonra planlarımızı değiştirmek zorunda kaldık. Çok sarsılmadık ama bu yatay süreç devam ederse Türkiye'nin bu krizi uzun vadede atlatabileceğini düşünmüyorum.

Sektörünüz nasıl geçirdi yılı?

Satıcılık ve pazarlama kolaydır. Ortama hemen adapte olabilirsiniz. İş varsa büyürsünüz, yoksa küçülürsünüz. Ama maalesef üretim öyle değil. Üretmek zorundasınız. Her şeyinizi de o üretiminize göre organize edersiniz. Bizim sektörümüzde dağıtıcı kanalı bu işten çok etkilenmedi. Belki ciroları düştü, satışları azaldı ama darbeyi üreticilerimiz yedi. Enerjiye gelen aşırı zamlar, nakliyeye gelen zamlar, bir de üstüne üstü bu kriz üreticilerimizi oldukça etkiledi.

Sanayide doğalgaza yüzde 18'lik yapılan indirim sektöre can simidi olur mu?

Türkiye'de talebin üzerinde arz var. Üretim fazlamız çok. Avrupa'da bir iş yapmak isterseniz devlet size izin verir ama o işi gösterdiği yerde yapmanız kaydıyla. Seramik sektöründe de öyle. Ülkemizin ihracatla birlikte toplam 210-215 milyon metre-

was easy to trade in every industry. Each crisis takes away a lot from Turkey. Today, it is not enough for one to know the business to engage in it; you also have to have a certain capital accumulation. It was found that a serious amount of capital was needed in this most recent crisis too. The period of doing business with somebody else's money is over in Turkey. Turkey didn't feel this crisis until the last quarter of 2008 which was not a bad year for us. We were hopeful of 2009 but we were forced to change our plans after this crisis. We weren't shaken much but I don't think that Turkey can get over this crisis in the long term if this horizontal process continues.

How was the year for your industry?

Selling and marketing are easy. You can adapt immediately to the environment. If there is business, you grow; otherwise you contract. But unfortunately it is not the same for production. You must produce. You organize your everything according to that production. In our industry, the distribution channel was not affected much by this business. Maybe their turnovers stopped, sales declined but the blow was on our manufacturers. The excessive rate increases on energy, inc-

kare gibi bir tüketimi var. Ama kurulu kapasite 365 milyon metrekare. 400 milyon metrekare hedefleniyor. Hâlâ yatırım yapılıyor. Fabrikalar çalışmıyor ama hâlâ kapasite artırım çalışmaları yapılıyor. Türkiye'nin herhangi bir bölgesinde seramik fabrikası açabilirsiniz. Bugün kimi kuruluşlar üretim maliyetlerinin altında son derece kalitesiz ürünler üretiyor. Bazı üreticilerimiz markasını, ürettiği ürüne vurmaya utanıyor. Türkiye'de 35 milyon metrekare üretim yapan ama 1 milyon metrekare ihracat yapmayan üreticiler de var.

“Kümelenme haksız rekabet yaratmasını”

Kümelenme konusu söylediğiniz karmaşayı çözebilir mi?

Hükümetimiz kümelenme konusuna girdi. Seçilen iller (Kütahya-Eskişehir-Bilecik) seramik üretimimizin yüzde 40-45'i kadar. Bugün yüzde 20 Çanakkale, yüzde 10-15 civarı İzmir, Yozgat, Zonguldak gibi illerimizde seramik üreticilerimiz bulunuyor. Devletin sadece kümelenmeyi o üç ilde değil genelinde de uygulaması gerekir. Yalnızca bu üç il için bir kümelenme olursa dışarıda kalmış üreticilerimize yazık olur. Haksız rekabet yaratılma korkusu sektörde tartışılıyor. Kümelenen iller enerji, nakliye, kaynak ve vergi gibi ayrıcalıklarından yararlanacak.

Sektörünüzün krizden çıkış yolları için neler söyleyebilirsiniz?

Türkiye'de inşaat sektörü durduğunda yenileme sektörü başlar. Ülkemizde oldukça fazla sağlıklı konut var. Bu konutların zamanla tadilatı gerekir. Sektörümüzde işler iki türdür. İnşaat sektöründe toplu konut yapımları toplu alımları gerektirir. Bizim için bu tercih edilen yol değildir. İşler yoğundur ama kar marjı düşüktür. Bu dönem yenileme ve tadilat dönemidir. Cirolar düşse de kâr marjımız yüksek olacaktır. Satıcılarımız ve üyelerimiz bu dönemi sakın kaçırmayın. Dernek olarak da yakında yenileme ile ilgili birtakım reklamlar yapacağız. Tüketicilerimize dernek olarak kredi sağlamaya çalışacağız. Uzun vadeli planlar yapmamalarını öneriyorum. Sağlıklı satış yapmaları gerekiyor. Sektördeki alıcı firmaların, büyük inşaat firmalarının ciddi finansman sıkıntıları var. Mümkün olduğu kadar teminatlı ve garantili satış yapmaları önemlidir. Ciro kaygısı değil net ve garantili satış yapmaları bu dönemde önerilerimizdir. Büyümeyi değil, kendilerini korumayı denesinler.



reases in freight and to top that, this crisis affected our manufacturers a lot.

Will the 18 percent discount on industrial natural gas be a life saver for the industry?

In Turkey, supply is over the demand. We have a large production surplus. If you want to do a business in Europe, the government will issue you a licence but you have to do it at the designated place. It's the same for the ceramics industry, too. Our country has a consumption of something like 210-215 million square meters in total together with exports. But the installed capacity is 365 million square meters. The target is 400 million. Investments are still ongoing. Factories are idle but still capacity increase studies are on the way. You can open a ceramics plant in any area of Turkey. Today, certain enterprises produce extremely low quality products under production cost. Some manufacturers are ashamed to put their brand on the product they manufacture. There are manufacturers in Turkey who produce 35 million square meters but who do not export even 1 million square meters.

“Clustering should not lead to unfair competition”

Can clustering resolve the confusion you are talking about?

Our government got involved in the subject of clustering. The selected provinces (Kütahya-Eskişehir-Bilecik) account for about 40-45 percent of our ceramic production. Today we have ceramic manufacturers in provinces like Çanakkale with 20 percent; İzmir, Yozgat and Zonguldak with about 10-15 percent. The government has to implement clustering not only in those three provinces but overall. If there is a clustering only for these three provinces, then our manufacturers who are left outside will be hurt. The fear of creation of unfair competition is debated in the industry. Clustered provinces will enjoy privileges like energy, freight, resource and taxes.

What can you say about ways out of the crisis for your industry?

In Turkey, if the construction industry stops, then the renovation industry starts working. There are rather too many unhealthy residences in our country. These residences must be altered in time. In our industry, there are two types of business. In the construction industry, mass housing construction requires mass purchases. This is not something we prefer. Business is busy but margin of profits is low. Time is for renovation and alteration. Our profit margin will be high even if turnovers drop. Our vendors and members should not miss this period. We will place certain advertising on renovation soon as our Association. We will try to extend loans to our consumers as our Association. I recommend that they don't make long-term plans. They have to make healthy sales. The buyers and large construction firms in the industry have serious financing problems. It is important that they make secured and guaranteed sales as much as possible. Our recommendation is that they shouldn't worry about the turnover but they make net and guaranteed sales. They should try to preserve themselves; not seeking growth.



Dünya seramik devleri de krizden kaçamadı

Ekonomik kriz, Dünya seramik ihracatına yön veren İtalya ve İspanya'yı da etkiledi. İspanya seramik sektörü yüzde 15, İtalyan seramik sektörü ise yüzde 7'ye yaklaşan düşüşler kaydetti.

Ceramic giants of the world cannot avoid the crisis

The economic crisis affected Italy and Spain which lead world ceramic imports, too. The Spanish ceramics sector declined by 15 percent while the Italian ceramics sector had losses close to 7 percent.

Avrupa'nın en önemli ekonomilerinden biri olan İtalya ve İspanya, dünya seramik üreticileri sıralamasında da ilk sırada yer alıyorlar. İspanya dünyada Çin ve İtalya'nın ardından seramik karo ihracatçısı ülkeler sıralamasında üçüncü sırada yer alıyor. 333 milyon metrekarelik ihracatı ile dünya ihracatındaki payı yüzde 17,43 olan İspanya'yı Türkiye 104 milyon metrekarelik ihracatıyla dünyada dördüncü sırada takip ediyor.(2007 verileri)

Ama bu veriler İspanya seramik sektörünün bugünlerinde pek bir anlam ifade etmedi. Çünkü küresel kriz İspanya ekonomisinde önemli bir küçülme yaşanmasına neden oldu. İspanya'nın seramik sektörü 2008'i yüzde 15 küçülme ile kapattı. İspanya'nın seramik sektörü derneği ASCER'in yaptığı araştırma, üretimin yıldan yıla yüzde 15 düştüğünü, 2008 Aralık ayında da yüzde 23 ile zirveye ulaştığını gösteriyor. Seramik imalat sektörü, toplam 200 şirketin yüzde 8'ini oluşturan 19 şirketini krizde kaybetti. Bu şirketlerin çoğu Valencia'da yoğunlaşmıştı ve istihdam kaybı yüzde 15 olarak ortaya çıktı. İspanyol seramik sektörü satış açısından yüzde 11,4'lük bir düşüşü işaret ediyor. Bu da İspanya ekonomisinin 3 milyar 700 milyon Avro kaybı demek oluyor. En büyük düşüş, satışların yüzde 22 düştüğü iç pazarda görülen İspanya'da, ihracat daha iyi bir performans göstermiş ve düşüş sadece yüzde 3 gerçekleşmiş görünüyor. Toplam ihracat tutarı ise 2,23 milyar Avro.

İspanya Seramik Derneği Başkanı Fernando Diago'nun 2009 yılı tahminleri hiç iç açıcı değil. Dernek genel sekreteri Pedro Riaza da aynı fikirde. Şirketlerin kapasitelerinin yüzde 76'sı ile çalıştıklarını söyleyen Riaza, Kasım 2008'e kadar ihracatın sadece yüzde 1,9 düştüğünü buna karşın ortalama fiyatların arttığını belirtiyor. Sektör satışlarının yüzde 60'ı ihracat pazarında oluşurken, bu ihracatın yüzde 50'sini AB ülkeleri oluşturuyor. ASCER, krizde işçilerin korunmasına özen gösterilmesi için çaba harcarken, yine de 55 yaşın üzerindeki işçilerin erken emeklilik planları üzerinde de görüşmelerini sürdürüyor. Bu durum İspanya seramik sektöründe çalışan 24 bin kişinin 2 binini doğrudan etkileyecek gibi.

18 yılın en dramatik düşüşü

İtalyan seramik sektörü 1993'ten bu yana en dramatik yılını yaşadı. Sektör 2008 yılını, hem üretim, hem de satışlarda düşüşle kapattı. Geçen yılı 523 milyon metrekarelik bir üretimle kapatan sektörün düşüşü yüzde 6,4 oldu. Satışlarda bu oran yüzde 6,7 düşüş olarak gerçekleşti.

İtalyan seramik sektöründeki bu dramatik düşüşün nedenlerini Confindustria Ceramica Başkanı Alfonzo Panzani, iç pazardaki tüketimin düşmesi olarak açıkladı. İç tüketim, bir önceki yıla kıyasla 19 milyon metre kare daha azalarak, yüzde 9,2'ye düşerek, 183,5 milyon metrekareye indi. Bunun 151 milyon metre karesi İtalyan ürünlerinden oluşuyordu. Bu, tüketimin 26 milyon metrekare düştüğünü gösteren dramatik bir rakam olarak değerlendirildi. İtalyan seramik kaplama malzemeleri ihracat satışları da 19 milyon metrekare düşerek, yılı 359 milyon metre-

Italy and Spain, which are among the most significant economies of Europe, are in the first place in world ceramic manufacturers rankings. Spain holds the first place in the ranking of ceramic tile exporting countries in the world after China and Italy. Turkey follows Spain which has 17.43 percent share of world exports, with a volume of 333 million square meters in fourth place in the world with exports of 104 million square meters (2007 data).

However, these data are not very meaningful for the Spanish ceramics industry these days because the global crisis caused a significant contraction in the Spanish economy. The ceramic industry of Spain closed 2008 with a contraction of 15 percent. A survey made by Spanish Ceramics Industry Association ASCER shows that output has dropped by 15 percent compared with last year, peaking at 23 percent in December 2008. The ceramics manufacturing industry lost 19 of its companies accounting for 8 percent of the total number of companies which is 200. Most of these companies were concentrated in Valencia and the loss of employment was 15 percent. There is a drop of 11.4 percent in terms of sales in the Spanish ceramics industry. This means a loss of 3,700,000,000 Euros for the Spanish economy. The largest decline in Spain is in the domestic market with a drop of 22 percent, with exports having a better performance with a decline of only 3 percent. The total volume of exports is 2.23 billion Euros.

Year 2009 projections of Spanish Ceramics Association President Fernando Diago are not very appealing at all. Association secretary general Pedro Riaza concurs. Riaza, pointing out that the companies are working at 76 % of capacity, notes that exports have dropped by only 1.9 percent until November 2009 but in contrast average prices have increased. While 60 % of the sales in the industry are in the exports market, 50 percent of these exports are to EU countries.

Making efforts for diligence being shown on protection of workers during the crisis, ASCER, on the other hand, continues negotiations on early retirement plans for workers over 55 years old. This may affect 2,000 of the 24,000 workers in the Spanish ceramics industry directly.

The most dramatic decline in 18 years.

The Italian ceramics industry went through its most dramatic year since 1993. The industry closed year 2008 with drops in both output and also sales. The decline in the industry, which has closed last year with an output of 523 million square meters, was 6.4 percent. This drop was 6.7 percent in sales. Confindustria Ceramica President Alfonzo Panzani explained the reason for this dramatic drop in ceramics industry as the slump in domestic consumption. Domestic consumption came down to 183.5 million square meters by a decline of 9.2 percent which corresponds to 19 million square meters compared with the previous year. Of this, 150 million square meters were Italian products. This is being considered to be a dramatic figure showing a drop in consumption of 26 million square meters. The Italian ceramic tile exports closed the year with a volume of 359 million square meters with a decline of 19 million. Actually, the industry had gone through a decline of 5.2 percent in 2007 as well.

kare ile kapattı. Sektör aslında 2007'de de yüzde 5,2 düşüş göstermişti.

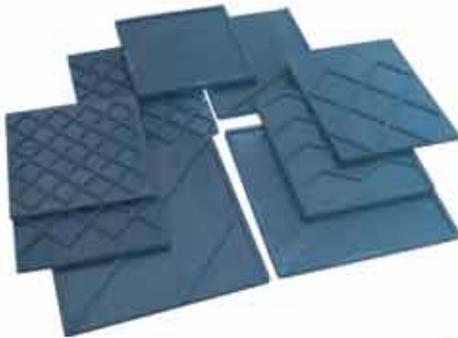
İtalyan seramik sektöründeki dramatik düşüşün yüzde 6,5 ile Batı Avrupa ve yüzde 20,6 ile Kuzey Amerika satışlarının düşmesinden kaynaklandığı belirtildi. Buna karşın sektör yeni AB üyesi olan ülkelerde yüzde 7,1, diğer Avrupa ülkelerinde yüzde 4,8 ve Asya'da yüzde 3,4 seramik kaplama malzemesi talebindeki büyüme ile kendini dengeleyebildi. İtalya seramik üreticilerinin bu kaybında enerji ve hammadde kaynaklarındaki artışın da etkisi oldu. Doğalgaz maliyetinde yüzde 14,22, elektrik enerjisinde yüzde 6,97, hammaddede yüzde 4,83, seramik aksesuarları ve dışarıya yaptırılan işlerde yüzde 4,65 olarak gerçekleşen keskin artışlar toplam imalat maliyetini de yüzde 4,64 artırdı. Faiz oranlarındaki sert artışta, finansal giderleri artırınca sektörün yaşadığı düşüşün dramatik boyutu daha net ortaya çıktı. Uluslararası belirsizlik göz önüne alındığında, 2009 yılı için ilk tahminlerde umutsuz görünüyor. 2009'da toplam satışlarda yüzde 3,8'lik bir düşüş yaşanacağı bunun da sektörü yüzde 4,1 oranında küçülebileceği tahmin ediliyor.



It has been announced that the dramatic drop in the Italian ceramics industry stems from declines in sales to Western Europe by 6.5 percent and North America by 20.6 percent. In contrast, the industry was able to balance itself with the growth in ceramic tile demand by 7.1 percent in new EU member countries, 4.8 percent in European countries and 3.4 percent in Asia. The rise in energy and raw material resources also had an impact in this loss of Italian ceramic manufacturers. Sharp increases of 14.22 percent in the cost of natural gas, 6.97 percent in electrical energy, 4.83 percent in raw materials and 4.65 percent in ceramic accessories and outsourced works raised the cost of total production by 4.64 percent. The dramatic dimension of the drop the industry went through became clearer when the sharp increase in interest rates led to a rise in financial costs. Considering the international uncertainty, the initial projections for 2009 also look to be pessimistic. It is expected that in 2009, there will be a drop of 3.8 percent on total sales, which may lead to a contraction of 4.1 percent in the industry.

SERAMİK KESİM MAKİNELERİNDE TEK ADRES

THE UNIQUE ADDRESS FOR CERAMIC CUTTING MACHINERIES



toksel@toksel.com
www.toksel.com

TOKSEL MAKİNA,TEKNİK MALZEME İMALAT SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Kimyacılar Organize Sanayi Bölgesi C-10 Parsel Tepeören - Tuzla / İSTANBUL

Tel : + 90 (216) 593 00 23 pbx / Fax : + 90 (216) 593 14 04

Türk seramik sektörünün her şeyi

UNICERA

Turkish ceramic industry's everything

İtalyanlar'ın CERSAIE'si, İspanyollar'ın CEVISAMA'sı neyse, Türklerin de UNICERA'ya bakışı o. Seramik sektörünün gurur kaynağı UNICERA, 1-5 Nisan 2009 tarihleri arasında TÜYAP Beylikdüzü Kongre ve Sergi Sarayı'nda üreticilerden tüketicilere, bayilerden yurtdışı pazar temsilcilerine kadar sektörün içinde insanları ağırlıyor.

Seramik sektörünün Türkiye'deki en büyük, Avrupa'daki üçüncü ihtisas fuarı olma özelliği taşıyan UNICERA, kapılarını yirmi birinci kez sektör temsilcilerine açıyor. Bundan tam yirmi bir yıl önce altı bin metrekarelik bir alanda sergi alanı olarak kurulan fuar, bu yıl otuz bin metrekarelik alanıyla yüz bin katılımcıyı hedefleyen en önemli ihtisas fuarları arasında yer alıyor. İtalya CERSAIE ve İspanya CEVISAMA Fuarları ile yarışan Türk seramik sektörünün gurur kaynağı olan UNICERA'yı en iyi tanıyan isme sorduk. UNICERA Fuar Komitesi Başkanı Aydın Eşer, dün ve bugünle sektörün kalbinin attığı UNICERA'yı ve gelecek hedeflerini anlattı.

UNICERA'nın Türk seramik sektörü için önemi nedir?

Sektör olarak ilk başladığımızda tabii ki bu öncelikle bir sergi alanı olarak görüldü. Ama TİMDER zaten bunun projelendirmesinde belli sürelerde belli hedeflerini koymuştu. Önce sergi alanından ticaret alanına, ondan sonra da sektör platformuna dönüştürülmesi için çok uğraş verdi. İlk başladığı dönemlerde sadece seramik ve banyo fuarı değildi. Yapıda yenilikler fuarı olarak başladı. Daha çok geniş bir ürün yelpazesini kapsıyordu. Sonra gitgide ihtisas fuarı haline dönüşmeye başladı. Bu tercihler daha çok bu yönde kullanılmaya başlandı. Sonrada Seramik sektörünü temsil eden seramik federasyonu ile birleşince tamamıyla ihtisas fuarı haline dönüşmüş oldu. İhtisas fuarı olarak şu anda Türkiye'de tek kıta Avru-

The Turks' view of UNICERA is the same as Italians' for CERSAIE and the Spanish for CEVISAMA. The source of pride of the ceramics industry, UNICERA, hosts people of the industry from manufacturers to consumers, dealers to international market representatives, at TÜYAP Beylikdüzü Convention and Exhibition Palace from April 1 to April 5.

UNICERA, which has the distinction of being the largest specialist fair of the ceramics industry in Turkey and third largest in Europe, is opening its gates for the twenty-first time to sector representatives. The trade fair, which was founded as an exhibition area exactly twenty-one years ago on grounds of six thousand square meters, is among the most important specialist trade fairs targeting one hundred thousand participants with a surface area of thirty thousand square meters this year. We asked the person who knows best UNICERA, which is the source of pride of

pa'sında da üçüncü büyük fuar konumunda. UNICERA Türkiye'deki üreticilerin her şeyi. Gerek geri bildirimleri gerek pazarın geleceğini görmeleri açısından bu fuar çok önemli bir fuar.

Türk firmalarının UNICERA etkinliği, ihracata nasıl yansıyor?

Çok önemli bir katkı ve etkisi var. Öncelikle burası iç piyasaya yönelik olarak bir sergi alanı olarak düşünülmüştü. Ama daha sonraki organizasyonlara bunun artık yurtdışına açılması ve yurtdışının hedeflenmesi zamanı geldiği görüldü. Buna yönelik yatırımlar belli ülkeler seçilerek gerçekleştirildi. Bu ülkelerde tanıtımlar yapıldı. Yurtdışından ziyaretçiler getirildi. Son dönemlerde de ziyaretçilerin önemli bir kısmı yurtdışından geliyor. Bu yeterli değil tabii ki... Ama gelecekte daha büyük seviyelere ulaşacak. Çok önemli bir potansiyeli var fuarın gelecek açısından.

Fuara nasıl bir hazırlık yapıyorsunuz?

Fuarın bittiğinin ertesi günü gelecek yılın hazırlıklarına başlarız.



UNICERA Fuar Komitesi Başkanı Aydın Eşer
UNICERA Trade Fair Committee Chairman

the Turkish ceramics industry, competing with Italian CERSAIE and Spanish CEVISAMA Trade Fairs. UNICERA Trade Fair Committee Chairman Aydın Eşer told us about UNICERA where one can hear the pulse of the industry with its past and present and its targets for the future.

What is UNICERA's significance for the Turkish ceramics industry?

When we first started, of course this was viewed as an exhibition area by our industry. However, TIMDER had already set specific targets for certain time periods when designing this, making a great effort first to transform it from an exhibition area to a trade area, then into a sector platform. It was not just a ceramics and bathroom trade fair in the initial periods. It started as a trade fair of innovations. It used to cover rather a broad product range. Subsequently, it started to transform into a specialist trade fair progressively. These choices started to be used more and more in this direction. Then when it combined with the Ceramics Federation which represents the ceramics industry, it became fully transformed into a specialist fair. Presently, it is the only specialist trade fair in Turkey and the third largest in continental Europe. UNICERA means everything for the manufacturers in Turkey. This is a very important trade fair both in terms of feedback and also for their being able to see the future of the market.

How does the UNICERA activity of Turkish firms echo on exports?

It has a very significant contribution and impact. At the beginning, this was contemplated as an exhibition area for the domestic market. But in following organizations, it was observed that it was time for this event to open internationally and to target out of the country. Projects for this were realized selecting specific countries. Promotions were made in these countries. Visitors were brought from abroad. In recent trade fairs, a significant portion of visitors come from abroad. Of course, this is not sufficient... But greater levels will be reached in the future. The trade fair has a very significant potential in terms of the future.

What kind of a preparation do you make for the trade fair?

We start preparations for next year the day after the trade fair closes. The planning for this starts one year in advance with a trade fair evaluation, with participation of all attendants. Shortcomings and problems are determined and work starts in the following period with setting forth a yearly program of the first day. The entirety of such preparations is directed towards the demand of manufacturers and the market. It develops and efforts are carried out until the highest level is reached. These activities are carried out not only by us, trade fair administrators, but through everyone including domestic and international distributor networks, taking the views of all manufacturers.

How were the preparations made for this year's fair? No crisis was predicted for this year, last year. Did this change the program and expectations of the trade fair?

Of course, unfortunately, we couldn't foresee the present situation when the trade fair closed last year. Since there was no prediction, our concentration was totally international and the promo-

Bir yıl öncesinden bunun planlaması tüm katılımcıların katılımıyla bir fuar değerlendirmesiyle başlar. Eksiklikler ve aksaklıklar tespit edilir, ondan sonraki dönemde bir yıllık program ilk gün ortaya konarak çalışmalara başlanır. Hazırlıkların tamamı üreticilerin pazarın talebi doğrultusunda yönelir. Gelişir ve en üst seviyeye ulaşıncaya kadarda çalışılır. Bu çalışmalarını sadece biz fuar yöneticileri değil, tüm üreticilerin görüşleri alınarak yurtiçi ve yurtdışı bayi ağları dâhil gerçekleştirilir.

Bu seneki fuara nasıl hazırlık yapıldı. Geçen seneden bu yıl için bir kriz öngörüsü yapılmıyordu. Bu fuarın programını ve beklentilerini değiştirdi mi?

Tabii ki geçen sene fuarın bittiği gün bugünkü durumu öngöremedik maalesef. Bu tür bir öngörü olmadığı için hazırlık tamamen yurtdışına odaklanarak tanıtım grubu (Türk Seramik Tanıtım Grubu) da belli noktaları seçip oraya ağırlık vermeyi öngördük ama bu gelişen krizin sonucunda yurtdışı piyasaların da artık küçülmeye girdiği tespit edildiği için bu seneki etkinliğimize her ne kadar onları getirmek için uğraşsak bile yurtiçinde tüketiciyi öne almaya çalıştık. O yönde bir hazırlığımız var.

Neler var bu tüketici profiline dönük fuarda?

Artık inşaat sektörünün küçülmeye girdiğini görerek ve bunu hesap ederek yenileme pazarına yönelik daha çok tanıtımlarımız ve reklamlarımız olacak. O kesimi fuara çekmek için faaliyetlerimiz var. Uzun vadede radyo reklamları ile bu tanıtımı gerçekleştireceğiz TV'ye ağırlık vererek. Sektöre yönelik krizin aşılması yönünde programlar oluşturuyoruz. Toplantı ve panellerde kimi konuşturabiliriz, hangi konulara ağırlık verebiliriz diye düşünüyoruz. Çok ünlü bir mimar getirme hedefimiz var. Ama bunun bu sene faydalı olup olmadığını tartışıyoruz. Belki bir panelde bunu gerçekleştiririz. Bunun yanında da krizin aşılması konusunda bir hazırlık yapıyoruz.

“Kuvvetlenebileceğimiz pazarları hedefliyoruz”

Yurtdışından katılım beklentisinde umutsuz musunuz? Ne kadar bir katılım bekleniyor?

Her şeyden önce umutsuz olmak için bir lüksümüz yok. Bunu aşmak için bütün çabalarımız. Geçen seneki toplam ziyaretçi sayımızın yüzde 10'u yabancıydı. Bu sene de artırmak için elimizden geleni yapıyoruz. Geçen sene uyguladığımız projemize göre gelen ziyaretçilerimizin masraflarının bir kısmı Orta Anadolu İhracatçılar Birliği (OAİB) fonundan karşılanıyordu. Bu senede bunu geliştirerek devam ettireceğiz. Umarım ziyaretçi sayımızı arttırırız. Artık yurtdışından belli hedef noktalarımız seçip oradaki insanları fuara getiriyoruz.

Türkiye'nin ihracat kaleminde geçen seneye kadar Avrupa pazarı ağırlıktaydı. Dolayısıyla fuarın yabancı katılımcıları da o bölgelerden geliyorlardı. Krizden sonra Türkiye'nin ihracat rotasını Orta ve Uzak Doğu ülkelerine çevirmesiyle fuar katılımcılarının profilinde de bir değişim olacak mı?

Evet, STG'nin bu yönde çalışmaları var. Biz o çalışmaları temel alarak yeni hedeflerimizi ve katılımcılarımızı belirliyoruz. Bizim ihracatımızın en önemli kalemi AB. Yeni pazarlar yeniden belirleniyor ve saptanıyor STG'nin çalışmalarıyla. Daha az var olduğumuz ama kuvvetlenebileceğimiz pazarları belirliyoruz.

tion group (Turkish Ceramics Promotion Group) selected certain areas and we planned to emphasize those but since it was observed that international markets started contracting too as a result of this developing crisis, we started to give priority to the domestic consumer although we strived to bring international participants as much as we could. We have such a preparation.

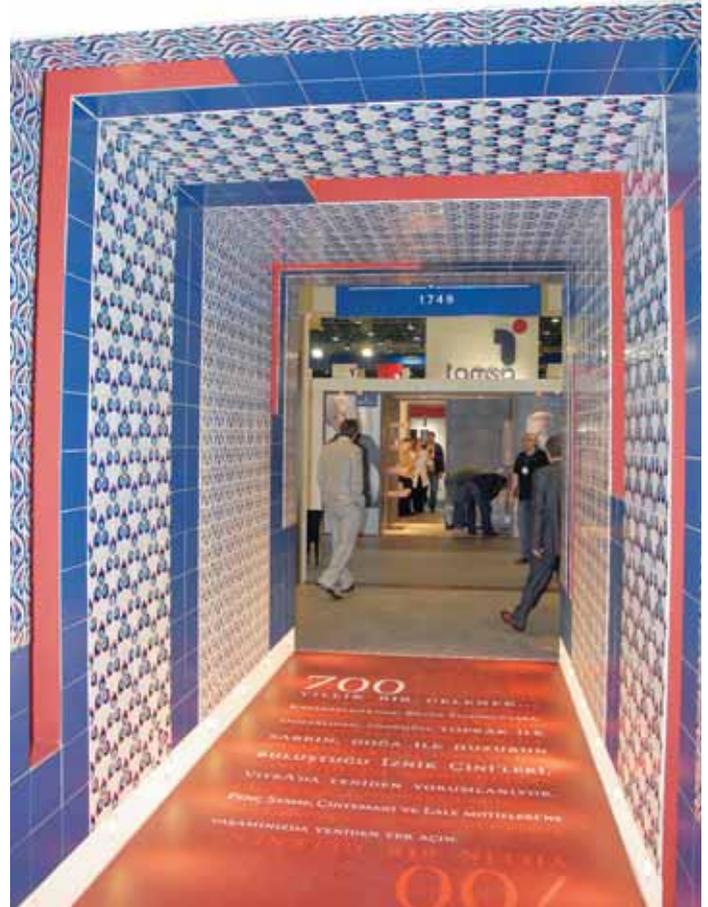
What can we find oriented to this consumer profile at the trade fair?

Seeing that the construction industry is in a downturn and calculating this, we will have more promotions and advertising campaigns targeting the renovation market. We have activities for drawing that segment to the trade fair. We will make this promotion by radio ads in the long term, emphasizing TV. We are creating programs for overcoming the crisis in terms of the industry. We are thinking about who can we have speak in meetings and panels and on which topics can we concentrate. We are aiming at bringing a very famous architect. But we are debating whether this would be useful this year or not. Maybe we can do tis in a panel. Also, we have preparations for overcoming the crisis.

“We are targeting the markets in which we can strengthen”

Are you hopeless in expecting participaiton from abroad? What kind of a participation is expected?

First of all, we have no luxury of being hopeless. All our efforts are for overcoming this. Last year, 10 percent of the total number of our visitors were foreign. We are doing all we can to increase this, this year too. Under the project we implemented last year, part of the expenses of our visitors were covered out of Central Anatolia Exporters Union (OAİB) fund. We will continue with this





Ne kadar bir alanda fuar gerçekleştiriliyor?

Altmış bin metrekare fuar alanında, otuz bin metrekarede stant alanımızda firmalar ürünlerini sergileyecekler. Geçen sene yirmi beş bin metrekareydi. Her yıl UNICERA istikrarlı olarak büyüme gösteriyor. Gelecekte de seramik sektörünün gücü düşünüldüğünde bunun büyümesi kaçınılmaz olacak. Ziyaretçi sayımızı yüz bine taşımak gibi bir hedef koyduk.

Ne tür etkinlikler planlanıyor bu yıl fuarda?

Üreticiler, ustalar günümüz var. Türkiye'nin her tarafından üniversite öğrencilerini getirip onları ağırlıyoruz. Yol masraflarını biz karşılıyoruz. Onlara yönelik paneller düzenleyip, konuşmacılar getiriyoruz. Seramik Sektörü pazarıyla tanıştıyoruz. Seramik sektörü onur ödüllerimiz bu yıl da olacak. O dönem güncel konu neyse o konuşmacıları fuara davet edip oturumlar düzenliyoruz. Bu sene Türk seramik sektörü temsilcilerini bir araya getireceğimi ilk günün akşamı bir davetimiz olacak. Tek beklentimiz tüm seramik sektörü temsilcilerinin bu geceye katılmalarıdır.

Yerel ve merkezi yönetimden neler bekliyorsunuz?

Yerel ve merkezi yönetimden tek beklentimiz fuarın açılışına teşrif etmeleri ve katılımlarıdır. Bu bize verilecek en büyük destek. Her yıl bu konuda davetimiz yapıyoruz ama olumlu yanıtlar almıyoruz. Özellikle SERFED de bu konuda ilgili bakanlıklarla görüşüyor.

Yurtdışı fuarlarla kıyasladığınızda ne tür benzerlik ya da farklılık görüyorsunuz?

Avrupa'da konusunda en büyük üçüncü fuar UNICERA. Biri CEVISAMA öteki en büyüğü olan CERSAIE. Katılımcı ziyaretçi sayısı bizden az, ama yabancı ziyaretçi sayısı bizden fazla. Ama ona da baktığımız zaman CERSAIE'de geçen seneden bu seneye yüzde 10'luk bir ziyaretçi kaybı var. Bizim en büyük avantajımız pazarın büyümeye yönelik bir potansiyeli var. Birlikte çalıştığımız sürece Avrupa'daki en büyük fuar olmamak için hiçbir neden yok. AB'de ortalama kişi başına 7 metrekare kullanılıyor, Türkiye'de bu 1,5-2 metre. Bizim büyüme potansiyelimiz çok daha fazla.

progressively. I hope we will increase the number of our visitors. We started to select certain target points abroad and bring people from those places to the trade fair.

Until last year, the European market was predominant in exports of Turkey. Therefore, the foreign participants to the trade fair came from those areas. Will there be a change in the profile of trade fair participants, too, as Turkey turns its export course towards Middle and Far East countries after the crisis?

Yes, CPG has studies in this direction. We designate our new targets and participants based on such studies. The most important item of our exports is EU. Through CPG's studies, new markets are re-designated and determined. We determine markets where our presence is smaller but where we can get stronger.

On how large an area is the trade fair held?

Firms will display their products on a trade fair area of sixty thousand square meters and on a stand area of thirty thousand square meters. This was twenty-five thousand square meters last year. UNICERA is growing consistently each year. Considering the strength of the ceramics sector in the future, its growth will be inevitable. We set a target of raising our number of visitors to one hundred thousand.

What kind of activities are planned at the trade fair this year?

We have manufacturers and craftsmen days. We bring and play host to university students from all over Turkey, covering all their travel expenses. We organize panels oriented to them and bring speakers. We introduce them to the Ceramics Industry market. We will have our Ceramics Industry Honor Awards this year, too. We organize sessions inviting speakers who are specialized on the topic of the period. This year, we will have an event on the evening of the first day when we will bring together the representatives of the Turkish ceramics industry. All we expect is that the representatives of the whole ceramics industry should attend this occasion.

What do you expect from local and central administrations?

Our only expectation from local and central administrations is their honoring and participating in the opening of the trade fair. This would be the greatest support that they can give us. We present their invitations for this each year but we cannot get positive response. Especially SERFED, too, is in contact with ministries in this regard.

What kind of similarities or differences do you observe when you compare with international trade fairs?

UNICERA is the third largest trade fair in its field in Europe. One is CEVISAMA, with the other one CERSAI, which is the largest. The number of participating visitors is smaller than ours but the number of international visitors is larger. However, there is a loss of visitors of 10 percent from last year to this year in CERSAIE. Our greatest advantage is that our market has a growth potential. As long as we work together, there is no reason for not being the largest trade fair in Europe. Usage per person in EU is 7 square meters; in Turkey this is 1.5-2 meters. Our growth potential is much higher.



The glitter of Seramikte **UNICERA** ışığı in ceramics

Türk seramik sektörü temsilcileri 1-5 Nisan 2009 tarihleri arasında TÜYAP Beylikdüzü Fuar ve Kongre Merkezi'nde bu yıl 21'ncisi düzenlenen UNICERA Uluslararası Seramik ve Banyo Fuarı'na buluştu.

Türkiye'nin en önemli ihtisas fuarlarından biri olan UNICERA, 21.kez kapılarını açtı. Türk seramik sektörünün yılda bir kere toplu halde buluştuğu, sektörün en yeni ürünlerini ve en yeni teknolojilerini tanıttığı uluslararası bir fuar olan UNICERA Uluslararası Seramik ve Banyo Fuarı 1-5 Nisan 2009 tarihleri arasında TÜYAP Beylikdüzü Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlendi. Türkiye Seramik Federasyonu (SERFED) ve Tesisat ve İnşaat Malzemecileri Derneği'nin (TİMDER) TÜYAP ile birlikte tasarladıkları ve uyguladıkları UNICERA, her geçen yıl artan hızla gelişti ve büyüdü. Seramik üreticilerinin organizasyonda aktif rol alması ile 2000 yılından itibaren uluslararası bir nitelik kazanan fuar, bir milyar dolar üzerinde ihracat hedefi ile yıldan yıla büyüyerek güç kazanan seramik sektörünün en geniş katılımcı profiline sahip seramik ve banyo fuarı olma özelliğini taşıyor. Ortadoğu, Orta Asya ve Balkanlar'ın önemli

The representatives of the Turkish ceramics industry came together at the UNICERA International Ceramics and Bathroom Trade Fair, the 21st of which was held this year at TÜYAP Beylikdüzü Trade Fair and Convention Center April 1-5, 2009.

UNICERA, one of the most important specialist trade fairs in Turkey, opened its gates for the 21st time. The UNICERA International Ceramics and Bathroom Trade Fair, which is an international exhibition where the Turkish ceramics industry meets collectively once a year, introducing the newest products and state-of-the-art technology of the sector, was held at TÜYAP Beylikdüzü Trade Fair and Convention Center April 1-5, 2009. UNICERA, designed and implemented by Turkish Ceramics Federation (SERFED) and Building Materials Suppliers Association (TIMDER) together with TÜYAP, developed and grew rapidly each passing year. The fair, which became international starting from 2000 as ceramic manufacturers started to play role actively, has the distinction of being the ceramic and bathroom trade fair with the highest participant profile of the ceramics industry which has been growing and gaining strength from year to year with an export target of over one



seramik alıcı ve satıcılarının buluştuğu, büyük ticari potansiyele sahip fuar, dünyanın diğer bölgelerinde de adını duyurmaya başladı.

İlk olarak bundan yirmi yıl önce 1987'de "Banyo, Seramik, Mutfak Fuarı" adı altında İstanbul Sergi Sarayı'nda 3 bin 500 metrekaarelik alan üzerinde düzenlenen UNICERA Fuarı'na, 28'i yerli, 14'ü yabancı toplam 42 firma katılmış, 8 bin 500 kişi de ziyaret etmişti. 1997'den itibaren TÜYAP ve TİMDER'in işbirliğinde hazırlanan fuar, 2001'de TİMDER, SERKAP ve SERSA işbirliğine dönüştü. 2003'te ise derneklerin SERFED çatısı altında toplanması sonucunda fuar, daha da güçlenerek, geniş bir destek kazandı. 2003'te 35 ülkeden gelen ziyaretçi sayısı 2004'de 51'e yükseldi ve fuarı 40 bin 305 kişi ziyaret etti. 2005'de toplam 296 firma ve firma temsilciliğinin katıldığı fuarı, 44 ülkeden gelen ziyaretçilerle birlikte 53 bin kişi gezdi. 2006'da 51 ülkeden 37 bin 320 ziyaretçi, 2007'de 51 ülkeden 54 bin 305 ziyaretçi ve 2008'de ise ABD, Almanya, Avusturya, Bulgaristan, Çin, Danimarka, Hollanda, İtalya, İngiltere, İspanya, İsviçre, Singapur, Belçika gibi 68 ülkeden gelen ziyaretçilerle birlikte 47 bin kişi UNICERA'nın ışıltısını paylaştı. Geçen yıl ki fuara 18 ülkeden 215 firma ve firma temsilcisi katılmıştı.

Fuar katılımcılarının profilleri

Son dört yıl içinde düzenlenen UNICERA, yurtdışından toplam 79 ülkeden ziyaretçi tarafından izlendi. Geçen yıl Senegal, Slovenya, Moğolistan, Özbekistan, Hırvatistan, Malezya, Çek Cumhuriyeti, Polonya ve Kongo Cumhuriyeti'nden fuara ilk kez ziyaretçi geldi. 2007'de elli ülkeden 841 yabancı ziyaretçi sayısını UNICERA, bir yıl sonra ikiye katlayarak 67 ülkeden 1678 kişiye çıkardı. Geçen yıl ki yabancı fuar katılımcılarının yüzde 30'u Bulgaristan'dan geldi. Bunu yüzde 8 ile Yunanistan, yüzde 6,2 ile İsrail, yüzde 5,6 ile İran ve yüzde 5,5 ile Suriye izledi. UNICERA'ya ziyaretin ağırlıklı olarak Türkiye'nin komşu ülkelerinden geldiği göz önüne alındığında, ekonomik krizle birlikte daralan Avrupa pazarları yerine Orta

billion dollars. The fair with a large business potential, where significant ceramic buyers and sellers of the Middle East, Central Asia and Balkans meet, started to make its name be heard in other parts of the world, too.

In total, 42 firms, 28 local and 14 foreign have participated in the UNICERA Trade Fair which was organized at Istanbul Exhibition Palace on an area of 3,500 square meters under the title of "Bathroom, Ceramic and Kitchen Trade Fair" twenty years ago in 1987 for the first time with 8,500 visitors. The fair, which was organized by TÜYAP and TIMDER collectively starting from 1997, transformed into a TIMDER, SERKAP and SERSA cooperation project in 2001. As the Associations came together under the roof of SERFED in 2003, the fair becoming stronger, gained wide support. The number of visitors from 35 countries in 2003 went up to 51 in 2004 when the exhibition was visited by 40,305 people. In 2005, 53,000 people toured the fair participated in by 296 firms and firm representations in total together with visitors from 44 countries. In 2006, 37,320 visitors from 51 countries; in 2007, 54,305 visitors from 51 countries; and in 2008, 47,000 people including guests from 68 countries like USA, Germany, Austria, Bulgaria, China, Denmark, Holland, Italy, England, Spain, Switzerland, Singapore and Belgium shared the glitter of UNICERA. Last year, 215 firms and firm representations from 18 countries participated in the trade fair.

Profiles of trade fair participants

UNICERA was viewed by guests from 79 countries from abroad in total during the last four years. Last year, visitors came for the first time to the trade fair from Senegal, Slovenia, Mongolia, Uzbekistan, Croatia, Malaysia, Czech Republic, Poland and Congo Republic. UNICERA raised the number of foreign visitors which was 841 from 50 countries in 2007 to 1678 people from 67 countries a year later with a twofold increase. Last year, 30 percent of the foreign trade fair participants were from Bulgaria, lead by Greece with 8 percent, Israel with 6.2 percent, Iran with 5.6 percent and Syria with 5.5 percent. Considering that visits to UNICERA are predominantly from Turkey's neighbor countries, it appears that the



ve Uzak Doğu pazarlarına dönük ihracat rotası da bu yıl fuara damgasını vuracak gibi görünüyor. Fuarı ziyaret etmeleri amacıyla yurtdışından İran, Bulgaristan, Moğolistan, Sudan, Özbekistan, Moldova, Türkmenistan, Senegal, Kazakistan, Bosna Hersek, Azerbaycan, Tacikistan ve Kosova'dan davet edilen konu ile ilgili profesyonel ziyaretçiler TÜYAP tarafından karşılanarak misafir edildi.

Yurtiçinden son dört yılda düzenlenen UNICERA'ya katılan katılımcılar ise 77 ilden geldi. Geçen yıl düzenlenen fuarın yurtiçi ziyaretçilerinin geldikleri il çeşitliliğinde de diğer yıllara göre artış gözlemlendi ve Ardahan, Burdur ve Muş'tan ilk kez ziyaretçi geldiği tespit edildi. Fuarın yurtiçi ziyaretçilerinin geldikleri il çeşitliliğinde ve fuara İstanbul dışından gelen ziyaretçi oranında geçen yıllara oranla artış görüldü. 2008'de ziyaretçilerin yüzde 44,9'u İstanbul, yüzde 55,1'i ise İstanbul dışından 69 ilden geldi. Fuarı ziyaret etmeleri amacıyla Afyon Kocatepe Seramik Mühendisliği Bölümü, Anadolu Üniversitesi Güzel Sanatlar Bölümü, Anadolu Üniversitesi Malzeme Mühendisliği Bölümü, Çanakkale 18 Mart Üniversitesi Güzel Sanatlar Bölümü, Çan Meslek Yüksek Okulu, Dumlupınar Üniversitesi Seramik Mühendisliği, Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi, Mimar Sinan Üniversitesi Seramik Bölümü'nden öğrenciler davet edilerek ağırlandı.

Fuar ziyaretçilerinin yüzde 84'ünü sektör profesyonelleri oluşturdu. Zaten fuarın en önemli özelliği de sektör profesyonellerine dönük bir ihtisaslaşma düşünülerek temellerin atılmış olmasıydı. Nihai tüketiciler ise yüzde 16 gibi bir katılım gösterdi. Fuara geçen yıl katılan firmaların yüzde 32,4'ü seramik ve yapı ürünleri ticareti, yüzde 30,3'ü inşaat-proje-taahhüt, yüzde 15,8 inşaat malzemeleri ticareti ve yüzde 9,2'si banyo mobilyaları ve aksesuarları sektörlerinden oluştu. Fuar ziyaretçilerinin yüzde 57'si firmalarında genel yönetimden sorumlu, ziyaretçilerin yüzde 47,3'ü firma içi kararda tek yetkili olarak görüldü. Bu da fuarın hedef kitlesini doğrudan yakaladığını gösteriyor. Fuar ziyaretçilerinin yaklaşık yüzde 95'i, fuarın beklentilerini karşıladığını düşünüyor. UNICERA 2008'e katılan ziyaretçilerin yüzde 30'unu kadınlar oluştururken, 30-50 yaş arası katılımcıların oranı ise yüzde 55 olarak gerçekleşiyor. Ziyaretçilerin yüzde 50'sinin üniversite mezunu olması da UNICERA'nın katılımcı profilleri arasında önemli bir yer tuttu.

course of exports to the Middle Eastern and Far Eastern markets will make a mark on the trade fair in place of the European markets contracting due to the economic crisis. Professional visitors invited from Iran, Bulgaria, Mongolia, Sudan, Uzbekistan, Moldova, Turkmenistan, Senegal, Kazakhstan, Bosnia-Herzegovina, Azerbaijan, Tajikistan and Cosovo to visit the trade fair were hosted by TÜYAP.

Local participants in UNICERA organized last four years were from 77 provinces locally. An increase was observed compared to other years in the diversity of provinces from which local visitors of the trade fair organized last year came and it was found that visitors arrived for the first time from Ardahan, Burdur and Muş. There was an increase compared to past years in diversity of provinces of local visitors and the percentage of visitors coming from outside Istanbul. In 2008, 44.9 percent of visitors were from Istanbul with 55.1 percent from 69 provinces other than Istanbul. Students from Afyon Kocatepe Ceramic Engineering Department, Anadolu University Fine Arts Department, Anadolu University Materials Engineering Department, Çanakkale 18 Mart University Fine Arts Department, Çan Higher Vocational School, Dumlupınar University Ceramics Engineering Department and Marmara University Faculty of Fine Arts and Mimar Sinan University Ceramics Department were invited to visit the trade fair and were hosted. Sector professionals accounted for 84 percent of trade fair visitors. In fact, the most important significance of the trade fair was that foundations had been laid considering a specialization towards sector professionals. Participating end consumers accounted for 16 percent. Of the firms participating in the trade fair last year, 32.4 percent were engaged in trading of ceramics and building materials, 30.3 percent in construction, design and contracting, 15.8 percent in trading of construction materials and 9.2 percent were in the bathroom furniture and accessories industries. Of trade fair visitors, 57 percent were in charge of general management in their firms and 47.3 percent of visitors were sole authorities in decision making in their firms. This shows that the trade fair has captured its target population perfectly. Approximately 95 percent of fair visitors think that the trade fair has met their expectations. While 30 percent of UNICERA 2008 visitors were women, the ratio of 30-50 age participants was 55 percent. It is also significant that 50 percent of visitors of UNICERA are university graduates in terms of participant profiles.

BAU'da Türk esintisi

Türkiye yapı sektörünün öncü markaları Çanakkale Seramik&Kalebodur, 12-17 Ocak 2009 tarihleri arasında Almanya'nın Münih kentinde düzenlenen Avrupa'nın en büyük Uluslararası Yapı, İnşaat ve Mimarlık fuarı BAU'ya katıldı. Münih Fuar alanında 18.'si gerçekleştirilen fuarda Çanakkale Seramik&Kalebodur, ürünlerini 142 ülkeden gelen ziyaretçilerin beğenisine sundu. Avrupa yapı sektörünün nabzının tutulduğu fuarda, 134 metrekairelik standında boy gösteren Çanakkale Seramik&Kalebodur, Dünyaca ünlü Türk Tasarımcı Can Yalman'ın, Osmanlı ve Selçuklu kültürlerinin zengin formlarını buluşturduğu Orientale Koleksiyonu ve dünyada sadece iki üretici tarafından üretilen Kalesinterflex büyük beğeni topladı.



BAU'da Türk esintisi

Türkiye yapı sektörünün öncü markaları Çanakkale Seramik&Kalebodur, 12-17 Ocak 2009 tarihleri arasında Almanya'nın Münih kentinde düzenlenen Avrupa'nın en büyük Uluslararası Yapı, İnşaat ve Mimarlık fuarı BAU'ya katıldı. Münih Fuar alanında 18.'si gerçekleştirilen fuarda Çanakkale Seramik&Kalebodur, ürünlerini 142 ülkeden gelen ziyaretçilerin beğenisine sundu. Avrupa yapı sektörünün nabzının tutulduğu fuarda, 134 metrekairelik standında boy gösteren Çanakkale Seramik&Kalebodur, Dünyaca ünlü Türk Tasarımcı Can Yalman'ın, Osmanlı ve Selçuklu kültürlerinin zengin formlarını buluşturduğu Orientale Koleksiyonu ve dünyada sadece iki üretici tarafından üretilen Kalesinterflex büyük beğeni topladı.

Uluslararası **International YAPI/TURKEYBUILD 2009** İstanbul Fuarı

En önemli yapı malzemeleri fuarı olma özelliğini taşıyan Uluslararası YAPI/TURKEYBUILD İstanbul Fuarı, 6 - 10 Mayıs 2009 tarihleri arasında Beylikdüzü TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde kapılarını açıyor. Yapı-Endüstri Merkezi tarafından düzenlenen fuar, bu yıl da 60 bin metrekaire alanda, üretim alanlarına göre gruplanmış 10 ayrı salon ve açık alanda gerçekleşiyor. Türk inşaat sektörünün uluslararası anlamda gelişmesine katkıda bulunan fuar, yaklaşık 50 ülkeden 810 firmanın katılımı, 10 bin 266 ürün adedi, bin 282 ürün çeşidi ile "Türk Yapı Sektörünün En Büyük Fuarı" olma niteliğini taşıyor. Fuarı 2008'de 96 Bin 230 Kişi ziyaret etti. Fuar hakkında detaylı bilgiye www.yemfiuar.com adresinden ulaşılabilir.



Trade Fair

International YAPI/TURKEYBUILD İstanbul Trade Fair, which is the most significant building materials exhibition, will open its gates May 6 - 10, 2009 in Beylikdüzü TÜYAP Trade Fair and Convention Center. The show organized by the Building Industry Center is held on grounds of 60,000 square meters in 10 separate halls and outdoor areas categorized by fields of production. The trade fair, contributing to international development of the Turkish building industry, is the largest trade fair of the Turkish building industry with participation of 810 firms from 50 countries, 10,266 products and 1,282 product types. The trade fair was visited by 96,230 people in 2008. Detailed information on the trade fair may be obtained from www.yemfiuar.com.

Türkiye kümelenme ülkesi oluyor

Şimdilik on küme belirlendi. Tekstil, otomotiv, turizm gibi seramik sektöründe de Eskişehir, Bilecik ve Kütahya illerinin olduğu sınırlar seramik kümesi içine alındı. “Ulusal Kümelenme Politikası’nın ve Küme Raporu” nun açıklanması bekleniyor.

Avrupa’nın otuz bir ülkesinde yapılan çalışma, ülkelerin yüzde 68’inde ulusal kümelenme politikası bulunduğunu, bunların altında yer alan kümelenme programları vasıtası ile küme geliştirme ile ilgili uygulamaların yürütüldüğünü ortaya koyuyor. Kümelenme esasında günümüz toplumunda kalkınmanın temel unsuru “bilgi temelli ekonomik yapıda inovasyona yönelik üretimin teşviki”, bunun yanı sıra yerel ekonomik kalkınma ise “yerelin yaşam kalitesini bir üst seviyeye çıkartma” olarak kabul ediliyor. Türkiye’de bu bağlamda bir yandan AB standartlarını yakalamak öte yandan sanayi envanteri ve kümelenme politikalarını hazırlamak için iki yıl önce bir çalışma başlattı. “Kümelenme Strateji Belgesi” üzerinde çalışmalar ile “Ulusal Küme Haritası ve Küme Raporu” nun önümüzdeki aylarda açıklanması bekleniyor.

Avrupa Birliği Mali Fonları’ndan finanse edilen “Türkiye İş

Ten clusters are designated for now. Like in textiles, automotive and tourism, for the ceramics industry, too, area surrounded by the borders of Eskişehir, Bilecik and Kütahya provinces are included in the ceramic cluster. Announcement of the “National Clustering Policy and Cluster Report” expected.

A study carried out in thirty one countries of Europe has revealed that there is a national clustering policy in 68 percent of countries and that cluster development practices are in implementation through the clustering programs under such policies. The basic element of development in today’s society on the basis of clustering is deemed to be “encouragement of innovation oriented production on a knowledge based economic structure” and local economic development is described as “raising the quality of life of the local to one higher level”. Turkey started a study two years ago for, on the one hand, capturing EU standards and on the other hand, to prepare an industry inventory and clustering policies in this context. It is expected that the studies on the “Clustering Strategy Document” and the “National Cluster Map and Cluster Report” are announced in the upcoming months.

“Turkey becomes a clustering country”

Kümeleri Geliştirme Politikası Projesi” kapsamında modele ilişkin çalışmaların yürütüldüğünü dile getiren Dış Ticaret Müsteşarı (DTM) Tuncer Kayalar, projenin üç bileşenden oluştuğunu vurguluyor. Projenin ilk bileşeninde, 100 uzmanın eğitime yönelik eğitim programları, uluslararası çalışma turları gibi faaliyetler gerçekleştiriliyor. Küme politikasının uygulanmasında, küme haritalarının çıkarılmasında yararlanılacak kaynak not ve rehberleri hazırlanıyor. İkinci bileşeninde ise Türkiye'nin ulusal küme politikasına temel teşkil edecek ve Türkiye'deki kümelenme olgusunu uluslararası örnekler ışığında analiz ederek, bu konuda en kapsamlı çalışma olacak “Kümelenme Strateji Belgesi” oluşturuluyor. Projenin üçüncü bileşeninde de öncelikle “Ulusal Küme Haritası ve Küme Raporu” hazırlanıyor. Küme ihtiyaç analizleri yapılıyor.

Kümelenme istihdam artıracak

Kayalar, kümelenmenin, yenilik faaliyetini destekleyerek yeniliğin ticarileşmesini kolaylaştırdığını kaydederek, bu modelin verimliliği ve istihdamı artırdığını, rekabet ve işbirliği olanağı sağladığını söylüyor. Modelin yeni firmalar veya yeni iş imkanlarının belirginleşmesini sağladığına dikkat çekerek, tedarikçilere, müşterilere ve destek mekanizmalarına ulaşılmasını, yeni şirketlerin kurulmasını ve yeni ürünlerin ortaya çıkmasını kolaylaştırdığını kaydediyor. Avrupa'da 31 ülkede yapılan araştırmada, kümelenme politikasının uygulamaya ilişkin programlarının üçte ikisinden fazlasında finansal kaynağın ulusal fonlar olduğunu belirliyor. Kümelenme programlarının yüzde 30'u işletme ve sanayi, yüzde 33'ü bilim ve teknoloji, yüzde 16'sı bölgesel kalkınma amaçlı istihdam yaratma gibi konular oluşturuyor.

DTM Genel Müdür Yardımcısı Altunyıldız, ülkelerin küme-

Tuncer Kayalar, Undersecretary of Foreign Trade, who states that the studies on the model are being conducted under the “Turkey Business Clusters Development Policy” financed out of European Union Financial Funds, stresses that the project is comprised of three components. In the first component of the project, training programs addressed to 100 experts and international work tours are being conducted. Source, notes and guides to be utilized in implementation of the cluster policy and preparation of cluster maps are prepared. In the second component, the “Cluster Strategy Document”, which will be the foundation for Turkey's national cluster policy, to be the most comprehensive study on this subject analyzing the clustering phenomena in Turkey in light of international benchmarks is addressed. In the third component of the project, preparation of the “National Cluster Map and Cluster Report” is priority. Cluster requirement analyses are also carried out.

Clustering will lead to rise in employment

Noting that clustering facilitates commercialization innovation, supporting the innovation activities, Kayalar says that this model increases productivity and employment; allowing for competition and collaboration taking place. Drawing attention to the fact that the model allows new firms or new business opportunities to come forward, it facilitates access to customers and support mechanisms, establishment of new companies and launching of new products. In a survey carried out in 31 countries in Europe, in more than two thirds of clustering policy implementation programs, financial resources are national ones. Of clustering programs, 30 percent involve undertakings and the industry, 33 percent science and technology and 16 percent involve creation of employment aiming at regional development.

UFT Assistant General Manager Altunyıldız points out that countries implement certain techniques in their clustering policies.

lenme politikalarında birtakım yöntemler uyguladıklarını söylüyor. “ABD yeni teknolojileri destekleme, İtalya ve İngiltere ise işsizliği azaltma gibi kümelenme anlayışı ve politikalarını yürütüyor. Eski modelde kümelenmeye devlet teşvik politikaları ile yön verirdi. Yeni modelde ise bütün sektörlerin işbirliğinden bahsediliyor. Bu proje altı milyon Avroluk AB fonlarından destekleniyor. 2009 Mart ayında Türkiye'nin kümelenme politikalarını bitirmeyi amaçlıyoruz. Kısa anlamıyla kümelenme politikaların politikasıdır.”

Ulusal kümelenme stratejisinin amacını da açıklayan Altunyaldız, Türkiye'deki kurumların dünyadaki ekonomik zorluklarla mücadele edecek gücü kazanması, işletmeler arası işbirliğinin artırılmasını hedef ve politikaları olduğunu söyledi. Türkiye'de gelişmiş bölgelerde bir kümelenme politikası oluşturduklarını bunun başarı şansını arttırdığını belirten Altunyaldız'a göre gelişmemiş bölgelerde bu tür politikaların uygulanmasının şimdilik yapılmadığını sadece sektörlerin belirlendiğini ifade etti. Bu kümelenme politikalarının hangi şehirlerde hangi sektörlerle göre düzenlediğini ise şöyle aktardı.

“Ankara'da yazılım ve makine, Kütahya, Eskişehir ve Bilecik'te seramik sektörü, Konya'da otomotiv yan sanayi, Mersin'de işlenmiş gıda, Muğla'da yat üretimi, Bursa'da tekstil, İzmir'de organik gıda, Manisa'da elektrik-elektronik ve Marmara'da otomotiv sektörleri Türkiye'nin yeni kümelenme politikalarıdır. Gelişmekte olan bölgelerde de 10 küme ortaya çıktı. Samsun, Çorum, Maraş, Kayseri, Malatya, Antep, Yozgat, Erzurum, Trabzon ve Kars. Bu bölgelerde kümelenme politikası ve yol haritası çıkartılmadı sadece analizler yapıldı. Bunlar rekabet ve uzmanlık gücü ile ortaya çıkan kümelenmeler.”

“Türkiye bir kümelenme ülkesi oluyor ve uluslar arası algı geliyor” diyen Altunyaldız, kümelerin yabancı sermaye çekilmesinde önemli hale geldiğinin altını çizdi. Kalkınmanın önemli bir adımı olan kümelerin, dayanışma, işbirliği ve güven gibi unsurlarla birbirine bağlandığını, bu durumun zor zamanlarda birlikte hareket etme gücü verdiğini söyledi.

“US conducts clustering concepts and policies regarding supporting new technologies while Italy and UK implement those aiming at decreasing unemployment. In the old model, the government used to guide clustering through incentive policies. Yet, the new model involves collaboration of all sectors. This project is supported out of EU funds worth six million Euros. We are targeting to complete Turkey's clustering policies by March 2009. In short, clustering is the policy of policies.”

Announcing the purpose of the national clustering strategy, Altunyaldız says that it is their target and policy to ensure that institutions in Turkey gain the power to fight against economic problems in the world and increasing the collaboration between companies. According to Altunyaldız, who comments that they formed a clustering policy in developed regions of Turkey increasing the chance of success and that implementation of such types of policies are not carried out, but only sectors are identified in undeveloped regions. He articulates in what cities, by what sectors these clustering policies are organized, as follows: “Turkey's new clustering policies are in the software and machinery industries in Ankara, the ceramics industry in Kütahya, Eskişehir and Bilecik, the automotive side industry in Konya, processed food in Mersin, yacht building in Muğla, textiles in Bursa, organic food in Izmir, electrical-electronics in Manisa and automotive in Marmara. Ten clusters were identified in the developing regions. Samsun, Çorum, Maraş, Kayseri, Malatya, Antep, Yozgat, Erzurum, Trabzon and Kars. No clustering policy or road map was prepared for these regions but analyses were made. These are clusterings identified through competition and expertise”. Altunyaldız, who says, “Turkey is becoming a country of clusters and the international perception is developing”, underscores that clusters have become significant in terms of drawing foreign capital. Altunyaldız added that clusters, which are important steps of development, are linked to each other through elements like solidarity, collaboration and trust and this gives rise to concerted action in tough times.

Kümelenme nedir?

DTM Müsteşarı Kayalar kümelenmeyi; aynı bölgede ve aynı iş kolunda, aynı değer zincirinde faaliyet gösteren, birbiriyle işbirliği içinde bulunan, aynı zamanda birbirine rakip olan, aralarında ticari ilişki bulunan işletmelerin ve onları destekleyici kurumların (üniversiteler, kamu kuruluşları, araştırma kuruluşları, mesleki dernekler, teknoloji ve yenilikçilik merkezleri, bankalar, sigorta şirketleri, lojistik firmaları gibi) bir araya geldikleri örgütlenme modelleri olarak tanımlıyor.

DTM Genel Müdür Yardımcısı Ziya Altunyaldız da, iki yıldır Türkiye'nin kümelenme politikalarının oluşturulması çalışmalarını yürüttüklerini belirterek, sivil toplum kuruluşlarının (STK), akademisyenlerin, kurum ve kuruluşlar ile iş dünyasının bu çalışmaların içinde olduğunu söylüyor. Kümelenmenin tarifini de yapan Altunyaldız, kümelenme için “aynı bölgede aynı istihdam kolunda birbiriyle işbirliğinde bulunan işletmeler ve destekleyici kurumların işin içinde olduğu bir modeldir” diyor.



DTM Genel Müdür Yardımcısı Ziya Altunyaldız
UFT Assistant General Manager

What is clustering ?

Undersecretary of Foreign Trade Kayalar defines clustering as organization models in which undertakings, which are engaged in the same region and same line of business in the same value chain, which are in cooperation and at the same time which compete with each other and have business relations and organizations supporting these (universities, public agencies, research organizations, professional organizations, technology and innovation centers, bank, insurance companies and logistics firms) come together.

UFT Assistant General Manager Ziya Altunyaldız, stating that they have been carrying out studies on formation of clustering policies in Turkey for two years, says that NGOs, academicians, companies and

institutions and agencies and business world are involved in such studies. Altunyaldız defines clustering as, “A model involving companies collaborating with each other in the same line of business in the same region and supporting agencies”.

“İmalat sektörünü koruyun”

Gavurin Ltd. Şirketi Yönetici Direktörü Paul Miller, yaşadığı ülke İngiltere'nin kümelenme deneyimini aktardı. Tedarik zincirinin belirli bir sektörü desteklemek için bir araya gelmesiyle kümelenmenin başladığını söyleyen Miller, İngiltere'den yazılım ve tekstil sektörü kümelenmeleri hakkında bilgi verdi. Miller her kümede 1 lider olmalı diyerek özel sektörden bir kişiye ihtiyaç olduğunu ve o kümenin eylem odaklı bir küme olması gerektiğinin de altını çizdi. Türkiye'deki kümelenme deneyiminin İngiltere'de yaptıkları ile çok yakından ilgili olduğunu sözlerine ekleyen Miller, bugün İngiltere'nin yaşadığı en önemli sorunun her sektörü koruyamamak olduğunu söyledi. Miller İngiltere deneyiminden yola çıkarak Türkiye'nin kümelenme politikası ile ilgili bir de tavsiyede bulundu. “İmalat sektörünü koruyun” diyen Miller İngiltere olarak imalat sektörünü koruyamadıklarını ve tekstil boyası üreten sadece 1 fabrikaları kaldığını ve bugün İngiltere'nin kümelenme politikasında sıkıntı yaşadığını belirtti.



Gavurin Ltd. Şirketi Yönetici Direktörü Paul Miller

Gavurin Ltd. Managing Director Paul Miller

“Protect the manufacturing sector”

Gavurin Ltd. Managing Director Paul Miller related the clustering experience in UK where he resides. Miller, noting that clustering started when the supply chain came together to support a specific sector, provided information on the software and textile industry clustering in England. Miller, who says that there should be a leader in each cluster, underscored that there is need for one person from the private sector and that certain cluster must be an action oriented one. Adding that the clustering experience in Turkey is very closely related to what they did in UK, said that today the most important problem UK is facing is not being able to protect all industries. Miller made a recommendation regarding the clustering policy of Turkey based on the British experience. Miller, who said, “Protect the manufacturing sector”, noted that they were not able to protect the manufacturing sector in England and there is only one plant remaining manufacturing textile dyes, and that UK is having problems in connection with its clustering policy at present.



İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü
Prof. Dr. Kerem Alkin

Istanbul Trade University Social Sciences Institute Director

“Doğru kümelenme başarı sağlar”

ABD'de Harvard üniversitesi Öğretim üyesi Michael Porter'ın karşılaştırmalı üstünlük yaklaşımıyla ortaya çıktı bu kümelenme konusu. Bir ülkedeki lokomotif veya önceliği olan sektörlerin çok iyi yapılandırılmak suretiyle ekonomiye daha fazla destek olmalarını sağlayacak bir modelden söz ediyoruz. Türkiye'de bu konuda çok güzel çalışmalar yapılıyor. Başarılı sonuçlar da elde ediliyor. Turizm gibi. İngiltere ya da başka bir ülkenin bu konudaki çalışmalarının kimi başarısızlıklarla sonuçlanması Türkiye'nin de bu konuda aynı başarısızlığı yaşayacağı anlamına gelmeyebilir. Yapılan kümelenme doğruysa ve başarılıysa sonuçlar olumlu olabiliyor. Sektörel tercihleri doğru yapmak lazım. Otomotivde bunu yapabilirsiniz, çünkü otomotiv Marmara Bölgesi'nde kümelenmiş durumda. Coğrafi uzaklıklar arttığı zaman, kümelenme modelini belli bir hat üzerinde tutamazsınız.

“Proper clustering results in success”

This subject of clustering came out of the comparative superiority approach of Michael Porter, a member of faculty at Harvard University in USA. We are talking about a model which will ensure that driver or priority sectors in a country contribute more to the economy through very strong structuring. Very nice studies are being carried out in this regard in Turkey with successful results. Like in tourism. It may not mean that Turkey will not be successful in this subject because of certain failures in this area in England or another country. Results may be positive if the clustering is correct and successful. What's important is to make the sectoral choices properly. You can do this in the automotive sector because the automotive industry is already clustered in the Marmara region. You cannot keep the clustering model on a certain line if geographical distances are great.

Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi Projesi

Cluster Policy Development Project

Eskişehir

Kütahya

Bilecik

seramik kümesi yol haritası

ceramic cluster roadmap

Proje ekibi; DTM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, KOSGEB, TOBB, TÜBİTAK ve TİM temsilcilerinin katılımıyla "vaka çalışması" yapılacak on küme belirlenmiştir. "Eskişehir, Kütahya, Bilecik Seramik İş Kümesi" de çalışma kapsamına dâhil edilen kümelerden biri olmuştur.

Ten clusters were designated on which "case studies" will be performed with the participation of project team; UFT Ministry of Industry and Trade, Ministry of Agriculture and Rural Affairs, Ministry of Culture and Tourism, Undersecretariat of State Planning Organization, KOSGEB, TOBB, TÜBİTAK and TEA representatives. "Eskişehir, Kütahya, Bilecik Ceramics Business Cluster" was one of those included in the study.

Mart 2007'de başlatılan "Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi Projesi" AB tarafından finanse edilmekte ve kümelenme üzerine bir "Strateji Belgesi" geliştirilmesi suretiyle Türkiye'de ulusal kümelenme politikasının oluşturulmasına katkı sağlamayı hedeflemektedir. Proje, Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) tarafından uluslararası bir konsorsiyumun teknik desteği ile yürütülmektedir.

Projenin üç temel bileşeni bulunmaktadır: "Ulusal Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi ve Uygulanması için Kapasite Geliştirilmesi (I. Bileşen)", "Ulusal Kümelenme Politikasına temel teşkil edecek strateji belgesinin geliştirilmesi (II. Bileşen)" ve "Küme Haritalama ve Küme Analizi (III. Bileşen)". Tüm bileşenler birbirine bağlı olmakla birlikte ikinci ve üçüncü bileşen arasındaki ilişki saha deneyimlerinin ve küme analizi sırasındaki bulguların "Strateji Belgesi"ne uygun bir şekilde yansıtılabilmesi açısından büyük önem taşımaktadır.

III. Bileşen altında, on kümede yol haritalarının hazırlanmasına karar verilmiştir. Bu kapsamda Proje ekibi; DTM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, KOSGEB, TOBB, TÜBİTAK ve TİM temsilcilerinin katılımıyla "vaka çalışması" yapılacak on küme belirlenmiştir. "Eskişehir, Kütahya, Bilecik Seramik İş Kümesi" de çalışma kapsamına dâhil edilen kümelerden biri olmuştur.

Yol haritaları bir taraftan iş kümesinin nasıl daha rekabetçi olabileceğini ortaya koymayı hedeflerken, diğer taraftan küme-

The clustering policy development project initiated in March 2007 is being financed by EU, aiming at contributing to creation of a national clustering policy in Turkey by way of developing a "Strategy Document" on clustering. The project is conducted with the technical support of an international consortium, by Undersecretariat of Foreign Trade (UFT).

The project has three basic components: "Development of Capacity for Development and Implementation of National Clustering Policy (Component I)", "Development of Strategy Document to Constitute a Basis for National Clustering Policies (Component II)" and "Cluster Mapping and Cluster Analysis (Component III). Although all components are interrelated, the connection between the second and third components is of great significance in terms of proper reflection of field experience and findings derived during cluster analysis on the "Strategy Document".

It has been decided that roadmaps are prepared on ten clusters under component III. In this context, ten clusters were designated on which "case studies" will be performed with the participation of project team; UFT Ministry of Industry and Trade, Ministry of Agriculture and Rural Affairs, Ministry of Culture and Tourism, Undersecretariat of State Planning Organization, KOSGEB, TOBB, TÜBİTAK and TEA representatives. "Eskişehir, Kütahya, Bilecik Ceramic Business Cluster" was one of those included in the study.

Roadmaps aimed at revealing how a business cluster may become competitive, on the other hand, the aim is creation of politi-

lenme politikasının geliştirilmesi sürecine katkı sağlamak amacı ile politik ve kurumsal önerilerin süreç içerisinde oluşturulması amaçlanmaktadır. "Eskişehir, Bilecik, Kütahya Seramik İş Kümesi" için geliştirilen yol haritası işletmeler, kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları, akademik kurumlar, araştırma kuruluşları ve diğer ilgili küme aktörlerinin katılımı ve katkıları ile geliştirilmiştir.

Çalışma Süreci

Eskişehir Sanayi Odası'nın (ESO) katkılarıyla 29 Ağustos 2008 tarihinde gerçekleştirilen tanışma toplantısı ile çalışmalar başlatılmıştır. ESO'nun ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya proje ile ilgili önemli paydaşların temsilcileri katılmıştır. ESO, yol haritasının geliştirilmesi sürecinde yerel koordinatör kuruluş olarak istekliliğini ortaya koymuştur.

Bir iş kümesini başarılı bir şekilde analiz edebilmek için iş kümesini oluşturan firmaların, ilgili kamu kuruluşlarının, sivil toplum örgütlerinin analiz sürecine etkin katılımı ve bilgi paylaşma konusunda istekli olmaları gerekmektedir. 1 Eylül 2008'den itibaren saha çalışmalarına başlayan proje ekibi firmalar, kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları ve üniversitelerle mülakatlar gerçekleştirmiştir. Saha çalışmaları sırasında çalışma grubu üyelerinin belirlenmesi de hedeflenmiştir. Saha çalışmaları (özellikle ikili firma ve kurum görüşme ve mülakatları) çalışma grubu toplantıları sırasında da devam etmiş ve bu şekilde saha çalışmasının bulgularının güçlendirilmesi sağlanmıştır.

Saha çalışmaları sırasında belirlenen küme aktörlerinin katılımıyla oluşturulan küme çalışma grupları, yol haritası hazırlama sürecinin bel kemiğini teşkil etmiştir. Bu kapsamda 27 Ekim 2008 ve 21 Kasım 2008 tarihlerinde yapılan çalışma grubu toplantılarında; kümelenme yol haritasının ana unsurları olan (1) ortak vizyon, (2) iş kümesi stratejisi, (3) ana başarı unsurları, (4) gerek-

Çalışmalara Katılan kurum ve kuruluşların listesi (Alfabetik Sıra)

Anadolu Üniversitesi, Bien Seramik, Bozoyuk Ticaret ve Sanayi Odası, Dumlupınar Üniversitesi, Eskişehir Sanayi Odası, Ercan Seramik, Eczacıbaşı Yapı, Heriş Seramik, Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası, Kütahya Porselen, MDA İleri Seramik, Seramik Araştırma Merkezi, SERFED, Seranit, Söğüt Seramik, Termal Seramik, Toprak Seniteri, Toprak Seramik, Vitra Karo Sanayi ve Yurtbay Seramik...

li yetenek ve kabiliyetler, (5) küme geliştirme faaliyet planı ve (6) yönetim yapısı, Proje kapsamında çalışan danışmanların desteği ile çalışma grubu üyeleri tarafından geliştirilmiştir.

Farkındalık yaratmak için yürütülen ikinci faaliyet yol haritası sürecinin başında genel katılıma açık olarak gerçekleştirilen "Bilgilendirme Semineri"dir. Yerel paydaşlar, firma ve sivil toplum temsilcilerinin katılımı ile 7 Kasım 2008'de gerçekleştirilen bilgilendirme seminerinde hem Proje'nin tanıtımı yapılmış hem de yol haritası sürecinin ayrıntıları katılımcılarla paylaşılmıştır. Bilgilendirme semineri iş kümesinin ihtiyaçlarının iş kümesinin aktörleri ile tartışıldığı etkileşimli bir seminer olarak tertip edilmiştir. Nihai raporların tamamlanmasına yönelik çalışmalar DTM ve Proje Teknik Destek Ekibi tarafından sürdürülmektedir. Çalışmaların tamamlanmasını müteakip DTM, nihai raporu küme paydaşlarına sunacaktır.

cal and institutional recommendations during the process for contributing to the process of development of the clustering policy. The roadmap developed for the "Eskişehir, Bilecik, Kütahya Ceramic Business Cluster" has been developed with participation and contribution by undertakings, public agencies, NGOs, academic institutions, research institutions and other cluster players.

Activity Process

With contribution of Chamber of Industry of Eskişehir (ESO), activities were initiated with the introductory meeting held on August 29, 2008. Representatives of important stake holders involved in the project attended the meeting hosted by ESO. ESO has set forth its willingness to be the local coordinator organization in the development process of the roadmap. To analyze a business cluster successfully, the firms forming the business cluster, applicable public agencies and NGOs must be willing in active participation and information sharing regarding the analysis process. The project team, which started field activities starting on September 1, 2008, has held interviews with firms, public agencies, GNOs and universities. Designation of work group members was a target during the field activities. Field activities have continued (specifi-

List of companies and organizations participating in activities (In alphabetical order)

Anadolu University, Bien Seramik, Bozoyuk Chamber of Trade and Industry, Dumlupınar University, Eskişehir Chamber of Industry, Ercan Seramik, Eczacıbaşı Yapı, Heriş Seramik, Kütahya Chamber of Trade and Industry, Kütahya Porselen, MDA İleri Seramik, Ceramic Research Center, SERFED, Seranit, Söğüt Seramik, Termal Seramik, Toprak Seniteri, Toprak Seramik, Vitra Karo Sanayi and Yurtbay Seramik...

cally bilateral firm and company meetings and interviews) during the work group meetings, allowing reinforcement of the findings of the field study.

The cluster work groups created with the participation of cluster players identified during field studies have constituted the backbone of the roadmap preparation process. In this context, at the work group meetings held on October 27, 2008 and November 21, 2008, the main elements of the clustering road map; (1) common vision, (2) business cluster strategy, (3) main achievement elements, (4) required skills and talent, (5) cluster development activity plan and (6) governance structure were developed by the members of the work group with the support of consultants employed in the project.

The second activity conducted for creating awareness is the "Information Seminar" which was held open to public participation at the beginning of the roadmap process. At the information seminar held on November 7, 2008 with participation of representatives of local stakeholders, firms and NGOs; the project was promoted and the details of the roadmap process were shared with participants. The information seminar was organized as an interactive seminar where the needs of the business cluster were discussed with the players in the business cluster. The activities relating to completion of final reports are conducted by UFT and Project Technical Support Team. Upon completion of activities, UFT will present the final report to cluster stakeholders.

Üç sanatçı, tek sergi

Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Seramik Bölümü kökenli üç sanatçı, yapıtlarını sanatseverlerle buluşturdu. 17-31 Aralık 2008 tarihleri arasında Adnan Franko Sanat Galerisi'nde, İzmirli üç seramik sanatçısı Yasemin Yarol, Candan Güngör ve Füsün Çövenoğlu'nun seramik yapıtları sergilendi. Her üç sanatçının da yapıtlarını değerlendiren Yrd. Doç. Fevziye Eyigör, "Yasemin Yarol, Candan Güngör ve Füsün Çövenoğlu'nun seramikleri ilk bakışta, 'İçeriği Olmayan Salt Biçim Gibi Algılanan Seramik', 'Mimarının Dekor Olmayı Reddeden Seramik' ve 'Endüstriyel Seramiğin Hegemonyasında Sanatsal Seramik' sorunlarına çözüm olasılıklarını değerlendirmesi açısından dikkat çekici çalışmalardır" dedi.

Three artists, one exhibition

Three artists of Dokuz Eylül University Faculty of Fine Arts Ceramics Department origin brought their works to a platform to meet art lovers. Ceramic works of three ceramic fine artists from Izmir; Yasemin Yarol, Candan Güngör and Füsün Çövenoğlu were displayed at Adnan Franko Art Gallery December 17-31, 2008. Asst. Prof. Fevziye Eyigör, assessing the works of all three artists, said; "At the first glance, the ceramic works of "Yasemin Yarol, Candan Güngör and Füsün Çövenoğlu are interesting in terms of evaluation of possibilities for solutions to the issues of 'Ceramic with no Content, Perceived Solely as Form', 'Ceramic Refusing to be a Decor for Architecture' and 'Artistic Ceramic under the Hegemony of Industrial Ceramic'.



Candan Güngör



Füsün Çövenoğlu



Yasemin Yarol

Kırk yedi yıllık birikimin sergisi

A display of an accumulation over forty-seven years



Çanakkale Seramik Fabrikaları sanat danışmanı da olan Türk seramik sanatı duayenlerinden Mustafa Tunçalp, İzmir Adnan Franko ve Yaşar Üniversitesi Rektörlüğü Sanat Galerisi'nde üç ay arayla açtığı seramik sergilerinde, kırk yedi senenin birikimini yansıtan eserlerini sundu. Eserlerinde ağırlıklı olarak kuş figürünü soyutlayarak, farklı seramik şekillendirme ve pişirim teknikleriyle yorumlayan Tunçalp'in sergilerinde, duvar panoları, üç boyutlu seramik-heykeller ve yerleştirmeler yer alıyor. Devlet Tatbiki Güzel Sanatlar Yüksek Okulu'ndan 1966'da mezun olan Mustafa Tunçalp, Almanya'da tasarım ve form çalışmalarında bulunduktan sonra 1969'da kendi atölyesini kurarak, İzmir'de İzmir'in ilk seramik sergini açıyor. Ulusal ve uluslararası birçok koleksiyonda eseri bulunan, ödüller alan, sergi ve sempozyumlara katılan Tunçalp, TBMM Senato Binası, İstanbul Atatürk Hava Limanı Dış Hatlar Terminali, İzmir Adnan Menderes Hava Limanı Dış Hatlar Terminali, Eceabat Kilye Köyü'ndeki "Çanakkale Savaşları" konulu panosu gibi birçok binaya seramik pano uygulamaları yapmış.

One of the doyennes of the art of Turkish ceramics, Mustafa Tunçalp, who also serves as an art consultant to Çanakkale ceramic plants, presented his works reflecting an accumulation of forty-seven years at his ceramic shows he held at İzmir Adnan Franko and Yaşar University Art Galleries in a span of three months. Murals, three-dimensional ceramic sculptures and installations may be found at the exhibitions of Tunçalp who predominantly abstracts and interprets bird figures through ceramic forming and firing techniques. Graduating from State Applied Fine Arts Higher School in 1966, held his first ceramic show in İzmir, establishing his own studio in 1969 after carrying out design and form studies in Germany. Tunçalp, whose works are part of numerous national and international collections, who has won awards

and participated in shows and symposiums, has built ceramic panel applications for a series of buildings including Turkish Grand National Assembly Senate Building, İstanbul Atatürk Airport International Lines Terminal, İzmir Adnan Menderes Airport International Lines Terminal and a panel with the theme "Wars of Gallipoli" at Eceabat's Kilye Cove.



“Dokundum ama doğal”

“I touched but it's natural”



Yaptıklarını bir dönüştürme işlevi olarak tanımlayan sanatçı Birsen Canbaz, “dokundum ama doğal” isimli sergisiyle 7-28 Şubat 2009 tarihleri arasında Tolga Eti Sanatevi’nde sanatseverlerle buluştu. Doğada tükenmek üzere olanlara, yok olmaya yüz tutmuşlara ikinci şansları için dokunduğunu ifade eden Canbaz, “kendi doğamdan, güdülerimden, duyularımın uzaklaşmamak için, değerlerimi, değer verdiklerimi yaşatmak için başka şekillere dönüştürüyorum. Dönüştürme esnasında yaşamı çoğaltıyor, zaten var olan manaları algılıyorum.” diyor.



Fine artist Birsen Canbaz, who defines her works as a transformation function, came together with art lovers at Tolga Eti Sanatevi February 7-28, 2009 with her exhibition titled “I touched but it's natural”. Canbaz, who said that she touches those which are to be extinct in nature on the way to non-existence, for a second chance, adds, “I transform my values, those I cherish into other forms to allow them to live, not to move away from my own nature, instincts or senses. During transformation, I enhance life, I perceive already existing meanings”.



Öğrencilerden “kadın” temalı seramikler

Gazi Üniversitesi Mesleki Eğitim Fakültesi Uygulamalı Sanatlar Eğitimi Bölümü Seramik Eğitimi Anabilim Dalı, üniversitenin Resim İş Eğitimi Anabilim Dalı Sergi Salonu'nda bir sergi düzenledi. 16 – 20 Şubat 2009 tarihleri arasında düzenlenen sergide 23 katılımcının 38 eseri sergilendi. Sergiye ayrıca seramik anabilim dalı öğrencileri ve Kapadokya Meslek Yüksek Okulu El Sanatları Bölümü Seramik Programı öğrencileri de katıldı.

Kapadokya Meslek Yüksek Okulu El Sanatları Bölümü Seramik Programı öğrencileri 2008 – 2009 eğitim

– öğretim döneminde gerçekleştirdikleri “kadın” temalı seramik çalışmalarını sundu. Gazi Üniversitesi Mesleki Eğitim Fakültesi Uygulamalı Sanatlar Eğitimi Bölümü Seramik Eğitimi Anabilim Dalı öğrencileri de 2007 – 2008 eğitim öğretim döneminde lisans eğitimi programında Tasarım Atölye I-II ve Seramik Temel Eğitimi dersleri sonucunda çıkan seramik çalışmalarını katılımcılarla paylaştı.



“Woman” themed ceramics by students

Gazi University Vocational Education Faculty Applied Arts Education Department Ceramics Education Main Scientific Discipline held a show at the Painting Crafts Education Main Scientific Discipline Exhibition Hall of the university. Thirty-eight works by 23 participants were exhibited at the exhibition held from February 16 to February 20, 2009. Also, Ceramics Main Scientific Discipline student and Cappadocia Vocational Higher School Handicrafts Department Ceramics Program students participated in the show. Students of Cappadocia Vocational Higher School Handicrafts Department Ceramics Program offered the “woman” themed ceramic works they produced in 2008-2009 academic year. Gazi University Vocational Education Faculty Applied Arts Education Department Ceramics Education Main Scientific Discipline students, on the other hand, shared their ceramic works produced as a result of design workshop I-II and Ceramics Basic Education courses in the 2007-2008 academic year undergraduate program.

Uluslararası Sırüstü Resimler Sempozyumu

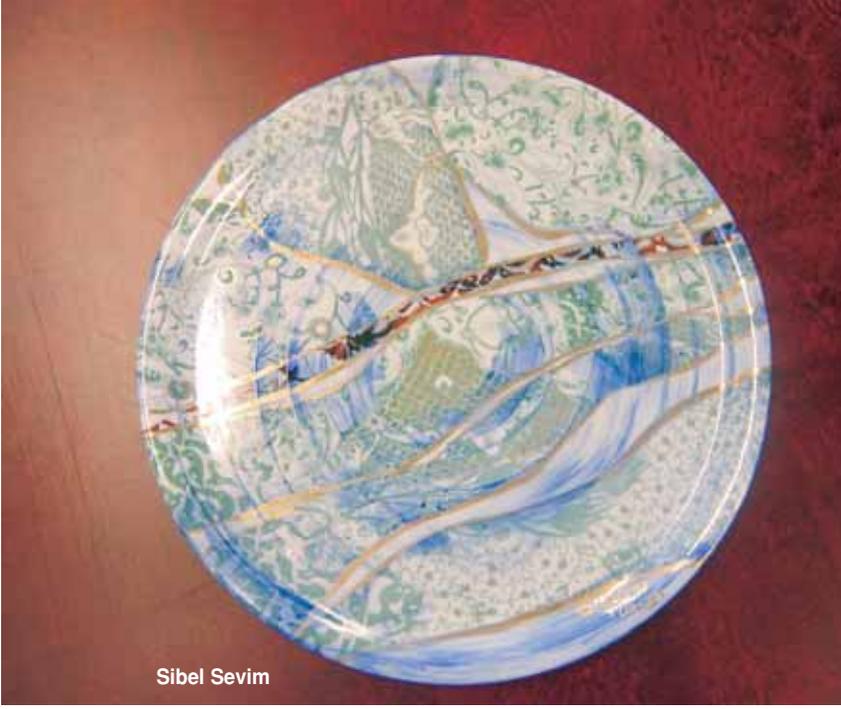
Anadolu Üniversitesi, Güzel Sanatlar Fakültesi, Seramik Bölümü tarafından 29 Haziran –10 Temmuz 2009 tarihleri arasında "Uluslararası Sırüstü Resimler Sempozyumu 2009" düzenleniyor. Uygulamaya dayalı, yurt içinde ve yurt dışında serbest çalışan veya üniversitelerde eğitim veren seramik sanatçıları bir araya getiren ve bu sayede ülkeler arasında kültürel alışveriş ve dostluklar kurulmasını amaçlayan sempozyum süresince çeşitli formlar üzerine sırüstü dekor uygulamaları, bütün katılımcıların ortak çalışarak oluşturacağı bir seramik duvar panosu etkinliği ve Ankara, Kütahya, Sorgun, Kınık ve İznik'e bölgelerini ve seramik uygulamalarını tanıtan geziler düzenlenecek. Sempozyum sonunda katılımcıların eserleri Anadolu Üniversitesi'nde "Uluslararası Sırüstü Resimler Sempozyumu 2009" sergisi kapsamında sanatseverle buluşacak. Ön başvuru için son tarih 20 Mayıs 2009. Sempozyumla ilgili detaylı bilgilere <http://seramik.anadolu.edu.tr> adresinden ulaşmak mümkün.



Cemalettin Sevim



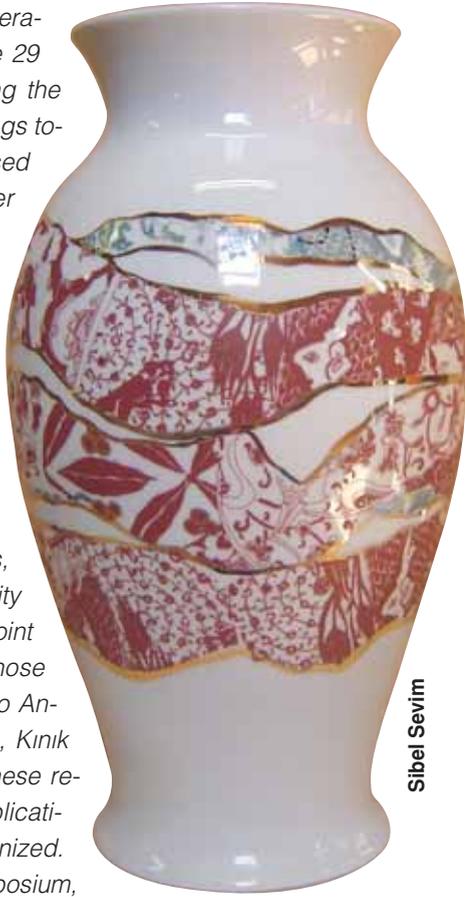
Billie Jean Theide



Sibel Sevim

International Overglaze Pictures Symposium

"International Overglaze Pictures Symposium 2009" will be held by Anadolu University Faculty of Fine Arts Ceramics Department June 29 – July 10, 2009. During the symposium, which brings together application based ceramic artists either working freelance domestically and abroad or offering courses at Universities seeking establishment of cultural exchanges and friendships between countries; overglaze applications on various forms, a ceramic mural activity to be created with joint participation of all those who attend and trips to Ankara, Kütahya, Sorgun, Kınık and Iznik promoting these regions and ceramic applications there, will be organized. At the closure of symposium, the participants will be presented to art lovers at Anadolu University in the "International Overglaze Pictures Symposium 2009" exhibition. The deadline for preliminary application is May 20, 2009. Detailed information on the symposium may be found at <http://seramik.anadolu.edu.tr>.



Sibel Sevim

"Kamusal alanda sanat"

Toplumun tüm bireylerinin özgürlük, eşitlik ve adalet gibi evrensel değerlerin varlığını hissedebileceği ve yararlanabileceği alanlar olarak bilinen kamusal alanlar Hacettepe Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi tarafından bir sempozyumun konusu oluyor. 18-20 Kasım 2009 tarihleri arasında düzenlenecek "Kamusal Alanda Sanat" sempozyumu Sanatın, gündelik hayatın yoğun temposu içindeki konumunu, sokaktaki bireyin sanat yapıtıyla kurduğu etki tepki ilişkisini, sanatın dış mekanlarda var olabilmeye koşullarını, sanat ve hayat arasındaki gelgitleri ele alıyor. Sempozyum için bildirilerin son gönderilme tarihi 30 Mayıs 2009. Sempozyumla ilgili detaylı bilgi ve bildirilerin gönderileceği iletişim adresleri ise: sanatsempozyumu@hacettepe.edu.tr, bildiri formatı için ise www.gsf.hacettepe.edu.tr/sempozyum



"Art in public domain"

Public domains known as areas where all individuals of society can feel the existence of and may enjoy universal values like freedom, equality and justice, is the topic of a symposium by Hacettepe University Faculty of Fine Arts. The symposium "Art in Public Domain" to be held November 18-20, 2009 handles the position of art in the intense pace of day-to-day life, the action-reaction relationship established by the individual on the street with a work of art, the conditions in which art can exist in outdoor spaces and the ebbs and tides between art and life. The submission deadline for symposium papers is May 30, 2009. For detailed information and delivery address of papers for symposium: sanatsempozyumu@hacettepe.edu.tr. For paper format: www.gsf.hacettepe.edu.tr/sempozyum



Seramikle geçen 25 yıl

İstanbul Modern Sanatlar Galerisi 7-28 Mart 2009 tarihleri arasında Anadolu Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Seramik Bölüm Başkanı Prof. S. Sibel Sevim ve Yrd. Doç. Cemalettin Sevim'in seramik sergisine ev sahipliği yaptı. Yirmi beş yıldır seramik sanatıyla uğraşan Sevim Çifti özgün tarzları, farklı anlatım biçimleri ve seramiği farklı biçimde içselleştiren çalışmalarıyla eserlerini yapıyor. Teknik özgünlüğün önemine vurgu yapan Sevim çifti, "seramik sanatı bir bilim olan tek sanat dalıdır" diyerek, "seramik ile ifade ancak karmaşık seramik teknikleri çözülerek elde edilebilir" yaklaşımını ön plana çıkarıyor.

25 years spent on ceramics

Istanbul Modern Arts Gallery played host to the Ceramic Exhibition by Anadolu University Faculty of Fine Arts Ceramics Department Head Prof. S. Sibel Sevim and Asst. Prof. Cemalettin Sevim March 7-28, 2009. The Sevim couple, who have been dealing with the art of ceramics for twenty-five years, built their works through distinct forms of expression and by assimilating ceramic in a different way. The Sevim couple, stressing the significance of technical originality, commenting that "The art of ceramics is the only art discipline which is a science", bring to the forefront the approach "Expression may only be achieved by resolving complex ceramic techniques with ceramics".



Sibel-Cemalettin Sevim

Üç üniversiteden "Buluşma"

Mersin Üniversitesi Takı Teknolojisi ve Tasarımı Yüksekokulu tarafından 13-28 Şubat 2009

tarihleri arasında Mersin Büyükşehir Belediyesi Kongre Merkezi Sergi Salonu'nda Plastik Sanatlar eğitimi veren üç köklü kurum olan Anadolu Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi ve Mersin Üniversitesinden farklı disiplinlerde üretim yapan öğretim elemanlarının katılımları ile oluşan "Buluşma" adlı karma bir sergi düzenlendi. Geçen sene 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kapsamında organize edilen, "Kadın Gözüyle Kadın, Erkek Gözüyle Kadın" adlı proje ile ilk adımları atılan ve geliştirilmesi amaçlanan üniversite-lerarası akademik- sanatsal paylaşımaya destek olmayı amaçlıyor. Proje aynı zamanda sanatsal çalışmalarına akademik hayatlarında devam etmeyi seçen sanatçı akademisyenlerin aynı amaca yönelik çalışmalarını ve bu çalışmalar kapsamında paylaşımlarını hedefliyor.

The "Meeting" from three universities

A group show entitled "The Meeting", created by participation of members of academic staff producing in various disciplines from three established institutions providing plastic arts courses, Anadolu University, Dokuz Eylül University and Mersin University, was held at Mersin Metropolitan Municipality Convention Center Exhibition Hall from February 13 to February 28, 2009 by Mersin University Jewelry Technology and Design Higher School. The exhibition also seeks to give support to the projects of inter-university academic-artistic sharing started with the project entitled "Woman from the Eye of A Woman, Woman from the Eye of a Man" organized on the occasion of March 8 World Women's Day last year. The project also aims at allowing artist academicians who have chosen to pursue their artistic work in their academic lives to work towards this objective and share their work through these activities.



“İstanbul-u-yorum 2009”

Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Osman Hamdi Bey ve Mimar Sinan Salonları'nda bu yıl Akademi'nin 1980'li yıllarında mezun olan sanatçıların üçüncü defa karma sergisi gerçekleşiyor. Karma serginin konusu ise ikinci defa İstanbul yorumlarından oluşuyor. “İstanbul-u-yorum 2009”, 16 Mart Pazartesi günü açıldı. 10 Nisan 2009'a dek sürecek “İstanbul-u-yorum 2009”, İstanbul 2010 Kültür Başkenti'ne atıfta bulunmak üzere sanatın her dalından mezunları bir araya getiriyor. Sergiye Gönül Akarvardar, Latife Aktan, Cahide Erel, M. Hülya Şanes Doğru, Nilay Köksal Karaman, Alev Oskay, Yüksel Boz Öcal ve Nilgün Temiz de seramikleriyle katılıyor. Daha geniş bilgi için: www.idgsa80.org



“Interpreting Istanbul 2009”

The third group show of artists, who graduated from the Academy in 1980s, is held in Osman Hamdi Bey and Mimar Sinan halls of Mimar Sinan Fine Arts University. The theme of the group show comprises Istanbul interpretations for the second time. “İstanbul-u-yorum 2009” was opened on Monday March 16. “İstanbul-u-yorum 2009, which will be open until April 10, 2009, brings together graduates from every art discipline with reference to Istanbul 2010 Culture Capital. Gönül Akarvardar, Latife Aktan, Cahide Erel, M. Hülya Şanes Doğru, Nilay Köksal Karaman, Alev Oskay, Yüksel Boz Öcal and Nilgün Temiz participate in the show with their ceramic works. For further information: www.idgsa80.org



Yüksel Boz Öcal

“Bir Rüzgârın Arkeolojik Kazısı”

Uluslararası Plastik Sanatlar Derneği (UPSD), Piramid Sanat ve 68'liler Birliği Vakfı'nın beraber düzenledikleri, 1968'in 40. yılı: “Bir Rüzgârın Arkeolojik Kazısı” isimli sergi, 9 Ocak - 6 Şubat 2009 tarihleri arasında Ankara Çankaya Belediyesi Çağdaş Sanat Merkezi'nde sanatseverlerle buluştu. Geniş bir danışma kurulunun yön verdiği ve 68 sanatçının katıldığı bu sergide, sanatçıların farklı disiplinlerde, konu ile ilgili gerçekleştirdikleri yorumların yanı sıra, o döneme ait belge niteliği taşıyan fotoğraf ve afişler de yer aldı. Gazi Üniversitesi, Mesleki Eğitim Fakültesi Seramik Eğitimi Ana Bilim Dalı Öğretim Görevlisi Yüksel Boz Öcal da “Batırılmayan Güneş I-II” adlı seramik ve camı birlikte kullandığı formlarıyla bu 68 sanatçı arasındaydı.



Yüksel Boz Öcal

“Archaeological Excavation of a Wind”

The exhibition organized jointly by International Plastic Arts Association (IPAA), Piramid Art and 68 Association Foundation entitled “40th Anniversary of 1968: “Archaeological Excavation of a Wind” was presented to art enthusiasts at Ankara Çankaya Municipality Çağdaş Art Center from January 9 to February 6, 2009. At the exhibition directed by a broad consultants committee participated in by 68 artists in addition to interpretations made by artists in different disciplines in connection with the topic, photographs and posters, which serve as documentation for the period, could be found. Yüksel Boz Öcal, Gazi University Vocational Education Faculty Ceramics Education Main Scientific Discipline Instructor, was among these 68 artists with works titled “Unsettable Sun I-II” where he used ceramic and glass together.

VitrA Seramik Sanat Atölyesi'nden "Kişisel İzler"

VitrA Seramik Sanat Atölyesi'nin 10 yıllık çalışmalarından bir seçkinin sunulduğu Kişisel İzler sergisinin yedincisi, 23 Şubat - 3 Nisan 2009 tarihleri arasında, Galeri Işık'ta gerçekleştirildi. Yarım asır önce temelleri atılan VitrA Seramik Sanat Atölyesi'nde çalışan sanatçıların, seramiğin daha geniş kitlelerle buluşması adına gerçekleştirdiği çalışmalar, 1998'den bu yana düzenlenen Kişisel İzler sergisiyle sanatseverlerin beğenisine sunuluyor. Kişisel İzler sergisinin yedincisinde Ali Konbal, Asuman İnan, Ayfer Kalsın, Aylin Bilgiç, Beril Anılanmert, Mehmet Kutlu, Mustafa Caner Kurt, Nurtaç Çakar, Reyhan Gürses, Ri-jeanne Cuppens, Sara Aji, Serdar Gürses, Süleyman Saim Tekcan, Şehnaz Oktay, Şeyma Bobaroğlu, Ümit Tuncer ve Yasemin Tanrıverdi'nin eserleri yer alıyor.



"Personal Impressions" from VitrA Ceramic Art Studio

The seventh one of the personal impressions show, where a selection of VitrA Ceramic Art Studio's works over ten years, was held at Galeri Işık from February 23 to April 3, 2009. The works produced by artists working at VitrA Ceramic Art Studio, the foundations of which were laid half a century ago for taking ceramic to wider masses, is offered to art lovers through the Personal Impression show held since 1998. Works of Ali Konbal, Asuman İnan, Ayfer Kalsın, Aylin Bilgiç, Beril Anılanmert, Mehmet Kutlu, Mustafa Caner Kurt, Nurtaç Çakar, Reyhan Gürses, Ri-jeanne Cuppens, Sara Aji, Serdar Gürses, Süleyman Saim Tekcan, Şehnaz Oktay, Şeyma Bobaroğlu, Ümit Tuncer and Yasemin Tanrıverdi are featured in the seventh Personal Impressions exhibition.



Pireciler New Yorklu sanatseverlerle buluştu

Deniz ve Çetin Pireci eserlerini 13-28 Şubat 2009 tarihleri arasında New York'ta sanatseverlerle buluştu. K.Deniz Pireci'nin enstalasyonları ve Çetin Pireci'nin resimlerinden oluşan son dönem çalışmalarını yurtdışındaki sanatseverlerin beğenisine sunan Pireciler, yurtdışındaki ilk kişisel sergilerini de açmış oldular. Son yıllarda porselen birimlerden enstalasyonlar gerçekleştiren K. Deniz Pireci yapıtlarında parçadan bütüne giderken, tuval üzerine yağlıboya çalışan Çetin Pireci ise bütünü'nün içinde detaylara önem veren çalışmalar gerçekleştiriyor.



The Pirecis meet New York art fans

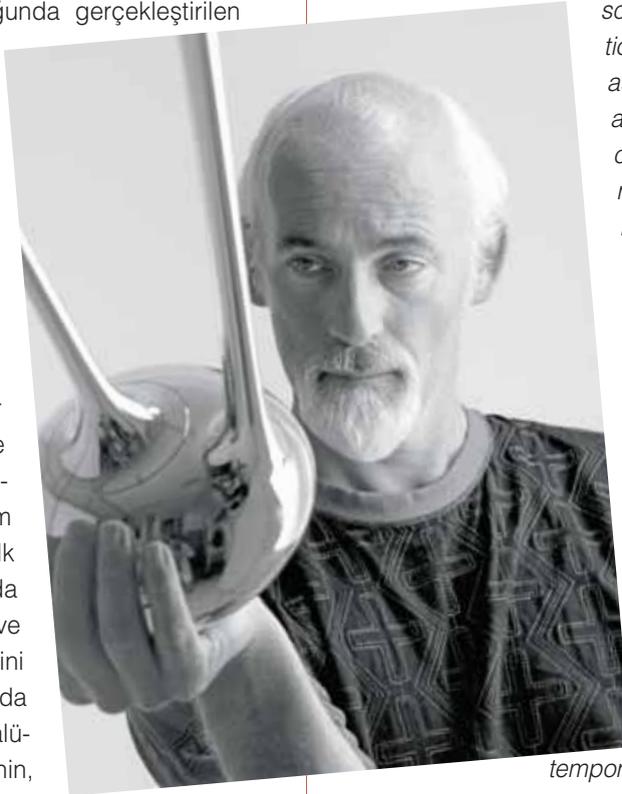
Deniz and Çetin Pireci took their art works to New York art lovers from February 13 to February 28, 2009. The Pirecis, who presented their recent period works comprising K. Deniz Pireci's installations and Çetin Pireci's paintings to art lovers abroad, held their first solo exhibitions internationally. K. Deniz Pireci, who built installations out of porcelain units the last few years, is moving from the part to the whole in her works with Çetin Pireci who works oil paint on canvas, produces paintings emphasizing detail within the whole.

Lovegrove ilk kişisel sergisiyle Türkiye'de

**Lovegrove in
Turkey with his
first solo show**



Ülkemizde, Vitra için tasarladığı "İstanbul" ve "Mod" koleksiyonlarıyla tanınan dünyaca ünlü İngiliz Tasarımcı Ross Lovegrove, ilk kişisel sergisiyle İstanbullularla buluştu. Galerist'in ev sahipliğiyle Vitra'nın ana sponsorluğunda gerçekleştirilen "Primordial/Ezeli" sergisi, 24 Ocak - 28 Şubat 2009 tarihleri arasında gerçekleştirildi. Red Dot, EDIDA, Good Design gibi dünya çapında birçok ödülün sahibi olan Lovegrove'un tasarımları; Almanya, Weil Am Rhein'daki Vitra Tasarım Müzesi'nin yanı sıra, New York Modern Sanat Müzesi (MOMA), Guggenheim New York, Londra Tasarım Müzesi gibi kurumların sürekli koleksiyonlarında yer alıyor. Fotoğraf makinesinden tren ve uçaklara kadar birçok alandaki yenilikçi çalışmalarıyla, 21. yüzyılın tasarım dehası olarak gösterilen Lovegrove, ilk kişisel sergisinde yer alan tasarımlarda doğadan ilham alıyor. Yeni teknoloji ve malzemeler kullanan sanatçı, kendisini çağdaş sanat ve tasarım dünyasında farklılaştırmayı başarıyor. Sergide, alüminyum levhaların ve karbon liflerinin, mümkün olan en üst sınırdaki esnetilmesi ve şekillendirilmesiyle oluşturulan tasarımlar yer alıyor.



The world famed British designer Ross Lovegrove, who is known in our country for the "İstanbul" and "Mod" collections he designed for Vitra, encountered Istanbul art lovers with his first solo show. The "Primordial/Ezeli" exhibition held with Galerist as host and Vitra as main sponsor, was open from January 24 to February 28, 2009. Designs of Lovegrove, who is the recipient of many world scale awards like Red Dot, EDIDA and Good Design are in permanent collections of, in addition to Vitra Design Museum in Germany, Weil Am Rhein; in New York Modern Arts Museum (MOMA) and Guggenheim New York and London Design Museum. Lovegrove, noted as the design genius of 21st Century with his innovative works in many areas from the photo camera to trains and planes, is inspired by nature in the designs in his first solo show. The artist, who employs new technologies and materials, manages to differentiate himself in the contemporary world of art and design. The show features designs formed by flexure to the maximum possible limit and shaping of aluminum sheets and carbon fibers.

“Seramik sanatını meşhur olmak için yapmıyorum”

“I don't engage in the art of ceramics for becoming famous”

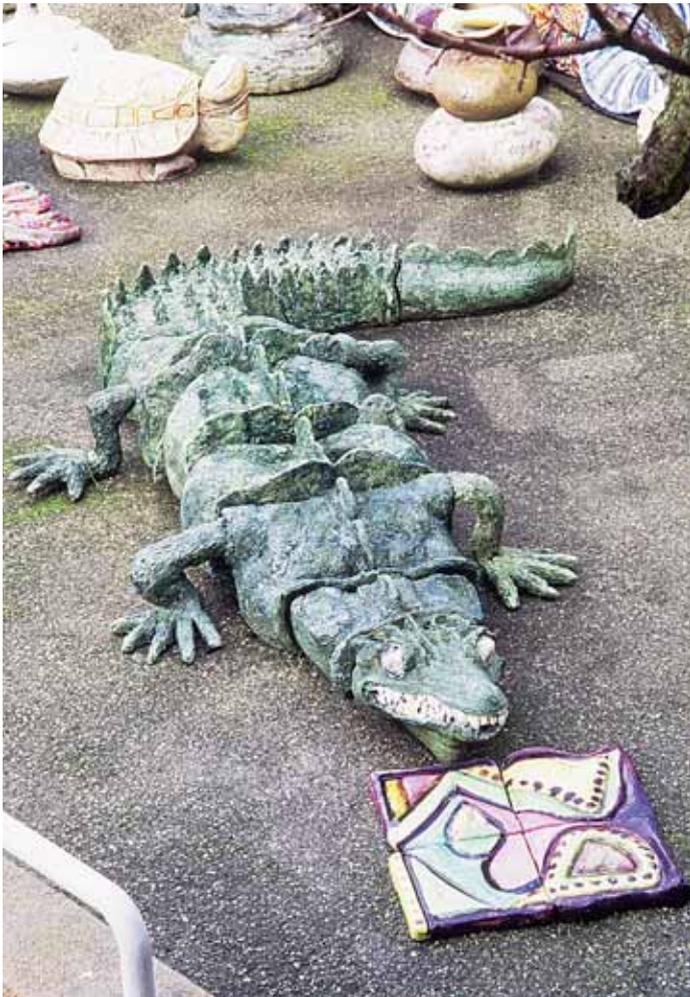


“Ben seramiği meşhur olmak ya da para kazanmak için yapmıyorum. Seramik sanatı benim için manevi bir yol. Beni inanılmaz derecede tatmin eden bir meditasyon aracı, bir hayat tarzı... Seramik yaparken emelim bakanda merak uyandıran, onları düşündüren, renkleri ve hacimleri ile şaşırtan, etkileyen ve dudaklarına ufak bir tebessüm kondurabilen işler yapmaktır.”

“I don't engage in ceramics to become famous or to earn money. The art of ceramics is a spiritual path for me. A tool of meditation, a lifestyle which satisfies me incredibly... When making ceramics, my aim is to do things which intrigue the spectator, making them think, surprising and affecting them with their colors and sizes, which can place a small smile on their lips.”

Makedonya'nın Üsküp Şehri'nde 1939 yılında doğan Bül-dan Seka, uzun yıllar Yugoslavya'da yaşayan kendi ifadesiy-le Müslüman Türk bir ailenin çocuğu. 1941'de Almanların Yu-goslavya'yı işgalinden bir hafta önce Türkiye'ye ailesiyle göç etmek zorunda kalan Seka, ilköğrenimi İstanbul Aydın İlköğ-retim Okulu'nda, orta öğrenimini de Saint Pulcherie'de ta-mamlıyor. Göç yolculuğu Seka'nın hafızasında "gözü yaşlı, kalbi kırık bir toprak özlemi, heyecanlı ve korkutucu bir tren yolculuğu ile yeni yuvaya kavuşmanın şaşkınlığı"ni taşıyor. Dame de Sion Lisesi'nde öğrenciyken o zamanki adıyla Dev-let Tatbiki Güzel Sanatlar Okulu, şimdi ki ismi Marmara Üni-versitesi Güzel Sanatlar Fakültesi açılıyor. O da okulun ilk se-nesinde Devlet Tatbiki Güzel Sanatlar Okulu Seramik Bölü-mü'nü seçiyor. Seçiminde kendisi için önemli olan duygusunu da " o zaman toprağın ve çamurun kokusu, dokunuşu beni çekmişti..." diye açıklıyor.

1962'de Kartal'daki Eczacıbaşı Fabrikası'nda çalışmaya başlayan Seka, aynı zamanda kendi atölyesini açarak, sera-mikçi arkadaşları Yüksel Güner ve Tankut Öktem ile beraber çalışmaya başlıyor. 1963 Şubatı Seka'nın yaşam öyküsünde apayrı bir yere sahip. İstanbul Devlet Güzel Sanatlar Galeri-si'nde ilk kişisel sergisini açan sanatçı, aynı senenin Ağustos ayında üç aylığına ABD'de yaşayan ablasını ziyaret etmek ve dil öğrenmek amacıyla yurtdışına çıkıyor. Kaliforniya'da hukuk okuyan Avusturyalı bir gençle tanışan Seka, bir yıl sonra bu gençle evleniyor ve iki çocukları oluyor. Bir yandan çocukları-nı büyüten Seka, diğer yandan da seramik çalışmalarına dur durak bilmeden devam ediyor. Büyüyen çocukları Seka'nın



Born in 1939 in Skopje, Macedonia; Bül-dan Seka is the child of, in her own words, a Muslim Turkish family who has lived in Yugos-lavia for many years. Forced to migrate to Turkey with her family one week before the Germans occupied Yugoslavia in 1941, she completed her primary education in Istanbul Aydın Primary Scho-ol and middle education in Saint Pulcherie. The migration journey has implanted "a teary eyed, broken hearted yearning for land, an exciting and scary train trip and the bewilderment of finding a new home" in Seka's memory. When she was a student at Dame de Si-on High School, State School of Applied Fine Arts, as it was called then, which is presently called Marmara University Faculty of Fine Arts, was opened. She chose State School of Applied Fine Arts Ce-ramics Department in the first year of the school. She explains her sentiment which was important for her in her selection as "At the time the aroma, the touch of earth and clay had drawn me".

Seka, starting to work at Eczacıbaşı in Kartal in 1962, opening her own studio, started to work with her ceramicist friends Yüksel Güner and Tankut Öktem. February of 1963 has a totally different place in the life story of Seka. The fine artist, who held her first so-lo show at Istanbul State Gallery of Fine Arts, went abroad in Au-gust of the same year for three months to visit her sister who lived in USA and to learn a language. Meeting an Austrian youth stud-ying law in California, married to him a year later and had two children. Raising her children on the one hand, on the other hand continued her ceramic studies with no stopping. Her growing children were an occasion for Seka to come back to academic studies. The artist, who started to study in California College of Arts and Crafts (CCA), found the chance to work with numerous artists

eğitim çalışmalarına tekrar dönmesine vesile oluyor. California College of Arts and Crafts (CCA)'da dersler almaya başlayan sanatçı, burada Art Nelson, Viola Frey, John Toki, Arthur Gonzalez ve Nathan Lynch gibi birçok sanatçı ile çalışma imkanı buluyor. Tam 23 yıldır Bülcan Seka, bu okulda Özel Projeler Yerleşik Sanat Danışmanı (Resident Artist Menthor of Special Projects) olarak görev yapıyor.

Hayatını çamurla dile getiriyor

“Seramik benim için hayatımı, yaşamımda olan hadiseleri, hislerimi çamurla dile getirmek gibidir. Bana ait ve beni son derece tatmin ve mesut eden bir dünya”dır diyen Seka'nın çalışmalarında kadın figürleri, sürreel hayvanlar, kuşlar, böcekler ve duvar panoları önemli bir yer tutuyor. Seka, seramik sanatına bakış açısını ise “alçak gönüllükle dudaklarda ufak bir tebessüm bırakmak” olarak ifade ediyor. “Seramik yaparken emelim bakanda merak uyandıran, onları düşündüren, renkleri ve hacimleri ile şaşırtan, etkileyen ve dudaklarına ufak bir tebessüm kondurabilen işler yapmaktır. Devamlı çalışmak, sanatla yaşamak hayatıma bir yol, büyük bir mana, bana da yaşama sevinci veriyor” diyen Seka, eserlerini de aynı alçak gönüllükle kendi galerinse açık olarak sergiliyor.

“Şimdiye kadar hem yerel hem uluslararası birçok kişisel ve grup sergiye dahil oldum. Ancak sanat anlamında son derece uyarıcı bir ortamda yaşıyorum ve çalışmalarımı sadece müze ve galerilerin parlak ışıkları altına hapsedmekten ziyade, onları kendi kişisel stüdyomda ve bahçesine kurduğum gale-

like Art Nelson, Viola Frey, John Toki, Arthur Gonzalez and Nathan Lynch there. For exactly 23 years, Bülcan Seka served as Resident Artist Mentor of Special Projects in this school.

Articulates her life with clay

“Ceramic is like articulating my life, the events in it and my sentiments, with clay. It is a world which belongs to me, which satisfies and makes me happy extremely” says Seka, among whose works; woman figures, surreal animals, birds, bugs and murals have important places. Seka expresses her perspective towards the art of ceramics as “humbly leaving a small smile on lips”. Seka who says; “When making ceramics, my aim is to do things which intrigue the spectator, making them think, surprising and affecting them with their colors and sizes, which can place a small smile on their lips. Working continuously, living with art draws a path for my life; gives it a grand meaning and joy of life to me”. Displays her works with the same humbleness openly in her gallery and adds; “Until now, I took part in both local and also international many solo and group shows. But I live in an extremely stimulating environment in terms of art and I choose to display my works in my own studio and in my gallery I installed in its yard open to the public, rather than trapping them under the bright lights of museums and galleries alone. It is very important for me that my art is ‘accessible’. I am greatly pleased if people going by stop and look at my works, directing them towards curiosity and thinking and creating an interaction between people and my works.” Without further ado, I leave you with our interview with Bülcan Seka.



rimde kamuya açık bir şekilde sergilemeyi tercih ediyorum. Sanatımın 'ulaşılabilir' olması benim için çok önemlidir. Sokaktan gelip geçen insanların durup çalışmalarına bakmasından, onları merak ve düşünceye sevk etmekten ve insanlarla eserlerim arasında bir etkileşim yaratmaktan büyük haz duyuyorum." Şimdi sözü daha fazla uzatmadan, sizi Büldean Seka ile yaptığımız söyleşiyle baş başa bırakıyorum.

"Sanat, sanat içindir!"

Seramikten heykeller yapmak zor olsa gerek. Bunun için kullandığınız ve uyguladığınız özel bir teknik var mı?

Kendinizden çok daha büyük hacimde formlar üzerinde çalışmak tabii ki zor. Ben ufak tefek bir kadını, fiziksel gücümün bir sınırı var. Fakat büyük formlar üzerinde çalışmayı aslında bu yüzden seviyorum. Beni limitlerimi zorlamaya teşvik ediyor, adeta meydan okuyor. Çalışmalarımın hepsi slab tekniği ile elle yapılır. Büyük hacimlerdeki heykeller birçok parçalardan meydana gelmektedir. Her parça ayrıca fırınlanıp sonradan birbirlerinin üstüne eklenerek formlar ortaya çıkıyor. Büyük hacimde bir figürü bitirmek altı ile sekiz ay sürüyor. Devamlılık, tutku ve kuvvet isteyen bir iş.

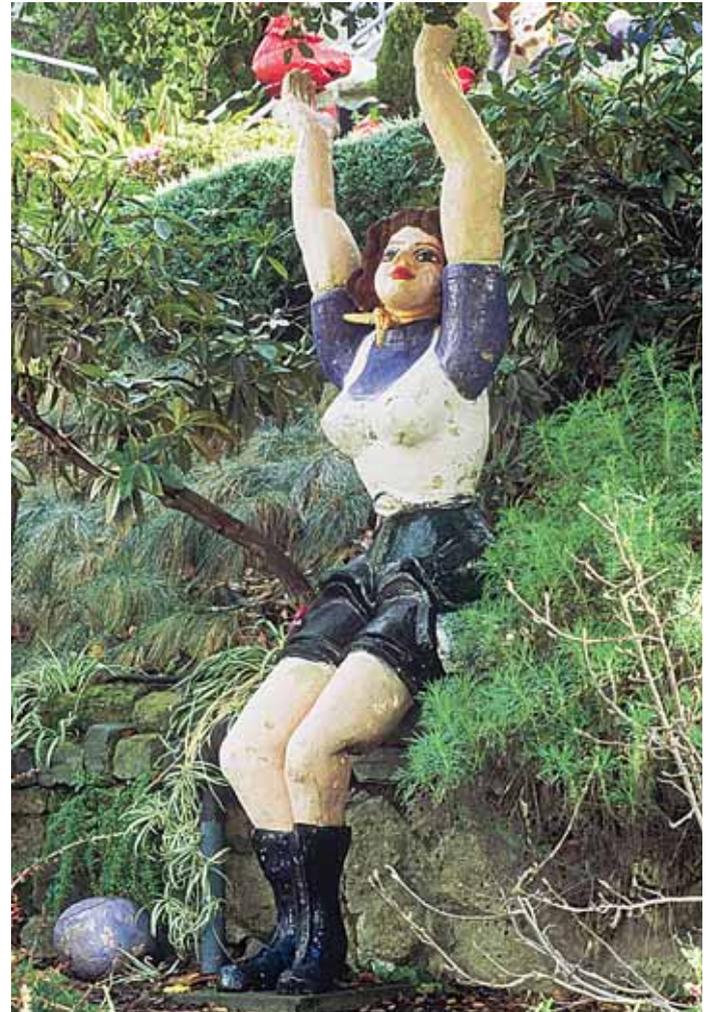
Çalışmalarınızda referans aldığınız noktalar nelerdir? Bir sanatçı olarak yaratım sürecinizi anlatır mısınız?

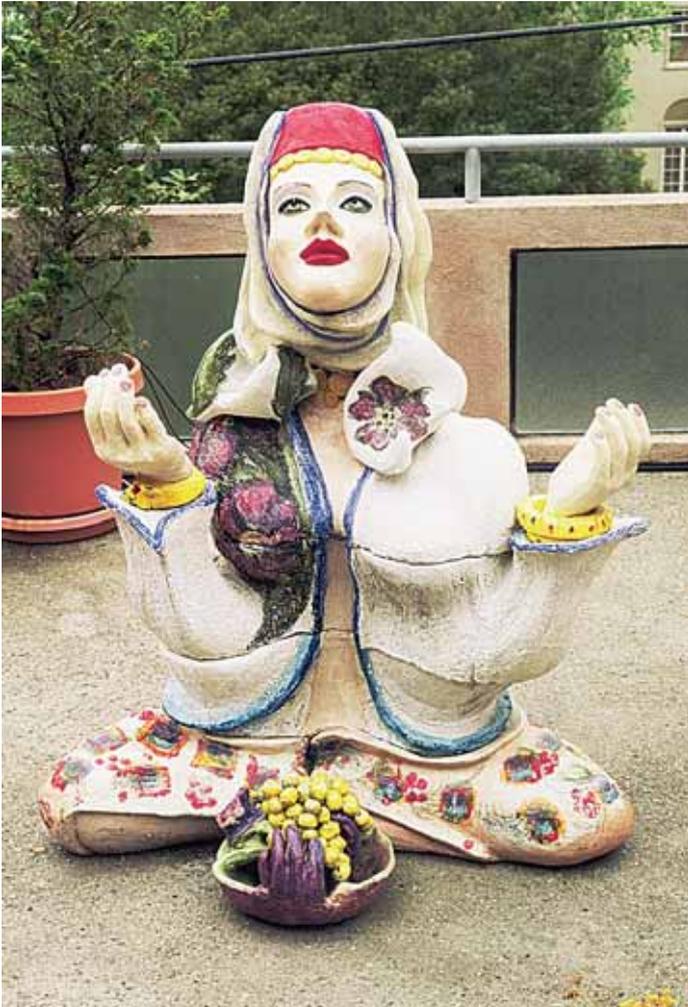
Gençliğimde "bu çalışmamda şu konuyu işleyeceğim, bunu yapacağım" diye işe koyulurdum. Her şeyim planlı, programlı idi. Artık öyle değil. Stüdyoma gidiyorum, çamuru açıyorum, başlıyorum çalışmaya. O anki hissiyatım, tavrım, düşüncem ne ise, çamur ona göre şekil alıyor ve eser ortaya çıkıyor. Ben seramiği meşhur olmak ya da para kazanmak için yapmıyorum. Seramik sanatı benim için manevi bir yol. Beni inanılmaz derecede tatmin eden bir meditasyon aracı, bir hayat tarzı... Seramik yaparken duygularıyla, düşüncelerimle, her şeyimle onun içerisinde yaşıyorum ve vücudum sanki ne yaptığını bilen bir makine gibi çalışıyor. Sadece benim içerisinde olduğum, şahsıma ait, kendi yarattığım bir dünya. Adeta bir elektrik akımı gibi, benim içimdeki bütün duyguları dışarı aktarabilmemi sağlayan bir çıkış noktası.

Örneğin "duygular" isimli çalışmam yaşadığım çok üzücü bir olayın ertesinde ortaya çıktı. Eser ayaklarının altında laleler açan, elinde ise kalbini tutan büyük ve korkunç bir kadını yansıtır. Bu çalışmamda laleler benim mutlu, huzurlu devam eden hayatımı, figürün sol elinde tuttuğu kalbi o anı ve aşırı üzüntümü, yedi parmaklı sağ eli ise üzüntümün daha sonra derin bir nefret ve intikam arzusuna dönüşünü simgeliyor.

Tasarımlarınızda ve eserlerinizde hangi konuları ele alıyorsunuz? Ele aldığınız konuların bir sanatçı olarak sizde yarattığı duygular nelerdir?

Beni o zaman dilimi içerisinde etkileyen ne ise onun üzerinde çalışırım. Örneğin bir Afrika seyahatimin ertesinde timsah figürü, büyük bir yılan ve fil portresi çalışmalarım oldu. Torunlarım doğduktan sonra ufak eğlenceli hayvan figürleri, kuşlar, böcekler yaptım. Kısacası eserlerim tamamen hayatımı ve o anki ruh halimi yansıtır. Sanki hayat tecrübelerim çamurda canlanıyor.





“Art is for art!”

It must be hard to make sculptures from ceramics. Is there any special technique you employ and implement for this?

It is indeed difficult to work on forms with much bigger sizes than you are. I am a tiny woman; there is a limit to my physical power. But actually this is why I like to work on large forms. This encourages me to force my limits, almost challenging me. All my works are done by hand using the slab technique. Sculptures of large sizes are comprised of many parts. Forms appear when each part is separately fired and then joined on top of each other. Finishing a large sized figure takes six to eight months. It is a job requiring continuity, passion and strength.

What are your reference points for your work? Can you tell us your creative process as an artist?

In my youth, I used to start saying; “In this work, I will deal with this topic and do this”. I had everything planned in a program. Not any more. I go into my studio, lay my clay and start working. Whatever my feeling, attitude, thinking is at that moment, the clay takes shape accordingly and the work appears. I don’t engage in ceramics to become famous or to earn money. The art of ceramics is a spiritual path for me. A tool of meditation, a lifestyle which satisfies me incredibly... When I make ceramics, I live inside it with my feelings, thoughts, my everything and my body almost runs as a machine which knows what it’s doing. It is a world in which there is only me, belonging to me, which I created. Almost as an electric current, an outlet allowing me to convey all sentiments within me to outside.

For example by work titled “sentiments” (dia 169) appeared right after a very painful event I experienced. The work depicts a large and scary woman beneath whose feet tulips grow, who holds her heart in her hand. In this work, tulips depict my happy and peaceful ongoing life; her heart she holds in her left hand, my sudden and excessive sorrow and her seven fingered right hand depicts the transformation of my sorrow later into a deep hate and desire for vengeance.

What topics do you deal with in your designs and works? What were the sentiments created on you as an artist by the topics you handled?

I work on whatever it is which affects me in that time period. For example, I built an alligator (dia 153), a large snake (dia 164) and an elephant portrait (dia 142) after a trip to Africa. Following the birth of my grand children, I built tiny fun animal figures, birds and bugs. In short, my works totally reflect my life and my present state of mind. It is as if my life experiences come alive in clay.

It is observed that predominantly you use the bright tones of color on the woman figure. Does this have a special meaning for you? What do you pay attention to in selecting color, designs and motifs.

I had a chance to work with esteemed ceramic fine artist Viola Frey in the past. She is known for her large figure works globally. I, too, remaining under her influence when I was her student, learned to make large size sculptures and started to build large figures. The bright colors and tones I use are an expression of my inner world. In the past, it was not possible to find glazes of colors

Ağırlıklı olarak kadın figürü üzerinde rengin parlak tonlarını kullandığınız görülüyor. Bu durumun sizin için özel bir anlamı var mı? Renk desen ve motif seçimlerinde nelere dikkat ediyorsunuz?

Geçmişte çok değerli seramik sanatçısı Viola Frey ile çalışma imkânı buldum. Kendisi dünyada büyük figür çalışmaları ile tanınır. Ben de onun talebesi olduğum zamanlarda onun etkisinde kalarak büyük heykel yapmayı öğrendim ve büyük figürler yapmaya başladım. Kullandığım parlak renkler ve tonlar benim iç dünyamın dışavurumu. Geçmişte Türkiye’de her istediğimiz renkte sır bulmamız mümkün olmazdı. O yüzden renkleri kendimiz karıştırıp değişik tonlar elde etmeye çalışırdık. Şimdi istediğiniz her rengin her tonunu bulmanız mümkün.

Türk seramik sanatı hakkında neler düşünüyorsunuz? Dünya seramik sanatıyla karşılaştığınızda, Türk seramik sanatını ve sanatçıların çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Geniş anlamda, sanat anlayışı olarak, benim gördüğüm, Türkiye’deki çalışmalar daha bir “satış”a yönelik ve fonksiyonellik biraz daha ön planda. Toplumda yarattığınız ürüne karşı “Peki şimdi bununla ne yapacaksınız? Bunu nerede kullanacaksınız” refleksi var. Yarattığınız ürünün belirli bir işlevselliği olması gerekiyor. Benim şu an içinde bulunduğum çevrede böyle kaygılar fazla yok. Yaklaşımlar daha bir artistik. Bir eser yaratılırken “Nasıl daha özgün, nasıl daha yaratıcı olabilirim” düşüncesi ön planda. Hudutlar, kendini sınırlamalar yok. “Sanat, sanat içindir” düşüncesi hâkim. Türk seramik sanatının geleceği için oldukça iyimserim. Çok kabiliyetli sanatçıların yetiştiğini görüyorum ve bu gençlerin çok başarılı yerlere geleceğine inanıyorum.

Üniversitelerin Güzel Sanatlar Fakülteleri, gerçekten yeterli ölçüde sanata, teknik ve teorik olarak katkı yapıyor mu? Yoksa akademisyen sanatçılar kendi fildişi kulelerinde mi yaşıyor?

Sanat okulunu bitirip hayata atıldığınız zaman, teknik ve teorik anlamda temeliniz ne kadar sağlam olursa olsun, bir bedel ödemeniz gerekiyor. Kendi yolunuzu bulabilmeniz için çok ama çok çalışmanız lazım. Akademik anlamda ne kadar başarılı olursanız olun, mezun olur olmaz hemen parlamayıp, muvaffak bir sanatçı olmak çok güç. Kendinizi sürekli sanatınıza odaklı tutup, geliştirmeniz ve çok çalışmanız gerekiyor.

Projelerinizden bahsedebilir misiniz? Ne tür çalışmalar yapıyorsunuz son dönemlerde?

Hâlâ haftanın altı günü CCA’nın seramik stüdyosunda çalışıyorum ve bana bu imkânı verdikleri için sonsuz müteşekkirim. Bazen iki, bazen üç projeyi beraber götürüyorum. Okulda sanatçılardan ve talebelerimden çok etkileniyorum. Onun dışında bana inanılmaz destek olan, ilham veren bir eşim, iki kızım, üç tane de torunum var. Onların hayatımda oluşu beni güzel bir dengede ve uyum içerisinde tutuyor. Yoksa tüm vaktimi, her şeyimi bu sanata verirdim. Sanat dışında ailem ve arkadaşlarımla vakit geçirmekten, seyahat etmekten büyük keyif alıyorum.



we wanted in Turkey. Therefore, we used to try to obtain various tones mixing the colors ourselves. Now, you can find each tone of any color you want.

What do you think of the Turkish ceramic art? Compared to world ceramic art, how do you evaluate the Turkish ceramic art and works of artists?

In a wide sense, as an art concept, what I see is that works in Turkey are more “sales” oriented and functionality is a little bit more in the forefront. There is a reflex in society of “So, what are you going to do with this now? Where are you going to use it” for the product you create. The product you create must have a specific functionality. In the environment I presently am in, there are no such concerns much. Approaches are more artistic. When building a work, the idea “How can I be more original, more creative” is predominant. There are no boundaries, self limitations. The predominant idea is “Art is for art”. I’m quite optimistic for the future of the Turkish ceramic art. I see that very talented artists are raised and I believe these youth will be very successful.

Do Fine Arts Faculties of Universities really adequately contribute to art in terms of technique and theory? Or do the academician artists live in their own ivory towers?

When you finish art school and start working, you have to pay a price regardless of how strong your foundation is technically and theoretically. You have to work hard; but very hard to find your own path. Regardless of how successful you may be academically, it is very hard to shine immediately and to become a successful artist as soon as you graduate. You have to keep yourself continuously focused on your art, improve and work very hard.

Can you talk about your projects? What are your recent works?

I still work at CCA’s ceramics studio six days a week and I am infinitely thankful for their giving me this chance. I work on sometimes two or three projects together. I am very much affected by artists and my students in school. Outside this, I have a husband who gives me incredible support, two daughters and three grand children. Their being in my life keeps me at a nice equilibrium and in harmony. Otherwise, I would spend all my time and everything I have on this art. Beside art, I take great pleasure in spending time with my family and friends and travelling.

Suyla gelen kültür

Maşrapalar, testiler, kâseler, musluklar, şadırvanlar, sebiller, sarnıçlar ve daha birçok ürün. Hepsi de suyla gelen kültürün, çağlar boyu devam eden bir geleneğin yansımaları. Adell Armatür A.Ş., "Su Kültürü Koleksiyonu" ile tarihe ışık tutuyor.

Bütün kültürlerde ve dinlerde kutsal kabul edilen hayatın vazgeçilmez kaynağı su. Türkler içinde suyun ayrı bir önemi vardır. Tarihte suya kavuşmak için gerçekleştirilen birbirinden eşsiz su kültürü eserleriyle medeniyetlerin beşiği İstanbul'un ismi öne çıkar. Kemerler, sarnıçlar, su kuleleri, çeşmeler, sebiller, hamamlar, şadırvanlar ve daha pek çok su kültürü eserleri İstanbul'un her tarafına yayılmıştır. Su kültürümüz aynı zamanda kullandığımız eşyalarımıza da yansımıştır. Seramik kâse, maşrapa, şifa tasları, ibrikler, musluklar ve testiler Türk hamam kültürünün vazgeçilmez parçaları arasında yer alır. İşte bu kültür, sosyal sorumluluk kapsamında bir firmaya ilham verdi. Adell Armatür A.Ş. kendi bünyesinde Türk İslam Eserleri'ne kayıtlı "Su Kültürü Koleksiyonu"nu oluşturdu.

13.yy'dan başlayan ve 19.yy uzanan bu birikimi bir araya getiren firma su kültürünü ve medeniyetini gelecek kuşaklara aktarıyor. Suya yön veren ürünleri incelediklerini belirten Adell Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Ercan Topçu, Su Kültürü Koleksiyonu ile ilgili şunları söylüyor. "İşimiz suyla ilgili olduğu için sürekli suya yön veren ürünleri inceliyoruz. Merakımdan topladığım eski ürünlerden bir koleksiyon yapmıştım. İşimiz suyla ilgili olduğu için tüm koleksiyon suyla ilgili materyallerden oluştu. Eskiden atalarımız suyun geçtiği her yapıda muazzam bir kültür anlayışı sergilemiş. Bu koleksiyonumuzu daha çok kişilerle buluşturmak adına ise



**Daldırma
Dipper**

Adell Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Ercan Topçu
Adell Member of Board of Directors



Çanakkale Testi
Çanakkale Ware Pitcher

Culture that comes with water

Mugs, pitchers, bowls, taps, fountains, sebils, cisterns and many more objects. All are reflections of a culture that comes from water, continuing for ages. Adell Armatür A.Ş. sheds light on history with the "Water Culture Collection".

Water is the indispensable source of life deemed sacred in all cultures and religions. Water has a separate significance for Turks. The cradle of civilizations, Istanbul, comes to the forefront with unique water culture works built to embrace water in history. Arches, cisterns, water towers, foundations, sebils, baths, şadırvans and many more water culture works are spread all over Istanbul. Our water culture can also be seen on the objects we use. Ceramic bowls, mugs, healing bowls, pitchers, taps are all among the indispensable components of the Turkish bathroom culture. This was the culture which inspired a firm in terms of social responsibility. Adell Armatür A.Ş. formed the "Water Culture Collection" registered with Turkish Islamic Works in its own organization.

The firm which compiles this accumulation starting from 13th century, extending to 19th, conveys the water culture and civilization to future generations. Adell Member of Board of Directors Dr. Ercan Topçu, noting that they examined water conduit products, says on the Water Culture Collection: "We are continuously examining water conduit products as our business involves water. I had built a collection out of old objects I collected as a hobby. The whole collection comprised water related materials and our business involves water. In the old times, our ancestors have displayed a magnificent cultural concept in each structure water passes through. We are continuing our efforts on bringing this collection to more and more people".

Stating that their objective is to open a museum, Topçu says that they registered the collection with Turkish Islamic Works Museum. Categorizing the collection into two parts, Topçu names the first one as water culture and the second as "Mixed Works". Topçu adds the following on the details of the collection; "There are documentations or provenances relating

çalışmalarımız hızla sürüyor.”

Amaçlarının müze açmak olduğunu söyleyen Topçu, koleksiyonu Türk İslam Eserleri Müzesi'ne bildirerek kayıt altına aldıklarını söyledi. Koleksiyonu iki kısma ayıran Topçu, ilki ni "Su Kültürü", ikincisini ise "Karma Eserler" olarak adlandırıyor. Topçu, koleksiyon hakkındaki detaylarla ilgili ise şu bilgileri veriyor. "Koleksiyonda bardaklar, testiler, musluklar su ile ilgili her türlü doküman mevcuttur. Doküman olarak su faturaları, fermanlar, kartpostallar, hisse senetleri gibi örnekler var. Diğer taraftan ise seramik veya pirinçten yapılan testi, musluk, tabak gibi örnekler mevcut."

Su Kültürü Koleksiyonu'nda bulunan eserler

Adell Armatür A.Ş.'nin Su Kültürü Koleksiyonu zengin eserleriyle kültür ve sanat hayatına ışık tutuyor. İşte o koleksiyonda bulunan bazı eserler:

Daldırma: 18.yy sonu ile 19.yy başı Kütahya işi olan Daldırma, 18 cm yükseklikte, 9 cm çapında, düz ağızlı, tek şerit kulplu ve turkuaz renkli sırlarıyla işlenmiş bir eser. Gövdenin alt kısmı sırsız. Gövdesinde kabartma noktacılarla oluşturulmuş daireler, daireler ortasında kabartmalar mevcut.

Seramik Biblo: 20.yy Osmanlı dönemi olan eser Kütahya işi ve çeşme başında su taşıyan bir güzeli sembolize ediyor.

Kâse: 18.yy sonu ile 19.yy başı Kütahya işi, turkuaz renkli, gövde yüzeyinde yukarıdan aşağıya çizgilerle dilimlendirilmiş bir eser. 15 cm çapında, 5 cm yüksekliğinde olan kâsenin çapı alt kısmından daralıyor.

Çanakkale Testi: Yüksekliği 40 cm, çapı 20 cm olan testi 19.yy'dan kalma. Bombe formundaki yeşil gövdesinin ortasında koç formunda kabartma mevcut. Boyun kısmında ve gövdesinde de çar kifelek formunda kabartmalar bulunuyor. Ağız kısmı ise ördek formunda. Bu testinin özelliği ise genç kızla-



Pirinç Şifa Taşı
Brass Healing Bowl

to glasses, pitchers and taps in the collection. There are water bills, ferman, postcards and share certificates to serve as provenance. On the other hand, there are also ceramic or brass pitchers, taps or plates as specimens".

Works in the Water Culture Collection

Adell Armatür A.Ş.'s Water Culture Collection sheds light on the cultural and art life through rich objects. Some works in the collection are as follows:

Daldırma (dipper): Daldırma, an end of 18th century and early 19th century Kütahya ware is a work 18 cm high, 9 cm in diameter with a straight mouth and single strip handle decorated with turquoise colored glazing. The bottom part of the body is unglazed. The body has circles formed by relief points and reliefs in the middle of circles.

Ceramic Trinket: This 20th century Ottoman period Kütahya ware depicts a beauty carrying water by the fountain.

Bowl: End of 18th century and early 19th century Kütahya ware turquoise colored work with vertical stripes on body. The bowl with 15 cm diameter, 5 cm height, tapers downwards.

Çanakkale Ware Pitcher: The pitcher which is 40 cm high, 20 cm in diameter is from 19th century. There is a ram shaped relief in



Testi
Pitcher



rın çeyizlerine ördek başlı testi koymalarından ileri geliyor. Damat testisinin ağız kısmı ise emzik formunda yapılıyor.

Maşrapa: 19.yy Çanak-kale işi olan toprak maşrapanın yüksekliği 15 cm, ağız kısmı çapı ise 7 cm'dir. Maşrapanın kulpu burma formunda, imparator sarısı renkli sır üzerinde kahverengi akıtmalar mevcut. Gövdede de güneş formunda kabartmalar yer alıyor, gövde alt kısmı ise sırsız.

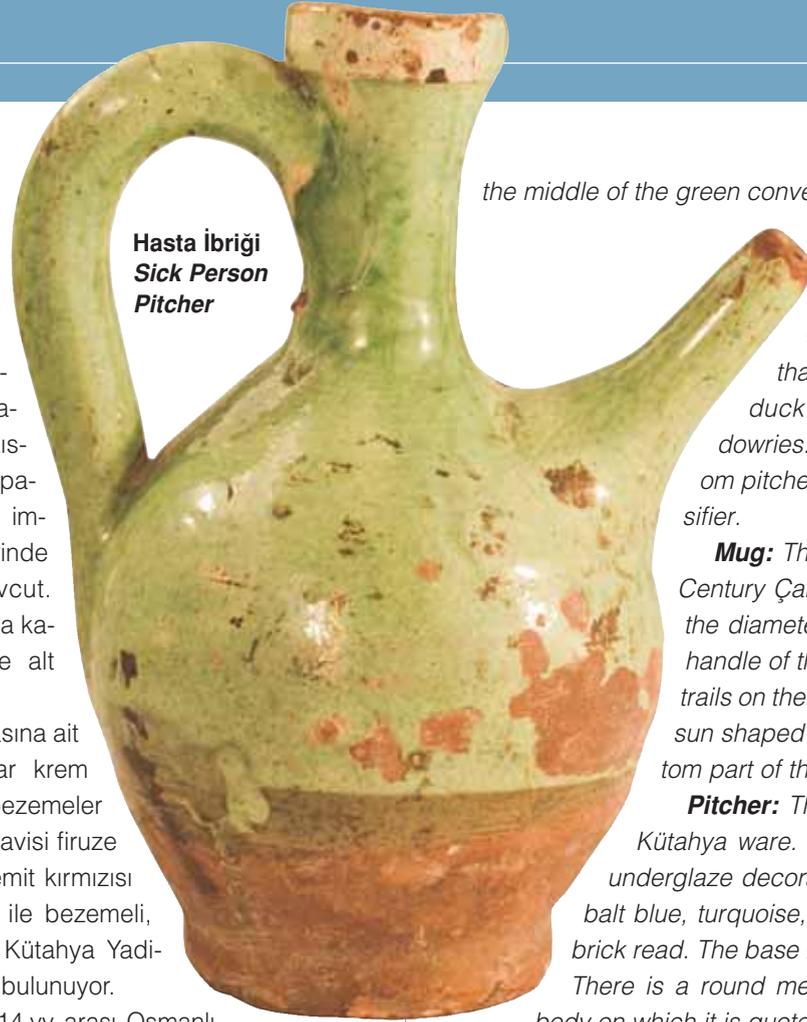
Testi: Yirminci yüzyıl ortasına ait eser Kütahya işi. Bardaklar krem renkli hamur, sır altında bezemeler açık ve koyu tonda kobalt mavisi firuze açık yeşil, soluk mor ve kiremit kırmızısı renginde. Zemin balık pulu ile bezemeli, gövdenin ortasında Türkçe Kütahya Yadigarı yazılı yuvarlak madalya bulunuyor.

Pirinç Şifa Taşı: 13 ve 14.yy arası Osmanlı erken dönemine ait bir eser. 21 cm çapında ve 6,5 cm yüksekliğinde. İç ve dış yüzeyinde kalem işçilikle bezenmiş kufi yazı karakterli (küçük). İçinde şifa ayetleri, şifa ile ilgili dualar ve nazar duaları yer alıyor. Kutsal kabul edilen eşyalarla temas, kutsal su içmek, şifa taşı kullanılarak şifayı bu tase konulan suya ve bu suyu içene aktarmak Anadolu'da yaygın olarak kullanılan geleneklerden biri. Selçuklu ve Osmanlı dönemlerinde yoğun olarak kullanılmış.

Seramik Tabak: Anadolu kültüründe bolluk ve bereketi temsil eden "Hayat Ağacı" motifli 20.yy eseridir. Kobalt mavisi zeminde firuze renklerin hâkim olduğu hayat ağacı yapılmıştır. Seramik tabak içe doğru bombeli olup, tabağın kenar iç yüzeylerinde kobalt mavisi, sarı ve firuze renklerin hâkim olduğu desen kullanılmıştır. Bu çalışma Üstat Faik Kırımlı tarafından 17.yy. tekniği ile yapılmıştır. Arka yüzeyde Osmanlı Türkçesi ile "Amelifaik" imzası bulunmaktadır.

Hasta İbrığı: Hastanın başucunda kullanılmak için yapılan bu ibrik 19.yy sonları Çanakkale işidir. İbrığın yüksekliği 15 cm, çapı 9,5 cm'dir. Gövdeye kısmı dairesel formda ve bombelidir. Rengi açık yeşil olup, sap kısmı yalın formdadır. Gövdenin alt yüzeyinde sır yoktur.

Toprak Kapa: 19.yy. ortası bir eserdir. Hamur kiremit kırmızısı renginde, gövdenin dış yüzeyinde yeşil yapraklı ve beyaz çiçekli desenli motif bulunmaktadır. Kulpu kısmı oldukça yalındır.



Hasta İbrığı
Sick Person
Pitcher

the middle of the green convex body. There are passiflora shaped reliefs in the neck and on the body. The mouth is duck shaped. The significance of this pitcher is that young girls used to include duck headed pitchers in their dowries. The mouth part of the grom pitcher is built in the shape of passiflora.

Mug: The height of the earthen 19th Century Çanakkale ware mug is 15 cm, the diameter of the mouth is 7 cm. The handle of the mug is twisted with brown trails on the royal yellow glaze. There are sun shaped reliefs on the body. The bottom part of the body is unglazed.

Pitcher: This mid-20th century work is Kütahya ware. Glasses are cream colored, underglaze decorations are light and dark cobalt blue, turquoise, light green, pale purple and brick red. The base is decorated with fish scales. There is a round medallion in the middle of the body on which it is quoted Kütahya yadigarı (Kütahya souvenir) in Turkish.

Brass Healing Bowl: This is an early Ottoman period work from 13th – 14th century. It is 21 cm in diameter and 6.5 cm high. There are kufi characters decorated with pen work on the inner and outer surfaces (cubic). It contains healing verses, healing related prayers and evil eye prayers. It is a widely used tradition in Anatolia to touch objects regarded to be sacred, to drink sacred water and to transfer health using a health bowl to the water inside and to the one who drinks this water. This was a popular practice in Seljuki and Ottoman periods.



Toprak Kapa
Earth Cup

Ceramic Plate: This is a 20th century work with the "Life Tree" motif depicting bountifulness and abundance. The life tree is predominantly turquoise on cobalt blue background. The ceramic plate is concave and there are cobalt blue, yellow and turquoise patterns on the inner surfaces of the rim of the plate. This work was built by Master Faik Kırımlı using 17th century techniques. It is signed "Amelifaik" in Ottoman Turkish at the back.

Sick Person Pitcher: This pitcher built to be used by a sick bed is end of 19th century Çanakkale ware. The pitcher is 15 cm high, 9.5 cm in diameter. The body is circular and bulged. The color is light green with the handle shaped plainly. There is no glazing on the bottom surface of the body.

Earth Cup: This is a work from mid-19th century. The color is brick red with green leaved and white flowered motifs on the exterior surface of the body. The handle is rather plain.

Uzm. / Expert Ödül Işıtman
Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Güzel Sanatlar ve Müzik Bölümü, Ankara
Middle East Technical University, Fine Arts and Music Department, Ankara

Arş. Gör. / Res. Asst. İlhan Marasalı
Hacettepe Üniversitesi, Güzel Sanatlar Fakültesi, Seramik Bölümü, Ankara
Hacettepe University, Faculty of Fine Arts, Ceramics Department, Ankara

Ateş ve Duman

Bu yazı, ilki 11 Mayıs 2002, diğeri 20 Eylül 2005 tarihlerinde Orta Doğu Teknik Üniversitesi Güzel Sanatlar ve Müzik Bölümü etkinlikleri olarak, ODTÜ Yerleşkesi'nde gerçekleştirdiğimiz çukurda pişirim uygulamalarında izlediğimiz aşamaları ve edinilen tecrübeleri içermektedir.

Fire and Smoke

This essay includes the stages we followed and experience acquired in the pit firing applications we undertook at METU Campus as part of Middle East Technical University Fine Arts and Music Department activities, the first one being on May 11, 2002 and the other on September 20, 2005.

Resim (Picture) 12

Giriş

Çukur Pişirimi seramik tarihinin en eski ve en evrensel fırınlama biçimlerindenidir. Seramik üretiminin yapıldığı hemen her kültürde çukur pişirime rastlanmıştır. Bu nedenle seramik teknolojisinin zaman içindeki gelişiminde Çukur pişirim tekniğinin kamara tipi odun fırınlarının inşa edilmesine kaynaklık ettiğini söylemek mümkündür.

Çukur pişirim tekniğinden önce açık alan pişirimi olarak da adlandırılan bir teknik kullanılırdı. Bu teknik açık alanda istiflenmiş ham seramik ürünlerin kurumuş dal, yaprak gibi organik yakıtlarla üstü örtülerek pişirilmesi işlemine dayanmaktaydı. Zaman içinde korunaklı bir ortam oluşturan çukur-pişirimi tekniğine ulaşılmıştır. Çukur pişirimi tekniğiyle kapalı bir ortam sağlandığı için daha yüksek sıcaklığa ulaşılabilmiş, ısınma ve soğuma sürelerinin açık alana göre uzaması nedeniyle seramik ürünün kırılma ve çatlama riski de azalmıştır.

Çağlar boyunca meydana gelen teknolojik gelişmeler sayesinde seramik çamurunun sertleştirilmesi için artık çukurlara ihtiyaç duyulmamakla beraber katı yakıtların yanma sırasında, gözenekli bir yapısı olan, seramik yüzeylerde karbon lekelerinin yarattığı renk etkileri, günümüz seramik sanatçıları bu tür pişirimler yapmaya yöneltmektedir.

Çukur ve Hazırlanması

Çukur pişiriminde ulaşılmak istenen sıcaklık derecesi 900-1000 °C olarak benimsenmiştir ve bunun için açılacak çukurun ideal boyutları derinlik 100-150 cm, en 120-175 cm ve boy 250-300 cm şeklinde olmalıdır. Daha küçük boyutlu çukurlarda bu dereceye ulaşmak zorlaşmaktadır. Çukurun dikdörtgen planlı olması, yanma anında, çukur içindeki hava akışını sağlayabilmek için zorunludur. Çukurun uzun kenarı rüzgar yönüne paralel olarak açılır. Böylece üzeri metal levhalarla kapatılmış çukurun kısa kenarlarına konumlandırılan ve baca görevi gören demir borular, bir taraftan temiz havanın içeriye girmesine, diğer taraftan da yanma gazlarının dışarıya atılmasına yardımcı olur.

Söz konusu boyutlarda bir çukurun açılabilmesi için çok fazla iş gücüne ve zamana ihtiyaç duyulmaktadır. Ancak iş makineleri hem zamandan hem de iş gücünden tasarruf sağladığından OD-TÜ yerleşkesinde farklı tarihlerde açılan iki çukur da iş makinesi yardımıyla açılmıştır.

Açılan çukurun zeminine ağaç talaşı, mangal kömürü ve kaya tuzu karışım halinde serilir (Resim 3). Talaş üstten başlayarak gelen yanmanın etkisinin azalma olasılığı karşısında dipteki kömürün tutuşmasını kolaylaştırmak için gereklidir. Mangal kömürü ise kimyasal özelliği sayesinde yanma süresini uzatarak çukur içinde sıcaklığın yükselmesine ve erişilen sıcaklığın bir süre daha korunmasına yardımcı olur. Kaya tuzundaki sodyum klorür, yanma sırasında, katı yakıtlardan gelen su buharı ile reaksiyona girerek sodyum oksidi oluşturur. Sodyum oksit seramik bünyede bulunan silikatları etkileyerek yüzey üzerinde renk etkileri meydana getirir. Klorür ise sudaki hidrojen ile birleşerek hidroklorik asit buharı halinde bacadan atılır.

Çukurun zemini hazırlandıktan sonra, bacaların sabitlenmesi gerekmektedir. Bu işlem seramik parçaların yerleştirilmesine geçmeden önce yapılmalıdır. Bacaları sabitlemek için farklı taşıyıcılar kullanılabilir. Ancak demir boruların ağırlıkları göz önüne alınmalı ve kullanılacak taşıyıcılar da buna göre seçilmelidir. Eğer baca taşıyıcıları doğru ve sağlam yerleştirilmemiş olurlarsa yanma anında taşıyıcısından kurtulan baca doğrudan çukurun içine kayarak seramik parçaların kırılmasına, hava akışının kesilmesine ve ateşin sön-



Resim (Picture) 2

Preamble

Pit Firing is one of the oldest and most universal firing methods in the history of ceramics. Pit firing is found in almost every culture where ceramic was produced. Hence, it is possible to say that in the development of the ceramics technology through history, the pit firing technique has been the basis for construction of chamber top type wood kilns. Before the pit firing technique, a technique also called outdoor firing was in use. This technique was based on the process of firing of raw ceramic materials piled in open space covered with organic fuels like dried branches or leaves. In time, the pit firing technique, which formed a protective environment, was reached. Since an enclosed environment was assured with pit firing, it was possible to reach higher temperatures and the risk of breakage and cracking of the ceramic ware decreased as heating and cooling periods became longer compared to outdoors.

Thanks to the technological developments occurring through ages, pits are not needed any more for hardening of ceramic clay; yet the color effects created by carbon stains on ceramic surfaces which have a porous structure during combustion of solid fuel, move contemporary ceramic artists towards such types of firing.

The Pit and Its Preparation

The temperature desired to be reached in pit firing is adopted as 900-1000 °C and the ideal dimensions of the pit to be opened must be 100-150 cm deep, 120-175 cm wide and 250-300 cm long. It becomes difficult to reach this temperature in pits of smaller sizes. The pit must have a rectangular plan to ensure air flow inside the pit during combustion. The long side of the pit is placed parallel with wind direction. Hence, iron pipes situated on the short sides of the pit covered by metal sheets which serve as flues, on the one hand help fresh air to come in and on the other hand, combustion gases to be discharged.

Opening of a pit of these dimensions require a lot of manpower and time. However, two pits opened on different dates at METU campus were opened using construction machines as these allow savings of manpower and time.

Saw dust, charcoal and rock salt is laid on the base of the opened pit as a mixture (Picture 3). Saw dust is necessary to facilitate ignition of the coal at the bottom against the possibility of a reduction in the impact of combustion which starts at the top. Charcoal helps raising the temperature in the pit and maintenance of reached temperature longer by lengthening the time of combustion,



Resim (Picture) 3

mesine neden olacaktır. ODTÜ Yerleşkesinde açılan her iki çukurda da bacalar marangoz işkenceleri yardımıyla sabitlenmiştir. 100 cm boyundaki işkenceler, 50-60 cm kadar toprağa çakılarak sabitlendikten sonra baca olarak kullanılacak demir borular yerleştirilmiş ve işkencelerle sıkıştırılmıştır. Bu sayede pişirim süresince herhangi bir problemle karşılaşılmamıştır (Resim 4).

Seramik Parçaların Hazırlanması

Çukur pişiriminde, çatlama riskine karşı, çalışmaların ilk (bisküvi) pişirimlerinin 1000 °C derecede yapılmış olması tavsiye edilir. Çünkü çukur içindeki ısınma yukarıdan aşağıya doğru olduğu için, homojen bir fırın atmosferinden söz edilemez. Bu nedenle bisküvi pişirimi yapılmamış ürünler, yüzeyleri üzerindeki farklı ısınmalardan dolayı çatlayabilirler. Ayrıca yanma sırasında odunlar çökme yaparak çok daha kırılabilir olan bu parçalara zarar verir.

Çalışmalar çukur içine yerleştirilmeden önce pişirim sonrasında nasıl bir görsel etki isteniyorsa onu hedefleyen bir yüzey uygulaması yapılır. Tuzlu su çözeltisine renklendirici amaçlı metal tuzları katılarak karışımlar hazırlanır. Bu karışımlar ya doğrudan fırça ile yüzeyin belirli kısımlarına uygulanır ya da ip veya bez parçaları bu karışımlara batırılarak çalışmaların üzerine sarılır. Bunun yanında bakır, kurşun, kalay gibi, düşük sıcaklıklarda eriyebilen, yumuşak metallerin folyo ya da telleri de çalışmalara sarılabilir. Yüzeyde renk etkisi veren bu malzemelerin pişirim süresince seramik çalışmanın yüzeyine temas edecek şekilde sabitlenmesine paketleme denir. Ham sırlı çalışmaların, külün camlaşmayı önlemesinden dolayı çukur pişirimine konması tavsiye edilmez. Ancak önceden sır pişirimi yapılmış parçalar istenirse konabilir. Pişirim sırasında, fırın atmosferinde oluşan yoğun gaz nedeniyle bu parçaların sırları üzerinde renksel değişimler görülür.

Çukurun Doldurulması ve Ateşin Yakılması

Paketleme işlemi sona eren seramik çalışmalar zemini daha önce hazırlanmış çukura yan yana yerleştirilir. İsteğe bağlı olarak çalışmaların etrafına çeşitli meyve kabukları, özellikle buhar yanında renk etkisi de veren potasyum yönünden zengin muz kabuğu, patates kabuğu ve katı halden doğrudan gaz haline geçen dolayısıyla yoğun bir buhar sağlayan naftalin konur. Buhara, çukur pişiriminde yanma sırasında oluşan, özellikle de metal tuzlarının açığa çıkardığı gazların fırın atmosferinden dışarıya atılması için ihtiyaç duyulur (Resim 8).

Seramik çalışmalar, çukur zeminine yerleştirildikten sonra tüm boşluklar ağaç talaşı ile kaplanır (Resim 9). Artık odunların çukura doldurulmasına başlanabilir. Ancak odunların pişirime başlamadan önce seramik çalışmalar üzerinde oluşturacağı ağırlık baskısını ve dolayısıyla kırılma riskini azaltmak için, bol miktarda buruşturulmuş gazete kağıdının seramiklerin üzerini kapatacak şekilde çu-



Resim (Picture) 8



Resim (Picture) 4

thanks to its chemical properties. Sodium chloride in rock salt forms sodium oxide reacting with the water vapor coming out of solid fuels. Sodium oxide creates color effects on the surface, impacting silicates in the ceramic body. Chlorine, on the other hand, is discharged from the flue in the form of hydrochloric acid vapor combining with the hydrogen in water.

After the base of the pit is prepared, the flues must be secured. This process must be carried out before ceramic bodies are placed. Various bearing elements may be used to secure the flues. However, the weights of iron pipes must be considered and bearing elements to be used must be selected accordingly. If flue bases are not placed correctly and strongly, the flue is set free from its base during combustion, will slide directly inside the pit causing breakage of ceramic parts, disruption of air flow and extinguishment of the fire. In both pits opened in the METU campus, flues were secured using carpenter clamps. These clamps which are 100 cm long were driven and secured into earth for 50-60 cm, then iron pipes to be used as flue were placed and secured by clamps. So, no problem was encountered during firing (picture 4).

Preparation of Ceramic Pieces

In pit firing, it is recommended that the initial (biscuit) firing of the works is done at 1000 °C against the risk of cracking. Because since the warming inside the pit is from top to bottom, one cannot talk about a homogeneous kiln atmosphere. Therefore, wares which are not biscuit fired may crack due to differences of warming. Also, wood pieces may collapse and injure these very vulnerable pieces during combustion.

Before the works are placed in the pit, a surface application targeting whichever visual effect is desired after firing must be used. Mixtures are prepared adding colorant metal salts to salt water solution. These mixtures are either applied to certain sections of the surface directly by a brush or twine or cloth pieces are dipped in these mixtures and wrapped around the works. Also, folios or wires of soft metals which can melt at low temperatures like copper, lead or tin may be wrapped around the works. Securing in such a way to be in contact with the surface of the ceramic work during firing of such materials which create color effects on the surface is called packing (Picture 6, 7). It is not recommended that raw glazed works are placed in pits to be fired because ash prevents vitrification. However, pieces previously glaze fired may be placed if desired. Changes in color are observed on the glazes of such pieces due to the intense gas created in the kiln atmosphere during firing.

Filling of Pit and Lighting of Fire

Ceramic works which are packaged are placed side by side in the pit which is previously prepared. Depending on what is desired;

Resim (Picture) 10



kurun içine atılması tavsiye edilir.

Odunlar çukura en ince olanlardan başlayarak yüklenir. Odunlar çukurun yer seviyesi ile aynı hizaya geldikten sonra yaklaşık 30-40 cm kadar yükselti oluşturacak şekilde konmaya devam edilmelidir. Üst kısma kalın odunlar yüklendiğinden, tutuşmayı kolaylaştırmak için 1,5 litre mazot dökülür (Resim 10). Daha sonra ucunda ateş olan bir dal parçasıyla odunlar yakılarak pişirim başlatılır. Alev çukurun bütün yüzeyini kaplayana kadar beklenir. Bu arada yer seviyesinden yükseğe istiflenen odunlar yanmanın oluşturduğu kayıp ve çökme dolayısıyla çukur içine doğru çekilir. Açık alev odunları hızla tüketeceğinden takviye odun atılarak odunların çukurun yer seviyesinde tutulmasına çalışılır. Yaklaşık 30 dakika süren bu işlem sonunda önce yüklenenlerle birlikte toplam 1,5 ton odun çukura atılmış olur.

Alev çukurun yüzeyine yayıldıktan sonra, çukur pişiriminin en görkemli anı yaşanmaya başlar. Özellikle akşam karanlığından sonra yakılan fırınlarda alevin 3-4 metre kadar yükseldiği net bir şekilde gözlemlenir (Resim 12). Ancak bu keyif fazla uzun süremez, açık alev içerideki yakıtları hızla tüketeceğinden, çukurun üstünün

Resim (Picture) 9



Resim (Picture) 13



various fruit peels, especially potassium rich banana peels, potato skins which provide color effect beside vapor and naphthalene which directly moves from solid state to gas state, therefore creating intense vapor, are placed around the works. Vapor is needed so that gases, formed during combustion in pit firing, which are especially released by metal salts, are discharged from the kiln's atmosphere (Picture 8).

After ceramic works are placed on the base of the pit, all gaps are covered with saw dust. Now, wood may be started to be filled in the pit. However, to reduce the weighed pressure wood pieces will create on the ceramic works and therefore the risk of breakage, it is recommended that a large amount of crumbled newspapers are thrown in the pit to cover the ceramic ware before firing starts.

Wood pieces are loaded starting from the thinnest ones. Wood pieces must continue to be placed to form a projection of approximately 30-40 cm after they are level with the ground level of the pit. Since thick wood pieces are placed in the top section, 1.5 liters diesel fuel will be poured to facilitate ignition (Picture 10). Then firing is started by lighting the wood pieces using a piece of branch with fire at its tip. It is dwelled until the flame covers the whole surface of the pit. At this time, wood pieces piled above ground level will be drawn into the pit due to loss and slump caused by combustion. Since open flames will deplete the wood pieces rapidly, additional wood will be thrown so that the wood pieces are kept at the ground level of the pit. After this process lasting approximately 30 minutes, 1.5 tons of wood will have been thrown into the pit in total, together with those previously charged.

Once the flame is spread over the surface of the pit, the most magnificent moment of pit firing starts. It is clearly observed that the flame rises about 3-4 meters especially in kilns fired after dawn (Picture 12). However, this does not last too long; since open flames will deplete the fuel inside rapidly, it is necessary to cover the top of the pit with metal sheets. This closing process is the most



metal levhalarla kapatılması gerekmektedir. Kapatma işlemi çukur pişiriminin en tehlikeli aşamasıdır. En az 2-3 metre yükseklikteki alevlerin yaydığı ısı çukurun çevresine yaklaşmayı zorlaştırır. Kapatma işleminde kullanılacak metal levhaların bir kaç parça olması bu işlemi kolaylaştıracaktır. İki kişi, rüzgarı arkalarına alarak rüzgar yönündeki kısa kenardan itibaren, taşıdıkları metal levhaları birbirinin üstüne binecek şekilde, kapatma işlemine başlamalıdır (Resim 13).

Çukur tamamen kapatıldığında bacalardan çıkan duman kontrol edilir. Bacalar doğru şekilde yerleştirilmiş ise duman birinden çıkar. Pişirim bu şekilde yaklaşık 12 saat devam eder. Bu süre boyunca yanan odunların baca girişini tıkaması, toprak çökmesi, ateşin sönmesi gibi istenmeyen sonuçlar yaratacak sorunlara karşı çukur kontrol altında tutulmalıdır.

Çukurun Açılması

Bu yazıda bahsedilen boyutlardaki çukurların soğuması için en az 24 saat gerekmektedir. Çukurun soğuması metal levhaların sıcaklığının elle kontrol edilmesiyle test edilir. Soğuduğundan emin olunan çukurun, üstünü örten metal levhalar, kapatıldığı gibi iki kişi tarafından kaldırılarak açılır.

Seramik çalışmalar küllerin arasından alınarak temizlenir ve isteğe bağlı olarak sprey vernik ile ya da çeşitli yağlar sürülerek parlatılır (Resim 15). Bu işlem seramik çalışmaların, yüzeylerinde sır olmadığı için, gözenekli yapılarını toz veya başka dış kirletici etkenlere karşı korumanın yanında hafif parlaklık vermesi nedeniyle pürüzlü görünümü de yok eder. Başarılı bir pişirimin sonunda, çalışmaların yüzeylerindeki renk oluşumlarını görmek bütün yorgunluğa değer.



Resim (Picture) 15

dangerous stage of pit firing. Heat emitted by minimum 2-3 meter high flames makes it difficult to come close to the pit. This process becomes easier if the metal sheets to be used in the covering process are several pieces. Two people must start the covering process, taking the wind behind them, starting from the short side in the direction of the wind, overlapping the metal sheets they carry (Picture 13).

Once the pit is totally closed, the smoke coming out of the flues is controlled. If flues are placed correctly, the smoke will come out of one of them. Firing will continue for approximately 12 hours in this manner. The pit must be kept under control during this time period against problems which will lead to undesired consequences like plugging of the flue entrance by burning woods, collapse of earth or extinguishing of fire.

Uncovering of the Pit

Minimum 24 hours are required for cooling of pits in dimensions referred to in this essay. Cooling of the pit will be tested by checking the temperature of metal sheets by hand. Metal sheets covering the top of the pit will be opened being lifted by two people as in closing, once it is established that the pit is cool.

Ceramic works will be picked up from amongst ashes, cleaned and polished using spray varnish or various oils optionally (Picture 15). This process not only protects the porous structure of ceramic works against dust or other external contaminants as there is no glaze on their surfaces, but also eliminates their rough look as it provides a slight gloss. Seeing the color formations on the surfaces of the works is worth all the effort as a result of a successful firing.

Kaynakça

İŞMAN, Faruk, "Seramik Teknolojisi", İstanbul Devlet Tatbiki Güzel Sanatlar Yüksek Okulu / *Istanbul State Higher School of Applied Fine Arts*, 1969
Web Siteleri / *Web Sites*
http://www.biltek.tubitak.gov.tr/merak_ettikleriniz/index.php?kategori_id=6&SORU_ID=3642
http://www.claystation.com/technical/firing/pit_techniques
http://www.pitfire.com/pit_firing.htm

Bibliography

Ar. Gör. *Research Assistant* Emre Özkol (oezkol@ghi.rwth-aachen.de), Ar. Gör. *Research Assistant* Jörg Ebert, Prof. Dr. Rainer Telle
Seramik ve Refrakter Malzemeler Bölümü, RWTH Aachen Üniversitesi, Aachen/Almanya - www.ghi.rwth-aachen.de

Department of Ceramics and Refractory Materials, RWTH Aachen University, Germany - www.ghi.rwth-aachen.de

İleri Seramik Malzemeler İçin Yeni Bir Üretim Tekniği Olarak Mürekkep Püskürtmeli Doğrudan Baskı Yöntemi

Direct Inkjet Printing as a novel production method for engineering ceramics

Özet

Hızlı ilk örnekleme (rapid prototyping) yöntemleri kullanılarak ileri seramik malzemelerin üretilmesi, seramik sektörü açısından gün geçtikçe önem kazanan bir ihtiyaçtır. Çalışmamızda, bu ihtiyaca cevap vermek üzere, hızlı ilk örnekleme yöntemlerinden mürekkep püskürtmeli doğrudan baskı tekniğini (MPDB), seramik malzemelere uyarlamak amacıyla bir yazıcı düzeneği geliştirilmiştir. Geliştirilen yazıcı düzeneği ile basılmak üzere su bazlı 3Y-TZP içeren bir katı asıltı hazırlanmıştır. Katı asıltı ile yazıcı düzeneği arasında tam bir uyum sağlayabilmek için, katı asıltının tane boyu ve dağılımı, viskozitesi, yüzey gerilimi ve pH değerleri, yazıcının ihtiyaçlarına göre ayarlanmıştır. MPDB tekniği ile üç boyutlu 3Y-TZP numuneler üretilmiştir. Sinterlenen numunelerde, teorik malzeme yoğunluğunun yüzde 97'sine kadar ulaşıldığı görülmüştür.

Abstract

Rapid prototyping of ceramic materials has become an important topic of research in the recent years. This study focuses on the development of a printing unit for the Direct Inkjet Printing (DIP) process, which is a promising rapid prototyping method especially for engineering ceramics. A ceramic ink was developed as well, which was an aqueous 3Y-TZP suspension. The particle size and distribution, viscosity, pH-value, and surface tension of the suspension were adjusted to ensure the compatibility with the printing unit. Three-dimensional 3Y-TZP components in millimeter scale were produced. The printed structures were sintered up to 97 % of the full density.

1. Giriş

Hızlı ilk örnekleme, üç boyutlu bilgisayar modellerinin, elle tutulur gerçek nesnelere dönüştürülmesinde kullanılan yöntemlerinin genel adıdır. Bu yöntemlerle yapılan üretimin herhangi bir aşamasında bir kalıbın kullanımı ya da ürün üzerinde ek bir işlem yapılması söz konusu değildir.

Hızlı ilk örnekleme yöntemlerinden biri olan MPDB kısaca, üç boyutlu bir modelin iki boyutlu kesitlerinin üst üste gelecek şekilde, bir yazıcı vasıtasıyla basılması ve böylece parçanın elde edilmesi süreci olarak tanımlanır. Bu süreç tamamen bilgisayar kontrolünde gerçekleşir ve temel safhaları şunlardır: 1. Üç boyutlu modelin bilgisayar ortamında tasarlanması, 2. Bu modele ait bilgilerin iki boyutlu kesit verilerine dönüştürülmesi, 3. Yazıcı vasıtasıyla kesitlerin basılması, 4. Basılmış olan sıvı haldeki katmanların katılaştırılması, 5. Organik unsurlara yönelik ısı işlem ve 6. Sinterleme.

MPDB yönteminin diğer hızlı ilk örnekleme yöntemlerine gö-

1. Introduction

Rapid Prototyping is a general term for the production techniques, which are used to build up 3D-objects using computer models. These methods do not require any mold or die and there is no need for any further machining of the prototypes as well.

DIP is a solid free-forming process, in which 2D-slices of a 3D-model are deposited on top of each other, in order to produce a component of desired geometry and composition. The entire process is computer-controlled and the main steps can be given as: 1. Creation of the 3D-model, 2. Conversion of the model into 2D-data, 3. Printing individual 2D-slices, 4. Hardening, 5. Debinding, and 6. Sintering.

The main advantages of DIP in comparison to the other rapid prototyping methods are:

- *Production of components of complex shape and varying composition (functionally graded materials', compo-*

re en önemli artıları şunlardır:

- Karmaşık şekilli ve parça bütününde farklı bileşimlerden oluşan elemanların (tabakalı fonksiyonel malzemeler¹, boşluklu elemanlar²) üretimi,

- Üretilen elemanların, yazıcının yüksek düzlemsel ve yanal çözünürlüğü sayesinde, modelle şeklen bire bir uyumu,

- Sinterlenen elemanlarda, yüksek yoğunluk, pürüzsüz yüzey ve iyi mekanik özellikler,

- Tasarlanan modele ulaşmak için sinterleme haricinde bir işleme gerek olmaması ve benzer yöntemlere göre daha ekonomik oluşu.

Bugüne kadar yayımlanmış olan MPDB ile seramik üretimi konulu araştırmalarda, hepsi mikrometrik boyutta olmak üzere, ince tabakalar, sütunlar ve duvarlar gibi birtakım elemanların bu yöntemle üretilebileceği gösterilmiştir.³ Bu sahada yayımlanan çalışmalarımız, bu yöntem ile milimetrik boyutlardaki elemanların da üretilebileceğini göstermektedir.^{4,5}

Şekil 1'de genel bir MPDB yazıcı düzeneğinin şeması görülmektedir. Bu yazıcıda dört adet baskı kafası bulunmaktadır ve bunlar x ekseninde hareket eden bir yazıcı kazağı ile püskürtmenin yapılacağı koordinatlara taşınmaktadır. Baskı kafaları A, B, C ve D örnek maddelerini içermektedirler. Üretilen elemanın (şekildeki dişliler) kesitleri altlık üzerine aşağıdan yukarıya doğru katmanlar halinde püskürtülür ve en üst kesitin de püskürtülmesi ile eleman tamamlanır. Baskı esnasında baskı kafaları ile basılan yüzey arasındaki mesafeyi sabit tutmak için altlık aşağıya doğru hareket ettirilir. Çalışmamızda geliştirilmiş düzeneğin şekildekinden tek farkı, tek bir baskı kafasının olmasıdır. Şekilde birden fazla baskı kafasına yer verilmesinin sebebi, MPDB yöntemi ile üretilen elemanların çeşitliliğini ve karmaşıklığını daha iyi ifade edebilmektir.

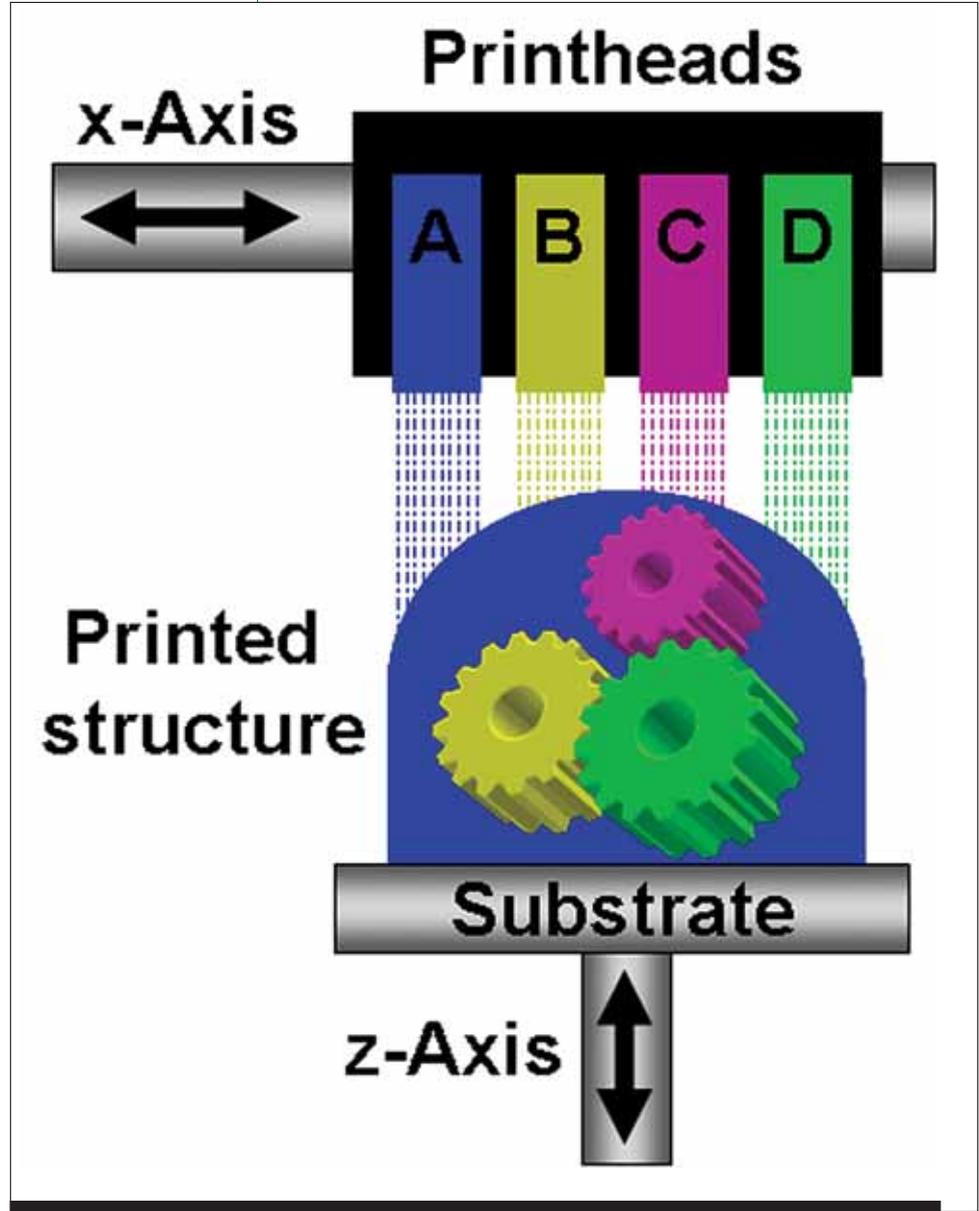
Çalışmamızın hedefi, MPDB için kullanılacak bir yazıcı düzeneği ile bu düzenek ile uyumlu su bazlı bir 3Y-TZP katı asıltısı geliştirmektir. Buradaki çelişki, geliştirilecek asıltının hem yüksek bir katı madde miktarına sahip olması, hem de yazıcı ile basılabilecek kadar düşük bir viskoziteye sahip olması gerekliliğidir. Çalışmanın diğer bir hedefi de, geliştirilen bu sistemi kullanarak gözenekliliği düşük ve milimetrik boyutlarda 3Y-TZP elemanlar üretmektir.

Çalışmamızın hedefi, MPDB için kullanılacak bir yazıcı düzeneği ile bu düzenek ile uyumlu su bazlı bir 3Y-TZP katı asıltısı geliştirmektir. Buradaki çelişki, geliştirilecek asıltının hem yüksek bir katı madde miktarına sahip olması, hem de yazıcı ile basılabilecek kadar düşük bir viskoziteye sahip olması gerekliliğidir. Çalışmanın diğer bir hedefi de, geliştirilen bu sistemi kullanarak gözenekliliği düşük ve milimetrik boyutlarda 3Y-TZP elemanlar üretmektir.

2. Deneysel Çalışmalar

2.1. Yazıcı Düzeneğinin Kurulması

Bu çalışmada kullanılan yazıcı düzeneği, HP® DeskJet marka ısıtıcı baskı kafaları olan büro tipi bir yazıcının MPDB'ye uygun şekilde değiştirilmesi ile geliştirilmiştir. Hazırlanan asıltı siyah



Şekil 1. MPDB yazıcı düzeneği şeması.

Fig. 1. A sketch of a general DIP system.

elements including cavities²),

- Good match in shape between the model and the printed due to high planar and lateral resolution of the printing system,

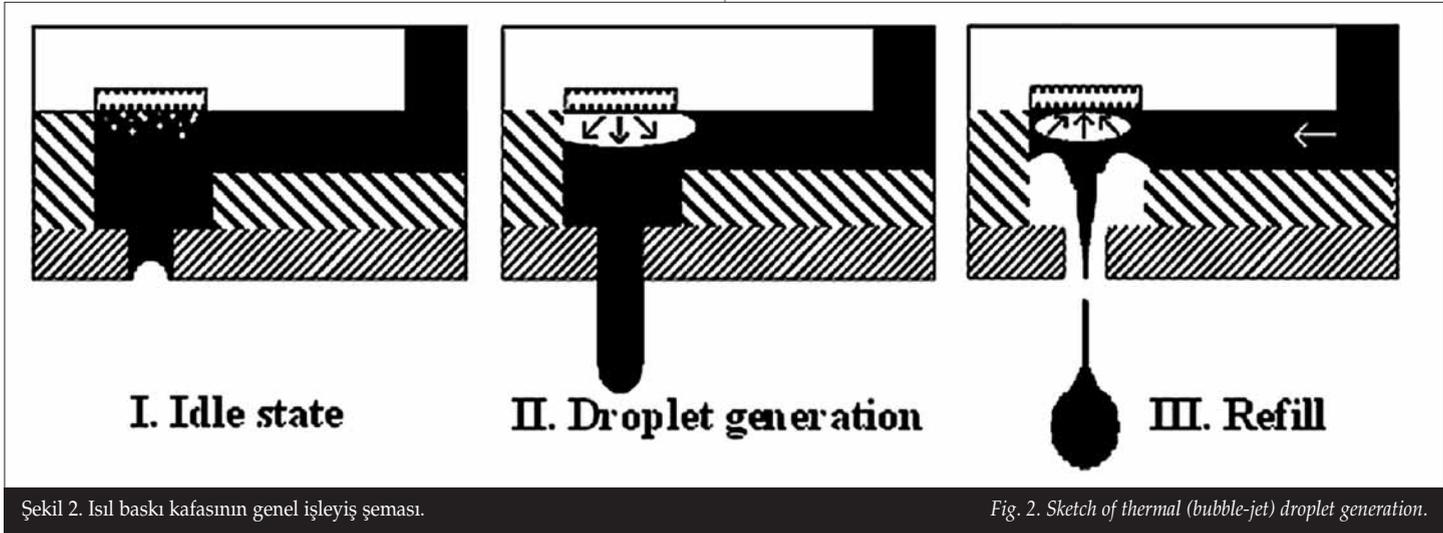
- High density, good surface quality, and mechanical properties of the products,

- No need for further processing except sintering, which distinguishes DIP to be more economical in comparison to similar techniques.

State of the art until our results was production of ceramic structures such as thin films, pillars, and thin walls in micrometer scale.³ Our previous studies demonstrated that producing ceramic components in millimeter scale was possible as well.^{4,5}

The objective of this study was to develop a printing unit and a highly loaded printable aqueous 3Y-TZP suspension. A significant challenge was developing an ink, which contains a high amount of solid particles but is also low viscous because of compatibility reasons. A further goal was to produce dense 3Y-TZP structures in millimeter scale using the developed printing system.

A simple sketch of a general DIP system is shown in



Şekil 2. Isıl baskı kafasının genel işleyiş şeması.

Fig. 2. Sketch of thermal (bubble-jet) droplet generation.

mürekkebe ait baskı kafası kullanılarak basılmıştır. Şekil 2'de ısıl bir baskı kafasının genel işleyiş şeması verilmiştir. Kısaca açıklamak gerekirse, her püskürtme memesinin tabanında bir direnç elemanı bulunmaktadır. Bu eleman ani olarak ısıtıldığında meme haznesinde bulunan mürekkep kısmen buharlaşmakta ve hazne içerisinde bir gaz kabarcığı oluşturmaktadır. Bu kabarcığın sebep olduğu basınç, mürekkep damlasının meme ağzından dışarı itilmesini sağlamaktadır.

Yazıcı düzeneği aşağıdaki ihtiyaçlara karşılık verecek şekilde değiştirilmiştir: 1. İki boyutlu kesit verilerinin yazıcı vasıtasıyla, kusursuz olarak altlık yüzeyine basılması, 2. Basılmış sıvı haldeki katmanların katılaştırılması, 3. Baskı kafası ile basılan kesitler arasındaki en uygun (optimum) mesafenin sağlanması. Altlık üzerindeki bir noktaya birçok katmanın üst üste basılabilmesi için bir kontrol devresi geliştirilmiştir. Asıltıdaki parçacıkların, püskürtme memelerini tıkamasını engellemek ve devamlı bir baskı süreci sağlamak için, baskı kafasını düzenli olarak temizleyecek sesüstü (ultrasonik) bir cihaz geliştirilmiştir. Basılan katmanların kurutulabilmesi için, düzeneğin üzerine 300 vat gücünde bir projektör yerleştirilmiştir. Düzeneğin altına, altlığı z ekseninde hareket ettirerek basılan son katman ile baskı kafası arasındaki mesafeyi sabit tutacak bir taşıyıcı monte edilmiştir.

2.2. Çalışmada Kullanılan Malzemeler

Bu çalışmada, 3Y-TZP (TZ-3YS-E, Tosoh Corp., Japonya) tozu, karbositik asit içeren yüzey etkin, organik bir dağıtıcı madde (deflokkulant) (Dolapix CE64, Z&S, Almanya) kullanılarak su içerisinde dağıtılarak (dispersiyon) bir katı asıltı elde edilmiştir. Üretici verilerine göre, kullanılmış olan 3Y-TZP tozunun özgül yüzey alanı $7 \pm 2 \text{ m}^2/\text{g}$ ve ortalama temel parçacık boyutu 90 nm'dir. Katı asıltının fiziksel özelliklerini ve dağılım kararlılığını ayarlamak amacıyla asıltıya, nem tutucu maddeler (etilen glikol, 2-pirolidon, üre vb.), uçucu maddeler (isopropanol vb.) ve yüzey etkin dağıtıcı maddeler eklenmiştir.

2.3. Mürekkebin Hazırlanması ve Özelliklerinin Belirlenmesi

Topaklanmış (aglomere olmuş) parçacıkları parçalamak ve katı asıltıyı homojen bir hale getirebilmek için, asıltı sürtünmeli yüksek enerji değirmeni (atritör) vasıtasıyla öğütülmüştür. Öğü-

Fig.1. The depicted printer has four identical printheads, which are driven on the x-axis in order to ensure the deposition onto the defined coordinates. The four printheads are filled with various suspensions of different sample materials such as A, B, C, and D. The cross sections of the model object (the gears in Fig.1) are printed on a substrate from bottom to up and the object is generated when the printing of all cross sections is finished. In order to maintain an optimum distance between the printheads and the printing zone, the substrate is moved gradually downwards in the z direction. The only difference between the developed printing system and the printer in Fig. 1 is the number of the printheads. The printer, which is described in this study, uses only one printhead. The reason that a printer with four printheads (Fig. 1) is shown, is to visualize the diversity and complexity of the DIP process and the possible products.

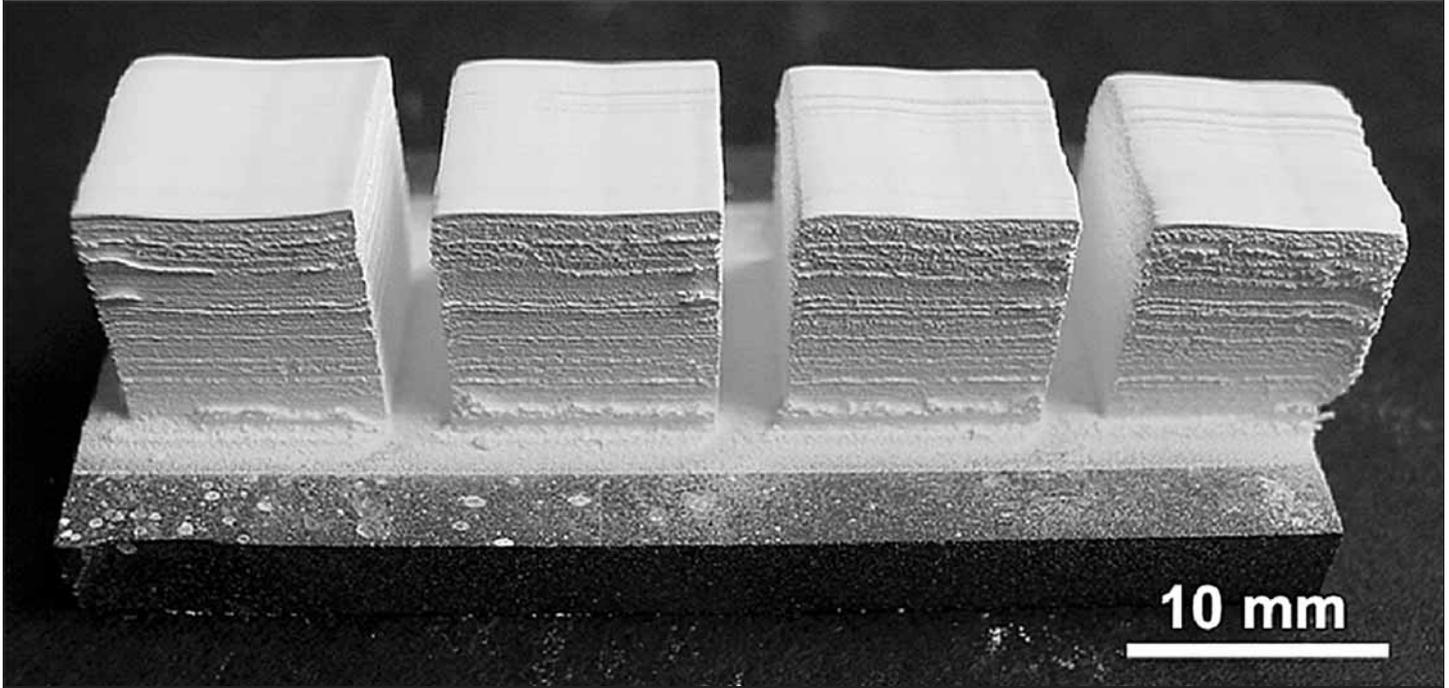
The results of this study definitely demonstrate, that the DIP process offers a promising potential to produce complex ceramic components.

2. Experimental

2.1. The Printing Device

The printing unit was a modified HP® DeskJet office printer, which is a thermal inkjet printer. The printer includes two cartridges for black and color inks. The black ink printhead was utilized to print the suspensions. The thermal (bubble-jet) droplet generation principle (Fig. 2) can briefly be defined as a local overheating of the ink in the nozzle, which creates a bubble that ejects the ink through the nozzle-orifice.

The modified printing unit meets the following demands of a DIP system: 1. Printing individual two-dimensional cross-section data onto the substrate, 2. Hardening the printed layers, 3. Maintaining the optimum working distance. In order to provide an over-printing in the same position a control unit was developed. An ultrasonic cleaning mechanism was developed, which prevented the nozzle-clogging and maintained a continuous printing process. To dry the deposited layers a spotlight (300 W) was mounted above the printing path. A substrate carrying platform, which is movable in the z-direction, was mounted to provide a constant working distance between the substrate and the printhead.



Şekil 3. 10x10x11 mm³ boyutunda, görece büyük boyutlu, 3Y-TZP numuneler.

Fig. 3. Printed massive 3Y-TZP structures of 10x10x11 mm³.

tülmüş katı asıltıdaki parçacıkların tane boyu ve dağılımı lazer kırınımı yöntemi (MasterSizer2000, Malvern, Birleşik Krallık) ile tespit edilmiştir. Katı asıltının viskozitesi dönel bir viskometre (Viscolab LC 10, Physica, Almanya) ile, pH değeri de bir pH elektrodu (InLab 417, Mettler Toledo, Almanya) ile ölçülmüştür. Katı asıltının devingen (dinamik) yüzey gerilimi değerleri, azami hava kabarcığı basıncı yöntemi (pro line t15, SITA, Almanya) ile tespit edilmiştir.

2.4. Üretilen Numunelerin Sinterlenmesi ve Özelliklerinin Belirlenmesi

MPDB ile üretilen numuneler, 80 °C'deki bir kurutma fırınında 12 saat kurutulmuş, ardından da yapılarındaki organik maddelerden arındırılmak üzere, 550 °C'de 1 saat ısıtım görmüşlerdir. Numuneler daha sonra 1450 °C'de, 2,5 saat, iri taneli ZrO₂ tozu içerisinde sinterlenmişlerdir. Sinterlenen numunelerin yoğunluk ve gözeneklilik ölçümleri, Arşimet prensibine göre yapılmıştır.

Deneylerde kullanılan baskı kafasının ve üretilen numunelerin mikro yapısı, taramalı elektron mikroskobu (SEM) (Leo 440i, Carl Zeiss, Almanya) ile incelenmiştir. İşlem görmemiş 3Y-TZP tozunun parçacık boyu ile sinterlenen numunelerin tane boyu, transmisyon elektron mikroskobu (TEM) (CM30, Philips, Hollanda) ile tespit edilmiştir.

3. Deney Sonuçları ve Tartışma

3.1. Mürekkebin Özellikleri

Mürekkep, hacmen yüzde 25 3Y-TZP tozu içeren su bazlı bir katı asıltıya çeşitli maddelerin eklenmesi ile hazırlanmıştır. Öğütülmüş asıltının d₅₀ ve d₉₀ değerleri sırasıyla 0,150 µm ve 0,600 µm olarak ölçülmüştür. Katı asıltının viskozitesinin artan kayma hızı ile sürekli olarak azalarak, kayma hızı 500 s⁻¹'e yaklaştığında 15 mPas civarında sabit bir değer aldığı saptanmıştır. Yazıcı mürekkebinin 500 s⁻¹'deki viskozitesi ise 5 mPas olarak ölçülmüştür. Buna rağmen, geliştirilen katı asıltının viskozi-

2.2. Materials

In this study, 3Y-TZP powder (TZ-3YS-E, Tosoh Corp., Japan) was dispersed in aqueous medium using a dispersant based on carboxylic acid (Dolapix CE64, Z&S, Germany). According to the manufacturer's datasheet the powder has a specific surface area of 7 ± 2 m²/g and a primary particle size of 90 nm. The physical properties of the suspension were adjusted by addition of moisture-retaining additives (such as ethylene glycol, 2-pyrrolidone, urea etc.) and volatile additives (such as isopropanol), and the dispersant.

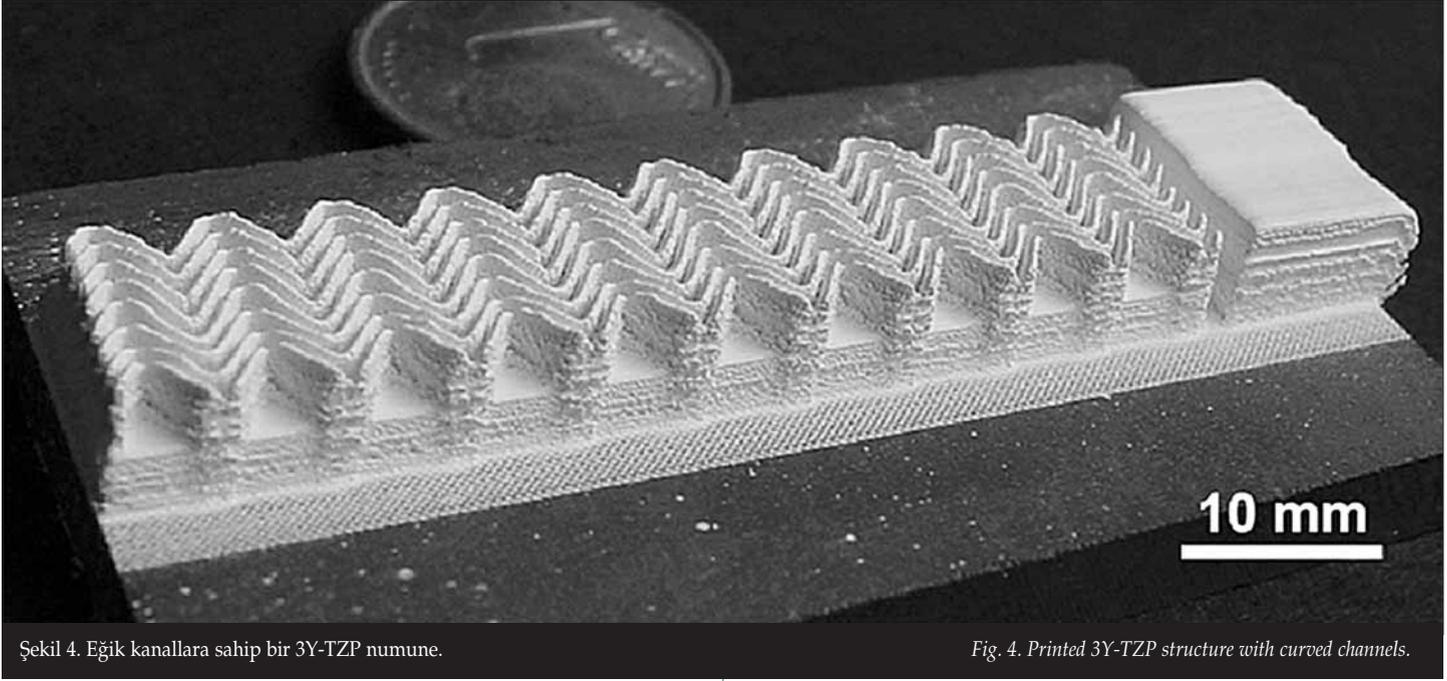
2.3. Preparation and Characterization of the Ceramic Ink

The suspension was attrition milled for homogenization and deagglomeration. The particle size and distribution was measured by laser-scattering (MasterSizer2000, Malvern Instruments, UK). The viscosity of the suspension was determined using a rotational rheometer (Viscolab LC 10, Physica, Germany). The pH-value of the suspension was recorded by a pH-electrode (InLab 417, Mettler Toledo, Germany). The surface tension of the suspension was determined using bubble pressure tensiometry (pro line t15, SITA, Germany).

2.4. Sintering and Evaluation of the Printed Samples

Printed components were dried in a drying chamber at 80 °C for 12 h. The organic residue in the components was pyrolyzed 1 h at 550 °C. The parts were subsequently sintered 2.5 h at 1450 °C in a powder bed of coarse ZrO₂. The density of the sintered parts was determined according to the buoyancy principle.

The printing system and the microstructure of printed structures were analyzed with scanning electron microscopy (SEM) (Leo 440i, Carl Zeiss, Germany). The particle and grain size were determined by transmission electron microscopy (TEM) (CM30, Philips, The Netherlands).



Şekil 4. Eğik kanallara sahip bir 3Y-TZP numune.

Fig. 4. Printed 3Y-TZP structure with curved channels.

te açısından yazıcı ile uyumlu olduğu görülmüştür. Geliştirilen katı asıltının içerdiği tanecik miktarının hacmen yüzde 25 ile sınırlandırılmasının sebebi, yazıcının düşük viskozite değerlerine sahip asıltılarla uyum içerisinde çalışmasıdır. Kararlı bir parçacık dağılımı gösteren katı asıltının pH değeri 8,5 olarak ölçülmüştür. Yazıcı mürekkebi ile katı asıltının devingen yüzey gerilimleri (yüzey yaşı < 20 ms) sırasıyla 50 mN/m ve 47,5 mN/m olarak ölçülmüştür.

3.2. Numunelerin Üretilmesi ve Özellikleri

Baskı kafası temizleme cihazı, püskürtme memelerini baskı esnasında etkili bir şekilde temizlemiş ve bu sayede katı asıltının bütün memeler kullanılarak, kararlı bir şekilde basılabilmemesini sağlamıştır. Basılmış katmanlarda kuruma esnasında gerilim ve çatlakların oluşmaması için, katmanlar hızlı bir şekilde kurutulmuşlardır. Çalışmamızın giriş bölümünde de değinildiği gibi, şimdye kadar MPDB yöntemi ile ancak mikrometrik boyutlarda seramik elemanlar üretilebilmiştir. O açıdan bu çalışmada üretilen milimetrik boyutlu seramik elemanlar, MPDB çalışmaları alanında bir yeniliktir. Şekil 3'de gösterilen 10x10x11 mm³ boyutundaki numunelerin önemi bu açıdan büyüktür.

Şekil 4'da, karmaşık yapıdaki elemana örnek olarak, sinüs eğrisi benzeri kanalları (duvar kalınlığı 400 µm) olan bir numune gösterilmektedir. Bu numune yaklaşık otuz dakikada üretilmiştir.

Üretilen elemanların yaş geometrik yoğunluğu yaklaşık yüzde 50 olarak ölçülmüştür. Sinterlenmiş numunelerde ise teorik malzeme yoğunluğunun yüzde 97'sine kadar ulaşılmıştır. Sinterlenen 3Y-TZP numunelerin mikro yapısı TEM (Şekil 5) ile incelenmiştir ve tane boyunun 200 nm olduğu gözükmemektedir.

4. Çalışmanın Genel Sonuçları

Bu çalışmada, MPDB ile seramik elemanların üretilebilmesine yönelik bir yazıcı düzeneği ile su bazlı ve 3Y-TZP parçacıkları içeren bir katı asıltı geliştirilmiştir. Bu düzeneğin kurulmasında büro tipi bir yazıcının üzerinde şu değişiklikler yapılmıştır: aynı noktaya basmayı sağlayan bir kontrol devresinin gelişi-

3. Results and Discussion

3.1. Properties of the Ceramic Ink

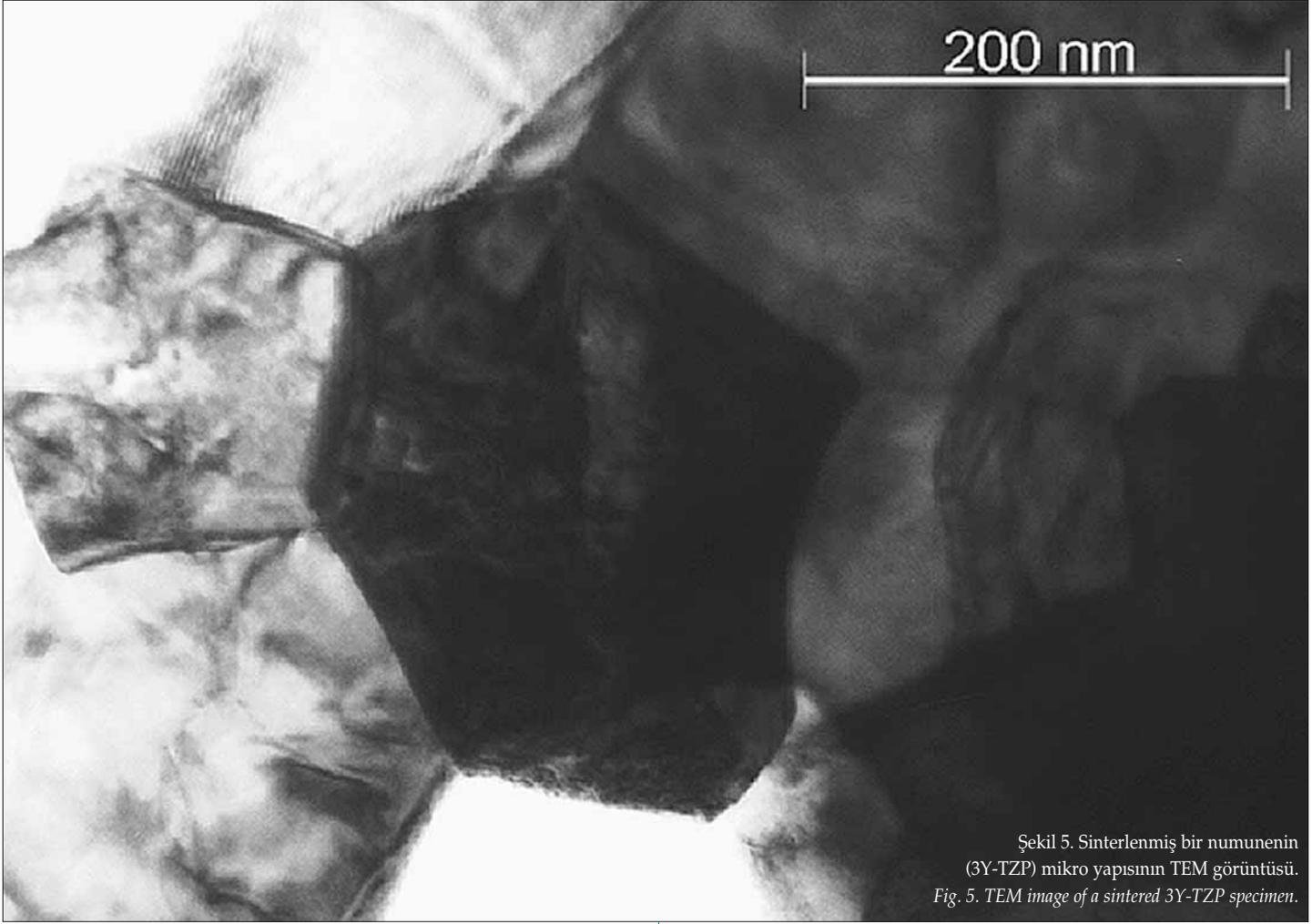
An aqueous 3Y-TZP suspension with a solid content of 25 vol.% was prepared. After attrition milling mean (d_{50}) and ultimate particle (d_{90}) size values of 0.150 µm and 0.600 µm were achieved. The viscosity was 15 mPas at shear rates > 500 s⁻¹ and the suspension showed a shear thinning behavior. Although this value was higher than the viscosity of the original ink (5 mPas), the suspension was compatible with the printing system. Because of viscosity constraints the solid content of the suspension was limited to 25 vol.%. The pH-value was 8.5 and the suspension was stable at this value. The dynamic surface tension (surface age < 20 ms) of the suspension was determined to be 47.5 mN/m, which was close to the dynamic surface tension of the original ink (50 mN/m).

3.2. The Printing Process and Properties of the Printed Samples

The printhead-cleaning mechanism ensured a stable printing of the suspension through all nozzles. The deposited layers were hardened individually to ensure a crack-free and uniform drying. As mentioned in the introduction, only ceramic parts of micrometric scale are reported in the previously published studies on DIP. This study is of special interest, because it demonstrates that the production of millimeter-sized components is possible as well. Directly printed green bodies (10x10x11 mm³) are shown in Fig. 3, which are important examples of such components.

A printed 3Y-TZP structure with sinusoidal curved channels (wall thickness of 400 µm) is shown in Fig. 4. The entire printing process for this component was about 30 minutes.

The green density of the printed 3Y-TZP components was measured to be about 50%. After sintering, some of the components revealed a density up to 97%. The microstructure of sintered 3Y-TZP specimens was analyzed with TEM (Fig. 5). The grain size is about 200 nm, which points to good mechanical properties.



Şekil 5. Sinterlenmiş bir numunenin (3Y-TZP) mikro yapısının TEM görüntüsü.
Fig. 5. TEM image of a sintered 3Y-TZP specimen.

tirilmesi, baskı kafasını düzenli olarak temizleyecek bir cihazın geliştirilmesi, basılan katmanlar ile baskı kafası arasındaki mesafeyi ayarlayan bir taşıyıcının geliştirilmesi ve basılan katmanların katılmasını sağlayan bir düzeneğin geliştirilmesi. Hazırlanan mürekkep, geliştirilen yazıcı ile kararlı ve devamlı bir şekilde basılmış ve azami yüzde 97 yoğunlukta ve tane boyu 200 nm olan 3Z-TYP elemanlar üretilmiştir.

MPDB için geliştirilen 3Y-TZP katı asıltısı hacmen yüzde 25 seramik parçacık içermektedir. Bu asıltının viskozitesi, yüzey gerilimi, pH değeri ve asıltı içerisindeki parçacıkların boyutu ve dağılımı ayarlanarak, asıltı ile yazıcı düzeneği uyumlu hale getirilmiştir.

Bu çalışma, seramiklerin MPDB ile üretilmesinde başlangıç niteliğinde olmasına rağmen, karmaşık şekilli, sade veya karma bir bileşime sahip ve gözenekliliği ayarlanabilir elemanların üretimi için, MPDB'nin uygun bir yöntem olarak gelecek vadettiğini göstermektedir.

Önümüzdeki hedefler, geliştirilmiş MPDB düzeneğinin dayanım ve yazılım yönündeki eksiklerini tamamlamak ve çeşitli seramik malzemelere ait kararlı katı asıltılar geliştirilerek MPDB yöntemini seramik elemanlar için ticari bir üretim metodu haline getirmektir.

Kaynakça References

1. Calvert, P. and Crockett, R., Chemical solid free-form fabrication: making shapes without molds. Chem. Mater., 1997, 9, 650-63.
2. Mott, M., Song, J. H. and Evans, J. R. G., Microengineering of ceramics by direct ink-jet printing. J. Am. Ceram. Soc., 1999, 82(7), 1653-8.
3. Lewis, J.A., Smay, J.E., Stuecker, J. and Ceserano III, J., Direct ink writing of three-dimensional ceramic structures. J. Am. Ceram. Soc., 2006, 89(12), 3599-609.
4. Özkol, E., Ebert, J., Uibel, K., Wätjen, A.M. and Telle, R., Development of high solid content aqueous 3Y-TZP suspensions for direct inkjet printing using a thermal inkjet printer. J. Eur. Ceram. Soc., 2009, 29(3), 403-9.
5. Cappi, B., Özkol, E., Ebert, J. and Telle, R., Direct inkjet printing of Si₃N₄: characterization of ink, green bodies and microstructure. J. Eur. Ceram. Soc., 2008, 28(13), 2625-8.

4. Conclusions

A DIP printing unit and a compatible 3Y-TZP suspension were developed. The printing unit included the modifications: a control unit for overprinting, a printhead-cleaning mechanism, a z-drive for substrate positioning, and a deposit-hardening mechanism. A continuous and stable printing process as well as generation of dense three-dimensional 3Y-TZP components was demonstrated. The sintered components revealed a density of 97 % and the grain size of the components was about 200 nm.

The 3Y-TZP suspension had 25 vol.% solid content. Particle size and distribution, viscosity, surface tension, and pH-value of the suspension were adjusted to ensure a compatibility with the printing unit.

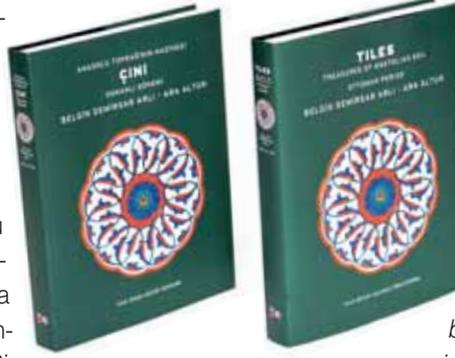
As these preliminary results show, DIP is one of the most promising rapid manufacturing techniques especially for dense ceramic components of any geometrical shape and composition.

Further research in this area should focus on improvement of hardware and software of the printing system and the development of stable inks with a high solid content of various materials in order to commercialize the DIP method.

Kale Grubu'ndan yeni kültür hizmeti

A new cultural service from Kale Group

Kale Grubu'nun sosyal sorumluluk bilinciyle kültür ve sanat dünyamıza katkıda bulunmak amacıyla oluşturduğu Kale Grubu Kültür Yayınları, "Anadolu Toprağının Hazinesi: Çini" projesinin ikinci kitabı olan Anadolu Toprağının Hazinesi: Çini/Osmanlı Dönemi'ni yayınladı. Bu projenin ilk kitabı olan Anadolu Toprağının Hazinesi: Çini/ Selçuklu ve Beylikler Çağı" geçen yıl yayınlanmıştı. Prof.Dr. Ara Altun ve Yrd. Doç. Belgin Demirsar Arlı tarafından yazılan "Anadolu Toprağının Hazinesi: Çini/Osmanlı Dönemi" kitabı kaplamalık malzeme olarak çininin Osmanlı Dönemi'ndeki gelişimine ve ihtişamına yer veriyor. Kitapta, Mimari ve Sırlı Yüzeyler, Osmanlı Çinilerinde Bezeme Teknikleri, Ateş ve Fırın, Sır, Erken Osmanlı Dönemi Çinileri, 16.Yüzyıl Osmanlı Çiniler/Iznik, İznik Kazıları, Duvarlarda İznik, Kütahya Çiniciliği, Montaj Özellikleri, Tasarım Esasları başlıklarında yazıların yanı sıra Prof.Dr. Zeki Sönmez'in Tekfur Sarayı Denemesi adlı makalesi de yer alıyor. Ayrıca kitapta Katalog olarak ayrılan bölümde Türkiye'de bulunan Osmanlı Çini örneklerini taşıyan yapılar hakkında detaylı bilgiler ve fotoğraflar bulunuyor. Türkçe ve İngilizce olarak iki ayrı versiyonda basılan 373 sayfadan oluşan kitapta, 400'ü aşkın seçme fotoğraf kullanılmış.



Kale Group cultural publications, created by Kale Group for contributing to our world of culture and art in the awareness of social responsibility, published the second book of the "Treasuries of Anatolian Soil: Tiles" project: "Treasuries of Anatolian Soil: Tiles of the Ottoman period". The first book of this project "Treasuries of Anatolian Soil: Tiles of the Seljuk and Beylik Periods" was published last year. The book "Treasuries of Anatolian Soil: Tiles of the Ottoman period", authored by Prof. Dr. Ara Altun and Asst. Prof. Belgin Demirsar Arlı, discusses the development and magnificence of china in the Ottoman period as a covering material. Beside essays under the headings Architecture and Glazed Surfaces, Decoration Techniques in Ottoman China, Fire and Kiln, Glaze, Early Ottoman Period China, 16th Century Ottoman China/Iznik, Iznik Excavations, Iznik on Walls, Kütahya China Making, Installation Techniques, Design Principles; the book contains the essay titled the Tekfur Palace Trial by Prof. Dr. Zeki Sönmez. The Catalog chapter of the book has detailed information and photographs on buildings in Turkey on which one can observe specimens of Ottoman china. The book, published in two different versions in Turkish and English comprising 373 pages, has more than 400 selected photographs.



VitrA ve Artema'dan temizliğe destek

Eczacıbaşı Yapı Grubu, öğrencilere çağdaş, kaliteli ve sağlıklı yaşam koşulları sunmak üzere Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) ile işbirliği yaptı. Proje kapsamında, Anadolu'daki yatılı ilköğretim bölge okullarının (YİBO) banyo ve tuvaletleri Vitra ve Artema markalı ürünlerle yenileniyor. İlk etapta proje kapsamına alınan 30 YİBO'da, Eczacıbaşı Topluluğu kuruluşlarından İpek Kâğıt'ın "İlköğretim Okulları Kişisel Hijyen Eğitimi" de uygulanıyor. Ayrıca, Topluluk bünyesinde bulunan tuvalet kâğıdı, sıvı sabun, temizlik malzemesi gibi ürünlerle, okulların temizlik ve hijyene yönelik 6 aylık ihtiyaçları karşılanırken, sonrasındaki süreçte de özel indirim imkanı sunuluyor. İlk aşamada 2010 yılına kadar devam etmesi planlanan proje kapsamında, Artvin, Bitlis, Erzincan, Giresun, Hakkâri, Muş, Sivas, Şanlıurfa, Şırnak, Tunceli ve Van gibi şehirler yer alıyor.



Support to cleanliness from Vitra and Artema

Eczacıbaşı Building Group collaborated with Association for Supporting Contemporary Life (ÇYDD) to offer contemporary, high quality and hygienic living conditions to students. Under the project, the bathrooms and washrooms of boarding primary regional schools (YİBOs) in Anatolia are being refurbished using Vitra and Artema brand products. The "Primary School Personal Hygiene Education" program of İpek Kağıt, an Eczacıbaşı Group company, is implemented in 30 YİBOs included in the project in the first phase. Also, six months' worth cleaning and hygiene needs of schools are satisfied with products like toilet paper, liquid soap and cleaning supplies from the Group and a special discount is offered after six months. Cities like Artvin, Bitlis, Erzincan, Giresun, Hakkâri, Muş, Sivas, Şanlıurfa, Şırnak, Tunceli and Van are in the scope of the project the first phase of which is scheduled to continue until 2010.

EDP ilk mezununu verdi

Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) tarafından desteklenen ve 2004'te başlayan, Anadolu Üniversitesi Malzeme Bilimi ve Mühendisliği Bölümü'nce yürütülmekte olan "Seramik Sanayinin AR-GE Yeteneğinin Artırılmasına Yönelik Lisansüstü Eğitim-Araştırma Programı (Endüstriyel Doktora Programı-EDP)" projesi 24 öğrencisiyle başarılı bir biçimde devam ediyor. Sanayi yatınlığı yüksek, sanayiye yakından tanıyan doktoralı araştırmacılar yetiştirmeyi amaçlayan program aynı zamanda bu araştırmacıların sektörde çalışmalarını özendirerek, sanayinin AR-GE yetkinliğini yükseltmeyi de hedefleyen program ilk mezununu verdi. Dr. Keriman Pekkan, Zirkonsuz Opak Firit Üretimi ve Hızlı Pişirim Duvar Karosu Sırlarının Geliştirilmesi" başlıklı çalışmasını tamamlayıp 29 Aralık 2008'de savunmasını yapıp Doktor unvanı almaya hak kazandı. Dr. Pekkan'ın mezuniyet sonrası işi de hazır. Kendisine burs sağlayan Kaleseramik A.Ş.'de çalışmaya başlayacak.



EDP produced its first graduate

The project titled "Graduate Academic-Research Program for Enhancement of R&D Capability of the Ceramics Industry" (Industrial Ph.D. Program-EDP) supported by State Planning Organization (SPO), which started in 2004, conducted by Anadolu University Materials Science and Engineering Department, is under way successfully with participation of 24 students. The program, striving at developing researchers with Ph.D. with high industrial capability who know the industry closely, which also aims at raising R&D capability of the industry, encouraging such researchers to work in the sector, produced its first graduate. Dr. Keriman Pekkan, completing her study on "Zircon Free Opaque Frit Production and Development of Rapid Fired Wall Tile Glazes" defended her thesis and gained the right to carry the Ph.D. title on December 29, 2008. Dr. Pekkan's job after graduation is waiting for her. She will start working at Kaleseramik A.Ş. which has provided her with a scholarship.



Bien Seramik Ustaları ile buluştu

Bien Seramik, 2009'a usta semineri etkinlikleriyle başladı. 20 Ocak 2009'da Kayseri'de gerçekleştiren seminere 150 seramik ustası katıldı. 22 Ocak 2009'da Ankara'daki seminerde de 100 seramik ustası ile buluşan Bien Seramik Pazarlama Müdürü Ebru Uzluer, fabrikalar, üretim ve ürünler hakkında genel bilgiler verdi. Ayrıca yeni ürünlerle ilgili de tanıtımların yapıldığı seminerde Bien Seramik Kalite Güvence Şefi Uğur Yerliyurt seramiğin yapısal özellikleri, kullanılacağı mekânlar ve uygulama teknikleri hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Seminer sonunda katılımcılara sertifikaları dağıtıldı.

Bien Seramik meets with Masters

Bien Seramik started 2009 with craftsmen seminar activities. The seminar held in Kayseri on January 20, 2009 was attended by 150 ceramic craftsmen. In the Ankara seminar on January 22, 2009; Ebru Uzluer, Bien Seramik Marketing Manager, provided overall information on plants, output and products to 100 ceramics craftsmen. Bien Seramik Quality Assurance Supervisor Uğur Yerliyurt discussed the structural properties, spaces of use and application techniques of ceramic at the seminar where new products were also promoted. Participants were handed out their certificates at the end of the seminar.



İki Türk markasının “Edida” başarısı

The “Edida” awards for two Turkish brands



Vitra-Water Jewels

Elle Decor Dergisi'nin düzenlediği ve büyük finali Nisan ayında İtalya'da Milano Mobilya Fuarı kapsamında gerçekleştirilecek olan Uluslararası Edida Tasarım Yarışması'nın Türkiye kategorisi birincileri belli oldu. Dergi editörlerinin seçimleriyle verilen ve derginin yayınlandığı 24 ülkede düzenlenen yarışmanın Türkiye ayağında Çanakkale Seramik & Kalebodur “En İyi Duvar Kaplaması Tasarımı Ödülü”ne, Vitra'nın Water Jewels Koleksiyonu ise “En İyi Banyo Ödülü”ne layık görüldü.



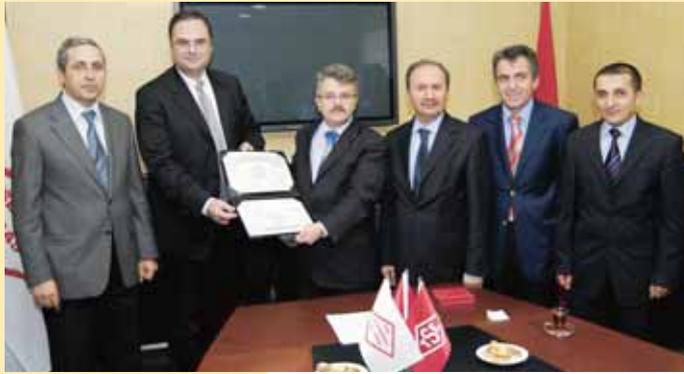
Çanakkale Seramik Kalebodur-Orintile aya

The winners of the Turkey category of the International Edida Design Contest organized by Elle Decor Magazine, the grand finale of which will be held on the occasion of Milan Furniture Trade Fair in Italy in April, were announced. In the Turkey leg of the contest voted by magazine editors held in 24 countries where the magazine is published, Çanakkale Seramik & Kalebodur won the “Best Wall Tile Design Award”, with Vitra’s Water Jewels Collection winning the “Best Bathroom Award”.

VitrA Bozüyük Tesisleri standartları tescillendi

VitrA Bozüyük Plant standards certified

Eczacıbaşı Yapı Gereçleri'nin VitrA Bozüyük tesisleri, TSE tarafından 21-23 Ekim 2008 tarihlerinde yapılan dokümantasyon ve saha denetimlerini “sıfır uygunsuzluk”la tamamlayarak, “İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi Belgesi”ni (OHSAS 18001) almaya hak kazandı. VitrA yetkilileri, OHSAS 18001 belgesini, 29 Aralık 2008 Pazartesi günü İstanbul TOBB binasında düzenlenen törende, TSE Personel ve Sistem Belgelendirme Başkanı Mehmet Bozdemir'den aldı. Dünyada tek çatı altında kurulmuş, kapasitesi en yüksek fabrika olma unvanını taşıyan VitrA Bozüyük Tesisleri; insana, topluma, çevreye saygılı VitrA'nın ortak değerlerini yansıtan “En değerli varlığımız çalışanlarımızdır.” ilkesini, OHSAS 18001 ile tescillemiş oldu. VitrA, tescilli kalite yolculuğuna 90'lı yıllarda başladı. 1992 yılında “ISO 9003 Kalite Belgesi”, 1994'te “ISO 9001 Kalite Belgesi”, 1998'de Türkiye'de ilk, dünyada ikinci olarak “ISO 14001 Çevre Belgesi”, 1998'de “TÜSİAD KALDER Kalite Büyük Ödülü”, 2000'de “EFQM Avrupa Kalite Başarı Ödülü”nü almaya layık görüldü.



Eczacıbaşı Yapı Gereçleri's VitrA Bozüyük plants, completing the documentation and field inspections held by TSE on October 21-23, 2008 with “zero non-compliance”, gained the right to receive the “Occupational Health and Safety Management System Certificate” with OHSAS 18001. VitrA officials received the OHSAS 18001 certificate on Monday December 29, 2008 at a ceremony held in Istanbul TOBB building,

from Mehmet Bozdemir, TSE Personnel and System Certification Head. The motto of “Our most valuable assets are our employees”, which reflects the common values of VitrA, an organization respectful of the human being, the society and the environment; was hence certified with OHSAS 18001 at the VitrA Bozüyük Complex which is the plant with highest capacity installed under a single roof in the world. VitrA started its journey of certified quality in 1990s. VitrA was awarded the “ISO 9003 Quality Certificate” in 1992, the “ISO 9001 Quality Certificate” in 1994, the “ISO 14001 Environment Certificate” which was first in Turkey and second in the world in 1998, the “TÜSİAD KALDER Quality Grand Prize in 1998 and “EFQM Europe Quality Achievement Award” in 2000.



Eczacıbaşı Yapı'ya Metrans Makina'dan eğitim

Akışkan transfer sistemleri ve ekipmanları konusunda Avrupa ve Amerika menşeli yirmiden fazla firmanın Türkiye distribütörü ve satış sonrası hizmet sağlayıcısı Metrans Makine, 13 Ocak 2009 günü Eczacıbaşı Yapı Gereçleri Bozüyük fabrikasında, VitrA ve Karo fabrikalarının işletme ve bakım departmanları çalışanlarına "Seramik Uygulamalarında Pompalar" konulu bir seminer düzenledi. Dört ana bölümden oluşan seminerde, ilk olarak akış bilimi ve pompa tipleri anlatıldı. Hava tahrikli çift diyaframlı pompaların genel özellikleri, pompa performansları ve hava tüketimi hesaplamalarının detaylandırılmasının ardından üçüncü bölümde hava dağıtım sistemlerinden bahsedildi. Katılımcılar, Metrans Makina Servis ve Bakım Departmanı çalışanları eşliğinde pompa parçalama ve toplama işlemlerini kendileri gerçekleştirdiler.

Training by Metrans Makina for Eczacıbaşı Yapı

Metrans Makine, which is the distributor and after sales service provider in Turkey for more than twenty firms of European and US origin in the field of fluid transfer systems and equipment, organized a seminar titled "Pumps in Ceramic Applications" January 13, 2009 at Eczacıbaşı Yapı Gereçleri Bozüyük plant for the employees of operations and maintenance departments of VitrA and Karo plants. Firstly, fluid science and types of pumps were discussed at the seminar comprising four main sections. After discussion of general properties of pneumatic double diaphragm pumps, pump performances and air consumption calculations, the topic of the third part was air distribution systems. The participants carried out pump disassembly and assembly processes themselves accompanied by Metrans Makina Service and Maintenance Department staff.

'Yükselen Değerler' Antalya'da buluştu

Kütahya Seramik, 15-18 Ocak tarihlerinde Antalya Limak Lara Otel'de düzenlediği "Yükselen Değerler Toplantısı" ile Türkiye'nin dört bir yanından gelen 150 satış ortağını bir araya getirdi. Kütahya Porselen San. A. Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral'ın açılış konuşmasıyla başlayan toplantı, Kütahya Seramik Pazarlama ve Satış Müdürü Göksen Yedigöller'in, 2008 yılı genel değerlendirmesi ve 2009 yılı ürün, pazarlama ve satış hedeflerinin sunumu ile devam etti.

Toplantıya konuk konuşmacı olarak Sabah Gazetesi köşe yazarı Yavuz Donat da katıldı. Kütahya Yapı Kimyasalları Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Uğur Kavukçuer, 2008 yılı ürün ve pazarlamada gerçekleştirdikleri yenilikler ile 2009 yılı hedefleri hakkında katılımcılara bilgiler verdi.



'Emerging Values' meet in Antalya

The "Emerging Values Conference" held by Kütahya Seramik at Antalya Limak Lara Hotel January 15-18 took place with participation of 150 sales partners coming from all over Turkey. The meeting which started with the opening speech of Kütahya Porselen San. A. Ş. Chairman of Board of Directors Nafi Güral continued with an overall evaluation of year 2008 and the presentation of year 2009 product, marketing and sales targets by Kütahya Seramik Marketing and Sales Manager Göksen Yedigöller. Yavuz Donat, a columnist with Sabah Newspaper, attended the conference as a guest speaker. Kütahya Building Chemicals Sales and Marketing Vice President Uğur Kavukçuer advised the participants on year 2008 products, the innovations they carried out in marketing and their year 2009 targets.

Through the conference, new series were introduced to Kütahya Seramik sales partners at the showroom where Kütahya Seramik collections are on exhibit.

Çanakkale Seramik & Kalebodur'dan bir ilk

“İnteraktif Destekli Sektörel Sadakat Projesi”

Çanakkale Seramik & Kalebodur tarafından dünyada yapılan ilk “İnteraktif Destekli Sektörel Sadakat Projesi” olan Kaleworks ve Kaletech uygulamaları devreye alındı. Microsoft’un “Türkiye Bilişimle Kalkınıyor Projesi” kapsamında başarı hikâyesi olarak yayımlanmaya hak kazanan proje bayi ağı satış çalışanları ve seramik uygulama ustaları için web üzerinde oluşturulan iki ayrı portalın aktive edilmesi ile hayata geçirildi.

Çanakkale Seramik & Kalebodur, Kaleworks Bayi Çalışanları İletişim Platformu ve Kaletech Usta İletişim Platformu ile değer zincirindeki tüm oyuncularını yakından tanımayı, üreticiden nihai müşteriye kadar akan süreçte etkin değer kattığına inanılan bayi satış çalışanları, seramik ustaları ve sektör profesyonellerinin tümünün kendi aralarında da koordinasyonunu sağlayarak toplamda iş veriminin artmasını ve müşteri memnuniyeti skalasını yükseltmeyi amaçlıyor. Portalın her ikisi de topluluk bazlı sosyalleşme fikrinin geliştirilmesi amacıyla, bu anlamdaki ihtiyaçlara karşılık verebilen Facebook benzeri sosyal iletişim ağı yaratılması ile başladı. İletişim, eğitim, sosyalleşme ve performans geliştirme gibi ana fonksiyonlar üzerine inşa edilen portallar, firma açısından pazar ile çift yönlü etkileşime de olanak sağlıyor. Hem pazarın dinamikleri bire bir operasyonu yöneten ve son kullanıcının satın alma davranışında etkili olan uzmanlar üzerinde güncel takip edilme şansı yakalanmış oluyor, hem de firmanın satış ve pazarlama amaçlı yenilikleri eş zamanlı nihai müşterilere ulaştırıyor. İlgili portallara hizmet vermek üzere kurulan müşteri iletişim merkezi sayesinde, kullanıcılara hem internet üzerinden, hem de telefon ile sürekli destek verilmesi hedefleniyor. Bu sayede platform üyelerinin firmadan ihtiyaç duydukları her an, her konuda yoğun destek alabilmeleri garantileniyor.

Projenin iki farklı yüzü

Kaleworks Bayi Satış Çalışanları İletişim Platformu: Ana bayilerindeki satış temsilcileri ile arasındaki sinerjiyi artırarak ortak kurum kültürü yaratmak, aidiyet duygusunu geliştirmek ve satış performanslarını takip ederek artırmak amacıyla kurulan platform, www.kaleworks.com portalından ulaşmak mümkün. Satış temsilcilerini daha yakından tanımak, onların ürünler hakkında güncel ve doğru bilgi sahibi olmalarını sağlamak, Çanakkale Seramik & Kalebodur tarafından düzenlenen kampanyalardan anında haberdar olup, saha operasyonlarını mükemmelleştirmek için sektörde ilk defa bu kapsamda bir proje hayata geçirilmiş oldu.

Kaletech Usta İletişim Platformu: Ustalarını aynı çatı altında birleştirerek Kaletech Usta İletişim Platformu’nu kuran Çanakkale Seramik & Kalebodur

A first from Çanakkale Seramik & Kalebodur

“Sectoral Loyalty Project with Interactive Support”

The first “Sectoral Loyalty Project with Interactive Support” in the world carried out by Çanakkale Seramik & Kalebodur; the Kaleworks and Kaletech application project, was launched. The project, found worthy of being published as a success story under Microsoft’s “Turkey Develops with ICT Vision” were launched through activation of two separate portals created on the web for dealer network employees and ceramic application tradesmen.



Çanakkale Seramik & Kalebodur elli iki yıllık tecrübesini paylaşmaya başladı. Platform bu paylaşımın, ustaların birikimi ve mesleki tecrübelerinin birleşmesine de olanak sağlayacak. Karşılıklı katma değer yaratacak bir iletişim köprüsü kuracak olan platform, kaplamalık seramik malzemeleri sektöründe son kullanıcının beğenisinde ve mekânların doğru kurgulanmasında müşterilerine fikir veren seramik ustaları aracılığı ile sektöre canlılık getirecek.

Ayrıca Kaletech, seramik sektöründe uygulama sıkıntılarını ortadan kaldırarak müşteri memnuniyetini artırmak, firmanın ürünlerinin daha yakından tanınarak daha doğru uygulanmasını sağlamak ve müşterilerin sesini dinleyerek piyasa koşullarına uygun çalışmalar gerçekleştirmek açısından da önem taşıyor. Projenin ustalarla iletişimi güçlendirmek için kurulan www.kaletech.com internet portalı bir başka amaca daha hizmet veriyor. Son kullanıcı tarafından siteye giriş yapıldığında Türkiye'nin dört bir yanındaki sertifikalı ustaların iletişim bilgilerine ulaşmak mümkün. Sektörde ilk kez yapılan bu uygulama ile nihai müşterinin yaptıracağı seramik uygulaması için eğitilmiş ve tecrübeli ustalara kolay ulaşması hedefleniyor.

Çanakkale Seramik & Kalebodur, with the Kaleworks Dealer Employees Communication Platform and Kaletech Tradesmen Communication Platform, seeks to get to know all players in the value chain closely, enhancing total business productivity by achieving coordination between all dealer sales staff, ceramic craftsmen and sector professionals that is believed to add effective value in the process flowing from the manufacturer to the end consumer and raise the scale of customer satisfaction. Both portals started by creation of a Facebook-like communication network for developing the community based socializing idea which can satisfy such needs. The portal built on main functions like communication, education, socialization and performance development also allows two-way interaction with the market for the firm. This allows day-to-day monitoring of experts who run the operation influencing the buying behavior of the end consumer and also sale and marketing oriented innovations of the firm to reach the end consumer simultaneously. Thanks to the customer communication center established for providing service to the portals, support is given to the user both through the Internet and also by phone continuously; hence, it is guaranteed that platform members can receive strong support on each topic at any moment they need, from the firm.

Two different faces of the project

Kaleworks Dealer Sales Staff Communication Platform:

The platform established for building a common corporate culture, developing the sense of loyalty and monitoring and enhancing sales performance by enhancing the synergy with sales representatives at main distributors may be accessed through the portal www.kaleworks.com. A project of this scope was launched for the first time in the industry to get to know sales representatives more closely, to ensure that they have updated and correct information on products, being notified of campaigns organized by Çanakkale Seramik & Kalebodur instantly and ensuring that field operations are perfect.

Kaletech Craftsmen Communication Platform: Çanakkale Seramik & Kalebodur founding the Kaletech Craftsmen Communication Platform, bringing together these tradesmen under the same roof, started to share its experience over fifty-two years. The platform will allow a combination of the accumulation and professional experience of the craftsmen. The platform, building a communication bridge which will create mutual added value, will vitalize the industry through ceramic craftsmen who will guide their customers in connection with proper set up of spaces and contribute to the end consumer's acquiring a taste in the ceramic tile industry.

Also, Kaletech is important for enhancement of customer satisfaction, eliminating application problems in ceramics industry, ensuring that the products of the firm are known better and applied properly and activities in line with market conditions are carried out listening to the voice of customers. www.kaletech.com internet portal set up for strengthening communication with tradesmen under the project also serves another purpose. Contact details of certified tradesmen all over Turkey may be found when the end consumer accesses the site. Here, the aim is for the end consumer to access trained and skilled master tradesmen easily for his/her ceramic application by this practice carried out for the first time in the industry.



10 bin ton seramik friti üretecek

Emaye fritinde 30 yıllık bir marka olan Gizem Seramik Frit ve Glazür Sanayi A.Ş. ekonomik krize rağmen 2008'i 30 milyon dolar civarında bir ciro ile kapattı. Ürün gamını genişleten, araştırma ve geliştirme (ar-ge) çalışmalarına ağırlık veren Gizem Frit, bu çalışmalar için bir buçuk milyon Avro'luk bir bütçe ayırdı. Türkiye'nin ilk ve tek frit araştırma ve analiz laboratuvarını kuran firma, seramik ve emaye olmak üzere 11 continue fırın ile üretim yapıyor. 5 kıta 30 ülkeye ihracat gerçekleştiren firmanın 2009 hedefi ise on bin ton seramik friti üretmek. Firma, frit kontrolünü ise ar-ge laboratuvarlarında bulunan ısı mikroskobu, gradient fırın ve XRF ile yapıyor.

**Will produce 10,000
tons ceramic frit**

Gizem Seramik Frit ve Glazür Sanayi A.Ş., which is a thirty year old brand on enamel frit, closed 2008 with a turnover of about 30 million Dollars despite the economic crisis. Extending its product range, giving weight to research and development (R&D) activities, allocated a budget of one and a half million Euro for these operations. The firm, which set up the first and only frit research and analysis laboratory in Turkey, is in production with 11 continuous kilns for ceramic and enamel. Year 2009 target of the firm exporting to 30 countries in 5 continents is to produce ten thousand tons of ceramic frit. The firm performs frit control by the heat microscope, gradient kiln and XRF in its R&D laboratories.

Özgünlüğe yeni adımlar

Yaşam alanlarına farklı desen ve renkleriyle, alternatif tasarımlar kazandıran Toprak Seramik, yeni serileriyle de bu değişimini sürdürüyor.

Minimalist tarzıyla, yalınlığı ve farklılığı tek bir ruhta buluşturan Toprak Seramik Sphaera serisi sıra dışı çizgileriyle fark yaratıyor. Küre biçiminde alışlagelmiş formlara aykırı olarak tasarlanan Seri, klasik olan beyaz ve pergamon renkleri haricinde, yoğun ve canlı olarak kullanılmış mürdüm ve bordo renklerle banyolarda farklılık yaratıyor. Sıradanlıktan uzaklaşmak isteyenlerin hayatına Toprak Seramik Tenerife porselen karo serisiyle de yeni bir boyut katıyor. Gizemli bir ortam yaratan özel dokusu ile çekim merkezi olan seri, parlak ve yarı parlak yüzey alternatifleri ile her zevke uygun bir dünya yaratıyor. 45x45 cm ve 30x60 cm ölçü seçenekleri, mozaik bordürlerle daha karakteristik bir kimliğe bürünüyor. Toprak Seramik'in bir başka porselen karo serisi ise Sardinia. Doğa desenleri ve eşsiz yaprak dokusu, mekânın atmosferini pozitif enerjiyle dolduruyor. Hem iç, hem de dış mekânda kullanılabilen Sardinia serisi, zengin ölçü alternatifleriyle ideal çözümler sunuyor. 33x33 cm, 45x45 cm ve 30x60 cm seçenekleri, fonla mükemmel bir uyum içerisindeki dekor ve bordürleri ile ayrıcalığı seven herkesle buluşuyor. www.toprakseramik.com.tr



Sphaera



Sphaera

New steps towards originality

Toprak Seramik, offering alternative designs for living spaces through different patterns and colors, continues this trend with its new series

The Toprak Seramik Sphaera series, bringing together plainness and distinction in a single soul with its minimalist style creates a difference with its out of ordinary lines. The series designed in contrast to the traditional global forms creates this difference in bathrooms with purple and burgundy colors outside the classical white and pergamon. Toprak Seramik adds a new dimension to the lives of those who wish to get away from the ordinary also with the Tenerife porcelain tile series. The series, which is a focus of attention with its special texture creating a mysterious setting, generates a world fit for all tastes with its glossy and semi-glossy surface alternatives. The 45x45 cm and 30x60 cm dimension options take on a more characteristic identity, thanks to mosaic border tiles. Yet another porcelain tile series of Toprak Seramik is the Sardinia. The nature patterns and the unique leaf texture fills the atmosphere of the space with positive energy. The Sardinia series, which may be used in interiors or exteriors offers ideal solutions, thanks to its rich size options. The 33x33 cm, 45x45 cm and 30x60 cm choices are for everyone with discerning taste, with its decorative and border tiles in perfect harmony with the background. www.toprakseramik.com.tr

Deterjan sarfiyatına son

Su tasarruflu teknolojiyi, Extra Clean teknolojisiyle birleştiren SEREL, yeni banyo takımı Delta ile işlevselliği en üst noktaya taşıyor. Hem küçük, hem de büyük banyolara yönelik olarak tüketicilerin karşısına farklı boyutlarla çıkan Delta, su tasarruflu teknolojisinin yanı sıra Extra Clean özelliğine sahip. Extra Clean teknolojiyle üretilen ürünler, kimyasal temizleyicilere gerek duyulmadan sadece su ile kolayca temizlenebiliyor. Bu teknoloji lavaboya ayrıca maksimum ölçüde pürüzsüzlük ve parlaklık kazandırıyor. Elginkan Topluluğu'nun AR-GE uzmanlarınca su tasarruflu olarak tasarlanan SEREL'in Delta Takım Klozeti ise rezervuarın temizlik fonksiyonunu daha az suyla gerçekleştiriyor. Delta Takım Klozeti, 4,5 litre su ile tam temizleme fonksiyonunu yerine getiriyor. 4 kişilik ve çalışan bir ailenin evinde her bir aile bireyinin klozeti günde ortalama 5 defa kullandığı varsayıldığında, yıllık su tasarrufu 10 bin 800 litreye ulaşıyor. www.eca.com.tr

No more detergent waste

Combining water savings technology with Extra Clean carries functionality to its maximum point with its new bathroom set Delta. Facing the consumers in different dimensions for small and large bathrooms, has the extra clean feature in addition to its water saving technology. Wares produced by Extra Clean technology may be cleaned easily only with water without requiring chemicals. This technology also affords maximum smoothness and shine to the basin. Serel's Delta series toilet bowl designed with water saving feature by Elginkan Group's R&D specialists on the other hand, achieves the cleaning function of the tank with less water. The Delta Series toilet bowl performs full cleaning using 4.5 liters of water. Assuming that each individual uses the bowl five times on the average in the home of a working family of 4, the yearly water savings reach 10,800 liters. www.eca.com.tr



Binlerce renk “Rainbow Plus” da...

Zengin renk seçeneği, farklı ebat-yüzey yapısı, modüler özelliği, kolay temizlenebilir ve antibakteriyel seçeneği ile Çanakale Seramik&Kalebodur'un yeni ürün serisi Rainbow Plus System, kullanıldığı mekânlara profesyonel çözümler sunuyor.

Yetmişin üzerinde renk seçeneği bulunan, boyut seçenekleri açısından da zengin olan Çanakale Seramik&Kalebodur'un yeni serisi Rainbow Plus, aynı zamanda modüler özellik de taşıyor. 2,5x2,5 cm'den 30x30cm'e kadar farklı boyutlarda olan Rainbow Plus'in opsiyonel olarak sunulan özelliklerden biri olan kolay temizlenme özelliği/easy clean, seramik yüzeyinde kullanılan suyun yüzeyden daha hızlı akmasını sağlıyor, ürünün dayanıklılığı artarken, yüzeylerin bakımı da kolaylaşıyor. Anti-bakteriyel yüzeyli seramikler, bakteri oluşumunu yüzde 99 azaltan sızdırmaz kaplanıyor. Rainbow ürün serisinde opsiyonel ola-

rak sunulan sırt kaplama özelliği sayesinde seramik karo yüzeyinde 24 saate kadar yüzeyde gelişen bakteri popülasyonunda ciddi azalmalar görülüyor. Serinin, mat, parlak ve kaydırmaz/anti-slip yüzey seçenekleri bulunuyor. Su emme derecesi yüzde 0,5'in altında olması nedeniyle de bu yeni ürün serisi donmaya karşı dayanıklı. Seride tüm ebatlar 6 mm kalınlığında ve sadece 30x30 ebadı 7,8 mm olarak üretiliyor. Bütün mozaik ürünler, 30x30cm'lik arkadan uygulanmış plastik file taşıyor. Bu özelliği de yeni serinin dış mekân kullanımında verimlilik, uygulamada ise kolaylık getiriyor. www.kaleseramik.com.tr

Thousands of colors at “Rainbow Plus”...

Çanakkale Seramik&Kalebodur’s new product series, the Rainbow Plus System offers professional solutions to spaces it is used in with rich color options, its distinct sizes and surface structure, modular feature and easy-to-clean and anti-bacterial choices.

Çanakkale Seramik&Kalebodur’s new series, Rainbow Plus, which offers more than seventy color options, also rich size-wise, offers modularity at the same time. The optional easy clean feature of Rainbow Plus which comes in sizes ranging from 2,5x2,5 cm to 30x30 cm ensures the water used on the ceramic surface to flow faster, increasing the durability of the product, making easier to maintain the surfaces. The anti-bacterial surface ceramics are applied glazing which reduces bacterial formation by 99 percent. Thanks to this glazing feature offered as an option in the Rainbow product series, serious reductions are achieved in the population of bacteria growing on the surface up to 24 hours on the surface of tiles. The series offers matt, glossy and anti-slip surface options. This new product line also is frost resistant as its water absorption is under 0.5 percent. All sizes in the series are 6 mm thick with only size 30x30 coming in 7.8 mm thick. All mosaic wares have 30x30cm back mount plastic mesh. This feature contributes to efficiency in exterior use and ease of application for the new series. www.kaleseramik.com.tr



Yumuşak yüzeyli banyo küveti

Ödüllü Tasarımcı Marc Sadler’in motosiklet selesinin yapıldığı materyal ile tasarladığı soft, yumuşak çizgilerden oluşan bir tasarımı gerçek yaptı. Yumuşak yüzeyli banyo küveti... Patenti Ideal Standard’a ait olan Soft küvet, sıcak suyla temas ettiğinde yumuşayan yapı ve materyaller kullanılarak, parçalı kalıp yöntemiyle üretildi. Dıştaki polyester kaplamasıyla, ürüne yumuşaklık veren poliüretan yapıyı koruyarak, maksimum yumuşaklıkta genişleme etkisi yarattı. Yeni nesil bir küvet olan Soft’da kullanılan materyal daha kaygan, akriliğe göre çok daha esnek ve dayanıklı. Soft küvet ile su, normalden iki kat daha fazla süre sıcak kalıyor. Dâhili hava jetleri ile masaj yaparak yorgunluğunu alan Soft, eğilimli zarif çizgileriyle dikkate çekiyor. www.ecebanyo.com, www.idealstandardturkey.com

The soft surface bathroom tub

Soft, the brain child of the prized designer Marc Sadler from materials motorcycle seats are made of, brought to life a design comprising of soft lines. A bath tub with a soft surface... The Soft tub, which is patented by Ideal Standard is produced by the piece mould technique using a structure and materials softening upon contact with hot water. The exterior polyester covering and the polyurethane structure giving softness to the product create an expansion effect at maximum softness. The material used in Soft which is a new generation bath tub is more slippery and much more flexible and durable compared with acrylic. With Soft tub, water stays hot two times longer than the normal. Soft, which relaxes the user by interior air jet massage, draws attention with its sloped elegant lines. www.ecebanyo.com, www.idealstandardturkey.com



PuraVida

Doğal yaşamın modern yorumu

Banyoları yaşam alanlarına dönüştüren ürünleriyle Duravit, doğadan ve duygulardan esinlenilerek tasarladığı lavabolarıyla hayat katmaya devam ediyor.

Duravit, Vero ve 2nd Floor banyo serileri içinde yer alan şık lavabolarıyla her zevke hitap ediyor. Vero'nun 50, 60, 80 ve 100 cm'lik el yıkama lavaboları, tezgâh üstü lavaboları ve mobilya lavaboları, karakteristik iki ayaklı krom çerçevelerinin yanı sıra banyo mobilyaları ile muhteşem bir uyum sergiliyor. Dikdörtgen formuyla banyolarda yerini alan Vero lavabolarla uyumlu tezgâh ve dolap üniteleri olan özel olarak tasarlanan Fogo banyo mobilyası serisi, tezgâh üstü lavabolar ve mobilya lavaboları için destekleyici rolü üstleniyor. "Özel Cennet" mimari konsepti ile Sieger Design'in tasarladığı 2nd Floor banyo serisi dikdörtgen lavabolar, özel olarak geliştirilmiş olan mat inoks lavabo içi dizaynı ile banyolarda yerini alıyor. Mevcut mat inokstan daha kalın olan ve kolay temizlenen bu özel dizayn; 60, 70 ve 80 cm genişliğindeki lavabolar ile 52,5 ve 58 cm genişliğindeki tezgâh altı lavaboları, 58 cm genişliğindeki etajerli lavabo ve 120 cm genişliğindeki ikili lavaboları süslüyor. Lavabo yelpazesinde 40 cm'lik el yıkama lava-

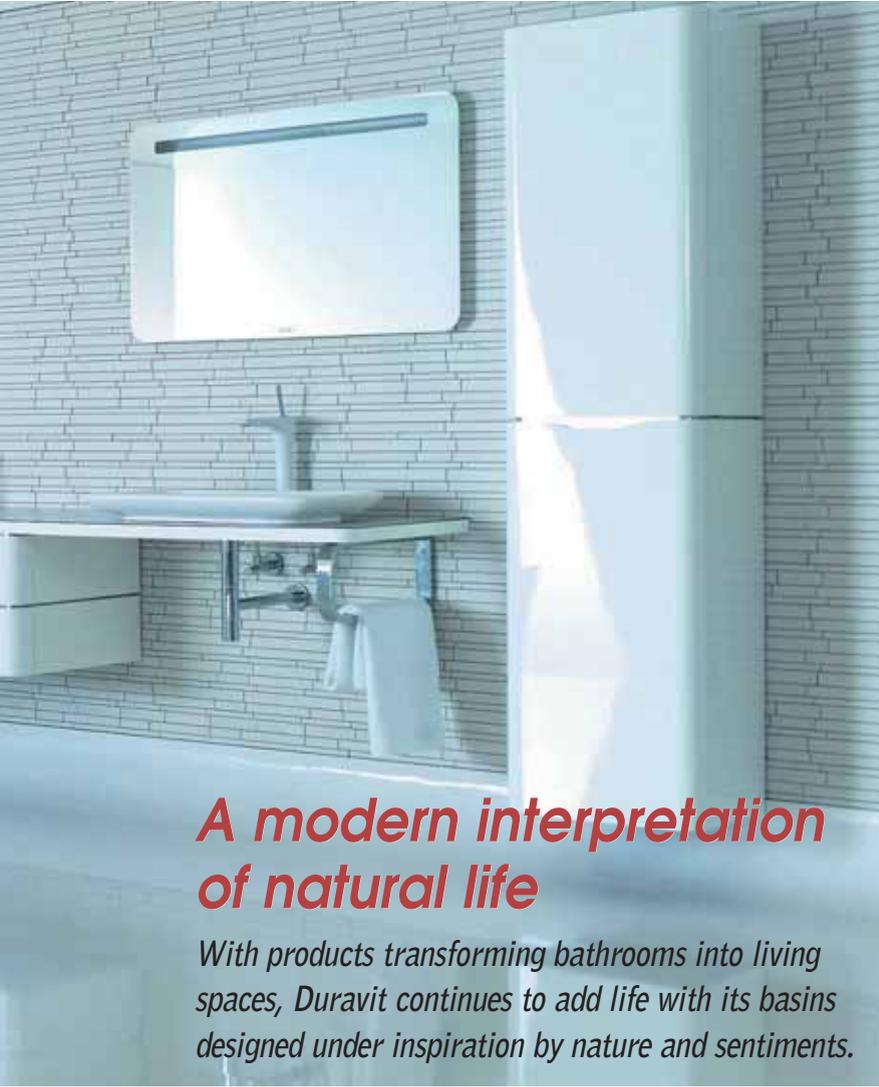


Pool

bosundan 120 cm genişliğinde double lavaboya kadar farklı ebat seçenekleri bulunuyor.

Kuzey Amerika Lakota yerlilerinin dilinde "terleme" ya da "ter odası" olarak adlandırılan "Inipi" Duravit'in ilk sauna serisine ismini verdi. 20 yılı aşkın süredir, uluslararası tasarımcılarla çalışan Duravit, "PuraVida"da Hansgrohe ile iş birliği yaptı ve ortaya Phoenix Design serisi çıktı. Bataryalar, seramik, küvet ve mobilya eşsiz, gelişmiş bir süreklilik oluşturmak için bir araya geldi. Banyoda köpük zevki için Duravit Pool serisi, sauna keyfi için de Duravit Inipi serisi tüm ihtiyaçlara cevap veriyor.

www.duravit.com.tr



A modern interpretation of natural life

With products transforming bathrooms into living spaces, Duravit continues to add life with its basins designed under inspiration by nature and sentiments.

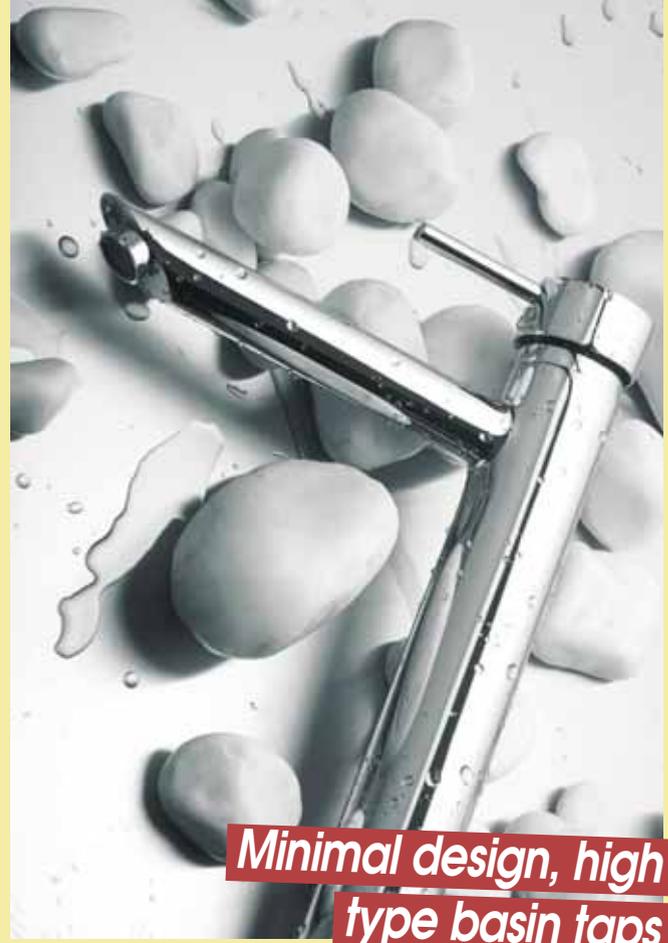
Duravit addresses all tastes with the elegant basins in the Vero and 2nd Floor bathroom series. Vero's 50, 60, 80 and 100 cm hand washing basins, countertop sinks and furniture basins display a magnificent harmony with their bathroom furniture alongside of the characteristic two-pedestal chrome frames. The Fogo bathroom furniture series designed specifically with counters and cabinets matching the Vero basins with rectangular forms acts as a support for the counter top and furniture basins. The rectangular basins in the 2nd Floor bathroom series designed by Sieger under the "Special Paradise" architectural concept has special developed matt inox basin interior design. This special design, which is thicker than the presently used matt inox which is easy to clean, enhances 60, 70 and 80 cm wide basins, 52.5 and 58 cm wide under counter basins, 58 cm wide dresser basins and 120 cm wide dual basins. There are size options ranging from the 40 cm hand washing basin to the 120 cm wide dual basin offered in the spectrum.

"Inipi", which means "sweating" or "sweat room" in the language of North American Lakota Indians gave its name to the first sauna line of Duravit. Duravit, which has been working with international designers for over 20 years, collaborated with Hansgrohe in "PuraVida" which lead to the birth of Phoenix Design series. Taps, ceramics, tubs and furniture come together to create a continuum. In the bathroom, the Duravit Pool series satisfies all needs for the pleasure of bubbles and the Duravit Inipi series does the same thing for sauna enjoyment.

www.duravit.com.tr

Minimal tasarım, yüksek tip lavabo bataryaları

Banyolarda estetik ve işlevselliğin ön plana çıktığı günümüzde, deliksiz lavabolarda kullanılmak üzere geliştirilen E.C.A'nın minimal tasarımlı yüksek tip lavabo bataryaları, estetik tasarımlarıyla banyolarda fark yaratıyor. Jody, Mix Minimal, Delta, Quadrille ve Astro serileri ile estetik açıdan farklı ve zarif birden fazla modeli ile tüketicilerin karşısına çıkan E.C.A'nın yüksek tip minimal lavabo bataryaları, bağımsız parçalar halinde montajlanabiliyor. Ürünün, lavaboların konumuna göre, tezgâh üstüne bağımsız parçalar olarak montajlanması kullanıcılarına görsel ve mimari açıdan birden fazla alternatif sunuyor. Aynı zamanda su tasarruflu olarak üretilen bataryalar, kullanıcısının su faturasını yüzde 55'e ulaşan oranlarda düşürüyor. www.eca.com.tr



Minimal design, high type basin taps

E.C.A.'s minimal design high type basin taps developed for use in fault free basins at current times where aesthetics and functionality are emphasized in bathrooms create a difference in bathrooms with their aesthetic designs. E.C.A.'s high type minimal basin taps facing the consumer with multiple models each different and elegant with Jody, Mix Minimal, Delta, Quadrille and Astro series, may be assembled as stand-alone units. The products assembled as stand-alone pieces on top of the counter depending on the location of the basin offers the user multiple visual and architectural options. The taps manufactured with the water saving feature reduce the water bill of the consumer by up to 55%. www.eca.com.tr



Dairenin dörtgen modeli; Vitroya

Dairesel ve dörtgen hatlara sahip Vitroya, banyolarda mobilya ruhunu uyandıran Satori, Creavit'in yaşam alanlarına farklı çözümler getiren iki yeni ürünü...

Geometrinin iki modelini de bir arada barındıran Creavit Vitroya, naif kenarların, keskin dokunuşlarla pekiştirilmesini mümkün kılıyor. Hem dairesel, hem de dörtgen hatlara bir arada sahip olan Vitroya, farklı ebat kombinasyonlarıyla değişen ihtiyaçlara optimum çözümler sunuyor. Rezervuarla kullanılan "back to wall" ve "full back to wall" klozet çeşitlerine yeni eklenen asma klozet ve tek kullanılan "back to wall klozet" ile ürün gamı genişleyen takımın parçaları, "bide" ile tamamlanmış oluyor. Creavit'in bir başka ürünü ise Satori banyo mobilyası, kullanım kolaylığı ve dekoratif görüntü adına banyosunda fark yaratmak isteyen kullanıcılara çözümler sunuyor. Takımın çifte unsuru alt ve üst dolap modüllerinin tamamlayıcısı geniş ayna, modern banyolarda mobilya ruhunu uyandırıyor. Farklı lavabo çeşitlerine entegre dizaynı ile ihtiyaçlara en uygun çözümü üreten Satori, "Abanoz" ve "Erik" alternatiflerinin beyaz kapaklar ile sağladığı bütünlük ile banyolara ahenk getiriyor. www.creavit.com.tr





The rectangular model of the circle: Vitroya

With circular and rectangular lines, Vitroya; and inspiring the spirit of furniture in bathrooms, Satari, are Creavit's two new products bringing different solutions to living spaces.

Creavit Vitroya, accommodating both two models of geometry makes reinforcing of naïve edges with sharp touches possible. Having both circular and also rectangular lines, Vitroya offered optimum solutions for changing needs, with different size combinations. The suspended bowl newly added to "back to wall" and "full back to wall" bowls used with tanks and the back to wall bowl used stand-alone expand the product range of the series which is complemented with the bidet. Yet another product by Creavit, the Satori bathroom furniture, offers solutions to users desiring to create a difference in their bathrooms in terms of ease of use and decorative look. The broad mirror which complements the double elements of the series, the bottom and top cabinet modules wakes the spirit of furniture in modern bathrooms. Satori, generating the solution best fitting the needs with its design integrated to different types of basins, brings harmony to bathrooms with the wholeness achieved by the "Ebony" and "Plum" options with white covers. www.creavit.com.tr

Momentum ile doğayı yanınızda hissedin...

Çanakkale Seramik & Kalebodur doğadan ilham alan ürünlerine bir yenisini daha ekliyor. Mekânlara doğanın gizemli güzelliği ve estetiğini taşımayı hedefleyen doğal taşta yakın, quarzite dokulu Momentum Serisi, 30x60 cm ve 60x60 cm boyutlarında porselen karo olarak üretiliyor. Altı farklı renk alternatifi ile yumuşak yüzey dokusu ve strüktürsüz bir görünüme sahip seri, zemin ve duvarlarda kullanıma imkân veriyor. Kemik, krem, moka, sütlü kahve, gri, ve siyah renklerde tüketicinin beğenisine sunulan Momentum Serisi; evlerin banyo, antre, yatak odası ve oturma odalarının yanı sıra restoran, mağaza, otel, ofis ve alışveriş merkezlerinin yer ve duvar kaplamasında ideal bir ürün olarak öne çıkıyor. www.kale.com.tr

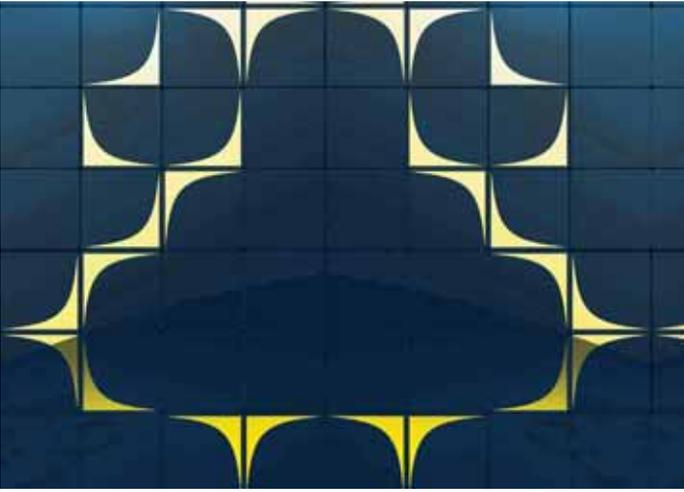


Feel the nature beside you with Momentum...

Çanakkale Seramik & Kalebodur adds yet another one to its nature inspired products. The Momentum Series with natural look quartzite texture aiming at carrying the mysterious beauty and aesthetics of nature to spaces, is produced as porcelain tiles of 30x60 cm and 60x60 cm. The series, which has a soft surface texture and a non-structured look with six different color choices, allows usage on floors and walls. The Momentum Series, which comes in bone, cream, mocha, cafe latte, gray and black comes to the forefront as an ideal product for floor and wall tiles of restaurants, stores, hotels, offices and shopping centers in addition to residential bathrooms, lobbies, bedrooms and living rooms. www.kale.com.tr

Kültürel mirasımızın zengin formlarına yeni yorum: Orientile

Dünyaca ünlü Türk Tasarımcı Can Yalman, Osmanlı ve Selçuklu kültürlerinin zengin formlarını Orientile Koleksiyonu ile Çanakkale Seramik & Kalebodur için yeniden yorumlayarak görsel biçim zenginliğini seramiklere taşıdı.



Görkemli mimari yapıları süsleyen taş, çini ve ahşap işlerinin, kitapları, duvarları, ipek kaftanları sanat eserine dönüştüren, tarihe tanıklık etmiş geleneksel motiflerin formları, Orientile Koleksiyonu ile yeniden yorumlandı. Üç farklı seriden oluşan Orientile Koleksiyonu ile Can Yalman, zengin kültürel formlardan, modernize edilen çizgilere geçişler yaparak, tek bir formdan yaratılan farklı kompozisyonları ve geometrik biçimiyle koleksiyonda çağdaş bir estetiklik yakalıyor.

Aya Sofya'ya ithafen verilen ismiyle "Aya Serisi", petrol mavisi, beyaz, bordo, bej, kahve-gri ve siyah renk alternatifleri ve kendine has geometrisi ile 11,5 x 19,5 cm ebatlarıyla mimariye yeni bir boyut kazandırıyor. Tek bir dörtgen formun birleşiminin oluşturduğu geometrik bezeme zenginliği ile Feza Serisi", Can Yalman'ın farklı tasarım anlayışıyla birleşiyor. 16 x 18,5 cm boyutuyla, el işçiliğine has inceliği yansıtan seri, tek bir karonun oluşturduğu altıgen geometrik ritmi, petrol mavisi, beyaz, bordo, bej, kahve-gri ve siyah renk alternatifleri ile çağdaş bir mimariye hayat veriyor. Geçmişten günümüze kadar, taş, çini, ahşap ve kumaş sanatları gibi, bütün süsleme alanlarının vazgeçilmez bir ögesi olan "Rumi" motifli "Rumi Serisi" de Can Yalman'ın tasarımıyla hayat buluyor. Seri beyaz, siyah, altın ve platin renkleriyle, 20x20 cm ebatlarında karolardan oluşuyor. www.e-kale.com.tr

A new interpretation for the rich forms of our cultural heritage: Orientile

World famed Turkish designer Can Yalman carried the richness of visual shape to ceramics, reinterpreting the rich forms of the Ottoman and Seljuki cultures for Çanakkale Seramik & Kalebodur with the Orientile Collection.

The forms of traditional motifs which used to decorate magnificent agricultural masterpieces transforming stone, china and wood works, books, walls and silk kaftans into works of art while observing history were re-interpreted in the Orientile Collection. Can Yalman, making transitions from rich cultural forms to modernized lines with the Orientile Collection comprising three different series, captures contemporary aesthetics in the collection with different composition and geometric forms created out of a single one. The "Aya Series" inspired by Hagia Sophia adds a new dimension to architecture with its 11.5 x 19.5 size and the petroleum blue, white, burgundy, beige, brown-gray and black color options and its original geometry. The Feza Line combines with Can Yalman's different design concepts thanks to the geometric decoration wealth formed by the combinations of a single rectangular form. The series reflecting the finesse of hand work with its 16 x 18,5 cm size gives life to a contemporary architecture with its hexagonal geometric rhythm formed by a single tile and petroleum blue, white, burgundy, beige, brown-gray and black color choices. The "Rumi" series with the motif "Rumi", which is an indispensable element of all fields of decoration like stone, china, wood and textile arts through history, comes to life by Can Yalman's design. The series comprises 20x20 cm tiles in white, black, gold and platinum. www.e-kale.com.tr



Banyolarda yalınlık ve zarafet

Bağımsız parçalar olması nedeniyle üzerine konuldukları tezgahın kolaylıkla şekillendirilmesine imkan sağlayan SEREL'in minimal lavaboları, sade çizgileriyle banyolara huzur ve keyfi bir arada sunuyor. Tezgah üzerinde kullanılan geleneksel lavabo anlayışından farklı olarak, çeşitli geometrilere tasarlanan SEREL'in yeni minimal lavabo serisinin lavabo seçenekleri; kare, dikdörtgen, üçgen, üçgen ayaklı ve dairesel formlardan oluşuyor. SEREL'in minimal lavabolarının bir diğer en önemli özelliği ise işlevselliği. Minimalist akımın etkisinde tasarlanan banyo mobilyalarıyla kullanılan SEREL'in yeni seri lavaboları "tek batarya delikli" veya "batarya deliksiz" olarak üretiliyor. www.eca.com.tr

**Plainness and elegance
in bathrooms**

SEREL's minimal basins which allow easy shaping of the counter on top of which they are placed as they are stand-alone pieces, offer the bathrooms peace and pleasure together, thanks to their plain lines. In contrast to the traditional counter top basin concept, the options of SEREL's new minimal basin series designed in various shapes are square, rectangular, triangular, triangle pedestal and circular. Another very important feature of SEREL's minimal basins is functionality. SEREL's new series basins used jointly with the bathroom furniture designed under the influence of the minimalist trend are produced either with "single tap hole" or "no hole tap". www.eca.com.tr



Basics'ten zengin çözümler

Rich solutions from Basics

Basics serisi, banyoların temel ihtiyaçlarını karşılayan farklı ebattaki lavaboları, 2 klozet seçeneği ve seriyi tamamlayan akrilik ürünleri ile genişlemeye devam ediyor.

Kale ve Can Yalman işbirliğinden doğan Basics serisine son olarak eklenen akrilik küvet, tasarım ve konforuyla beğeni topluyor. Basics serisinin geometrik çizgileri, Basics küvetin ana hatlarını oluşturuyor. Küvetin 45 cm yüksekliği ve şiş uzanma boşluğu, özellikle otel gibi toplu kullanım alanlarındaki fazla su tüketimini azaltıyor. 170x70 cm ebadındaki küvet için geliştirilen ön ve yan paneller, tasarımda estetik bir bitiş yaratıyor. Serinin "standard" lavaboları zengin ebat seçenekleri ve lavabolarla bütünlük sağlayan yarım ve kolon ayak opsiyonları, spor salonlarının dinamizmine uyum sağlıyor. 60x35 cm ebadındaki dar lavabo, 45x45 cm ebadındaki köşe lavabo, 55x30 cm ebadındaki etajerli asimetrik lavabo gibi alternatifler her tür mimari çözüme olanak sağlıyor. Serinin "universal" klozeti, alttan ya da yandan çıkışlı olarak monte edilebilme özelliğine sahip ve toplam derinliği 61 cm. Ayrıca 3/6 lt iç takım ile sunulan klozet, suyun tasarruflu kullanımına imkan veriyor. Serinin universal asma klozeti, yerden 8 cm yüksekliği sayesinde temizliği kolaylaştırırken, banyoda hijyen sağlanmasına yardımcı oluyor. www.kalebanyo.com

Basics line continues to expand with different sized basins satisfying the basic requirements of bathrooms, 2 toilet bowl options and acrylic products complementing the series.

The acrylic tub, most recently added to the Basics line born out of Kale and Can Yalman collaboration, draws attention with its design and comfort. The geometric lines of the Basics series comprise the outlines of the Basics tub. The 45 cm height and shallow extension space of the tub reduces excessive water consumption especially in collective spaces like hotels. The front and side panels developed for the tub which comes in size 170x70 cm creates an aesthetic finish on design. The "standard" basins of the series match the dynamism of sports halls, thanks to rich size options and semi and column pedestal options integrating with basins. Options like 60x35 cm narrow basin, the 45x45 cm corner basin and the 55x30 cm dresser asymmetrical basin allows almost any architectural solution. The "universal" toilet bowl of the series may be mounted with bottom or side outlets and has a total depth of 61 cm. Also; the bowl, offered with a 3/6 liter inner set, allows water to be used economically. The universal suspended bowl of the series makes the bathroom more hygienic, facilitating cleaning as it stands 8 cm above the floor. www.kalebanyo.com

Sahra ölu'nün büyüü mekânlarda

Çanakkale Seramik & Kalebodur'un profesyonel ve seçkin yapılar için tasarladığı Sahara Serisi, doğal taş görünümü lü porselen olarak üretiliyor ve hem mat, hem de parlak yüzey seçeneklerini sunuyor. Kullanıldığı mekân ve yüzeye bağlı olarak 60x120, 30x120, 60x60, 30x60 ve 15x60 cm ölçü seçenekleri sunan Seri, şıklığı ve dayanıklılığı birleştirmeyi başarıyor. Ayrıca 2,5x5 ve 5x5 cm kesme mozaikleri de seriye dekor olarak zenginlik katıyor. Hâlihazırda kemik, bej, kahve, gri ve antrasit renklerde tüketicinin beğenisine sunulan Sahara Serisi; iç ve dış mekân olmak üzere alışveriş merkezleri, oteller, mağazalar, iş merkezleri, restoranlar ve kafeler için dış cephe kaplamasında özgün bir alternatif arayanlara hitap ediyor. www.e-kale.com.tr



The Shara magic in interior spaces

The Shara Series designed by Çanakkale Seramik & Kalebodur for professional and distinguished buildings is produced in natural stone look porcelain, offering both matt and also glossy surface options. The series, offering 60x120, 30x120, 60x60, 30x60 and 15x60 cm dimension options depending on the place and surface it is used, manages to combine elegance and durability. Also, 2,5x5 and 5x5 cm cut mosaics add decorative richness to the series. The Sahara Series presently marketed in bone, beige, brown, gray and anthracite colors is for those who seek an original alternative in exterior covering for shopping centers, hotels, stores, office buildings, restaurants and cafés. www.e-kale.com.tr



Nostaljik bir tasarım; Salvia

Modern teknolojsi ve zengin ürün seçenekleri ile tüketicilerin beğenisine hitap eden Kaleplus, nostaljik bir görünüm ve gelekselin sıcaklığını Salvia ile mutfaklarınıza taşıyor. Eskitilmiş ahşap görünümü ve cam kapakları ile geleneksel yaşam tarzından esintiler taşıyan Salvia, katlanır kapakları ve zengin modülleri ile kullanım kolaylığı sağlarken, Amerikan ceviz kaplaması ile göz dolduruyor. Akriik tezgahı ile farklı renk ve yüzey seçenekleriyle sunulan Salvia, aynı zamanda zengin modül, yüzey, renk, aksesuar seçenekleri ve ada ünitesi ile ergonomi, fonksiyonellik ve estetiği bir arada sunuyor. www.kaleplus.com

A nostalgic design: Salvia

Kaleplus, addressing the taste of consumers with its modern technology and rich product options, carries a nostalgic look and the warmth of the traditional to your kitchens with Salvia. Salvia, bearing traces of the traditional lifestyle with its distressed wood look and glass covers not only affords ease of use with its folding covers and rich modules, but also comes to attention with its American walnut venier. Offered to the market in varying color and surface options for its acrylic counter; Salvia also offers ergonomics, functionality and aesthetics together at the same time with its rich module, surface color and accessory options and island units. www.kaleplus.com



Resmi Gazete'den mevzuat özetleri

Legislation excerpts from Official Gazette

Türkiye Seramik Federasyonu yayın organı Seramik Türkiye Der-gisi, "Mevzuat" bölümüyle, sektörü yakından ilgilendiren yasa, yönet-melik ve tebliğleri, kısacası gözden kaçırmaya müsait ayrıntıları payla-şmaya çalışacak. Bu sayfaları hazırlarken "Resmi Gazete"nin ilgili sa-yılarını okuyucularına aktarırken, sektör temsilcilerinin de dikkatine su-nacak. Resmi Gazete'nin 6 Ocak 2009 tarihli sayısında Gümrük Ge-nel Tebliği (Tecil ve Taksitlendirme) yayınlandı. Yayınlanan tebliğin amacı, 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanu-nun 48.maddesinde düzenlenen tecil ve taksitlendirme müessesesin-den, zor durumda olan borçluların yararlanarak gümrük idarelerine olan borçlarını ödeyebilmelerine imkan tanımak ve amme alacakları-nın bir an önce Hazine'ye intikalini sağlamak. Tebliğde taksit süresi ve uygulanacak faiz oranları ile ilgili diğer hususlarda açıklanıyor.

Kısa Çalışma ve Kısa Çalışma Ödeneği Hakkındaki Yönetmelik, 13 Ocak 2009'da yayınlandı. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından yayınlanan yönetmelik "25/8/1999 tarihli ve 4447 sayılı İş-sizlik Sigortası Kanunu'na göre sigortalı sayılan kişileri hizmet akdine tabi olarak çalıştıran işverenin, genel ekonomik kriz veya zorlayıcı se-beplerle işyerindeki haftalık çalışma sürelerini geçici olarak önemli öl-çüde azaltması veya işyerinde faaliyeti tamamen veya kısmen geçici olarak durdurması hallerinde, talebinin uygunluğunun Bakanlıkça tes-piti ile işçilere kısa çalışma ödeneği ödenmesine ilişkin usul ve esas-ları" düzenliyor. Kısa çalışma ödeneğinden yararlanma koşulları, öde-neğinin miktarı ve ödenmesi, ödeneğin kesilmesi ve kısa çalışmanın erken sona ermesi konuları da yönetmelikte açıklanıyor. 14 Ocak 2009 günü yayınlanan Resmi Gazete'de Türkiye Cumhuriyeti ile Gür-cistan Arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması'nı ve Türkiye Cumhuri-yeti Gümrük Müsteşarlığı ile Rusya Federasyonu Federal Gümrük Servisi Arasında Gümrük İşlerinin Basitleştirilmesine İlişkin Protokol yayınlandı. 15 Ocak 2009'da yayınlanan Resmi Gazete'de "2009 Ya-tırım Programı" yer aldı.

17 Ocak 2009 günü Resmi Gazete'de, Başbakanlık Gümrük Müs-teşarlığı'ndan "Gümrük Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" yayınlandı. Bu yönetmelik, "31.05.2002 tarihli ve 24771 (Mükerrer) sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Gümrük Yönetmeli-ği'nin 180 inci maddesinin birinci ve üçüncü fıkralarının değiştirildiği" belirtiyordu. Bu değişiklik yönetmelikte şöyle yer alıyordu: "Fiziki mu-ayene; a) Tam muayene, b) Kısmi muayene, c) Haricen muayene, yöntemleri kullanılarak ve muayene şekli beyanname üzerinde göste-rilerek yapılır. Bu yöntemlerden hangisinin kullanılacağı bilgisayar sis-temi tarafından risk kriterlerine göre otomatik olarak belirlenmediği takdirde, fiziki muayene ile görevli muayene memurunca eşyaya gö-re belirlenir. Bilgisayar sistemi tarafından belirlenen haller saklı kal-mak üzere fiziki muayene; eşyanın cinsinde rejim veya vergi değişik-liğini gerektirir bir husus veya bir şüphe hali olması, faturasında ve vergi tahakkukunu veya ticaret politikası önlemlerini etkileyecek diğer belgelerde kazıntı ve/veya silinti olması; beyanname kapsamı eşya ve beyan sahibi hakkında imzalı ve adresli bir ihbar bulunması halle-ri dışında işletme memurunun huzurunda haricen veya kısmen yapı-lır. Bilgisayar sistemi tarafından haricen veya kısmi muayene olarak belirlenen haller dahil, haricen veya kısmen yapılan muayenenin tam muayeneye dönüştürülmesi halinde beyan sahibi de bu muayenede bulunabilir."

20 Ocak 2009 günü Resmi Gazete'de ise "Avrupa Topluluğu'nun 'Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı'nın (2007/2013) Giri-şimcilik ve Yenilik Özel Programı'na Türkiye Cumhuriyeti'nin Katılımı Konusunda Türkiye Cumhuriyeti ile Avrupa Topluluğu arasında Muta-bakat Zaptı" yayınlandı. Resmi Gazete'de sektöre ilgili olduğunu dü-şündüğümüz yasa, yönetmelik ve tebliğlere www.basbakanlik.gov.tr adresinin "Resmi Gazete" linkinden ulaşmak mümkün.

Turkish Ceramics Federation's publication body Seramik Türkiye Ma-gazine will share with its readers laws, regulations and directives closely concerning the industry; in short, details which may be missed, in its "Re-gulations" section. When preparing these pages, the applicable issues of the Official Gazette will be conveyed to readers in general and especially to the attention of sector representatives. In Official Gazette's issue dated January 6, 2009, Customs General Directive (Deferment and Installments) was published. The purpose of the published directive is to allow debtors in distress, to make use of the deferment and installation institution set out in Article 48 of Act no. 6183 on Collection Procedures of Public Claims, being able to pay their debts to customs authorities and to ensure that public claims are paid to the Treasury as soon as possible. The directive also describes other matters relating to terms of installment and rates of interest to be implemented.

Regulation on Short-Term Employment and Short-Term Appropriation was published on January 13, 2009. The Regulation published by Ministry of Employment and Social Security sets out the terms and conditions in relation to determination by the Ministry of compliance of the claim and payment of short-term allowance to employees in cases where an employ-er, who employs individuals deemed insured under the Unemployment Insurance Act of 25/8/1999, no. 4447 under a service contract, reduces significantly the weekly work times at the workplace due to a general eco-nomic crisis or compelling reasons or where it suspends operations at the workplace fully or partly temporarily. The terms of benefiting from the short-term employment allowance, amount and payment of such allowan-ce, cutting off of the allowance and early termination of short-term emp-loyment are discussed in the regulation. Official Gazette published on Ja-nuary 14, 2009 quotes the free trade agreement between Republic of Tur-keý and Georgia and the protocol on simplification of customs procedu-res between Republic of Turkey Undersecretariat of Customs and Russi-an Federation Federal Customs Service. "2009 Investment Program" was contained in the Official Gazette published on January 15, 2009.

"Regulation on Amendments on Customs Regulation" was published in the Official Gazette dated January 17, 2009 by Prime Ministry Under-secretariat of Customs. This Regulation noted that paragraphs one and three of Article 180 of the Customs Regulation published in the Official Ga-zette dated 31.05.2002, no. 24771 bis. were amended as follows. "Physi-cal inspection is performed employing; a) Full inspection, b) Partial ins-pection, and c) External inspection and methods showing the method of inspection on declaration. Unless which one of these methods will be employed is not automatically determined by the computer system based on risk criteria, it will be determined by the inspecting officer who is assi-gned the duty of performing the physical inspection depending on the go-ods. Without prejudice to cases determined by the computer system, the physical inspection will be carried out externally or partially in the presen-ce of an operating officer, save situations where there is an item or suspi-cion on the type of goods which may require a change of regime or duty; there is a scratch and/or erasure on the invoice or other documents to im-pact tax accrual or trade policy measures; there is a signed and adres-sed complaint on the goods in the declaration or declarant. Including si-tuations designated as external or partial inspection by the computer system, the declarant may be present at the inspection in the event the external or partial inspection is converted into a full inspection".

In the Official Gazette of October 20, 2009, "Agreement Protocol by and between Republic of Turkey and European Union on Participation of Republic of Turkey in the Entrepreneurship and Innovation Special Pro-gram of European Communities" Competitiveness And Innovation Frame-work Program (2007/2013). Laws, regulations and directives which may be related to the industry in the Official Gazette may be accessed at www.basbakanlik.gov.tr from link "Resmi Gazete".