aysad vizyon

AYAKKABI YAN SANAYİCİLERİ DERGİSİ

SÜRELİ YAYIN / YIL 4 / SAYI 8 / MAYIS 2018

Yan sanayici AYSAF'a

Dünya ile eş zamanlı Trendlerle hazırlandı

- AYSAD Genel Kurulu yapıldı. Ömer Kadir Arpacı yeniden AYSAD Başkanı
- Kaliteye ilave 1 milyon TL yatırım
- Ayakkabıda geleceğin yöneticilerine Türkiye imzası: SHOEMAN

LOCTITE
TECHNOMELT

Henkel Ayakkabı Yapıştırıcıları Türkiye'de

Dünya çapında AR-GE lideri olan Henkel geniş, yenilikçi ve sürdürülebilir ürün gamı ile ihtiyaçlarınız için en büyük çözüm ortağınız.

- Doğa Dostu Teknoloji
- Dünya Çapında Ar-Ge Lideri
- Geniş Ürün Gamı
- İhtiyaca Özel Teknik Servis
- Sürdürülebilir Ürün Kalitesi
- Otomasyon Süreç Danışmanlığı

Henkel Excellence is our Passion

Türk Henkel Kimya San.Tic. A.Ş.

Fatih Sultan Mehmet Mah. Poligon Cad.
No: 8 Buyaka 2 Sitesi C blok Kat :10
34771 Ümraniye İstanbul
Tel: 0216 579 40 00 Fax: 0216 469 07 00
www.henkel.com.tr

Erdoğdu Ayakkabı Malzemeleri San. Ve Tic. Ltd. Şti.
Tek Yetkili Satıcı

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

Erdoğdu, DAVOS ve THUNIT Türkiye tek yetkili distribütörüdür.

www.erdogdu.com

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

İçindekiler

AYSAD 20. Olağan Genel Kurulu yapıldı.

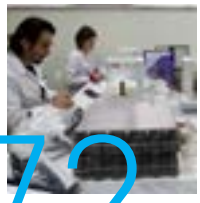
6

AYSAD, İTO Komite seçimlerine damgasını vurdu

46

Yan sanayici AYSAF'a dünya ile eş zamanlı trendlerle hazırlandı

54



Kaliteye ilave 1 milyon TL yatırım

72

Ayakkabı tasarımları üçüncü kez yarışacak

86

96

Dövizle ilgili gelişmeler ve reel sektörün yapması gerekenler ne?

Aysad Vizyon Dergisi'nde yayınlanan yazı ve fotoğraflar kaynak gösterilmeden kullanılamaz, özet ve alıntı yapılamaz. Yazılardaki görüşler sahiplerine, reklamların sorumluluğu firmalara aittir.

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

Yayın Kurulu
Ömer Kadir Arpacı, Ahmet Kayalı, Gürkan Kopuz, Ömer Sağlam, Erkan Ertek, Ozan Limoncular, Sait Vakkas Salıcı, İsmail Turgut, Oğuz Aksu, Tan Erdoğdu.

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

İmtiyaz Sahibi
Tan Erdoğdu

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 4 / Sayı 8 / Mayıs 2018

Dergi Yönetim
Sakızağacı Mah. Taşhan Cad. No:79/1 D:7
Bakırköy - İstanbul
Tel: 0212 660 88 26

Dernek Yönetim
AYMAKOOP Sanayi Sitesi
AYMAKOOP 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
Nev Ambalaj AŞ
Yüzyıl Mah. Massit 222/B 34200 Bağcılar/İstanbul

Beraber başardık; beraber başaracağız

Değerli meslektaşlarım;

Sektörümüzün yarınlara emin adımlarla koşan, yaptıkları ve yapacaklarıyla ülke ekonomisine değer katan fotoğrafı bizlere kıvanç katarken, yarın için de büyük başarıların eşiğinde olduğumuzu hatırlatıyor. Yoğun bir dönemi geride bırakırken, elde ettiğimiz birliktelikle geleceğe emin adımlarla yürüyoruz.

Bunun en önemli göstergelerinden biri olan AYSAF Fuarı, ortaya koyduğu performans, yurtdışı alıcıların kendiliğinden not defterlerine kayıt edilen niteliğiyle gurur tablomuz haline geldi. Eminim ki önümüzdeki süreçte, artan iş hacimlerimizle sektörümüzün yıldızının daha çok parladığını göreceğiz.

Bu yolda bir önemli eşiği atlamanın mutluluğu içerisindeyiz. 59. AYSAF Fuarı, 20 bin metrekareyi aşan yapısıyla, sektörümüzün ne kadar doğru yolda olduğunun kritik bir göstergesidir. Fakat bununla yetinmemiz mümkün değil. Yarını kurgulamalı, daha çok çalışmalı ve nokta atışı doğru işler yaparken, dünyayla aynı dili konuşmalıyız.

Bu çerçevede 2018 yılının Şubat ayında gerçekleştirdiğimiz 2019 İlkbahar – Yaz Trend Semineri bir son değil başlangıçtır. Bu bilgilenmenin ilk meyvelerini bu fuarda toplamayı ümit ediyoruz.

Daha önce dünya fuar tarihleriyle ilgili düzenlemeyi içeren cesur adımın ikinci aşaması olan ve sektörde ilk kez gerçekleştirilen bu organizasyon firmalarımızı daha rekabetçi kılacak. Bununla birlikte firmalara özel sağlanan bireysel tasarım desteğiyle, ihracata katkı sağlayan sonuçlar elde edeceğiz. Seminerlerimizde her alt sektör için materyallerin niteliğini de dikkate alan bir biçimde kullanıma dair bilgi aktarıldı. Amacımız, Türk ayakkabı yan sanayicilerinin trend malzemeleri, İtalya ile eş zamanlı üreterek ihracat potansiyellerini arttırmasıdır.

Bugünün hızlı gelişen teknolojisini takip edip, firmalara ve çalışanlara kazandırmak kritik bir konu haline geldi. Sonuçları mutlaka önümüzdeki süreçte olumlu halleriyle göreceğiz. Eğer buradan alınan bilgilerin neticelerini fuarda görmeyi başarırsak, sektörde büyük bir kırılmanın yaşanacağını söylemek abartı olmaz.

Sadece yan sanayide değil, ayakkabı sektörünün tamamındaki gelişmeler, ihracatın artması, üretimin bir önceki yıla göre yüzde 30 yükselmesi bizleri daha çok ümitlendiriyor.

Şüphesiz bu başarıya birlikte koşarken, yoğun bir seçim trafiği yaşandı. Seçimlerle geçen zor bir nisan ayını da geride bıraktık. AYSAD özelinde 30'uncu senemizde 20. Genel Kurulumuz'u tamamladık. Bu vesile ile bizleri tekrar göreve getiren genel kurul üyelerimize teşekkürü bir borç bilirim. Yönetim kurulumuz Tan Erdoğdu Başkan dışında yeniden seçildi. Erdoğdu görevlerinin yoğunluğu nedeniyle ayrılmak zorunda kaldı. Yapmış olduğu hizmetler için bir kez daha teşekkür ederim. Ama biliyorum ki gerek TASEV, gerekse İTO'daki görevlerini icra ederken, omuz omuza sektörü yarına taşıma hedefimiz aynen devam edecektir. Bilhassa İstanbul Ticaret Odası'ndaki yeni görevinde üstün başarılar dilerim. Burada da sektör adına çok olumlu girişimlerde bulunacağından, bizi en iyi şekilde temsil edeceğinden şüphem yok.

Fakat başarılarımızı daha çok ortaya koymalıyız. Son seçimlerde tüm meslek kuruluşlarında temsilcilerimiz görev almış durumda. Ortaya koyduğumuz başarıları daha net konuşmak durumundayız. "İhracat rakamlarımız nedir, kaç kişi istihdam ediyoruz, ekonomiye ne kadar katkı sağlıyoruz, ne kadar ithalat yapıyoruz?" Bu soruların yanıtları bugüne kadar tahminlerden yola çıkılarak verildi.

Bunun en önemli nedeni ise firmalarımızın farklı sektörlerde temsil ediliyor olmasıdır. Gerçek gücümüzü gösterebilmek adına NACE kodlarını değiştirerek İTO, İSO ve İDMİB'te doğru gruplarda yer almamız gerekiyor. Ortaya konulacak bu güç, mesleki anlamda kuruluşlara hem daha fazla temsilci göndermemizi, doğal olarak da sorunlarımızı daha net anlatabilmemizi temin edecektir.

Ülkemiz de bir seçim atmosferine girdi. Öncelikle 24 Haziran Seçimleri'nin ülkemize hayırlı olmasını diliyorum. Eminim ki, sonuçları büyüyen Türkiye'nin ivmesini arttıracak ve Türk reel sektörünün önünü açacaktır.
Tüm bu gelişmeler ışığında tüm zamanların hem en büyük, hem en çok yabancı ziyaretçi alan, hem de en çok iş yapılan 58. AYSAF Fuarı'nın, 59. Buluşması'nda yeni başarılara imza atacağımıza inanıyorum. Tüm meslektaşlarımın iyi bir fuar geçirmesini dilerim.

Bizler, sektör olarak sadece bugün elde ettiğimiz başarılarla yetinmeyeceğiz. Bilimi esas alan, çok çalışan, doğru zamanda doğru işleri yapan büyük bir aile olarak yarını kurgulayacağız. Şüphem yok ki dün beraber başardık, yarını da beraber başaracağız.

Saygılarımla

Ömer Kadir Arpacı

Bir yaman çelişki: Dijitalleşme

Türk reel sektörünün şu an için önündeki en kritik gündemlerden birini dijitalleşme oluşturuyor. Dördüncü sanayi devriminin adım adım uygulamaya geçildiği dünyada, işin bilimsel tarafını görmezden bile gelseniz, maliyet odaklı ekonomik nedenlerle dahi bunun hayat bulacağını görüyorsunuz.

Çünkü dördüncü sanayi devrimi, sadece gelişme anlamına gelmiyor. Aynı zamanda geleceğin dünyasındaki rekabette, üretimin tekrar evine dönmesiyle ortaya çıkacak maliyetlerin azalmasının ve rekabet gücünün artmasının da anahtarı olarak öne çıkıyor.

Dijitalleşme dediğinizde sadece cep telefonlarınızdan yapılacak işlemleri ya da e-devlet uygulamalarını düşünmeyin. Bu sadece büyük resmin ufak bir yansıması... Asıl dönüşüm ekonomi alanında ve üretim aşamalarında ortaya çıkacak.

Mart ayında takip ettiğim bir panelden söz etmek istiyorum. Konusu 21. Yüzyılın Dijital Fabrikaları idi... ABD'de robotlarla üretim yapılan karanlık fabrikaların konuşulduğu, Almanya'nın bu konuda yatırımlarını hızlandırdığı, Japonya'nın toplumsal refaha etkileri konusunu tartışarak, kavramı bir adım öne taşıdığı bir süreçten bahsediyoruz.

Öncelikle bu gelişmeye gözlerimizi kapatmamız mümkün değil. Yani konuyla ilgili çalışmalarımızı hızlandırmamız gerekiyor. Zirveye katılan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü de yaptığı konuşmada, eylem planının hazır olduğunu açıkladı. Bakan Özlü son derece haklı bir vurgu yaptı.

Türkiye'nin sanayide kendi teknolojisini üreten bir yapıya döndürülmesi gerektiğini söyledi. Bu kapsamda da yol haritasının önümüzdeki günlerde kısa, orta ve uzun vadeli stratejileriyle açıklanacağını belirtti.

Toplantıda konuşma yapan Mitsubishi Elektrik Kıdemli Müdürü Hajime Sugiyama'nın tam otomasyon fabrikaların çok pahalı yatırımlar olduğuna dikkat çekmesi önemliydi. Sugiyama, tek parça otomasyon bir fabrikada, olası bir hatada tüm üretimin durduğunu, bunun yerine insan ile harmanlanmış işletmelerde parçalara bölünen bir üretimle, daha etkin sonuç alınabildiğini belirtti.

Konuyu en iyi özümsemiş firmalardan biri olan Toyota Kıdemli Başkan Yardımcısı Necdet Şentürk ise, teknolojinin mucize yaratmayacağını, KOBİ'lerin üretim yapılarına uyguladıklarında nasıl bir katma değer yarattıklarına göz atmalarının doğru olduğunu belirtti.

Lakin Türkiye'ye ilişkin en kral çıplak yorumu Elopar ve ISIFED Onursal Başkanı Mehmet Sandal yaptı. Mekanik, proses hakimiyeti ve insan faktörünü harmanlamak gerektiğini belirtti. Türk reel sektörünün şu anki yapısının önemli olduğunu, öncelikle bunun analiz edilmesi gerektiğini belirten Sandal, endüstri 4.0'ın hedef olsa da, rekabet edebilirliğin daha önemli olduğunu ve kaynak sorununun da göz ardı edilemeyeceğini söyledi. Her teknoloji gelişiminin aynı zamanda maliyet de getirdiğini hatırlatan Mehmet Sandal, dünya ile bu konuyu eş zamanlı yakalayan firmalar olduğunu, ama genelin durumunun bir sanayi envanteriyle ortaya konulmasının zorunluluğunu söyledi.

Bir de tek bir merkezi yönetimin siber güvenlik sorunlarını da beraberinde getirdiğini hatırlattı. Bu panelden bir gün önce de Ankara'da BTK Binası'nda gerçekleşen e-Safe 2018 Siber Güvenlik Zirvesi'ndeydim. Konu çok ciddi...

Türk reel sektörünün bu konuda yeterli bilinci olmadığı, hazırlanmak için farkındalığının arttırılması gereği dikkat çekiciydi. Firmalarımızı dijitalleştirelim, bunun için mücadele verelim ama aynı zamanda üretim güvenliklerini de göz ardı etmeyelim.

Bugün baktığımız noktada dijital dönüşüm Türk reel sektörünün önünde yaman bir çelişki olarak duruyor. Bir yanda rekabet edebilmek adına yapması gereken bir eylem, öte tarafta bunun finansmanının ortada olmaması ve dönüşse bile, siber saldırılara karşı son derece bilinçsiz yapısı akılları karıştırıyor.

Türkiye'nin işin eğitimini temele koyarak, dijital dönüşümünü gerçek dönüşüm teşvikleriyle desteklemesi, öte tarafta da üretim hatlarını korumak adına sektörleri bilinçlendirerek, her sektöre siber güvenlik yatırımı yaptırması gerekir.

Aksi takdirde geleceğin dünyasında dijitalleşme, uzaktan erişimle üretim hatlarını sabote edecek teknolojileri de beraberinde getiriyor. Kamusundan özel sektörüne, eğitim kurumlarından basınına kadar konuyu ciddiyetle tartışmazsak, hem büyük bir sıkıntı yaşayacağız, hem de bu konuda gerçekten uğraş veren isimlerin emeklerini heba edeceğiz.

Saygılarımla

Çetin Ünsalan

BERK
LEATHER

BERK DERİ SANAYİ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

Tuzla Organize Deri. Sanayi Bölgesi 6. Yol Ö1 Parsel B3 Aydınlı, 34956 Tuzla - İstanbul
T:0216 394 24 48-49 - F:0216 394 06 97 - www.berkderi.com.tr - info@berkderi.com.tr - berkderi@yahoo.com

AYSAD Genel Kurulu yapıldı; **Ömer Kadir Arpacı yeniden Başkan seçildi**

AYSAD Genel Kurulu ardından bir araya gelen yönetim kurulu görev dağılımı da yaptı. AYSAD Başkanlığı'na yeniden Ömer Kadir Arpacı seçildi.

Türkiye'de ayakkabı yan sanayinin mesleki kuruluşu olan Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği, 20. Olağan Genel Kurulu'nu 3 Mayıs 2018 tarihinde, dernek merkezindeki toplantı salonunda gerçekleştirdi. Yoğun katılımın olduğu genel kurulda gündem maddesi kadar, sektörün ileri taşınmasına yönelik projeler de masaya yatırıldı. Divan Kurulu Başkanlığı'nı M. Yalçın Egemen'in yaptığı organizasyonda Katip Üyelikleri de Uğur Büyükekşi ve Bilge Elagöz üstlendi. Tek liste halinde yapılan seçimlerde derneğin organları şöyle oluştu:

Yönetim Kurulu Asil: Ömer Kadir Arpacı, Ahmet Kayalı, Gürkan Kopuz, Ömer Sağlam, Erkan Ertek, Oğuz Aksu, Ozan Limoncular, Sait Vakkas Salıcı, İsmail Turgut.

Yönetim Kurulu Yedek: Hakan Yürüal, Nafiz Coşkun, Formaş Ayakkabı Form San. Tic. A.Ş.-Kadir Beşkardeş, 3GEN Taban ve Ayakkabı Yan Sanayi ve Tic. A.Ş. -Uğur Mustafa Büyükekşi, Çılga Metal Aksesuar San.ve Tic.Ltd.Şti-Hakan Ataman, Bes Kimya Kauçuk San. ve Tic. A.Ş.-Bora Erkıran, Bekir Balta, Mustafa Özyılmaz, Yavuz Erdoğan.

Denetim Kurulu Asil: Fikret Şerafettinoğlu, Abbas Miroğlu, Ziya Kopuz.

Denetim Kurulu Yedek: Bilge Elagöz, A. Erdal Erdoğdu, Hulusi Usta.

Yönetim Kurulu görev dağılımını yaptı

Genel Kurul ardından toplanan yönetim kurulu, görev dağılımını da gerçekleştirdi. Yapılan seçim sonucunda Genel Başkanlığa Ömer Kadir Arpacı getirilirken, Başkan Yardımcılık görevlerine Ahmet Kayalı ve Gürkan Kopuz seçildi. Genel Sekreterlik görevi Ömer Sağlam'a verilirken, Erkan Ertek de Sayman oldu. Yeni dönemde Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapacak isimler de şunlar: Ozan Limoncular, Sait Vakkas Salıcı, İsmail Turgut ve Oğuz Aksu.

Arpacı: "AYSAD bu bayrak yarışını asla unutmayacak ve gücüne güç katmayı sürdürecektir."

Genel Kurul'da bir konuşma yapan AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı şunları söyledi: "Öncelikle bu büyük ailenin buluşmasını, yeni genel merkezimizde yapmanın kıvancını yaşıyoruz. AYSAD'a

"Bu büyük ailenin buluşmasını, yeni genel merkezimizde yapmanın kıvancını yaşıyoruz. AYSAD'a yakışır bir dernek merkezi olması için de elimizden geleni yaptık."

yakışır bir dernek merkezi olması için de elimizden geleni yaptık. Yeni Dernek Merkezimiz sektörümüze hayırlı olsun.

Derneğimize emeği geçen tüm dönem başkanlarımız ile bir araya geldiğimiz bir organizasyon düzenledik ve salonumuzda gördüğünüz gibi Başkanlar köşesini oluşturduk. Oluşturduğumuz bu köşeyle, hem ahde vefa duygusu içerisinde Başkanlarımızı yad ediyoruz; hem de o köşeye baktıkça verilen emekleri hatırlayarak, daha çok çalışmamız gerektiğini hatırlıyoruz. Yönetim Kurulu olarak bu projeyi hayata geçirirken, sektör adına tarihsel mücadelenin simgesi olan bu köşenin önemi konusunda hemfikir kaldık. Eminim ki AYSAD bu bayrak yarışını asla unutmayacak ve gücüne güç katmayı sürdürecektir. Bugün itibariyle sektörümüzün en büyük amacı ne? Zaten büyük emekler verilerek yapılan ticaretten, üretimden daha çok katma değer elde etmek. Bildiğiniz üzere şubat ayında 2019 İlkbahar Yaz Trend Seminerini gerçekleştirdik. Sektörde ilk kez gerçekleştirilen bu organizasyon firmalarımızı daha rekabetçi kılacak. Bununla birlikte firmalara özel sağlanan bireysel tasarım desteğiyle, ihracata katkı sağlayan sonuçlar elde edeceğiz. Seminerlerimizde her alt sektör için materyallerin niteliğini de dikkate alan bir biçimde kullanıma dair bilgi aktarıldı. Ayrıca sunulan bireysel tasarım desteğinin de etkileri önümüzdeki dönemde göreceğimize inanıyorum. Amacımız, Türk ayakkabı yan sanayicilerinin trend malzemeleri, İtalya ile eş zamanlı üreterek ihracat potansiyellerini arttırmasıdır. Bugünün hızlı gelişen teknolojisini takip edip, firmalara ve çalışanlara kazandırmak kritik bir konu

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği 20. Olağan Genel Kurulu, bir seçim havasından çok sektöre emek veren üyelerinin buluşması şeklinde geçti. İkili sohbetlerde tek bir gündem konusu vardı: Sektörü nasıl daha ileriye taşıyabiliriz?

haline geldi. Sonuçları mutlaka önümüzdeki süreçte olumlu halleriyle göreceğiz. Eğer buradan alınan bilgilerin sonuçlarını fuarda görmeyi başarırsak, sektörde büyük bir kırılmanın yaşanacağını söylemek abartı olmaz. AYSAD'ın üyelerine katkı sağlayan çalışmalarının devam edeceğini buradan duyurmak isterim.

Önümüzdeki AYSAF Fuarı'nda sizlerle olacak ve sekizinci sayısı çıkacak olan AYSADVizyon Dergisi ile sektör içi iletişimi sağlıyoruz. Derneğimiz hem sektörel bir çatı olarak hizmet vermekte, hem de onun ötesinde bir aile olduğumuz inancıyla iletişimimizi güçlendirme çalışmalarımız devam etmektedir. Bunu sosyal medya hesaplarımızdaki hareketlilikten de görebiliyorsunuz.
58. Aysaf'ta çıkardığımız Katalog da bunun bir örneği. Kataloğumuz hem ihracat hedefimiz doğrultusunda sektör firmalarımızın yurtdışında tanıtımına fayda sağlamakta hem de kendi içimizdeki iletişimi arttırmaktadır."

Yönetimden Erdoğdu'ya jest

Bir önceki Genel Kurul sonrasında Başkan seçilen ve daha sonra TASEV Başkanlığı için katkılarına yönetim kurulu üyesi olarak devam eden Tan Erdoğdu'ya AYSAD Yönetimi emeklerinden ötürü jest yaptı. "Tan Erdoğdu, yazıları ve sözleriyle sektöre katkı yaptı; yapmaya da devam edecek" diyen Ömer Kadir Arpacı, bir yazı takımını yönetim kurulu adına TASEV Başkanı Erdoğdu'ya sundu. Erdoğdu da, bu sektörün tüm katmanlarıyla ayrılmaz bir bütün olduğunu dile getirerek, bundan sonraki süreçte de elinden gelen tüm katkıyı sunmaya hazır olduğunu belirtip, bu jestin derneğin ahde vefa kültürünün çok önemli bir göstergesi olduğunu söyledi.

İnandığın bir hayal ile yola çıkarsan, **başarıya ulaşırsın**.

Palamut Group olarak bir hayal kurduk:
Kendi yelkenimizle yarışlara katılmak ve hem kurumumuza hem de Türk yelkenciliğine değer katmak. Geçen yıl, ilk kupalarımıza kavuştuk. Bu yıl, kendi çalışanlarımızdan oluşan gönüllü ve azimli ekibimizle yine rüzgarı arkamıza alıyoruz.

*If you start your journey with a dream you believe, **you will succeed.***

As Palamut Group we had a dream,
To participate in races with our own sail and to add value to both to our company and to the Turkish sailing. Last year, we won our first cup. This year, together with our volunteer and decisive crew consisting from our employees we will be advancing downwind.

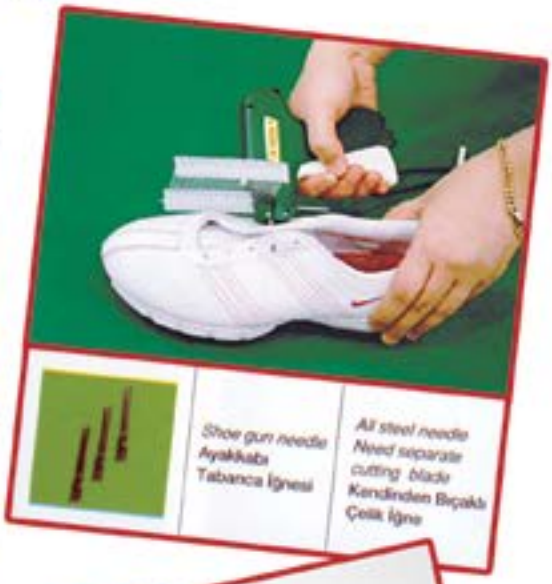
Palamut Group
İlk Adımda Güven
Trust at First Step

palamutcpmsailingteam

ROTAMIZ YENİLİĞE DOĞRU!

Yapılan seçim sonucunda Genel Başkanlığa Ömer Kadir Arpacı getirilirken, Başkan Yardımcılık görevlerine Ahmet Kayalı ve Gürkan Kopuz seçildi. Genel Sekreterlik görevi Ömer Sağlam'a verilirken, Erkan Ertek de Sayman oldu. Yeni dönemde Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapacak isimler de şunlar: Ozan Limoncular, Sait Vakkas Salıcı, İsmail Turgut ve Oğuz Aksu.

SAYALAMA KILÇIKLARI



SAIP Dış Ticaret ve Pazarlama Ltd. Şti.

www.saip.com.tr - info@saip.com.tr

Piripaşa Mah. Hasköy Cad. Ütücü Ferhat Sok. No:1 Hasköy Beyoğlu - ISTANBUL T: 444 0 561 F: 0 212 369 40 60

Yeni merkez binada en çok üzerinde durulan konulardan biri de Başkanlar köşesiydi. Ahde vefa duygusunun bir sektörün ilerlemesi için ne kadar önemli olduğu sohbetleri yapıldı.

AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı, birlikte başarılan projelerin yarattığı mutluluğun çok büyük olduğuna dikkat çekerek, yönetimde görev yapan tüm meslektaşlarına teşekkürlerini sundu.

Sektörün uluslararası buluşması **AYSAF 59. randevuda yeni rekorlara hazırlanıyor**

Uluslararası fuarlarda, ziyaretçilerin randevu defterine yazarak, yakından takip ettiği 59. AYSAF Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı 9 – 12 Mayıs 2018 tarihleri arasında CNR Expo Yeşilköy'de gerçekleşiyor.

Pozitif Fuarcılık tarafından, Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD), Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV) iş birliğinde, KOSGEB desteği ile organize edilen AYSAF; ayakkabı yan sanayi temsilcileri, katılımcıları ve ziyaretçilerini, 9 Mayıs'ta, ihracatın merkezi CNR Expo Yeşilköy'de bir araya getiriyor.

Kendi alanında dünyanın en büyük iki fuarından biri olan AYSAF Fuarı'nda hayata geçirilecek olan alım heyeti organizasyonu sayesinde fuarın ticari hacminin de oldukça yüksek olması bekleniyor.

Trendlere yakın takip

59. buluşmanın en büyük özelliği ise dünyadaki trendleri yakından takip etme atağı oldu. Fuar öncesinde AYSAD Genel Merkezi'nde gerçekleşen trend seminerinin

ilk sonuçları Mayıs ayındaki bu büyük buluşmada alınacak. Konuyla ilgili bir açıklama yapan AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı "Fuarımız dünyanın aranan adreslerinde başı çekiyor. Şimdi yerli üreticimizin ihracat atağını arttırmak için, dünyayla trendler bakımından eş zamanlı üretim hedefini de yakalayacağız. Amaç sadece Türkiye'de ayakkabı yan sanayi üretimi yapmak değil. Dünyanın üreticisi Türkiye özelliğimizi perçinlemek" dedi.

59. buluşmanın en büyük özelliği ise dünyadaki trendleri yakından takip etme atağı oldu.

Dünyadaki alıcılar 58. AYSAF'a koştu; **1,5 milyar dolarlık ticaret hacmi konuşuldu**

15 – 18 Kasım 2017 CNR EXPO Yeşilköy'de 58'incisi düzenlenen Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı (AYSAF) yabancı ziyaretçi rekoru ile tamamlandı. Fuarı 3 bin 310'u yabancı olmak üzere 12 bin 22 kişinin ziyaret etti.

AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı, "AYSAF'ta tüm zamanların ülkemizdeki en büyük yan sanayi fuarını, yine en çok yabancı ziyaretçiyi ağırlayarak gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. AYSAF Fuarı'nda ilk belirlemelere göre direkt ve dolaylı olarak toplam 500 milyon dolar ihracat, 1.5 milyar dolar ise ticaret hacmi gerçekleştirildiğini tahmin ediyoruz" dedi.

CNR EXPO Yeşilköy'de 58'inci kez düzenlenen "AYSAF Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı" dünya pazarındaki ağırlığını bir kez daha kanıtladı. Fuar, bu yıl tarihinin en büyük metrekaresi olan 60 bin metre kare alanda düzenlendi. Dört gün boyunca süren fuarda, metrekare rekorundan sonra, yabancı ziyaretçi sayısında da rekora imza atıldı. Fuarda, 3 bin 310 yabancı, 8 bin 712 yerli sektör profesyoneli ağırlandı.

"Bitmiş ayakkabı ihraç edilemeyen ülkelere yan sanayi ile giriliyor"

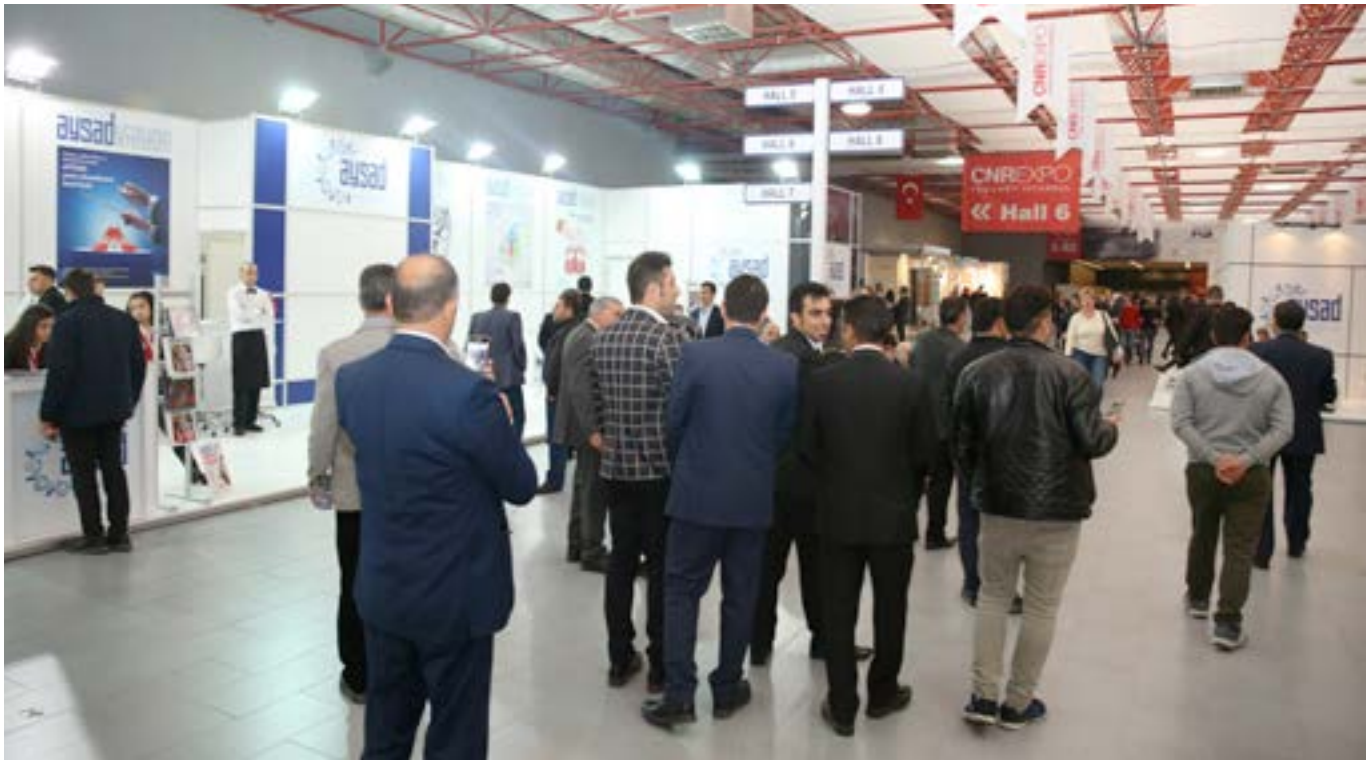
Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD) Başkanı Ömer Kadir Arpacı, kalite ve kapasitesini her geçen gün yükselten ayakkabı yan sanayi sektörünün ivmesini fuarla devam ettirdiğinin altını çizerek, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Ayakkabı yan sanayi sektörü olarak, AYSAF Fuarı ile bu iktisadi mücadeleye önemli katkı sağladık Fuarımızda, Mısır, İran, Hindistan, Tunus, Özbekistan'ın da aralarında bulunduğu 12 ülkeden derneğimizin muadili olan kurum ve kuruluşlarla ikili görüşmelerimiz oldu. Yapılan görüşmeler neticesinde söz konusu kurum ve kuruluşlar bizlerden malzeme ve eğitim talep ettiklerini belirttiler. Bu

taleplerin bitmiş ayakkabı ihraç edemediğimiz ülkelerden de gelmeye başlaması yeni bir damar yakaladığımızın kanıtı. Bulunduğumuz coğrafyada ayakkabı sektöründe olduğu gibi yan sanayi sektöründe de lider konuma geldik. AYSAF'ta tüm zamanların ülkemizdeki en büyük yan sanayi fuarını, yine en çok yabancı ziyaretçiyi ağırlayarak gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. AYSAF Fuarı'nda ilk belirlemelere göre direkt ve dolaylı olarak toplam 500 milyon dolar ihracat, 1,5 milyar dolar ise ticaret hacmi gerçekleştirildiği tahmin ediyoruz. Şimdi hedef, Ekonomi Bakanlığı'nın sunduğu destekleri de arkamıza alarak, 2023 yılı hedefimiz olan 3 milyar dolarlık ihracatı yakalamak."

12 binin üzerinde yerli yabancı ziyaretçi

Fuar, ayakkabı yan sanayi sektörüne yön veren 450 firmanın katılımı ile organize edildi. Tarihinin en büyük metrekaresine ulaşılan fuarı, İran, Ukrayna, Mısır, Rusya, Cezayir, İtalya, Tunus, Romanya, Bulgaristan, Çin ve Lübnan'dan 3 bin 310'u yabancı olmak üzere 12 bin 22 yerli ve yabancı sektör profesyoneli ziyaret etti.
Ayakkabı yan sanayinde önümüzdeki yılın sonbahar-kış moda ve trendlerinin belirlendiği organizasyona, Türkiye'nin dört bir yanından ayakkabı üretimi yapan binin üzerinde firma da tedarik noktası olarak AYSAF'ı seçti.



TASEV
YENİ
NESİL
Küçükçekmece
TASEV
Ayakkabı ve Seraciye
Mesleki ve Teknik
Anadolu Lisesi

all you need is love and more coffee

'19 - '20 AUTUMN WINTER

60th

AYSAF

ufi Approved Event

Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı

International Exhibition for Footwear Materials, Components, Leather and Technologies

28 KASIM/NOVEMBER

01 ARALIK/DECEMBER

2018 CNREXPO YEŞİLKÖY-İSTANBUL

cnraysaf.com

cnraysaf

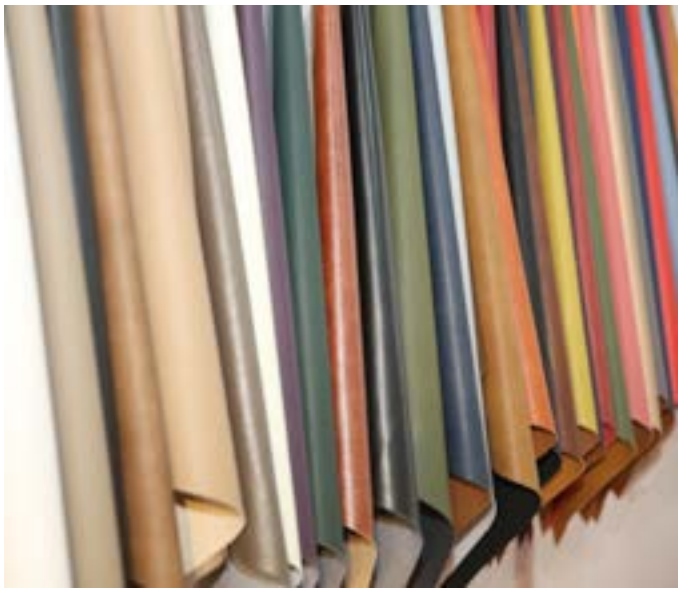
TASEV aysad KOSGEB pozitif FUARCILIK ufi Member ICCA Member İSTANBUL

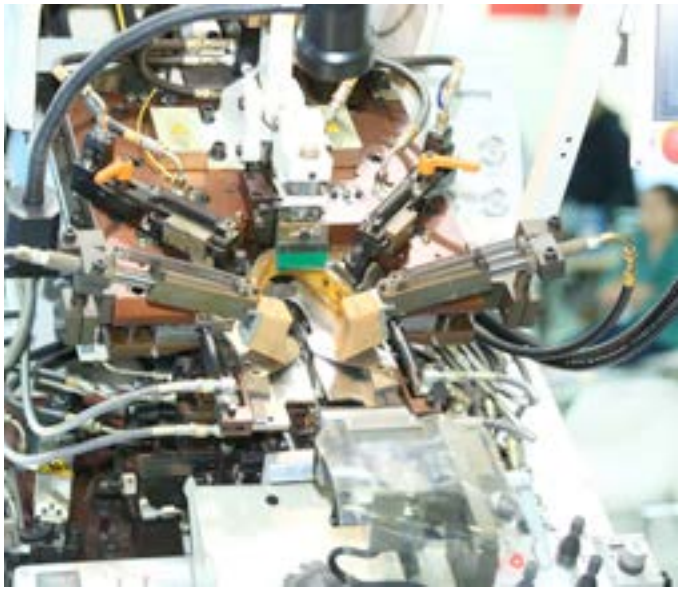
CNREXPO YEŞİLKÖY 34149 İSTANBUL - TURKEY +90 212 **465 7474** +90 212 **465 7476 - 77** | **www.cnrexpo.com**

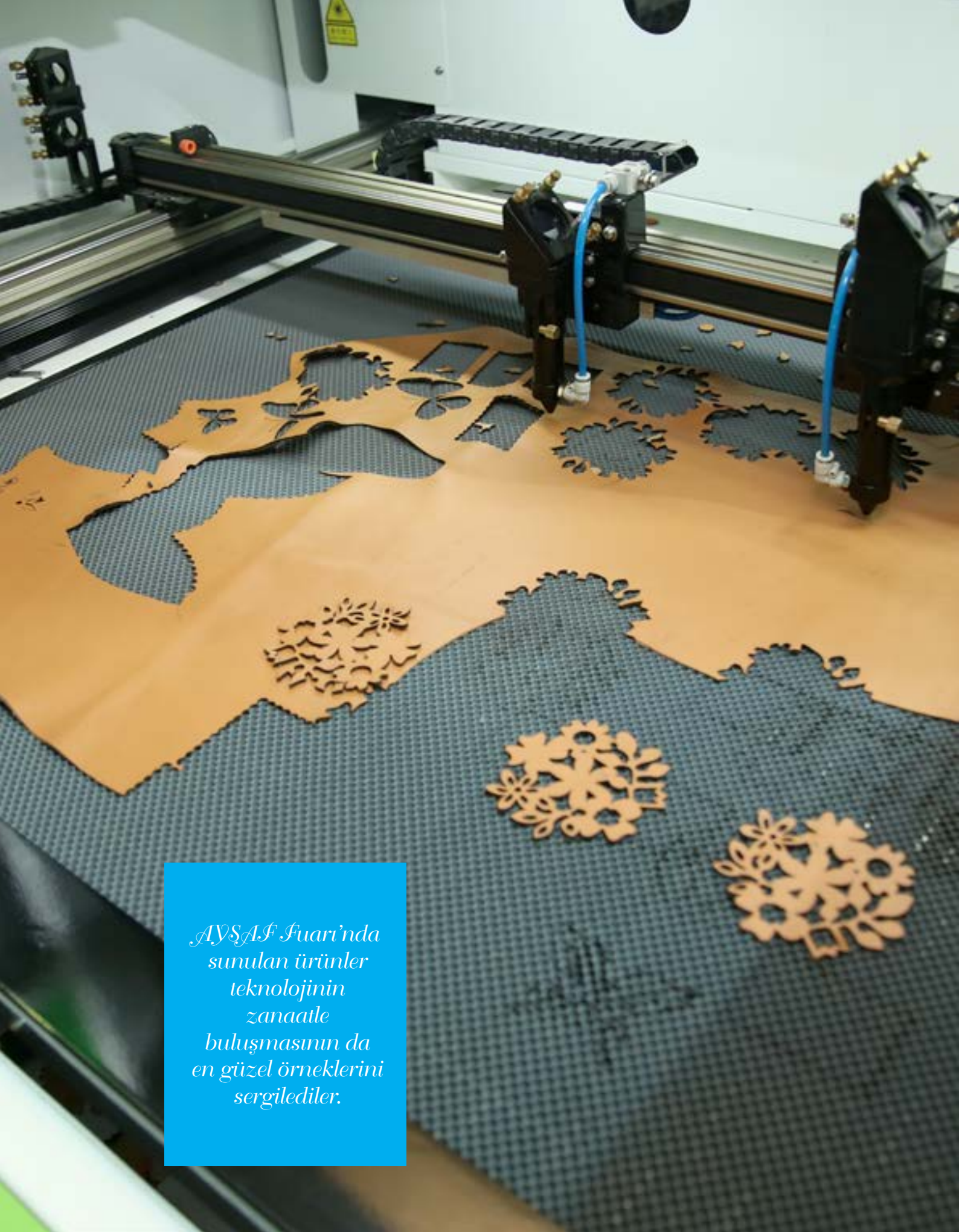
BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR. / THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174

CNR HOLDING

IAEE







AYSAF Fuarı'nda sunulan ürünler teknolojinin zanaatle buluşmasının da en güzel örneklerini sergilediler.

Kalitesi ve hizmet anlayışı yüksek ürünlerin sunulduğu fuarda, yurtdışı ziyaretçilerin ilgisi de görülmeye değerdi.

SONART TABAN

Fabrika
Hadımköy Mah.
Şahmaran Sok. No:1/C
Arnavutköy - İstanbul - TÜRKiYE
Tel.: 0212 771 13 40

Mağaza
Doğramacı Sok. No:16/A
Beyazıt - İstanbul - TÜRKİYE
Tel.: 0212 516 16 85

www.sonarttaban.com

TÜVRheinland®

amfori BSCI

aysad

aysad
aysad
aysad
aysad
aysad

FoamFleks

HAYATIN HER YERİNDE

KOPUZLAR EVA KAUÇUK ÜRÜNLERİ GERİ DÖNÜŞÜM SAN. VE TİC. A.Ş.

İSTANBUL ORGANİZE DERİ SANAYİ BÖLGESİ GÜDERİ CAD. NO:14
TUZLA - İSTANBUL . TEL: 0216 394 1224 . FAKS : 0216 394 1229

www.kopuzlar.com

KOPUZLAR
EVA KAUÇUK

Fuarı ziyaret eden TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, standlarda sunulan ürünleri tek tek inceledi, işadamlarıyla sohbet etti.

CNREXPO
aysad

Fuardaki AYSAD standı da ilgi odağıydı. Sektör içinden duayen isimlerin de aralarında bulunduğu, çok sayıda yerli ve yabancı iş insanı, sektörel konuları masaya yatırdı.

TETAŞ
İÇ VE DIŞ TİCARET A.Ş.
Güvenli Hizmet

ZOJE
Akıllı Otomatik
Kalıplı Desen
İşleme
Makinesi

GÜÇLERİN BİRLEŞİMİ

seit ELETTRONICA
Spider
Lazer Makinası

Yeni Nesil
Kompakt Sistem
Sütunlu
Saya Serisi

Direct Drive
Kompakt Sistem
Kolay Montaj
Sessiz Çalışma

OBRADOR
ADIMLARINIZ
GÜVENDE

folte GoldenSign TAJIMA SHIMA SEIKI SP+
ORGAN NEEDLES WAYKEN DOSE premax YONG ZHENG stilla
TETFORM ESSEBI

MERKEZ: Akçaburgaz Mah. 3047. Sok. No:2 Esenyurt / İSTANBUL
Tel : 0212 866 91 00
Fax : 0212 381 63 83
Hadımköy (Teknik Servis): Tel: 0212 866 95 00
Hadımköy Mağaza: Tel: 0212 866 99 53-54
Merter Şubesi: Tel: 0212 507 85 13
Bayrampaşa Şubesi: Tel: 0212 501 88 68
Bursa Şubesi: Tel: 0224 250 34 77
İzmir Şubesi: Tel: 0232 431 08 90(6 hat)
Ankara Şubesi: Tel: 0312 473 81 84
Denizli Şubesi: Tel: 0258 251 06 98-99
Gaziantep Şubesi: Tel: 0342 325 80 00
www.tetas.com.tr
ONLINE SİPARİŞ www.e-tetas.com

AYSAF
Uluslararası Ayakkabı Üst Sanayi Fuarı
Salon: 4
Stand: B 27
09/12 MAYIS 2018

Sektörün Birleştirici Gücü

SVS

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

Fuarda, Mısır, İran, Hindistan, Tunus, Özbekistan'ın da aralarında bulunduğu 12 ülkeden iş insanı ticari anlaşmalar yaparken, AYSAD muadili kurum ve kuruluşlar da işbirliği adına ikili görüşmelerde bulundular.

FLEXI

AYMOD Fuarı
59. kez kapılarını açtı

CNR Holding kuruluşlarından Pozitif Fuarcılık organizasyonu ile Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD), Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme Eğitim Vakfı (TASEV), Türkiye Umum Ayakkabıcılar Federasyonu (TUAF), İstanbul Ayakkabı Esnafı Sanatkarlar Odası (İASEO) ve KOSGEB desteğiyle, 5-8 Nisan 2018 tarihlerinde düzenlenen AYMOD, 59. kez kapılarını açtı.

Dünya, Türk ayakkabı sektörünü AYMOD ile daha yakından izliyor. Ayakkabı sanayi temsilcileri, sektörün kendi fuarı AYMOD'da buluştu.. Fuarın katılımcı firmaları yurtdışından gelen alım grupları ile bir araya gelerek yeni ticari anlaşmalara imza attılar. Yapılan iş görüşmelerinde katılımcı firmaların üretim kapasiteleri, marka bilinirlikleri ve ihracat hacminin yükselmesine katkıda bulundu.

TASEV Mütevelli Heyeti Toplantısı yapıldı; **Heyet 'Tan Erdoğdu ile yola devam' dedi.**

TASEV 2017 Yılı Mütevelli Heyeti Toplantısı 12 Nisan 2018 günü gerçekleşti. Geçmiş dönem faaliyetlerinin konuşulduğu ve yeni dönem hedeflerinin sunulduğu toplantıda tek liste halinde girilen seçimde yeni dönem kurulları da belirlendi.

Tan Erdoğdu
TASEV Başkanı

Ayni ve nakdi bağışçılarla, eğitici kadroların da plaket aldığı toplantıda konuşan TASEV Başkanı Tan Erdoğdu "Yeni bir vizyonla kaliteden eğitime aydınlık ufuklara yelken açtığımız bu süreçte ahde vefa duygusuyla bugüne kadar emeği geçenlere teşekkür etmek istedik. Sektörün çatı kuruluşu olarak aynı inanç ve sektörel birliktelikle yolumuza devam edeceğiz" dedi. Erdoğdu sözlerini şöyle sürdürdü:

"Dünyanın ticaret savaşlarını konuştuğu, rekabetin keskinleştiği, öte tarafta da geleceğin iş yapış modelleri ve istihdam kriterlerinin tartışıldığı bir kırılma sürecinden geçiyoruz.

Bu süreçte hem dünden kaynaklanan tecrübe ile yarınımıza ışık tutacak, hem de istihdamdan nitelikli üretimin testlerle güvence altına alınmasına kadar bir dizi çalışmayı sürdürmemiz gerekiyor.

Bu kapsamda TASEV Vakfı olarak önemli temeller attığımız bir süreç yaşadık. Öncelikle yıllar önce, hiç kimsenin gündeminde değilken, sektörümüzün büyük bir özveriyle, maddi ve manevi destekleriyle kurduğu meslek lisesi, bugün tematik lise kapsamında bizzat Milli Eğitim Bakanımız tarafından örnek gösterilmiş bir okul olarak başarısını tescillemiştir.

Diğer tarafta TÜRKAK akreditasyonlu testleriyle, kabiliyetini 1 milyon TL'lik yeni cihaz yatırımıyla genişleten laboratuvarımız sektörün kalite yolculuğunun en önemli güvencesi olduğunu ve yatırımdan kaçınmadığını bir kez daha göstermiştir.

Sektörümüzün ihracat rakamlarıyla kendi sınırlarını aştığı ve dünyada iddiasını sürdürdüğü bu noktada, mevcut yapıyla devam edersek, geride kalırız.

Bu yüzden TASEV, sadece bizde değil, Avrupa nezdinde geleceğin yöneticilerinin yetiştirileceği bir projeyi hayata geçirdi. SHOEMAN, AB nezdinde kabul edildi ve

Erasmus Plus kapsamında ilk toplantısı da Türkiye'de gerçekleştirildi. Başvurular arasında en çok bütçe ayrılan üç projeden biri olan SHOEMAN ile bir yanda sektörümüzün yönetici kademesini uluslararası standartlara getireceğiz, hem de AB'nin bu konudaki sektörel kriterinin fikir babası ve lider kuruluşu olarak sektörümüzün, dış pazarlardaki ülke kredibilitesini arttıracağız.

Şüphesiz sektöre yönelik çalışmalarımız bunlardan ibaret değil. TASEV Akademi ile sektöre nitelikli insan kaynağı kazandırma çalışmaları başta olmak üzere, bir çok atılımı başlattık ve önümüzdeki süreçte de kurumsal anlayış içinde devam ettireceğiz. Bizler Türkiye ayakkabı sektörü olarak üretim kabiliyetini kanıtlamış, niteliğiyle söz sahibi olmuş bir sektörüz. Fakat katma değer elde etmenin yolu sadece buradan geçmiyor. En büyük yatırımın, insan kaynağına olan yatırım olduğu bilinciyle bu konudaki çalışmalarımızı sürdürürken, sizlerin kesintisiz desteğini arkamızda hissettiğimizin altını çizmek isterim."

Plaket alan kişi ve kuruluşlar

Ayni bağışçılar: Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği adına Ömer Kadir Arpacı, Fatih Ökçe adına Rızvan Yılmaz, Flo Mağazacılık adına, Aykut Büyükekşi, İDMİB adına Mustafa Şenocak, Oynurden Kimya adına Mehmet Yalçın Egemen, Ziylan Taban adına Ahmet Kayalı.

"TASEV Vakfı olarak önemli temeller attığımız bir süreç yaşadık. Yıllar önce, hiç kimsenin gündeminde değilken, sektörümüzün büyük bir özveriyle, maddi ve manevi destekleriyle kurduğu meslek lisesi, bugün tematik lise kapsamında örnek gösteriliyor."

Üye alımı ve nakdi bağışçılar: Akertek Ayakkabı Erkan Ertek, Alva Ayakkabı Taban Ozan Limoncular, Aserdoğan Deri Muharrem Erdoğan, Biberoğlu Ayakkabı Çağlar Biberoğlu, İçten Spor Ayakkabı Berke İçten, Minardi Deri Necmettin Dalgıç, Usta-San Ayakkabı Taban Hulusi Usta, Yakupoğlu A.Ş. A. Can Kahraman, Abbas Miroğlu, Aykut Büyükekçi, Ceyo Ortopedik Sandalet Ulvi Yoleri, Erdoğdu Ayakkabı ve İTO 51. Komite Tan Erdoğdu, Ferzat Erdebil, M. Yalçın Egemen, Mehmet Keçeci, Mahmut Bekereci.

Eğitimciler: Okul eski Müdürü İsmail Emek, Lise Eğitimcileri Kemal Turan, Ömer Pekesen, Mehmet Dinç, Usta Öğreticiler Mehmet Çobanoğlu, Ahmet Ergül, Engin Say, Necdet Erkutoğlu, Başar Topçu.

Yönetimde görev dağılımı yapıldı

21. TASEV Mütevelli Heyeti Toplantısı'nda seçilen yeni yönetim kurulu, ilk toplantısını ise 27 Nisan 2018 tarihinde yaparak görev dağılımını gerçekleştirdi.
Tan Erdoğdu TASEV Başkanlığı görevine devam ederken, Ömer Kadir Arpacı, A. Sabur Endican ve Hüseyin Çetin Başkan Yardımcısı olarak görev yapacak.

Genel Sekreterliğe Erkan Ertek, Muhasip Üyeliğe Ozan Limoncular'ın getirildiği toplantıda yönetim kurulunda üye olarak görev yapacak isimler ise şöyle oluştu: İbrahim Buğur, Ahmet Kayalı, Celal Çetin, A. Can Kahraman ve Hüseyin Ata.

SUPERIOR
GEL
TECHNOLOGY
active
team
100%
ORIGINAL
100%
www.akform.com.tr

Erdoğdu: "En büyük yatırımın, insan kaynağına olan yatırım olduğu bilinciyle bu konudaki çalışmalarımızı sürdürürken, sizlerin kesintisiz desteğini arkamızda hissettiğimizin altını çizmek isterim."

Hedeflerimiz Büyüyor!

Lifli Rulo Derfleks, 45 yıldır yeni teknik ve teknolojiler kullanarak inovatif ürünlerini geliştiriyor; dünyanın 51 ülkesine ulaşıyor.

En İyi
KALİTE

derfleks.com.tr

KOPUZLAR
LİFLİ RULO
DERFLEKS

TASEV Mütevelli Heyeti Toplantısı'nda sektörün duayen isimleri de bir araya gelerek hasret giderdiler.

TASEV Akademi Projesi ve TASEV Vakfı'na yeni merkezin anlatıldığı üç boyutlu örnek tasarım, salonda heyecan yarattı.

İDMİB seçimleri yapıldı; **Şenocak yeniden Başkan**

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği'nde (İDMİB) tek liste ile gerçekleşen olağan genel kurulunda geçtiğimiz dönem 4 sene başkanlık görevini yürüten Mustafa Şenocak yeniden başkan oldu.

Mustafa Şenocak
İDMİB Başkanı

Genel kurulun açılışında konuşan İDMİB başkanı Mustafa Şenocak, güzel bir yönetim oluşturduklarını, yönetimdeki herkesin tecrübe sahibi ve göreve hazır olduğunu kaydetti. Konuşmasında seçime tek liste gidilmiş olmasına vurgu yapan Şenocak, "Göreve geldiğimiz yeni dönemde mevcut ihracat pazarlarımızdaki payımızı artırmaya devam ederken yeni pazarlara yönelmeyi de sürdüreceğiz. Hep birlikte çok çalışarak birliğimiz için konulan 2023 hedeflerimize ulaşacağımıza inanıyorum" dedi.

Yeni İDMİB yönetimi şu isimlerden oluştu

İslam Şeker- Pati Ayakkabıcılık, Güven Karaca- Güven Karaca Deri, Mehmet Musa Evin- Gürsel Deri, Erdal Matraş- Matraş Deri, Oğuz İnler- Karyoka Ayakkabı, Tanju Geçgören- Süed Mod Deri, Abdil Vedat Yakupoğlu- Yakupoğlu Deri, Bekir Burak Uyguner- Uyguner Deri, Abdülsabur Endican- Sabır Endican Ayakkabıcılık, İmdat Çalışkan- Damla Ayakkabı.

GOLDEN WHEEL

Asyanın en büyük dikiş makinesi üreticisi

MADE IN TAIWAN

CSR-8891AD-BFT

Tek İğne İplik Kesmeli
Kafadan Motorlu Ponterezli
Saya Dikiş Makinesi

www.dedemak.com.tr

CSA-3020XY

Bilgisayarlı Otomatik Dikiş Makinesi
Otomatik Bobin Değiştirme
İki Kol İle Beklemeden Seri Üretim

Dedemak Makina İnşaat İthalat İhracat Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Adres: İOSB Aykosan San. Sitesi Çarşı Blokları No: 166 Başakşehir / İSTANBUL
Tel: +90 212 671 8689 Fax: +90 212 671 8656 E-mail: info@dedemak.com.tr Web: www.dedemak.com.tr

dedemak
IMPORT - EXPORT - TRADE

AYSAD, İTO Komite seçimlerine **damgasını vurdu**

İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleşen 51 nolu Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi Komite seçimlerinde 676 oy kullanıldı. Oyların 4'ü geçersiz sayılırken, Turkuaz Grup 441, Kırmızı Grup ise 231 oy aldı.

Komite listesindeki asil ve yedek üyeleriyle AYSAD'ın imza attığı seçimlerde Turkuaz Ayakkabı Grubu'ndan asil üyeliklerle Tan Erdoğdu, Ahmet Kayalı, Fatih Akbacakoğlu, Berke İçten, Süleyman Çiçek, Abdullah Esen ve Orhan Balta'dan oluşan liste kazandı. Bu isimlerden Tan Erdoğdu, Fatih Akbacakoğlu ve Berke İçten İTO Meclis Üyesi oldu. Kazanan listedeki yedek üyeler ise şu isimlerden oluştu: Kerem Erbalcı, Necati Gökhan Aslan, Ali Yamak, Sait Vakkas Salıcı, Erdem Yılmaz, Çınar Işık ve Ali Tokdemir. Sonuçları değerlendiren AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı "Ortaya çıkan ekibin önümüzdeki süreçte sektörün başarısını ve vizyonunu arttıracağına inanıyorum. Yönetim kurulumuzdan giden meslektaşlarımız zaten başarının timsalidirler.
Sonuçlar AYSAD olarak bizi ayrıca gururlandırdı" dedi. TASEV Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Tan Erdoğdu ise seçim sonrası yaptığı değerlendirmede "Seçimin kazananı sektördür. Birlik ve beraberliğimizden taviz vermeksizin, omuz omuza sektörümüz için çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

Bunu daha önce de belirttiğim gibi iki sayfa görelim. oradaki spota da şunu yazalım: "İTO Meslek Komitesi seçimleri sektörün birlik ve beraberliği adına net sonuçlandı. AYSAD, seçimlerin parlayan yıldızı oldu."

İTO Başkanı
Şekib Avdagiç oldu

İstanbul'daki 81 Meslek Grubu'nu temsil eden 261 İTO Meclis Üyesi, yeni dönemin Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu üyelerini seçti. Seçime tek listeyle giren Şekib Avdagiç başkan seçildi. Avdagiç, İTO'nun 24'üncü Yönetim Kurulu Başkanı oldu.

Avdagiç başkanlığındaki İTO'nun yeni yönetim kurulu şu isimlerden oluştu: Şekib Avdagiç, İsrafil Kuralay, Servet Samsama, İbrahim Doğan Salman, Dursun Topçu, Ahmet Özer, Yakup Köç, Burhan Polat, Levent Taş, Bahadır Yaşık, Adil Coşkun.

Seçim sonuçlarının açıklanmasından sonra meclis üyelerine hitaben teşekkür konuşması yapan Şekib Avdagiç, "Önümüzde yepyeni bir yol uzanıyor. 400 bin üyemizin gücüne güç katacak projelerimiz, Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde Türkiye'nin aydınlık yarınları için güçlü bir teminat olacaktır. Büyümede anahtar rol oynayacak, nokta atışı projelerimiz hazır. Kaybedecek bir saatimiz bile yok" dedi.

Avdagiç, büyük bir mutabakatla adaylık sürecine tam destek veren başta İstanbul Ticaret Odası üyeleri olmak üzere tüm kurumlara, sivil toplum kuruluşlarına ve sektör temsicilerine ayrı ayrı teşekkür etti.

FIERA®
By DEPAR
DEPAR
www.deparderi.com.tr

İSO Ayakkabı ve Ayakkabı Meslek Komitesi seçimleri yapıldı

Büyükekşi ve Çetin Meclis Üyesi oldular

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) 2018-2022 döneminde görev yapacak meslek komiteleri ve meclis üyeleri gerçekleştirilen seçimle belirlendi.

İSO'dan yapılan açıklamaya göre, 2 bine yakın sanayicinin sandık başına gittiği seçimlerde, 295 meslek komitesi üyesi ve 120 meclis üyesi belirlendi.

22. Grup Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi Komitesi seçimlerine tek liste girildi. Seçimlerin sonucunda Mehmet Büyükekşi, Hüseyin Çetin, Cem Kubilay Kaban, Murat Göl ve Ozan Limoncular İstanbul Sanayi Odası'nda sektörü temsil edecek isimler oldular. Meslek Komitesi Başkanlığı'na Cem Kubilay Kaban getirilirken, Mehmet Büyükekşi ve Hüseyin Çetin İSO Meclis Üyesi oldular.

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

İstanbul Sanayi Odası Erdal Bahçıvan ile 'devam' dedi

İSO'nun 2018-2022 döneminde görev alacak yönetim kurulu başkanı ve yönetim kurulu üyeleri seçildi. Erdal Bahçıvan, ikinci kez İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı seçildi.

Erdal Bahçıvan
İSO Başkanı

2 Nisan'daki komite seçimlerinde Ali Kopuz'un listesini geride bırakarak 7 Nisan'da Odakule'de gerçekleştirilen seçime tek liste ile katılan İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, 120 meclis üyesinden 109'unun oy kullandığı seçimde, 108 üyenin oyunu alarak yeniden başkan seçildi.

Erdal Bahçıvan, böylece 2013-2017 döneminin ardından 2022 yılına kadar İSO'da ikinci kez Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapacak.

İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, seçimlerin ardından yaptığı değerlendirmede, "İstanbul Sanayi Odası, kurumsal çimentosunun ve kültürünün güçlenerek devam ettiğini örnek bir şekilde bir kez daha kanıtladı. Ne mutlu bizlere... Seçimlere rekor katılım ve destekle bizlere bu teveccühü gösteren tüm sanayicilerimize teşekkür ederim" ifadelerini kullandı. Seçim sonucunda İSO'da 2018-2022 yılları arasında görev yapacak yönetim kurulu asil üyeleri; Erdal Bahçıvan, Adnan Dalgakıran, İrfan Özhamaratlı, Sadık Ayhan Saruhan, Sultan Tepe, Bekir Yelken, Kemal Akar, İsmail Cenk Çimen, Vehbi Canpolat, Cemal Keleş, Mustafa Tacir'den oluştu. İSO yönetim kuruluna yeni giren üyeler de Akar, Çimen, Canpolat, Keleş ve Tacir oldu.

İSO yönetim kurulu yedek üyeleri ise Bülent Taş, İbrahim Aydoğan, Ramazan Güven, Ayşegül Çapan, İlhan Bayrak, Nuri Gürcan, Hüseyin Çetin, Yüksel Özyurt, Nesim Bensusan ve İsmet Akkaya'dan oluştu. Seçimlerde ayrıca disiplin kurulunda 6 asil üye ve 6 yedek üye ile TOBB delegeleri olarak 23 asil ve 23 yedek üye de belirlendi.

İSO yönetim kurulu ile aynı gün yapılan yeni dönemin ilk meclis toplantısında, İSO Meclis Başkanlık Divanı da seçildi. Oylama sonucunda Zeynep Bodur Okyay, İSO Meclis Başkanlığı'na yeniden getirildi. İSO Meclis Başkan Vekilleri Hasan Büyükdede ile Ayhan Yavrucu, katip üye de Serdar Urfalılar oldu.

Elit

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

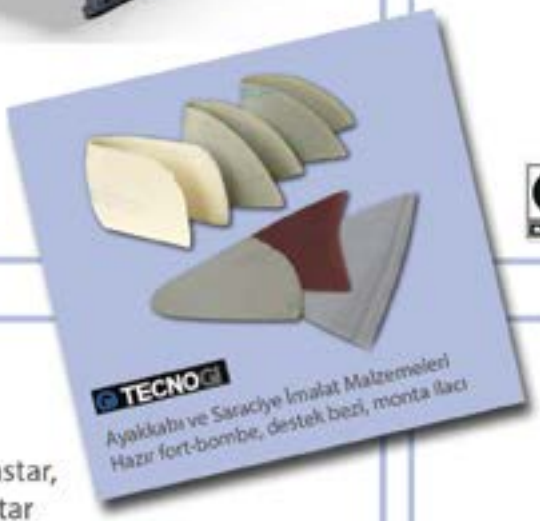
İLERİ TEKNOLOJİNİN TEK ADRESİ

ATOM

Flashcut 2660
Bilgisayarlı
Kesim Makinaları

K078

CENM Monta Makinaları

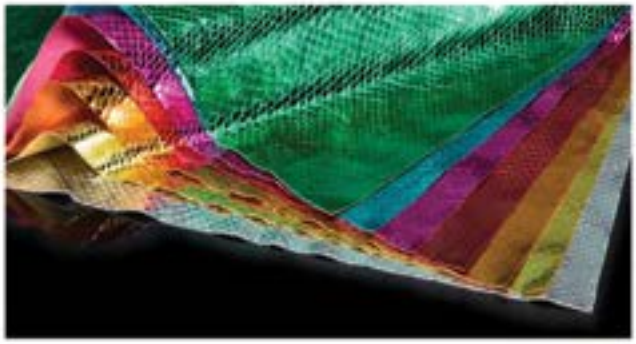


LTA SRL
NON WOVEN TECHNOLOGY

Hazır saya, jüt, lateks, iç astar,
vusbed, lamineli sıcak astar

GIARDINI
SYNTHETIC LEATHERS & MICROFIBERS

Çanta ve Ayakkabı için suni deri ve çoraplık



Sanayi Mah. Erkaya Sok. No: 7 Güngören - İstanbul Tel: 0212 556 32 39 Fax: 0212 556 32 14
www.elitmakina.com - info@elitmakina.com

Yan sanayici AYSAF'a **dünya ile eş zamanlı trendlerle hazırlandı**

AYSAD üyeleri ve AYSAF Fuarı'na katılan tüm firmalar 2019 İlkbahar – Yaz Semineri ile atağa geçti. Mayıs ayındaki fuar öncesi genel trendler ve firma özelinde çalışmalarla dünyayla eş zamanlı doğru ürünü sunmayı hedefleyen ayakkabı yan sanayicileri, trend ürünlerini AYSAF Fuarı'ndaki Trend Alanı'nda sergileyecek.

Ömer Kadir Arpacı
AYSAD Başkanı

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği, 09-12 Mayıs 2018 CNREXPO'da gerçekleşecek, 59. AYSAF Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı öncesi trendleri takibe aldı. Dünyanın en iyi ayakkabı ve çanta tasarımı okullarından İtalyan ARS SUTORIA tarafından fuar katılımcısı firmalar için iki günlük Trend Semineri gerçekleştirdi. 6-7 Şubat 2018 günlerini kapsayan ve 2019 İlkbahar- Yaz sezonuna ait bilgilerin aktarıldığı Trend Semineri'nde verilen bilgiler ışığında ortaya çıkan malzemeler, fuardaki Trend Alanı'na yansıyacak.

"Eğilimleri dünya ile eş zamanlı takip edeceğiz"

Seminerin açılışında katılımcılara hitap eden AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı "Sektörde ilk kez gerçekleştirilen bu organizasyon firmalarımızı daha rekabetçi kılacak. Bununla birlikte firmalara özel sağlanacak bireysel tasarım desteğiyle, ihracata katkı sağlayan sonuçlar elde edeceğiz" dedi.

Yan sanayicilerin trendleri İtalya ile eş zamanlı üretmesini amaçlayan programın ilk gününde önce katılımcılara eğilimler hakkında bilgi sunuldu. İtalyan Tasarımcı Carlo Sorrenti, yaptığı sunumda, konforun sadece ayakkabı değil, onu oluşturan her malzemede arandığına dikkat çekti. Yaklaşımların el işçiliği ile gelişen teknolojileri harmanlayan bir yapı oluşturduğunu vurgulayan Sorretti, teknolojiyle farklılaşan malzeme görünümleri hakkında da örnekler sundu. Renk, uygulama ve Avrupa'da yükselen doğu-batı sentezi tasarımlara dikkat çeken İtalyan tasarımcı, dijital teknolojiyle yaratılan yüzeyleri de katılımcılara anlattı.

Trend seminerinden dikkat çeken notlar

İtalyan Tasarımcı Carlo Sorrenti, Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği üyelerine ve AYSAF Fuarı katılımcılarına verdiği seminerde gelişmeler ve eğilimlerle ilgili detay bilgiler de aktardı. İşte seminerden satır başları:

- Gelecekte teknoloji ve el işçiliği birlikte kullanılacak. Yaratıcılık önemli özellik olmayı sürdürüyor. Yeni teknolojiler dikkat çekse de tek başına işe yaramaz. El işçiliği önem kazanıyor. Bu iki faktörü bir araya getirerek sunulacak yaratıcılık değer kazanıyor.
- Malzemeyi ya da üretim evrelerini tek

59. AYSAF Fuarı'nın katılımcı firmaları, dünyadaki son gelişmeler hakkında bilgi sahibi oldular.

başına bilmek anlam ifade etmez. Ürünle ilgili yeterli bilgiye sahip olunursa ürün geliştirmek mümkün.

- Küreselleşmede farklı parametrelerin bilinmesi, tek fiyat ve aynı teknolojiyle üretim öne çıkarken, farklılık sunanlar kazanacak.

- 2019 İlkbahar – Yaz sezonunda farklı renklerin öne çıktığı görülüyor. Her renk, belli bir malzeme ve yüzey ile kombine edilerek kullanılıyor.

- Saydam ve mat renkler öne çıkıyor. Renkler geçmiş dönemlere benzese de altın ve gümüş renklerinin dikkat çektiği görülüyor.

- Deriyi ve kumaşı birlikte kullanmak adına yeni bir teknoloji söz konusu. Önceden sadece kağıt üzerinde yapılan uygulamalar, yeni teknolojiyle metalik formlarda da kullanılabiliyor. Böylece natürel renkler kumaş, naylon ve ipek gibi malzemelere rahatça uygulanıyor.

- Süet de deri açısından kolay uygulanabilir bir hal alıyor. Temelde beyaz ve gri eğilimi sürse de maviye dönüş de dikkat çekiyor. Burada da uygulamanın yapılacağı malzeme önem kazanıyor. Kahverengiler, morlar, kırmızılar maviye ekleniyor.

- Moda dünyası çok sayıda malzemenin ürünlerini kullanıyor. Fakat önümüzdeki süreçte bunların hepsinin birbiriyle ilişkili olacağı görülüyor.

- Tüm çalışmalarda saydamlığın öne çıktığı görülüyor. Saydamlık duygusu veren ama saydam olmayan ürünler geliyor. Yeni sezonda mikro dokularda saydamlık öne çıkacak.
- Teknoloji konforu verir. Konfor, sadece ayakkabının rahat olması değildir. Son 15 yılda ayakkabılar yüzde 75 daha hafif.
- Ayakkabının sayası ve tabanında aynı estetiği yakalayan eğilimler var.
- Metal deri ilişkisinde moda daha da tuhaflaşacak.
- Farklı malzemeleri birbiriyle düşünmekten ve uygulamaktan korkmayın.
- Yeni teknolojiler kumaşı sayaya uygun hale getirirken, yeni bir taban üretimi olanağı da veriyor. 3D teknolojiyle üretilen tabanlar elastikiyet özelliğiyle öne çıkıyor. Ayakkabıya özel tabanlara imkan veriyor.
- Birçok markada kişiye özel üretimlerin 3D teknolojisiyle devreye girmesi dikkat çekiyor. Elbette bunun fiyatı da yüksek oluyor.
- Tabanlarda hacimler farklı şekilde değişecek ve farklılaşacak.
- Tasarımda kişiselleştirme öne çıkıyor ve burada da devreye yaratıcılık giriyor.
- Farklı dikişler, el işçiliği ve teknoloji uyumuyla yepyeni ürünler ortaya çıkarıyor.
- Farklı kayış bağlamalar da eğilimlerden biri. Örneğin naylon ve gabardin kullanılarak miks oluşturuluyor.
- Dikişler ve farklı malzemelerle hep kontras yaratılıyor.
- Renklerde geçişkenlik ve hareketlilik dikkat çekiyor.

AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı: "Sektörde ilk kez gerçekleştirilen bu organizasyon firmalarımızı daha rekabetçi kılacak. Bununla birlikte firmalara özel sağlanacak bireysel tasarım desteğiyle, ihracata katkı sağlayan sonuçlar elde edeceğiz."

- Son dönemde logolar yerini imajlara bırakmıştı. Logolar tasarımlarda geri geliyor.
- Metalde fermuar ve zincir önem kazanıyor.
- Kesimde teknoloji büyük olanaklar sunuyor. Bu da tasarımcının görünümle oynamasına imkan veriyor.
- Geometrik bir dünyaya giriyoruz. Kıta Avrupa ile doğu batı sentezi tasarımlarda renkler de bundan etkileniyor.
- Ürünlerde köşeleri gölgelerle gizleyen yaklaşımlar gözleniyor.
- İleride mevsimler olmayacak. Bu olmazlık malzeme için de geçerli. Batıda başka doğuda başka yaklaşımı, üretimin sezonunun dünyaya yayılmasıyla ortadan kalkacak. Eş zamanlı farklı taleplere hitap edilecek.
- Kadınlarda kırmızı, erkeklerde maun renkler dikkat çekiyor. Vernikli ürünlere kadar uzanan bir ton yelpazesi var. Renklerin tabanda dahi kullanıldığı görülüyor.

Firmalara özel bireysel tasarım desteği verildi

Düzenlenen seminerin ardından firma özelinde randevulu görüşmelere geçildi. Bireysel tasarım desteği kapsamında birinci ve ikinci gün devam eden görüşmelerde, firmalar hizmet konularına ve ürünlere özel bilgilendirildiler. Alınan eğitimler sonucunda ortaya çıkan ürünlerin AYSAF Fuarı'ndaki Trend Alanı'nda sektörle ve alıcılarla buluşacak.

İki günlük çalışmanın ardından ne dediler?

AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı: "Sektörde ilk kez gerçekleştirilen bu organizasyon firmalarımızı daha rekabetçi kılacak. Bununla birlikte firmalara özel sağlanacak bireysel tasarım desteğiyle, ihracata katkı sağlayan sonuçlar elde edeceğiz. Bu çalışmada destek veren CNR Grup'a ve dünyanın en iyi ayakkabı ve çanta tasarımı okullarından İtalyan ARS Sutoria ekibine teşekkür ederiz. Seminerlerimizde her alt sektör için materyallerin niteliğini de dikkate alan bir biçimde kullanıma dair bilgi aktarıldı. Ayrıca sunulan bireysel tasarım desteğinin de etkileri önümüzdeki dönemde göreceğimize inanıyorum. Amacımız, Türk ayakkabı yan sanayicilerinin trend malzemeleri, İtalya eş zamanlı üreterek ihracat potansiyellerini arttırmasıdır. Bugünün hızlı gelişen teknolojisini takip edip, firmalara ve çalışanlara kazandırmak kritik

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

bir konu haline geldi. Sonuçları mutlaka önümüzdeki süreçte olumlu halleriyle göreceğiz. Eğer buradan alınan bilgilerin sonuçlarını fuarda görmeyi başarırsak, sektörde büyük bir kırılmanın yaşanacağını söylemek abartı olmaz. AYSAD'ın üyelerine ve fuar katılımcılarına katkı sağlayan çalışmalarının devam edeceğini buradan duyurmak isterim. "

TASEV Başkanı Tan Erdoğdu: "Sektörün moda ve trendleri geriden takip eden ezberini bozması, salt üretim yapmaya odaklanmış tuzaktan kurtulması, her şeyi yapmaya çalışmaktan vazgeçmesi, bunun yerine uzmanlıklara yer açması ve sinerji üreterek trendleri ve modayı hızlı ama çok hızlı sunabilmeyi başarması çok önemli. Fütüristik düşünmesi ve doğa ile teknolojiyi ürüne eş zamanlı yansıtması, tüm bunları da zamanı iyi kullanarak yapması bu seminerden elde edilmesi gereken en önemli beşeri sermayedir."

AYSAD Başkan Yardımcısı Ahmet Kayalı: "Başlangıçta tereddütlerim vardı ama seminerin gerçekleşmesiyle tamamen olumlu düşünmeye başladım. İnsanların burada yeterince fayda arayacaklarına ilişkin çekincelerim vardı. Ama sonuca baktığımda katılanların aldığı noktalara, ilgiyle dinlemelerine, fotoğraf çekip, video kaydetmelerini gördüğümde sonucun çok olumlu olduğunu görüyorum. İtiraf edeyim ikincisini yapıp yapmayacağımız konusunda dahi fikrim olumsuzdu. Fakat şimdi bunun zincirleme ve katlanarak devam edeceğine inanıyorum."

AYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Oğuz Aksu: "Herkesin çocuklarını yollaması benim çok hoşuma gitti. Tabancı bir arkadaşımız iki kızını göndermiş. Yine yurtdışında fuarı olan bir üyemiz, kendisi fuara gitmiş, ama oğullarının katılımını sağlamış. Fikret Şerafettinoğlu, kızını yanına alıp gelmiş. Her biri semineri sonuna kadar takip etti. İkinci kuşağın gelmesi çok önemli. Çünkü firmaları devam ettirecekler bu gençler. Mesela birisi pazarlamaya, biri ar-ge'ye bakan iki genç vardı. Pazarlamaya bakan da gelmeyi ihmal etmemiş. Babaları gelmiyor, çocuklarını gönderiyor. Neden? Anlayabilecekleri, not alabilecekleri konusunda güven duyacakları için.
Fabrikaları bu nesil devam ettirecek. Gelmeyenlerin pişman olacağı bir organizasyon oldu. Bir sonrakinden katılımın ikiye katlanacağına şimdiden imza atarım."

Edizioni AF

THE LEADER MEDIA IN THE LEATHER INDUSTRY

ARSUTORIA

FOTOSHOE

afmag

ARPEL fur

ARPEL

Bambino
CHILDREN'S SHOES

Safety

ARSUTORIA tannery

www.edizioniaf.com

Türkiye'nin ana ve yan sanayisi ile **ihracatta yüzünü güldüren sektör ayakkabı**

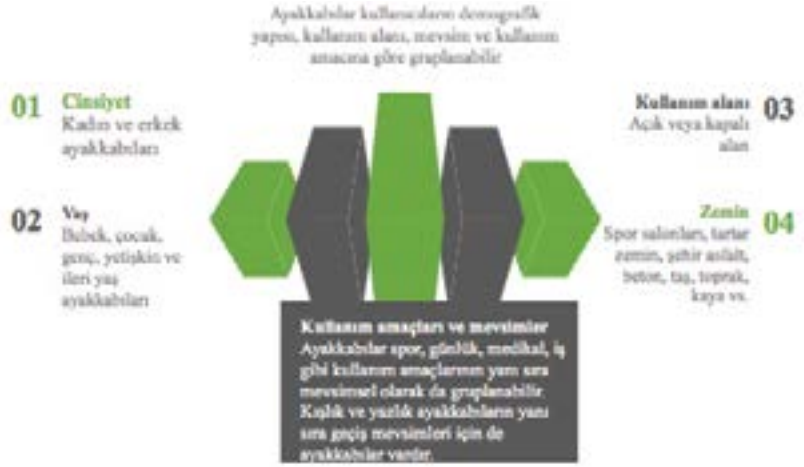
Ayakkabı; çorabın dışında ayağa giyilen ayak için üretilmiş her türlü giysidir ve iskarpin, bot, çizme, terlik gibi ayak giysilerini ifade etmektedir. Ayakkabı üretimi, T.C. Kalkınma Bakanlığı sektör sınıflandırmasına göre imalat sanayii kapsamındaki deri ve deri ürünleri sanayiinin altında yer almaktadır ve lastik ve / veya plastik hammaddeden yapılanlar da dâhil olmak üzere, ayağa giyilen her türlü ayakkabının üretimini kapsamaktadır.

Gümrük Tarife Cetveli'nde tanımlanmış olan tabanlar, topuklar, sayalar gibi aksam ve parçalar da ayakkabı sanayii içinde yer almaktadır. Bu aksam ve parçalar dışında yer alan bağ, toka, fermuar, vardola, yapıştırıcı, ökçe, çivi, kesici aletler, kalıplar gibi ayakkabı üretiminde kullanılan çok sayıda ürün ise tekstil, ağaç, metal, kimya, makine vb. diğer sanayiler içinde yer almaktadır.

GTİP no	Madde ismi
64.01	Dış tabanı ve yüzü kauçuk veya plastik maddeden olan su geçirmez ayakkabılar
64.02	Dış tabanı ve yüzü kauçuk ve plastik maddeden olan diğer ayakkabılar
64.03	Dış tabanı kauçuktan, plastik maddeden, tabii veya terkip yoluyla elde edilen köseleden ve yüzü deriden olan ayakkabılar
64.04	Dış tabanı kauçuktan, plastik maddeden, tabii veya terkip yoluyla elde edilen köseleden ve yüzü dokumaya elverişli maddelerden olan ayakkabılar
64.05	Diğer ayakkabılar
64.06	Ayakkabı aksamı, çıkarılabilir iç tabanlar, topuk rampası ve benzeri eşya, tozluklar, dizlikler vb.

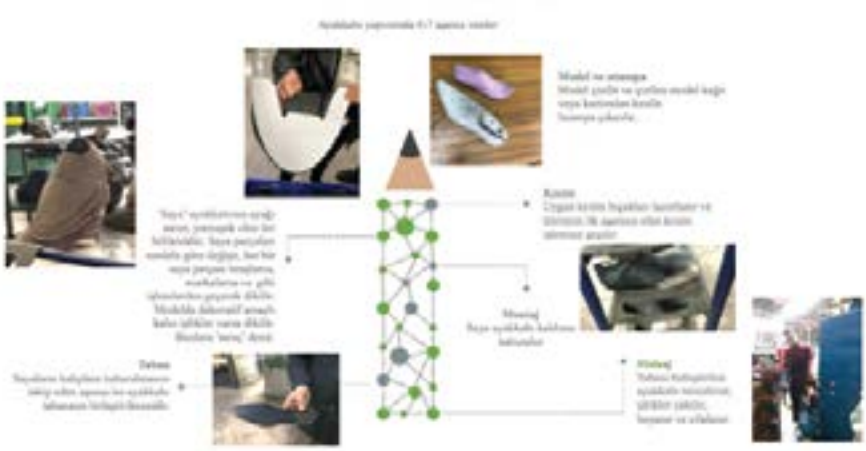
Özelliklerine göre ayakkabı grupları

Diğer sınıflandırmalar ise, ayakkabının yüzünün tabana tutturuluş biçimi, topuk yüksekliği, taban uzunluğu, bileğe kadar, bileği geçen, çizmeler, sandaletler, spor ayakkabılar, terlikler gibi ayakkabı türlerine göre yapılmaktadır.



Üretim Aşamaları

Ayakkabı üretimi, temel olarak 6 aşamada gerçekleşmektedir. Bunlar; model ve ıstampa, kesim, saya ve saraç, montaj, taban, finisajdır. Üretime geçmeden önce, ayakkabının modeli çıkarılır. Bu aşamada, ıstampa denilen ayakkabının silueti çizilir ve çizilen bu model kâğıt ya da karton üzerinde kesilir. Kâğıt / karton patronlar dikkate alınarak bunlara uygun kesim bıçakları hazırlanıp deri ve astar kesilir. "Saya" ayakkabının ayağı saran, yumuşak üst bölümüdür. Saya parçaları modele göre değişir ve her bir parça tıraşlama ve markalama gibi işlemlerden geçirilip dikilir. Dikim işlemi, kesilmiş parçaları makinelerle işleyerek ayakkabı modeline uygun hale getiren sayacılar tarafından yapılır. Bazı ayakkabıların üzerine eklenen dekoratif kalın iplikten dikişlere "saraç" adı verilmektedir. Dikilen sayanın, ayakkabı kalıbına tutturulması işlemi, "montaj" aşamasında gerçekleştirilmektedir. Bu işlem, ayakkabının dengesini, kullanım rahatlığını dolayısıyla kalitesini etkilemektedir. Sayaların kalıplara tutturulmasını takip eden aşama ise ayakkabı tabanının birleştirilmesidir. En son aşama olan finisajda, tabanı birleştirilmiş olan ayakkabı temizlenir, ipliklerinden arındırılır ve boyanıp cilalanır.



Dünya ayakkabı üretiminde, sırasıyla Çin, Hindistan, Brezilya, Vietnam, Endonezya, Pakistan, Bangladeş, Meksika, Tayland, İtalya ve Türkiye söz sahibi ülkelerdir ve Türkiye, ayakkabı ihraç eden ülkeler arasında 11. sıradadır.

Dünya ayakkabı üretimi

The Statistics Portal'ın dünya verilerine göre dünya ayakkabı üretiminin yüzde 87'si Asya ülkeleri tarafından yapılmaktadır.

Kıtalara göre ayakkabı üretimindeki pay (%)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Asya	87	87	87	87	88	87	87
Güney Amerika	6	5	5	5	5	5	5
Avrupa	4	3	4	4	3	4	4
Afrika	2	3	2	2	3	2	2
Kuzey Amerika	2	2	2	2	2	2	2

Kaynak: The Statistics Portal retreived from https://www.statista.com/statistics/227262/share-of-the-worlds-footwear-production-by-continent/

Dünya ayakkabı üretiminde, sırasıyla Çin, Hindistan, Brezilya, Vietnam, Endonezya, Pakistan, Bangladeş, Meksika, Tayland, İtalya ve Türkiye söz sahibi ülkelerdir ve Türkiye, ayakkabı ihraç eden ülkeler arasında 11. sıradadır. Orta ve düşük kalitede ayakkabı imal eden Çin, Asya kıtasındaki ayakkabı üretiminin yaklaşık yüzde 70'ini, dünya üretiminin ise yüzde 60'ını gerçekleştirerek bu alandaki iş gücünün yüzde 53'ünü kullanmaktadır. Çin, ayakkabı üretiminin önemli bir kısmını, dünyanın fabrikası olarak nitelendirilen ve birçok ürünün imal edildiği Dongguan bölgesinde gerçekleştirmektedir. Son on yılda ayakkabı üretiminde yüzde 30'luk bir büyüme gerçekleştiren Chendau ise Çin'deki bir diğer önemli üretim merkezidir. Özellikle kadın ayakkabı üretiminde öne çıkan bu bölgedeki 1.500 ayakkabı imalatçısı tarafından üretilen ayakkabıların yüzde 70'i, 100'ün üzerinde ülkeye ihraç edilmektedir. Avrupa Birliği (AB) ülkeleri ise üretim miktarını artırmaktan ziyade craft veya craft mass; daha iyi tasarım, daha kaliteli malzeme ve daha rahat ayakkabı üretimiyle daha yüksek katma değer elde etmeye odaklanmıştır. Dolayısıyla, AB ülkeleri, dünya ayakkabı üretiminde ancak %3'lük bir paya sahiptir ve bu pay 2010'dan beri değişmemiştir. Trend ve inovatif ürünlerde, İtalya dünyanın en önemli üreticisi konumundadır. 2016 yılında İtalya 47,1milyar Avro'luk AB ihracatının 10,7 milyar Avro'sunu gerçekleştirmiştir. (Trade Map 2016)

Türkiye ayakkabı tüketimi

2016 yılı TÜİK verilerine göre, giysi ve ayakkabının, hanelerin yaptığı toplam harcamalar içindeki payı yüzde 5,2 ve kişi başı yıllık ortalama ayakkabı alımı 2'dir.

İhracat Verileri

TÜİK dış ticaret istatistiklerine göre, deri ve ayakkabı sektörün 2017 yılı ihracatı, yüzde 8 artışla 1,3 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönem itibariyle Türkiye'nin genel ihracatı yüzde 10,2 artışla 157 milyar dolar olarak kaydedilmiştir. Deri ve deri ürünleri ihracatının, toplam ihracat içindeki payı bu dönemde yüzde 1'e yakındır. 2018 yılı Ocak ayında, Türkiye'nin genel ihracatı 12,5 milyar dolar, Türkiye deri ve deri ürünleri ihracatı, 120 milyon dolar, deri ve deri ürünleri sektörünün toplam ihracattan aldığı pay ise yüzde 1 olarak gerçekleşmiştir. 2018 yılının Ocak ayında deri ve deri mamulleri ürün grupları içerisinde en çok ihracat, ayakkabı ve aksamları ürünlerinde yapılmış olup, bu ürün grubunda 74,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleşmiştir. Ayakkabı ve aksamları ihracatında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 44,7 oranında artış kaydedilmiştir. Bu ürün grubunda toplam deri ve deri ürünleri ihracatı içerisindeki payı 2018 yılı Ocak ayında yüzde 57,5 olarak gerçekleşmiştir. Saraciye ürün grubu ihracat ise 2018 yılı Ocak ayında yüzde 15,4 oranında artış yaşanmış ve yaklaşık 16 milyon dolarlık ihracat yapılmıştır. Saraciye ürün grubunun Türkiye toplam deri ve deri mamulleri ihracatı içerisindeki payı ise yüzde 12,3'tür. 2017 yılı Ocak-Aralık dönemi itibariyle ürün grupları bazındaki ihracat değerleri ise aşağıda yer alan tabloda gösterilmektedir. Ayakkabı ürün grubu ihracatında, 2018 yılının Ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 44,7 oranında artış kaydedilmiş, ihracat 51,3 milyon dolardan 74,3 milyon dolara yükselmiştir.

Ürün Grupları Bazında Deri ve Deri Ürünleri İhracatı				
Birim:1.000 $	2016	2017	Değişim (%)	Pay (%)
Ayakkabı (GTİP 64)	707.214	768.870	8,7	50,6
Deri+Kürk Giyim	271.641	294.347	8,4	19,4
4203.10 Deri Giyim	170.951	159.861	-6,5	10,5
4303-4304 Kürk Giyim	100.690	134.486	33,6	8,9
Yarı İşlenmiş/Bitmiş Deri+ İşlenmiş Kürk	2.366.955	263.848	11,3	17,4
4104-4115 Yarı İşlenmiş/Bitmiş Deri	188.516	208.162	10,4	13,7
4302 İşlenmiş Kürk	48.439	55.686	15	3,7
Saraciye (GTİP 4201-4202-4203.21/29/30/40-4205-4206)	176.416	189.098	7,2	12,4
Ham Deri+Ham Kürk	365	1.653	352,2	0,11
4101-4103 Ham Deri	352	1.608	356,5	0,11
4301 Ham Kürk	13	45	237,5	0
Deri ve Deri Ürünleri İhracatı	1.394.061	1.519.231	9	100

Kaynak: İhracatçı Birlikleri Kayıt Rakamları/Şubat-2018

2018 yılı Ocak ayında Türkiye tarafından en çok ayakkabı ve aksamları ihracatı yapılan ilk 10 ülke sıralamasında, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 219,0 oranında artış ile Rusya lider konumunda olup, bu ülkeye yapılan ihracat 16 milyon dolar olmuştur. Ocak ayında ihracatta yüzde 69,1 oranında artış yaşanan Almanya ikinci en büyük ihracat pazarı olmuş ve ihracat değeri 6,3 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Rusya'nın toplam ihracat içindeki payı yüzde 21,6, Almanya'nın payı ise yüzde 8,5 olarak gerçekleşmiştir. 2018 yılı Ocak ayı itibariyle, Irak, Romanya, İspanya, Fransa, Cezayir ve İngiltere'ye yönelik ihracatta yüzde 4,1 ile yüzde 104,3 arasında değişen oranlarda artış kaydedildiği görülmektedir. Aynı dönemde sadece Bulgaristan ve Suudi Arabistan'a ayakkabı ihracatında sırasıyla yüzde 52,7 ve yüzde 18,2 oranlarında düşüş kaydedilmiştir. 2018'in ilk çeyreğinde ayakkabı ihracatı, bir yıl öncesinin aynı dönemine göre yüzde 27'lik artışla 222 milyon dolarlardan 281 milyon dolara çıktı. Aynı dönem içerisinde Rusya'ya gerçekleştirilen ihracatta yüzde 187'lik bir artış oldu.

Kaynak: İDMİB ve Uluslararası Çalışma Örgütü Mart 2018 tarihli raporu

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

09-12 MAYIS 2018

CNR EXPO

354. Ar-Ge Merkezi

www.teknikkim.com.tr | www.teknikkim.net

info@teknikkim.com.tr

TeknikKimya
Performance Chemicals

Stratejisi olan bir **sektör oluşturmalıyız**

Türk ürünlerinin ayakkabı ve yan sanayi malzemeleri konusunda tam bir entegrasyon sağlanmasıyla daha büyük başarılar elde edeceğini belirten Yakupoğlu Tekstil ve Deri San. Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı A. Vedat Yakupoğlu "Süreçleri de bu stratejiye göre belirlemeliyiz" dedi.

A. Vedat Yakupoğlu
Yakupoğlu Tekstil ve Deri San. Tic. A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'nin dış pazarlarda marka yüzü haline gelmiş işadamlarından Yakupoğlu A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı A. Vedat Yakupoğlu ile ihracatı, sektörün gelişimini ve dünyadaki eğilimler karşısında izlenmesi gereken yolları konuştuk. Ortak strateji konusunun üzerinde hassasiyetle duran Yakupoğlu'na Türkiye'de sektörün daha ileri noktalara gelebilmesi için, entegrasyon adına neler yapılması gerektiğini sorduk. Vedat Yakupoğlu şunları söyledi:

"Bir ayakkabı da bilindiği üzere kırk ayrı malzeme kullanılmaktadır (deri, taban, yapıştırıcılar, bot bağları, kapsüller, mostra, fort, bombe, dikiş ipliği vb). Sonuç olarak, iyi bir yan sanayi alt yapısı mevcut ise, iyi ayakkabının üretilmesi mümkündür. Entegrasyon konusunun ise, sektörün geleceği ile ilgili uygulamaya geçilecek bir strateji bütününde sağlanması gerekir. Stratejisi olmayan, geleceği planlanmamış ve üzerinde çalışılmamış hiçbir yapının başarıya ulaşması düşünülemez. Bu sebeple öncelikle sektör stratejisinin belirlenmesi, buna uygun süreçlerin hazırlanması bu entegrasyonu geliştirecektir."

Kendi piyasasına hakim üreticiler

Dünyada farklılaşan trendlere uyum için sektör nelere dikkat etmeli? Vedat Yakupoğlu, bu sorunun yanıtı ise şu sözlerle verdi:

"Dünyada ayakkabı sektöründe değişen en önemli trend üretimin nerdeyse tamamının Uzakdoğu'ya kanalize edilmiş olmasıdır. Düşük maliyetli ürünlerin iyi bir reklam pazarlama ve satış giderleriyle kullanıcıya sunulmasıdır. Bu dönem içerisinde de Türkiyemiz'de artan milli gelirle beraber iç piyasada olumlu gelişmeler mevcuttur. Daha estetik, daha renkli, daha hafif, daha konforlu, daha spor modellerin her geçen gün daha fazla talep edildiğini görmekteyiz. Milli gelirimizin artmasıyla beraber gelişen iç piyasamızda, kendini ifade edebilen, var olabilen üreticiler markalarını geliştirme şanslarını elde edeceklerdir. Kendi piyasasında

gelişen üreticinin yurtdışında da faaliyetlerini artırıp geliştireceği muhakkaktır."

Ayakkabı sektöründe sağlıklı bir ana–yan sanayi ilişkisi nasıl kurgulanmalıdır?

"Ayakkabı sektörü, sektör stratejisini ilgili bakanlıklar, meclisler, oda ve derneklerle belirledikten sonra, en başta kendi sektörü hem de yan sanayisiyle ilgili hangi taktik ve süreçlerle gelişim sağlayacağına karar verecektir. Uygulamaya alınan kararlar neticesinde kararlaştırılan stratejisi sayesinde bu ilişkiler manzumesi tanımlı hale gelecektir. Stratejisi olmayan, stratejisi anlaşılmamış, stratejisi uygulanmayan bir sektörü tabi ki kurgulama şansımız mümkün değildir."

Türk ayakkabı ve ayakkabı yan sanayi sektörü büyük ihracat hedefleriyle ortaya çıkıyor. Derinin bu hedeflere ulaşmadaki rolü nedir?

"Çok eski çağlardan beri deri sektörü bilindiği üzere tarihsel endüstriyel gelişim içinde yeri olan bir sektördür. İyi kalite bot ve ayakkabının üretilip satılabilmesi için iyi kalite deriye şüphesiz ihtiyaç duyulmaktadır. Ayakkabı maliyetinin doğru yapılabilmesi için yine en önemli ihtiyaç girdi malzemesi olan, iyi kalite deri girdisidir. Kesim firesi oldukça önemlidir.

Bir ülkede ayakkabı sektörünün gelişebilmesi için yine güçlü bir deri sektörüne ihtiyaç bulunmaktadır. Çevreye duyarlı, iyi arıtma tesisleriyle devamlılığını sağlayan deri sektörü ayakkabı, saraciye, mont ve döşeme endüstrisine önemli girdi sağlayabilecektir. Dünyadaki gerçeklikte ayakkabı sektörünün ihracatta lider olduğu ülkelerde deri sektörünün de varlığını görmemek mümkün değildir.

Türkiye'de de ayakkabı sektörünün gelişmesi büyümesi, sermaye yapısının iyileşmesi tüm yan sanayisine ve özellikle de deri sektörüne de faydası olacağını düşünmekteyim."

Ustalık çok önemli

İngiltere gibi zor bir pazara girmeyi başardınız, iş ayakkabıları gibi özel alanlarda üretimi de gerçekleştirdiniz. Sizce başarıyı getiren yol haritası nedir ve firmalarımız nelere dikkat etmelidir?

"Ayakkabı sektörü, her ne kadar sanayi, makine, ekipman konularını içerse de deri gibi doğal malzemelerin yer aldığı, bundan dolayı ustalığın çok önem arz ettiği bir sektördür. Dünyadaki diğer müşterilerimiz de bizden tutarlı bir kalite, tutarlı bir fiyat politikası, tutarlı bir teslimat ve tutarlı iş ilişkisi talep etmektedir. Verilen numunelerle teslim edilen ürünler arasında farklılıklar varsa, değişim içerisinde TL, Dolar, Avro arasında fiyat istikrarı oluşmuyorsa, iyi bir yan sanayi ve alt yüklenici ekibiniz mevcut değil ise, bundan dolayı fiyat politikanız ve teslim süreleriniz istikrarlı değilse, müşterilerinizle uzun dönemli tutarlı ilişki kurma

şansınız yok demektir. Gelişim dediğimiz süreç aslında 15-20 yıllık müşterilerinizle hala iş ilişkileriniz devam ediyorsa ve her yıl üzerine yeni müşteriler ilave edebiliyorsanız, gelişim sürecini tamamlayabiliyoruz. Önceden bahsettiğimiz istikrarsızlığa sebebiyet verecek değişimler devam ederken her yıl hem var olan müşterileri elinizde tutacaksınız, hem de yeni müşterileri ilave edeceksiniz. Bizde karşımızdaki potansiyel müşteriden benzer tutarlılıkları ve taahhütleri talep etmekteyiz. Ciddi olmayan ve ödeme konusu anlaşılamamış müşteri ile bugüne kadar hiç iş birliğimiz olmadı. Sonuç olarak kalite konusunda tutarlı olabilmek için fabrikamız bünyesinde 1996 yılından itibaren akredite olmuş bir laboratuvar kurduk. Bir ayakkabı üretebilmek için gerekli olan makine ekipmanların her zaman en iyisine yatırım yaptık halende devam ediyoruz. Malzeme satın almalarda en başta ben ve tüm yöneticilerimiz tedarikçilerimizle olan süreçleri yönetiyoruz. Çalışanlarımızın önemli bir çoğunluğu 20 senenin üzerinde firmamızla çalışmaktır. Sektör bilgisi ve tecrübesi bulunan mühendislerimiz ve ustalarımız bulunmaktadır. AR-GE başta olmak üzere, tüm üretim mühendislerimiz uzun yılardır beraber çalıştığımız, işlerimizi geliştirdiğimiz ekibimizdir."

Önümüzdeki sürece yönelik hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

"Üretim kapasitesi ve satışı olarak Avrupa'da ve bölgemizde önemli üreticilerden birisiyiz. Tabii ki önceliğimiz bunun devamlılığını sağlamak. Yeni geliştirdiğimiz ürünlerle, özellikle de son kullanıcıların daha fazla beğenisini sağlayabilmek. AR-GE faaliyetlerimize her geçen gün daha fazla yatırım yapmaktayız. Yine her yıl dünyanın değişik ülkelerindeki en az on fuarda katılımcı olarak yer almaktayız."

Şu an sektörel bazda dünya ve Türkiye'de gördüğünüz fotoğrafı bizimle paylaşır mısınız?

Dünyaya baktığımızda her ülkede ekonomik, politik, kültürel risklerin arttığını ve bunların da ayakkabı sektörü üzerinde diğer sektörlerle benzer bir şekilde stres yarattığı bir gerçek. 90'lı yılların başından bu yana hızla devam eden serbest rekabet anlayışının yerine, daha fazla lokal üreticilerin desteklendiği, her ülkenin içinde bulunduğu istihdam ve cari açık sıkıntılarını kendi bünyesinde çözmeye çalıştığını ve malum Türkiyemiz'in etrafındaki bir çok ülkede yaşanan çatışmaların getirdiği ekonomik istikrarsızlıklar ve endişeler mevcuttur. Bu durumda sonuç olarak ayakkabı talebini olumsuz yönde etkilemektedir."

POLİMEKS®
ADHESIVES

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**

Ayakkabıda **geleceğin yöneticilerine Türkiye imzası**

Tan Erdoğdu
TASEV Başkanı

Avrupa'da ayakkabı sektörünü yönetecek kişilerin eğitimi TASEV'in SHOEMAN Projesi ile gerçekleşecek.

2016 yılında kabul edilen Avrupa İçin Yeni Beceri Gündemi, '2025 yılına kadar AB'deki tüm iş ilanlarının neredeyse yarısının yüksek niteliklere ihtiyaç duyacağını' öngörüyor. TASEV (Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı) SHOEMAN Projesi'yle ayakkabı sektöründe 'Avrupa İçin Yeni Beceri Gündemi'ne lider oldu. AB Erasmus Plus kapsamında, Türkiye Ulusal Ajansı'nın onayıyla hayata geçen TASEV Projesi ile ilgili yol haritasını belirleyen toplantı 26 – 27 Şubat 2018 tarihlerinde İstanbul'da yapıldı.

Konuyla ilgili bir açıklama yapan TASEV Başkanı Tan Erdoğdu "Küresel platformda, ayakkabı endüstrisinin teknolojik ve yeni metodolojilere uygun gelişmesine paralel, yeni nesil yöneticiler yetiştirme programından söz ediyoruz. AB Erasmus Projeleri içinde en yüksek bütçeyi alan üç projeden biri olan SHOEMAN, endüstri 4.0'dan toplum 5.0'a uzanan bir yaklaşımı ifade ediyor" dedi.

Projenin uluslararası ortakları buluştu

Üç yıla yayılan projenin ilk toplantısında, birlikte çalışılacak ülkelerin temsilcileri yol haritasını oluşturdu. Almanya temsilcinin telekonferansla yer aldığı çalışmalara şu kurum ve isimler katıldı:

TASEV Vakfı'ndan Tan Erdoğdu, Ömer Kadir Arpacı, Hüseyin Çetin, Celal Çetin, Süleyman Gürsoy, Ozan Limoncular, Atilla Başlar ve Seda Akgün; TASEV Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'nden

Vural Bayazıt, Yusuf Koç ve Mustafa Uyar, Birgül Uyar, İtalya CIAPE'den Desiree Scalia, Yunanistan CRE-TI-DEV Dimostheniz Papakonstantinou ve Natalia Roumelioti, Girit Teknik Üniversitesi adına Prof. Aristomenis Antoniadis ve Nikolaos Bilalis, İspanya INESCOP'tan Fran Lopez, Romanya IASI Üniversitesi'nden Aura Mihai ve Bogdan Sarghie, Portekiz VC'den Carlos Carvalho, Çekya COKA'dan Jana Bobálová ve Vlasta Mayerová.

SHOEMAN ile hedeflenen ne?

• Ortak ülkeler arasında daha ileri beceri ihtiyaçlarına yönelik yeni ve mevcut bilginin aktarılması ve kullanılması için gelecekteki yönetim mesleklerinin işle ilgili gereksinimlerini daha etkin bir şekilde öngörmek.

Üç yıla yayılan projenin ilk toplantısında, birlikte çalışılacak ülkelerin temsilcileri yol haritasını oluşturdu

• Avrupa ve Türk ayakkabı sektöründe üst ve orta yöneticilere katılacak daha nitelikli profesyonellerin ortaya çıkmasına yol açacak ortak bir yeterlilik çerçevesi oluşturmak.

İki güne yayılan toplantılar zinciri

SHOEMAN için toplanan heyet, projenin yol haritasını ve görev dağılımını belirledi. Bu çalışmalar sonucunda Avrupa'da ayakkabı sektöründe geleceğin yöneticilerinin nasıl eğitileceğine ilişkin ortak müfredat da elde edilmiş olacak.
TASEV Vakfı'nı, TASEV Laboratuvarı'nı, TASEV Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'ni de yerinde inceleyen Avrupalı heyeti oluşturan isimler, TASEV çatısı altında oluşturulan yapının Avrupa için de örnek olabilecek nitelikte olduğunun altını çizdiler.

TASEV'in SHOEMAN Projesi ile ilgili bir sonraki toplantı 25-26 Haziran 2018 tarihlerinde Girit'te Girit Teknik Üniversitesi'nin evsahipliğinde gerçekleşecek.

Avrupa'nın çeşitli ülkelerinden gelerek proje toplantısında etkin rol oynayan isimler, TASEV Lisesi ve TASEV Laboratuvarları'nı ilgiyle incelediler.

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

Kaliteye ilave
1 milyon TL yatırım

TASEV Laboratuvar'a yapılan ek yatırım ile birlikte 10'a yakın ilave test olanağı doğdu

Sektörün akredite test yapma kabiliyetine sahip TASEV Laboratuvar A.Ş. yatırımlarla büyüyor. Öz kaynaklarından yaptığı ilave 1 milyon TL değerindeki cihaz yatırımıyla sektöre verdiği hizmetin hızını ve kapsamını genişleten kuruluş, 10'a yakın ilave test yapma olanağını da sundu. Yeni yatırımla ilgili bir açıklama yapan TASEV Laboratuvar A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Kadir Arpacı "Bu yatırım, piyasanın talepleri doğrultusunda yapıldı. Çok etkin ve ekonomik test olanağı veriyor. Tamamen laboratuvarın öz kaynaklarından yapılan bu yatırım, aynı zamanda sektörden alınanın tekrar sektöre kazandırıldığının en güzel göstergesi" dedi.

Arpacı yeni yatırımın artan taleple birlikte gündeme geldiğini ve ihtiyacın karşılanması adına bu yeni makine parkurunun ilavesinin gerektiğini de hatırlatarak "Sektörümüzün laboratuvarına sahip çıkarak, buradaki faydayı keşfetmiş olmaları çok önemli. Esas amacı sektörün kalitesini ispatının ve rekabetçi gücünün artırılması olduğunu unutmadan, bilimi esas alan bu yaklaşımın sektöre de önemli bir güç kattığına inanıyoruz" diyerek sözlerini sürdürdü.

Sektöre etkin hizmet

Ayakkabıcılık sektöründe uluslararası düzeyde geçerliliği olan deney raporu alınabilecek güvenilir bir kurum eksikliğini gidermek ve sektörün bu konudaki ihtiyacını karşılayabilmek amacıyla AB-KOSGEB Ayakkabıcılık Eğitim Enstitüsü projesi kapsamında 30 Ekim 2006 tarihinde kuruldu.

TASEV ve KOSGEB arasında 06 Haziran 2009 tarihinde imzalanan protokol çerçevesinde 6 Kasım 2009 tarihinden itibaren TASEV Laboratuvar ve Teknik Hizmetler A.Ş. Kalite Kontrol Laboratuvarı olarak sektöre hizmet vermeye devam ediyor.
Yurtiçi ve yurtdışından uzman kişiler tarafından seçilmiş, modern ve bilgisayar donanımlı özel cihazlar, hava koşullandırmalı özel bölüm ve kimyasal testler için ayrı bölüm ile donatılan TASEV Laboratuvar eğitimli ve deneyimli bir kadro tarafından yönetiliyor.

Öz kaynaklarından yaptığı ilave 1 milyon TL değerindeki cihaz yatırımıyla sektöre verdiği hizmetin hızını ve kapsamını genişleten kuruluş, 10'a yakın ilave test yapma olanağını da sundu.

Ayakkabının standardını ana ve yan sanayisiyle yükselten kurum: TASEV

Ayakkabı sektörünün eğitimden vizyonuna kadar her aşamasıyla yüz akı bir kurum. Sektörün yarına bakan vizyoner yüzü: Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV), Ayakkabı Sanayinde eğitimli ve nitelikli insan kaynağı ihtiyacını karşılamak üzere Mehmet Büyükekşi, Ercan Artan ve Temel Yaşar Çoruh öncülüğünde 1997 yılında hayata geçirildi.

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği, Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği, Türkiye Ayakkabıcılar Federasyonu ile sektörün önde gelen 100 firması ve sektör mensuplarının birlikteliği ile kurulan TASEV, Türkiye Ayakkabı Endüstrisi'nin dünyaya açılmasında büyük bir adım oldu.

Sektörün dünya piyasalarında her açıdan rekabet gücü yüksek bir konuma ulaşması ve bu konumun sürüdürülebilir olmasının eğitimle mümkün olacağı ilkesi ile kurulan TASEV;
- Nitelikli eğitimlerle, ayakkabı sektörünün yetişmiş insan kaynağı ihtiyacını karşılar,
- Sürdürülebilir eğitim faaliyetleri için yeni kurumlar açar ve mevcut kurumlara destek olacak projeler geliştirir,
- Sektöre yönelik danışmanlık yapar,
- Sektörün büyümesine ve dünyaya açılmasına destek olacak fuar organizasyonları düzenler,
- Şirketlere ve çalışanlarına özel eğitimler düzenleyerek verimlilik çalışmaları yapar
Sosyal sorumluluk projeleri yürütür.

Eğitim kurumları

TASEV Ayakkabı ve Saraciye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi: Türkiye'de ayakkabıcılık alanında eğitim ve öğretim faaliyeti veren tek okul olan TASEV Ayakkabı ve Saraciye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, 2002 -2003 öğretim yılında eğitim faaliyetine başlamıştır.
Okul inşaatı, 2002 yılında Küçükçekmece Belediyesinin sınırları içerisinde Milli Eğitim Bakanlığı tarafından TASEV'e tahsis edilen 10 bin metrekarelik arsada başlatılmışmış ve 4 ay gibi kısa bir sürede tamamlanmıştır. 24 derslikli, laboratuvarları, çok maksatlı salonu, müze binası gibi bölümleri ile bir kompleks olarak inşa edilmiştir. 1 tuğla 1 milyar sloganı ile sektörün her ölçekten bir çok kuruluşun maddi desteği ile okulun ve diğer komplekslerinin kuruluşu sağlanmıştır.
TASEV Ayakkabı ve Saraciye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, öğrencilerini ayakkabıcılık mesleğinde yetkinlik kazandırarak geleceğe hazırlarken; çağdaş, sorumluluk sahibi, çevreye ve insana saygılı, ülkesine faydalı, bireyler olarak

yetişmeleri için gerekli etkinlik ve programları da eğitimin bir parçası olarak uygulamaktadır.

2017 itibari ile 1182 mezun veren okul, sektörün düzenli maddi desteği ve öğrenci bursları ile eğitim ve öğretim vermeyi sürdürmektedir.

İstanbul Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu Ayakkabı Bölümü: 2009 yılında İstanbul Üniversitesi ile düzenlenen protokol kapsamında Teknik Bilimler Meslek Yüksek Okulu'nda Ayakkabı Tasarım ve Üretimi Programı eğitime başlamıştır. ARGEM binamızda atölye dersleri, teorik dersler Avcılar kampüste gerçekleşmektedir.

TASEV Akademi: TASEV Akademi; ayakkabı sektörünün ihtiyaç duyduğu gelişime açık, çağın gereklerine uygun ve modern eğitim kurumlarını sektöre kazandırma amacı ile TASEV tarafından 7 Aralık 2016 tarihinde kurulmuştur.

TASEV Akademi, ayakkabı sektöründe çalışanların mesleki bilgi ve becerilerini profesyonel ve teknik modüler eğitimler vererek desteklerken sektör dışındakiler için ise yeni meslek edinmelerini sağlayacak kurslar düzenleyerek sektörün güçlenmesine katkıda bulunmaktadır.
TASEV ARGEM Kampüsü'nde gerçekleşen eğitimler, alanında yurt içi ve yurt dışında eğitim almış, yetkin , deneyimli ve donanımlı eğitmenler tarafından verilmektedir.

Her bir eğitim modülünün özenle belirlenen içerik ve süresi katılımcının konuyla ilgili bilgi ve becerilerini geliştirecek şekilde planlanmaktadır. Eğitim programlarını tamamlayan katılımcılar, TASEV Akademi onaylı sertifikaya sahip olmaktadır.

TASEV Laboratuvar

Ayakkabıcılık sektöründe uluslararası düzeyde geçerliliği olan deney raporu alınabilecek güvenilir bir kurum eksikliğini gidermek ve sektörün bu konudaki ihtiyacını karşılayabilmek amacıyla AB-KOSGEB Ayakkabıcılık Eğitim Enstitüsü projesi kapsamında 30 Ekim 2006 tarihinde kurulmuştur.

TASEV ve KOSGEB arasında 06.08.2009 tarihinde imzalanan protokol çerçevesinde 6.11.2009 tarihinden itibaren TASEV Laboratuvar ve Teknik Hizmetler A.Ş. Kalite Kontrol Laboratuvarı olarak sektöre hizmet vermeye devam etmektedir.
Yurt içi ve yurt dışından uzman kişiler ta-

rafından seçilmiş, modern ve bilgisayar donanımlı özel cihazlar, hava koşullandırmalı özel bölüm ve kimyasal testler için ayrı bölüm ile donatılan TASEV Laboratuvar eğitimli ve deneyimli bir kadro tarafından yönetilmektedir.

Laboratuvarın akreditasyon çalışmaları tamamlanmış olup 2015 yılından bu yana akredite laboratuvar olarak hizmet vermektedir. Ayrıca bu tarihten itibaren sektörün ihtiyacı olan azo boyar madde ve fitalat testleri de test kapsamına alınmıştır.

Laboratuvarda 150' dan fazla TEST ve ANALİZ yapılmaktadır. Laboratuvarda yapılabilen test ve analiz sayısını arttırmak için sektörden gelen tüm talepler değerlendirilmekte ve talepleri karşılayabilmek amacıyla mevcut cihaz sayısını arttırma çalışmaları da ayrıca devam etmektedir.

PROJELERİ

SHOEMAN: TASEV'in, Avrupa ayakkabı sektöründe geleceğin yöneticilerini yetiştirmek üzere AB Erasmus Plus kapsamında Türkiye Ulusal Ajansı'ndan onaylı projesi olan Shoeman 2018 yılında başlatıldı. Küresel platformda, ayakkabı endüstrisinin teknolojik ve yeni metodolojilere uygun gelişmesine paralel, yeni nesil yöneticiler yetiştirme programı Shoeman'in hedefleri ediyoruz.

AYARGEM Ayakkabıcılık Eğitim Enstitüsü: MEDA, sektördeki eğitimci açığını gidermek üzere AB, KOSGEB ve MEB ortaklığı ile 2002 yılında geliştirilmiş bir eğitimcilerin eğitimi projesidir.Proje kapsamında eğitim alarak sektöre kazandırılan yeni eğitimciler Okul ve Vakıf bünyesinde eğitim vermeye başlamışlardır.

Projesinin süresi tamamlanıp Avrupa Birliği ayrıldıktan sonra TASEV, KOSGEB ve MEB arasında 9 Mayıs 2007 tarihinde imzalanan işbirliği protokolü ile Enstitü'nün adı AYARGEM olarak değiştirilmiştir. 06 Ağustos 2009 tarihinde KOSGEB ile TASEV arasında imzalanan protokol doğrultusunda; AYARGEM' de bulunan makine ve teçhizatın kullanım hakkı 20 yıllığına TASEV' e verilmiştir.

Ayakkabı Bank: Proje ihtiyaç sahiplerine ayakkabı bağışı yapmak üzere 2011 yılında başlatılmıştır. İlk olarak İlk sektörün desteğiyle temin edilen malzemeler ile 20.000 çift ayakkabı, Ziylan A.Ş' de üretilerek ihtiyacı olanlara bağışlanmıştır. Proje kapsamında bugüne kadar toplam 42.181 çift ayakkabı bağışı yapılmıştır.

Akelight®

Memoryfoam

HAFIZALI - HAVA GEÇİREN - COMFORT - İÇ TABAN SÜNGERİ

AKE®

www.akespor.com

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

"Zanaati kaybederseniz **katma değer hayal olur**"

Tan Erdoğdu
TASEV Başkanı

Tan Erdoğdu, dünyada sanayiye yönelik gelişmelerin göz ardı edilmemesi gerektiğine dikkat çekerken, zanaatsiz katma değerin yakanalamayacağını vurguladı. Erdoğdu, bu çerçevede TASEV'in vizyonunu Aysad Vizyon Dergisi ile paylaştı.

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV) Başkanı ve İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyesi Tan Erdoğdu seçimlerin ardından ilk röportajını Aysad Vizyon Dergisi'ne verdi. Eğitimden işletme kültürüne kadar geniş bir perspektifte geleceğe yönelik hedefleri paylaşan Erdoğdu, sektöre önerdiği yol haritasının da gerekçelerini aktardı. Son yılların gündem maddesi olan Endüstri 4.0 ve Toplum 5.0 penceresinden insan kaynağı ve işletme yapısı faktörünü Türkiye gerçekleriyle ele aldığımız Erdoğdu konuşmasına şu sözlerle başladı:

"Şüphesiz eğitim, nitelikleri geliştirilmiş insan ve sektör ilişkisi bu işin temelini oluşturuyor. Milli Eğitim Bakanlığımız'ın yeni stratejisi doğrultusunda tematik okullar projesi var. İlk etapta Türkiye'de 18 meslek lisesi tematik okul kapsamında değerlendiriliyor. Belirli olarak bir endüstri kolunun nitelikli eleman ihtiyacını karşılamaya odaklanmış, sektörün de desteğini alan, sektörle iç içe bir meslek okulu hedefleniyor. Bizim için bu vizyon 2 binli yıllara dayanıyor. 1997 yılında ayakkabı ve ayakkabı yan sanayinin bir araya gelerek oluşturduğu bir gelecek öngörüsünden söz ediyoruz. 2002'den beri aktif olarak okulunu hayata geçirmiş bir sektörün mensubu olmaktan dolayı çok gururluyum. Nitekim Milli Eğitim Bakanı da bu deklerasyonu okulumuzda gerçekleştirdi ve ardından tüm okulların katıldığı bir toplantı yapıldı. Bu toplantılarda sektör olarak vizyonumuzu diğer okul yöneticileri ve sektör mensuplarıyla paylaştık. İşadamlarımızın bu işe gönül vermeleri lazım. Nitelikli iş gücü ihtiyacını meslek lisesi ile karşılamak için yola çıkmıştık. Okulu kurduk ve bakanlığa devrettik ama yanında olmaya da devam ettik; edeceğiz. Çünkü iş dünyası inanılmaz değişiyor. Endüstri 4.0, robotik teknolojiler gibi açılımları okulumuza nasıl adapte edeceğimizin mücadelesini veriyoruz. Bu entegrasyonu yine yaşayan, gören vizyon sahibi sektörle beraber yapacağız. Sektör dinamik olup değişimi yakaladığı için sektörün sahiplenmesi çok önemli. Aktarım sadece eğitimle sınırlı kalmamalı. Dünyayı dolaşan işadamlarının tecrübelerinin, vizyonunun da katılması kritik hassasiyette."

Gelişmelerin hepsi çok kıymetli. Fakat Türk işletme yapısını dikkate aldığımızda izlenmesi gereken yol nedir?

"KOBİ'lerimizi büyüklüklerine göre segmente etmek lazım. Endüstriyel devrim-

den günümüze süreci okuduğumuzda her bir dönüşümü uygulayan işletmelerimiz olduğunu görüyoruz. Burada yapılması gereken 25 – 30 yıl sonrasının vizyonunu ortaya koyduğumuzu onlara anlatabilmek, onlar için bulundukları noktadan bir üst kademeye geçiş ile ilgili bir yol haritası çizmek amacını paylaşmaktır. Bu yolculuğu gerek devletin kademelerinde, gerek STK'larımızda, gerekse işadamlarımız firmalarını mercek altına alarak birlikte firmalarında durumu gerçekleştireceğiz. Sektörümüze baktığımızda endüstri 4.0'a geçiş yapmaya hazır şirketler olduğunu gördüğüm gibi, halen endüstri 2'den 3'e geçiş aşamasında olan işletmeler olduğunu da gözlemliyorum. Zaten mesleki eğitim ihtiyacı da bu yüzden ortaya çıkmıştı. Biz 2.0'dan 3.0'a halen geçme aşamasında yol alan, bununla birlikte zanaatin yok sayılmadığı birçok işletmeye sahibiz. El emeği temelli üretimlerin hiçbirinin zanaati yok sayması mümkün değil. Katma değer de bu zaanatin eseri. Doğal pazarımız Avrupa'yı hedefliyorsak katma değerli üretip satmak durumundayız. Kilogram başına ihracatımızı arttıracaksak, katma değerli pazarlara yönelik üretim modellerimizi de endüstri 4.0 ve zanaatle harmanlayarak oluşturmalıyız."

Harmanın formülü eğitimden geçiyor

Tan Erdoğdu'ya sektörün ihtiyacı olan bu harmanlamanın nasıl yapmak gerektiğini de sorduk. Erdoğdu, kilidin anahtarının yine eğitim olduğuna dikkat çekerek sözlerini şöyle sürdürdü: "Hedef katma değerse geçmişte yapılanları hafızada tutmak daha önemli hale geliyor. Örneğin körüklü efe çizmesi, yemeni gibi geleneksel mamullerin, modernize edilmiş okul çatısında, el emeğiyle hayata geçirilmesi için bir girişimde bulunduk. Aslında aradığımız katma değer de tam burada. Yakın bir geçmişte Truva filmine imza atmış üreticilerimiz olduğunu hatırlayalım. Dünya sinema endüstrisinin kalbinin seçimleri bile zanaatin ne kadar önemli, kazandıran ve gelişmeden ayrılmaz bir parça olduğunu bize anlatıyor. Bunu kaybederek yol alırsak, endüstri 4.0'ı yakaladığımızda sonuçta önümüzde katma değeri değil, sadece günü yakalamış bir sektör buluruz. Çin başta olmak üzere Uzakdoğu üretimlerine dikkat etmek gerekir. 10 milyar çift üretimlerin konuşulduğu, endüstri 3.0'ı uygulayan dördüncü aşamaya geçiş yapan bir resim karşımıza çıkar. Salt işgücüyle ve ölçek ekonomisiyle istediğimiz noktaya koşarsak, bu rakiplerle mücadele edemeyiz. Ölçek ekonomisini yakalarken, zanaati de kaybetmemeliyiz. Türkiye kritik bir noktada bu ikisini harmanlamak mecburiyetindedir. 1000 yıllık ayakkabı işlenti kültürüne sahip çıkarak, bu kültürü günün gerektirdiği modernize sistemlerin içerisine entegre etmekte kendimizi mükellef hissediyoruz. Zanaati kaybettiğimiz noktada katma değeri kaybetme riskiyle karşı karşıya kalırız. Küreselleşen bir dünyayı, insan gücünün yerini makinelere devrettiği çağı konuşur hale geldiğimizi kabul ediyorum. Ama diğer boyutu da yok sayamayız. Bu anlayışla, insan niteliklerinin ileriyi taşınması noktasında bir takım modeller, projeler geliştirdik. Endüstri 4.0'ın 2011 yılında ortaya konulmasının ardından AB'nin 2025 yılı ile ilgili yol haritalarında da, elimizdeki nitelikli insan kaynağının bugünkünden ileri yetkinliklere sahip olması ihtiyacı gözüktü. Otomatik üretim süreçlerinden tamamen nesnelerin internetle ya da robotize sistemlere geçtiği bir gerçek ortada. AB de Endüstri 2.0'dan 3.0'a aldığımız insan kaynağını bir üst dilimi taşımayı konuşu-

> *"El emeği temelli üretimlerin hiçbirinin zanaati yok sayması mümkün değil. Katma değer de bu zaanatin eseri."*

yor. Elbette Türkiye'nin gerçeklerinin de farkındayız. Sektör halen elektrik gücüne dayalı üretimleri devam ettirerek gelişimini sürdürüyor. Bir kısmı bunu bilişimle entegre etti. Fakat 4.0'a geçmek o kadar da kolay değil. Bu planlamaya AB nezdinde TASEV Shoeman Projesi'yle öncülük ediyor. Profesyonel yönetici ve eğiticilerinin yetkinliğini belirleyeceğiz. Avrupa'da üretilen ayakkabıyı imal edecek, tasarım, üretim ve insan gücüne sahibiz. Ama katma değer için yetkinlik sahibi insanları, zanaati de birleştirerek sektörün içine katmak durumundayız. Shoeman ile yapmak istediğimiz tam da budur. Doğru bir nokta atışıydı ve 2025 yetkinliklerine sahip insanların bugünden yetiştirilmesiyle ilgili bir proje olarak ortaya çıktı."

TASEV Akademi vizyonu da bunun bir parçası mı?

"Mesleki ve teknik eğitimin önemini kavradığımızı düşünüyorum. İstanbul Ünivesitesi ile 2009 yılında bir ön lisans programı başlattık. Bununla yetinmemiz mümkün değil. Endüstri 4.0, 2011'de ortaya atıldıktan sonra düşüncelerimizde farklılıklar oluştu. Bir lisans programı hedefimiz devam etmekle birlikte vakıf çatısı altında enstitüleşmenin çok daha rasyonel olacağını düşündük. Üniversitelerimiz bilimin doğduğu noktada da olsa, bu konuda uzmanlaşmış bizim gibi STK'ların olması, bilgiyi üniversite – sektör arasında taşınabilir kılar. Dolayısıyla bu akademi projesiyle, tüm eğitim kurumlarına bilgi ve teknoloji transferini aktaran bir mekanizmaya sahip olmak istedik. Akademi gelecekte eğitimden niteliğe kadar belirleyici nokta olacak. Ayakkabı artık sadece bir giyim eşyası değil. Sektörün modayı ve trendleri takip eden yapıya kavuşması, bilgi ve teknoloji transferini de eğitim kurumlarına aktarıyor olması lazım. Katma değerli ayakkabı üretmeyeceksek, sadece okullarımızda verilen imalat bilgisinin faydası olabilir mi? Bunun içine tasarım, moda ve trend gimeli. Bunu da en iyi aktaracak olan, ticari ve para kazanma kaygısı olan şirketlerdir. Bunu filtrelemenin yeri de TASEV'dir.

> *"Avrupa'da üretilen ayakkabıyı imal edecek, tasarım, üretim ve insan gücüne sahibiz. Ama katma değer için yetkinlik sahibi insanları, zanaati de birleştirerek sektörün içine katmak durumundayız."*

"Ortak bir iş kültürü oluşturmalıyız"

Gerek pazar, gerekse de rakip yapısı bakımından Avrupa ile Türkiye'yi mukayese etmesini istediğimiz TASEV Başkanı işin başlangıç noktasının da altını çizerek şöyle konuştu:

"Günümüzde İtalya'da dahi vizyonunu Kuzey Avrupa ülkelerine çevirmeye çalışan bir eğilim var. İspanya, Portekiz ya da İtalya ile çok benzerlikler taşıyoruz. Bu noktada en önemli eksikliğimiz iş kültürü... Oradaki işletmelerin üretim yapan ya da ticaret yapan firmalarla temasımız oluyor. Orada en önemli eksikliğimiz iş kültürü... Türkiye'de iş yapma modeli eksikliği göze çarpıyor. Bence çözüme tam da bu noktadan başlamalıyız. Burada hem işverene, hem de işgörene çok işi düşüyor. İşveren vizyonuyla baktığımızda her işletme ayrı kültür. Ama işgören bu farklılıktan işgörme erezyonuna uğruyor. Mesela İtalya'da aynı iş kolunda geçiş yapan insanlar zorlanmıyor. Hatta sektör değiştirse bile etkilenme sınırlı kalıyor. Eksiğimizin burada başladığını bilmeliyiz. Ortak iş kültürünü tanımlamak ve terminoloji oluşturmalıyız. Nitelikli yetkin eğitime başladığımız noktada teorik, siber, tasarım, robotik gelişmelere aktaralım. Ama önce iş kültürüyle başlayalım. İşgören ve işveren ortak vizyonda birleştirilmelidir. İş hayatında asgari müşterekler yaratmalıyız. Şirketten şirkete değişen yapılar olmamalı."

TASEV sadece eğitimden ibaret değil. Çok ciddi bir laboratuvarı var ve yatırımı sürdürüyor. Bu yapı, tüm gelişmenin neresinde?

"Sektör bu konuda da ileri atılımlar yaptı. Laboratuvarımızda 200'ün üzerinde 36 -37 tanesi akredite testler yapıyoruz. Atadan babadan gelen meslekleri, zanaati endüstriye çevirirken yıllar içinde seri üretim modeli içinde ayakkabının her parçasını başka noktada ürettirir hale geldik. Aslında üretim noktası merkezden uzaklaştıkça kontrol endişesi ortaya çıkar. Burada da bizim test yapan laboratuvarımız devreye giriyor. Firmalar tedarikçilerden aldığı ürünü standardize edebiliyor. Katma değerin yolu standardizasyondan geçer. Sektör burada da vizyonunu ortaya koymayı başarmıştır. Bu yaklaşım da pazarda başarıyı ve artan katma değeri beraberinde getiriyor."

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.

AR-BAĞ
Kundura Levazımı ve Tekstil San. ve A.Ş.

AR-BAĞ KUNDURA LEVAZIMI ve TEKSTİL SANAYİ A.Ş
Atatürk Mahallesi İkitelli Caddesi, İmsan Sanayi Sitesi A Blok No: 8
Küçükçekmece, İSTANBUL, TURKEY
T : 0212 651 00 33 F : 0212 651 34 00
info@grupar.com.tr www.arbag.com.tr

FATIH GROUP

Sizin için
en iyiyi tasarlıyoruz.

/fatihokce1973 /fatihokce1973

NUBES®
i-rubber

DEI RASECA

X·V·L®
SOFT&STRONG

/fatihokce1973

fatihokce.com.tr

REAL RUBBER DOĞAL KAUÇUK

XPL®

İkitelli Atatürk Bulvarı Eski
Turgut Özal Caddesi No: 1/1
Başakşehir İSTANBUL

"Ayakkabının kalitesini **yan sanayi belirler"**

Türk ayakkabı sektörünün yıllar içinde çok büyük ilerlemeler kaydettiğini söyleyen Fatih Ökçe Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan Yılmaz, bu gelişimi sürdürmek için ayakkabı yan sanayinin verdiği fotoğrafın kritik önemde olduğunu dile getirdi.

Rızvan Yılmaz
Fatih Ökçe Yönetim Kurulu Başkanı

Üretim tesisleriniz ve istihdamınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Fatih Ökçe Gedikpaşa'da küçük bir dükkânda kurulan Fatih Ökçe, 45 yıl içerisinde üretimini 20 bin m2 alana kurulu tesislerinde sürdüren bir noktaya ulaştı. 'Kalite takibi bizim için öncelikli ve kritik öneme sahip bir konu' diyerek meseleye yaklaşım biçimini paylaşan Fatih Ökçe Yönetim Kurulu Başkanı Rızvan Yılmaz ile sektörün fotoğrafını çektik. Kritik gelişme sürecine dair duayen isimden değerlendirmeler alırken, genç müteşebbislere olan tavsiyelerini de paylaşmasını istedik. 45 sene önce başlayan yolculuğu İkitelli'deki Satra üyesi laboratuvarındaki gelişmiş test yöntemleriyle kaliteyi takip adına süreç yöneten 50 beyaz yaka, 310 mavi yaka çalışan olmak üzere 360 kişiye istihdam sağlayan isim sektör gelişimi için yan sanayinin ne denli önemli olduğunu vurgulayarak sözlerine başladı. Rızvan Yılmaz şunları söyledi:

"Türkiye'de ayakkabı sektörü son yıllarda gözle görülür şekilde ilerleme kaydetti. Geçmişte başta İtalya olmak üzere, yurt dışında görüp hayran kaldığımız fuarları, modelleri, showroomları, hatta daha iyilerini artık Türkiye'de de görebiliyoruz. Bu gelişime ivme kazandırmak için ayakkabı yan sanayicilerinin özellikle kaliteye odaklanması, kaliteden ödün vermeden üretim gerçekleştirmesi gerekiyor. Yan sanayi kaliteli olursa, ayakkabı da kaliteli olur ve bu ülkemizin ayakkabı sektörünü dünyada ileriye taşır."

"Dürüst olun, yorulmadan çalışın"

Rızvan Yılmaz'a iş hayatına yeni atılmak isteyen ya da önceki kuşaktan firmaları devralan gençlere neler tavsiye edeceğini sorduk. Yılmaz "Dürüstlüğü, aktifliği, araştırmayı, hiç yorulmadan çalışmayı tavsiye ederim' dedi ve sözlerine şöyle devam etti: "Dünyanın en güzel şeyi dürüstlük ve aktif bir şekilde çalışmak için azimli olmaktır. Biz çalışanlarımıza daima hızlı, atik ve aktif olmayı aşılarız. Girişimcilik ve yenilikçilik ilk kuşaktan bu yana kurum kültürümüzün önemli birer parçası ve başarımızın en önemli nedenleri arasında yer alıyor."

Dünyayı hedeflemek

Rızvan Yılmaz'a başarı getiren anahtarı sorduğumuzda kendi firma geçmişlerinden örnekler vererek yorumda bulundu.

"Dünyanın en güzel şeyi dürüstlük ve aktif bir şekilde çalışmak için azimli olmaktır. Biz çalışanlarımıza daima hızlı, atik ve aktif olmayı aşılarız."

Yılmaz şunları söyledi: "Fatih Ökçe; 1973 yılında ben ve ortağım Şahap Eskikarabulut tarafından kurulmuş; tam 45 yıldır ayakkabı yan sanayiinde hizmet veren, köklü, deneyimli bir şirket. Bugün de çalışmalarına ikinci kuşağın yönetiminde devam ediyor. Ahşap ökçe üretimiyle sektöre giren firmamız, daha sonra plastik ökçe ve hazır tabanı da yelpazesine ekleyerek ürün çeşitliliğini artırdı. Sektörün ihtiyaçlarını karşılayacak, imalatçının işini kolaylaştıracak çözümler geliştirme vizyonuyla büyüme ilkesindeyiz. Bugün artık ayakkabıyı oluşturan tüm parçaları üreterek imalatçıların hizmetine sunuyor, her ihtiyaçlarını tek elden karşılayabilecekleri bir merkez olarak çalışıyoruz. Bu anlamda şirketi kurarken ki "ülkemizin ayakkabı sektörünün gelişmesi için, üreticinin işini kolaylaştıracak güçlü bir yan sanayi kurmak" hedeflerini yakalamanın, sektörümüze katma değer yaratarak global rekabette elimizi güçlendirmenin gururunu yaşıyoruz." Bu anlayışın bir sonucu olarak hem direkt, hem de müşterileri vasıtasıyla büyük zincir mağazalara ihracat gerçekleştirebildiklerini vurgulayan Yılmaz "Direkt ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler arasında Özbekistan, Kazakistan, Kırgızistan, Ukrayna, Romanya, Bulgaristan, İran ve Fas'ın da yer aldığı birçok ülkeyi sayabiliriz. Müşterilerimiz vasıtasıyla da İspanya, İtalya ve Almanya gibi ülkelere ihracat yapıyoruz" dedi.

"Teknoloji tek başına gelişmeyi sağlamaz"

Rızvan Yılmaz'a elde edilen başarının nedenlerini nerede gördüğünü de sorduk. Bu doğrultuda sektörün geleceğine ilişkin ipuçlarını da okurlarımızla paylaşmasını istedik. Yılmaz en kritik başlığın elde edilen kazancın kullanılış biçimi olduğunu vurgulayarak şunları söyledi: "Gelişimde kazancın yeni yatırımlara dönüştürülerek işleri büyütmeye odaklanılmasının kritik önem taşıyor. Özellikle Ar-Ge'ye yapılan yatırımlar ve sektöre getirilen yenilikler büyümemizin anahtarları oldu. Kurduğumuz gün de, bugün de şirketimizde aynı kültürü sürdürüyoruz. Yeni çıkan bir teknolojiyi anında yakalamak bizim en büyük gücümüz, bu nedenle tüm ekibimiz yılda 20-25 yurt dışı seyahat gerçekleştiriyor ve tüm fuarları, yenilikleri dünya ile aynı anda takip ediyor.
Ama yalnızca teknolojik anlamla çağı yakalamak gelişmeyi sağlayamıyor. Gerek kurumsal anlamda, gerekse insan kaynağı anlamında dünyayı yakalayıp, her zaman güncel, birikimli ve çağdaş olmak da şirketinizi bir adım ileri taşıyor. Bu anlamda kurumsallaşmak adına yaptığımız yatırımların, ülkemizin yetişmiş insan kaynağını istihdam edip onların gelişimlerini şirket içi – şirket dışı eğitimlerle desteklemek çok büyük önem taşıyor.
Gelecekte de sektörümüzü yükseltmek için "yenilikçilik" prensibini benimsemeye devam etmeli, teknoloji ve bilgiden yararlanmayı sürdürmeliyiz. Bunun yolu da hem işletmelerimizde, hem de sektörümüzde deneyim, bilim ve teknolojiyi harmanlayarak ekonomik, günün şartlarına uygun ve sürdürülebilir iş modelleri oluşturmamızdan geçiyor. İleri teknoloji, ar-ge ve moda buluştuğunda; doğru fiyata en iyi kaliteyi yaratabiliyorsunuz.

Sektörümüz için çok önem taşıyan bir diğer konu da ihracat. Ayakkabı ve ayakkabı yan sanayi olarak ihracat oranlarımızı artıracak pazarlama çalışmaları yapmamız gerekiyor. Hem ülkemizin, hem şirketlerimizin global alanda rekabet gücünü ancak marka değerimizi yükselterek artırabiliriz."

Ayakkabı tasarımları **üçüncü kez yarışacak**

İDMİB tarafından düzenlenen İstanbul 3. Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması'nda son başvuru tarihi 1 Haziran 2018..

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB), Türk ayakkabı sektörünün yaratıcı gücünün yükselmesi, özgün tasarımlarını yaratma ve satma isteklerinin güçlendirilmesi, yetenekli gençlerimizin ve özgün tasarımların teşvik edilmesi ve yeni tasarımcıların sektöre hızla kazandırılması amacı ile İstanbul 3. Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması'nı düzenliyor.

İDMİB, yaz mevsiminin enerjisinin ve coşkusunun ayakkabı tasarımlarındaki etkisini ortaya koymak bakış açısı ile tasarımcıları geleceğin trendlerini belirleyecek ürünleri tasarlamaya, ihracatı artırıcı kazanımlar oluşturmaya davet ediyor.

Yarışmanın amaçları arasında:
- Ayakkabı ihracatında rekabet sağlayıcı çözümler üretmek ve sektörün rekabet gücünü artırmak,
- Sektörün imkân ve sıkıntılarını avantaj haline dönüştürecek çözümler üretmek,
- Sektörün gelişimine katkıda bulunmak,
- Tasarımın sektör için önemini vurgulamak ve tasarım fikrini teşvik etmek,
Endüstriyel tasarım etkinliklerini yaygınlaştırmak ve özendirmek,
- İhracat potansiyeline sahip ürün tasarımlarının ortaya çıkarılmasında aracı olmak,
- Türkiye'de üretici firmalar ile profesyonel tasarımcıları ve sektöre ilgi duyan genç dinamik tasarımcı adaylarını sektör bünyesinde üreticiler ile buluşturmak,
- Geleceğin ayakkabı pazarında söz sahibi olabilecek ürünlerin geliştirilmesine öncü olmak,
- Yeni malzeme kullanımıyla oluşturulan tasarımların gelecek ile buluşmasına vesile olmak,
- İnovatif, özgün, estetik, işlevsel, üretilebilir, uygulanabilir, çevre dostu, insan ve çevre sağlığı koşullarına uyumlu, kullanım kolaylığı sağlayan, üretim ve kullanım esnasında malzemenin etkin bir şekilde kullanılmasını sağlayan ayakkabı tasarımlarını sektöre kazandırmak yer alıyor.

Şartnameye uygun şekilde hazırlanmasının ardından jürinin esas alacağı kriterler şunlardan oluşuyor:
- İnovatif Olması
- Üretilebilirliği ve Uygulanabilirliği (Mevcut hammadde kaynaklarına ve üretime uygun olmalıdır)
- Estetik Olması

- 2019 İlkbahar-Yaz modasına ışık tutabilecek nitelikte olması
- İşlevselliği

Kadın ve erkek ayakkabısı olarak iki kategoride gerçekleşen yarışmaya katılım koşulları da şunlar:

a- 01/01/2018 tarihi itibariyle 16 yaşından büyük olması ve 35 yaşını aşmamış olması,

b- Asli Jüri üyelerinden herhangi birinin ortağı, yardımcısı ya da birinci dereceden akrabası olmaması,

c- Jüri çalışmalarının hiçbir safhasına katılmamış bulunması,

d- Yarışmayı açan kuruluşta çalışıyor veya yarışmayı açan kuruluşta çalışan birinin birinci dereceden akrabası olmaması,

e- Yarışma şartnamesinde belirtilebilecek olası koşullara uyuyor olması,

f- İDMİB'in daha önce düzenlediği yarışmalarda birinci olmamış olması şarttır.

Yarışma, Liselerin ayakkabıcılık sektörüyle ilgili bölümlerinde okuyan ve/veya bu bölümlerinden mezun olan ve bunu belgeleyebilecek kişiler, herhangi bir bölümde ön lisans veya lisans öğrencisi olduğunu belgeleyebilecek kişiler, üniversitelerin herhangi bir bölümünden mezun olan (lisans üstü eğitim alan kişiler de başvurabilir) ve bunu diploma veya geçici çıkış belgesi ile belgeleyebilecek, yurtiçi veya yurtdışından kişilerin katılımına açıktır. Tasarım konusunda çalıştığı firmadan gerekli eğitimi almış ve tasarım yetkisine sahip kişiler de yarışmaya katılabilirler.

İDMİB, yaz mevsiminin enerjisinin ve coşkusunun ayakkabı tasarımlarındaki etkisini ortaya koymak bakış açısı ile tasarımcıları geleceğin trendlerini belirleyecek ürünleri tasarlamaya, ihracatı artırıcı kazanımlar oluşturmaya davet ediyor.

Yarışmaya katılan her proje için "özgünlük", "daha önce herhangi bir yarışmada ödül almamış olması" ve "hâlihazırda tasarımı yapılmış, üretilmiş ve satışa sunulmamış olması" şartı aranmaktadır.

Yarışmanın aşamaları

İstanbul 3.Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması dört aşamadan oluşmaktadır.

√ Başvuru Aşaması: Tasarımların temel ilkelerinin oluşturulduğu bu aşamada, her bir yarışmacı tasarımlarını A3 boyutunda, istenilen teknikle oluşturabilir. Yarışmacılar orantılı ve beyaz zeminde renk ve malzeme önerileriyle sunum dosyalarını hazırlayabilirler. Tasarımlar bilgisayar programıyla hazırlanmış veya elde çizilmiş ve renklendirilmiş olabilecektir. Projeler tek taban üzerine 3 farklı modelden meydana gelecektir.

√ İlk Eleme Aşaması: Her kategoriden Jüri Üyelerince uygun görülen yeterli sayıda proje ikinci elemeye katılmak üzere seçilecektir. İkinci elemeden önce yeterli süre verilerek, tasarımların gerek temel ilkeleri açısından gerekse teknik yönden bilgisayarda geliştirilmesi istenebilir. İkinci elemeye kalan yarışmacılar, projelerini jüriye sözlü olarak sunacaklardır. Yarışmacılar ile görüşme, taleplerine istinaden telekonferans veya video şeklinde gerçekleştirilecektir. İkinci elemeye

kalanlara ilişkin detaylı duyuru web sitesinden (www.ayakkabitasarimyarismasi.com) yapılacaktır.

√ İkinci Eleme Aşaması: İkinci elemede her kategoriden finale kalacak 5 tasarım, sektörün önde gelen isimlerinden oluşacak Jüri Üyelerince seçilecektir. İkinci elemenin ardından seçilen tasarımlar teknik sponsorlar tarafından yarışmacı ile beraber finalde yarışmak üzere ürün haline getirilecek, yarışmacının adı üretim yapan firmayla beraber anılacaktır. Üretici firmalar, İDMİB tarafından ayarlanabileceği gibi, yarışmacılar kendi teknik sponsorlarını da bulabileceklerdir.

√ Final Aşaması: Finale kalan tasarımlardan ödül almaya hak kazananlar Asli Jüri Üyelerince seçilecek, ödül alan projeler ödül töreninde ilan edilecektir.

Yarışma takvimi nedir?

Birinci aşama proje teslim tarihi:
01Haziran 2018 / mesai bitimine kadar
Seçici Kurul toplantısı /1: 06 Haziran 2018
Seçici kurul toplantısı /2 : 19 Haziran 2018
Ödül töreni: 03 Ekim 2018

Ödüller
PARA ÖDÜLLERİ
1) KADIN AYAKKABILARI TASARIM ÖDÜLLERİ
- Birinci : 15.000 TL
- İkinci : 10.000 TL
- Üçüncü : 5.000 TL

2) ERKEK AYAKKABILARI TASARIM ÖDÜLLERİ
- Birinci : 15.000 TL
- İkinci : 10.000 TL
- Üçüncü : 5.000 TL

DİĞER ÖDÜLLER

Yurtdışı Eğitim Ödülü :

Kadın ve Erkek ayakkabıları kategorilerinde dereceye giren ilk üç Finalist arasından Ekonomi Bakanlığı tarafından belirlenecek yarışmacıya, T.C. veya K.K.T.C vatandaşı olmak koşuluyla 2008/2 Tasarımcıların Desteklenmesi Tebliği çerçevesinde ve İDMİB' in projesinin Ekonomi Bakanlığı tarafından onaylanması halinde; İDMİB Yönetim Kurulunun da uygunluk kararıyla ayakkabı tasarımı ile ilgili bir bölümde "Yurt Dışında Eğitim Ödülü" sağlanabilecektir. Yurtdışında eğitim ödülünü kazanan yarışmacı, bu hakkını en geç bir sonraki eğitim yılında kullanmalıdır, aksi takdirde bu hakkından feragat etmiş sayılır. Yarışmacının yurtdışı eğitime başlayabilmesi için gerekli olan yabancı dil yeterlilik belgesinin (İELTS, TOEFL vs.) yine yarışmacı tarafından temin edilmesi gerekmektedir.

Çizim Tableti Ödülü :

Kadın ve Erkek ayakkabıları kategorilerinde finale toplam 10 yarışmacıya dijital çizim tableti hediye edilecektir.

Vitrin Ödülü :

Kadın ve Erkek ayakkabıları kategorilerinde dereceye giren tasarımlar arasından seçilecek çalışmalar, tasarımcının markası ve sponsorların markaları daha ufak olacak şekilde 150 çift ürettirip, en az 5 mağazalarında 3 aydan az olmamak suretiyle ile satışa sunacaklardır. Tüm kalıp ve malzeme gideri sponsorlar tarafından karşılanacak olup, tasarımcıdan herhangi bir masraf talep edilmeyecektir. Tasarımcı 150 çift için herhangi bir telif hakkı, tasarım hakkı vs. talep etmeyecektir.

Uretim miktarının 150 çifti geçmesi durumunda İDMİB herhangi bir sorumluluk üstlenmemekte olup, firmalar tarafından hangi tasarımın kullanılacağı iki taraf arasında mutabakatla belirlenecektir

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
Işıkkent / İZMİR
0232 436 26 68
0232 436 49 70

İSTANBUL ŞUBEMİZ
Emin Sinan Mah.
Hamam Cad. Neviye Sok.
Hakan Han No:23/1
Beyazıt / İSTANBUL
0212 458 29 97

İSTANBUL ŞUBEMİZ
İkitelli San.Bölg. Aymakoop
San.Sit. C/1 Blok No:22
İkitelli / 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

Endüstriyel tasarım **envanter çalışması**

Tasarım Strateji Belgesi ve Eylem Planı'nda (2014-2016) yer alan hedef doğrultusunda TOBB ve ETMK koordinasyonunda Türkiye'nin tasarım envanterinin oluşturulması yönünde çalışmalar yapıldı. Bu kapsamda, pilot çalışma olarak endüstriyel tasarım sektörü belirlendi.

Endüstriyel tasarım ofislerinin yalnızca yüzde 6,7'sinin kendi imalathanesinde seri üretim yaptığı anlaşılmıştır.

Yapılan araştırmanın amacı endüstriyel tasarımcılar ile bu tasarımcıların kurdukları endüstriyel tasarım ofisleri/şirketleri ve çalıştıkları üretim pazarlama şirketlerinin kayıt altına alınması, ülkemizdeki endüstriyel tasarım sektörünün ihtiyaçlarının belirlenmesi ve bu ihtiyaçlara yönelik karar destek mekanizmalarının oluşturulması yönündedir. Bu çerçevede Türkiye'de faaliyet gösteren tüm endüstriyel tasarımcılar, tasarım ofisleri ve üretim/pazarlama şirketleri hedef alınarak anket uygulaması yapılmıştır. Bu üç gruba yönelik olarak hazırlanan anketler çeşitli ortamlarda ve sosyal medyada duyurulmuştur. Tasarım ofislerine yönelik ankete 36, tasarımcılara yönelik ankete 332, üretim-pazarlama şirketlerine yönelik ankete ise 65 katılımcı cevap vermiştir.

Anket verilerine göre endüstriyel tasarım sektörüyle ilgili olarak aşağıdaki sonuçlar ortaya çıkmıştır:

- Endüstriyel tasarım ofislerinin ortalama yaşı 6,6'dır. Ankete katılım sağlayan en eski firmanın 1997 yılında kurulmuş olması tasarım ofislerinin yeni yeni yaygınlaştığını ve endüstriyel tasarım mesleğinin piyasada yer bulmaya başladığını göstermektedir.
- Endüstriyel tasarım süreçleri henüz piyasaya yeteri kadar nüfuz edememiştir.
- Firmalar arasında markalaşma yaygınlaşmamıştır. Endüstriyel tasarımcıların büyük çoğunluğu (yüzde74) tam zamanlı olarak bir işte çalışmakta olup tasarım faaliyetleri genellikle İstanbul, Ankara, Bursa ve İzmir'de yürütülmektedir.
- Endüstriyel tasarım ofislerinin yalnızca yüzde 6,7'sinin kendi imalathanesinde seri üretim yaptığı anlaşılmıştır. Bu durumun daha detaylı araştırmalarla incelenmesi gerekmektedir. Dünyada başarılı tasarım ofislerine bakıldığında kendi markalarını yarattıkları ve kendi markaları ile ürünlerini pazara sundukları görülmektedir. Bu başarıya ulaşmış tasarım ofislerinin izlediği yolun yaygınlaştırılması ve iyi uygulama örneklerinin ülkemize getirilmesi sektör açısından kritik önem taşımaktadır. Bu firmalardan 9'unun tasarım ihracatı yaptığı ve bir tanesinin ürün ihracatı yaptığı görülmüştür. Bu durum, tasarım firmalarının yüzde 32,3'ünün yurtdışı pazarına açıldığı şeklinde yorumlanabilir.
- İmalat ve pazarlama firmalarında ortalama 3,8 endüstriyel tasarımcı çalışmaktadır. 30 bin kişiden fazla çalışana sahip

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

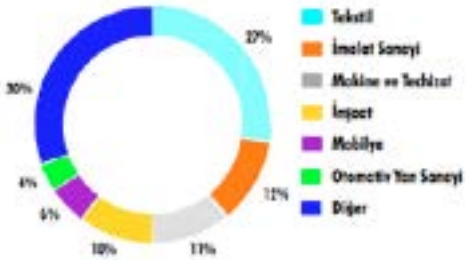
firmaların çalıştırdıkları endüstriyel tasarımcı sayılarına bakıldığında, endüstriyel tasarımcı gerekli olmakla beraber az sayıda personel ile yürütüldüğü anlaşılmaktadır. Genel olarak, endüstriyel tasarımcı, endüstriyel tasarım ofisleri/şirketleri ve üretim pazarlama şirketlerinin yoğunluklu olarak İstanbul'da toplandığı görülmektedir.

Faaliyet karlılığına etkisi

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 2014 yılında Girişimci Bilgi Sisteminin verileri kullanılarak yapılan "İhracat ve Tasarım Performans Analizi" çalışmasında, 2006-2013 döneminde imalat sanayiinde tasarım yapan firmaların faaliyet karlılığı yüzde7,6 olarak gerçekleşirken, tasarım yapmayan firmaların faaliyet karlılığının yüzde5,7 olarak gerçekleştiği görülmüştür. Bazı imalat sanayi alt sektörleri de çalışma kapsamında incelenmiş olup mobilya sektöründe bu oranlar sırasıyla yüzde8,8-yüzde4,4, kauçuk ve plastik sektöründe yüzde9,9-yüzde6,5, hazır giyim sektöründe ise yüzde7,7-yüzde4,4 olarak gerçekleşmiştir.

Kaynak: Türk Tasarım Danışma Konseyi / Tasarım Stratejisi ve Eylem Planı 2018 - 2020

Grafik 1 - Tasarım Merkezlerinin Sektörel Dağılımı



Kaynak: Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, https://girgin.sanayi.gov.tr/ Erişim Aralık, 2017

Grafik 2- Tasarım Merkezlerinin İl Bazında Dağılımı

Kaynak: Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, https://girgin.sanayi.gov.tr/ Erişim Aralık, 2017

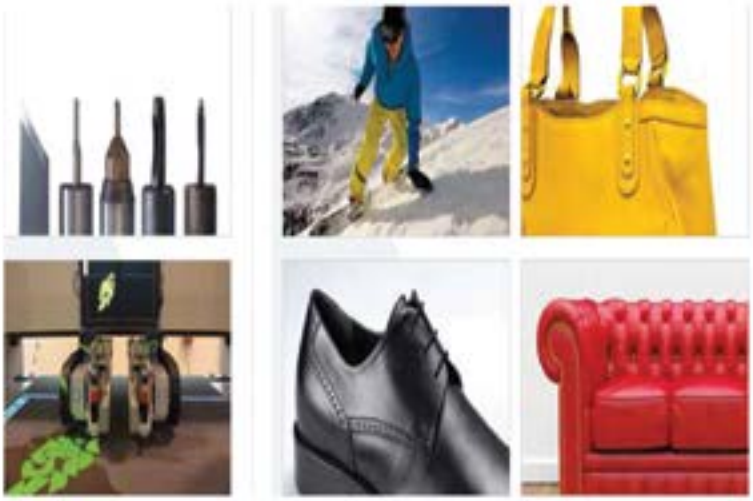
YÜKSEK TEKNOLOJİNİN TEK ADRESİ

PRESTİJ

Ayakkabı ve Lazer Makinaları

BİLGİSAYARLI OTOMATİK KATLI KESİM MAKİNASI (BIÇAKLI)

BİLGİSAYARLI ÇİFT KAFA KESİM MAKİNASI



GALVO LAZER MAKİNALARI

LAZER MAKİNALARI

Tel: +90 (212) 644 93 30 (PBX) Fax: +90 (212) 644 93 34 info@prestijmakina.com www.prestijmakina.com

"Orta Vadeli Plan hedeflerini **iki kez aştık"**

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, Türkiye'nin ihracat hedeflerinde ortaya koyduğu olumlu performansı değerlendirirken, ayakkabı ve ayakkabı yan sanayi sektöründe yakalanan ivmenin katkısının önemli olduğunu söyledi.

Mehmet Büyükekşi
Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, ihracatın geçen yıl gösterdiği performansı analiz ederken, rekorlarla başlanan 2018 yılına dair umudunu ortaya koydu. Birim karlılığın arttırılmasının kritik önemde olduğuna dikkat çeken Büyükekşi, Aysad Vizyon'un sorularını yanıtladı. "Küresel piyasalar, 2017 yılında artan ekonomik güvenle birlikte yönünü yukarı çevirdi" diyerek sözlerine başlayan TİM Başkanı, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Küresel büyümede yaşanan artış eğilimi, özellikle Çin, AB ve ABD kaynaklı talep artışının da pozitif etkisiyle, dünya ticaretinde de görüldü. 2017, küresel ekonomide çok hızlı ve genele yayılan bir toparlanmanın yaşandığı bir yıl oldu. İhracatçılarımızın yoğun çalışmaları Hükümetimizin destekleriyle birleşince ülkemiz de bu toparlanmadan nasibini fazlasıyla aldı. Geçtiğimiz yıl, aylık ve yıllık ihracat verilerinde başarılı bir grafik sergilerken, OVP hedeflerini 2 defa aşmanın gururunu hep birlikte yaşadık. 2017 yılında ihracatımızı bir önceki yıla göre %10,2 artırarak 157 milyar dolara yükseltmeyi başardık. 5 yıl aradan sonra ihracatımız çift haneli büyüme yakaladı. AB, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ve Gelişen Asya bölgelerindeki beklenenden güçlü büyüme oranları 2017 yılındaki ihracat artışımızı destekledi. 2018 yılındaki ihracat hedefimiz ise OVP'de yer alan 169 milyar doları aşarak, 175 milyar dolar sınırına yaklaşmak. Bu yılın ilk 3 ayındaki gelişmeler, bu hedefimizi rahatlıkla yakalayabileceğimize işaret ediyor."

Ayakkabı sektörünün katkısı önemli

Ayakkabı ve ayakkabı yan sanayinin bu süreçte gösterdiği başarıyı değerlendiren TİM Başkanı Büyükekşi şunları söyledi: "2017 yılında elde ettiğimiz ihracat başarısında, ihracatını yüzde 19,6 artıran ayakkabı ve ayakkabı yan sanayii sektörünün de payı büyük. Sektörümüz 2017'de ihracatını 1,2 milyar dolar yukarıya taşı-

yarak 7,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bunun yanında ihracat birim fiyatını da 7,3 dolardan 7,5 dolara yükseltti."

Katma değerli ihracat için ne yapılmalı?

Türkiye'nin İnovasyon Haftası'ndaki tema üzerinden katma değerli ihracat için yapması gerekenleri de sıralayan Büyükekşi formülü şu sözlerle verdi: "2023 hedeflerimize ulaşmanın yolu da, aynı bu şekilde, hem ihracatımızı hem de ihracatımızın birim değerini yükseltmekten geçiyor. Bunun için de her ne alanda çalışıyor olursak olalım, Ar-Ge, inovasyon, tasarım, markalaşma ve girişimcilik ekseninde düşünmemiz gerekiyor.

Bu çerçevede firmalarımıza yol göstermek, onların ufkunu genişletmek için biz de çeşitli etkinlikler düzenliyoruz. 2017'de tüm etkinliklerimize çok daha güçlü şekilde devam ettik. Daha fazla firmaya, daha fazla girişimciye ulaştık. Marka Türkiye etkinliğimizi 25-26 Mayıs'ta 2 bin kişinin katılımı ile gerçekleştirdik. 5 bin kişinin konuk olduğu, 1-3 Kasım'da düzenlediğimiz İhracat Haftası'nda ihracatın tüm yönlerini masaya yatırdık. 8-12 Kasım tarihlerinde düzenlediğimiz Türkiye Tasarım Haftası'nda 42 bin kişiyi ağırladık. Ve nihayet Sayın Cumhurbaşkanımızın teşrifleriyle bu yıl 6.sını 6-9 Aralık'ta gerçekleştirdiğimiz, Born Global etkinliği ile Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftası ismini alan dev etkinliğimiz yaklaşık 80 bin ziyaretçiye ev sahipliği yaptı."

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi: "2017 yılında elde ettiğimiz ihracat başarısında, ihracatını yüzde 19,6 artıran ayakkabı ve ayakkabı yan sanayii sektörünün de payı büyük."

Gelecek döneme ait öngörülerini de paylaşan TİM Başkanı, konuşmasını şöyle tamamladı: "2017 yılı bizler için güzel geçti. İnanıyoruz ki 2018 yılı Türkiye için güçlü büyümenin devam ettiği, risklerin görece olarak daha aşağıya indiği, istihdamın artmaya devam ettiği bir yıl olacak. Güçlü büyüme momentumunu inşallah 2018 yılında da devam ettireceğiz."

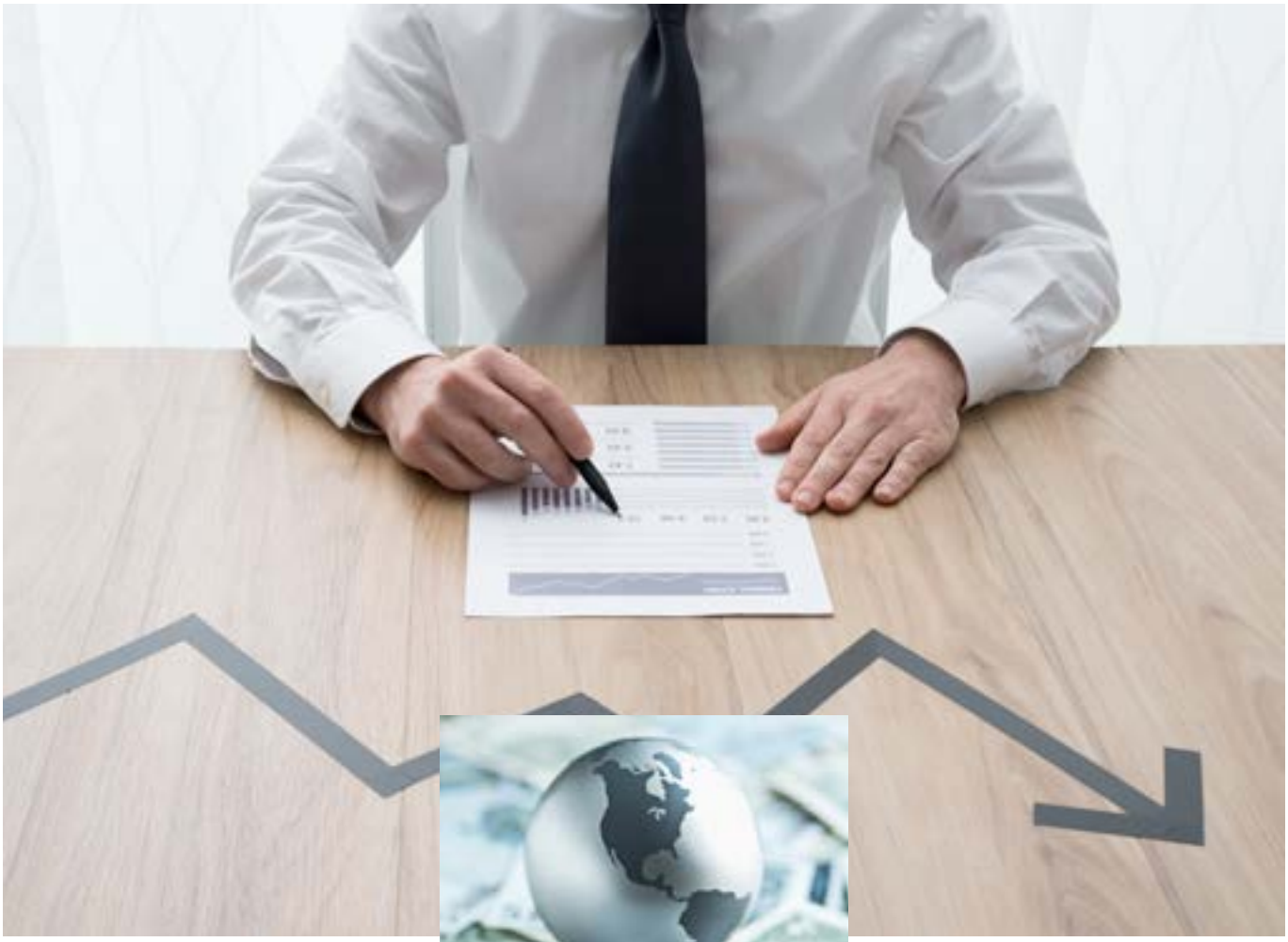
Dövizle ilgili gelişmeler ve **reel sektörün yapması gerekenler ne?**

Mehmet Ali Yıldırımtürk
Para ve Altın Piyasaları Uzmanı

Reel sektörün en çok merak ettiği soruların yanıtını Para ve Altın Piyasaları Uzmanı Mehmet Ali Yıldırımtürk verdi. Öngörülerini AYSAD Vizyon ile paylaşan Yıldırımtürk, firmaların finans yönetimine özel önem vermesi gereken bir süreçten geçtiğimizi hatırlattı.

Reel sektörün gözü kulağı döviz değerleri ve hammadde fiyatlarında... Bu konuda farklı spekülasyonlar ve söylemlerin geliştirildiği ortamda, neler olabileceğine ve nasıl önlem alınabileceğine dair başlıkları Para ve Altın Piyasaları Uzmanı Mehmet Ali Yıldırımtürk ile konuştuk. Hem Kapalıçarşı'dan finans piyasalarının nabzını elinde tutan, hem de reel sektörü yakından tanıyan yılların tecrübesi olasılıklarla birlikte fotoğrafı Aysad Vizyon için çekti. "Seçim atmosferine girilen bugünlerde döviz fiyatlarında bir miktar yukarı yönlü seyir oluştu. Ama aslında yukarı yönlü seyirler oluştuğu için erken seçim kararı alındı" diyerek sözlerine başlayan Mehmet Ali Yıldırımtürk değerlendirmesine şöyle devam etti:

"Merkez Bankası fiyat istikrarını sağlama açısından özellikle geç likidite penceresi faizini 75 baz puan arttırmıştı. Orada dövizde bir düzelme gördük. Ancak gerek emeklilerle ilgili açıklanan seyyanen zamlar ve gerekse son gelen PMI (satın alma yöneticileri endeksi) verileri, bu arada S&P'un çok erken olmakla birlikte açıkladığı Türkiye raporunda kredi notunu düşürmüş olması gibi gerekçeler, Mayıs ayının başında döviz fiyatlarında hızlı bir hareketliliği getirdi. Diğer gelişmekte olan ülke para birimleri de dolar karşısında değer kaybediyor ama bizde bu kayıp biraz daha hızlı. Öte yandan Nisan ayı enflasyon rakamlarında gelen yükseliş de eklenince piyasalarda bir tedirginlik oluştu. Aslında Merkez Bankası bir süreden beri haftanın üç gününde döviz ihaleleri düzenliyor. Bu da TL sözleşmeli vadeli döviz ihalesi şeklinde oluyor. Reel sektörün açık pozisyonlarını kapatma amaçlı bir çalışma. Buna rağmen özel sektörün yakın vadeli yüksek döviz açığı olması nedeniyle bir miktar taleplerin bundan kaynaklandığını da söyleyebiliriz. Döviz girdisi açısından baktığımızda ihracat rakamları artıyor; büyüme rakamları olumlu; yılın geri kalanında özellikle turizm açısından döviz girdisinin daha yüksek olacağı beklentisi var. Eğer 24 Haziran'a doğru olumlu bir anket çıkarsa, seçim sonrası beklentiler satın alınırken bir miktar dövizde sakinleşme söz konusu olabilir. Merkez Bankası piyasaları yakından izliyor. Şu an itibariyle çok fazla yapabileceği bir şey de yok. O bakımdan dövizdeki bu hareketlilik yukarı



yönlü seyirlerde zaman zaman satışlarla karşılanabilir. Ama yabancı yatırımcının Türkiye'den çıkıp başka bir ülkeye gittiğini tahmin etmiyorum. Çünkü Türkiye'deki faiz oranları da oldukça yüksek ve cazip. Fakat TL'den çıkıp dövizde kalmayı tercih ettiği dönemler de oluyor."

Yılın sonuna kadar döviz fiyatlarında neler olabilir?

"Dış piyasa itibariyle baktığınızda Mayıs ayının ikinci gününde FED'in faiz değişikliği yapmadığını gözledik ve bu da beklentiler doğrultusundaydı. Bunun öncesinde doların dış piyasalarda da bir miktar yükseldiğini gözlemledik. Avro / dolar cinsinden mercek tutarsak, paritenin 1.19'lara doğru geri çekilmesi, doların yükselişi anlamına geliyor. Aynı zamanda bu nedenle gelişmekte olan para birimleri de dolar karşısında geriledi. Bundan sonraki süreçte 2 ya da 3 faiz artışı beklentisi var. Bu doları diğer para birimleri karşısında destekleyebilir. İlk çeyrek yorumlarımızda beklentimiz şuydu: Özellikle senenin sonuna doğru, eylül – ekim döneminde doların 4 TL'nin üzerinde hatta 4.25 seviyelerine kadar ulaşabileceğini söylemiş-

tik. Fakat daha önce belirttiğim gerekçeler nedeniyle, erken bir döviz fiyatı artışı söz konusu oldu. Lakin seçim sonrası bir dengelenme yaşayabiliriz. Geçtiğimiz yıllara da bakarsak, seçimi dışarıda bıraktığınızda, yaz aylarında dövizde her zaman aşağı yönlü seyirler görülebiliyor idi. Seçimi atlatan bir Türkiye'de siyasi engellerin kalmayacağı beklentisi oluşmaya başladığında dövizde biraz daha sakin bir seyir olabilir. Sene sonundaki beklentim şimdilerde gerçekleşti. Dolayısıyla senenin geri kalanında çok fazla bir şey değişeceği kanaatinde değilim. Hatta gerilemelerde 4.01 seviyeleri görülebilir. 4 seviyesi destek olmaya başladı. Onun altı zor gözüküyor. Yükselişlerde de ilk çeyrekteki beklentilerimiz geçerli. Yani 4,25 seviyelerini görebiliriz. Bunun dışında döviz fiyatlarında çok büyük bir değişiklik olacağı kanaatinde değilim. Özellikle Merkez Bankası son toplantısında faizlerde sadeleşmeye gideceğini ifade etti. Bu ifadeler de dövizi bir miktar dengeleyebilir. Şu an bir kaç çeşit faiz var. Geç likidite penceresi dediğimiz öğleden sonra saat 16'da başlayıp, kapanışa kadar bankaların TL ihtiyacını merkez bankasından alması adına bir faiz var. Şu an için yüzde 13,5 seviyelerinde. Orada 75 baz puanlık artış yapılmıştı. Bir de haftalık repo faizi dediğimiz, uzun süreden beri fiyatı olmasına rağmen işlem görmeyen yüzde 8'lik bir seçenek var. Bu faizler sadeleştirilecek denildiğinde haftalık repo faizi gecelik geç likidite penceresi faizine doğru yaklaştırılabilir. Orada bir ortalama bulabilir ki bu faizin yükselmesi anlamına gelir. Dolayısıyla dövize bir miktar baskı oluşturabilir. Tüm bunları özetleyecek olursak, senenin sonunda döviz fiyatlarında bugünkü kadar bir hareketlilik olmayacağını ve biraz daha fiyatların dengelenebileceğini, her ne kadar FED faiz artışı gerçekleştirse de tüm bunların şimdiden fiyat-

landığını da dikkate almak gerekir diye düşünüyorum. Beklentim gerilemelerde 4.0 – 4.10 seviyeleri, yükselişlerde de 4.25 seviyeleri görülebilir. Avroya bakacak olursak, Avrupa'da son dönemde özellikle ekonominin iyi gitmediğini, Almanya'dan son gelen ekonomik verilerin biraz daha durgunlaştığını görüyoruz. Hatta bu konuda Avrupa Merkez Bankası Başkanı Draghi'nin son yaptığı toplantıdaki açıklamada 'gerekirse likidite artışını tahvil geri alımıyla sürdürebiliriz' ifadeleri de avronun daha faza güçlü olmayacağı kanaatini sergiliyor. Geçtiğimiz aylarda dolar karşısında 1.25'leri görmüştü; şimdilerde 1.19'lar seviyesinde. FED'in faiz artışıyla ne olabilir? Belki 1.13 – 1.16 seviyeleri görülebilir. Ama yükselişlerde de 1.25 seviyelerini geçmesi zor gözüküyor. Mayıs ayı başında 5 TL'ye kadar yükselmiş avro / TL fiyatının bu sınırlarda kalması söz konusu olacaktır. Gerilemelerde de 4,80 seviyeleri muhtemeldir. Elbette Avrupa ekonomisinde bir canlanma olursa bu durum pariteyi 1,25 seviyelerine çekebilir. Ancak dolar paritesinin bu sene daha güçlü, avro paritesinin beklenen kadar yükselmeyeceğini beklemek doğru olacaktır. Dünyadaki savaşlardan biri de kur savaşı. Dolayısıyla hiç kimse, özellikle gelişmiş ülkeler, kendi para birimlerinin güçlü olmasını istemiyorlar. O bakımdan bu dalgalanma biraz da bu faktörden kaynaklanıyor düşüncesindeyim."

Reel sektör kur sıkışmasına karşı nasıl bir önlem alabilir?

"Kurdaki hızlı fiyat hareketleri nedeniyle, firmaların geleceğe yönelik döviz borcu var ise ve bunu da sigortalamadıysa, sıkıntı yaratacaktır. Özellikle bankadan alınmış kredilerde Merkez Bankası'nın haftanın üç gününde düzenlediği TL sözleşmeli döviz ihalesine katılmak için müracaat etmeleri gerekir. Zaten bankalar da müşterilerini bu konuda uyarıyor. Eğer bunu yapamıyorlarsa, yine kendi imkanlarıyla bankalara yönelip, ileriye dönük vadelerde döviz açık pozisyonlarını teminatlı olarak kapatmaları gerekir. Belki düşer düşencesiyle açık bırakılan pozisyonlar, çok daha farklı fiyatlarla borcu kapatmak sonucunu doğurabilir. O bakımdan reel sektör bu konuda daha duyarlı olmalı. Özellikle işletmelerin finans birimleri açık pozisyonları sürdürmek yerine, bunların sigortalanmasına yönelmelidir. Reel sektörün diğer bir sıkıntısı da kur farkı giderleri. Çok iyi yönetilmesi gereken bir başlık. Gerekirse dışarıdan bu hususta danışmanlık hizmetleri de alınabilir. Sonuç olarak firmanın geliri dövizse açık pozisyonunu kapatabilir. Ama yeni düzenlemeyle TL geliri olanlar için döviz borçlanması yasaklandı. Bundan böyle hangi para cinsinden geliriniz varsa, o para cinsinden borçlanabileceksiniz. Reel sektörün sıkıntılarını aşmak için yapılan bir gelişme. TİM alt birimleri vasıtasıyla üyelerine bu konuda yardımcı oldu. Ama buraya üye olmayan küçük işletmeler varsa, bahsettiğimiz sistemi yürütmeleri gerekir."

Reel sektörün bir diğer sıkıntısı da petrol başta olmak üzere hammadde fiyatlarındaki artışlar. Sizce bu yükseliş kalıcı mı?

"Petrol fiyatlarının yükselişinde ABD'deki canlanmanın etkisi var. Ama burada Aramco isimli bir firmanın halka açılacak olmasının spekülatif hareketleri olduğu da biliniyor. Petrol fiyatlarının yükselmesi, bir taraftan da ambargo uygulanan Rusya ve İran ekonomisini canlandırıyor. Avrupa'ya petrol ithalatçısı olduğu için zarar verebilir. ABD'nin ayrıca kayagazı üretimini hızlandırdığını biliyoruz. Dolayısıyla petrol fiyatlarının 75 dolar seviyelerinde olması, rahatsız edici ve bizim gibi ülkelerde de sıkıntı yaratıyor. Fakat FED'in faiz arttırımı sürdüğü sürece ABD'deki canlanmanın, gelişmekte olan ülkeler tarafında kesintiye uğraması muhtemel, Bu da hammadde ihtiyacını sınırlayabilir. Hepsini alt alta koyduğumuzda ise durumu 'geçici bir yükseliş' ve biraz da fon hareketlerinden kaynaklanan diye telaffuz etmek istiyorum. Petrol fiyatların buralarda tutunamayacağını ve 60 dolarlar seviyesine geri çekileceğini düşünüyorum."

Reel sektör 2019'u daha az borçlanma adına nasıl yönetebilir?

"Özellikle kredi kullanma konusunda daha tutarlı olmaları gerekir. Yeni pazarlar arayarak satışlarını arttırması ve katma değeri yüksek ürün üretmesi lazım. Elbette çok kolay değil. Ama bu konuda gayret sarf ediliyor. Aynı zamanda hem ihracatı arttırıp, hem de ithalatı sınırlama açısından denge kurulmaya çalışılıyor. Dolayısıyla özellikle reel sektörün borçlanması hususunda satışlara paralel üretimini arttırması söz konusu. Şüphesiz masa başında bunları söylemek çok kolay, ama süreç zorlu. Daha disiplinli bir finans, üretim ve pazarlama yönetimi konusu reel sektörü zorluyor. Bunun tedbirleri alınmalı; uzmanlara danışılmalı. STK'ları ile konu hükümete aktarılarak, bu konuda ne gibi tedbirler alınabileceği, teşvikler verilebileceği anlatılmalı. Geçen sene KGF ile reel sektörün önü açıldı. Hem iç, hem de dış piyasada böyle yeni tedbirlerle reel sektörün nefes alması sağlanabilir. Ekonomide yeni tedbirlerin alınması gerekiyor. Yapısal reformlar bence yeni hükümetin ilk işi olacaktır. Bunun dışında işletme bazında borçlanmayı azaltıcı ve bunun yol haritasını çizen yaklaşımlar sergilenmeli. Umarım bunların hepsi aşılır ve Türk ekonomisi layık olduğu yerlere gelir. Enflasyon, işsizlik, dışarıdan kredi bulma zorlayıcı faktörler. Kendi yağımızla kavrulma sürecine giriyoruz. Çok çalışmamız, çok üretmemiz yeni istihdam sağlamak zorundayız."

Son olarak altın ve ticaret ilişkisi konusunda neler düşündüğünüzü de bizimle paylaşır mısınız?

"Merkez Bankaları'nın bilhassa kur savaşları sırasında ekonomik belirsizliklerle birlikte rezerv çeşitlendirmesine gittiklerini biliyoruz. 2008 krizinden beri daha çok gündeme gelmeye başladı. Çin Merkez Bankası'nın öncülüğündeki süreci diğerleri de takip etti. Zaman zaman bizde de Merkez Bankası rezerv çeşitlendirmesi sürecinde altın aldığını biliyoruz. Eğilim önümüzdeki dönemde de devam edebilir. Çünkü merkez bankalarının elindeki rezervleri ne kadar çeşitli olursa ve altına ne oranda sahipse itibarları da o kadar yüksek oluyor. Böylesi bir yaklaşım, altın fiyatlarını çok fazla yükseltmese de, düşmesine engel oluyor. Sayın Cumhurbaşkanı'nın da belirttiği gibi altın temelli borçlanma ile ilgili yeni gelişmeler var. Özellikle Rusya, Türkiye, İran'ın da içinde olduğu Avrasya grubu, ABD'deki altın miktarlarını kendi ülkelerine çekerek yeni bir para birimi oluşturma gayreti içinde. Kısa süre önce Antalya'da bu konuda bir toplantı yapıldı. Bir Rus finans uzmanı bilgiler verdi. Artık ülkeler ticaret yaptığı diğer ülkelerle kendi para birimleri ya da oluşturulan ortak birim cinsinden iş yapmanın arayışındalar. Kritik nokta altının karşılanması meselesi. Özellikle yastık altı altınların ekonomiye kazandırılması konusunda çalışmalar hızlandırıldı. Varlık güvenceli bir şekilde sisteme girebilirse, o zaman Merkez Bankası da hem kuyumculuk sektörüne, hem bireylere döviz yerine altın kredisi verebilir. Bunun için de rezervin yüksek olması gerekir. Çünkü gelecek talebin tamamını karşılayamazsanız sistemi yürütemezsiniz. Dolayısıyla bununla ilgili gelişmeleri de takip edip göreceğiz."

Soles for Footwear
подошвы для обуви

e ELLA EVA TABAN

Bir şeylere bakma şeklinizi değiştirdiğinizde, baktığınız şeyler değişiyor.

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.

İOSB Aykosan 6'lı C Blok C 86 Başakşehir İstanbul Tel: +90 212 5499915 ellaevataban@hotmail.com

14. KOBİ Zirvesi'nde **katma değerli işletmeler konuşuldu**

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Ali Çelik "Bakanlık olarak hem strateji belirlemede hem de hedef üzerine odaklanmada ciddi çalışma içerisindeyiz" dedi.

Hasan Ali Çelik
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı

Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi (KOSGEB) iş birliğiyle 14. KOBİ Zirvesi 25 Nisan 2018 tarihinde İstanbul'da gerçekleşti. Zirve'de konuşan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Ali Çelik her şeyin başının akıllı insan olduğunu, akıl ve bilgiyi öne çıkartılması gerektiğini söyledi.
Çelik, "Sadece üretmekle kalmayıp üretirken başkasını da düşünen, tüketirken de yine dengeli, israf etmeyen bir bakış açımız olmalı" diye konuştu.

Süper akıllı toplumda, şehirlerin dizaynında, üretiminde, işletilmesinde kafa yorulması gerektiğinin altını çizen Bakan Yardımcısı, sözlerini şöyle sürdürdü:
"Bütün bunlar geleceğimiz için. Bugünü yaşıyoruz yarın ne olursa olsun diyecek halimiz yok. Tam aksine biz yarın nerede yaşayacaksak bugün onda yaşıyoruz. Bakanlık olarak hem strateji belirlemede hem de hedef üzerine odaklanmada ciddi çalışmalar içerisindeyiz."

"Akıllı toplumu yaratırken Türkiye'yi iyi okumak lazım"

TOSYÖV Başkanı Nezih Kuleyin ise "Dünyada iki tane eğilim var. Birincisi Almanların ortaya attığı Endüstri 4.0 ötekisi ise Japonlar'ın ortaya attığı Süper Akıllı Toplum" açıklamasında bulundu.

Kuleyin, "Bu ülkelerde insan kaynağı kapasiteleri var. Bu ülkelerin en önemli sorunu yaşlı insan sorunu. Bu ülkelerde işsizlik sıfır. Bu ülkelerde yerli ve milli kavram tartışılmıyor. Mesela Japon arabasına binen bir Alman göremezsiniz, Alman arabasına binen Japon'da göremezsiniz. Bütün bu sorunlar onlar tarafından aşılmış sorunlardır" diye konuştu.

Türkiye'de günde 5 milyon liralık ekmeğin çöpe atıldığını altını çizen Kuleyin, "Biz ürettiğimiz tarım ürününün 3'te 1'ini tarladan evimize getirdikten sonra kullanmamış olmaktan dolayı çöpe atıyoruz. Bizim hem tasarruf açığımız var. Hem ta-

sarrufa uygun olmayan tüketim davranış biçimimiz var" dedi.

"KOBİ'ler mukayeseli üstünlüğümüz"

Denizbank KOBİ Bankacılığı Grubu Genel Müdür Yardımcısı Murat Kulaksız da sürücüsüz otomobiller, akıllı evler, asistan robotlar, yapay zeka ve sanal gerçeklik gibi dijitalleşmede yıkıcı dalganın tam ortasında olunduğunu söyledi.

Geleceği şekillendiren tüm bu teknolojilerden bahsederken, tek odağın elbette kar olmaması gerektiğini vurgulayan Kulaksız, ekonomik büyümeyle birlikte, ekonomik refahı da gözeten bir düşünce biçiminin geliştirilmesi gerektiğini belirtti.

Kulaksız, şunları kaydetti:

"Bu da bizi Toplum 5.0 anlayışına getiriyor. Teknolojinin doğru yönetimiyle, tarımdan sağlığa, eğitimden çevreye, enerjiden ulaştırmaya ekonomik ve toplumsal fayda yaratmak mümkün. Tarımda, sürücüsüz traktörler, robotlar ve drone'lar ile 2050 yılında tarımsal verimin yüzde 70'ten fazla artması öngörülüyor. Ulaşımda 2050 yılında, sürücüsüz araçlar sayesinde küçük araçlarda yakıt tüketiminin yüzde 44 azalacağı öngörülüyor. İşte Türkiye'de de benzer bir bakış açısıyla, gerçek ihtiyaçlara üretilen çözümler, ekonomik büyüme ve refahın anahtarı olacak. Bu girişimciler KOBİ'ler arasından çıkmalı çünkü bizim mukayeseli üstünlüğümüz sizin çevik yapınızda yatıyor."

TOSYÖV Başkanı Kuleyin: "Japon arabasına binen bir Alman göremezsiniz, Alman arabasına binen Japon'da göremezsiniz. Bütün bu sorunlar onlar tarafından aşılmış sorunlardır."

"KOBİ gerçeği göz ardı edilemez"

Murat Kulaksız, Türkiye'de işletmelerin yüzde 99,8'inin KOBİ'lerden oluştuğunu, toplam işletme gelirlerinin yüzde 54'ünün KOBİ'lerden geldiğini belirtti. İhracatın yüzde 54'ünü KOBİ'lerin gerçekleştirdiğini söyleyen Kulaksız, istihdamın da yüzde 74'ünün KOBİ'lerce sağlandığına dikkati çekti.

TİM Başkan Vekili Mustafa Çıkrıkçıoğlu da, dünyanın tüm ülkelerinde KOBİ'ler ekonominin her alanında çok önemli bir yere sahip olduklarını kaydetti. Dünyanın gelişmiş tüm ekonomilerinde KOBİ'ler için özel programların uygulandığının altını çizen Çıkrıkçıoğlu, yol haritaları ve stratejilerini oluşturulduğunu, KOBİ'lerin sürdürülebilir bir şekilde büyümesi için özel önlemler alındığını söyledi. Çıkrıkçıoğlu, tüm firmalara sundukları hizmetlerde KOBİ'lere pozitif ayrımcılık yaptıklarını belirtti.

KOSGEB'ten yeni yol haritası

Söz alan KOSGEB Başkan Yardımcısı Salih Tuna Şahin ise, KOBİ'lerin toplumun ve ekonominin kendisi olduğunu belirtti. Şahin, toplumdaki refahın tabana yayılmasında, toplumun kendi içerisinde bir senkronizasyon tutmasında KOBİ'lerin temel değer olduğunu söyledi. Şahin yeni sistemle ilgili de şu bilgileri aktardı:

"KOBİ'lerin finansmana erişimi konusunda yeni bir çalışma yürütülüyor. KOSGEB yetkilileri mevzuatın son aşamaya geldiğini belirtiyor.Yeni yapılanmanın KOBİ'lerin teknoloji, üretim, ihracat dahil geniş anlamda ekosisteminin oluşturulması, mentörlük sağlanması temelli. KOSGEB'in bankalarla yapacağı yeni protokollerle farklı bir pencere açacağı yeni dönemde çizilen perspektifte 2 nokta öne çıkıyor. İlki; KOSGEB, KOBİ'leri bir üst lige çıkarmak için mezun etmeye odaklanacak. İkincisi ise büyük bir KOBİ datasına sahip olan KOSGEB, kendini adeta bir rating şirketine dönüştürecek. KOBİ'lere verilen desteklerde en önemli nokta ise faizden gelecek. KOBİ'leri tıpkı bankalar gibi 4 kategoriye ayıracak olan KOSGEB, puan sistemi üzerinden faiz maliyetinde pozitif ayrımcılık yapacak. Finansman

desteğinden yararlanmak isteyen KOBİ, ilk önce KOSGEB'in kapısını çalacak. Türkiye'de milli ve yerli üretim yapacak KOBİ'ler için ayrı bir başlık açan KOSGEB, teknolojide gaza basan KOBİ'ye faiz tarafında daha yüksek oranlı bir destek verecek. Bu destekler için KOSGEB her kentte farklı sektörlerde destek çağrısına çıkacak. KOSGEB, tüm bu değişiklikleri yaparken, firmaların KGF'de teminat-limit sorunu yaşamamaları için de gereken tedbirleri almış durumda.

İthal edilen ürünlerin Türkiye'de yerli ve milli KOBİ'ler tarafından üretilmesini sağlayacak bir başlık açılıyor. İthal ürünü yerli üretmek isteyen olursa, 5 milyon TL'ye kadar üretim ve yatırım desteği verilecek. Alıcıya ön protokol imzalatılarak üretimin güvence altına alınacağı sistemde, büyük ölçekli firmalar da yerli tedarikçi KOBİ'ler bulması konusunda özendirilecek. Bunu tercih eden büyük işletmelerin tedarikçilerine makine-teçhizat, yazılım, nitelikli personel desteği verilecek.

Kentler bazında sektörel teşviklerin dikkat çektiği yeni uygulamada çantacılara da savaş açılmış durumda.

KOSGEB ile KOBİ arasında bir ara yüz görevi yapan, KOBİ'leri gidip inceleyecek, analiz edecek, ihtiyaçlarını ortaya çıkaracak, projelerini yönetebilecek bir rehberlik sistemi kuruluyor. Bu rehberlik hizmetini verecek akredite kuruluşların raporu kendisini bağlayacak. Bu raporun sonucuna göre de firmaya destek paketi açıklanacak."

OPSİYON

BY SCARPE

Turizm ve Seyahat Acentası

Profesyonel Hizmet

UÇAK BİLETİ

OTEL

VİZE

KURUMSAL SEYAHAT

FUAR SEYAHATLERİ

TATİL PAKETLERİ

Seyahatte Güvencenin Adresi

0 (212) 212 09 40

0 (532) 345 50 42

info@opsiyonturizm.com

www.opsiyonturizm.com

M.Nesih Özmen Mah. Fatih Cad. Akçaağaç Sok. No:3
Dük: 7-8-9-10 Merter- Güngören / İSTANBUL

Dünya standartlarının üzerinde

Sektörün lider distribütörü Erdoğdu 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

vildona
SIPOL
FOR SHOES ALICANTE, S.L.
Henkel
PraneM
SHOE CARE
MELTONIAN
LOCTITE
Freudenberg
TECNOGI
TECNOGIPLAST
LDM
iexi
tallonit
MICRO-PAK
THUNIT
DAVOS
ERTEKS
LAMONTI CUOIO
VALLE ESINA
BELTEX
Quality Insole
GIARDINI
Luigi Carnevali
ERBIL

AYSAD Genel Merkezi'ne **Efsane Başkanlar köşesi**

Ahde vefanın kalıcılığın birinci şartı olduğuna inanan Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği, genel merkezinde bugüne kadar emek veren tüm başkanlarının yer aldığı bir fotoğraf köşesi oluşturdu.

Kurulduğu 1988 yılından bu yana, sektörün gelişimi, birlikteliği ve güçlenmesi adına görev yapan yönetim kurullarının efsane başkanları, AYSAD Genel Merkezi'nde kalıcı bir köşeye kavuştu. Tüm başkanların fotoğrafların özel çekimlerle yapıldığı ve emeklerini simgeleyen bir fotoğraf köşesinin oluşturulduğu Genel Merkez'de, tarihi bağların ve emeklerde sürdürülebilirliğin esas alındığı bir anlayış ortaya konuluyor.

Konuyla ilgili bir açıklama yapan AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı, derneğin bu sektörün gelişiminde kilit rol oynadığını hatırlatarak şunları söyledi: "Güçlü ve emin yarınlar için yapılacak işlerin bu bağ içerisinde hayat bulması çok önemliydi. Oluşturduğumuz bu köşeyle, hem ahde vefa duygusu içerisinde Başkanlarımız'ı yad ediyoruz; hem de o köşeye baktıkça verilen emekleri hatırlayarak, daha çok çalışmamız gerektiğini hatırlıyoruz. Yönetim Kurulu olarak bu projeyi hayata geçirirken, sektör adına tarihsel mücadelenin simgesi olan bu köşenin önemi konusunda hemfikir kaldık. Eminim ki AYSAD bu bayrak yarışını asla unutmayacak ve gücüne güç katmayı sürdürecektir."

AKERTEK

"Güven veriz..."

AKER İPLİK | BLACK CHILD | SALTEKS TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | GÜÇLÜ YAPIŞTIRICI ADHESIVE | FoamFleks | derfleks

stahl | KOPUZLAR EVA KAUÇUK | hatho | TRIO | dost | GROZ BECKERT

AKERTEK Tekstil Ayakkabı Sanayi ve Ticaret A.Ş.
444 9 172 | info@akertek.com | www.akertek.com

Dedemak – Golden Wheel işbirliği

1980 yılından bugüne Tayvan'da sanayi tipi dikiş makineleri üreten Golden Wheel, 2018 yılı itibariyle Dedemak Makine güvencesiyle piyasanın hizmetine sunulmaya başlandı. Başta Avrupa, Kuzey ve Güney Amerika, Afrika, Rusya, Uzak Doğu ve Türkiye'de deri ve deri mamulleri ile tekstil sektörlerinde hizmet veren Golden Wheel, kullanıcıların ihtiyaçları ve istekleri doğrultusunda geliştirdiği yeni makineler ile yüzde 100 müşteri memnuniyetini hedeflediğini açıkladı. 60 bin metrekare kapalı alanı ile Asya'nın en büyük dikiş makine üreticisi olan firma, yüzde 70 oranında parçalarını kendi üretiyor ve ayrıca Alman ve Japon makine üreticilerinin en büyük parça tedarikçilerinden biri olma özelliğini taşıyor. Fabrikasında bulunan 200 den fazla CNC makinesi ile çağnoz, baskı devre ve servo motor gibi ileri teknoloji isteyen ürünleri üreten firma, titanyum kaplamalı çağnoz ile ısınmadan kaynaklı sorunları ortadan kaldırıp, yedek parça sarfiyatını en aza indirdi. Geliştirilen son teknoloji ile aynı makinede deri, kürk, suni deri, kumaş, süet vb. istenilen her malzemede hatasız dikiş olanağı sunuyor.

Dedemak Makine'den yapılan açıklamada ise "Golden Wheel saya dikiş makineleri ile saya üretiminde kemikleşmiş sorunları ortadan kaldıracağız. Sunduğumuz yenilikleri 9 – 12 Mayıs 2018 tarihindeki 59. AYSAF Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı'nda sergileyeceğiz" denildi.

Berk Deri Crast üretimine başladı

İmalatçı dostu ürün olarak nitelendirilen Crast, Berk Deri tarafından büyükbaş derilerinde üretilerek hizmete sunulmaya başlandı. Siyah, taba, lacivert ve kum rengi olarak 1,2 – 1,3 mm napalık vakumlu siyah stokla arz edilen üretimler, siyah renk için hemen, diğer renkler için de 15 gün içerisinde teslim özelliğine sahip.

BERK LEATHER
www.berkderi.com

AKER İPLİK

Mumlu Saraç İpliği

Mumsuz Saraç İpliği

Vardola İpliği

Yarı Mumlu Saraç İpliği

Bijuteri Mumlu İpliği

Stor Perde İpliği

Mobilya Mumlu Dikiş İpliği

AKERTEK Ayakkabı Malzemeleri San. Tic. ve Ltd. Şti.
+90 212 549 66 91 | info@akertek.com.tr | www.akeriplik.com

Denlaks, Bulgaristan'daki yatırımlarıyla atağa geçti

Bulgaristan'ın Plovdiv şehrinde, tamamen öz sermaye ile hayata geçirilen, ileri teknoloji, proses kontrol ekipmanları ile donanmış endüstriyel yapıştırıcı ve kimyasal üretimini gerçekleştiren AGRODEN-DENLAKS fabrikası, 2017 yılında faaliyetine başladı. 8 bin 500 m2 alan üzerinde hayata geçirilen Agroden – Denlaks tesislerinin kapasitesi gelecek her türlü talebe en hızlı çözümler sunabilecek şekilde tasarlandı. Bu kuruluş, Denlaks tarihinin en önemli stratejik dış yatırımı olarak bilhassa Avrupa, Balkanlar, Ukrayna ve Rusya pazarlarına yönelik Denlaks açılımına hız kazandırdı. Ayrıca HMPUR teknik poliüretan Hot Melt üretimi ile sektöründe yine bir ilke imza atan Denlaks, dünya yapıştırıcı piyasasında dev rakipleri ile aynı platformda bulunduğu konumu pekiştirdi.

Süreçle ilgili bilgi aldığımız firma yetkilileri şu değerlendirmeyi yaptı: "Densan Kimya – Denlaks 1974'de bir kimyasal üretim tesisi olarak Ayakkabı ve Mobilya sektörlerine yapıştırıcı ve yüzey hazırlayıcılar, kimyasallar üretmek üzere kuruldu. 1981 yılından itibaren de Oynurden Kimya A.Ş. olarak üretimine devam etti. Denlaks 40 yılı aşan bu süreç içerisinde diğer sektörlerde de farklılık yaratarak bugün 50'yi aşkın ülkeye ihracat yapan kimya ve yapıştırıcıda yüksek kalite ile tanınan bir marka oldu. Bugün yapıştırıcının kullanılmadığı hemen hemen hiçbir sektör ve sanayi yoktur. Denlaks da klasik Solvent ve Su Bazlı Yapıştırıcılar ve Hot Melt üretimi dışında teknik yapıştırıcılar üretimini de İstanbul'daki tesislerinde devam ettirmektedir. Bilhassa ambalaj, gıda, otomotiv ve mobilya sektörlerinde kullanılan HMPUR tipi yapıştırıcıları da kendi tesislerinde ülkemizde Denlaks markası ile üreten ilk firma Oynurden Kimya A.Ş. oldu.

DENLAKS
All about adhesives

Denlaks için 2 binli yıllar ikinci jenerasyonun katılımı ile büyük değişimin olduğu yıllardır. Yurtdışı ilişkiler ve kuruluştaki sistem değişiklikleri, üretimin ve ihracatın ülkelere ve sektörlere göre projelendirilmesi sayesinde ihracatın hızla artışı

sağlanmıştır. Bilhassa 2010'lu yıllardan sonra ihracatın büyümede önemli faktör olduğu ve olacağı düşüncesi ile oluşturulan ihracat destekli projeye göre dış ticaret departmanı çalışmalarını hızlandırdı. Yurtdışı fuarlara katılım arttırıldı.
Çin'de, Vietnam'da, Hindistan'da, Pakistan'da, Bangladeş'te, İtalya'da, Afrika'da fuarlara etkin olarak iştirak edildi. Bu ülkelerde satış ortaklıkları ile temasa geçildi. Genç jenerasyonun kurumsallaşma için danışmanlarla çalışma projeleri desteklendi.
AR-GE ve ÜR-GE laboratuvarları kuruldu, ekipler güçlendirildi. Başarı da bu çalışmaların neticesinde ortaya çıktı."

Kopuzlar'dan yeni yatırım

1973 yılından bu yana birçok sektörde faaliyetlerini sürdüren Kopuzlar grubu, yeni yatırımları ile EVA, Kauçuk ve Çapraz Bağlı Polietilen Köpük yalıtım ürünleri üretimine başladı. Grup; yapmış oldukları yeni yatırımlarındaki hedeflerinin müşteri memnuniyeti odaklı olmak ve bu doğrultuda ürünler üretmek ve geliştirmek olduğunu vurguluyor. Grup, yeni yaptığı yatırımlarla ayakkabı ve saraciyeden, inşaat ve otomotive kadar birçok alanda kullanılan ürünler üretiyor.

Yaptığımız söyleşide firmanın yöneticilerinden Barış Kopuz yeni yatırımları hakkında bilgi verdi:

"Türkiye'de yatırım yapmak kolay değil. Yeni iş imkânı ve istihdam sağlamak firmamızın geçmişten gelen bir misyonu. Uzun yıllardır Ayakkabı ve saraciye sektörüne hizmet veriyoruz. Yeni yatırım kararı verirken hem bulunduğumuz sektörü göz önünde bulundurduk, hem de diğer sektörlere hizmet verebileceğimiz bir ürün grubu amaçladık. Birden fazla sektöre yönelmemizin bizi birçok bakımdan geliştireceğini söyleyebilirim. Dünya hızla değişiyor, teknoloji sürekli kendini yeniliyor. Son dönemde teknoloji ve yeniliklere ayak uydurmak, sürekli gelişmek ve kendini yenilemek, işletmelerin sürekliliğini sağlaması için bir zorunluluk oldu.

KOPUZLAR
EVA KAUÇUK

FoamFleks

Çevreci bir yapımız var. Çevreye, insana ve kaynakların verimli kullanılmasına duyarlıyız. Ürün grubumuzun izolasyon ve yalıtım özelliklerinin enerji ve kaynakların verimli kullanılmasına katkıda bulunması bize ayrı bir sorumluluk yüklüyor. Tüm dünya için geleceğimizi tehlikeye sokacak en önemli sorunun kaynak israfının kontrol edilememesi olacağını düşünüyorum. Ürünlerimizin enerji ve kaynakların geri kazanımına katkı sağlaması Kopuzlar Grubu olarak bizi mutlu ediyor.

Ürün grubu bakımından yeni ve yeniliklere açık bir işletmeyiz. Mevcut üretim proseslerimizi müşterilerden gelen talepler doğrultusunda sürekli gözden geçiriyoruz. Üretim proseslerimize; üretim sürecine ve gelen farklı talepleri karşılamamıza imkân veren yeni makine ilavelerimiz oluyor. Sektörlerin ihtiyaçlarını karşılamak ve hizmet kalitemizi sürekli artırmak amacıyla yeni yatırımlarımız da olacaktır. Yakın dönemde kapasitemizi artıracak ilave yatırımlar hedefliyoruz.

Fabrikamızın içinde bir laboratuvar kurduk. Tüm teknik analizlerimizi kendi iç bünyemizde gerçekleştiriyoruz. Müşterilerin taleplerini analiz ederek buna uygun çözümler geliştiriyoruz. Alanında uzmanlaşmış deneyimli personel istihdam ediyoruz. Bu da ayakkabı ve diğer sektörlerdeki müşteri ihtiyaç ve taleplerini daha hızlı algılamamıza ve alternatif çözümler sunmamıza olanak sağlıyor.

Yakın gelecekte ürünlerimizin kullanım alanlarının bu günkünden çok daha gelişerek birçok alana yayılacağına inanıyorum. Hedefimiz, yurt içi ve yurt dışında tercih edilen bir marka olmak. Vizyonumuz; birikim ve deneyimlerimizi, teknolojik yeniliklerle birleştirerek müşterilerimize en iyi çözümler sunmaktır."

gücünü ortaya çıkar!

İhracatta
GTIP Numarası

6406

İstanbul
Sanayi Odası (İSO)

22 No'lu
Ayakkabı ve
Yan Sanayi
Meslek Komitesi

İstanbul
Ticaret Odası (İTO)

51 No'lu
Ayakkabı ve
Yan Sanayi
Meslek Komitesi

Doğru
NACE
Kodları

Değer yaratarak sektörü geleceğe taşıyan AYSAD, şimdi sektörün gücünü ortaya çıkartmak ve doğru temsilini sağlamak amacı ile sektörü doğru yerde, aynı kodları kullanmaya davet ediyor.

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

aysad
AYAKKABI
YAN SANAYİCİLERİ
DERNEĞİ

TASD'de yeni Başkan Sabur Endican

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) başkanlığı görevini üstlenen Süleyman Gürsoy'un istifasının ardından yeni başkanını belirledi. 24 Nisan 2018 tarihinde yapılan yönetim kurulu toplantısında oy çokluğu ile Sabur Endican bundan sonraki dönemde yönetim kurulu başkanı olarak seçildi.

Dernek'ten yapılan açıklamada, "Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da birlik ve beraberlik içinde sektörün tüm sivil toplum kuruluşlarıyla iş birliği halinde ayakkabı sektörünün gelişimi ve sorunların çözümüne katkı sağlamaya tüm hızla devam edecektir" denildi.

Palamut & CPM yelken takımının lider tercihi Targan Hazarhun oldu

Palamut Group ve CPM Yazılım ana sponsorluğunda oluşturulan Palamut & CPM yelken takımı yeni döneme Targan Hazarhun liderliğiyle başladı. Palamut & CPM yelken takımı, İstanbul'da gerçekleşecek olan 26 yarışta, Targan Hazarhun liderliğinde IRC2 grubunda yarışacak.

Palamut & CPM Sailing takımını kurmadan önce bireysel olarak yarışlara katıldığını belirten CPM Yazılım ve Palamut Group Yönetim Kurulu Başkanı Recep Palamut: "Bu yarışları hem daha profesyonel hem de bir sosyal aktivite olarak çalışanlarımızı da içine alacak şekilde nasıl yaparız diye düşündüğümüzde yarışlara bir yarış teknesi ile katılmaya karar verdik ve çalışanlarımızın da bu takıma destek verecekleri, yarışlara katılmak istedikleri yönünde ciddi şekilde geri dönüşler aldık. Şirket çalışanlarımızın olduğu bir takım kurmak fikri bizim motivasyonumuzu artırdı" dedi.

Ana tema: Mücadele etmek, zorluklarla başa çıkmak

Bu süreçte Targan Hazarhun ile birlikte bir takım oluşturmaya karar verdiklerini aktaran Recep Palamut; "Targan Hazarhun'a sponsor olduk. Archambault A 35 model bir yarış teknesi aldık. Teknemizin adı da Palamut. Targan Hoca ile birlikte profesyonel olarak ilerlediğimiz bu yolda eğitimlerimize hız kesmeden devam ediyoruz. Geldiğimiz nokta, elde edeceğimiz derecelerin de habercisi niteliğinde" dedi. Ekip olarak çaba ve gayreti sevdiklerinden bahseden Palamut, sözlerine şu şekilde devam etti: "Yelkende en önemli nokta disiplinli olmaktır, bu husus hayati bir önem taşıyor.

İş hayatımıza baktığımızda da bizi başarıya ulaştıracak en önemli noktaların başında disiplinli olmak yatıyor. O nedenle biz iş hayatıyla yelkenciliği birbirine çok benzetiyoruz. Yelkenciliği sadece keyifli bir spor olarak değil aynı zamanda yöneticilik yetkinliklerini de geliştirmeye destek olacak bir eğitim aracı olarak görüyoruz."

TASEV

TÜRKİYE AYAKKABI SEKTÖRÜ ARAŞTIRMA GELİŞTİRME VE EĞİTİM VAKFI

AYAKKABI SANAYİİNİN STANDARTLARINI YÜKSELTİR

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 sürüdürülebilir 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

www.tasev.org
0212 470 51 53

TASEV Vakfı'nın yeni internet sitesi yayında

Sektörün çatı örgütü TASEV, yeni vizyonu çerçevesinde www.tasev.org.tr adresli internet sitesinin ön yüzünü ve içeriğini yeniledi. Eğitimden laboratuvara, süre giden faaliyetlerden yeni hedeflere kadar bir çok bilginin sunulduğu site, sektör içi iletişimin ve bilgilendirmenin de genişletilmesini hedefleniyor. Sosyal medya hesaplarını da güncelleyen TASEV adına bir açıklama yapan Başkan Tan Erdoğdu "Çağımız iletişim ve bilginin doğru aktarılması dönemi. Bu çervede tüm sektörü dün olduğu gibi, yarın da ortak hedefe birlikte yürütürken, sürece dahil olma konusunda cesaretlendirmeyi amaçladık" dedi. TASEV'in sosyal medya hesapları da şunlar: twitter.com/tasevvakfi, www.facebook.com/tasevvakfi, www.instagram.com/tasevvakfi

AYSAD sosyal medya ile iletişim atağını sürdürüyor

Sektör içi iletişime verdiği önemle yeniliklere imza atan Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği AYSAF Fuarı, özel toplantılar, sektöre özel derginin ardından sosyal medya atağına da kalktı. İletişimin birlikte güçlenmek adına çok önemli olduğunu belirten AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı, bu yolla yönetişim etkinliğini yükseltiyor ve üye dernek arasındaki koordinasyonu güçlendiriyoruz dedi.

AYSAD'ın sosyal medya adresleri şunlar:
instagram.com/ayakkabiyansanayicilerdernegi
twitter.com/aysadorg
www.facebook.com/Aysad-Dernek

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.

www.tasevlab.com
0212 698 16 77

Tan Erdoğdu gençlerle buluştu

TASEV Ayakkabı Saraciye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerinin 22 Mart'taki konuğu TASEV Başkanı Tan Erdoğdu oldu. "Bir Bilenin Gözünden" başlığıyla gerçekleşen 'pro söyleşi'de gençler, hem hayata dair, hem de mesleki gelecekleri ile ilgili yolculukları hakkında profesyonellerin düşüncelerini dinliyorlar. Bu kapsamda çocukların bakış açılarında kırılmalar yaratan, sosyal medyadan sektörün anekdotlarına kadar örneklerle bezenmiş konuşmada Erdoğdu, gençlerin çok yönlü yetişmesi gerektiğini söyledi. Çok yönlülük konusunda gençlere örnekler sunan TASEV Başkanı gençleri kırmadı ve okula bir müzik odası müjdesi de verdi.

TASEV

TÜRKİYE AYAKKABI SEKTÖRÜ ARAŞTIRMA GELİŞTİRME VE EĞİTİM VAKFI

A K A D E M İ

MESLEKİ BİLGİ VE **BECERİ GELİŞTİREN** PROFESYO-NEL 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 Istampa Kursu
- Kesim-Saya
- Monta ve Finisaj

www.tasevakademi.org
0212 470 51 53

"Dünyaya mal satmak için **Almanya'da bir merkezin olması önemlidir"**

Almanya'nın Kuzey Ren-Vestfalya eyaletindeki yatırım fırsatlarını masaya yatırdı. Dr. Adem Akkaya" Almanya, dünya ticaretinin kalbidir ve Türk yatırımcılar, Almanya'ya yatırımda geç kalıyor" dedi.

Büyük Kulüp Safran Toplantı Salonu'nda, Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği (YAPDER) tarafından Almanya'nın Kuzey Ren-Vestfalya eyaletindeki yatırım fırsatları masaya yatırıldı. YAPDER ve Ekonomi Gazetecileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Celal Toprak'ın moderatörlüğündeki yapılan toplantıda, Büyük Kulüp Genç Girişimciler Komitesi Başkanı Hakan Kefoğlu, NRW. INVEST Türkiye Temsilcilik Müdürü Dr. Adem Akkaya, Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti'nden YMM Cevdet Kocaş, Köln Emili Avukatlık Bürosundan Av. Dr. Abdullah Emili ve Orka Group Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu birer konuşma yaptılar. Büyük Kulüp'de düzenlenen etkinliğe, Büyük Kulüp üyeleri ve iş dünyası yoğun ilgi gösterdi.

Panelde, Dr. Adem Akkaya Avrupa pazarlarına çıkış kapısı, YMM Cevdet Kocaş Uluslararası Vergi Hukuku, Av.Dr. Abdullah Emili Kuzey Ren-Vestfalya'da Şirketleşmenin Amaçları, Uygulamalar ve Hukuki Süreç konuları hakkında bilgi verirken; Süleyman Orakçıoğlu ise D'S Damat'ın yurtdışı yatırımlarını ve başarı hikayesini anlattı. Konuşmacılar yaptıkları konuşmanın ana fikrinde, "Almanya, dünya ticaretinin kalbidir ve Türk yatırımcılar, Almanya'ya yatırımda geç kalıyor" dediler.

Toplantının açılış konuşmasını yapan YAPDER ve EGD Başkanı Celal Toprak ve Büyük Kulüp Genç Girişimciler Komitesi Başkanı Hakan Kefoğlu, Türk şirketlerinin Almanya pazarına girişlerinin stratejik olduğunun altını çizerek, Almanya pazarından dünyaya açılma yolculuğunun önemine değendiler.

"Avrupa'ya ve dünyaya mal satmak için pazarın içinde olmak gerekiyor "

NRW.INVEST Türkiye Temsilcilik Müdürü Dr. Adem Akkaya, konuşmasında Kuzey Ren-Vestfalya eyaletine yatırım yapmaya davet ederek, bürokratik destek vermekte olduklarını belirtti. konuşmasında Kuzey Ren-Vestfalya eyaletinin dünyanın en geniş fuar alanlarından birisi olduğunu kaydeden Adem Akkaya, Almanya'nın en büyük 50 firmasından 19'nun bölgede olduğunu söyledi. Dünyaya mal satmak için Almanya'da bir merkezin olmasının önemine değinen Adem Akkaya, "Avrupa'ya ve dünyaya mal satmak için, pazarın içinde olmak gerekiyor. Almanya, Avrupa'nın kalbi ve Almanya'da bir merkezin olması önemlidir. Türk yatırımcıları, Kuzey Ren-Vestfalya eyaletine yatırıma davet ediyoruz" dedi.

"Türk vergi usulü, Almanya'dan alınmıştır"

Yurtdışında yatırım yapıldığında, gidilen ülkenin vergi hukukuna göre süreçlerin yönetileceğini kaydeden Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti'nden YMM Cevdet Kocaş, Almanya'da şahıs veya sermaye şirketi kurulabileceğini söyledi. Şirket kurulumuna ilişkin noterde yapılacak sözleşmenin ardından, firmanın çalışmalarına başlayabileceğini anlatan Cevdet Kocaş, tüm şirket kurulum işlemlerinin 4-5 haftayı alabileceğini belirtti. Türk vergi usulünün Almanya'dan alındığını da hatırlatan Cevdet Kocaş, vergiler ve sorumlulukların birbirine benzer olduğunu sözlerine ekledi.

Türkiye ile Almanya arasında, 80 milyar Euro iş potansiyeli gerçekleşiyor

Almanya'da şirket kurmanın uygulamaları ve hukuki süreçleri hakkında bilgi veren Köln Emili Avukatlık Bürosundan Av. Dr. Abdullah Emili, şirket kurulduktan sonra oturum izniyle birlikte çalışmaya başlandığını söyledi. Şirket kurulduğunda şirketin başında olacak kişinin oturum ve çalışma izni alabileceğini anlatan Abdullah Emili, ardından eşin ve çocukların da gelebileceğini ifade etti. İki ülke arasındaki iş potansiyeline değinen Abdullah Emili, Türkiye ile Almanya arasında yaklaşık 80 milyar avro iş potansiyelinin gerçekleşmekte olduğunu belirtti.

"Türk markaları, gelecek birkaç yıl içinde dünyada daha çok konuşulacak "

Orka Group Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu konuşmasında, panelin ana başlığı Almanya olduğu için önce fuarlar ve mağazaları dahil, Almanya pazarındaki deneyimlerini izleyiciler ile

Türk Firmalarının Yatırım Amaçları

- Pazarı ortasında olmak ve müşterinin ihtiyaçlarını anında ve doğrudan karşılamak
  - Satış ofisleri, show roomlar, satış sonrası hizmet
- Daha önemlisi: Avrupa'nın ortasında olmak
  - Finansman kaynaklarına yakınlık
  - Yeni tedarikçiler: Avrupa'lı rakiplere tasarım, moda, yenilik, finansman, teşvik sağlayan mühendisler, modacılar, kredi kurumları, yatırım ve strateji danışmanlarından faydalanmak
- 'Made in Germany' ibaresi ile ürün satmak

Eyalet Başkenti Düsseldorf'u merkez alan ve yarı çapı 500 km olan çemberin içinde yaklaşık 160 milyon insan yaşıyor

Kuzey Ren-Vestfalya dışında Avrupa'nın başka hiçbir yerinden bu kadar az mesafe kat ederek bu kadar yüksek sayıda ve yüksek satın alma gücüne sahip tüketiciye ulaşmanız mümkün değil:

500 km yarıçap dahilinde nüfus (milyon €)

1.	Düsseldorf	159.763.241
2.	Amsterdam	154.150.967
3.	Paris	150.427.097
4.	Münih	141.881.292
5.	Londra	130.476.382
6.	Berlin	113.873.609

500 km yarıçap dahilinde satın alma gücü (milyon €)

1.	Düsseldorf	3.457.053
2.	Paris	3.261.390
3.	Amsterdam	3.248.558
4.	Münih	2.805.398
5.	Londra	2.703.188
6.	Berlin	1.902.634

Kaynak: GfK Geomarketing, Einzugsgebietsanalyse Sep. 2015

paylaştı. Ardından D'S Damat'ın, Almanya'nın yanı sıra dünya genelindeki yurtdışı yatırımlarını ve markanın başarı hikayesini anlattı. Almanya'nın, Türk hazır giyim sektöründe büyük bir pazar olduğuna da vurgu yapan Süleyman Orakçıoğlu, ihracatın yaklaşık yüzde 40'nın Almanya pazarına yapılmakta olduğunu söyledi.
"Almanya pazarında işlerimiz iyi gidiyor" diyerek konuşmasına devam eden Süleyman Orakçıoğlu, şunları kaydetti:
"Almanya'da mağazalar açıyoruz, açılışlarımız büyük ses getiriyor ve işlerimizi iyi gidiyor. Her iki ülke de, birbirini tamamlayan başarılı işler yapıyor. Alman pazarında 1+1: 2 değil, bazen 1+1:11 olabiliyor. Bu yıl içinde, Almanya'daki mağaza sayımızı 9'a çıkartacağız. Ben, Türk markalarının, gelecek birkaç yıl içinde, dünyada daha çok konuşulacağını biliyorum. Türk hazır giyim markaları olarak, gerek tasarımlarımız, gerek yaptığımız inovasyon çalışmalarıyla, iyi bir noktadayız ve sektörümüzde dünyaya yön vermeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

Kuzey Ren-Vestfalya – Yabancı yatırımcıların Avrupa merkezi

• Almanya'ya yapılan toplam doğrudan yabancı yatırımların yüzde 23'ü (434 Milyar Avro) Kuzey Ren- Vestfalya'ya yapılıyor.
• Son yıllarda sayıca en fazla yabancı yatırımın geldiği ülkeler arasında Çin, ABD ve Japonya'nın yanında Türkiye de yer alıyor.

Almanya'daki Türk Nüfus

• Almanya'da toplam1 milyon 492 bin 580 Türk vatandaşı yaşamaktadır.
• Almanya'da ikamet eden her üç Türk vatandaşından bir tanesi Kuzey Ren-Vestfalya'da yaşamaktadır.

Türk firmaları için en mükemmel yatırım bölgesi

• Kuzey Ren-Vestfalya'da ikamet eden Türkiye kökenli 23 bin kişi kendi işinin sahibidir.
• Kuzey Ren-Vestfalya'da Türk işverenler tarafından istihdam edilen çalışan sayısı 120 bin'dir.
• Türk işverenlerin gerçekleştirdiği hasılat 11.2 milyan avro'dur.

Limited şirket kurmak için

Alman piyasasında tutunabilmek için öncelikle ürününüzün satış yollarını ve özel koşullarıyla ilgili pazar bilgilerini temin etmelisiniz.
Resmi kurumlardan, aktif olarak dış ticaretin içinde olan organizasyonlardan, odalardan, birliklerden veya elçilikler ile yurt dışı ticaret odaları gibi Alman organizasyonlarından size yardımlar sunulacaktır (NRW-Invest, TD-IHK, AHK-Istanbul).
Klasik limited şirkette öz sermaye en az 25 bin Euro tutarında olur. Müracaatçı ya da genel müdür ticaret siciline kayıt için şu evrakları hazır bulundurmalıdır:

	TÜRKİYE	ALMANYA
Gelir Vergisi	%15 - %35	%14 - %42 - %45
Kurumlar Vergisi	%20	%15
Dayanışma Fonu	0	%5,5
Ticaret Vergisi	0	Şehir Katsayısına Göre
Kar Dağıtımı Stopajı	%15	%26,375
Katma Değer Vergisi	%1 ve %8 ve %18	%7 ve %19
Damga Vergisi	Değişen oranlarda	0
Özel Tüketim Vergisi	Değişen oranlarda	0

Kuzey Ren-Vestfalya – Almanya'nın Ekonomi Merkezi

2016 Temel Verileri	
Yüzölçümü	34.112 km²
Nüfus	17,9 Milyon
Yerleşim Yoğunluğu	524/km²
GSYH	670,0 Milyar €
Kişi başı GSYH**	36.509 €
Çalışan Sayısı	9,3 Milyon
Kişisel Tüketim**	354,4 Milyar €
İhracat	180,0 Milyar €
İthalat	207,0 Milyar €
Doğrudan Yabancı Yatırımlar*	180,9 Milyar €

*2015 yılı sonu, **2016

• Limited şirketin ana sözleşmesi
• Hisse sahiplerinin isim listesi (adı, soyadı, doğum tarihi, ikametgah adresi, sermaye taahhüt tutarı)
• Genel müdür tayinine ilişkin hissedarların kararı
• Öz sermaye ödeme makbuzu
• Limited şirket ticaret sicil kaydı özeti ve yabancı şirketin limited şirket kuruluşuna dair hissedarlar toplantısı kararının tasdikli tercümesi
• Şayet şirket bir vekil tarafından kuruluyorsa, tasdikli tercümeli bir vekaletname.

İş Hukuku ile ilgili hükümler

Almanya'da iş başlangıcından önce bir iş sözleşmesi yapmak zorunludur. İşverenlerle çalışanlar yasal hükümler çerçevesinde ve toplu sözleşmeler kapsamında çalışma koşullarını kendileri belirleyebilmektir. İş sözleşmeleri belirli koşullar altında sabit bir zaman aralığı için yapılabilmektedir. Bu durumda ilgili süre sona erdiğinde, sözleşme kendiliğinden biter. Ancak sözleşmeler süresizde olabilir. O zaman fesih ihbar sürelerine uymak gerekir. İşverenin emrinde 10 kişiden fazla çalışan varsa, fesih durumunda fesih koruma yasasının kurallarını da uygulaması gerekir.
İşverenlerin korunmasına ilişkin en önemli hükümler arasında, işverenin yasalar doğrultusunda yılda en az 20 gün tatil hakkına sahip olmasıdır. (haftada 5 gün çalıştığı düşünülürse)

Sosyal Hukukla ilgili hükümler

Zorunlu emeklilik, sağlık, bakım ve kaza sigortaları. Zorunlu kaza sigortasına ilişkin primlerin yüzde 100'ü işveren tarafından ödenmektedir. Diğer sigortaların primleriyse işveren ve çalışan arasında yarı yarıya paylaşılmaktadır.
Sosyal kesintiler Sigortalar Emeklilik sigortası yüzde 19,9, işsizlik sigortası yüzde 2,8, sağlık sigortası yüzde 15,5, Bakım sigortası (çocuksuz prim ödeyenler için) yüzde 2,2 olmak üzere toplam yüzde 40,15'tir.

Adem Akkaya, "Avrupa'ya ve dünyaya mal satmak için, pazarın içinde olmak gerekiyor. Almanya, Avrupa'nın kalbi ve Almanya'da bir merkezin olması önemlidir."

Türk Ayakkabı Yan Sanayi Kataloğu

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.

aysad

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği
0212 549 36 12 • 0532 683 33 52 • bilgi@aysad.org
www.aysad.org

Merak edilen ülke: **Kuzey Kore**

İki Kore'nin barış rüzgarlarını estirdiği şu günlerde en çok merak edilen Kuzey Kore'nin nasıl bir yer olduğu... Prof. Dr. G. Nural Bekiroğlu, Kuzey Kore Gezisi ardından izlenimlerini sizler için paylaştı.

Kore tarihi milattan önceye dayansa da, tarih içindeki süreçleri oldukça ilginç olan Koreliler'in kendilerini Koryo Hanedanlığı'nın (918-1392) bir devamı olarak gördüklerini söylebilirim. Jeopolitik açıdan çok önemli bir yer olan Kore Yarımadası; önce Çinliler'in (668), sonra Japonlar'ın (1592), daha sonra Mançurlar'ın (17.yy başı) istilasına uğramış ve bu nedenle de şehirleri birkaç kez yakılıp, yıkılmıştır. Uzun bir kapalılık döneminden sonra, 1880'lerde Kore, yeniden yabancılara açılmıştır. Kore, Çin-Japon savaşı (1894-95) nedeniyle büyük yıkımlara uğramış ve savaştan sonra çıkan veba salgının da etkisiyle 1895'te yıkıntı kentleriyle başbaşa kalmıştır. Kore tarihinde 2 kez Japon işgali (1910-45) yaşanmış ve 2. Dünya Savaşı'nda Japonlar'ın Amerikalılar'a karşı yenilmesiyle de Amerikan güçleri yarımadada özellikle yarımadanın güneyinde yer almıştır. Kim İl-Sung önderliğinde verilen kurtuluş savaşı (1950-53) sonrasında, günümüzün lideri Kim Jong-Un'nun dedesi olan Kim İl-Sung, 1998'teki ölümünden 4 yıl sonra , Kuzey Kore Halk Meclisi tarafından "ölümsüz lider" olarak, yine günümüzün lideri Kim Jong-Un'nun babası olan Kim Jong-İl de "aziz lider" olarak ilan edilmiştir.

Kim İl-Sung'un ve Kim Jong-İl'in heykelleri aynı şekilde binaların duvarlarında ve mozaik panolardaki resimleri ülkenin dört bir yanında görülmektedir. Kore halkı liderlerine büyük ve derin bir saygı duymaktadır. İlk kez genç Kim İl-Sung'un, devrimcilerle Kore devriminin temelini attığı Kalun toplantısında kullandığı JUÇE kelimesi, Kore dilinde "kişinin kendi efendisi olması" anlamına gelmektedir. Juçe felsefesinin kaynağı Marksist anlayış ve doktirinidir. Juçe felsefesine aynı zamanda Kim İl-Sungizm de denmektedir. Bu felsefe, Kim İl-Sung tarafından geliştirilen ve oğlu Kim Jong-İl tarafından da uygulanan bir sosyopolitik felsefedir. Juçe'ye göre insan dünyadaki her şeyin efendisidir ve her şeye o karar verir. İnsan etrafındaki tüm diğer sayısız organik ve fiziki varlıklardan daha farklıdır. Bu farklılığa neden olan 3 önemli özellik ise şöyledir; yaratıcılık, akıl ve genel anlamda bağımsızlık.
KimİL-Sungizm birçok ülke tarafından da kabul görmüş ve benimsenmiş bir felsefedir. Kuzey Kore'nin başkenti Pyongyang'ta bulunan Juçe anıtında; işçinin ve emeğin temsili olan orak ve çekicin yanı sıra bilim ve ilimi temsil eden fırçanında olması felsefenin özünü simgelemektedir.

Kuzey Kore'nin en önemli kenti başkent Pyongyang'dır. Oldukça gelişmiş bir kent olmasıyla dikkatleri çekmektedir. Özellikle 1973 yılında açılan Pyonyang metrosu, dünyanın en derin (yaklaşık 200 m derinlik) metrolarından biri olduğu gibi aynı zamanda gerek mimarisiyle gerekse de süsleriyle çok çarpıcıdır.

Kim İl-Sung'un ülkeyi Japon istilasından kurtardıktan sonra halka ilk kez hitap ettiği yere 1982 yılında bir "Zafer Takı" inşa edilmiştir. Paris'teki zafer takından 3 metre daha yüksek olması sebebiyle, dünyanın en yüksek zafer takı olduğu iddia edilmektedir.

Jeopolitik açıdan çok önemli bir yer olan Kore Yarımadası; önce Çinliler'in (668), sonra Japonlar'ın (1592), daha sonra Mançurlar'ın (17.yy başı) istilasına uğramış ve bu nedenle de şehirleri birkaç kez yakılıp, yıkılmıştır.

Zafer takına çok yakın Kim İl-Sung Stadyum'unda her yıl yapılan ve bu senede 29.'su gerçekleştirilen Pyongyang Maratonu'nu izleme fırsatı buldum. Koreliler katıldığı gibi dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen pekçok maratoncu da maratonda yer almaktadır.

Çocuklara çok önem veren Kim İl-Sung, onlara sadece bir bayram hediye etmemiş; çocuklara okul sonrasında müzik, dans, spor, bilgisayar, yabancı dil, yazı ve el sanatları gibi etkinliklerine ayrılmış en büyük yapıtlardan biri olan "Çocuk Sarayı"nı da hediye etmiştir. Pyongyang'da bulunan bu çocuk sarayına ek olarak, Wonsan'da bulunan ve dünyanın bir çok ülkesinden gelen çocukların Koreli çocuklarla kaynaştığı bir Uluslararası Çocuk Kampı da bulunmaktadır.

Kuzey Kore'nin eski başkenti Kaesong bölgesinde bulunan ve Kuzey Kore ile Güney Kore sınırını çizen (38.paralelde) Panmuncon'da "Askerden Arındırılmış Bölge" bulunmaktadır. Bu bölgeden çıkıp Pyongyang'a dönüş yolunda, şehrinin girişinde bu iki ülkenin birleşmesini simgeleyen bir heykel bulunmaktadır.

En kısa zamanda bu iki güzel ama aslında tek bir halk olan Koreliler'in biraraya gelmesi ümidiyle....

Kuzey Kore'nin en önemli kenti başkent Pyongyang'dır. Oldukça gelişmiş bir kent olmasıyla dikkatleri çekmektedir. Özellikle 1973 yılında açılan Pyonyang metrosu, dünyanın en derin (yaklaşık 200 m derinlik) metrolarından biri olduğu gibi aynı zamanda gerek mimarisiyle gerekse de süsleriyle çok çarpıcıdır.

60th

AYMOD

ufi Approved Event

'19 spring/summer

İSTANBUL

Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı

International Footwear Fashion Fair

03-06 Ekim/October 2018

CNREXPO
YEŞİLKÖY-İSTANBUL

cnraymod

cnraymod.com

Destekleyenler
Supporters

Turkey Discover the potential

TASEV

TASD

KOSGEB

Resmi Havayolu
Official Airline Sponsor

TURKISH AIRLINES
A STAR ALLIANCE MEMBER

pozitif FUARCILIK

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

SOTAŞ
THE CHEMICAL COMMUNICATION

TECNOGI
The art of footwear

ACI

DERBY

SALAMANDER

KÖMMERLING
KÖMMERLING CHEMISCHE FABRIK GMBH

MOENUS

NASTROTEX
CUFRA SPA

DUYAR
Shoe Materials

YARIM YÜZYILI GEÇEN TECRÜBEMİZLE MÜŞTERİLERİMİZİN ***HER ALANDA*** KARŞILAŞTIKLARI SORUNLARA, ***EKONOMİK, VERİMLİ*** VE **YENİLİKÇİ** ÇÖZÜMLER SUNABİLMEK İÇİN ***LİDER TEKNOLOJİ*** ORTAKLARIYLA GÜÇLÜ ***İTTİFAKLAR KURUYORUZ.***

DUYAR
Shoe Materials

+ 90 232 700 0800 **WWW.DUYAR.COM.TR**

DENLAKS®

All about adhesives

Çözümler Dünyamız Genişliyor...

Bulgaristan'daki, **Yeni Fabrikamız** Üretime **Başlamıştır...**

"Ayak basılmadık yer kalmayacak".

ZİYLAN
TABAN SANAYİ ve TİCARET A.Ş.
Atatürk Mah. Gazi Cad. No.20 Kıraç - Esenyurt/İSTANBUL
Tel : (0.212) 689 08 58 (Pbx) Fax: (0.212) 689 52 26