

How DO YOU FEEL Today?

Elegant

CASUAL



DAVOS COLLECTION
Fall - Winter 2018/19

ERDOĞDU
GROUP

Akcaburgaz Mah. 3042 Sok. No: 12 Esenyurt - İstanbul / TÜRKİYE Tel : 444 9 373 Fax : + 90 212 671 81 27 E-mail: bilgi@erdogdu.com

www.erdogdu.com



Meslek aşkının
birleştirici gücü:
AYSAD



6



Rekorlar fuarı
AYSAF'ın
58. buluşması

24

Rusya'da toptan
satış kapısı



44



Endüstri 4.0'dan
Toplum 5.0'a...

54

AB'de geleceğin
yöneticilerinin
eğitimi TASEV
liderliğinde olacak



64



92

Kadir Şükrü Tümay
Kütüphanesi genç
nesillere ışık tutacak



AYSAD
Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği adına
Ömer Kadir Arpacı
Yönetim Kurulu Başkanı

Yayın Kurulu
Tan Erdoğan • Ahmet Kayalı • Gürkan Kopuz
• Ömer Sağlam • Erkan Ertek • Ömer Kadir Arpacı
• Oğuz Aksu • Ozan Limoncular
• Sait Vakkas Salıcı

Danışma Kurulu
Yrd. Doç. Dr. Asuman Sönmez
Öğr. Gör. Cengiz KASTAN
İstanbul Aydın Üniversitesi
Ayakkabı Tasarım ve Üretimi Program Başkanı

İmtiyaz Sahibi
Tan Erdoğan

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Çetin Ünsalan Kırık Kalem Ajans

Reklam Müdürü
Gülin Görgülü Ünsalan Kırık Kalem Ajans

Görsel Yönetmen ve Sayfa Tasarımı
Aydın Özkan Kontrast İletişim

3 aylık süreli yayın.
Yıl 3 / Sayı 7 / Kasım 2017

Dergi Yönetim
Sakızağacı Mah. Taşhan Cad. No: 79/7
Bakırköy - İstanbul
Tel: 0212 660 88 26 Fax : 0212 660 88 27



Dernek Yönetim
AYMAK00P Sanayi Sitesi
AYMAK00P Ticaret Merkezi Kat:6
İkitelli / İstanbul
Tel : 0212 549 36 12 Faks : 0212 549 36 22
info@aysad.org www.aysad.org

Baskı ve Üretim

Altan Basım San. ve Tic. Ltd Şti.
Yüz yıl Mah. Massit 222 34200 Bağcılar/İstanbul



AYSAF'ı, el ele dünya markası yaptık

Değerli meslektaşlarım,

Sektörümüzün en büyük buluşma noktası olan AYSAF Fuarı'nın 58'inci randevusuna ulaşmaktan duyduğumuz onur, büyüyen ailemizle birlikte perçinleniyor. Bu büyük buluşmaya katılan firma sayımızın gün geçtikçe artması, sektörümüzün ileriye yönelik inancını ve birliktelik duygusunu da ortaya koyuyor.

Nitekim tüm zamanların rekorunu kırıp 20 bin metrekare sınırına dayanarak bu dev buluşmaya gösterdiğimiz önemi, ihracat inancımızı ve güç birliği halinde ülke ekonomisine hizmet etme kararlığımızı net bir şekilde sergiledik. Bu haklı gurur hepimize aittir. Başta yönetim kurulundaki mesai arkadaşlarım olmak üzere, meslektaşlarımıza, CNR Holding çalışanlarına, emeği geçen herkese en kalbi teşekkürlerimi sunuyorum.

AYSAF Fuarı, ulaştığı seviye itibarıyla artık bir dünya markasıdır ve bunu ispatlamıştır. Bu emeğin, yine bu fuarda tüm zamanların yabancı katılımcı rekorunu kırarak taçlanacağına inanıyorum. Çünkü bizim bitmek tükenmeyen bir ihracat sevdamız var.

Şüphesiz sadece sunduğumuz mal ve hizmetlerle bu irademizi ortaya koymuyoruz. Sürekli kendini geliştiren, dünyadaki eğilimleri sektörüne temas ettiren bir yaklaşımdan vazgeçmiyoruz. Daha ileri noktalara gelebilmek ve hak ettiğimiz yeri alarak, ülkemize hizmet etmek adına dersimizi iyi çalışmalıyız.

Bu başlık altında en önemli projelerimizin başında gelen AR-GE Merkezi ihtiyacına tekrar dikkatlerinizi çekmek istiyorum. Bu merkezi mutlaka kurmalıyız. Şüphesiz yine başarı hepimizin olacaktır. Bu nedenle tüm üyelerimizden görüş ve önerileriyle katkı beklemekteyiz.

Bu sayımızın kapağında özellikle bir konuyu öne çıkartmak istedik. Toplum 5.0, yani akıllı toplum. Dünya, Endüstri 4.0'ın hızlanarak hakim olduğu iş dünyasından, toplum 5.0 ile farklı bir noktaya atlıyor. Bu geçişi sektör olarak bizim de göz ardı etmememiz, hatta çalışmalarımızı hızlandırmamız gerekir.

Üretimlerde sürekli yeniliği esas alıp, toplum kalitesini eğitimlerle üst seviyeye çıkarmanın yollarını aramalıyız. Nitekim son dönemde Vakıf aracılığıyla yaptığımız girişimler de yarına ilişkin önemli umutlar veriyor. Japonlar'ın ortaya attığı bu felsefe gerek bölgesel, gerek toplumsal, gerekse de sektörel manada sahiplenmemiz gereken bir değerdir. AYSAF olarak bu hedefe ulaşmak adına, elimizdeki tüm olanaklarını kullanacağımızı belirtmek isterim.

Elbette bugünü de kaçırmamalıyız. Daha etkin bir sektör olmanın yolu, firmalarımızı geliştirmek ve dünyaya daha çok açmaktan geçiyor. Bu çerçevede UR-GE projesi kapsamında İstanbul Ticaret Odası ile ortak bir çalışma içerisindeyiz. AYSAF Ailesi'nin bir ferdi olarak konuyla ilgili yardımı ve bilgiyi derneğinizden talep edebilirsiniz.

Yine ihracat sevdamız çerçevesinde AYSAF Üye Kataloğu ile, camiamızı dünyaya taşımaya amaçlıyoruz. Tamamen İngilizce oluşturulan katalog konusunda emeği geçen tüm dostlarımıza, proje ortaklarımıza bilhassa teşekkür etmek isterim. Bu katalogun dünyaya açılan AYSAF Ailesi'ne, en az rekorlar kıran fuarı, iç iletişimini sağlayan dergisi kadar fayda sağladığına inanıyorum.

Şüphesiz yarın büyük başarıları imza atmanın bir yolunun da dün ile bugünü birleştirip, yarın zincirine bir halka ilave etmek olduğunun bilincindeyiz. Bu amaçla eski başkanlarımızı bir araya getirdik. Konferans salonumuza asılmak üzere görsel çalışmalar gerçekleştirdik. Önümüzdeki günlerde yapacağımız yeni yerimizin açılışında bu tarihi çalışmayı da sizlerin beğenisine sunmayı planlıyoruz.

Bugüne baktığımızda her sektör gibi bizlerin de sorunları var. Biz AYSAF olarak çözümlerin derdindeyiz. Bu duygular içerisinde 2018'den çok umutlu olduğumu, yeni yatırımların yapılacağına inandığımı belirtmek isterim. Vade sorunlarını hallettiğimiz, kalite ve üretimlerimizi üst seviyeye çıkaracağımız bir dönem olması ümidimi paylaşır; hepimize bol kazançlı ve sağlıklı günler dilerim.

Saygılarımla

Ömer Hadir Arpacı



Endüstri 4.0, eğitim ve çalışma yaşamı

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizin sanayi kuruluşlarının da gündeminde dördüncü sanayi devrimi var. Bunun teknolojik olarak nasıl başarılacağı ya da bu rekabetin içinde nasıl olacağımız ciddi tartışma konularından biri.

Fakat konunun tartışılmayan bir yanı var ki, geçtiğimiz günlerde Türkiye Kimya Petrol Lastik ve Plastik Sanayi İşverenleri Sendikası – KİPLAS'ın 'Çalışma Hayatının Geleceği' başlıklı toplantısında dile getirildi.

Çalışan tipinden çalışma şartlarına kadar iş hayatını derinden etkileyecek bu dönüşüm, çalışma yaşamı ilişkilerini nasıl etkileyecekti?

Toplantıda konuşan KİPLAS Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Uluslararası İşverenler Sendikası (IOE) Başkanı Erol Kiresepi'nin 'Çalışma Hayatının Geleceğini Anlamak' başlıklı uluslararası raporun ayrıntılarını paylaşarak sorduğu şu soru çok kıymetliydi. "4.0 devrim mi, evrim mi?"

Rapor, otomasyonun ve dijital ekonominin de getireceği zorluklar olacağına dikkat çekiyor. Üstelik etkileşim hızı çok daha fazla. Kiresepi'nin ifadesine göre yaşayacağımız dönüşüm, geçmişteki sanayi devrimlerine oranla 10 kat daha hızlı ve 3 bin kat daha etkili olacak.

Demografik farklılıkların ve dinamiklerin, sonuçları ülkeden ülkeye değiştireceğine dikkat çeken IOE Başkanı, dört temel sorundan bahsetti. Değişimin sınırlarını çizme ve yönetme etkisi; serbesti koruma çelişkisi; bireysellik ve toplumsallık çatışması; esneklik ve sürdürülebilirlik ilkeleri.

Bunların harmanizasyonunun çok önemli olduğunu vurgulayan Kiresepi, sağlık ve sosyal güvenlik sisteminin yerini tartışmanın zorunluluğuna, çalışma düzeni ve farklılaşmanın uyumuna çalışılması gerektiğine değindi.

TİSK Başkanı Kudret Önen ise bu dönüşümü çalışanlarla birlikte yakalamanın önemine değinirken, 'robotlar kullanan değil, robotlar üreten mühendisler yetiştirmeliyiz' diyerek kırılma noktasının olaya bakış ve eğitim olduğunu ortaya koydu.

Küçük işletmelerin dönüşümünün en önemli konu başlığı olması gereğine işaret eden Önen, işyeri tanımının değişeceğini, bir kişinin birden fazla yerde çalışacağını hatırlattı ve ardından da kimsenin konuşmadığı yanını sordu:

"Mesela kıdemi kim ödeyecek? Evden çalışan biri iş kazası geçirdiğinde sorumlusu kim olacak? Endüstri 4.0 sistemi değiştiriyor ve Türkiye bunu konuşmak zorunda. Çalışanın işyeri aidiyeti ve kuruma bakış açısı nasıl değişecek? Yine önemli bir başlık eğitim. Buna yönelik çalışan insan yetiştirmezseniz, robot bir işe yaramaz. Katma değeri yüksek ürünlere talep yükselme trendindeyken, çalışanından işletmesine buna hazır olmayan ve teknolojik ürün ihracatı yüzde 4'ten kıpırdamayan bir halde, bu dönüşümü yapamayız."

Evet bütün kurallar değişiyor. Yapı değişiyor ve bu en çok bizim gibi emek yoğun sektörlerle geçinen ülkeleri etkileyecek. Bugünden eğitim sistemi başta olmak üzere, işletmelerin yapısı, iş yapış biçimi kadar, işin çalışma yaşamına ilişkin hukukunu da konuşmalıyız.

Tam da bu aşamada TASEV öncülüğünde ayakta sektörünün ortaya koyduğu vizyon çok önemli. Gerek akademi çalışmaları, gerekse de geleceğin ustasını, personelini, yöneticisini yaratma arayışı, bu sektörün yıllar önce tematik okul gerçeğinde olduğu gibi, yine önemli bir vizyon içinde konuya yaklaştığını gösteriyor.

Geleceğin rekabetinin içinde olmak isteniyorsa, bu çalışmalara da sahip çıkılmalı. Aksi takdirde geç kalırsak, fark umduğumuzdan fazla açılacak.

Saygılarımla

Çetin Ünsalan



3GEN

TABAN VE AYAKKABI YAN SANAYİ
VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ.



Faylon Kauçuk



Faylon TPR



Faylon TPU



Eva



Faylon



Faylon Air Tube



Terlik



Beylikdüzü OSB 2. Cd. No:5
Beylikdüzü - İSTANBUL



+90 212 876 00 27



bilgi@3gen.com.tr



www.3gen.com.tr

Meslek aşkının birleştirici gücü: AYSAD

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği, sektörel yolculukta tam bir başarı hikâyesi. Bu öykünün yolculuğuna tanıklık eden geçmiş dönem Yönetim Kurulu Başkanları, AYSAD'ı anlattı.

“1988 yılında başlayan bir yolculukta, bugüne gelene kadar ortaya konulan vizyon kadar, başarıda mesleğine, derneğine sevdalı yönetimlerin de etkisi görülüyor.”



Yıl 1988. AYSAD'ın temelleri atılıyor. Mehmet Yalçın Egemen, Mustafa Kemal Özşahin, Fikret Şerafettinoğlu, Fahri Türkkan, Mustafa Arpacı, Kemal Duran, Ömer Kadir Arpacı, Rızvan Yılmaz, Mustafa Ergin, Osman Keserkaya, İzak Haligua, Halil Fahri Aktar, Saffet Filiz, Osman Deveci, Mehmet Gürel, Hamdi Sivrikaya ve Tahsin Kılıçoğlu biraraya geliyorlar. Yılların ardından duayan Başkanlar AY-

SAD'ı şu cümlelerle tarif ediyor: “AYSAD, ilk göz ağrımdır. (M. Yalçın Egemen); AYSAD, benim evladım gibidir. (Fikret Şerafettinoğlu); Bu işin temelidir. Bu kadar önemlidir; atardamarıdır, can damarıdır. (Fahri Türkkan); AYSAD, birlik, beraberlik ve dayanışmadır. (Osman Deveci) AYSAD, bir gönül verme meselesidir. (Ender Yazıcıoğlu) AYSAD, sektörün ileriye bakan gözüdür. Benim de gözbebeğimdir. (Tan Erdoğdu)”



İşte geçmiş Başkanlar'ın gözüyle AYSAD ve süreç

M. Yalçın Egemen: "Ayakkabıcılar, ayakkabıları beğenilmediği ya da bir kusur olduğu zaman hemen derlerdi ki: Türkiye'de yan sanayi mi var? Hangi malzemeyle iyi ayakkabı üreteceğiz? Halbuki ülkede yan sanayi vardı. Bizler oluşturmuştuk. Ama kendimizi savunabilecek ya da gösterebilecek bir platformda toplanmamıştık. Bir gün canım sıkkın bir vaziyette fuarın çıkış kapısına giderken sev-



gili dostum Fahri Türkkan'ı gördüm. İlk AYSAD'ın oluşum kararını Fahri Türkkan ile beraber o fuarda aldık. Olanaksızlıklar vardı. Toplantı yapacağımız salona arkadaşlarımız sandalyeleri yanlarında getirirlerdi. O günden bugüne 29 sene geçti. Bugünden geriye baktığımda, sektör için doğru bir şey yaptığımızı çok net görüyorum."

Fahri Türkkan: "Sanayileşme sürecinin temeli, yan sanayidir. Yan sanayinin sanayileşme süreci de ayakkabı sektörünün gelişimini oluşturur. Onun ivmesidir; hızıdır; ritmidir; atar damarıdır. Yan sanayi gelişemediği sürece, ayakkabının sanayi-



leşmesi söz konusu olamaz. Dernekleşme meselesine gelince tesadüfen Yalçın Egemen ile ikimiz aynı anda, aynı şeyi düşünmüştük. Zor zamanlardı. Çay parasını

ya da istihdam ettiğimiz personelinin gi-derlerini, kirasını bile cebimizden ödedik. O kadar heyecanlıydık ki, bir yuva kurar gibiydik. O heyecan hepimize çok duy-gusal anlar yaşattı. Yıllar içinde öylesine bir yol alındı ki, bugün Vakfı da kurduk. Mesleki eğitimi, ülkede tüm sektörler-den önce başlatan bir yapıdayız. Birisin-in evladı, canı vardır. AYSAD, bizler için kendimizden parça hissettiğimiz bir yapı. Bu gemiyi yüzdürmek ana amaç. Bunun içinde ister altın kamaran olsun, isterse donanımlı bir odaya sahip ol sonuç de-ğişmeyecek. Gemi battığı zaman, sen de batacaksın. O zaman bireysel değil, toplumsal, ulusal düşünmek gerekiyor. ”

Fikret Şerafettinoğlu: “1988 yılında ayakkabıcılar, ayakkabı yaparken, karşı-laştıkları en büyük problem, yan sanayi malzemelerini yeteri kadar bulamama-ları, yeni teknolojileri elde edememeleri



gibi başlıklardı. Ayakkabı sanayinin geliş-mesi açısından yan sanayinin gelişmesi çok büyük bir önem arz ediyor. AYSAD’ın kuruluş aşamasını hatırlıyorum da o za-man çok heyecanlıydık. İmkânsızlıklar içinde ilk çalışmaları yürüttük. Tek fua-rımız vardı. Karma fuar yapıyorduk. Do-layısıyla biz sektör açısından yan sanayi-nin örgütlenmesi gerektiğini düşündük. İtalya ile aramızda yan sanayi açısından büyük bir uçurum vardı. Ama şimdi İtal-ya’daki fuara yan sanayicilerimiz katılıp, dünya standartlarında malları satabili-yorlar. O günden bugüne aldığı mesafe açısından bir hayli gurur veren bir seviye-ye geldi. Elimizle kurduk, büyüttük ve bu-günlerde artık kendi kendini yönetebilen, buluşa ermiş, kendini ispatlamış bir evlat gibi görüyorum. AYSAD ile her zaman bir gönül bağım var ve bu devam edecek.”

Osman Deveci: “Ne güzel bir mutluluk-tur ki, ayakkabı sektörü eğitim odaklı bir vakıf kurarak, insan ayağına hizmet veren bir yapı ortaya çıkarttı. Ben her zaman ülkeye, topluma ve insana hizmetin en



büyük ibadet olduğunu savunan bir insa-nım. AYSAD da bize sektörümüze hizmet etmek adına fırsat vermiştir. Bu hizmetin karşılığı da manevi kazançtır.”

Tan Erdoğan: “Bir ayakkabı yaklaşık 40 parçadan meydana geliyor. Bu 40 parçayı oluşturan sektörün ortak buluşma nok-tasından bahsediyoruz. AYSAD, özelli-k-



le sektörün yan sanayi alanındaki bütün teknolojik altyapısını ilerletmede, bir fark yaratmada, sektörün çıktısı, nihai ürünü ayakkabıya değer katmada, değerini yü-celtmede çok önemli yapı taşlarından bir tanesi. Ayakkabı yan sanayi sektörü emek yoğun sektörlerin başında geliyor. AYSAD ise gerçekten çok yoğun emek sarf edilerek kurulmuş örgütümüz. 80’li yılların sivil toplum örgütü yapılanmasına baktı-ğımız zaman, ülkede sayılı STK’ların ara-sında ayakkabı yan sanayicilerinin varlı-ğını ortaya koyabilmek büyük bir vizyon gerektiriyor. Bu anlamda kurucu üyeleri-mizin o günün perspektifinde ortaya koy-duğu bakış açısı gerçekten takdire değer. Bu vesile ile ayakkabı yan sanayi sektö-rünün tüm bileşenleri adına tüm kurucu üyelerimize ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Sadece fuar organizasyonları bile önem-li bir gösterge. Bunlar hem uluslararası kimliği, hem de katılımcı profiliyle değeri-lendirildiği zaman şu an Avrupa’da ala-nında en büyük ikinci fuar olma özelliğini taşıyor. AYSAD’ın birlikteliğini ve gücünü ortaya koyduğu en büyük eserlerden biri

ayakkabı yan sanayi fuarlarıdır. Sektör olarak sadece iş anlamında değil, duy-gusal birlikteliğe de sahibiz. Bu birliktelik sadece AYSAD’ta değil, sektörün diğer mecralarında da hissediliyor. TA-SEV buna çok güzel bir örnektir. AYSAD, buraya olağanüstü destek veren kuruluş-larımızdan biri. Halen de bu destekleri sürdürüyor. Birlik ve beraberliğin, gücün ve enerjinin bu sektördeki en önemli yapı taşı AYSAD’tır.

Ender Yazıcıoğlu: “Türkiye’de 58’inci fuarını yapan çok az sektör bulursunuz. Biz yıllardır bu fuarı hiç bölünmeden ya-pıyoruz. Öte yandan Vakıf ile beraber bir eğitim çalışması yapıldı. Okul açıldı. 550 tane öğrencisi olan, AB akreditasyonu bulunan bir laboratuvara sahip, tüm sek-törlere örnek gösterilen bir yapılanma ortaya çıktı. Sektör sürekli eğitildi. AYSAD olarak 1 milyon TL’nin üzerinde Vakfa ba-



ğış yapmış ve sadece atölyelerini değil, ulusal yarışmaların da yapılabileceği bir spor salonunu bile oluşturmuştur.

*AYSAD Başkanı
Ömer Kadir Arpacı: “
Kuruluş aşamasından
beri şahidi olduğum
AYSAD, sadece bir sektörün
yan sanayi kuruluşlarını
bir araya getiren bir yapı
değil, büyük bir aile.
Öyle ki, her zaman yarını
düşünen ve bunun için
çalışan, ahde vefa kadar,
ilim ve eğitime de inanan
insanlardan oluşan
bir örnek çatı.”*



"%100 poliüretan, %100 yerli imalat"

*Tercihiniz suni deri ise
adresiniz ithal kalitesiyle yerli üretimin adı **Mipelle** olsun*



MIPELLE DERİ SAN. TİC. A.Ş.

www.mipelle.com.tr - info@mipelle.com.tr

Merkez: Adnan Kahveci Mah. Harbiye Cad. No: 19 Şirin Sanayi Sitesi Yönetim Binası Kat:2 Beylikdüzü / İstanbul

T: 0212 856 24 85 F: 0212 856 24 87

Şube: İ.O.S.B. Aymakoop Sanayi Sitesi B2 Blok No: 37 Başakşehir / İstanbul

T: 0212 594 03 65 F: 0212 594 03 16

Efsane Başkanlar dernek merkezinde buluştu

Ayakkabı yan sanayinin bir araya gelerek eğitimden ihracata, üretimden kaliteye kadar gelişimine katkı sağlamak amacıyla kurulan Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği'nin efsane Başkanları, dernek merkezinde buluştu.

Derneğin yeni merkezinde, düünden bugüne AYSAĐ'a emek veren başkanların fotoğraflarından oluşan bir köşe oluşturuldu. AYSAĐ Başkanı Ömer Kadir Arpacı "Sektörleri ileriye taşıyan bir özellik de ahde vefadır" dedi.



1988 yılında ayakkabı yan sanayicilerini tek bir çatı altında birleştirmek amacıyla kurulan AYSAĐ Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği, ayakkabı üretiminde kullanılan her türlü malzemenin üretici, mümessil, ithalat ve ihracatçı firmaları ile ayakkabı tasarımcılarını, yenilikçi ve dinamik yaklaşımı ile kucaklayan sektörün ilk ve tek sivil toplum kuruluşu olarak faaliyet gösteriyor.

AYSAĐ Başkanı Ömer Kadir Arpacı'nın organizasyonu ile bir araya gelen Başkanlar Toplantısı'na şu isimler katıldı: Tan Erdoğan, Osman Deveci, Fahri Türkkkan, Osman Keserkaya, M. Yalçın Egemen ve Fikret Şerafettinoğlu. Ender Yazıcıoğlu'nun iş seyahatinden dolayı katılamadığı organizasyonda başkanların tarihe imza atmak adına fotoğrafları çekilirken, Başkanlar bol bol sohbet etme olanağı buldular.



**We Bring Quality
To Your Foot**

*21 Years of Experience
Moving to the Footwear Sector,
We are ready to be partner for our
valuable producers and wholesalers*

**Kaliteyi Ayağınıza
Getiriyoruz.**

*21 Yıllık Deneyimimizi
Ayakkabı Sektörüne Taşıyarak
Siz Değerli Üretici ve Toptancılarımıza
Çözüm Ortağı Olmak İçin Hazırız.*

Kalite Bir Tercihtir.
Quality is a Choice.



www.tekislastik.com



info@tekislastik.com



+90(212)429-1331



/tekiselastic

Türkiye

Güçünü ve
Potansiyelini Kaybet



İTO ile UR-GE Toplantısı

İstanbul Ticaret Odası yetkililerinin katılımıyla; UR-GE “Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesi” projesi bilgilendirme sunumu 16 Ağustos 2017 tarihinde dernek merkezinde gerçekleştirildi.

İTO yetkililerinin bilgi verdiği toplantıda, sektör mensupları sunulan olanakları dikkatlice dinlerken, yarın elde edilecek başarılar da izlenmesi gereken yol haritasını da tartışma fırsatı yakaladılar.



AYSAD üyelerinin görüşlerini ortaya koyarak katkı sağladığı toplantıda, üye firmaların sektörde yaşadığı sıkıntılar, çözüm önerileri ele alınırken, sektör için yapılması planlanan projeler hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu.

BÜYÜK İŞLER

B A Ş L A R

Ay'da insanlığın ilk adımı ya da bir bebeğin dünyadaki ilk adımları hiç fark etmez. Güvenle atılan adımlarla başlamak gerekir. 25 yılı aşkın süredir adım adım büyüyen Palamut Group, ayakkabı sektöründe kalitenin ve güvenin değişmeyen adı!



BIG THINGS START WITH LITTLE STEPS

It doesn't matter at all if it is the first step of humanity on the moon or the first step of a baby in this world. It is necessary to start with the steps taken safely. Palamut Group, growing step by step for more than 25 years, is the unchanging name of the quality and trust in the footwear industry!



Palamut Group

İlk Adımda Güven
Trust at First Step

palamutgroup.com.tr | 444 1662 | /palamutgroup



AYSAF 2017'de 7D04 nolu standımıza bekleriz.

We are waiting for our stand at **7D04** in **AYSAP 2017 Fair**

TASEV'den başarılı öğrencilere ödül



TASEV Vakfı, 2016 - 2017 eğitim öğretim yılında dereceye giren TASEV Ayakkabı ve Saracıye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerine ödülleri verdi.



Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği'nin de kurucuları arasında ve yönetiminde bulunduğu TASEV Vakfı, 2016 - 2017 eğitim öğretim yılında dereceye giren TASEV Ayakkabı ve Saracıye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerine ödülleri verdi. AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı "Öğrencilerimizi başarılarından dolayı kutluyoruz" dedi.



Her Adımda Biz Varız

**1973 yılından bu yana, Dünya'nın 50 ülkesinde
en önemli ayakkabı üreticileri bize güveniyor.**

Böylece tüm Dünya'da insanların
sağlıklı adımlar atmasını sağlıyoruz.



derfleks.com.tr



KOPUZLAR

LİFLİ RULO

DERFLEKS

Sektörün buluşması geleneksel iftar yemeğinde oldu



TASEV, AYSAD ve TUAİF Ayakkabı Sektörü Geleneksel İftar Yemeği'nde sektörün önde gelen sanayicilerine ve değerli sektör temsilcilerine 20 Haziran 2017 günü ev sahipliği yaptı.

TASEV Vakfı Başkanı Tan Edoğdu'nun konuşmasıyla başlayan iftar yemeğinde İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak ve TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi de geceye özel görüşlerini ortaya koydular. Ayrıca sektörün duayeni Ortopedia Firması Kurucusu Merhum Dinçer Ünal anısına yaptırılan plaket ailesine takdim edildi. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi tarafından FLO mağazacılık Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ziyilan'a TASEV Vakfı Kadir Şükrü Tümay Kütüphanesi'nin hayata geçirilmesi için vermiş olduğu destekten dolayı da bir plaket verildi.

Geleneksel olarak her yıl gerçekleştirilen toplantıda, sektör bileşenleri hem bir araya gelerek hedefleri konuşuyorlar, hem de iftar yaparak manevi birlikteliği güçlendiriyorlar;







AYSAD yönetiminden Çetinkayış ziyareti

AYSAD Yönetim Kurulu Üyeleri, 18 Temmuz 2017 tarihinde Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürü Ahmet Erkan Çetinkayış'ı ziyaret etti. Toplantıda Türkiye'deki üretimin desteklenmesi için alınması gereken önlemler kadar, sektörün ortaya koyduğu ivme ile ilgili de bilgi aktarıldı.



Vefat ve başsağlığı

- Derneğimiz Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Zıylan Taban San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Kayalı'nın ablası **Güler Yonucu**;
- Derneğimiz Üyesi, Gürle Suni Deri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Akif Gürdoğan'ın annesi **Havva Gürdoğan**;
- Geçmiş dönem Yönetim Kurulu Başkanlarımız'dan, Devran Ayakkabı Sanayi A.Ş.'nin sahibi Osman Deveci'nin annesi **Hacı Sıdika Deveci**;
- Derneğimiz Üyesi, Lamcı Ayakkabı ve Malzemeleri Tic.ve San.Ltd.Şti.'nin sahibi Mustafa Lamcı'nın annesi **Şerife Lamcı**;
- Sektörümüzün duayenlerinden, Develi Zile eşrafından **Ömer Çetin Sarioğlu** Hakk'ın rahmetine kavuşmuştur. Merhum ve merhumelere Allah'tan rahmet diler; kederli ailelerine ve sektörümüze sabır, başsağlığı dileklerimizi sunarız.

AYSAD Yönetim Kurulu

AYSAD'tan sektöre ihracat hizmeti

Sektörün ihracat pazarlarında etkin olması için hamlelerini sürdüren Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği, üyelerinin bilgilerinden oluşan AYSAD Katalog çalışmalarını tamamladı.

Gerçekleştirilen katalog çalışmasıyla sektörün yurtdışı pazarlardaki doğru alıcılarla buluşması amaçlanıyor.

Tüm üyelerin firma bilgilerinin ve faaliyet alanlarının ücretsiz ve İngilizce olarak yer aldığı katalog, yurtiçi ve yurtdışı fuarlarda dağıtılacak. Konuyla ilgili bir açıklama yapan AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı "Üyelerimizin tanıtlarına vereceğimiz bu destekle, ihracat oranlarına da katkı sağlayacağımızı düşünüyoruz. İlk kez bu kadar derli toplu halde ayakkabı yan sanayiinde AYSAD üyeleri bir arada yer alıyor" dedi.



Türk Ayakkabı Yan Sanayi Kataloğu **Çıktı!**



Üyelerimizin ihracat pazarlarındaki tanıtımına büyük destek sağlayacak Türk Ayakkabı Yan Sanayi Kataloğu çıktı! Bu katalog ile yine bir ilke imza atan AYSAD, sektörü geleceğe taşımaya devam ediyor.



Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği

0212 549 36 12 • 0532 683 33 52 • bilgi@aysad.org

www.aysad.org

AYMAKOOP'ta sokak iftarı verildi

TASEV, TASD, AYSAD ve AYMAKOOP işbirliği ile sektörün nabzının attığı sitede 12 Haziran 2017 tarihinde bir sokak iftarı gerçekleşti.



B irlik, beraberlik ve dayanışmayı güçlendirmek hedefiyle gerçekleştirilen iftara sektöre emek veren çalışanlarla birlikte, tüm sektör mensupları da katılım gerçekleştirdi. AYSAD Yönetimi konuyla ilgili bir açıklama yaparak "Gerçekleştirilen sokak iftarımıza katkı sağlayan değerli sektör firmalarımıza ve kıymetli misafirlerimize teşekkür ederiz" dedi.





Kaliteyi Arayanlar İçin...



Looking for quality

DEDEMAK MAKİNA İNŞ. İTH. İHR. SAN. VE TİC. A.Ş.

Aykosan Sanayi Sitesi Çarşı Blok. No: 166 İkitelli / Başakşehir / İstanbul
T: 0212 671 86 89 . W: www.dedemak.com.tr . M: info@dedemak.com.tr

Rekorlar fuarı **AYSAF 58. kez kapılarını açıyor**

Dünyanın konusunda iki numaralı fuarı olan AYSAF, rekor katılım ve metrekareyle her geçen gün büyümesini sürdürüyor. 20 bin metrekarenin üzerine çıkan organizasyonda hedef ihracat.

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD), Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV) iş birliğinde düzenlenen ve Pozitif Fuarcılık tarafından organize edilen 58. AYSAF Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı 15 – 18 Kasım 2017 tarihleri arasında sektörü buluşturmaya hazırlanıyor.

Ayakkabı yan sanayi temsilcileri, katılımcıları ve ziyaretçileri, kendi alanında dünyanın en büyük iki fuarından biri olan AYSAF Fuarı'nda, yerli ve yabancı alıcılar katılımcı firmalar ile bir araya gelerek yeni iş bağlantıları kurup, iş hacimlerini de geliştirecek.



*Ayakkabı
yan sanayiinde
dünyanın sayılı
buluşmalarından
biri sayılan
AYSAF Fuarı,
58. buluşmasında da
yeniliklerle
görücüye çıkıyor.*



AYSAF, 57. buluşmasında ilgiyi de, mekrekeyi de yükseltti

57'incisi düzenlenen Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı'nda (AYSAF), 65 ülkeden, 11 bin 525 yerli ve yabancı sektör profesyoneli ağırlandı.

Fuar her yıl olduğu gibi bu yıl da genç yeteneklerin çalışmalarına ev sahipliği yaptı. Üniversite, teknik anadolu liseleri ve özel eğitim kurumları öğrencileri sektöre yönelik çalışmalarını fuarda ziyaretçilerin beğenisine sundu.

Ayakkabı yan sanayi sektöründe Avrupa'nın en büyük ikinci fuarı olan 57.Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı (AYSAF Fuarı) CNR Expo Yeşilköy'de 3 – 6 Mayıs 2017 tarihleri arasında düzenlendi. İtalya, Portekiz, Almanya, Çin'den katılımcı firmaların da yer aldığı fuar, 400'ün üzerinde yerli ve yabancı firmanın katılımıyla, metrekafe rekoru kırarak gerçekleştirildi. Fuarda, İtalya, İspanya, Fransa, Almanya, Rusya, ABD, İngiltere, Körfez ülkelerinin de aralarında bulunduğu 65 ülkeden, 2 bin 85'i yabancı olmak üzere 11 bin 525 yerli ve yabancı sektör profesyoneli ağırlandı.

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme Vakfı (TASEV), Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD) işbirliğinde ve KOSGEB desteği ile CNR Holding kuruluşlarından Pozitif Fuarcılık tarafından düzenlenen fuar, yaklaşık 17 bin metrekafe ile tarihinin en büyük alanında düzenlendi.

17 bin metrekafe ile rekor

AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı, ayakkabı ithalatına getirilen ek vergilerin neticesinin AYSAF Fuarı'nda alındığını belirterek, şunları söyledi: "Ayakkabı it-

halatına getirilen ek vergilerden sonra yerli ayakkabı yan sanayi malzemelerinin kullanımı arttı. Buna bağlı olarak bu yıl AYSAF'ı yaklaşık 17 bin metrekafe ile tarihinin en büyük alanında düzenledik. Geçtiğimiz fuara göre hem katılımcı hem de ziyaretçi sayımızda da artış oldu. Kasım ayındagerçekleşecek AYSAF'ta yerli ve yabancı ziyaretçi sayımızı daha da artıracacağız. Kasım ayında düzenlenecek fuarımızda Türk ayakkabı yan sanayicilerimiz ilk kez 2018-19 Sonbahar/Kış trendlerinden İtalya ile aynı anda haberdar olacak."

2018 İlkbahar/yaz trendlerini yerli tasarımlar belirledi

Fuar her yıl olduğu gibi bu yıl da genç yeteneklerin çalışmalarına ev sahipliği yaptı. Üniversite, teknik anadolu liseleri ve özel eğitim kurumları öğrencileri sektöre yönelik çalışmalarını fuarda ziyaretçilerin beğenisine sundu. Fuarda, İstanbul Moda Akademisi'nin iş birliğinde önümüzdeki yılın ilkbahar/yaz ayakkabı yan sanayinde moda ve trendlerin tamamı yerli olan tasarımlarla belirtildi. Taban, ökçe, aksesuar, tekstil, kimyevi maddeler, deri-suni deri ürünleri gibi sektöre dair tüm teknoloji ve ürünler son tasarımlarla AYSAF'da sergilendi.





SMARTFLEX

MEMORY FOAM



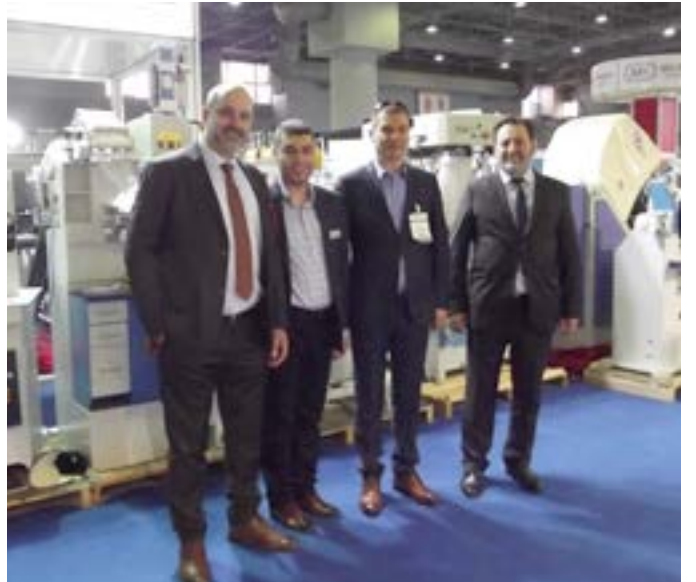
Comfort of Walking By **AKFORM**

www.akform.com.tr

info@akform.com.tr • +90 212 - 671 72 02 (pbx)



*Trend Alanı'nda
yerli tasarımcılarla
öne çıkan AYSAF'ın
57. buluşmasında
İMA'nın renk ve
desenlerden oluşan
koleksiyonları sergilendi.*





Alkan Tabancılık San. ve Tic.Ltd.Şti.

Antakya Organize Sanayi Bölgesi 4. Yol No:11 Şenbük-Belen / HATAY

0326 451 27 00-01-02 0326 451 27 03 info@alkantaban.com.tr www.alkantaban.com.tr



ALIGHT



ANTAKYA ŞUBEMİZ

A. Melek Cad. No:36
Antakya / HATAY
0326 215 17 23
0326 215 24 87
0326 213 34 00

İZMİR ŞUBEMİZ

6130 Sok. No:14/A
İşıkent / İZMİR
0232 436 26 68
0232 436 49 70

İSTANBUL ŞUBEMİZ

Ermin Sıran Mah.
Harmam Cad. Neviye Sok.
Hakan Han No:3/h
Beyazıt / İSTANBUL
0212 458 29 97

İSTANBUL ŞUBEMİZ

İktelli San.Bölg. Aymekoop
San.Sit. C/h Blok No:22
İktelli / İSTANBUL
0212 549 70 94
0212 549 70 95

KONYA ŞUBEMİZ

Aykent Ayakkabıcılar San.
Sitesi 10685 Sok. No:7
Karatay / KONYA
0332 346 25 15
0332 346 25 15

K.MARAŞ ŞUBEMİZ

Selçuk Sitesi No:79
KAHRAMANMARAŞ
0344 225 33 45
0344 225 33 45



Ticari özelliği kadar, büyük bir aile buluşması anlamına da gelen AYSAF Fuarı, yurtiçi ve yurtdışından sektörün önde gelen temsilcilerini alıyor.



Akelight®

Memoryfoam

HAFIZALI - HAVA GEÇİREN - COMFORT - İÇ TABAN SÜNGERİ



www.akespor.com

info@akespor.com - 0.224 261 08 00 (pbx)





*Fuar, birbirinden
renkli görüntülerle
ürünlerin sunuluşunu
bir şölene çeviriyor.*





*Deriden tabana
geniş bir yelpazede
mal ve hizmet sunan
40'i aşkın ürün başlığı
alıcılarla buluşuyor.*





bi' bakmak lazım!..
Take a look!

UYGUN MALİYET, SINIRSIZ RENK VE DESEN, HAYALİNİZE GÖRE TASARIM, HIZLI ÇÖZÜM

EKO
plast
PLASTİK PROFİL
SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

www.ekoplastikprofil.com

Esenler Mah. Muhsin Yazıcıoğlu Cad. No: 49
Pendik / İstanbul
T: 0216 583 03 68 - 69 F: 0216 597 04 05
info@ekoplastikprofil.com - selahattin@ekoplastikprofil.com



*Yoğun iş toplantılarının
ve görüşmelerinin
gerçekleştiği
organizasyonda,
sektörel hedefler de
sohbetlerin ana konularını
oluşturuyor.*





Sektör temsilcileri sadece ürünleri incelemekle kalmıyor, aynı zamanda Türkiye piyasasına yeni giren mal ve hizmetler konusunda da fikir alışverişinde bulunuyor.







AKERTEK

Güven verir...



GROZ-BECKERT®



13 bin profesyonel ve zanaatkâr **AYMOD'un** **58. randevusunda buluştu**

Ayakkabı ve saraciye sektörüne yön veren binin üzerinde markanın katılımıyla düzenlenen fuarda, 13 bin 315 yerli ve yabancı ziyaretçi ağırlandı.

Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı (AYMOD), ayakkabı ve saraciye sektörüne yön veren binin üzerinde markanın katılımıyla bu yıl 58. kez düzenlendi.

Uluslararası yatırımcıların ağırlandığı fuar, 4-7 Ekim 2017'de CNR EXPO Yeşilköy'de gerçekleştirildi. Pozitif Fuarcılık tarafından organize edilen fuar, Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD), Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme Eğitim Vakfı (TASEV) ve KOSGEB desteğinde 60 bin metrekare alanda düzenlendi.

Gelecek yılın ilkbahar-yaz sezonuna ait klasik, spor, el yapımı ayakkabı modellerinin sergilendiği fuara, Almanya, Beyaz Rusya, Ukrayna, Suudi Arabistan, Yunanistan, Çin, İran, İtalya, Katar, Tunus'un da aralarında bulunduğu 82 ülkeden, 13 bin 315 yerli ve yabancı ziyaretçi katıldı. Fuar kapsamında yerli ve yabancı katılım-

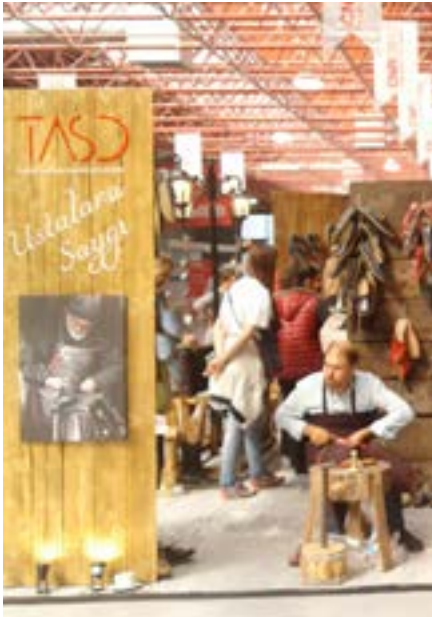
cı firmalar, ikili görüşme imkânı buldu.

TASD Başkanı Süleyman Gürsoy, ayakkabı sektörünün ivme kazandığına dikkat çekerek, bu yıl AYMÖD'da nitelikli ziyaretçi sayısını arttırdıklarını kaydetti.

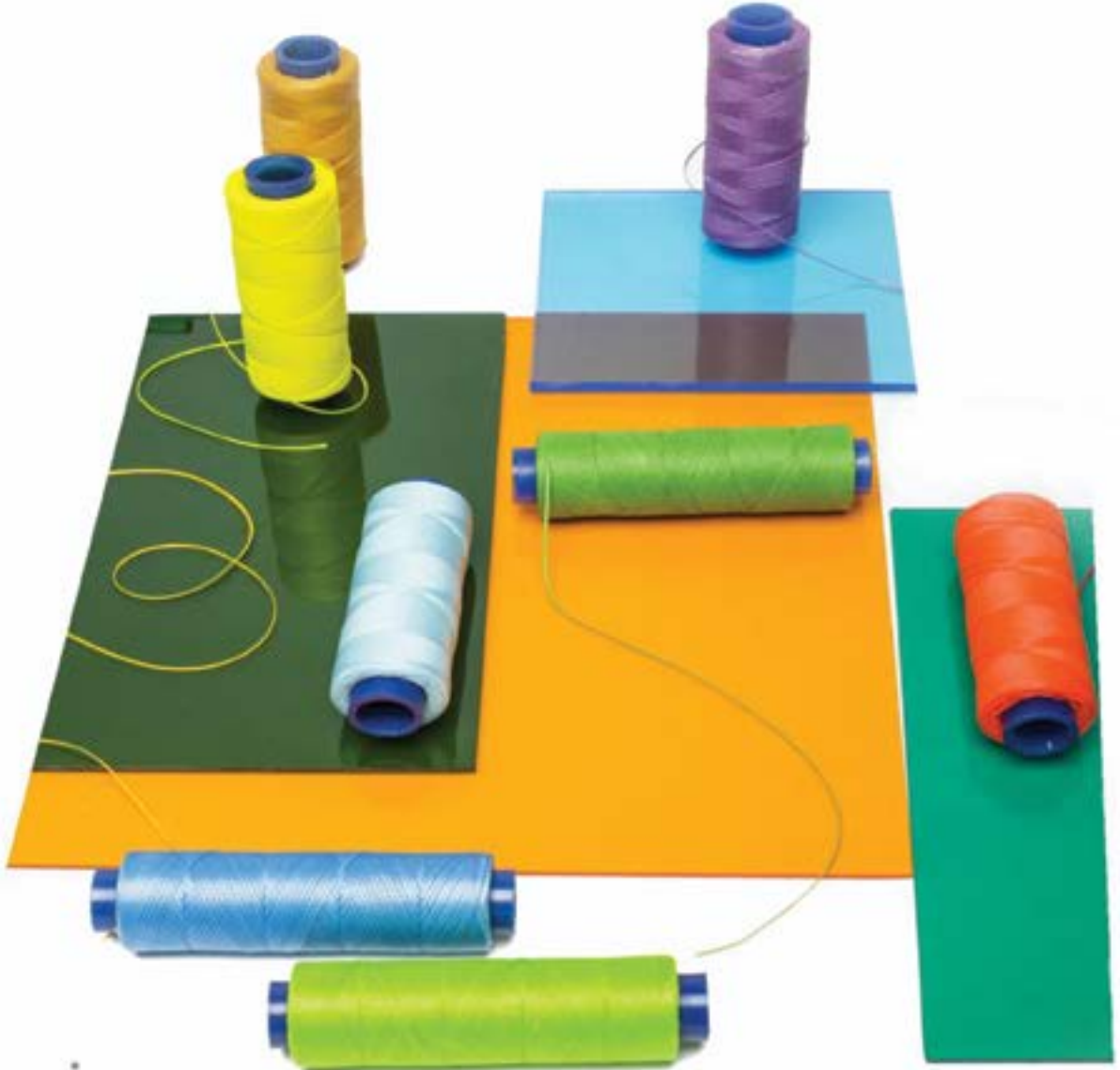
Fuarda alım heyetleri ve yabancı ziyaretçiler konusunda koydukları hedefleri gerçekleştirdiklerini aktaran Gürsoy, "Bir sonraki AYMÖD'da hedeflerimizi daha da büyüteceğiz" dedi.

AYMOD'daki en büyük hedef, 800 milyon dolar düzeyindeki sektör ihracatına destek sağlamak. Sektör ihracatının büyük bir bölümü AYMÖD Fuarı'ndaki görüşmeler sonucunda gerçekleştiriliyor.

Bu yıl aynı zamanda zanaatkarlar da fuara damga vuran bir fotoğraf verdi. Özel kurulan standta yapılan el emeği ürünler büyük beğeni topladı.



AKER İPLİK



Mumsuz İplik

Mumlu İplik

Bijuteri Mumlu İpliği

Vardola İpliği

Yarı Mumlu Saraç İpliği

Stor Perde İpliği

Rusya’da toptan satış kapısı

Türk Ticaret Merkezleri kapsamında Rusya’da geliştirilen projeyle üreticiye Rusya pazarına yerinden giriş yapma ve tutunma olanağı teşvik ediliyor.



Mustafa Şenocak
İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları
Birliği (İDMİB) Başkanı

Türkiye’nin 2023 İhracat Stratejisi hedefleri doğrultusunda, ülke ihracatına katkı sağlamak üzere dünyanın farklı şehirlerinde Türkiye Ticaret Merkezleri (TTM) Projeleri faaliyete geçiriyor. Söz konusu projeler, Ekonomi Bakanlığı desteği kapsamında, Türkiye İhracatçılar Meclisi organizasyonundaki işbirliği kuruluşlarının desteğiyle yürütülüyor.

Yapılan değerlendirmeler sonucunda deri sektörünün en önemli ihracat pazarları dikkate alındığında, Rusya/Moskova’ya yönelik yapılacak bir TTM Projesi’nin sektör için faydalı olacağı sonucuna varıldı. Bu sayede son yıllarda deri ve deri mamulleri sektöründe yaşanan olumsuzluklara yeni bir soluk getirme amacı güdülerek, ihracata katkı sağlaması hedefleniyor.

Türkiye Ticaret Merkezi Projeleri kapsamında yapılacak harcamaların kira, personel ve tanıtım kalemlerinde yüzde 75 devlet desteği sağlanacak.





Bu çerçevede deri sektörünün Rusya/Moskova'da açılacak bir Ticaret Merkezi'nde yer alabilmesi amacıyla sektörden ön talep toplanması çalışmaları sürüyor.

Proje firmalara maddi yük getirmiyor

Rusya'da açılması planlanan Türk Ticaret Merkezi (TTM) hakkında bilgi veren İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin (İDMİB) Başkanı Mustafa Şenocak, "Moskova'da ticaret merkezi açma çabalarımız yoğun şekilde sürüyor. Ticaret merkezi kurmak için 5 sektör olarak girişimlerimizi birlikte sürdürüyoruz ve bu yolda çok ciddi bir mesafe kat ettik. Keşif amacıyla iki defa söz konusu TTM'nin açılması planlanan AVM'ye gittik, 34 bin m²'lik net mağaza alanı var, sergi alanları yeterli. Söz konusu TTM'ye katılmak isteyen firmalardan ön başvurular toplandıktan ve Bakanlık onayları alındıktan sonra hedef ülke kategorisine girmesinden dolayı firmalarımız yüzde 75'lik

devlet desteği alacak, böylece proje firmalarımıza çok fazla maddi yük getirmeyecek bunun yanı sıra fayda doğuracaktır. Sadece Moskova'da değil hali hazırda açılmış olan Dubai, İran ve Amerika'da bulunan TTM'lerde de yer almak isteyen firmaların o bölgelerde yatırım olanaklarının olduğunu belirtmek isterim" dedi.



İki yıllık risk sadece 25 bin dolar

Hedef pazarlarda yüzde 75 destek sunulan projede TİM A.Ş., Moskova'daki Silkway AVM'nin 34 bin metrekarelik kullanılabilir alanı için anlaşma yaptı. 5 + 5 yıl için 4- 5 ihracatçı birliğin iç içe olacağı bu alanda üreticiden de 2 yıllık bir taahhüt isteniyor. Aylık riski ise bin dolar.

Yani işler ters gitse bile, 24 - 25 bin dolarlık risk göze alınarak, fuara katılım için harcanacak paranın çok az bir bölümüne iki yıl faaliyet göstermek mümkün.

Toptan satış yapılacak bu alanda ise kira, istihdam, satınalma ve tanıtım destekleri yanında gümrüklemeden muhasebeye kadar birçok hizmet sunulurken, bir yandan da üretimin yerli olması şartı konuluyor. Yani Çin'den malı getirip, Moskova'da satma şansı yok. Çeşit olarak rafa koymak bile mümkün değil.

Bu arada AVM'nin sahibinin medyadan futbola kadar geniş bir yelpazede faaliyetleri söz konusu ve bunların hepsinde de tanıtım yapılacağı vurgulanıyor.

“2018 için, bu seneye oranla daha iyimserim”

Dolar, avro, faiz ve altın adına 2018’de bizi neler bekliyor? Reel sektör bitcoin tartışmasına nasıl bakmalı? Para ve Altın Piyasaları Uzmanı Mehmet Ali Yıldırım Türk değerlendirdi.



Mehmet Ali Yıldırım Türk
Para ve Altın Piyasaları Uzmanı

Reel sektörün maliyetlerini ve finansman ihtiyacını doğrudan etkileyen döviz piyasasında 2017’nin sonunda ve 2018’de neler yaşanabilir? Para ve Altın Piyasaları Uzmanı Mehmet Ali Yıldırım Türk, AYSAD Vizyon için analiz etti. Sözlerine faizi değerlendirerek başlayan Yıldırım Türk, enflasyon ve piyasa etkisini Türkiye ve dünyadaki olası gelişmeleri gözönüne alarak şöyle yorumladı:

“Dünyada faizin, merkez bankaları aracılığıyla yükselme trendinde olduğunu söyleyebilirim. Mesela, ABD bir süreden beri, özellikle büyük fonlarla ters düşmemek için faiz arttırımı ertelemişti. Ama daha fazla ertelerse ekonomiye zarar vereceği düşüncesiyle aralık ayında 25 baz puanlık faiz arttırımı yapacak diye düşünüyorum. Geçtiğimiz günlerde Çin’de 5 yıllık bir program açıklandı. Çin büyümesini daha da ileriye götürebilmek için yeni tedbirler aldı. Burada üretimin artacak olması, hammadde fiyatlarının yükseleceği anlamına geliyor. Özellikle Baltık navlun ücretlerine bakarsak, bugünlerde orada

da bir yükseliş olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla 2018, dünyadaki ekonomik gelişmeler açısından daha hareketli olmaya doğru gidiyor. Ama bu, enflasyon beklentisi oluşturduğundan, belki ilk etapta ABD Merkez Bankası’yla başlayan, daha sonra Avrupa Merkez Bankası’yla devam eden, şu anda tahvil geri alımlarını sonlandırma ya da onları bir plan program içinde azaltma dönemini getirecektir. Paranın sıkılaşması da gözönüne alındığında bizim de aralarında bulunduğumuz gelişmekte olan ülkelerden, paranın çekilmesiyle yerel para birimleri biraz daha değer kaybedebilir. Türkiye penceresinden bakacak olursak yüksek faizimiz ve istediğimiz noktaya getiremediğimiz enflasyonumuz var. Yüksek faiz de reel sektöre ve üretime olumsuz yansıyor. Ama para değer kaybettikçe faizin düşürülmesi de biraz zor gibi gözüküyor. 2018’de de faiz oranlarının çok fazla gerileyeceği kanaatinde değilim; hatta dışarıdaki artırımların etkisiyle bir miktar yükselebilir. Vatandaş cephesinden dolara talep gel-

meyecektir belki ama içeride hammadde-sini dolarla almış, kredisi olan KOBİ ya da sanayici dolar talep edecektir.”

Dolar / avro paritesi avantajımız

Son 6 aydır görülen avronun dolar üze-rinde değerli olmasının, ihracatının yüz-de 50’sini Avrupa’ya yapan Türkiye adına avantaj sunduğunu belirten Mehmet Ali Yıldırım Türk konuşmasını şöyle sürdürdü: “Avrupa’ya olan ihracatımız nedeniyle, hammaddeyi dolarla alıp, avro ile ihraç edebiliyorsak, bu durum işletmelerin kârlılıklarına belirgin bir biçimde kat-kı sağlayacaktır. 2018’de de dolar / avro dengesi bozulmayacak gibi gözüküyor. Çünkü dünyada önemli para birimleri arasında bir kur savaşı var. Herkes kendi parasının değerinin yükselmesine neden olacak durumlardan kaçınıyor.

Geçtiğimiz aylarda 1,20’lerin üzerine çı-kan parite gerçeğini yaşadık. Şimdiki ge-rileme, aralık ayında bir faiz artışı olacağı beklentisiyle doların desteklenmesinden kaynaklanıyor. Ama Avrupa Merkez Ban-kası tahvil alımlarında sonlandırma ya da sınırlama eğilimine girerse, avronun dol-lar karşısındaki değerinde çok fazla bir gerileme söz konusu olmayabilir. Parite, 1,20 – 1,15 arasında gidip gelebilir. Bu da bizim için avantajlı bir durum.”

“İlk 3 aydaki gelişmeler karşısında sanayicinin temkinli olması ve paniğe kapılmadan faaliyetlerini sürdürmesi gerekir.”

2018’in ilk 3 ayına dikkat

2019 yılında seçimlerin olacağı gerçe-ğinin, gelecek seneyi avantajlı kıldığına dikkat çeken Yıldırım Türk, devletin bu çerçevede vatandaşı memnun edeceği tahmininin olumlu beklentiyi beslediğini söyledi. İyimserlikler arttığı sürece, bu faktörün iç piyasada bir miktar hareketli-liği sağlayabileceğine işaret eden Para ve

Altın Piyasaları Uzmanı, “her sene olduğu gibi yılın ilk 3 ayı çok önemli” diyerek ko-nuşmasını şu sözlerle sürdürdü:

“İlk üç ayı kazasız belasız atlarsak, ya-bancının da buraya daha rahat gelme ih-timali var. Ama borsa cephesinde yaban-cıların getirdiği hareketliliğin 2018 yılında devam edeceğini sanmıyorum. Likidite daralması olacaksa, para adresine doğru geri dönecektir. Olağanüstü bir şey ol-mazsa doları önümüzdeki sene itibarıyla yıl içinde en kötü 4 TL olarak görüyorum. 2017 yıl sonunda 3.75 – 3.77 civarında kapatacağımızı tahmin ediyorum. Vatan-daşın 2017 başından beri döviz tevdiat hesabında artış var. Faizler de yüksek olduğu için orada fazla bir endişesi yok. Yeni bir alım için beklenti söz konusu de-ğil. Sadece reel sektörün kendi ihtiyaçları ya da borç ödemelerine yönelik bir döviz ihtiyacı olur. Turizmde geçen seneye göre bir gelişme olursa bizi biraz rahatlatır. 2017’yi çok kötü geçirdik. Ama komşu-larla ilişkilerimiz biraz daha düzelirse, ekonomi de toparlanır. Ben 2018 için çok endişeli değilim ama temkinli olmakta fayda görüyorum.”

Üretici ne yapmalı?

Geçen yıl vatandaşı da kapsayan borç ödemelerinin taksitleri düşünüldüğünde, harcamaların kısılacağına gözüküğünü

Sektörün Birleştirici Gücü



SVS Tekstil Ayakkabı
Malz. San. ve Tic. Ltd. Şti.

İkitelli Org. Sanayi Bölgesi Mah.
İMSAN San. Sit. B Blok No:10
Küçükçekmece İstanbul TURKEY
T +90 212 549 27 06
F +90 212 549 27 66
info@svstekstil.com
www.svstekstil.com



belirten Mehmet Ali Yıldırım Türk "Reel sektörün çok durgun olmasının ya da piyasada para yok denilmesinin bir nedeni de bu. Bu arada enflasyonun da yükselmemesi için nisan ayından beri merkez sıkı para politikası uyguluyor. Enflasyon komitesinin fiyat kontrolü ile ilgili girişimleri var ama bunu da önleyemiyoruz. Enflasyonu düşüremeden de Merkez Bankası faiz indiremeyeceği gibi sıkı para politikasından da vazgeçmeyecektir" dedi. En kötüyü 2017'de yaşadığımızı ifade eden Yıldırım Türk sözlerine şöyle devam etti:

"2018'de hemen iyiyi yaşayamayız. Ama biraz daha iyi olacaktır. 2018'i çok endişeli geçireceğimizi sanmıyorum. Dolarlardaki beklentim, ilk üç ayda 4 TL seviyesinde. Bunun üstüne çıksa da kalıcı olmayacağını düşünüyorum. Ağustosun sonuna kadar gelirlerle sakinleşiyor ve sonra senenin sonuna kadar yükseliş geliyor. Bence dolarda taban 3,65 ve bunun altını görmez. Ama 4 TL'yi görmek çok şaşırtıcı olmaz. Avro dolarda da 1.15 - 1,20 parite aralığını bekliyorum. Belki AB tahvil geri alımlarını sonlandırır, 1.22 olabilir. Ama bu Avrupa ekonomisini nasıl etkiler; tartışılır. Avro'nun değeri de 4,30 ile 4.80 arasında gidip gelir diye

düşünüyorum. Dünyada parite savaşsürecektir. 2018'de faizlerde yükselme ya da bu seviyenin altına gelmeme durumu var. Enflasyonda da ilk 3 ayda tek hane olmayacaktır. İşsizlik de de katılık devam edecektir."

Para piyasalarındaki bu fotoğrafa karşılık 20 ay vadeyle çalışan bir reel sektör gerçeği var. İşadamlarına özellikle ilk 3 ayda ne tavsiye edersiniz?

"Bu süreçte özellikle borçlanmalarını biraz daha temkinli tutmaları gerekiyor. Kâr marjlarını biraz daha düşürüp, daha hızlı tahsilât yapacak bir noktaya gelmeleri lazım. İç piyasada çok büyük bir ışık gözükmüyor. Üretimlerinin yapısında ihracat odaklı yaklaşımları ve en azından komşularımıza ihracatın yollarını aramalıdır. Yine stoksuz çalışmak çok önemli. Stok maliyeti çok yüksek. Artık 'para kazanmaktan vazgeçtik sermayeyi tutabilelim' derdiyle meseleye bakmak gerekir."

Altın fiyatlarına yönelik öngörünüz nedir?

"Altın fiyatları, yüksek likiditenin getirdiği büyük bir spekülâtif hareket içinde. Merkez bankalarının rezerv olarak aldığı altın, bunu destekliyor. Dolayısıyla altın fiyatlarında bin 200 - bin 350 dolar aralığında hareket ettik. Sene sonuna kadar, ABD faiz artırımıyla ilgili beklenti etkisiyle yine altının onsunun bin 220 - bin 250 civarına girebileceğini düşünüyorum. Vatandaş geçen sene itibariyle Cumhurbaşkanımızın tavsiyesiyle de döviz yerine altın almayı tercih etti. Birikimleri olanlar portföylerini altınla doldurmaya başladılar."

Bitcoin ile ilgili ne düşünüyorsunuz?

"Bence bu alanın geleceği çok iyi. Şu an bir kumar aracı gibi görünüyorsa da, gelecek burada.. Ama şu anki rakamdan bitcoin alınır mı dersiniz, ben almam. Her sektörde yeni bitcoinler oluşturacak kurumlar ortaya çıkmaya başladı. Şu an uzak durulmasını tavsiye etsem de, gözardı etmeden, geleceğe yönelik takip etmekte fayda var. Bugün için ise çok riskli. İşadamlarının bundan şu an itibariyle uzak durmasını öneririm. Reel sektör bu hataya düşmesin. Sadece izlesin ve kayıtsız kalsın."





Dusel Eva Kauçuk ve Poliüretan Taban A.Ş.

• Poliüretan Taban

• TPU Balon

• Eva Enjeksiyon Taban

• Faylon Taban



Dusel Eva Kauçuk ve Poliüretan Taban A.Ş.

www.duseleva.com.tr - info@duseleva.com.tr

Merkez: Kavaklı Mah. Deniz Aktaş Cad. Acar Sok. No:17 Bodrum Kat Beylikdüzü/İstanbul

T: 0212 855 18 08 F: 0212 855 18 21

Şube: İ.O.S.B. Aymakoop Sanayi Sitesi B2 Blok No: 37 Başakşehir/İstanbul

T: 0212 594 03 65 F: 0212 594 03 16

Cazibe merkezleri içinde Şanlıurfa kritik önemde

Ayakkabı sektörü Şanlıurfa'dan çıkış arıyor.
23 ili kapsayan Cazibe Merkezleri Projesi
kapsamında il, sektör için bir üs niteliği taşıyor.



Lütfi Elvan
Kalkınma Bakanı

Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan, Cazibe Merkezleri programı kapsamında Şanlıurfa'yı değerlendirdi. Devletin yatırım yapmak isteyenlere her türlü desteği vereceğini dile getiren Bakan Elvan, yatırım için alınan paranın başka alanlarda kullanılmasına ise asla müsaade etmeyeceklerini belirtti. Bakan Elvan konuşmasında şunları söyledi:

"Şanlıurfa medeniyetler şehridir, peygamberler şehridir. Bir turizm ve tarım şehridir, şehrimizin bunların tamamını barındıran bir gücü var. GAP'ın merkezidir. Bölge üretiminin bir merkezidir. 14 yıldır yaptığımız yatırımlar böyle bir merkez olmasını güçlendirmiştir. Şanlıurfa gelişmeden bölge ve ülke gelişmez. Şanlıurfa Cazibe Merkezi Projesi'nin de merkezdedir. 23 ili kapsayan cazibe merkezlerimizde hemen hemen odak noktada sayılıyor. Yatırım yapmak isteyen bir müteşebbis normalde de teşvik belgesi alır ve bu yaklaşımımız devam edecek; ama bunun ötesine taşıdığımız yeni bir program var. Yatırıma başladınız, bankaya kredi başvurusunda bulundunuz. Belki kredi alamadınız. Bu projeyle böyle bir sıkıntı yaşamayacaksınız. Yatırımı dev-

*Şanlıurfa'ya
incelemeler için
giden
sektör mensupları
olumlu tespitlerle
geri döndü.*

let yatırımcıyla birlikte gerçekleştirecek. Baştan sona sizlerle birlikte hareket edeceğiz."

"İşin her sürecinde sorunlarınız bizim sorunlarımız olacak"

Yan sanayinin gelişmesini istediklerini dile getiren Elvan, "İşin her sürecinde sorunlarınız bizim sorunlarımız olacak. Biz yatırımcıyı yönlendireceğiz. Sizler yatırım destek ofisine başvuracaksınız. Kimler



yatırım yapmak istiyor onlara bakacağız. Örneğin ayakkabı imalatına yönelik yatırım yapmak isteyenlere Şanlıurfa'ya gidersen desteği vereceğiz diyeceğiz. Bunu o ilin uzmanlaşması ve kümeleşmesi için yapıyoruz. Küme oluşturmak zorundasınız yoksa ayakta kalmaları zor. Yan sanayinin gelişmesini de arzu ediyoruz. Belli alanlarda uzmanlaşmasını istiyoruz. Alanlarımız olacak ve buna yoğunlaşacağız. Yatırımcıya danışmanlık hizmeti vereceğiz. Biz illerin rekabet gücünün ne olduğunu, hangi alanlarda yatırım yapılırsa iyi olacağını, illerin rekabet güçlerini bir bütün olarak analiz ederek danışmanlık hizmetlerini sizlere sunacağız. Önceliği deneyim sahiplerine vereceğiz. Hayatında hiç imalat sektörüne girmemiş kardeşimizin talebi varsa red etmeyeceğiz ama ikinci sırada dikkate alacağız. Bu illerimize büyük ölçekli firmaların da gelmesini arzu ediyoruz” dedi.

“Devletin desteği her aşamada olacak”

Devletin yatırım yapmak isteyenlere her türlü desteği verip kolaylığı sağlayacağını söyleyen Elvan, “Bu program ne getiriyor? Bir projeniz, fikriniz var. Yatırım yapmak istiyorsunuz. Kalkınma Bakanlığı'na geleceksiniz. Fizibilite çalışması yapalım. Hangi bölgeye yatırım yaparsanız iyi olacak diye fizibilite çalışmasını bedelsiz yapacağız. Hangi yatırımı yapacağımı biliyorum dersiniz de ne ihtiyacınız var, arsaya. Ne yapacağız, size bedelsiz arsa tahsis edeceğiz. Arsa tahsisinden sonra ne yapacaksınız, bina. Bina için de iki teklif sunacağız. Siz yapabilirsiniz, bedelini biz ödeyeceğiz. Bir kısıt var mı, o da 20 bin metre kareye kadar ve maliyeti 10 milyonu geçmeyecek kadar, biz karşılıyoruz. Siz benim adıma yapabilirsiniz dersiniz valiliğimiz bu binayı yapacak ve biz bedelini valiliğe vereceğiz. Arsayı verdik, binayı da verdik. İçine makine almanız lazım. Nasıl alacağız? Benim bir kaç evim var, başka da vereceğim ipotegim yok diyeceksiniz. Banka az olduğu için ipotek almıyor. İşte bu sorunu da çözdük. Bir paket olarak dünyada bir ilk. Teminatla uğraşmıyorsunuz. Siz listesini oluşturup Kalkınma Bakanlığımız'a ulaştıracaksınız. Biz işin en başından yanınızdayız. 7 gün, 24 saat ne yaptığınızı bileceğiz. Gerçek yatırımcının yanındayız” ifadelerine yer verdi.

“Yüzde 70 devletten, yüzde 30 yatırımcıdan”

Devletin yatırım yapmak isteyenlere yüzde 70 destek sağlayacağını belirten Bakan



*Bakan Elvan,
makineden binaya,
krediden bürokratik
kolaylığa tüm
desteği sunduklarını
dile getirdi.*

Elvan, "Makineleri dışarıdan ithal edebilirsiniz. 6 yıl vade ile faizsiz, ilk iki yıl ödemesiz. Yerli ise 6 yılı 10 yıla çıkarıyoruz. İlk 3 yıl ödemesiz ve faizsiz. Kalkınma Bankası, projeniz onaylanmışsa size kredinizi verecek. Sırada eleman istihdamı var. İşçilerinizin eğitim masraflarını biz karşılayacağız. Eğitim fabrikaya eleman aldınız. Mal üretmeye başladınız. İşletme sermayesine ihtiyacınız olursa almış olduğunuz kredinin faizinin yarısını biz karşılayacağız. İlave teminat istemeyeceğiz. Hiç param yok ama deneyimim var diyenlere de bu iş olmaz, sen de elini taşın altına koyacaksın diyeceğiz. Yüzde 30 öz kaynak olarak siz koyacaksınız. Binayı kendiniz yaparsanız yüzde 30'u öz kaynak olarak sayabiliriz. Yüzde 30 siz koyacaksınız, yüzde 70 biz koyacağız" dedi.

Yatırımcıya yüzde 15 fiyat avantajı"

Kamunun ihtiyaçları konusunda yapılacak ihaleye giren ilin yatırımcılarına yüzde 15 fiyat avantajı sağlanacağını söyleyen Bakan Elvan, "Şanlıurfa'da ürettiğiniz bir malın kamu tarafından alımı söz konusuysa Şanlıurfa'da üretim yaptığınız için size yüzde 15 fiyat avantajı sağlayacağız. Fiyatınız yüzde 15 fazla olsa bile sizi tercih edeceğiz. Bu Türkiye'miz, Şanlıurfa, Güneydoğu Anadolu ve Doğu Anadolu için büyük bir fırsat.

Bu güne kadar böyle bir teşvik programı uygulanmadı. Artık bir kaygınız olmayacak" ifadelerini kullandı.

"Nitelikli elemanları biz yetiştireceğiz"

Yatırımcının istihdam konusunda kalifiye eleman ihtiyacını da karşılayacaklarını söyleyen Bakan Elvan, "Şanlıurfa'nın üretime dayalı ciddi bir altyapısı var. Geri kalmışlık hususunu kapatıyoruz. Şanlıurfa şahlanacak. Siz de hükümetinize, devletinize güvenin. Şu ana kadar 3 milyar lira proje tutarında bir ön yatırım talebi var. 23 ilde 20 milyar lirayı geçti ama biz daha yukarı çekmek istiyoruz. Siz yatırım yapın, biz size nitelikli eleman yetiştirelim. Neye ihtiyacınız varsa yanınızdayız. Biz personeli eğiteceğiz, siz istihdam edeceksiniz. Şanlıurfa işsiz oranının mevcut sayısını kat kat istihdam edecek güce sahip. Sizin aranızda gerçek anlamda üretim yapmak

istemeyenler girebilir ama biz bunlara müsaade etmeyeceğiz. Bizim gerçek yatırımcılara kapımız açık” şeklinde konuştu.

“Şanlıurfa’daki kümelenme modeli tüm Türkiye’ye örnek olabilir”

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı (TİM) Mehmet Büyükeşçi ilin, sektör açısından önemli olduğunu vurgulayarak şunları söyledi: “Şanlıurfa’da kümelenme modeli ile yaratılacak ayakkabı üretim üssü Türk ayakkabıcılık sektörü açısından hayati önem taşıyor. Şanlıurfa’da hayata geçirilen proje tüm Türkiye’ye örnek olacaktır. Böylece insanların yaşadıkları şehirlerde üretime katılmalarını sağlayabiliriz. Yılsonuna kadar Şanlıurfa’daki Ayakkabı Sanayi Bölgesi inşasının bitirilmesi hedefleniyor. Böylece hem yeni istihdam olanaklarının yaratılması hem de Türkiye’nin ihracatına katkı sunması bakımından büyük faydalar sağlayacağına inanıyorum.”

“TASEV olarak Şanlıurfa’daki üretim üssünü desteklemeye hazırız”

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV) Başkanı Tan Erdoğan ise “Dünyadaki rekabetle baş edebilmek için katma değeri yüksek ürünler üretmemiz gerekiyor.

Küresel ayakkabı pazarındaki payımızı artırmaya öncelik vermeliyiz. Şanlıurfa’da hayata geçirilecek olan ayakkabı üretim üssü bu anlamda çok önemli bir adım olacak. Yeni bir vizyon ortaya konuyor. Burada hareketle hem endüstriyel üretimi hem de verimli bir üretimi burada hayata geçirebiliriz. Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim

Vakfı (TASEV) olarak bu projeyi gerek mesleki gerekse teknik eğitimlerle desteklemeye hazır olduğumuzu ifade etmek istiyorum” dedi.

AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı ise, Şanlıurfa’daki yapının ve yaklaşımın sektör adına önemli bir fırsat olduğuna dikkat çekip “Rekabetçi yapıyı burada oluşturursak, ihracat rakamlarımızın hedeflerin üzerine dahi çıkması mümkün” dedi. TASEV Başkanı Süleyman Gürsoy da Şanlıurfa’da yapılan mevcut yatırımların yol haritası özelliği taşıdığını ifade etti.



Endüstri 4.0'dan Toplum 5.0'a...



Osman Deveci
TOSYÖV Başkan Yardımcısı ve
TASEV Danışma Kurulu Üyesi

Dünyada yükselen değer olan ve geleceğin yaşamından ekonomisine olduğu kadar, ayakkabı sektörünü de yakından etkileyecek olan kavramı. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) Başkan Yardımcısı ve Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV) Danışma Kurulu Üyesi Osman Deveci değerlendirdi.

İnsan gücünün yerini, su ve buhar gücü kullanımının almasıyla ortaya çıkan ilk sanayi devrimi; elektrik gücüne geçiş ve paralelinde gelişen seri üretim ile yerini İkinci sanayi devrimine bıraksa da, üretimin gelişen bilgi teknolojileri ile otomatikleşmesi endüstride 3. faza açtı.

Fakat dijitalleşme ve nesnelerin interneti gibi kavramlar günlük hayatımıza girdiğinden beri 4.faza diğer adı ile Endüstri 4.0'a geçilmiş oldu. Canlı cansız her nesnenin internete bağlanarak iletişim haline geçeceği, makineler arası iletişimin akıllı üretimi beraberinde getirdiği, ekonomik ve sosyal dönüşümleri ile şu anda tartışmakta olduğumuz bir kavram. Bugünkü ekonomik sistem, devamlılığını koruması için sürekli değişime ve gelişime ihtiyaç duyuyor. Hızla devam eden nüfus artışı ve kaynak kullanımında yaşanan sıkıntılar ve değişen dünya, beraberinde yenilikleri ve değişimleri getiriyor. Dünya büyüyor ve rekabet artıyor. Üretimde verimlilik yanında kalite de hayati önem taşıyor. Bu durum teknolojik ilerlemeyi, robotlaşma veya Endüstri 4.0 gibi yaklaşımları beraberinde getiriyor.

Ayakkabıcılık Sektörü ve Endüstri 4.0

Türkiye ayakkabı sektörü, 280 bin çalışanı ile 18 bin 500 işletmeye sahip olan 35 sektörle de girdi çıktıya sahip. Ayakkabı sektöründe işletmelerin yüzde 98'i KOBİ tanımıyla ve sektörümüzde çoğunlukla emek-yoğun üretim yapılıyor. Hükümetimizin yürürlüğe soktuğu KOBİ destekleriyle işletmelerimizin endüstriyel üretime geçmekte. Teşviklerle yeni yatırımlardaki endüstriyel üretime geçişin her geçen gün hızla artması sektörümüz adına sevindirici. Sektördeki dernek ve kuruluşlarımız bir araya gelerek 1997 yılında Türkiye Ayakkabı Sanayi Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı'nı (TASEV) kurduk. Sektörün nitelikli eleman yetiştirmek amacıyla TASEV Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, TASEV- AB-KOSGEB Ayakkabıcılık Eğitim Enstitüsü, daha sonra da tasarım konusunda Mimar Sinan Üniversitesi bünyesinde iki yıllık "Ayakkabı Tasarım Bölümü" açıldı. Nitelikli eleman yetiştirilmesi, AR-GE İnovasyon ortamının yaratılması için bunlar çok önemli adımlardı. Ayakkabı sektöründe endüstriyel üretimin



AR-GE'nin İnovasyonun yaygınlaşmasıyla Endüstri 4.0 temelini oluşturan dijitalleştirme büyük veri ,3 D yazıcı ve nesnelerin interneti, süreçlerinde yer alabiliriz.

Toplum 5.0'a ulaşan yaklaşım

Japonya Başbakanı Shinzo Abe Fuar-da Society 5.0 (Toplum 5.0) felsefesini "Teknoloji toplumlar tarafından bir tehdit olarak değil, bir yardımcı olarak algılanmalı" inancıyla temellendirdiklerini dile getirdi. Shinzo Abe 4.0 Endüstri devrimin ardından yaşanan yeni dönemi, Tokyo'da Society 5.0 ismiyle başlattı. Süper akıllı toplum "Toplum 5.0", dijitalleşmenin ve robotların etkisini demografik, ekonomik, etik ve sosyolojik yönden değerlendirerek, insanların makine ve robotlarla ilişkisinin en verimli biçimde sağlandığı "süper akıllı toplum" modelini öneriyor. Bu bağlamda, Toplum 5.0, bilgi toplumundan süper akıllı topluma geçişi ifade ediyor. Avcı toplumu ile başlayan insanlık çağı, bugün artık bilgi toplumundan süper akıllı topluma geçiş yapma sürecinde. "Toplum 5.0" kavramı, işte bu 'süper akıllı toplum'un tanımını yapıyor.

İlk kez Japonya'da kayıtlara geçmiş bir kavram. Japonya'nın, Sanayi 4.0'ı toplumsal açıdan ele alması temelde 3 nedene; ülkenin yaşanan nüfusuna, doğal afetler açısından çok riskli bir coğrafyaya sahip olmasına ve çevre kirliliği ile enerji maliyetlerinin getirdiği sorunlara dayanıyor. Toplum 5.0, Endüstri Sanayi 4.0'ın getirdiği teknolojik yenilikleri topluma en verimli şekilde entegre ederek, ülkenin geleceğini yıkıma uğratabilecek kadar

ciddiyet teşkil eden bu sorunları ortadan kaldıracak bir devrim olarak değerlendiriliyor.

Japon Ekonomik Organizasyonlar Federasyonu Keidanren'in hazırladığı 26 sayfalık çalışma da Toplum 5.0 felsefesi ışığında gelişmesi beklenen ekonomi ve sosyoloji reformunu geniş kitlelere anlatmayı amaçlıyor. Söz konusu çalışma ilk insanın doğuşundan bugüne kadar olan



süreci bölümlere ayırıyor ve günümüze kadar olan süreçte toplumları Avcı Toplum, Tarım Toplumu, Endüstriyel Toplum, Bilgi Toplumu ve Akıllı Toplum (Toplum 5.0) olarak beşe ayırıyor. Keidanren, Toplum 5.0'in geliştirilebilmesi için yıkılması gereken 5 önemli bariyeri de şöyle tanımlıyor:

- Hukuk sistemindeki engeller,
- Nesnelerin dijitalleşmesindeki bilimsel boşluklar,
- Kalifiye personel eksikliği,
- Sosyo-politik önyargılar,
- Toplumsal direnç, Keidanren, bu bariyerlerin yıkılması ve Toplum 5.0'in yoluna devam edebilmesi için toplumların işbirliği içinde olması gerektiğine vurgu yapıyor.

Biz ne yapmalıyız?

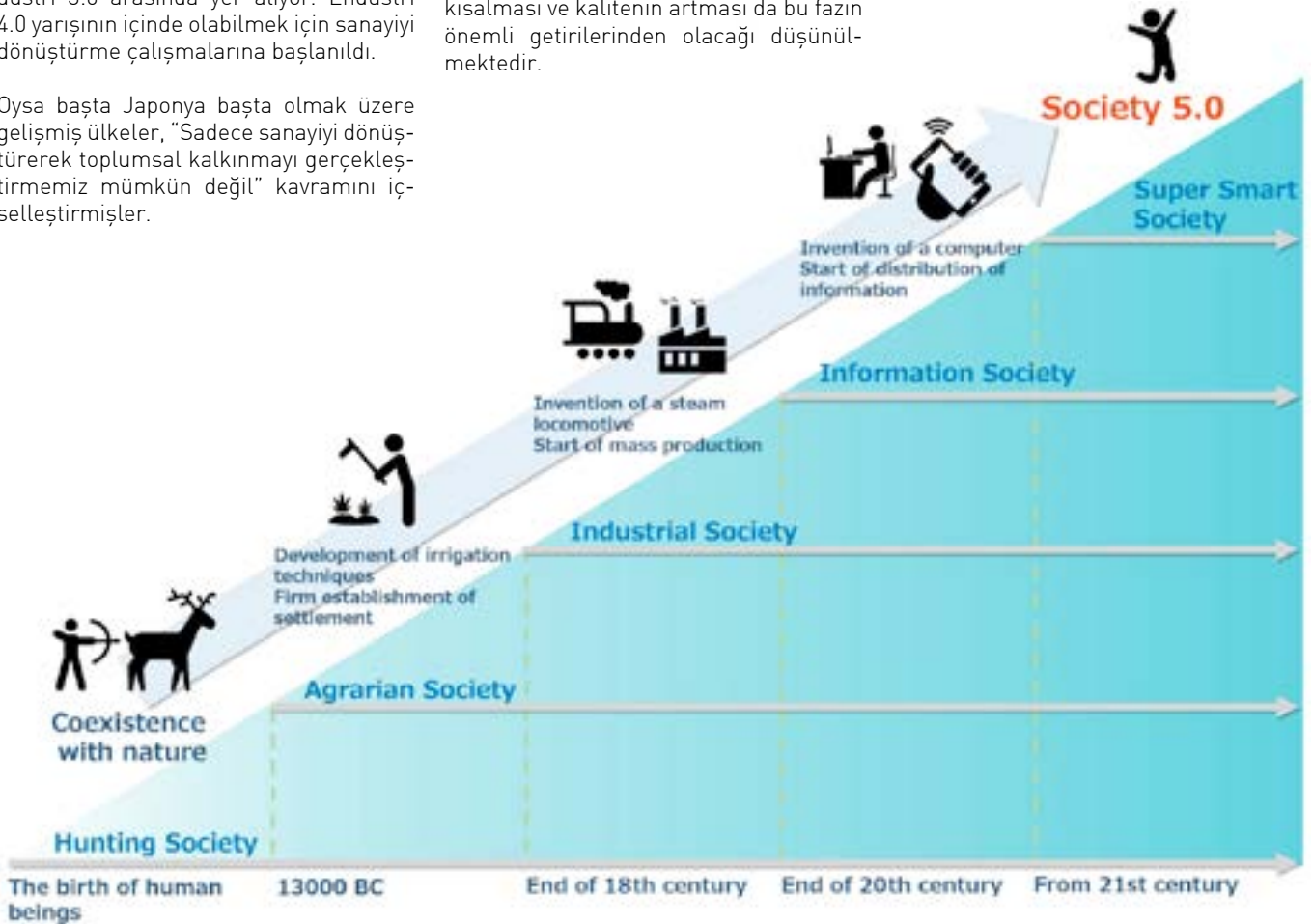
Dünyadaki Toplum 5.0'a ilişkin gelişmeler özetle bunlar. Biz ne yapmalıyız? Peki ülkemizde Endüstri 4.0'dan Toplum 5.0'a bakışımız ya da bu alandaki gelişmeler nasıl? Sanayimizin dijital olgunluk seviyesi TÜBİTAK'ın bin firmayla yaptığı araştırma sonuçlarına göre, Endüstri 2.0 ile Endüstri 3.0 arasında yer alıyor. Endüstri 4.0 yarışının içinde olabilmek için sanayiye dönüştürme çalışmalarına başlandı.

Oysa başta Japonya başta olmak üzere gelişmiş ülkeler, "Sadece sanayiye dönüştürerek toplumsal kalkınmayı gerçekleştirmemiz mümkün değil" kavramını içselleştirmişler.

Öncelikle 'Toplum 5.0 felsefesinin ülkemizde iyi anlaşılması gerekiyor. Toplum 5.0 sadece teknolojinin gücünü artırmayı değil aynı zamanda toplumun yaşam kalitesini de artırmayı amaçlayan bir felsefe. Bunu unutmadan, ülke olarak teknolojik ve toplumsal dönüşümün getireceği değişimleri içselleştirebilirsek "Endüstri 4.0" yarışından kopmamış ve "Toplum 5" felsefesini kavramış oluruz.. Endüstri 4.0'ın Etkileri Neler Olacak?

- İşçi gücünden teknoloji kontrolüne geçen sistemler ile makine kontrolü artacak.
- Otomatik sistemler dolayısıyla ihtiyaç olan iş gücü azalacak.
- Sosyo-Ekonomik çalışma hayatına olan etkisi hissedilecek.
- Sanayi de farklı bir değer kazanarak pazarda bu entegrasyonu sağlayan büyük paya ulaşacak. Endüstri 4.0'ın vesile olduğu gelişmeler; geleceğin fabrikasında üretim esnekliği, sıfır stok çalışma ve bilgisayar destekli tasarım, üretim gibi kavramların insandan bağımsız, tamamen otomatik sistemler tarafından yerine getirilmesi gibi başlıkları öne çıkarıyor. Daha az insan gücü ile küçülen fabrika alanları, üretilen ürün çeşit ve miktarının artması, yeni ürünlerin hızlı bir şekilde piyasaya çıkabilmesi, üretim sürelerinin kısılması ve kalitenin artması da bu fazın önemli getirilerinden olacağı düşünülmektedir.

Aslında teknik gibi görünen tüm bu gelişmeler sadece üretimde değil birçok alanda değişiklikleri beraberinde getiriyor.. İstihdamın kas gücü yerine entelektüel birikime doğru kayması nitelikli iş gücü için bir talep oluşturuyor. Türk firmalarının bu aşamaya doğrudan müdahil olması mümkün mü? Mümkünse nasıl sağlanabilir? Türkiye'nin yeni endüstriyel devrimi yakalayabilmesi son derece yüksek bir öneme sahiptir. Önceki endüstriyel devrim niteliğindeki gelişimleri geriden takip eden bir ülke olarak Türkiye, Endüstri 4.0 noktasında geride kalma riskini en aza indirmelidir. Bu noktada, ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre önemli bir gösterge olan AR-GE çalışmalarına önem verilmesi, endüstriyel işbirliği konusunda piyasanın teşvik edilmesi, bilimsel kurum ve kuruluşlar ile üniversitelere verilecek destek ile Endüstri 4.0 devriminin yakalanabileceğini, en azından gerisinde kalmayacağını düşünüyorum.



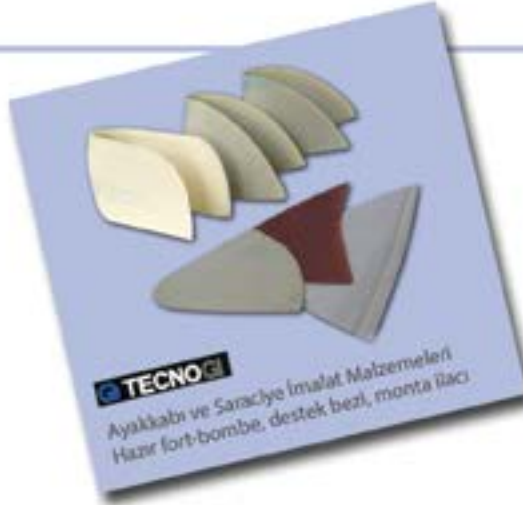
Elit

AYAKKABI MAKİNA PARÇA VE DERİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

İLERİ TEKNOLOJİNİN TEK ADRESİ



K024



Monta Makinaları



K078



Otomatik Yerleştirmeli Son Teknoloji Kesim



Kolay ve Çabuk Yeni Nesil Kesim

Büyükeksi: “Beşeri sermayeyi kıymetli kılacak olan eğitimidir.”



Mehmet Büyükeksi
Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı

DEZDEM Projesi'nin kapanış toplantısında konuşan Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükeksi, mesleki eğitimin önemine değinirken, sunulan kaynakların da değerlendirilmesi gerektiğini hatırlattı.

AB ve Türkiye tarafından finanse edilen, Çalışma ve Sosyal Güvenliği Bakanlığı AB ve Mali Yardımlar Dairesi Başkanlığı tarafından yürütülen DEZDEM Projesi'nin kapanış yemeği 26 Ekim 2017 günü İstanbul'da yapıldı.

Dezavantajlı Grupların Sosyal Entegrasyonu ve İstihdam Edilebilirliklerinin Geliştirilmesi (DEZDEM) Hibe Programı kapsamında sektör bileşenleri bir araya geldi. Toplantıda bir konuşma yapan İDMİB Başkan Yardımcısı Hüseyin Çetin, projenin gerçekleştirmeleri hakkında bilgi aktardı.

Sınav sürecinin devam ettiği projeye 91 kişinin kayıt yaptırdığını, 62 kişinin eğitim gördüğünü belirten Çetin, şu an itibarıyla 25 kişinin istihdamının da gerçekleştiğini söyledi. Daha sonra söz alan İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak "Bu tip sosyal projelerle, meslekten olmayan insanların belgelendirilerek, personel açığı olan sektöre katılması önemli" dedi.

Son olarak söz alan Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükeksi ise, devletin bu yıl mesleki eğitime 13 milyar



TL kaynak ayırdığına işaret ederek şunları söyledi: "Biz enerji ve hammadde bakımından çok zengin bir ülke değiliz. En büyük zenginliğimiz beşeri sermayemizdir. Bunu kıymetli kılacak tek şey de eğitimidir."



Bir sosyal sorumluluk projesi olarak öne çıkan DEZDEM, sektörde nitelikli eleman ihtiyacına olan fotoğrafı ve eğitimin önemini bir kez daha ortaya koydu.

İhracat desteklerine de değinen Büyükekşi, bütçeden ayrılan kaynağın iki katına çıkmasına rağmen, 2 milyon TL'lik olanağın yüzde 60'ının kullanıldığını hatırlattı ve "İhracata sunulan bu imkâna sahip çıkıp, kullanmalıyız" dedi. Gece, sertifika almaya hak kazananlara belgelerin sunulmasıyla son buldu.



DEZDEM Projesi ile dezavantajlı kişiler mesleklendiriliyor

İnsan kaynakları yönetiminde, dezavantajlı kişilerin meslek edindirilmesini amaçlayan, deri ve deri ürünleri sektöründe İDMİB proje sahipliğinde hayat buldu.



De avantajlı Kişilerin Deri ve Deri Ürünleri Sektöründe Mesleki Eğitim Yoluyla Topluma Entegrasyonu Projesi (DEZDEM), Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (ÇSGB) DESİP, Dezavantajlı Kişilerin Sosyal Entegrasyonu İle İstihdam Edilebilirliklerinin Geliştirilmesi Projesi içerisinde yer alıyor.

Proje genel anlamda, dezavantajlı kişilere deri ve deri ürünleri sektöründe mesleki eğitim vermek yoluyla bir mesleki beceri edindirilerek sosyal entegrasyonlarının ve istihdam edilebilirliklerinin artırılmasına ve işgücü piyasasına girişlerinin kolaylaştırılmasına katkıda bulunmayı hedefliyor. 12 ay sürecek projenin sahibi İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği. Sektörden proje ortaklarının bulunduğu DEZDEM, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı destek programı, Dezavantajlı Kişilerin Sosyal Entegrasyonu Ve İstihdam Edilebilirliklerinin Geliştirilmesi Hibe Programı (DESİP) kapsamında yürütülüyor.

Özel amaç ise İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi Operasyonel Programı doğrultusunda, İstanbul'da sosyal yardım

olarak yaşayan veya herhangi bir mesleki becerisi bulunmayan / sosyal olarak dezavantajlı yüksek kişilerin (uzun süreli işsizler de dahil olmak üzere) deri ve deri ürünleri sektöründe eğitimleri yoluyla istihdam edilebilirliklerini ve topluma entegrasyonlarını artırmak ve bu sektörde çalışan sanayicilere yapılacak bilgilendirme ve farkındalık çalışmaları ile de dezavantajlı kişilerin bu sektöre girmelerini kolaylaştırmaktır.

Hedef grubu nedir?

Kursiyerler, dezavantajlı gruplar arasından, İstanbul'da deri ve deri ürünleri sektörünün yoğun olarak bulunduğu Zeytinburnu, Tuzla, Başakşehir (İkitelli), Güngören ilçelerinde yaşayan kişilerden seçilecek.

Bu kişiler;

Sosyal yardım alan 18-35 yaş arası işsiz 20 erkek

Yoksul ve yoksulluk riski altında bulunan 18-35 yaş arası 20 işsiz birey (kadın/erkek)

18-35 yaş arası 10 işsiz kadın

18-35 yaş arası 10 ortopedik bedensel engelli bireylerdir.

Proje kapsamında sektöre olan ilginin de dikkat çekici boyutlara ulaşması, İDMİB tarafından memnuniyetle karşılandı.



poltab

AYAKKABI TABAN SAN.TİC.LTD.ŞTİ

EVA POLİÜRETAN KAUÇUK TERMO/TPU



**Poltab Taban 22 yıllık taban üretim tecrübesi ile
şimdi **EVA** taban da üretiyor!**

   / poltabshoesole

POLTAB AYAKKABI TABAN SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Ana Ofis: Gümüşsuyu Cad. No:28 Topkapı Center
İş Merkezi (352-359) Topkapı / İSTANBUL Tel: 0212 613 70 67
Şube: Gedikpaşa Hamam Cad. Çınar Han No.46/1
Beyazıt-İstanbul Tel: 0212 516 42 79



Proje faaliyetleri:

Bilinçlendirmeye yönelik faaliyetleriyle dezavantajlı kişilerin işgücü piyasasına girişlerinin önünde yer alan engellerin kaldırılmasına, dezavantajlı kişilerin işgücü piyasasındaki durumu hakkındaki bilginin artırılmasına çalışılacaktır. İşgücü piyasasında dezavantajlı kişiler ve özel itina gösterilmesi gereken gruplara yönelik ayrımcılığın tüm biçimleri yok edilmelidir. İşyerinde önyargı ve ayrımcılık bertaraf edilmelidir. Bu amaçla DEZDEM Projesi çerçevesinde sosyal diyalogu teşvik etmek, dezavantajlı grupların problemleri hakkında farkındalığın artırılması ve onların işgücü piyasasından dışlanmasıyla sonuçlanan ayrımcılıkla mücadele edilmesi için bilgilendirme toplantıları düzenlenecektir.

DEZDEM engellilerin işgücüne katılımını ve istihdam edilebilirliğini artırmak amacıyla deri sektöründeki mesleklere yönelik bir kurs programı geliştirmektedir. Böylece engellilerin bireysel becerileri, mevcut potansiyelleri ve fonksiyonel kapasiteleri ortaya çıkacaktır.

DEZDEM sosyal yardım alan/işsiz/genç ebeveyn kadınların da işgücüne katılımını ve istihdam edilebilirliğini artırmak amacıyla kurs sürecinde 0-6 yaş grubu çocuklarının kurs merkezine en yakın kreşlerde bakımlarının yapılması için çalışmalar yapmaktadır.

Beklenen sonuçlar neler?

Deri sektöründe saraciye imalatçısı (seviye4), sayacı (seviye3), deri/kürk hazırlama

giyim (seviye4) ve deri işlenti operatörü (seviye4) mesleklerinde 60 kişinin eğitilmesi, mesleki yeterlilik sınavında başarılı olmuş adaylardan en az 45 kişinin Mesleki Yeterlilik (MYK) Belgesi alması ve bunlardan en az 25'inin istihdam edilmeleri sağlanacaktır.



Teknik Kimya

adding value to all
we touch



- Poliüretan hammaddeler için sıvı renklendiriciler
- Poliüretan sistemler için su ve solvent bazlı kalıp içi boyalar
- Poliüretan yüzeyler için boyalar ve vernikler
- Poliüretan sistemler için su ve solvent bazlı kalıp ayırıcılar
- Kalıp temizleyiciler ve kalıp alıştırıcılar

- Pigment pastes for the coloration of polyurethane systems
- Water and solvent based in mold coatings for polyurethane systems
- Paints and varnishes for polyurethane materials
- Water and solvent based release agents for polyurethane systems
- Mold cleaners and mold pre preparing products

AYSAF
1518 KASIM 2017
Hall 5/ 5B-04

354. Ar-Ge Merkezi

www.teknikkim.com.tr | www.teknikkim.net
info@teknikkim.com.tr

TeknikKimya
Performance Chemicals

“AB’de geleceğin yöneticileri, **TASEV liderliğinde yetiştirilecek**”



Tan Erdoğan
Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma
Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV) Başkanı

Avrupa Birliği’nin 2025 Raporu vizyonu doğrultusunda ayakkabı sektörünün gelecekteki liderlerini yetiştirecek AB Erasmus Projesi kapsamındaki eğitimlerinde Shoeman ile TASEV başrolü üstlendi.

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV), AB Erasmus Projeleri kapsamında ‘Manager for Efficient and Innovative Footwear Industry’ (Etkin ve İnovatif Ayakkabı Sektörü Hedefli Yönetici Eğitim Programı) projesinin lider kurumu oldu. 306 bin Avro’luk bütçesiyle, 206 proje başvurusundan, hibe desteği alan 26 proje arasında en yüksek limitli 3. proje olmaya hak kazanan çalışma için geri sayım da başladı. İlk hedef, partner ülke enstitüleriyle Türkiye’de gerçekleştirilecek ilk toplantıyla metodolojiye netlik kazandırmak. Konuyu AYSAD Vizyon Dergisi’ne değerlendiren TASEV Yönetim Kurulu Başkanı Tan Erdoğan, Shoeman projesini şu sözlerle özetledi: “Küresel platformda, ayakkabı endüstrisinin teknolojik ve yeni metodolojilere uygun gelişmesine paralel, yeni nesil yöneticiler yetiştirme programı.” Bunun endüstri 4.0’dan toplum 5.0’a uzanan bir yaklaşım olduğunun üzerinde duran Erdoğan projenin detayları hakkında şu bilgileri verdi:

Yol haritası TASEV’deki toplantıda belirlenecek

“Shoeman Projesi için, daha önce ilişkide bulunduğumuz Avrupa’daki mesleki anlamda kritik olan enstitülerle temas gerçekleştirdik. Projenin liderliğine TASEV soyundu. Sonuçta 10 tane kurumun güç-birliği içinde proje ortaya çıktı. Bu kurumlar neler? Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma ve Geliştirme Vakfı ve TASEV Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Türkiye’yi temsil ediyor. Yunanistan’dan The Research Committee of The Technical





Erdoğan: "Shoeman, küresel platformda, ayakkabı endüstrisinin teknolojik ve yeni metodolojilere uygun gelişmesine paralel, yeni nesil yöneticiler yetiştirme programı. Endüstri 4.0'dan toplum 5.0'a uzanan bir yaklaşım."

University of Crete'den bir araştırma komitemiz var. Romanya'dan Universitatea Tehnica Gheorghe Asachi DIN IASI, zaten TASEV'in kuruluşunda da görev almış kişilerden oluşuyor. Bu hafızayı da böylece geri çağırış oluyoruz. Yunanistan'dan Creative Thinking Development buradaki en önemli ve projeyi birlikte oluşturduğumuz partnerlerimizden biri. İtalya'dan CIAPE - Centro Italiano Per L'apprendimento Permanente, ayakkabıda Almanya'daki önemli merkezlerden biri olan ICS - International ShoeCompetence Center Pirmasens GGmbH. Uluslararası ayakkabı rekabetçiliği olarak adlandırılan bir enstitü olan İspanya'dan Instituto Tecnológico Del Calzado Y Conexas. Ayrıca TASEV'in konumlanması noktasında da önemli enstitülerden biri. Sektöre de çok büyük katkıları olan bir adres ki, geçmiş dönemde AYSAD'da yaptığımız bir projede Türkiye'den yönlendirdiğimiz arkadaşlarımızın bilgi transferi yaptığı bir nokta. İçerisinde yüzlerce mühendisin çalıştığı ve tamamen ayakkabı endüstrisine arge, inovasyon yapan, hatta kendi yazılımlarını geliştiren bünyeye sahip bir merkezdir. Enstitü olarak tüm İspanya ayakkabı endüstrisine destek verir. Onu da partnerlerden biri haline getirmiş durumdayız. Yine Çekya'dan Ceská Obuvnická a Kozedelná Asociace ve Portekiz'den Virtual Campus Lda teknik katılımcılarımız olarak projenin içerisinde. Bu AB projesi olduğu için karşılıklılık esası var. Ama projenin ilk toplantısını Türkiye'de gerçekleştireceğiz ve projenin nasıl yürütüleceği ile ilgili yol haritasını belirleyerek,

projenin startını TASEV çatısı altında vereceğiz. Proje ekibinin oluşturulması ve projenin nasıl yürütüleceğiyle ilgili detaylar oluşacak. 3 yıla yayılan bir proje ve aynı zamanda rakamsal olarak da büyük bir özellikte. Projenin tavan noktası 500 bin Avro idi. 206 tane proje arasından 26 tanesi kabul gördü. 3 büyük bütçeli projeden bir tanesi 306 bin avro ile kabul edilen TASEV projesi oldu. Bundan sonra hızlı bir şekilde partnerlerimizle projenin yürütülmesi süreci başlıyor."

Proje kapsamında kime, ne görev düşüyor?

"TASEV desteğini sektörden alacaktır" diyen Erdoğan, görev dağılımının ilk toplantının ardından netlik kazanacağını belirtti. 2017 içerisinde, 2 günlük bir çalışmayla oluşturulacak çatıda, yol haritası belirlenirken, bütçelerin tartışması yapılacaktır. Belli bir formatın ortaya çıkmasına ilave-

ten, olası hatalar ve bu durumlarda gerçekleştirilecek eylem planlarının da yapılacağını vurgulayan TASEV Başkanı'na Yunanistan'ın dikkat çekici bir biçimde projenin içindeki rolüne dikkat çekti ve "Bir partnerlik mi söz konusu" diye sorduk. Tan Erdoğan sorumuzu şöyle yanıtladı: "Gerek Yunanistan, gerekse de İngiltere artık ayakkabı üretimi konusunda etkin olmasa da, üniversite düzeyinde endüstriyle iç içe geçmiş yapısıyla önem arz ediyor. Bilhassa AB projeleri konusundaki uzmanlıkları ve özerk enstitüler olarak öne çıkmaları kritik bir nitelik. Türkiye'de enstitü konusunda bizlerin de aynı noktaya gelmesi gerekir. Esasen TASEV Akademisi'ni biraz da bu hedef penceresinden görmeliyiz. Akademisi'ni en kısa sürede ayakkabı endüstrisi için önemli bir enstitü haline dönüştürmeliyiz. Buna çok yakın olduğumuzu görmek beni mutlu ediyor."

Öngörülemeyen mesleklere insan yetiştirme projesi

Söz konusu proje, Avrupa Birliği'nin 2025 projeksiyonu perspektifinde ortaya konulacak, geleceğin mesleklerinin bugünden hazırlanması amacını taşıyor. Yani bir bakıma yarının hazırlığı anlamına geliyor. Dünün ve bugünün donanımıyla bezenmiş bir yarın hazırlığı... Erdoğan "Hafızayı kazandırmadan, yarının öngörülemeyen mesleklerine ışık tutmak mümkün değil" diyerek esasen bu entegrasyonun da önemli olduğunu altını çizdi ve konuşmasını şöyle sürdürdü: "Son yıllarda AB ülkeleri içinde yer alan

ayakkabı endüstrisi birçok noktada değişkenlik göstermeye başladı. Şirketlerin spesifik ihtiyaçlarını karşılamak üzere daha yeni iş modellerine, inovatif ve yüksek teknoloji barındıran sistemlere, tasarıma, dizayna ve çevre ile ilgili duyarlılıkla ilgili ihtiyaçlara eğilim olduğunu görüyoruz. Bu ihtiyaç doğrultusunda AB 2016 senesinde, 2025 ile ilgili yeni yetkinlikler ajandası olacak bir platform oluştu. AB sınırları içerisinde 2025 yılında açılacak olan yeni işlerin, en az yarısının bugünkü yetkinliklerden daha ileride özelliklere ihtiyaç duyacağı öngörüldü. Dolayısıyla bunu deri ve ayakkabı endüstrisine indirgediğimizde de ihtiyaçlar masaya yatırıldı. Bu, gelecekte rekabet edebilmek ya da o pazarda yer alabilmek için bugünden çalışmamız gereken bir ders. Proje için, hem çevre sağlığına duyarlı, hem de katma değerli ürünlerin rekabetçiliğini sürdürülebilir kılmada, yeni yetkinliğe sahip, sürdürülebilir profesyonellerin arayışı diyebiliriz. Eğer Türkiye ayakkabı endüstrisi AB’de katma değerli ayakkabı satışını gerçekleştirmek istiyorsa, müktesebatı ve gelişmeyi anlamak durumundadır.

Zaten şu an kazanç elde edilen en önemli iki hedef pazar AB ve Kuzey Amerika... Yaklaşan anlayışa entegrasyonu da ancak insanlarımızın yetkinliğini arttırarak sağlayabiliriz. Sadece makinelerle, yeni teknoloji getirmekle ya da fabrikaları büyütmekle sonuç alamayız. Eğer çevreye duyarlı, artı değerli ürünler üreteceksek ve pazarlarımız da bunlarsa, geleceğe uyumlu entegre çalışan insanlar ve tesisler elde etmek durumundayız. Biz elbette bunun öncelikle insan kaynağı ayağını ele alıyoruz ve bu perspektifle Avrupa’da yönetici geliştirme projesine öncülük ediyoruz. TASEV olarak Avrupa’daki enstitülerinin tepe kurumu olarak belirlenmek, bizim için bir gurur kaynağı. Bu Türk ürününün marka değerine de artı değer katacaktır. Biz bu etkileşime girmedikimiz takdirde marka tek başına değer ifade etmeyecek. Bu proje, ülke tanıtımının da önemli bir parçası haline geliyor. TASEV, ülkeyi temsil ediyor. Bunun de ötesinde bir AB projesinde bu kadar Avrupalı kurum arasında projeye liderlik etmesi, işin önemini ve sorumluluğunu arttırıyor.”

“Türkiye, yükselen yıldızın hakkını vermeli”

“Avrupa’da ayakkabı üretimi sayısal olarak düşerken Türkiye’de artıyor. Fakat üreticimiz henüz AB sınırları içerisinde üretilen katma değerli ürünün skalasına erişebilmiş değil” diyen Erdoğan,



AB’deki Tekstil Giyim, Deri ve Ayakkabı Endüstrisi 2025 Raporu’nun da bu gerçeği ortaya koyduğuna dikkat çekti. Bu projenin geleceğin işletme yapıları içerisindeki insan kaynağı yönetimi adına çok kritik rolde olduğunun altını çizen TASEV Başkanı “Sektörümüzü çok eleştiriyoruz ama ivmelenmesi AB ortalamasının çok üzerinde. Ne var ki teknolojik ve katma değer olarak rakiplerimizin gerisindeyiz” diyen Erdoğan yerli endüstrinin ihtiyacını da, raporda da üzerinde durulan 3 başlık altında topladı: Türkiye’deki ayakkabının pazarlanabilirliği, standardizasyon ihtiyacı ve özgün tasarım.

“TASEV olarak standartlarla ilgili adımları da attık. Bugün burada TÜRKAK tarafından akredite edilmiş bir laboratuvarımız var. En önemli hadiselerden biri tasarım. Öğrencilerin hepsi tasarımcı olmak istiyor. Keşke hepsi olsa da bunları ihraç edebilecek duruma gelsek. Bu yoğunlukta bir yaratıcılık eğilimiyle özgün tasarımlara ulaşmamız şart. Etkin pazarlamayı da bu sonuç doğuracak” diyen Tan Erdoğan, bu hedeflerin sadece yetkinliği artırılmış personelle elde edilebileceğine dikkat çekti ve projenin de müteşebbislik, inovasyon ve zanaatı ilişkilendiren yapısı olduğunu belirtti.

Nitelikli ara elemanın önemli ihtiyaçlardan biri olduğunu hatırlatan TASEV Başkanı Erdoğan, gelecek projeksiyonu

içinde ihtiyacın olmazsa olmaz yöneticiler fazına geçtiğini vurguladı.

Bu yöneticiler hangi özelliklere sahip olacak?

Tan Erdoğan’a hedeflenen yöneticilerin sahip olması gereken nitelikleri de sorduk. Erdoğan konuyu şu sözlerle açıkladı: “Bir ayakkabı işletmesindeki tüm kompleks sorunlara çözüm getirebilecek donanımda yöneticiler hedefliyoruz. Projeye çift başlıklı bir amacımız var. Hem sektöre ihtiyaç duyacağı yöneticiyi yetiştirmek, hem de yeni nesil öğretmenlere sahip olmak. Yakın zamanda ortaya atılan endüstri 4.0’ın olmazsa olmaz şartı nitelikli işgücü. Dolayısıyla 2025 yılında mevcut vasıflardan daha üstün nitelikli işgücüne ihtiyaç olduğu öngörüldü. Shoeman Projesi ile 2025 yılında AB raporlarına istinaden öngörülen ayakkabı endüstrisine has yöneticileri yetiştirebilmeyi hedefliyoruz. Yani yıllar önce mesleki ve teknik eğitimde ülkenin çok öncesinde tespitler yaparak Vakfı’nı, ardından da bugün tematik liselerde, üniversitelerde örnek gösterilen eğitim kurumlarını oluşturan sektör, bu yolla yine ön alıyor. Endüstrileşmesini hızla arttıran Türk ayakkabı sektörünün ana ve yan sanayisiyle, tüm üretim prosesine hakim yöneticiler yetiştirme ihtiyacı kaçınılmaz. İşletme sahiplerinin en büyük ihtiyacı ne? Kendisi yokken, oradaymışçasına tesisi yönetecek profesyoneller. Artık her pozisyonda uzmanlık gerektiğinin farkına varıldı. Ancak bu yolla ölçek ekonomisiyle rekabet edebilir ya da daha katma değerli üretim yapabiliriz. Türk üreticisinin bunu görmesinde Avrupa’ya yapılan ziyaretlerin çok ciddi katkısı var. Tasarımla, dikim, kesim ya da montajla ilgili yetkin kişilerin bulunması gerekiyor. Yetkin ekip yöneticilerine ihtiyaç var. Bunlar, alanında uzman olmak zorundalar. Uzmanlığa sahip yöneticileri işletmenin içindeki bölümlere paylaştırabilirseniz, bu bulmacanın çözülmemiş noktası kalmayacak. Ayrıca dünyaya açılmak için pazarlama, iletişim, mağaza yöneticiliğine de ihtiyacımız var. Bu işletmelere yönelik personeli sadece lise boyutunda değil, TASEV’in bünyesinde TASEV Akademisi’ni kurarak yetiştirmek istedik. Teknik ve mesleki bilgiyle örülmüş bu işin süreçlerini yönetecek, ama bunu mesleki bilgiler doğrultusunda yapacak insanlar yetiştireceğiz. Shoeman, bu yanı sıra AB projesiyle paralellik arzetti. Ayrıca eş zamanlı olarak akademiye kurmamızla birlikte hayata geçen ve kabul gören önemli bir projeden bahsediyoruz.”



TURGUT KARDEŞLER

GÜNGÖREN:

Sancaktepe Sanayi Mah. Sancak Sok. No: 17 Güngören-İstanbul

Tel: +90 212 637 05 61 Fax: +90 212 637 34 70

BEYAZIT:

Gedikpaşa Hamam Cad. No: 26/B Beyazıt, Fatih-İstanbul

Tel: +90 212 517 45 45 Fax: +90 212 517 21 00

İKİTELLİ:

AYMAKOOP Sanayi Sitesi A4 Blok No:4 İkitelli-İstanbul

Tel: +90 212 549 60 51 Fax: +90 212 671 40 07

www.turgutkardesler.com.tr

Tematik meslek liselerinin tanıtımı için adres TASEV oldu



Ömer Faruk Yelkenci
İl Millî Eğitim Müdürü

Ayakkabı sektörünün yıllar önce ortaya koyduğu vizyon, tematik okullar projesindeki uygulamanın da öncüsü oldu. İl Millî Eğitim Müdürü Ömer Faruk Yelkenci, sektör – okul işbirliğinin başarılı sonuçlarının TASEV modelinde ortaya koyduğu başarıya değindi.

TASEV Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesinde gerçekleştirilen tanıtım etkinliğine İl Millî Eğitim Müdürü Ömer Faruk Yelkenci, Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV) Yönetim Kurulu Başkanı Tan Erdoğan, sanayi sektöründe ileri gelen iş adamları ve okul müdürleri katıldı. Diğer mesleki ve teknik liselerden farklı olarak bir alanda öne çıkan, sektörle işbirliği içinde ve istihdam odaklı faaliyet gösteren 'tematik meslek liseleri' Türkiye genelinde 17, İstanbul'da ise 6 tane bulunuyor. Tematik okullarda, Millî Eğitim Bakanlığının koyduğu vizyona uygun olarak, Okul-Sanayi İşbirliği İstanbul modeli projesi ile sektörle okul eşleşerek nitelikli eleman açığının kapatılması ön görülüyor.

Tematik Meslek Lisesi Projesi

Liselerin tanıtım toplantısında açılış konuşması yapan İl Millî Eğitim Müdürü Yelkenci, 'Tematik Mesleki ve Teknik Anadolu Liseleri' projesi konusunda bilgiler verdi. Geçen yıl göreve başladığında sektör temsilcileriyle görüştiklerini anlatan Yelkenci, onların taleplerini dinledikle-

rini ve bunun sonucunda 'tematik meslek lisesi' projesinin geliştirildiğini dile getirerek "Burada karşımıza çıkan tablo şuydu; sektör okul yönetimlerinde söz sahibi olmak istiyordu. Yani demokratik bir yaklaşımla okullarımız yönetilsin istiyorlardı. Sektör yine tek alanda tematik olarak zaten çalışan okullarımızın başka alanlardan ders almaması gerektiği noktasında bizden yardım istiyorlardı. İşte bu düşünceleri toplayabileceğimiz bir proje ne olabilir, dedik adına tematik meslek lisesi dedik" dedi.

Halledilmesi gereken meselelerin ve sektörün ihtiyacı olan hususların neler olduğunu öncelikle tasnif ettiklerini anlatan Yelkenci sözlerine şöyle devam etti: "Programlar, değişen teknoloji ve bilginin eğitimde araç olarak kullanılmasında sektörün bize daha çok yardımcı olacaklarını gösteriyordu ki, biz bunu çok haklı buluyoruz. 'Okul-Sanayi İşbirliği İstanbul' projemizin temelinde de zaten vardı. Yönetici ve eğitim kadrosu noktasında da bazı talepleri vardı sektörün. Bir de tabloda alanın isminin yazması yani öğrenci o okulu tercih ederken herhangi bir meslek lisesini değil de o mesleği tercih ettiğini



bilecek. İşte bu düşünceleri toplayabileceğimiz projemiz bu şekilde gerçekleşti.”

Sektörle işbirliğinin gerekçeleri

İl Millî Eğitim Müdürü Yelkenci, “Okul-Sanayi İşbirliği İstanbul” projesinin üç temel maddesini esas aldıklarının altını çizerek sözlerini şu şekilde sürdürdü:

“Birincisi, bilgi ve teknolojisinin sektör tarafından okullarımıza taşınmasını istiyorduk. Devlet olarak yeterli esnekliğe sahip olmamamızdan kaynaklanan sektörün ise işin içinde olmasından dolayı rahatlıkla okullara taşıyabileceği bilgiyi okullarımıza taşınmasını istiyorduk. İkincisi sektörden, okulun bilgi ve teknolojinin gerektirdiği fiziksel altyapıyı sağlamak noktasında bizlere yardımcı olmasını istiyorduk bu anlamda ciddi kazanımlarımız oldu. Okullarımızda 107 atölye kuruldu. Üçüncüsü ise istihdam odaklı işbirliğimiz sayesinde öğrencilerimizin mezun olduktan sonra istihdam edilmesi üzerinde tematik meslek liselerini inşa ettik. Sonunda nasıl bir çerçeve ortaya çıktı, diye soracak olursak şunları söyleyebil-

*Yelkenci:
“Programlar, değişen
teknoloji ve
bilginin eğitimde araç
olarak kullanılmasında
sektörün bize daha
çok yardımcı
olacaklarını
gösteriyordu ki,
biz bunu çok haklı
buluyoruz.”*

rim: Protokol yaptığımız sektör kurumu ile okulu beraber yönetmeye başlıyoruz. Bunun göstergesi olarak da eğitim kadrosunda ortak yönetim kurulu söz sahibi oluyor. Sektörler okullarda etkili olacak, sektör okul yönetiminde temsilci belirleyecek. Sektör temsilcisi kariyer günlerinden bütçeye kadar birçok konuda öğrencilerin gelişimini yakından takip edecek, lisenin her çalışmasında yer alacak. Programlarının güncellenmesinde üniversite Millî Eğitim Bakanlığı sektör bir araya gelerek ihtiyaç duyulan program güncellemesini veya gerekli olduğu takdirde yeniden yazılmasını sağlamış oluyoruz.”

İyi modeller Türkiye geneline yayılıyor

Okul-sanayi proje sayısının arttığını belirten Yelkenci, yüzün üzerinde atölye kurulduğunu, liseden mezun olacakların istihdamına çok önem verildiğini anlatarak, “Sektöre usta öğrencileri gönderin diyeceğiz, hangi alanda çalışıyorsak o alanda usta öğretici isteyeceğiz. Sektörle beraber en iyi modellemenin Türkiye’ye yayılması için çalışacağız. Her tematik lise kendi rengini oluşturacak” dedi. Yelkenci, okullar aracılığıyla istihdamın yüzde 100 olmasının hedeflendiğini vurgulayarak, konuşmasında protokol yapılan sektör ve okulları da belirtti.

Tematik okullara öğrenci seçimlerinin, yüzde yetmiş TEOG puanı, yüzde otuzunun ise yetenek sınavından alınan puanla yapılacağını aktaran Yelkenci, “Yeteneği işin içine katmış olacağız. Bu konuda Mücevheratçılar Birliği ile yaptığımız görüşmede dikkat çekici konu ise 500 puan alan öğrenci değil de altını işleyebilecek öğrenciler lazım denilmişti. Kapalıçarşı’da bin yıllık kuyumcu geleneğini yaşatan, öğreten insanlar bizim okullarımızda



usta öğretici olarak ders veriyorlardı. Artık bunu daha sistemli bir hale getirdik. Yani sektör yöneticilerine diyebileceğimiz ki, bize usta öğretici gönderebilirsiniz. Zanaatın sadece akademik bilgisi değil sahadaki bilgisi de önemli. Böylesine kapsamlı bir çerçevede tematik meslek liselerini hayata geçirmiş oluyoruz.” şeklinde konuştu.

Teknolojinin okullara hızlı aktarımı

Toplantıda konuşan sanayi sektörü temsilcileri de okullara katkı vereceklerini, nitelikli personel yetiştirmek istediklerini, bu okullardan mezunların istihdamının yüzde 100 olması için çalıştıklarını anlattı. Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV) Yönetim Kurulu Başkanı Tan Erdoğdu ise, “Nitelikli ara eleman ihtiyacı için yola çıktık. Tematik liselerle bilgi ve teknolojiler okullara daha hızlı entegre edilecek. Sektörlerin gelişim sürecinde öğrencilerin firmalardan geri kalmaması için bu proje oldukça önemli” dedi.





FARKI YARATAN KİMYAMIZ...



Vesline Kimya San. ve Tic. Ltd. Şti.

Reşitpaşa Mah. Eski Büyükdere Cad. Park Plaza No:14 K:20

Maslak - Sarıyer / İstanbul

Tel: +90 212 283 10 17 Fax: +90 212 282 80 38

“En güçlü yanımız, arkamızdaki sektör desteği”



Vural Bayazıt
TASEV Ayakkabı ve Saraciye Mesleki ve
Teknik Anadolu Lisesi Müdürü

Tematik okul kapsamında örnek gösterilen TASEV Ayakkabı ve Saraciye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Vural Bayazıt, sektör – okul işbirliğiyle örnek gösterilen kurumun, hazırlığı yürütülen ayakkabı temalı yarışmanın gerçekleşmesiyle, yurt genelinde öğrencilerin ilgisini daha çok çeker hale geleceğini söyledi.

Türkiye'nin tematik okullar projesi içinde, sektörün vizyonel bir yaklaşımla yıllar önce kurduğu TASEV Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, ülke genelinde yetenek avcılığını hedefliyor. Bu yıl başlatılan tematik okul projesini, gelişmeleri, okulu ve hedefleri, Okul Müdürü Vural Bayazıt ile konuştuk. Önce Vural Bayazıt'tan, okul tanıtım günleri yaparak başlatılan 2017 / 2018 dönemine ilişkin bilgi aldık. Bayazıt şunları söyledi:

“Bu eğitim öğretim yılında Milli Eğitim Bakanlığı ilk kez tematik mesleki teknik anadolu liselerine öğrenci kabulüyle ilgili bir takım farklı usuller uyguladı. Buna göre öğrencilerin TEOG puanı yanında, özel yetenek sınavıyla öğrenci alan sanat ve spor meslek liseleri gibi yetenek sınavıyla öğrenci alımı esas alındı. Ama kamuoyunda yeterince bilgi olmadığından, mülakatlara istenen başvuru olmadı. Bu sınav için öğrencinin ya da velinin okula bizzat başvurması gerekiyordu. Geçmişten gelen alışkanlıklarla bu so-

nuç ortaya çıkınca, Bakanlığımız hemen devreye girerek bir değişikliğe gitti. Liselerin öğrencisiz kalma riskini gidermek için, tematik liseler tekrar sisteme dahil edildi. Zamanlama nedeniyle bazı riskler doğursa da, biz okul olarak daha önceden gerek kamuoyunda, gerekse de okulda yapılan etkinliklerle 90 öğrenci kontenjanımızın tamamını doldurduk.”

Gelecek eğitim / öğretim yılı için çalışmalar şimdiden başladı mı?

“Gelecek yıl adına kariyer ve okul tanıtım etkinliklerine önem veriyoruz. Nitekim geçen sene yaptığımız tanıtım etkinliği de Mesleki Teknik Eğitim Genel Müdürlüğümüz tarafından örnek gösterildi. Şüphesiz güçlü desteğiyle yanımızda olan Vakfımız'ın bunda rolü büyük. Esasen okul olarak en kuvvetli yanımız arkamızdaki sektör desteği. Okulumuz donanım ya da teçhizat açısından eksiksiz. Herhangi bir ihtiyacımız olduğunda da Vakfımız her zaman varlığını hissettiriyor. Nitekim Vakıf



*Bayazıt:
“TASEV Lisesi
Sektör – okul
işbirliğinin
en etkili ve
dinamik
yaşandığı
adreslerden
biri.”*

– Okul ilişkisindeki uyumla geçtiğimiz seneki tanıtımları, bu yıl da yapmayı amaçlıyoruz. Bundan da önemlisi eğitim yılının ikinci döneminde, ulusal bazda ayakkabı temalı bir yarışma hedefleniyor. Şu an bu yarışmanın esaslarının oluşturulmasıyla ilgili çalışmalar sürüyor. Vakfımızın desteğiyle ödüllü bir yarışma olacak. Peki İstanbul’da bir okul olarak, neden ulusal bazda bir yarışmayı amaçlıyoruz? Hedef Türkiye’nin dört bir yanında bu konuya ilgi duyan çocukları yakalamak. Yatılı bir okul olduğumuzdan Türkiye’nin her ilinden öğrenci kabul etme avantajına sahibiz.

Hedefimiz Türkiye’de hem yeteneği olan öğrencilerimizi okullarımıza kazandırmak, hem de kişisel olarak ya da aileden ayakkabıya ilgi duyan, bu alanda katma değer sağlayacak, gelecekte ayakkabıcılığı bulunduğu noktadan daha yukarılara taşıyacak kaliteli yeni elemanlar yetiştirmek. Aslında okulumuzun formatında ve okulların tematik liseye dönüştürülmesindeki amaçlardan biri de bu. Bir tek

alanda uzman, inovasyona, araştırmaya açık, alanında yeterli yeni elemanları sektörlerine kazandırmak.”

Bir öğrenci neden bu liseyi seçsin?

“Okulumuzun diğer muadil tematik okullara oranla güçlü yönleri var. Öncelikle kuruluşundan beri tematik bir özellik sergiliyor. Sektör – okul işbirliğinin en etkili ve dinamik yaşandığı adreslerden biri. Okuldaki donanım, teçhizat gibi bir çok olmazsa olmaz gereklilik, Vakfımız aracılığıyla sağlandı. Biz büyük bir aileyiz. İkinci önemli avantajımız, okulumuzun yatılı olma niteliği. Öğrencilerin tüm ihtiyaçlarının karşılandığı, yatakhaneleriyle, spor salonlarıyla, konforuyla uygun bir ortama sahip. Öğrencilerimiz burada 7 gün 24 saat boyunca yemekhane dahil ihtiyaçlarını karşılıyor. Sektörümüzün sağladığı destekle kurulan modern bir atölyemiz var. Bu alanı gezen ilgililer, atölyelerimizin orta boy büyüklükteki bir ayakkabı

fabrikası içinde olduğunu söylüyorlar. Bir diğer başlık eğitim kadromuz. Son derece mesleğine bağlı, ilgili, hem kültür dersi, hem de mesleki öğretmenlerimiz mevcut. Onların okulumuzun bu seviyeye ulaşmasında çok büyük emekleri var. Bir başka nokta da İstanbul ayakkabı sektörünün en yoğun ve güçlü olduğu bir il. Okulumuz özellikle ayakkabı sektörünün bulunduğu sanayi sitelerine çok yakın konumda. Bu yüzden öğrencilerimiz okul dışında, firmalardaki eğitim öğretimlerinde de çok rahat staj görebilme imkânlarına sahipler. Ayrıca sektörün sürekli bir yetişmiş eleman talebi içinde olması, iş garantili eğitim olanağını da sunuyor. Ülke olarak ayakkabıcılıkta



*TASEV lisesi,
ayakkabı sektörünün
elini üzerinden
eksik etmediği
ilgisi ve desteğiyle
dikkat çekiyor.*



dünyada ilk 10 arasında varız. Ama ihracat rakamı anlamında bizden çok ileride olan ülkeler var. Arayı kapatmak için yetenekli personel ihtiyacının karşılanması önemli. Okulla bunu sağlayacağız ama tek başına yetmez. Firmalarımızın, sektörümüzün de desteğini sürdürmesi lazım. Sadece başışlardan söz etmiyorum. O konuda zaten müteşekkir olduğumuzu hep dile getiriyoruz. Ama sonrasında çocuklarımıza da sahip çıkmaları hepsinden önemli bir konu.”

Sektörden beklentiniz ne?

“12. sınıfa gelmiş öğrencilerimiz sektörde staja gidiyorlar. Biz buna, işletmelerde beceri eğitimi diyoruz. Öğrencilerimizin zaman zaman bazı sıkıntılarla karşılaştıklarına şahit oluyoruz. Bunların başında bazı firmalarımızın öğrencilerimizi ileride ayakkabı sektörüne katkı sağlayacak ve yetişmesi , eğitilmesi gereken kişiler olarak değil de, ucuz iş gücü olarak görmesi ve öyle muamele etmesi. Öğrencilerimize sahip çıkılırsa, biz belki



şu an rahat ederiz; ama gelecekte sektör rahat eder. Sahip çıkılıp yetiştirilen, amacına uygun eğitim verilen kişiler, ileride onların firmalarında hizmet verecekler. Bunları

ne kadar iyi yetiştirirsek, gelecekte o oranda faydalı olacaklar. Aksi takdirde çocuklar meslek dışına kayacaktır. Onları küstürmeden, ayakkabı sektörüne kazandırmak lazım.”



**POLYCHLOROPRENE BASED
ADHESIVES**

**POLYURETHANE RESIN BASED
ADHESIVES**

**SURFACE TREATMENT
CHEMICALS AND PRIMERS**

**FURNITURE, UPHOLSTERY
AND AUTOMOTIVE SECTORS**



Aymakop Ayakkabıcılar Sitesi B-10 No.22 Basaksehir / ISTANBUL

P: +90212 671 5164-65 F: +90212 671 2185

www.polimeks.com.tr e-mail: info@polimeks.com.tr

TASEV Lisesi'nin yeni toplantı salonu açıldı



TASEV Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin yeni toplantı salonu ile yenilenen öğretmenler odasının açılışı Ekim ayı içerisinde gerçekleştirildi. Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV) tarafından yaptırılan toplantı salonunda kariyer günleri de dahil, birçok organizasyon hedefleniyor.

Küçükçekmece İlçe Eğitim Müdürü Cemal Yılmaz ve İlçe Milli Eğitim Şube Müdürleri İsa Kanıcı ile Ali Çibuk'un katılımıyla gerçekleşen açılışta, TASEV Başkanı Tan Erdoğan, AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı, TASEV Başkanı Süleyman Gürsoy, İDMİB Başkan Yardımcısı Hüseyin Çetin ile Aykut Büyükekşi, Osman Deveci başta olmak üzere çok sayıda vakıf ve sektör temsilcileri de hazır bulundu.

Açılışta bir konuşma yapan Küçükçekmece İlçe Milli Eğitim Müdürü Cemal Yılmaz şunları söyledi: "Türkiye'de 18 tematik okul var. Bunların 8 tanesi İstanbul'da, 3 tanesi de bizim ilçemizde. Diğer sektör temsilcilerimize haksızlık etmek istemem ama, tematik okulunun amacına matuf sahiplenilmesinde en önde TASEV geliyor. Bunun için de ayrıca teşekkür ederim. Yakın zamanda tam tematik amaca uygun öğrenciler de alacağız. Bu dönüşümün öğrencinin, veliye yansması önümüzdeki dönemde de görülecektir.

Daha seçici bir ortamı yakalayacağız." Daha sonra söz alan TASEV Başkanı Tan Erdoğan ise sektörün tüm temsilcilerinin, kendi vakfında birleştiğini belirterek şöyle konuştu: "Sektör her zaman eğitimin arkasında durdu ve durmaya devam edecek. İsmi konmamış olsa da, tematik eğitimin 1998 yılında Vakfın kuruluşuyla temeli atıldı. Bundan sonra daha da ilerletmek istiyoruz. Tematik okul projesinin gündeme gelmesiyle Milli Eğitim Bakanlığı ile ilişkilerimiz de sıkılaştı ve bundan da çok memnunuz. Biz bu sinerjiyi ortaklaşa yaratarsak, önemli bir ivme yakalarız. Hem devlet hem de özel sektör tarafındaki hafızanın bir araya getirilmesi çok mühim. Bu sektöre insan yetiştirmeye çalışıyoruz. Sadece sektöre değil, topluma da faydalı insanlar olmaları için çabalıyoruz.

Artık robotik endüstrilerin konuşulduğu bir ortamda bu perspektifte gençler yetiştirmeliyiz. Önemli olan buralara masaları, sandalyeleri koymak değil, onların üzerinde neleri ortaya çıkarttığımızdır.



*Yeni toplantı
salonu ve
yenilenen
öğretmenler odası,
ayakkabı
sektörünün
katkılarıyla
hizmete sunuldu.*

Nasıl bir vizyon geliştireceğimiz, ileriyle ilgili planları nasıl yapacağımız kritiktir. Bu salonlarda geliştirilen fikirlerle bunları çıkaracağımıza inanıyorum. Sektörde istihdam konusu önemli. El emeğinin yoğun olduğu bir özelliğe sahip. Okulun misyonlarından biri de zanaati ayakkabı üretimiyle birleştirmemizdir. Bu durumda katma değeri yakalayacağımıza inanıyoruz. Teknoloji baş döndürücü bir hızla geliyor. Buna ayak uyduracak insanları da ivedilikle yetiştirmemiz gerekiyor.”



Kromlu deri ihracatına prim kesintisi

Kromlu deri ihracatında, belirli oranlarda Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu primi kesintisi yapılacaktır.



Sektörün uzun zamandan beri rekabette sıkıntısına neden olan kromlu deri ihracatıyla ilgili Bakanlar Kurulu duruma el koydu. 17 Ağustos 2017 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan “Kromlu Deri ve Ham Deri İhracatına Gelen Fon” uygulaması düzenlendi.

Bakanlar Kurulu’nun “Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Kararı”, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, “4104.11 ve 4104.19” numaralı Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonuna (GTP) dahil kromlu derilerin ihracatında kilogramı 50 cent karşılığı Türk Lirası, “4105.10 ve 4106.21” GTP’ye dahil kromlu derilerin ihracatında ise FOB ihracat bedelinin (ürünün geminin güvertesine taşıyana kadar olan bedeli) yüzde 40 karşılığı Türk Lirası kadar Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu primi kesintisine gidilecek.

Uygulama öncesi talep nasıl ortaya çıktı?

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) Başkanı Süleyman Gürsoy, kromlu deri ihracatının ayakkabı sektörünün önündeki en büyük tehlikelerden biri olduğunu belirtiyordu. Gürsoy, görüşlerini şu sözlerle ortaya koyuyordu: “Kromlu deriyi ham hâlde değil, ayakkabı, çanta, ceket yaparak satmalıyız. Kıymetli deriyi

alıp ihraç ediyoruz, sonrasında o deriden kaliteli ayakkabı yapabilmek için dış ülkelere gidip satın alıyoruz. Eğer bunu yabancı alacaksa bunun için bir bedel ödemeli. Türk derisi, kalite bakımından dünyada üst sıralarda yer alıyor. Ancak kromlu ihracat yaptığımız için bize çöp kısmı kalıyor. Güney Afrika’dan ve Brezilya’dan ithal ettiğimiz düşük kaliteli derilerle üretim yapmak durumunda kalıyoruz. Kromlu derideki ihracat rakamı şu an 42 milyon dolar. Biz kendi kaliteli derimizi işleyip satsak, 400 milyon dolar ihracat yapacağız.”

Türkiye Deri Sanayii İşverenleri Sendikası (TÜDİS) Yönetim Kurulu Başkanı Burak Uyguner ise bu konunun sektör adına çok ciddi bir tehlike olduğuna dikkat çekiyordu. Uyguner konuyu şu sözlerle gündeme taşıyordu: “Dünyadaki birçok ülkede ham derinin yurtdışına ihracatı yasak. “Pakistan, Hindistan, Mısır ve Arjantin gibi ülkelerde derinin ham ya da yarı mamul olarak ihracatı mümkün değil. Küresel fiyatlar yükselince de yarı mamul deri ihracatı başladı. Çin yarı mamul Türk derisine göz dikince fiyat kilo başına 4 liradan 5.30 liraya çıktı.

Sektörde bu tehdidi görmeyen, işi bilmeyenler, wet-blue olarak yani tüyü dökülmüş, kromlanmamış yapılmış siğir derisini, yurtdışına satmaya başladı. Biz yerli hammaddemizi kromlayıp yurtdışına satıyoruz ki, bu sistemin devamı, sektö-



rü giderek zayıflatacaktır. Türk derisinin markalaşması için bu kadar çaba gösterirken, böyle bir uygulamanın sürmesini kabul etmek mümkün değil.”

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Mustafa Şenocak, sektörde yaşanan bu sıkıntının detaylarını şu sözlerle ortaya koymuştu: “İşlemden geçen ham deriden cilt ve yarma denilen iki ürün elde ediliyor. Bu ürünlerden en değerli olanı cilt Türkiye’de yeteri kadar olmadığı için iç pazarda kullanılırken, yarma denilen diğer kısmı ise ihraç ediliyordu. Ancak son yıllarda ihraç edilen yarmaya cilt de karıştırılmaya başlanınca, İDMİB konuyu Ekonomi Bakanlığı’na taşıdı ve bakanlık 2 yıl önce İDMİB’e gözetim hakkı verdi. Bunun üzerine ihraç edilen her yarı mamulü inceleyen İDMİB gözetmenleri cildin payının yavaş yavaş artmaya başladığını tespit etti. Yaşanan artışı kayda alan İDMİB, verileri Ekonomi Bakanlığı ile paylaştı.”

Turgutlu Kardeşler firmasından İsmail Turgut ise AysadVizyon’a şu değerlendirmeyi yapmıştı: “Ortalama günlük 20 ton ham deri kapasiteli bitmiş deri üreten bir deri fabrikasının, tacirleri ile beraber 100-140 kişilik istihdamı ve ortalama günde 700-800 çift üretim kapasiteli hazır ayakkabı üreten bir ayakkabı imalatının , toptancısı ile beraber 100-150 kişilik istihdamı aynı kapasite de sadece 10 kişi ile çalışabilen kromlu deri imalatçısı tarafından by pass ediliyor.”

Bakanlar Kurulu’nun kararından sonra üretici rahat bir nefes aldı.

Karar Sayısı : 2017/10630

Ekli “Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar”ın yürürlüğe konulması, Ekonomi Bakanlığınca 19/7/2017 tarihli ve 76414 sayılı yazın gereğince, 2/2/1984 tarihli ve 2976 sayılı Kanunun 2 nci maddesine göre, Bakanlar Kurulu’na 24/7/2017 tarihinde kararlaştırılmıştır.

Riccart Tayyip ERDOĞAN
CUMHURBAŞKANI

B. İSMET YILDIRIM Başbakan	M. ŞİMŞEK Başbakan Yardımcısı	F. İYİK Başbakan Yardımcısı	B. ARIDAG Başbakan Yardımcısı
H. İBRAHİM Başbakan Yardımcısı	A. GÜL Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı	F. B. SAYAN KAYA Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı	Ö. ÇETİK Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı
H. ÇAVUŞOĞLU Başbakan Yardımcısı	A. GÜL Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı	F. B. SAYAN KAYA Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı	Ö. ÇETİK Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı
F. GÖZÜ Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı	T. KARİROĞLU Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı	M. ÖZTANER Çevre ve Şehircilik Bakanı	S. BOYLU Dışişleri Bakanı V.
A. ARSLAN Ekonomi Bakanı V.	F. B. SAYAN KAYA Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı V.	Ö. A. BAK Gençlik ve Spor Bakanı	A. E. FAHRETTİN Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı
B. TUPENKİ Güvenlik ve Turizm Bakanı	S. BOYLU İçişleri Bakanı	L. ELVAN Kültür ve Turizm Bakanı	S. KURTULMUŞ Kültür ve Turizm Bakanı
S. AĞRA Maliye Bakanı	T. YILMAZ Millî Eğitim Bakanı	F. İYİK Millî Savunma Bakanı V.	
M. EROĞLU Orman ve Su İşleri Bakanı	A. DEMİRCAN Sağlık Bakanı	A. ARSLAN Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı	

DESTEKLEME VE FİYAT İSTİKRAR FONU HAKKINDA KARARDA DEĞİŞİKLİK YAPILMASINA DAİR KARAR

MADDE 1- 13/10/1988 tarihli ve 88/13384 sayılı Bakanlar Kurulu Kararıyla yürürlüğe konulan Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu Hakkında Kararın 11 inci maddesinin (A) fıkrasının (11) maddesi bendi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“11- 41.01-41.02 ve 41.03 GTP’na dâhil içirmiş deri ve kösele dışında kalan pikle deri dâhil her türlü hayvan derileri ve postları ile 4104.11 ve 4104.19 GTP’na dâhil kromlu deriler 50 Cmt/Kg karşılığı TL; 4105.10 ve 4106.21 GTP’na dâhil kromlu deriler FOB ihrac bedelinin %40’ı karşılığı TL.”

MADDE 2- Bu Karar yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

MADDE 3- Bu Karar hükümlerini Ekonomi Bakanı yürütür.

Dünya standartlarının üzerinde

Sektörün lider distribütörü
Erdoğan Group, 50 yıllık tecrübesi ve
küresel işbirliklerinin sağladığı bilgi
transferi ile tasarımcıyı, üreticiyi ve
son kullanıcıyı dünya standartlarının
üzerinde bir kaliteyle buluşturuyor.

ERDOĞDU
GROUP

Akcaburgaz Mah. 3042 Sok. No: 12 Esenyurt - İstanbul / TÜRKİYE Tel : 444 9 373 Fax : + 90 212 671 81 27 E-mail: bilgi@erdogdu.com

www.erdogdu.com





“Son derece yerinde ve zamanında bir müdahale oldu”

Kromlu deri ihracatında uygulanan DFİF kesintisi ile ilgili değerlendirmeyi AYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Gürkan Kopuz yaptı.



Gürkan Kopuz
AYSAD Yönetim Kurulu Üyesi

Kromlu deriler, ihracatın izlenmesi amacıyla 2013 yılı içerisinde “ihracatı kayda Bağlı Mallar” listesine dahil edilmiş ancak kromlu deri ihracatında azalma olmadığı gibi aksine ciddi bir artış yaşanmıştır.

Deri sanayi üretim faktörleri arasında yüzde 60 ile en önemli girdi niteliğindeki ham derinin tedarik fiyatı bitmiş ürün maliyetini doğrudan ve önemli ölçüde etkilemektedir. Bununla birlikte 2023 ihracat hedefinin gerçekleştirilebilmesi için nitelikli ham deriye ihtiyaç vardır. Ancak basit bir işlenti prosesi ile elde edilen kromlu derinin hem katma değeri hem de istihdamdaki payı düşüktür. Daha da önemlisi kaliteli deri ürünü üretebilmek için gerekli kaliteli işlenmiş deri ihtiyacı da ihraç edilen yarı mamul kromlu deri nedeni ile karşılanamamaktadır. Arz ve talep dengesi ile piyasa koşullarında oluşan ham deri fiyatı da katma değersiz bir ürün olan kromlu deriye olan talep yüzünden sürekli artış göstermektedir.

Kromlu deri ihracatındaki sürekli artış sonucu deri ve deri ürünleri sektörü zarar görmekteydi. Herhangi bir tedbir alınmaması halinde ortaya çıkan ve çıkması muhtemel sektörel olumsuz etkileri özetle şöyle idi:

1- İşlenmiş deri ihracatı azalırken, kromlu deri ihracatı artış göstermekteydi ve artarak devam eden bu ticaret bitmiş deri ihracatının yaklaşık yüzde 50'sine eşdeğer hale gelmişti. Daha da önemlisi kromlu derinin ihraç edildiği ilk 5 ülke katma değerli işlenmiş deri ihracatının artırılması çabaları olan ülkeler olmasıdır.

a. Kendi kaynağını korumak üzere yasaklama getiren Hindistan 2016 yılında ülkemizden en çok kromlu deri ve kromlu yarma deri ihraç eden 3.ülkedir.

b. Çin çevresel maliyetlerin etkisini azaltmak ve kendi ülkesini korumak adına ülkemizden kromlu deri ihraç eden ülkeler arasında 1.sıradadır.

c. Türk deri işleme sektörünün geliştirdiği URGE projesinin 7 temel pazarı vardır. Bu pazarlardan olan Portekiz ve İspanya pazarında gerçekleştirilen işlenmiş deri yurtdışı pazarlama faaliyetinin neticesi olarak artış gösteren kromlu deri ihracatı ile bu iki ülkeden Portekiz kromlu deri alan 2.ülke ve İspanya ise 4.ülkedir.

2- Bugün deri işleme tesisinin [tabakhane] yaş işlenti departmanında çalışan ortalama işçi sayısı 19 ve Retenaj ile Finisaj departmanlarında çalışan ortalama işçi



*“Deri sanayi
üretim faktörleri
arasında
yüzde 60 ile en önemli
girdi niteliğindeki
ham derinin tedarik
fiyatı bitmiş ürün
maliyetini doğrudan ve
önemli ölçüde
etkilemektedir.”*

sayısı ise 29’dur.

a. Kromlu deri ihracatındaki artış büyük sayıdaki işletmenin ayakta kalmak için üretim stratejisini değiştirmesine neden olacak ve bu değişiklik her durumda mevcut işçilerin bir kısmının işsiz kalması anlamına gelecek idi.

b. Nitelikli eleman istihdamı ağırlıklı olarak Retenaj ve Finisaj departmanlarındadır. İşletmelerin kromlu deri ihracatına yönelmesi halinde kapanacak olan bu iki departman nedeniyle deri mühendisi ve deri teknikeri istihdamı son bulacak idi.

c. Deri mühendisi ve deri teknikeri deri sektöründe araştırma-geliştirme ve/veya ürün geliştirme süreçleri için olmazsa olmaz koşullardandır. Bu kişilerin istihdam dışı kalması demek deri sektörünün yeni ürün geliştirememesi anlamına gelmekte idi.

3- Yatırım maliyeti : Sadece kromlu deri üretmek üzere tasarlanan bir işletmenin yatırım ve işletme sermayesi arasında

büyük fark vardır.

a. Kromlu deri üretmek için 10 Ton/gün hamderi işleme kapasitesine sahip bir işletme için 3 dolap ,1 kavaletto makinesi,1 yarma makinesi ve 1 açkı-sıkma makinesi yeterlidir. Yatırım maliyeti 900 BİN TL seviyelerindedir.

b. Bitmiş deri işlemeye yönelik bir tesisin yatırım maliyeti ise 3.320 BİN TL seviyelerindedir.

c. Her iki üretim süreci içinde aylık işletme sermayesi ihtiyacı yatırım sermayesi ihtiyacı kadardır.

4- Deri ürünleri itibariyle katma değer hesabı yapıldığında çok daha yüksek katma değer oranlarına ulaşılmaktadır. Bir ülkede deri ürünleri üretiminin gücü kendisine girdi sağlayan deri işleme [tabakhane] tesislerinin gücüne bağlıdır. Kromlu deri ihracatındaki artışla beraber kapanması muhtemel deri işleme tesisleri dikkate alındığında deri ürünleri üreticisi firmalarda da katma değer kaybı yaşanacak idi.

a-Üretiminde kullandığı deriyi Türkiye’den tedarik eden bir ayakkabı üreticisi kaliteli kromlu derinin ihraç edilmesi ve kalitesi düşük girdinin ülkemizde kalması nedeniyle ortaya çıkan boşluğu ya ka-

litesiz ayakkabı üreterek kalite sapması sonucuna gidecek;

b- Ya da kaliteli ayakkabı üretmek üzere ihtiyaç duyduğu deriyi ithal edecek idi.

5- Çevre Maliyeti : Deri sanayi üretim sonucu diğer sanayi sektörlerinde olduğu gibi bir takım atıklara neden olur.Bu atıkların bertarafı için de arıtma tesislerine ihtiyaç vardır. Türk deri sektörü deri işlentisi sonucu çıkan atıklarını arıtma tesislerinde bertaraf etmektedir.Sadece kromlu deri üretilip ve yine sadece kromlu deri ihraç edersek işlenmiş deri sonucu oluşan atık yükü ülkemizde kalarak kromlu deri ihraç pazarındaki ülke ve işletmeler için atık yükünü üstlenen ve karşılığında da işlenmiş-bitmiş deri ihracatı ile kıyaslandığında daha düşük katma değer elde eden ülke konumunda kalınır.

6- Tüm bu değerlendirilmeler kapsamında Ekonomi Bakanımız Sayın Nihat Zeybekçi’ye süreç içerisindeki değerli destekleri nedeniyle teşekkür ederiz. Deri ve deri ürünleri sektörünün ülkemizdeki varlığını tehdit eden bir gelişmenin üzerine kararlılıkla gitmiş olmaları memnuniyet uyandırdı.

“Firmalarınızın röntgenini çekin”



Prof. Dr. Sadi Uzunoğlu
Trakya Üniversitesi Öğretim Üyesi, Ekonomist

Prof. Dr. Uzunoğlu: “Ölçeği yakalayacak üretimler yapıp, burada maliyetleri aşağıya çekmekten başka çare yok. Herkes firmasını mercek altına almak zorunda. Ayrıca çözüm için, kayıt dışı çalışan firmalarla toplu mücadele etmek artık hayati bir mesele.”

Reel sektör borç ve alacağını nasıl yönetmeli? Uzayan vadeler ve düşen kâr marjları konusunda nasıl bir yol izlenmeli? Trakya Üniversitesi Öğretim Üyesi, Ekonomist Prof. Dr. Sadi Uzunoğlu, AYSA DVizyon Dergisi'ne anlattı.

2013 yılında Bernanke'nin likiditeyi azaltma, faizleri yükseltme açıklamasıyla birlikte dünyanın yeni bir sürece girdiğini hatırlatarak sözlerine başlayan Uzunoğlu, “Sorun şuydu: Parasal genişlemeler enflasyonist baskıyı ortaya çıkarabilirdi ya da paralara olan güveni ortadan kaldıracabilirdi. Çok para basılmıştı. Dolar, avro, Japon Yeni... Bunlar çok büyük değer kaybedebilirlerdi” dedi ve sözlerini şöyle sürdürdü: “Hatta 2011 yılının ekim ayında altın fiyatlarındaki inanılmaz yükselişinin temelinde de paraya olan güvensizlik vardı. Özel sektörün borçlanması ise devam etti. 2012'den itibaren Türkiye şunun farkına vardı: Çok hızlı, ama tüketimle ve borçla büyüyordu. Özellikle tüketiciye yönelik kredilerdeki artış dikkat çekiciydi. 2010 - 2011 yıllarında krediler içindeki tüketici payı yüzde 45'ler seviyesine kadar ulaştı. Ekonomi yönetimi bu büyümenin otomatik olarak cari açık'ı körüklemeye başladığını gördü. Cari açık GSYİH'nin

yüzde 9,6'larına kadar geldi. 2012'den sonra tüketici kredilerinde frene bastık ve kurumsal kredilere öncelik verdik. İşte yaşanan olayın kırılma noktası burada yatıyor. Bankalar 2012 yılından bu yana yıllık bazda 250 milyar TL civarında piyasaya kredi vererek, önceden biriken kredilerin dönmelerini sağlıyor. Nereden nereye geldik? Tüketici kredileri 2002 yılında 6,6 milyar TL'ydі. Şu anda geldiğimiz noktada, 2012'den sonra frenlenmesine rağmen neredeyse 500 milyar TL sınırına dayandı. Banka kredilerine baktığımızda özel sektörün kullandıkları ise 84-85 milyar TL iken, yaklaşık 1,5 trilyon TL'ye ulaştı.”

Reel sektörde piyasa içi borç gerçeği var. Ortalama 20 ay vadeli satışlar piyasalara hakim oldu. Bunu nasıl yöneteceğiz?

“Bunun yanıtını bulmak için borç yapısını açmamız gerekir. Can suyu vererek piyasaları rahatlatıyoruz. Ama mesela Eylül'den bu yana kredi durdu, piyasa yine kilitlendi. Demek ki bu kredi, reel kesime istenen oranda yayılmıyor. Tüketici kanadında da kalıcı bir talep ortaya çık-



mıyor. O zaman ayakkabıcının tek çaresi ihracat kalıyor. Yurtiçi talep dediğinde, ithalatın da devreye girmesiyle büyük bir rekabet yaşanıyor. Ayrıca malzeme dışarıdan geldiği için kur riski var. Temmuz ayı itibarıyla reel kesimin açık pozisyonu yaklaşık 210 milyar dolar. Geldiğimiz noktada kredilerin toplam hacmi 2 trilyon TL'ye ulaşmış vaziyette. Mevduatın krediye dönüşüm oranı yüzde 120. Peki bunun ne kadarı döviz? Borcun 600'ü döviz, 1,4 trilyonu, TL cinsinden. Böyle bir ortamda faizlerin yükselmesi de bir sorun. Bir taraftan kur, diğer taraftan faiz riski taşıyoruz. Reel sektör maaşını bile krediyle ödemeye çalışıyor. Çünkü aldıklarıyla sattıkları arasındaki vade çok uzun. Aradaki finansman problemi banka kredisine çözülüyor. Faizler bir puan yükseldiğinde yıllık bazda reel sektöre 14 milyar TL zarar yazar. KOBİ'lerde zaten böyle bir kâr yok. Mevcut durumu çevirmeye çalışıyorlar. Cumhurbaşkanı bu açıdan haklı. Faizi yükseltsen, TL kredileri açmaza düşüyor. Ama yükseltmesen dünyada likiditenin sıkışmasıyla gelen dalga var ve kurlar yükseliyor. Dolayısıyla reel sektör sıkışmış durumda. Peki neden? Eğer reel kesim kârlarını realize edemiyorsa, yani mevcut malını satamıyorsa, sattığı zaman

*Prof. Dr.
Sadi Uzunoglu
“Sistemin çürük
elmalarını
ayıklaması lazım.
Bunu yapmazsanız,
onlar sistemin
tamamını
çürütür.”*

da inanılmaz vadelerle piyasaya sunuyorsa zaten bunun tercümesi sıkıntı demektir. Peki sorun nasıl çözülecek? Çözüm, verimli üretmekten geçiyor. Verimli üretmek için daha fazla yatırım yapmanız lazım. Ama bunun için de finansmana ihtiyaç var. Bunu küçüklerin yapabilmesi çok zor. Öyleyse önce işe haksız rekabeti ortadan kaldırarak başlamalıyız.”

“Yaratıcı yıkıma izin vermeliyiz”

“Piyasanın içinde kayıt dışı ile başlayan korkunç bir haksız rekabet var. Bu rekabeti bozan unsurlara bir anlamda kredilerle destek oluyoruz. Kredi verirken inovasyon yapana, düzgün çalışana da, diğer tarafa da veriyoruz. Bir tarafta vergisini zamanında ödeyen, diğer tarafta hiç ödemeyip af bekleyen ya da öteleyen var. Biz ikisine de eşit davranıyoruz. Rekabet inanılmaz haksız görüntü veriyor.

Rekabeti bozan oyuncularla, düşük kaliteye kaçarak rekabeti, piyasayı, çalışan firmaları bozan bir yapı var. Sistemin çürük elmalarını ayıklaması lazım. Bunu yapmazsanız, onlar sistemin tamamını çürütür. Bizim ekonomide yaratıcı yıkım olarak nitelendirdiğimiz eliminasyona izin vermeliyiz. Bunun yolu da kredi mekanizmasını yönetmekten geçer. Sadece doğru çalışana kredi ve teşvik verilmeli. Çünkü faizsiz kredi verimsizlik yaratır. Sıfır faizle alınan parayla adam her türlü riski alır. Daha fazla insandan mal, yani borç alıp, sektörü terk etmesi gereken insanlar tekrar sektörde ayakta durmaya başlıyor. Onların batmasına izin vermemiz gerekiyor.

Herkes kahveci, müteahhit, ayakkabıcı olamaz. Herkesi yaşatacaksak, herkes fırın açsın ve herkesi yaşatalım. Bunun sonu yok. Doğru çalışmayan, nakdini doğru yönetemeyen, kayıtdışı çalışan, her türlü kalitesiz malı piyasaya sokup, piyasanın dengelerini ve rekabetini bozan mekanizmanın dışarı çıkarılması gerekiyor. Burada da banka kredileri son derece önemli. Banka kredileri, faaliyetiyle ayakta kalan, inovasyon yapan, verimliliği arttıran firmalara, yatırımcılara yönlendirilmelidir. Yani düz mantıkla bakarsak, geri ödeyecek potansiyeli olana verilmeli. Herkese kredi vererek, batacak olanı daha fazla batırırsınız. Üstelik bunlar piyasayı da bozarak batıyorlar. Kısa vadeli tercihlerle dinamizmi öldürüp, kendimizi hantallaştırıyoruz. O zaman piyasada yapı, malın fiyatını düşürecek metotları aramak, sürümden kazanmak, verimliliğini arttırmaya çalışmak yerine, kredi ve af beklentisine giriyor. Ne fiyat düşüyor ne vade azalıyor. Buna rasyonel beklentiler kuramı diyoruz. O beklenti sistemi, çürük elmaların sektörün içinde gelişmesine yol açıyor. Oysa bunlar sektörlerden temizlense, var olan firmalarımız daha düzgün şekilde ayakta kalıp, rekabet güçlerini arttırarak ihracatta da, iç piyasada da ciddi bir ivme yakalayacaklar. Bırakalım piyasa kendini dengelesin.”

Bunların hepsi genel ekonomi yaklaşımında ele alınabilir. Hiçbirinin yapılmadığını düşünelim. Yani ben tek başıma bir ayakkabı yan sanayi firmasıyım. Bu taşıdığım

riskleri, bu şartlar altında nasıl yöneteceğim?

“Tüm piyasalarda, 2002 yılından sonraki parasal genişlemede gelen kaynakla sermaye yapımızı güçlendirmek yerine gayrimenkullere yatırım yapan bir fotoğraf ortaya çıktı. Eğer onları yüzde 20 eksigine verirsiniz, bu piyasa şartlarında bile rahatlıkla satabilir, sermayeye katabilirsiniz. Devlet de bu süreçte çok güzel teşvikler verdi. Onu da dahil ettiğinizde bir rahatlama ortaya çıkar. Yani öncelikle prensip olarak aslında şirketlere ait olan, ama başka alanlara kayan parayı, şirketin kasasına geri koymak lazım. Yine kabullenilmesi gereken bir gerçek, eski yaşamlardan vazgeçme unsuru. Firmalarımız daha çok tasarruf etmeli ve nasıl verimli çalışacağının yollarını aramalıdır. Örneğin havalandırma deyip geçmesinler. Yine tüm firmaların çok ciddi bir enerji maliyeti var. Mesela iklimlendirmecilerle konuşup, elektrik sarfiyatlarını yüzde 50 düşürebileceklerini biliyorum. Bu örnekler arttırılabilir. Verimlilik işçi çıkartmak değildir. Verimlilik makinedeki ya da havalandırmadaki elektrikliğin maliyetlerinin düşürülmesidir; ısıtma giderlerinin azaltılmasıdır. Makinelerin doğru yerleştirilmesidir. Endüstri mühendislerine bir kaç bin TL para verip, ne yaptıklarını test etsinler. Birim maliyetleri aşağı çekmemiz lazım. Ayrıca yine hatırlatıyorum bulduğumuz parayı mutlaka işletmemize aktarmamız şart. Eğer gerekiyorsa teknolojimizi yenilememiz lazım. Satışlar üzerinden aradaki mesafeleri kat edemeyiz. Niye? Çünkü büyük bir haksız rekabet var. Vadeler 20 aylar-

da kaldığı sürece hiç hayal kurmayalım. Şirkete sermaye aktarılması, vadelerin kısaltılması lazım. Nakit olarak sıkışık olduğumuz için daha uzun vadelerle verip, evrakları kırdırarak, aslında daha yüksek maliyetle iş yapıyoruz. Oysa peşin para olsaydı, alırken kazanacaktık. Para, mal alırken kazanılır. Dolayısıyla ölçeği yakalayacak üretimler yapıp, burada maliyetleri aşağıya çekmekten başka çare yok. Herkes firmasının röntgenini çekmek zorunda. Ayrıca birey, dernek ya da STK bazında herkesin kayıt dışı çalışan firmalarla mücadele etmesi gerekiyor. Bu hem Türkiye açısından hem de o firmalar açısından önemli. Hayal kurmamak lazım. Banka kredileriyle buraya kadar geldik; ama daha fazlası yok.”

“Katma değer için işe eğitimden başlamalıyız”

“Hepimizin dilinde katma değerli üretim var. Söylerken dile kolay geliyor ama basit bir iş değil. Katma değerli üretim, eğitimle alâkalıdır. Eğitim yapısı, katma değerli üretimi engelleyen ya da destekleyen en önemli unsurlardan biridir. Ayrıca şunu da unutmayalım: Nüfus yapımız ve göçler nedeniyle sadece katma değerli üretimi değil, diğer üretimleri de yapmak zorunda olan bir ülkeyiz. Aksi takdirde istihdam yaratamayız. Türkiye’nin eğitim konusunda bilimsel bir yönetime geçmesi lazım. Estonya, Litvanya bile lise mezunlarında kodlamayı halletmiş. Belki de 10 sene sonra yapay zeka işleri halledecek. O zaman gelecek için biz de sektörlerimizde eğitimi desteklemeliyiz.”



Universal YAPIŖTIRICI

**Ayakkabı
YapıŖtırıcılarında
Profesyonellerin Tercihi**



Universal

www.universalyapistirici.com

Universal Yapıştırıcı ve Kimya Sanayi Ticaret Ltd. Şti.
Merkez Ofis: Ayazmadene Cad. Aliye Meriç Konaklıy Merkez No: 3/14 Gayrettepe/İstanbul
Fabrika: Tuzla Kimya Sanayicileri OSB Aromatik Cad. No: 47 Tuzla/İstanbul/TÜRKİYE
T: +90 212 2885563 (pbx) F: +90 212 2885508 E: siparis@universalyapistirici.com

Ankara, Bursa, Gaziantep, İstanbul, İzmir, Kayseri, Konya, Trabzon ofislerimiz ile hizmetinizdeyiz.

İTO'dan UR-GE Projesi



Türkiye'nin en köklü sektörlerinden biri olan deri ve deri mamullerinde ihracatı arttırmak ve hedef pazarlarda tanıtımı yaygınlaştırmak amacıyla oluşturulan UR-GE Projeleri'nin ayrıntıları neler?

Geçtiğimiz aylarda AYSAD yönetimi ve üyeleriyle buluşan İTO yetkilileri UR-GE Projesi hakkında bilgi aktardı. İstanbul Ticaret Odası (İTO), üyelerinin dış pazarlara açılması, uluslararası ölçekte daha yüksek oranda iş yapabilme kapasitesine ve yeteneğine sahip olması amacıyla çeşitli çalışmalar yürütüyor. Bu çalışmalar arasında bulunan sektörel bazda uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesi (UR-GE) projeleri iş dünyasından büyük talep görüyor.

İTO deri hazır giyim ve saraciye ile iç giyim sektörlerinde başlattığı UR-GE projelerine ayakkabı sektörünü ekledi. Projeler, Ekonomi Bakanlığı'nın Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Tebliği kapsamında sektörleri küresel rekabette en üst noktalara çıkarmayı hedefliyor. Projelere katılan firmalar ihracat kapasitelerini ve uluslararası rekabet güçlerini artırıyor.

Ayakkabı sektörüne mensup Oda üyesi firmalar uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesi projeleri ile düzenli ihracat yapabilmeye becerilerine sahip olacak. İhracat potansiyellerini ve kapasitelerini

geliştirecekler. Sektörel uluslararası fuarlara milli katılımları sağlanacak.

Üç yıl devam edecek proje kapsamında ayakkabı firmaları için ihtiyaç analizi çalışmaları yapılacak. Böylece firmaların uluslararası pazarlara yönelik ihtiyaçları belirlenecek, sonuç odaklı yol haritası oluşturulacak. Firmaların ulusal ve uluslararası seviyede tanıtımları yapılacak. Firmalar ihracat kapasitelerini alacakları eğitim ve danışmanlık hizmeti ile geliştirecek. Uluslararası hedef pazarlara dönüşük, satış odaklı yurtdışı pazarlama faaliyetleri gerçekleştirilecek.

Mevcut UR-GE desteğine ilave olarak İTO, projeye katılan üyelerine milli katılım organizasyonu bulunan bir fuarda destek sağlayacak. Destek en fazla 9 metreka-relik stant için yüzde 50 oranında olacak.

İşte o projenin ayrıntıları:

İstanbul Ticaret Odası UR-GE Projesi'nin genel amacını şu sözlerle ortaya koyuyor: Küreselleşme çağında ihracat pazarlarına ulaşmak özellikle KOBİ'ler için büyük önem taşımaktadır. Birçok KOBİ için ihracat genellikle yüksek riskler içeren karmaşık bir iş olarak algılanmaktadır.



*Projeler, Ekonomi
Bakanlığı'nın
Uluslararası
Rekabetçiliğin
Geliştirilmesinin
Desteklenmesi
Tebliği kapsamında
sektörleri küresel
rekabette en üst
noktalara çıkarmayı
hedefliyor.*

İhracat odaklı kümeler ve küme yönetimleri temelinde bu riskleri en aza indirmek için çeşitli çalışmalar yürütmektedir. Bu süreçte firmaların kurumsal ve yapısal olarak iyileşmeleri ve ihracat kapasitelerini artırmak için küme programları düzenlenmektedir.

Proje ile Türkiye'nin 2023 yılı için 500 milyar dolar ihracata ulaşarak dünya ihracatından yüzde 1,5 oranında pay elde etmesi ve dünyanın ilk 10 ekonomisi arasında yer alma hedefi doğrultusunda dünyadaki deri ve deri mamulleri ihracatını artırarak bu hedefe katkı sağlamak amaçlanıyor.

Yine hedefler arasında:

- Yerel dinamiklerin harekete geçirilmesine olanak sağlayarak İTO önderliğinde firmalar arasında kurulan işbirlikleri ile ihracat seferberliği başlatmak;
- Kümelenme yaklaşımını esas alan ve etkin proje yönetimi ile hayata geçirilen projelerle başlatılan ihracat seferberliğinin sürdürülebilir bir başarıya dönüşmesini sağlamak;
- Firmaların İTO önderliğinde bir araya gelerek ortak yapılacak ihtiyaç analiziyle ortak öğrenme ve ortak pazarlama gibi ihracata yönelik eylem ve faaliyetleri desteklenmesini temin etmek;
- Katılımcı firmaların ihracat odaklı rekabet stratejileri benimsemeleri ve uluslararası rekabet ortamında ihtiyaçları olan kabiliyetlerini geliştirilmeleri sağlamak;
- Türkiye'nin ihracat hacminin büyümesi ve yurtdışında Türk firmalarının ve ürünlerinin bilinirliğinin artırılarak, yaygınlaştırılması bulunuyor.

Peki UR-GE nedir?

Son dönemde çok yaygınlaşan UR-GE projelerinin kapsamını konuyla ilgili hizmet veren İnovaakademi Danışmanlık

şirketi şöyle özetliyor:

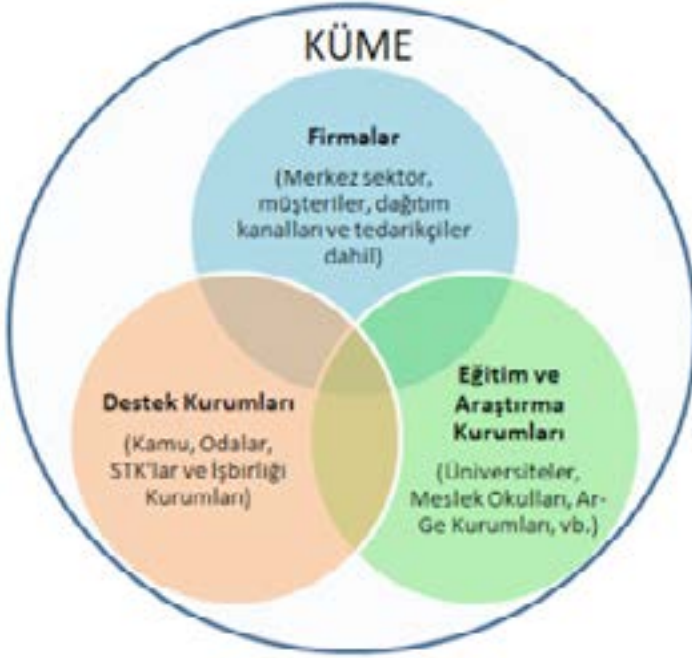
23 Eylül 2010 tarihinde kısaca UR-GE diye anılan "Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" yürürlüğe girmiştir. Tebliğ, şirketlerimizin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü arttırmayı hedeflemektedir. Bu kapsamda, eğitim/danışmanlık, yurt dışı pazarlama ve alım heyeti gibi faaliyetler desteklenmektedir.

İşbirliği kuruluşları nelerdir?

Türkiye İhracatçıları Meclisi; Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği; Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu; İhracatçı Birlikleri; Ticaret ve Sanayi Odaları; Organize Sanayi Bölgeleri; Endüstri Bölgeleri; Teknoloji Geliştirme Bölgeleri; Sektör Dernekleri ve Kuruluşları; Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ); Ticaret Borsaları; İmalatçı Dernek/Birlik/Kooperatifler.

Süresi ne kadar?

UR-GE Projeleri'nin süresi 3 yıldır. Proje süresi, Proje Değerlendirme Komisyonu tarafından projenin performansına göre 2 yıla kadar uzatılabilir.



UR-GE

Proje kapsamında hangi faaliyetler destekleniyor?

Eğitim ve danışmanlık; yurtdışı pazarlama programları; alım heyetleri; bireysel danışmanlık; işbirliği kuruluşuna istihdam desteği.

Küme tanıtım faaliyetleri nelerdir?
Küme Web sitesi tasarımı; küme Tanıtım broşür/kitapçığı tasarım ve basımı; yazılı ve görsel tanıtımda çıkan küme tanıtımları; küme tanıtım filmi hazırlanması; küme logosunun tasarlanması.

Tebliğ hangi eğitim konularını destekliyor?

Avrupa Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü Mevzuatı; dış ticarette anlaşmazlıkların çözümü ve Uluslararası Tahkim; dış ticaretin finansmanı ve dış ticaret muhasebesi; dış ticarette fiyatlandırma; dış ticaret, gümrük ve kambiyo mevzuatı; dış ticarette kullanılan belgeler ve ödeme şekilleri; dış ticarette sözleşmeler ve teslim şekilleri; tedarik zinciri yönetimi ve lojistik; uluslararası pazarlama ve elektronik ticaret; yenilikçilik ve kümelenme; Ekonomi Bakanlığı'nca uygun görülen diğer konular.

Proje kapsamında kaç tane yurtdışı pazarlama faaliyeti ve alım heyeti söz konusudur?

URGE projeleri kapsamında, 10 adet yurtdışı pazarlama faaliyeti, 10 adet alım heyeti şeklinde destek sunuluyor.

Yurtdışı pazarlama faaliyetlerinin detayları neler?

Desteklenen faaliyetler: Ortak pazar araştırmaları, kurum ziyaretleri, yurtdışı fuar katılımları/ziyaretleri, eşleştirme faaliyeti, küme tanıtım faaliyetleri.

Destek kapsamındaki giderler: Ulaşım giderleri, konaklama giderleri, tanıtım ve organizasyon giderleri (Tercümanlık gideri; Toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri; Görsel ve yazılı tanıtım giderleri; Halkla ilişkiler hizmeti gideri; Fuar katılım ücretleri; Sergilenecek ürünlerin nakliye gideri.)

İstihdam desteğinden proje danışmanı firmalar yararlanabilir mi?

URGE projeleri kapsamında 2 kişi işbirliği kuruluşunda istihdam edilebilmektedir. Bu personelin ücretleri aynı kuruluşta benzer işi yapan personel ücreti emsal olarak belirlenmektedir ve 36 aylık proje süresince yüzde 75 oranında devlet tarafından desteklenmektedir. Bunun dışında ayrıca şirketler için istihdam desteği söz konusu değildir.





ALVA AYAKKABI TABAN ÇELİKLERİ SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

Gazitepe Mahallesi, Fabrikalar Caddesi No:29 34570 Silivri - İstanbul

T: +90 212 738 84 00 F: +90 212 738 84 05

www.alva.com.tr - alva@alva.com.tr

Kadir Şükrü Tümay Kütüphanesi genç nesillere ışık tutacak

TASEV bünyesinde oluşturulan kütüphane, ayakkabı sektörüne uzun yıllar emek veren Kadir Şükrü Tümay'ın adı verilerek hayata geçirildi.



Sektörde yıllarca profesyonel olarak hizmet veren ve 3 Kasım 2016'da kaybedilen Kadir Şükrü Tümay'ın adı, TASEV bünyesinde oluşturulan, sektöre yönelik asırlık literatürün bulunduğu kütüphaneye verildi. 24 Mayıs 2017 günü gerçekleştirilen Kütüphane'nin açılışına K. Şükrü Tümay'ın ailesi ve sektör mensupları katıldı. Açılıшта TASEV Yönetimi, AYSAD Yönetimi, ayakkabı sektörünün duayenleri, Zıylan Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Zıylan, Yönetim Kurulu Üyesi Aykut Büyükekşi, CEO Burak Övünç de bir araya geldi.

TASEV Mütevelli Heyeti Üyesi Mehmet Zıylan'ın merhum Özel Kalem Müdürü olan Şükrü Tümay'ın anısını yaşatmak adına tefrişatı Zıylan Mağazacılık ve Pazarlama A.Ş. tarafından yapılan TASEV Kadir Şükrü Tümay Kütüphanesi'nin açılışında duygu dolu anlar yaşanırken, katılımcılar Tümay ile ilgili anılarını ve görüşlerini paylaştılar. Ortaya konulan ahde vefa örneği, tüm sektör mensuplarını bir araya getirirken, kütüphanede bulunan eserlerle yeni kuşakların ve ayakkabıya gönül verenlerin geçmişi tanımları adına da bilgi aktarımı hedefleniyor. Kütüp-

hane'ye adı verilen Tümay ile ilgili AYSAD Vizyon'a konuşan Zıylan Yönetim Kurulu Üyesi Aykut Büyükekşi "Şükrü Tümay, bizimle beraber bu sektöre çok emeği geçmiş, hizmet etmiş bir insandır. Ani ölümü bizi derinden üzdü. Adının böylesine bir değerinde yaşaması bizi mutlu ediyor. Çok cana yakın ve sektöre emek vermiş biri olduğunu belirtmek isterim" dedi.

Kadir Şükrü Tümay kimdir?

29 Mayıs 1954 yılında Kütahya'da doğan Tümay, 1992 yılında katıldığı Zıylan Ayakkabı Ailesi'ne 2016 yılında vefat ettiği güne kadar uzun yıllar üstün başarıyla hizmet verdi. Tümay, hakkında bilgi aldığımız Zıylan Group'tan M. Tahir Bayraksoy şu değerlendirmeyi yaptı:

"1 Temmuz 1992'de katıldığı Zıylan Ailesi o yıllarda büyümeye yeni başlamış ama gelecek vaadedenden, potansiyeli büyük bir gruptu. Şükrü Bey, Hacı Ahmet Zıylan, oğlu Mehmet Zıylan, Mehmet Büyükekşi ve Aykut Büyükekşi Beyler ile şirketin tüm gelişme ve büyüme sürecinde geçmesini gündüzüne katarak, zaman ve yerden bağımsız olarak emeğini şirketine vakfet-



*29 Mayıs 1954
yılında
Kütahya'da doğan
Tümay,
1992 yılında katıldığı
Ziylan Ayakkabı
Ailesi'ne 2016 yılında
vefat ettiği
güne kadar uzun yıllar
üstün başarıyla
hizmet verdi*

miş, sadakat ve azim ile yıllar boyu kendisine verilen tüm işleri layıkıyla yerine getirmiştir.

Kişilik olarak her daim gülen yüzü, yapıcı tutumu, olaylar karşısında iradeli duruşu ve her zaman etrafına yaydığı pozitif enerji ile sadece bir çalışan değil, herkes için sevilen bir dost, bir yol arkadaşı olmuştur.

Başta Hacı Ahmet Ziylan'ın şirkete felsefe olarak yerleştirdiği "sen hayır için vereceksin ki Allah da sana daha çok versin" prensibini kendi kişilik özelliklerini de katarak hayata geçirmiş ve şirketin sayısız yardım faaliyetine gönülden emeğini koymuştur.

Ani kaybının verdiği derin üzüntü biraz da Şükrü Tümay'ın kişilik özellikleri nedeniyle yerinin doldurulamaz olmasından, herkese yaydığı pozitif enerji ve gülen yüzünden mahrum kalmamızdandır. Ziylan Ayakkabı'nın TASEV bünyesinde hayata geçirdiği Kütüphane Projesi'ne Şükrü Tümay'ın adının verilmesi, hem sektöre kattığı sayısız faydaların hem de iyi insan olmanın ne kadar önemli olduğunu yeni nesillere de hatırlatılması içindir.

Şükrü Tümay Kütüphanesi'nin hayata geçmesi için maddi manevi destek veren başta Yönetim Kurulu Başkanı olan Mehmet Ziylan'a ve tüm Ziylan ve Büyükeksi Aileleri'ne de gösterdikleri vefa örneği ve hayırseverlik için teşekkür ederiz. Nur içerisinde yatsın."

TASEV Yönetim Kurulu Başkanı Tan Erdoğdu ise görüşlerini şöyle aktardı: "TASEV'in tek hedefi, fiziksel olarak Türkiye'deki ayakkabı ile ilgili kurumların bir

araya gelerek oluşturulması ve bir okul açmak değil. TASEV'in en önemli misyonlarından biri burası sektörün dışarıya açılan sosyal sorumluluk penceresi olmasıdır. Vakıf, bunu geçmişte doğal afetlerde başta olmak üzere birçok alanda gösterdi. Buranın sadece fiziksel bir yapı olmadığının kanıtlarından biri, son dönemde gerçekleştirilen kütüphane açılışlarıyla bir kez daha meydana çıktı. Elimizde bulunan neredeyse 80 - 100 senelik ayakkabı özelindeki eserlerin, oluşturulacak kütüphaneyle gelecek nesillere aktarılmasını istedik. Tam da bu esnada Ziylan A.Ş. yetkilileriyle konuyu görüşürken, orada gerçekleşen elim bir hadiseyle Vakfımız'ın kuruluşunda ve gelişiminde büyük emeği geçmiş Mehmet Ziylan'ın 25 yıllık yol arkadaşı ve özel kalem müdürü, gerçekten mümtaz insan Şükrü Tümay'ın vefatını üzüntüyle öğrendik. Ziylan Rahmetli Tümay'ın adını yaşatmak istiyordu. Bu hedefle kütüphane projesi bulundu. Tüm giderleri kendileri tarafından karşılanmak üzere, bu kütüphaneye Şükrü Tümay'ın adını verilmesi teklifinde bulundular. Bunun çok büyük bir vefa örneği olduğunu düşünüyorum. Omuz omuza 25 yıl çalışmış iki insanın birbirine vefası diyebiliriz.



*“Anı kaybının
verdiği derin üzüntü
biraz da
Şükrü Tümay’ın
kişilik özellikleri
nedeniyle
yerinin doldurulamaz
olmasından,
herkese yaydığı pozitif
enerji ve gülen
yüzünden mahrum
kalmamızdandır.”*

Bunun da TASEV’de gerçekleşmiş olması, hem buraya gelip giden insanların, hem de burada yetişen öğrencilerin sektörün nasıl birbirine sahip çıktığını, nasıl bu sektörün duyarlı olduğunu göstermesi adına büyük önem taşıyor. Kütüphanenin açılışında K. Şükrü Tümay’ı anma fırsatı bulduk. Kendisini tanıyanlardan dinledim ve açıkçası onu tanıyamamış olmaktan da hayıflandım. Ama Şükrü Bey’in adını burada yaşatmanın hazzını, ailesiyle birlikte hayata geçirmiş olmaktan son derece mutluyum.”

AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı da yaptığı açıklamada şunları söyledi: “Şükrü Tümay, iyi bir insan, çalışma hayatında bir yol arkadaşı olmanın ötesinde, kişiliğini yaptığı işe katmış bir isim. Ayakkabı sektörünün çatı örgütünde oluşturulan bir kütüphaneye adının verilmiş olması ise, sektör adına önemli. Buranın oluşturulmasında emeği geçen Ziylen Grubu’nu tebrik ediyorum.”



Çelikli Taban Astarı

TPU - TR - TR.L - PU Alt Taban

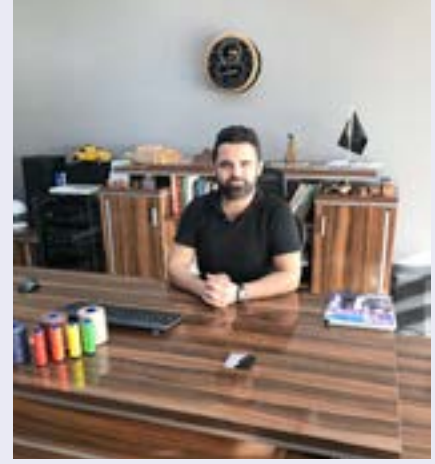
USTASAN AYAKKABI TABAN SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

Sanayi Mah. Şehit Orgeneral Eşref Bitlis Cad. Amiral Sok. No.15 Kat.2 Güngören-İstanbul
T. 0090 212 50773 36 F. 0090 212 507 48 48



USTASAN

Aker İplik, üretim kapasitesini ikiye katlıyor



Mumlu iplik üretiminde Türkiye'nin önemli üreticilerinden Aker İplik, bir yanda kapasitesini ikiye katlarken, diğer tarafta yeni ürünü makine dikişinde kullanılan "Yarı Mumlu İplik" ile atağa kalktı. 30 yıldır ayakkabı yan sanayi sektöründe hizmet veren AKERTEK firmasının markası olan Aker İplik, ürün portföyüne eklediği "Yarı Mumlu İplik" ile aylık üretim kapasitesini 4 milyon metre iplikten 8 milyon metre ipliğe çıkardı.

Ürün yelpazesi ile birlikte üretim alanını da büyüten Aker İplik, şu anda 600 m2 olan üretim alanını 1250 m2'ye çıkarıyor. Yeni ürünleri ve büyüme süreçleri ile ilgili açıklama yapan AKERTEK Yöne-

tim Kurulu Başkanı Erkan Ertek şunları söyledi: "Şirket olarak kurulduğumuz ilk yıllardan itibaren büyüme odaklı olduk. Bunu yaparken de sektörde değer yaratmak ve sektörün ihtiyacını karşılamak önceliğimizi oluşturdu. Bu bakış açısıyla şu anda mumlu iplik üretiminde sektörün en fazla ihtiyacını karşılayan firma olma özelliğini taşıyoruz. Yeni üretmeye başlayacağımız makine dikişinde kullanılan "Yarı Mumlu İplik" ile de bu konudaki sayılı üreticiler arasına gireceğiz. Üstelik bu yeni ürünle ayakkabı üreticileri daha fazla ve daha hızlı seri üretim yapabilecekleri için bu sektörün üretim kapasitesini de arttıracak ve bunu da sektör adına önemli bir

kazanım olarak görüyoruz." Büyümeye paralel istihdam edilen personel sayısını da arttırdıklarını vurgulayan Ertek, iş ve değer yaratmak bir yandan çevreye duyarlı olmak ilkesi öte yandan duyarlı üretimi hedeflediklerini vurgulayarak sözlerini şöyle sürdürdü: "Şirket olarak bizim için diğer önemli bir konu da yaptığımız üretim süreçlerinin doğa ve çevre dostu olmasıdır.

Şirketimiz kurulduğu andan itibaren kullandığı teknoloji ve üretim planlaması sayesinde fire ve atık oluşumuna fırsat vermemektedir. Üretim kapasitemizi ve alanımızı 2 katına çıkardığımız bu süreçte de yine aynı şekilde doğa ve çevre dostu yaklaşımımızı koruyor olacağız."



ARBAĞ İmsan'daki yeni yerine taşındı

1955 yılından bu yana yaptığı üretimlerle Bayrampaşa'daki merkezinden hizmet veren Arbağ A.Ş., yeni yerine taşınırken, hedeflerini de büyüttü. 62 senedir sektörün ayakkabı bağı, kordon, biye ve ayakkabı lastikleri konusundaki ihtiyaçlarına yönelik imalatlarıyla hizmet veren firma adına görüşlerini aldığımız Yönetim Kurulu Başkanı Mehmetcan Arpacı hedef büyüttüklerini vurgulayarak şunları söyledi:

"Bu firmanın dördüncü kuşağı olarak işin başındayım. Türkiye'de dördüncü

kuşağa ulaşan firma sayısının azlığı malum. Böylesi bir gerçeğin sadece firmamız adına değil, ülkemiz reel sektörü adına da omzumuza önemli bir sorumluluk yüklediğinin farkındayız. Bu nedenle hizmetlerimizi yeni yatırımlarla geliştirme yolunu seçtik. İmsan Sanayi Sitesi'ndeki yeni yerimiz de bunun önemli bir aşaması. 2 bin metrekare kapalı alanda, yeni teknolojik yatırımlarla günlük 150 bin çift üretimi, yine kalite ve hızlı servis ilkesi içerisinde gerçekleştireceğiz."



PRESTİJ

Ayakkabı ve Lazer Makinaları

BİLGİSAYARLI OTOMATİK KATLI KESİM MAKİNASI (BİÇAKLI)



Lazer Kesim ve Desen Makinaları

Kesim Makinaları

Saya Makinaları

Montaj Öncesi Hazırlık

Monte Makinaları

Montaj Hattı Makinaları

Finisaj Makinaları

Taban Makinaları

Kompresörler

İkinci El Makinalar

FORT FORMA MAKİNASI



BİLGİSAYARLI KOMPLE ÇİVİLİ ARKA VE YAN MONTE MAKİNASI



BİLGİSAYARLI ÖN MONTE MAKİNASI



ÇİFT KIRMA KAMPRE MAKİNASI



OTOMATİK ÖKÇE ÇAKMA MAKİNASI



KESİM PRESLERİ



22 YILLIK TECRÜBE VE KALİTE . ANAHTAR TESLİM FABRİKA KURULUR

Beş kıtadan 700 iş insanı İstanbul'da buluştu



Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), 1-3 Kasım 2017 tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde ikinci kez İhracat Haftası etkinliğini düzenledi. Türkiye İhracat Haftası etkinliği kapsamında 66 ülkeden 700 alıcı İstanbul'a geldi. Üç gün süren etkinlikler kapsamında yabancı alıcılar 26 sektörde yerli firmalar ile yüz yüze görüştüler. Kolombiya'dan Hindistan'a, Kanada'dan

Güney Afrika'ya 66 farklı ülkeden Tekstil ve Hammaddeleri, Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri, Yaş Meyve-Sebze, Makine ve Aksamları, Çelik, Deri ve Deri Mamulleri, Elektrik-Elektronik, Zeytin ve Zeytinyağı, Otomotiv Sanayi, Mobilya, Kağıt, Orman Ürünleri ve daha birçok sektörden yabancı firma temsilcileri üç gün boyunca İstanbul Kongre Merkezi'nde buluştu.

İhracat Haftası'nın açılışını Başbakan Binali Yıldırım ve Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci yaptı. Etkinlik kapsamında Başbakan Yardımcıları Mehmet Şimşek ve Recep Akdağ ile Maliye, Sanayi, Gümrük ve Ticaret, Ulaştırma, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanları da farklı oturumlarda ihracatçılara hitap etti.

Etkinliğin birinci gününde; 'İhracat Meydanı' oturumunda Ali Kırca'nın moderatörlüğünde ihracata ilişkin birçok konu masaya yatırıldı.

'İhracatçılar Soruyor' başlığı altında düzenlenen panellerde ise Ekonomi, Gümrük ve Ticaret, Maliye, Çalışma ve Sosyal Güvenlik, Bilim Sanayi ve Teknoloji ile Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın üst düzey bürokratları kendi alanlarına giren konularla ilgili ihracatçıların sorularını yanıtladı.

İhracat Haftası etkinliklerinde ayrıca, TİM'in İhracat Pusulası programı kapsamında düzenlenen bilgilendirme toplantıları gerçekleştirildi. Üç farklı günde rota sırasıyla Fas, Endonezya ve Singapur'a döndü. Etkinlikte ayrıca, Balkanlar, Avrasya, Latin Amerika, Kuzey Afrika-Orta Doğu, Uzakdoğu ve Sahra Altı Afrika olmak toplam 6 tane bölgesel yatırım ve ticaret paneli gerçekleştirildi.





Lifli Rulo;"SıfırAtık" projesinde rekabete dikkat çekiyor...

Türkiye'nin en eski deri toptancısı olan Akif Kopuz'un namı diğer Akif Amca'nın 1940 yılında temellerini attığı Kopuzlar Grup'un bünyesinde bulunan 9 grup şirketten biri olan Lifli Rulo ve Levha Sanayi A.Ş.'den atık yönetiminde haksız rekabetin giderilmesi talebi geldi.

1973 yılında kurulan ve 2002 yılında Kopuzlar Grup bünyesine katılan Lifli Rulo ve Levha Sanayi A.Ş.'den yapılan açıklamada şöyle denildi:

"Firmamız, deri sanayinin üretiminden kaynaklanan deri talaşı, yarma budama atıkları ayrıca kağıt üretimi yapan firmaların çamurlarının bertaraf edilmesinde de çok önemli bir misyon edinmiş olup, bu önemli çevre ve atık sorununa çözüm kaynağı olma görevini üstlenmiştir. Birçok belediyemizin kabul etmediği bu atıklar, geri dönüşüm yoluyla tekrardan ekonomiye kazandırılmaktadır. Firmamız; Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın başlattığı "Sıfır Atık" projesine hizmet veren firmalardan birisidir.

Bu atıkları, geri dönüşüm yoluyla tekrardan ekonomiye kazandıran tesisimiz; maalesef Çin, Uzakdoğu, Avrupa ve Amerika'dan gelen kalitesiz ürünler önünde bir engel olmaması sebebiyle haksız bir rekabete uğramaktadır. Bu durum firmalarımız tarafından yaratılan mevcut atıklarımızın tamamının yurt içindeki tesisimize geri dönüşümünü, tüketilmesini dolayısıyla ekonomiye ka-

zandırılmasını engellemekte ve bunun sonucunda da dövizimizin yurt dışına gitmesine, çevremiz ve doğamızın kirlenmesine sebep olmaktadır.

Bu konu firmamızın özellikle ilgilendiği ve Ekonomi Bakanlığı nezdinde takip ettiği acil çözülmesi gereken bir sorundur. İvedilikle; mevcut atıklardan üretilen ürünlerin, ülkemize, yurt dışından girişinin engellenmesi için önlemler alınmasını, sanayicilerimizin bu sıkıntıdan ve Çevre Bakanlığı ile yaşadığı sorunlardan kurtulmasının sağlanmasını arzu etmekteyiz."

Lifli Rulo'da hedef; yeniliğin öncüsü olmak

Kopuzlar Grup'un "Yeniliğin Öncüsü Olmak" anlayışının getirdiği sorumlulukla, ayakkabı taban astarı ve saraç iye sektörüne hitap eden şirket kuruluşunun 45. yılında pazarın ihtiyaçlarına getirdiği çözümler ve yeniliklerle sektörün önde gelen firmalarından biri olarak dikkat çekiyor.

İstanbul Tuzla Organize Deri Sanayi bölgesinde 20 dönüm arazi üstünde faaliyetine devam eden Lifli Rulo ve Levha Sanayi A.Ş., bünyesindeki genç ve nitelikli personeli mesleki eğitimlerle daha yetkin bir hale getirmekle kalmayıp sürekli geliştirmeyi amaçlayan 'kaizen' felsefesini de şirket politikası olarak içselleştirdi.

Ayakkabı taban astarı ve kemerlik, cüz-

danlık, çantalık salpa üretimi yapan şirketimiz, dünyada 50'nin üstünde ülkeye ihracat yapmasının yanı sıra, Türkiye piyasasında da kendi pazarında ön alıyor.

Firmadan yapılan açıklamada hedeflere ilişkin de şunlar söylendi:

"Sürdürülebilir ve kalıcı bir firma başarısının ancak yüksek müşteri memnuniyeti ve bağlılığı ile sağlanabileceğine inanıyoruz. Ayrıca, müşteri memnuniyetinin sürdürülebilir olmasının da standart bir üretim kalitesinden geçmekte olduğunun bilincindeyiz. Bunun içindir ki, Lifli Rulo ve Levha Sanayi olarak üretim kalitesindeki çizgimizi bozmamak adına her zaman teknolojimizi ve nitelikli iş gücümüzü daha iyi hale getirmenin çabası içindeyiz. Gerek yurt içinde gerekse yurt dışındaki bayilerimiz ve müşterilerimizle sürekli iletişim halinde olup, ortak stratejiler belirleyerek bulunduğumuz sektörde "Dünyada ilk 3 firma arasına girme" iddiamızda ısrarlı bir şekilde devam etmekteyiz.

Önceliğimiz; iş güvenliğine, çevreye ve kaliteye önem verirken, çalışanlarımıza da açık ve adil bir yönetim sergilemektir. Tüm iş ortaklarımızla ve çalışanlarımızla güvene dayalı ilişkiler kurarak şirketimizi belirlenen hedefler doğrultusunda daha ileri taşıyacağımıza dün olduğu gibi bugün de başarılarımızın üzerine çıkacağımıza aynı şekilde inanmaktayız."



**Soles for
Footwear**
подошвы
для обуви

e ELLA
EVA TABAN

Bir şeylere bakma
şeklinizi değiştirdiğinizde,
baktığınız şeyler değişıyor.



If you change your watching
way, the things that you
watch are changing.

Меняя свой взгляд на
что-то, мы меняем и то,
на что смотрим.



Poltab Taban'dan EVA taban üretimi



1 996'dan beri Türkiye ayakkabı tabanı sektöründe hizmet veren Poltab Taban, 22 yıllık üretim tecrübesini EVA taban imalatıyla sürdürüyor. Üstün teknoloji ile üretilen, yeni nesil ayakkabı tabanları olan EVA tabanlar, hafif ve trendy görünüşü ile genç ve profesyonel hedef kitleye uygun özellikler içeriyor.



Tekiş lastik sektöründeki tecrübelerini ayakkabıya taşıyor

2 5 yıldır lastik sektöründe faaliyet gösteren Tekiş Lastik, elde ettikleri tecrübeyi ayakkabı sektörüne yönlendiriyor. Sektöre girişleriyle ilgili bir açıklama yapan Tekiş Lastik firma ortaklarından Ramazan Tekin, hedeflerinin ayakkabı sektöründe de lastik sektöründe yakaladıkları başarıyı kısa vadede ulaşmak olduğunu belirtti. Tekin sözlerini şöyle sürdürdü: "Ayakkabı sektöründe dünyanın önde gelen ülkelerinden birisi olan Türkiye'de lastik üretimi konusunda eksiklikler tespit ettik. Pazarda kalitenin bir tercih olduğu anlayışı ile, ihtiyaçları karşılamak adına giriş yaptık." Tekin, ihtiyacın ithal edilmesini önlemek gerektiğini vurgulayarak, bu bağlamda ayakkabı üreticilerinin lastik konusundaki kalite talebini karşılayacak çok fazla firma olduğunu ve bunlardan birisinin de kendileri olacağını belirtti.



mükemmel kalite yüksek kapasite



Modern ve yüksek kapasitedeki tesislerinde ayakkabı bağı, ayakkabı lastikleri, kordon-lastik-kolon biye ve şerit üreten ARBAĞ, ürün kalitesi ve müşteri odaklı yaklaşımı ile 60 yıldır farklı pazar taleplerini karşılamaya devam ediyor.

Yeni kavram: Endüstri 4.0'dan Toplum 5.0'a

Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV) tarafından, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Bursa Ticaret ve Sanayi Odası iş birliğinde, "Endüstri 4.0'dan Toplum 5.0'a" konulu toplantı 25 Ekim 2017 günü Ankara'da gerçekleştirildi.

Açılışın konuşmacıları TOSYÖV Başkanı Nezih Kuleyin, DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş, TÜBİTAK TEYDEB (Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı) Başkanı Mehmet Aslan, KGF Genel Müdürü İsmet Gergerli ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Ali Çelik idi. "Endüstri 4.0 (Ekosistemi)", "Toplum 5.0 (Süper Akıllı Toplum)" ve "Toplumsal Dönüşümün Yol Haritası" başlıklı oturumlarda yetkin uzmanlar, görüşlerini katılımcılarla paylaştılar.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Ali Çelik, burada yaptığı konuşmada, küçük ve orta büyüklükte işletmelere (KOBİ) teşvik ve destek sağ-





lanmasından memnuniyet duyduklarını söyledi.

KOSGEB'in hem KOBİ'ler hem de teknoloji yatırımlarına destek kapsamında yeni programının tanıtımını yaptığını hatırlatan Çelik, söz konusu programla sanayinin ilerlemesi, toplum 5.0'in sağlanması ve rekabet kapasitesinin artırılması için adımların atıldığını anlattı.

Çelik, ülkemizin sanayi 4.0 ve toplum 5.0'a geçmesi için geleneksellikten sıyrılması gerektiğine dikkati çekerek, "Bizim yeni şeylere bakmamız, yenilikler görmemiz lazım. Dünya nereye gidiyor, biz onu takip etmekten ziyade onlarla beraber yarışta yer alırsak öncü pozisyonumuzu ve ülkemiz insanının refah seviyesini yükseltmeyi sağlarız" değerlendirmesinde bulundu.

Çelik, Sanayi 4.0'a geçilmesinin işsiz kalma kaygısı oluşturmamasına da değinerek, şöyle devam etti:

"Sanayi 4.0 olduğunda işsiz kalırdan ziyade, biz o şartlara, eğitim, bilgi ve teknolojik gelişmeye kendimizi nasıl hazırlarız, ona bakılmalı. El birliğiyle o sisteme entegrasyonu öne alacak adımların atılması halinde değişen bir durum olmayacağını düşünüyorum. Önümüzdeki dönemi kaygı duyulacak bir dönem diye görmüyorum. Bize düşen, o döneme

uyum varlığımızı hissettirmek, yarının içinde güçlü bir şekilde var olmanın gereklerini yapmak."

İnsan kaynağını ve akıllı toplumu konuşmak

TOSYÖV Yönetim Kurulu Başkanı Nezih Kuleyin, dünyada ülkelerin uluslararası rekabette ve ticarete ön plana çıkmak için Endüstri 4.0 ve Toplum 5.0 olmak üzere iki kavramı tartıştığını söyledi.

Nezih Kuleyin, yapay zeka, sanallaştırma ve artırılmış gerçeklik ve nesnelerin internetinin kombinasyonundan oluşan bir yeni sanayi biçiminden söz edildiğini ve bu sanayi biçimi gerçekleştiğinde her şeyin çok daha iyi olacağını ve verimliliğin artacağını öngörüldüğünü aktardı. Bu kavramı öne süren Almanlar'ın Endüstri 4.0 ile eğer verimlilikte yüzde 10'luk bir artış sağlarsa Türkiye'nin uluslararası rekabetteki ucuz işçilik ve hammadde avantajlarının ortadan kalkacağına dikkat çeken Kuleyin, Almanlar'ın çok önem verdiği bu stratejisine karşılık Japonlar'ın geliştirdiği Toplum 5.0 kavramından söz etti:

"Sadece sanayiyle böyle dönüşüm önemli değildir, toplumlar 5 aşamadan geçmiştir; birincisi; avcı toplumu, ikincisi; tarım toplumu, üçüncüsü; sanayi toplu-

mu, dördüncüsü; bilgi toplumu, beşincisi ise süper akıllı toplumdur. Süper akıllı toplum, aynı zamanda; çevreyi, yaşlılığı, endüstrinin tüm olanaklarını kullanarak toplumsal kalkınmayı sağlar."

Türkiye'nin kendi gerçekleri doğrultusunda olaya bakmasını isteyen Kuleyin; girişimciliğin teknogirişimciliğe dönüşmesi gerektiğini, yüksek teknolojiye iş kuran girişimciler konusunun stratejik kalkınma açısından çok büyük önem kazandığını dile getirdi: "Dolayısıyla bizim açımızdan Sanayi 4.0, sadece nesnelerin internetinin endüstride kullanılması gibi dar bir çerçevede ele alınamaz, Toplum 5.0'da öyle ele alınamaz. Bizim girişimcilerimizi nasıl değiştireceğimiz ve bu değişen girişimciliğe nasıl insan kaynağı geliştireceğimiz önemli."

Yeni mesleklerin yeni nitelikli işgücü beklediğini ve buna insanların geliştirilmesi, hazırlanmasının stratejik önemine işaret eden Kuleyin, Almanya ve Japonya'nın Sanayi 4.0 ve Toplum 5.0 olarak tanımladıkları yüksek teknolojiye toplumun bütün girdilerini kendilerinin ürettiğine ancak Türkiye'nin bu üretimi yapamadığına dikkat çekti: "Eğer kendi sanayimiz, yüksek teknoloji üretir duruma gelemezse biz sadece telefon kullanıcı olmayı Endüstri 4.0 kullanıcısı olmak durumuna dönüştürürüz, bunun da toplumsal bir yararı olmaz."

Mipelle'den 6 bin metrekarelik suni deri fabrikası

Taban, terlik ve ayakkabı yan sanayi sektöründe 5 bin 500 metrekarelik üretim tesislerinde 200 kişilik kadrosu ile 2015 yılından bu yana üretimlerini DUSEL A.Ş. olarak sürdüren yerli yatırım, bünyesi dışında 2016 yılında hayata geçirdiği MİPELLE markası ile birlikte 6 bin metrekarelik bir tesis ve 100 kişilik dinamik personel kadrosuyla yerli üretim suni deri imalatına hızlı bir giriş yaptı.

Yaklaşık bir yıldır faaliyetlerini sürdüren firma, imalatının ilk istatistiklerini kamuoyuyla paylaştı. Konuyla ilgili açıklama yapan MİPELLE yetkilileri yine yerli sermaye ilkesiyle yaptıkları faaliyetler hakkında şu bilgileri verdiler : "Ayakkabı, terlik, çanta, kemer, döşeme, tekstil, otomotiv ve aksesuarları alanlarında yapılan suni deri üretimiyle yıllık 10 milyon metretüllük bir üretim performansı hedefliyoruz. Amacımız dışa olan bağımlılığı yerli yatırımcı ve üretici ile doğru noktalara çekip, yenilikçi girişimlerle ülkemize istihdam sağlamak."



TASEV'den sayacılık eğitim programı



Liseden üniversiteye, meslek içi eğitimden laboratuvarlara kadar sektörün tüm ihtiyaçlarına çözüm üreten TASEV, AYSAD ve TASD ile birlikte sayacılık konusunu ve eğitimini mercek altına aldı. Türkiye'nin sayacılık altyapısı güçlendirmek hedefiyle Sayacılık Temel Eğitim Programı'nı devreye soktu. Ayakkabı sektöründe kesim-saya bölümlerinde çalışmak isteyenler için hazırlanan ve 340 saat süren program, katılımcılara farklı modellerde sayalar oluşturma becerisini kazandıracak. Ayakkabının kesim-saya üretim süreçleri hakkında uygulamalı bir içeriği sahip olan eğitime katılanlar elde, preste ve bilgisayarda kesim teknikleri ve saya teknolojileri (dikiş, kıvrırma, tıraş ve tezgah işlemleri) konularında bilgi sahibi olacaklar. TASEV Akademi bünyesinde model - ıstampa kursu, Shoemaster 3D tasarım kursuna ilaveten başlayacak sayacılık programı 2017 yılı içerisinde hayata geçecek. Halk Eğitim Merkezleri, İŞ-KUR, İSMEK



ve belediyelerle yapılacak işbirliğiyle TASEV koordinatörlüğünde usta öğretmenlerle ve eğitimcilerle gerçekleştirilecek programla, sayacılık mesleğiyle ilgili yaşanan sıkıntıların da aşılmasına katkı sağlanması hedefleniyor.

Eğitimlerde AYKOSAN, AYMAKOOP gibi sektörün nabzının attığı noktalara ilaveten, nüfus itibarıyla ihtiyaç sahiplerinin yoğun bulunduğu belediyelerin olduğu bölgelere de özel önem verilecek. TASEV, daha önce de İŞ-KUR ile işbirliği içinde 40 engelli vatandaşa saya eğitimi vermişti.

Edizioni **AF**

THE LEADER MEDIA IN THE LEATHER INDUSTRY

 -A-R-S-U-T-O-R-I-A-

FOTOSHOE³⁰

^IP^DELL^E^A

 ARPEL

 -A-R-P-E-L-

Bambino
| CHILDREN'S SHOES |

Safety

 -A-R-S-U-T-O-R-I-A-
tannery



www.edizioniaf.com

Hint Okyanusu'nda deniz kaplumbağaları ile tatilin adresi:

Tapınaklar ülkesi Sri Lanka

Yoğun iş temposunuzun arasında doğayla bütünleşerek nefes almak istiyorsanız, Sri Lanka doğru bir adres. Pinar Erdem Sri Lanka gezisini ve gözlemlerini paylaştı.



Sri Lanka biletimi herkesin 'ne işin var orada veya orası neresi' serzenişleri arasında kararlı bir biçimde aldım. Döndüğümde ise aklımda tek bir cümle vardı: "İyi ki gitmişim." 1972 yılında Sri Lanka adını alan, eski adıyla Seylan, özellikle biz Türkler'in çok sevdiği çaylarıyla ünlü, Hindistan'ın güneyinde yer alan bir ada ülkesi. 1948 yılında İngiltere'den bağımsızlığını kazanan Sri Lanka, 1983 yılında Tamil Kaplanları adlı grupla uzun yıllar boyunca iç savaşın kargaşasını yaşadı. 2009 yılında barış görüşmeleri yapılsa da ülkede hala savaşın etkilerini hissetmek mümkün. Aynı hisse Bosna Hersek ziyaretimde de kapılmıştım.

Başkent Kolombo'dan başlayan gezi

Sri Lanka gezimize THY'nin Maldivce duraklamalı uçuşuyla, başkent Kolombo'dan başladık.

Kolombo'ya indiğimizde uzun uçuş ve saat farkı üstüne Sri Lanka'nın kaosu eklenince, şaşkın vaziyette bizi bekleyen şoförü aramaya başladım. 'Neden şoför' sorusunun yanıtı önemli. Sri Lanka'yı araştırırken herkesin bastıra bastıra söy-

lediği asla araba sürmeye kalkışmamamızdı. Bir Türk olarak 'çok kötü değildir, biz alışkınız kötü trafiğe' diye düşünsem de yanıldığımı kısa sürede anladım. Sri Lanka'da trafik çok kötü. Arabaların ve tuktukların nereden geldiğini anlayamıyorsunuz. Hatalı sollamadan bahsetmiyorum bile. Bizi şoförümüz ve rehberimiz Nazaar karşıladı ve tüm hızıyla Negomba'ya ulaştırdı. Negomba, İstanbul Silivri sahili tadında bir yer. Ama yollar, sahil çok pis ve karışık. Sahilde kısa bir yürüyüşün ardından henüz Sri Lanka yemeklerini denemek için erken olduğunu düşünerek kendimizi bir İtalyan restoranına atıp, peynirli pizzayla karnımızı doyurduk.



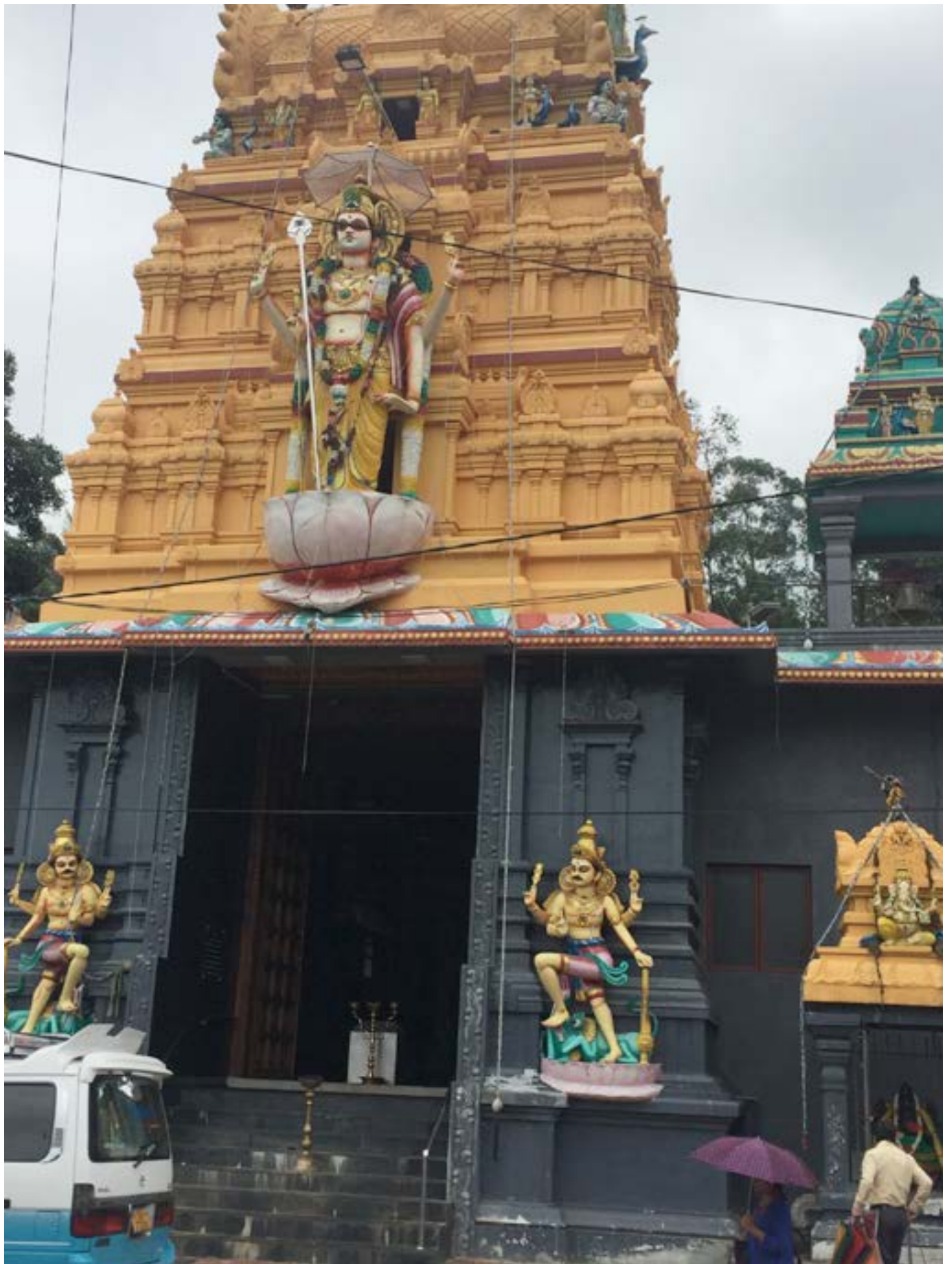
Değer yaratarak geleceğe taşır...

AYSAD, çatısı altında toplanan ayakkabı yan sanayicilerinin vizyon ve iş hacimlerinin gelişmesine katkı sağlarken, değer yaratarak sektörü geleceğe taşıyor.

Siz de oluşan bu sinerjiden yararlanmak ve AYSAD'ın seçkin üyeleri arasına katılmak için hemen üye olun.

AYMAKOOP Sanayi Sitesi
AYMAKOOP Ticaret Merkezi
Kat:5 D:3 İkitelli / İstanbul
T : 0212 549 36 12 F : 0212 549 36 22
M : info@aysad.org
www.aysad.org





TASEV

TÜRKİYE AYAKKABI SEKTÖRÜ ARAŞTIRMA GELİŞTİRME VE EĞİTİM VAKFI

AYAKKABI SANAYİİNİN STAN- DART- LARINI YÜK- SELTİR

Türkiye Ayakkabı Sanayiinin eğitilmiş insan kaynağı ihtiyacını karşılamak üzere modern eğitim kurumlarını sektöre kazandırma misyonu ile 20 yıl önce kurulan Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme Vakfı (TASEV) bugün; Türk Ayakkabı Sanayiinin küresel pazarlarda sürdürülebilir rekabet üstünlüğü elde etmesi için öncülük ediyor.

Yeni nesil ayakkabıcılar yetiştiren **TASEV Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi**, halihazırda sektörde çalışmakta olanların mesleki gelişimleri için modüler eğitim programları sunan **TASEV Akademi**, ürün ve malzeme testleri yaparak akredite raporlarıyla sektöre hizmet veren **TASEV Laboratuvar** gibi kuruluşları ve İÜ TBMYO Ayakkabı Tasarım ve Üretim Program işbirliği ile TASEV sektör standartlarını yükseltmeye devam ediyor.



TASEV MESLEK LİSESİ
www.tasevayakkabi.meb.k12.tr
0212 471 56 22



TASEV AKADEMİ
www.tasevakademi.org
0212 470 51 53



TASEV LABORATUVAR
www.tasevlab.com
0212 698 16 77

Güzel bir uykunun ardında yeşillikler içindeki otelimizde uyandık. Sabah kahvaltısında bir Sri Lanka kahvaltısı, bir normal kahvaltı istemiştik. Sri Lanka kahvaltısı bir Türk'ü zorlayacak cinsten. Hindistan cevizi yağı ve koyulan baharatların kokusu beni direkt olarak tropik meyvelere ve kahveye yöneltti.

Sırada tarihi şehir Kandy vardı. Kandy, tapınakları ile ünlü bir şehir. Buda'nın dişinin olduğu varsayıldığı diş tapınağı, dev bir Buda heykelinin olduğu Lankatila-ka bunlardan sadece bir kaçı. Tapınaklar çok etkileyici. İnsanlar akın akın Buda'ya şükranlarını sunmak için ellerinde rengarenk lotus çiçekleriyle geliyorlar. Özellikle kutsal diş tapınağı çok kalabalık. Unutmadan sıra olmak, beklemek kavramı gibi kavramlar yok. Kim kimin önüne geçerse. Tapınaklara giderken kollarınızın örtülü ve dize kadar uzun giysilerini- zinin olmasına dikkat etmeniz gerekiyor. Yanınıza yedek çorap almayı da unutmayın. Zira çünkü sürekli yağmur yağıyor ve tapınaklarda ayakkabıyla gezmek yasak.

Ertesi gün rota Nuwera Elia

Ertesi gün çay tarlalarıyla ünlü Nuwera Elia'ya doğru yola çıkıyoruz. Yollar uzun ve yine çok trafik var. Nuwera Elia'ya doğ-



TASEV

TÜRKİYE AYAKKABI SEKTÖRÜ ARAŞTIRMA GELİŞTİRME VE EĞİTİM VAKFI

LABORATUVAR

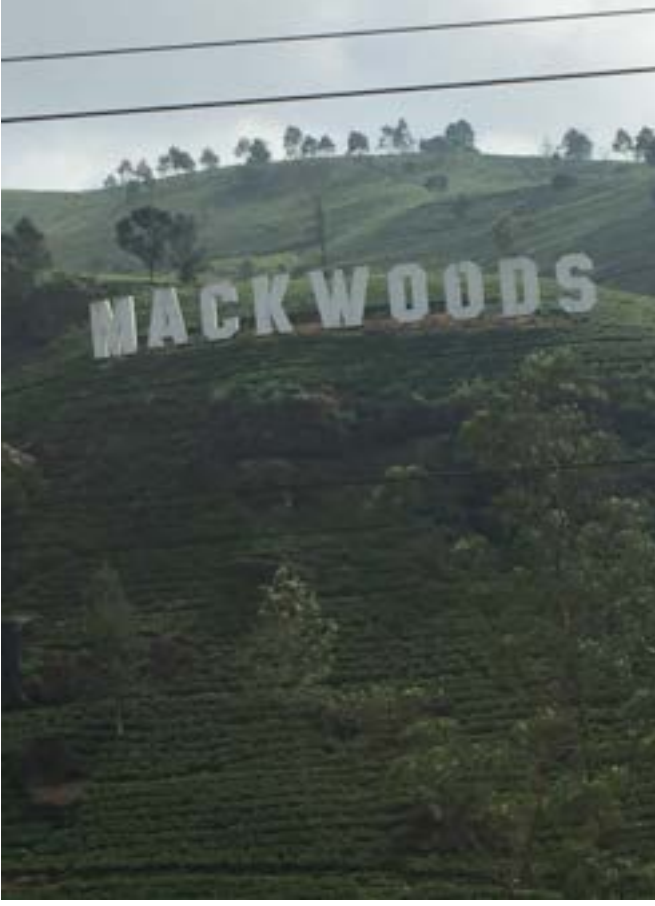
HIZLI,
DOĞRU,
UYGUN VE GÜVENİLİR
ÜRÜN YA DA
MALZEME
TESTLERİ
AKREDİTE
TEST
RAPORLARI



TASEV Laboratuvar ayakkabı, ayakkabı malzemeleri ve deri ile ilgili fiziksel (dayanıklılık ve haslık gibi) ve kimyasal deney başlıkları altında 200'den fazla test ile sektörün kalite ve güvenilirliğine damgasını vuruyor.

Fitalat ve azo boyar maddeler gibi zararlı ve zehirli maddelerin tespitinde hızlı ve güvenilir akredite test raporlarında da TASEV Laboratuvar sektörün hizmetinde.





çayın özellikleri hakkında bilgi alıyorsunuz. Daha sonra kafeteryasında çikolatalı kek yiyip, çayınızı yudumluyorsunuz. Yol boyunca çay satan mağazalara rastlamak mümkün. O kadar çok çeşitte çay var ki; hangisini alacağımıza karar veremeyip hepsinden aldık. Elbette bu durum dönüşte bavulları kapatmaya çalışırken önümüze çıktı.

Bu çay bayramının ardından sıra biraz dinlenme ve Hint Okyanusu'nun keyfini çıkartmaya geliyor. Ver Elini Hikkaduwa... Yol uzun ve yaklaşık 6,5 saat sürüyor. Sri Lanka'nın korkunç trafiği eklendiğinde bitap bir halde Hikkaduwa'ya kendimizi atıyoruz. Otele vardığımızda ilk gözümüzze çarpan, büyük bir düğün grubu oluyor. Sonrasında anlıyoruz ki bizim otel Hikkaduwa'nın en çok düğün yapılan oteliymiş. Kaldığımız 3 gün boyunca çok farklı düğünlere şahit oluyoruz. Sabah 7-8 itibarıyla başlayan düğünler, gece geç saatlere kadar devam ediyor. Bizim kültürümüze benzer yanlar dikkatimizi çekiyor. Mesela gelinin ve damadın en yakın arkadaşları etrafında bol bol resim çektiliyor. Ben de 1-2 tane kareye girmekten kendimi alamıyorum. Hint Okyanusu büyüleyici... Kumu bembeyaz, etraf palmye ve Hindistan cevizi ağaçlarıyla dolu. Ote-

ru çıkarken hem yeşilliklerin büyüüne kapılıyorsunuz, hem de üşümeye başlıyorsunuz. Hava gitgide soğuyor. Yanımdaki yedek kazak, çorap ne varsa giyiyorum. Nuwera Elia rakım olarak yüksekte. Anı ısı düşüşünün de, çay tarlalarının bu kadar bol olma sebebi de bundan. Yaklaşık 3 saatlik yolculuğun ardından, dünyaca ünlü Mc Woods çay fabrikasında mola veriyoruz. Burası dünyanın en büyük çay fabrikalarından biri olma özelliğine sahip. Önce bir rehber eşliğinde fabrikayı gezip,

*“Kandy,
tapınakları ile
ünlü bir şehir.
Buda'nın dışının
olduğunun
varsayıldığı
dış tapınağı,
dev bir Buda
heykelinin olduğu
Lankatilaka
bunlardan sadece
bir kaçı.”*

limizin önü dev deniz kaplumbağalarının yuvası gibi. Tüm turistler belli saatlerde kaplumbağalara yem vermek ve resim çektiirmek için otele akın akın geliyordu. Bu güzellikler ruhumuzu doyursa da, her güzel şey gibi tatilin de sonu geliyor. Dönüş yolunda ise biriktirdiğimiz tatlı anılara, dilimize düşen 'Ne iyi yaptık Sri Lanka'ya geldik' cümlesi eşlik ediyordu.

TASEV

TÜRKİYE AYAKKABI SEKTÖRÜ ARAŞTIRMA GELİŞTİRME VE EĞİTİM VAKFI

A K A D E M İ

MESLEKİ BİLGİ VE BECERİ GELİŞTİREN PROFESYONEL VE TEKNİK MODÜLER EĞİTİMLER MESLEK EDİNDİRME KURSLARI

TASEV AKADEMİ, ayakkabı sektöründe çalışanların mesleki bilgi ve becerilerini profesyonel ve teknik modüler eğitimlerle desteklerken sektör dışındakilere yeni meslek edinmelerini sağlayacak kurslar düzenleyerek sektörün gücüne güç katıyor.

Sektörde çalışmak ve mesleğini geliştirmek isteyen herkese açık olan eğitim programları hakkında detaylı bilgi ve katılım için hemen iletişime geçin.

- Bilgisayarlı Tasarım
- Ayakkabı Tasarımı
- Model İstampa Kursu
- Kesim-Saya
- Monta ve Finisaj

“Ayakkabı tutkum, çocukluğumdaki bayramlarda başladı”

200’ü aşkın ayakkabısıyla, bir ayakkabı tutkunu olan Ekonomi Programcısı ve Yazarı Serpin Alparıslan ile tutkusunu ve ayakkabıdan beklediklerini konuştuk.



Serpin Alparıslan
Ekonomi Programcısı ve Yazarı

Belki bir cinsiyet ayrımı yapmak zor. Ayakkabının kadının da, erkeğin de hayatındaki rolü tartışmasıdır. Çünkü konfor ve özgüven ayakkabının rahatlığıyla başlar. Ama elbette kadınların ayakkabı tutkusu farklıdır. Tarih boyunca dizelere konu olmuş; üzerine özlü sözler söylenmiş bir ikilidir; kadın ve ayakkabı. Dünyaca tanınmış film yıldızı Marilyn Monroe şöyle diyor: “Bir kadına doğru ayakkabıları verirsiniz, dünyayı bile fethedebilir.”

Biz de dergimizin bu sayısında bir ayakkabı tutkununun konuk ettik. 200’ü aşkın ayakkabıya sahip olmasına karşın, dünyanın gittiği her yerinden ayakkabı alma duygusunu yenemeyen, TvEM Ekonomi Program Sunucusu ve Yeni Birlik Gazetesi Ekonomi Yazarı Serpin Alparıslan ile ayakkabı üzerine konuştuk.

Öncelikle ayakkabıya ilişkin tutkunuzun boyutlarını ve nedenini bizimle paylaşabilir misiniz?

“Alışveriş genellikle kadınların en büyük zaafıdır. Hele ki evin tüm alışverişi üzerindeyse, vay o kadının haline. Belki

de bu kadına sunulmuş bir tuzak. Güçlü iradeniz varsa, bu tuzağa düşmezsiniz. Ama ayakkabı gibi özel bir alanda ilginiz yoğunlaşıyorsa, bu bana göre artık tutkudur. Tutkum, ilkokula başladığım dönemdeki bir şeker bayramına rast gelir. Annem, kırmızı, rugan bir ayakkabı almıştı. Bizim jenerasyonda hep anlatılan bir anekdot vardır. Yastık altında ayakkabı saklama öyküsü. Sanırım benim öyküm de bayram sabahı, yastığının altına saklanmış, kırmızı rugan ayakkabı ile uyanışla başladı.

Diğer ayakkabı tutkunu kadınlar ile ortak nokta nörobilim araştırmalarında çıkan dopaminin ayartıcı etkisinden kaynaklanıyor. Bütün suç onun... Mantık olarak ayakkabıya ihtiyacım olmasa bile, duygusal olarak beynim beni ‘bu ay tasarruf yapma’ diyerek kredi kartımı aşmaya çağırıyor.”

Sahip olduğunuz ayakkabıların tamamını kullanıyor musunuz? Ayakkabı seçiminde tercihiniz ne oluyor?

“Elbette tamamını kullanmıyorum. Ben ayakkabılarımı ikiye ayırıyorum. Gece-

59th AYMOD

UFI
Approved
Event

'18-'19 Autumn/Winter

İSTANBUL

Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı International Footwear Fashion Fair

04-07

Nisan/April

2018

CNREXPO
YEŞİLKÖY-İSTANBUL

cnraymod



cnraymod.com



CNREXPO YEŞİLKÖY 34149 İSTANBUL - TURKEY ☎ +90 212 465 7474 ☎ +90 212 465 7476 - 77 | www.cnrexpo.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR. / THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174

CNRHOLDING





*“Sanırım benim
öyküm de bayram
sabahı, yastığımın
altına saklanmış,
kırmızı rugan
ayakkabı ile
uyanışımla
başladı.”*

gündüz ya da yaz-kış diye.. Tabii onlar da kendi aralarında sürekli ayrılıyorlar... Peki bu ne demek?

Abiye, comfort, casual, dress, deniz, spor, taşlı taşsız, bağcıklı düz, çizme bot, s an-dalet, bohem, gotik, stiletto, deri, süet, kalın tabanlı, ince tabanlı, baharlık yazlık ve kışlık vs gibi... Son olarak da renkler devreye giriyor.

Ayakkabıyı tercih ederken hedeflediğim bir kıyafet varsa, reyona gittiğimde zaten ayakkabı beni seçiyor. Ruhum onda takılı kalıyor. Zaten sırf bu nedenle ihtiyacım olduğunda ayakkabı alışverişine çıkmaya çalışıyorum. Yoksa tüm gayretime rağmen yenilmem kaçınılmaz.”

Ayakkabıyı satın alırken nelere dikkat ediyorsunuz?

“Seçimlerimde en çok dikkat ettiğim önce fiyattır. Asla bütçemi zorlayacak bir ücret ödemem. İşin konforuna gelince de özellikle önemsediklerim ayak bölgesinin geniş olmaması. Bu sayede ayaklarınız daha zarif görünür. Ayrıca ayakkabının ucuna doğru dikiş izi olmaması da tercihlerimin başında geliyor. Topuk bölgesi mutlaka ince olmalı ve topuk ayakkabının dışına doğru çıkmamalı.”

**Bir ayakkabının şıklığı kadar konforu da önemli.
Bu konuda bir tüketici olarak beklentileriniz, şikayetleriniz ve olması gerekenleri bizimle paylaşır mısınız?**

Her ne kadar ayakkabılar size göz kırıyor ve kayıtsız kalmanızı engelliyorsa da, konfor yine de benim için çok önemli. Ayakkabı çok hassas bir ürün. Fakat ürünü satan satış temsilcilerinin nasıl kullanıldığına dair bilgileri yok. Öyle bir ayakkabı alırsınız ki yağmur, nem, sıcak veya soğuk havaya duyarlıdır. Bu durumda da ayakkabı ya gevşer, kasar veya renk atabilir. Satın alırken bu bilgileri kimseden alamıyoruz. Bunu bir suçlama gibi algılamamak lazım. Belki de tüketici olarak daha zorlayıcı

olsak ve şikayetlerimizi doğru noktalara yapsak, buna dikkat çekebiliriz.”

Dünyadan da alım yaptığınızı biliyoruz. Yerli ve ithal ürünleri, niteliği ve konforu açısından nedenleriyle karşılaştırabilir misiniz?

“Birkaç yıl evvel İtalya’ya gitmiştim. Kendimi İtalya’nın antik kalıntılarının olduğu ve Büyük Campania’nın başkenti, Mezzogiorno’nun bir alışveriş caddesinde buldum. Orada önce ayakkabımın ölçüsü alındı ve nelerden hoşlandığımı sordular. İşte o an ‘tam hayal ettiğim yerdim’ dedim. Bana verdikleri güvenle, benim tarzımı bulmaya çalıştılar. Konfor, ayak sağlığım gibi kriterleri dikkate alarak, istediğim ayakkabıyı sunmaya uğraştılar. Bence sadece bu yaklaşım bile, ortaya çıkabilecek birçok sorunun baştan halledilmesini ve müşteri memnuniyetini sağlayacaktır. Günlerce ayakkabı konusunu anlatabilirim. Ama son olarak şunun altını çizmek istiyorum. Bence, ayakkabıyı tamamlayan parçalardan ayakkabıyı satış biçimine kadar doğru bir kurgu yaratmak, müşteri memnuniyetinin anahtarıdır.”

'19 SPRING SUMMER

59th

AYSAF

UFI
Approved
Event

Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı

International Exhibition for Footwear Materials,
Components, Leather and Technologies

09/12

MAYIS/
MAY

2018

CNREXPO

YEŞİLKÖY-İSTANBUL

cnraysaf
f t
cnraysaf.com

TASEV

aysaf
AYAKKABI YAN SANAYİLERİN
DENETİCİSİ

KOSGEB

poz'tf
FUARCIILIK

UFI
Member

ICCA
Member

İSTANBUL

CNREXPO YEŞİLKÖY 34149 İSTANBUL - TURKEY ☎ +90 212 465 7474 ☎ +90 212 465 7476 - 77 | www.cnrexpo.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR. / THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174

CNRHOLDING

IAEE
International Association
of Exhibition Economists



KÖMMERLING

Yapıştırıcıları

TECNOGI

Fort - Bombe
Malzemeleri

SOTAŞ

chemical company

Yapıştırıcıları



SALAMANDER

BONDED LEATHER

Salpa-Rejenere Deri



NASTROTEX

Saya Lastikleri



MOENUS

Çivileri



Finisaj Malzemeleri



GOM

Yapıştırıcıları

Solapur

Taban Yapıştırıcıları

TECNOGI PLAST

Takviye Malzemeleri



Monta Makinası
Yapıştırıcıları

GIARDINI

Synthetic Leathers

Suni Deri

DUYAR

Shoe Materials

Merkez

☎ : +90 232 700 0 800

☎ : +90 232 436 2 175

Egemenlik Mah. 6130 Sok.

No: 12 35070

İzmir / İZMİR - TÜRKİYE

İstanbul Şube

☎ : +90 232 700 0 800

☎ : +90 232 436 2 175

İkitelli OSB Aykocan 2. Kısım

6. Ada C Blok 34306

Başakşehir / İSTANBUL - TR

Fabrika

☎ : +90 232 700 0 850

☎ : +90 212 593 8 853

ALOSBI Necati Atıl

Akkan Bulvarı No: 22 35800

Aliağa - İZMİR

SOTAŞ

chemical company