Find the differences

If you can

Davos Collection

Fall Winter 2019/20

THUNIT ONLY BY DAVOS

DAVOS THE FUTURE OF RUBBER - SINCE 1955

ERDOĞDU GROUP

Erdoğdu, DAVOS ve THUNIT Türkiye tek yetkili distribütörüdür.

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

İçindekiler

AYSAD sektörde etkinliğini hızla arttırıyor

8

Sektörün büyük buluşması 60. AYSAF Fuarı yıldız gibi parlıyor

24

Sektörde yaşanan sürece karşı AYSAD'tan 'Çözüm Güçbirliği'nde atılımı

50

Yeni tasarımcılar meslek okullarından çıkacak

90

İhracatın yıldızları ödüllerini alırken AYSAD, üyelerinin başarılarıyla gururlandı

94

102

İstanbul Sanayi Odası Başkanı Erdal Bahçıvan'dan kritik tespitler

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 5 / Sayı 9 / Kasım 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

Başarının sırrı birliktelik...

Değerli meslektaşlarım;

Sektör olarak sıkıntılı bir süreçten geçtiğimiz açık. Fakat buna rağmen uluslararası düzeyde etkinliğini kanıtlamış, yurtdışı ziyaretçilerin ajandalarına kendiliğinden geçen AYSAF Fuarı'nın 60. buluşmasına geldik.

Yıllar önce Etap Marmara Oteli'nin altında 33 ayakkabı ve yan sanayi firmasıyla başlayan bu yolculuğun, bugün dünya çapında bir organizasyon haline dönüşüp, AYSAF ve AYMOD adı altında iki başlıkta fuarlara dönüşmesi 55 bin metrekarelere ulaşırken bin 200 katılımcıyla dev zirveler haline gelmesi sektörümüzün gurur duyacağı bir başarı öyküsüdür. Sektörün bu başarısındaki paydaşlardan biri olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.

Ayakkabı sektörünün 80'lerde başlayan hızlı gelişmesinde payı olan tüm kurumları, kuruluşları, kişileri ve elbette firmalarımızı tebrik etmek gerekiyor. Ancak şu tespiti de yapmakta fayda var.

Gelinen nokta sektörümüzdeki mutlak beraberlik ve birlikte hareket etmenin neticesidir. 1980'lerde kurulan dernekler ve 1998'de birlikteliğin taçlandığı nokta olan TASEV'in kurulması bu düşüncenin ve vizyonel bakış açısının eseridir. Nitekim eğitimden laboratuvara kadar geniş bir yelpazede TASEV'le, ihracat ve artan ürün niteliğiyle ayakkabının ana ve yan sanayicisinde gelinen nokta gururumuzdur.

Bu vesile ile seçimleri yenilenen TASD'de göreve gelen yeni yönetimi tebrik eder; bu birlikteliğin sektör yararına devam etmesi dileğimi paylaşırım.

Sektördeki geçtiğimiz dönemin kritik konularından biri de konkordatolar...

Açık konuşmak gerekirse konkordato ilan eden bazı firmaların iyi niyetli olduğu konusunda şüphelerim var. Kişisel servetlerin korunması pahasına tedarikçi firmalara zarar veren bu eğilim bana etik gelmiyor.

Şayet firmalarımız yanlış hesaplar yaparak, kötü yönetildilerse, bunun sorumluluğu firma sahiplerine aittir. Ortaya çıkan olumsuzluğun tedarikçilere fatura edilmesi doğru değil.

Konuyla ilgili görüşlerimizi Ticaret Bakanlığı'na da ilettik. Sağolsun bürokratlarımız da meselenin bu boyutunu da inceleyeceklerini beyan ettiler.

Biz bu birliktelik ruhu içinde tek bir firmamızın bile zarar görmesini istemeyiz. Ama bunların içinde kötü niyetli olanlar varsa, onların da iyi niyetli olanlardan ayrılması, hatalarının bedelini kendilerinin ödemesi en büyük talebimizdir.

Değerli meslektaşlarım...

Son olarak fuar alım heyetleri başlığına da açıklık getirmek istiyorum. 56. AYSAF Fuarı'ndan beri yurtdışı alım heyetleri için özel bir harcama yapmıyoruz. Kaynaklarımızı, daha önce bu fuarı hiç ziyaret etmeyen yabancı ziyaretçilerimiz için ayırıyoruz. Buna rağmen, son yıllardaki organizasyonlarımızda artan yabancı ziyaretçi sayısındaki artış dikkate değer.

Gelen konuklarımızın kendi inisiyatifleriyle ve ajandalarına özel not alarak bu fuarı ziyaret ettiğini bilmenizi isterim. Bu gerçekleşme AYSAF'ın artık bir dünya markası haline dönüştüğünü ve kendi ayakları üzerinde emin adımlarla yarına koştuğunu gösteriyor.

Tanıtım bütçelerimizi yurtdışı tanıtımlarda ve yabancı büyük ayakkabı imalatçılarının üst düzey yöneticilerini fuarımızda ağırlamak için kullanma projemiz var. Bu konuda katılımcılarımızın da öneri ve yardımlarına açık olduğumuzun da altını çiziyorum.

Ayakkabıda Türkiye'nin çok ciddi bir şansı olduğuna inanıyoruz. Gerek tekstil, gerekse deri ayakkabılarda, kalite ve kapasite bakımından üst seviyelerdeyiz. Bu şansımızı iyi kullanmalıyız.

Hükümetimizin uygulamaya koyduğu yerli ve milli üretim politikasından duyduğumuz memnuniyet açıktır. Bununla birlikte ayakkabı imalatında kullanılan ithal malzeme oranı, tahminlerimize göre yüzde 10 – 12 düzeyinde. Fakat yan sanayi ithalat oranının da yüzde 30 – 35 bandında olduğu gerçeği var.

İşte yeni hedefler doğrultusunda dönüşümü sağlamak adına sektörümüzün devlet tarafından desteklenmesini arzuluyoruz. Ayakkabı sektörü verilen desteğin karşılığını her zaman daha fazlasıyla sunmuştur. İnanıyorum ki yine öyle olacaktır.

Bu zorlu günleri yine birlikte hareket ederek atlatacağımıza dair sonsuz inancımı bir kere daha ortaya koyuyor; bereketli bir fuar geçirmeniz dileğimle saygılarımı sunuyorum.

Ömer Kadir Arpacı

Sakin olma zamanı

Sektörde son dönemde yaşanan olaylar hepimizin malumu. Bu süreçte zorlu bir sınavdan geçildiği de herkesin bilgisi dahilinde. Başta konkordatolar olmak üzere, piyasadaki hareketliliğin yaşattığı endişeyi biliyoruz.

Fakat bir söz vardır: Bazı şeylerin şüyuu vukuundan beter olur. Bu nedenle olaylar gerçek olsa bile, fısıltı gazetesinin yaratacağı olumsuz etkilere de dikkat etmek gerekir. Ayakkabı yan sanayi, son derece kritik ve bu ülkenin üretim yapısında ortaya koyduğu vizyonla değerli bir yere sahip.

Gerek dolar kurundaki oynaklık, gerekse de ödemeler zincirindeki sorunları telaş yaparak çözmek mümkün değil. Zaten bu mesele ilk ortaya çıktığında derneğin tüm sektör aktörlerini bir araya getirmesi de bu konudaki duyarlılığını net bir biçimde gösteriyor.

Sorunlar can sıksa da bazen çok öğreticidir. Bu nedenle ortaya çıkan koşulları öğretici tarafıyla görmenin ve problemi yok etmek için çalışmanın zamanıdır.

Mesela vadeler konusunda bir duyarlılık oluştuğunu görüyoruz. O halde piyasanın dinamizmini sekteye uğratmadan, sistematik bir biçimde bu vadeleri geriye çekmenin yollarını aramak daha doğru olmaz mı?

Sektörde faaliyet gösteren ve yan sanayicinin sermayesini sermaye edenleri ortaya dökmek, nitelikli firmalarla, niteliksizleri ayırmak için bu bir fırsat olamaz mı?

Piyasadaki ürünlerde katma değeri yaratmak adına tüm paydaşların bir araya gelerek ihracat odaklı ürünlerde ortak geliştirme yapabilmesi adına bir ortam yaratılamaz mı?

Hazır yerli ve milli bir üretim sloganı ön plana çıkmışken, bu konuda güçbirliğini arttırarak, yepyeni bir piyasa yaratmak için el birliği yapmak bakımından çalışmaya başlamak için olanak sağlanmaz mı?

Yapılan toplantılara, sorunlar küçükken aşılmak için verilen mücadelelere, sağduyu çağrılarına kulak verdiğinizde ben sektörün bu birlikteliği rahatlıkla sağlayabileceğini düşünüyorum.

Bu sektör değil mi TASEV çatısı altında bilimsel testlerden eğitime kadar bir dizi doğru işi yaparak Türkiye'ye örnek olan? Meslek yüksek okuluna giden, fakülteleri konuşan, hatta akademi projesiyle yarına yön vermeye yol alan...

Bu sektör değil mi dişinden tırnağından arttırarak okul kuran, çocuklara sosyal olanaklar sağlayan, depremde tek yürek olan, alım gücü düşük bölgelere yardım yağdıran ve el ele vererek ihracat için çalışmalar yapan?

Sıkıntılar elbet yok sayılmamalı... Ama bu sektörde bugüne kadar örnek olan tavrın yeniden gösterilmesi için engel de olmamalı. O zaman 'tam zamanı' diyerek, daha sağlıklı bir sektör için, kalıcı sonuçlar alınacak bir çalıştay yapmaya ne dersiniz?

Saygılarımla

Çetin Ünsalan

DERİ-MAKSAN GROUP

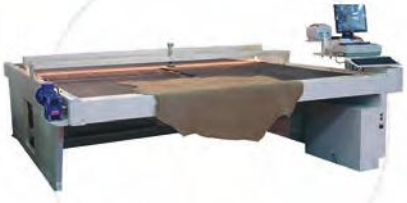
İŞİMİZİ 30 YILDIR TÜM KALBİMİZLE, İLK GÜNKÜ HEVESİMİZLE YAPIYORUZ.

FOR 30 YEARS, WE DO OUR JOB WITH OUR ALL HEARTS AND OUR FIRST DAY ENTHUSIASM.

TAVAN TİPİ ASARAK KURUTMA
OVERHEAD OPEN CONVEYOR

ASARAK KURUTMA MAKİNASI
DRYER TUNNEL

KURU SİSTEM EKOLOJİK BOYA MAKİNASI
DRY SYSTEM ECOLOGICAL SPRAYING MACHINE



DERİ ÖLÇME MAKİNASI
MEASURING MACHINE

OTOMATİK GERGİ MAKİNASI
TOGGLE MACHINE

DERİ MAKSAN GROUP
www.derimaksan.com
info@derimaksan.com • derimaksan@derimaksan.com
+90 232 457 57 41 • +90 232 376 76 92
Merkez: Su Plaza 1201/1 Sk. No: 2/501 Yenişehir - İzmir - **Türkiye**

GÜÇLÜ®

YAPIŞTIRICILARI
ADHESIVES

SOLVENT BAZLI YAPIŞTIRICILAR
SOLVENT BASED ADHESIVES
КЛЕЯ НА ОСНОВЕ СОЛВЕНТА

YERLİ ÜRETİM

www.beskaucuk.com.tr

GÜÇLÜ®
YAPIŞTIRICI
ADHESIVE

powermelt®
HOTMELT YAPIŞTIRICI
HOTMELT ADHESIVES

aquasive®
SU BAZLI YAPIŞTIRICI
WATER BASED ADHESIVE

B.E.S
KİMYA KAUÇUK SAN. VE TİC. AŞ

TEKNİK SERVİS

Marmara Bölgesi	İç Anadolu Bölgesi	Ege Bölgesi	Güneydoğu Anadolu Bölgesi
+90 212 771 12 71 +90 530 694 97 04 +90 530 642 55 77 +90 530 290 59 88	+90 507 508 55 51	+90 232 436 02 16 +90 530 525 73 36	+90 342 238 20 99 +90 530 264 19 49

teknikservis@beskaucuk.com.tr

Telefon:+90 212 771 12 71 FAX:+90 212 771 12 76
info@beskaucuk.com.tr - info@gucluyapistiricilari.com
Yassıören Mah. Akpınar San. Sitesi Mediha Sok. No:14 Hadımköy / Arnavutköy / İSTANBUL / TÜRKİYE

Mehmet Büyükekşi'ye teşekkür plaketi

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nde son genel kurulda başkanlığı İsmail Gülle'ye devreden Mehmet Büyükekşi'ye, Ağustos ayı içerisinde başarılı çalışmalarından dolayı bir ziyaret gerçekleştirildi. Türk ihracatının yaptığı büyük hamlede ve inovasyon anlayışının gelişiminde önemli emekleri olan TİM eski Başkanı Mehmet Büyükekşi'ye katkılarından dolayı teşekkür plaketi sunuldu. Sektörün mevcut durumunun konuşulduğu buluşmada sektörel sorunlar için çözümler ve sektörün gelişmesi adına da projeler konuşuldu.

Rakiplerimizle Aramızda Büyük Bir Fark Var!

25 yılı aşkın süredir dünyanın en iyi malzemelerini ayakkabı sektörüne sunuyoruz. Sektör lideri olarak kaliteye ve yeniliğe önem vererek büyümeye devam ediyoruz.

There is a big difference between us and our opponents.

For over 25 years we offer the best materials for the footwear industry.
As the sector leader, we continue to grow by giving importance to quality and innovation.

Palamut Group
İlk Adımda Güven
Trust at First Step

palamutgroup.com.tr | 444 1662 | /palamutgroup

AYSAF 2018'de **7D04** nolu standımıza bekleriz.

*We are waiting for our stand at **7D04** in **AYSAF 2018 Fair***

Özbekistan'da iş fırsatları

Özbekistan Yatırım Fırsatları paneli, 16 Kasım 2018 günü Özbekistan Deri ve Ayakkabı Bakanı Dr. Sardor Umurzakov'un sunumuyla gerçekleşti.

Organizasyona AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı, TASEV Başkanı Tan Erdoğdu, TASD Başkanı Abdulsabur Endican, İDMİB Başkan Yardımcısı İslam Şeker, TDSD Başkanı Erdal Matraş, Aykosan Başkanı Mehmet Necmi Uslu da katılırken ana ve yan sanayi konusunda faaliyet gösteren sektör mensuplarının ilgisi büyük oldu. Toplantıda konuşan Türkiye Deri Sanayicileri Derneği Başkanı Erdal Matraş "35 milyon nüfusu, Türkiye'ye eşit hayvan sayısı ile üretimi yetersiz bir ülkeden söz ediyoruz. Türkiye'ye çok sıcak bakıyorlar ve yeniden yapılanıyorlar. Yan sanayinin de bu ülkede çok büyük şansı olduğunu düşünüyorum" dedi.
Özbekistan Deri ve Ayakkabı Bakanı Dr. Sardor Umurzakov ise yaptığı sunumda şu bilgileri verdi:
"Nüfus yapısı olarak bölgenin en büyüğü ve ayakkabı gibi sektörlerde bölgesinde gelişen tek ülke.
2023'e kadar üretici vergiden muaf. Hammadde, aksesuar gibi ürünleri, üretim için ithal edenler gümrük ödemiyorlar. Bu yapının 5 yıl daha uzatılması ise şu an Özbekistan Cumhurbaşkanı'nın önünde.

Yatırım çalışmaları hükümet tarafından destekleniyor. Yatırımda yüzde 65 – 70'lere varan oranlarda finansal teşvikler söz konusu. Yatırımcılar, makine ve ekipman satınalımlarında libor artı 2 ve 2 yıl ödemesiz 7 yıl boyunca destekleniyor.
İşletme sermayesi ve inşaat için de destekler sunuluyor. Ücretsiz arazi, kullanılmayan kamu binaları tahsil ediliyor.

Özbek parası değiştirilebilir özellikte. 5 Eylül 2017 tarihindeki düzenlemeyle bu konudaki sorunlar tamamen ortadan kalktı.
Özbekistan'daki deri imalatının modernizasyonu için 18 proje devreye girdi. Bir yıl içerisinde tabakhane profilini değiştirmeyi amaçlıyorlar ve ham deri satışının önüne geçmek için 85 milyon dolar bütçe ayırdılar.

Ayakkabı sektörü için 115 yeni şirket kurulacak. Bunun için ayrılan kaynak 200 milyon dolar. Rusya pazarını hedefliyorlar. Potansiyel işleri var ama kapasiteleri yetersiz. Acil yatırımlarla üretimi 2019 sonuna kadar iki katına çıkarmayı amaç-

lıyorlar. Ardından eğitim çalışmalarına ağırlık verecekler.
Bu çerçevede yan sanayi firmalarına da hammadde, kimyasal ve makine başta olmak üzere büyük bir pazar olanağı ortaya çıkıyor.
Ayakkabı konusunda 700 işletmede 35 bin kişi istihdam ediliyor."

Ayakkabı konusunu öncelikli sektörü olarak belirleyen Özbekistan, Türkiye'den yatırımcıları davet ederek, sunulan fırsatları anlattı.

TİM Başkanı
İsmail Gülle'ye ziyaret

Ülkemizin dış ticaretinin önemli kuruluşlarından biri olan Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 30 Haziran 2018'de gerçekleştirilen 25. Genel Kurulu'nda TİM Başkanlığı'na İsmail Gülle seçildi. Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği adına Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Kadir Arpacı ve yönetim kurulu üyeleri, TASEV adına Yönetim Kurulu Başkanı Tan Erdoğdu ile yönetim kurulu üyeleri TİM Başkanı'nı Ağustos ayı başında ziyaret etti. İsmail Gülle'ye başarı dileklerini sunan TASEV ve AYSAD heyetleri, önümüzdeki süreçte de ihracata destek için her türlü çalışmanın içinde olacaklarını beyan ettiler.

TUBA TERMO KAUÇUK TABAN SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

İKİTELLİ OSB ESKİ TURGUT ÖZAL CAD. ALTINTAÇ SAN.SİT. B BLOK NO.304 - T: 2126184070 - F: 2126185676

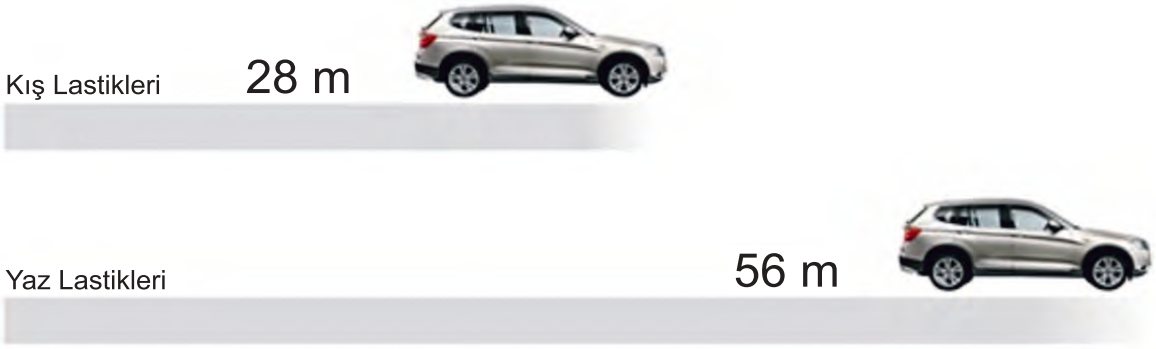
Sektörün sorunları için **bir araya gelindi**

Deri, ayakkabı ve saraciye sektörünün temsilcileri, Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü nezdinde, 14 Kasım 2018 Çarşamba günü sorunları ve çözüm önerilerini konuşmak için bir araya geldiler. Ayakkabı yan sanayi sektörünü toplantıda AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı ve Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Turgut temsil etti.

Yaş farkı gözetmeksizin gelen her araca ücretsiz 20 nokta kontrol.
Kontroller sonucu yapılan tespitlerde yedek parçada %15 işçilikte %25 iskonto
Ayrıca motor koruma ve klima dezenfeksiyon hediye !

BMW Service

Karlı zeminde, 50 km/s hızında kış ve yaz lastiklerin fren mesafesi karşılaştırması.



ÜCRETSİZ 20 NOKTA KONTROL İÇERİĞİ

- Motor Bölümü – Motor Yağı Seviye Ve Kalite Kontrolü
- Soğutma Sıvısı Seviyesi Ve Konsantrasyonu Konrolü
- Fren Boruları Ve Bağlantıları, Sızdırmazlık,Hasar, Sabitleme,Doğru Konum Kontrolü
- Lastikler, Profil Derinliği, Çalışma Görüntüsü, Dış Durumları Ve Doldurma Basıncı Kontrolü
- Varsa Stepnenin Durumu Ve Lastik Basıncı
- Cam Silme Ve Yıkama Sistemi Fonksiyon Ve Ayar Açısından Kontrol
- Direksiyon Parçaları, Boşluksuzluk,Sızdırmazlık Hasar Kontrolü
- Görülen Tüm Parçalar Dahil Araç Tabanı; Hasar Doğru Konum, Korozyon Ve Sızdırmazlık Açısından Kontrolü
- Araç İç Mekanı
- Check-control Mesajlarının Kontrolü
- Kontrol Ve İkaz Lambalarının Kontrolü
- Sinyal Kornası, Selektör Ve Dörtlü Flaşör Sisteminin Kontrolü
- Emniyet Kemerleri; Bandın Durumu, Sarma Mekanizması, Kemer Blokajı, Kemer Kilidi, Kemer Klipsi Çalışma Ve Kopçanın Hasar Açısından Kontrolü
- Sol Ve Sağ Düzenek Kabininde Su Ve Yaprak Olup Olmadığı Kontrolü, Gerekirse Temizlenmesi
- Ön + Arka Takım Kontrolü
- Klima Sistemi Kontrol
- Far Ayar Kontrol
- Fren Balata Ve Disklerin Kontrolü
- Akü Kontrol
- Kontrol Amaçlı Test Sürüşü

İstanbul Oto
Borusan Otomotiv
BMW Yetkili Servisi
Çobançeşme Mah.
Sanayi Cad. No:54
Kuyumcukent arkası
Yenibosna / İstanbul
Tel: (0212) 660 99 60

İstanbul Oto | Borusan Otomotiv BMW Yetkili Servisi
Çobançeşme Mah. Sanayi Cad. No:54 Kuyumcukent arkası Yenibosna / İstanbul
Tel: (0212) 660 99 60 Randevu için 0532 3210807

Geleneksel sektör buluşması **iftarla gerçekleşti**

Türkiye ayakkabı sektörünün geleneksel buluşması haline gelen iftar yemeği 5 Haziran 2018 günü Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlendi. Sektörün durumunun mercek altına alındığı, beklenti ve hedeflerin de paylaşıldığı gece, AYSAD, TASD, TASEV ve TUAF organizasyonu ile Ramazan ayının bereketi içinde gerçekleşti.

Ayak

Ayak
Türkiye
Ayakkabı Sektörü
Geleneksel
İftar Yemeği

Türkiye
Ayakkabı Sektörü
Geleneksel

Türkiye

Ayak
Türkiye
Ayakkabı Sektörü
Geleneksel
İftar Yemeği

FATİH ÖKÇE
SINCE 1973
Sizin için
en iyiyi tasarlıyoruz.
/fatihokce1973
/fatihokce1973
NUBES®
i-rubber
DELASECA
HAND MADE
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

Ramazan'ın huzuru **sokak iftarında sektörü buluşturdu**

AYMAKOOP, AYSAD, TASD, TASEV ve TUAF, sektörün Ramazan ayının bereketinin birlikte paylaşılması amacıyla bir sokak iftarı gerçekleştirdi. 6 Haziran 2018 günü AYMAKOOP Ticaret Merkezi'nin önünde yapılan iftara, dernek yetkililerinden çalışanlara kadar geniş bir katılım sergilendi.

Mübarek Ramazan ayının
bereketini bir
Geleneksel Ayakkab

Sektör temsilcileri **istişare için buluştu**

TASEV İstişare Kurulu Toplantısı, 25 Ekim 2018 Perşembe günü, TİM eski Başkanı Mehmet Büyükekşi başkanlığında, sektörün önde gelen temsilcilerinin katılımıyla TASEV Vakfı'nda gerçekleşti. Son dönemdeki gelişmelerin ele alındığı oturumda, gelecek projeksiyonu içerisinde sektörün ileriyi gitmesi adına eğitimden pazar yapısına kadar bir çok alt başlık da çözüm önerileriyle birlikte masaya yatırıldı.

Vefat ve başsağlığı...

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği Ailesi'nden...

- AYSAD Genel Sekreteri ve Prestij Tekstil ve Ayak. Mak. Malz. Ekp. San. Tic. Ltd. Şti.'nin sahibi Ömer Sağlam'ın annesi Penbe Sağlam;
- Kalsan Ayakkabı Kalıp San.ve Tic. Ltd. Şti.'nin sahibi Enver Kurtulmuş;
- Satıl Kundura Malzemeleri Tekstil San.ve Tic. Ltd. Şti.'nin sahibi Mustafa Satıl'ın babası Mustafa Satıl;
- Hür Kalıp Bilgisayar Sistemleri San. Tic. Ltd. Şti.'nin sahibi Arslan Hoşman'ın annesi Saliha Hoşman;
- Tekno Ayakkabı Makina San.ve Tic. Ltd. Şti.'nin sahibi Halit Dönmez'in annesi Emine Dönmez;
- DARKWOD Şirketler Grubu Kurucularından Ali Subaşı'ın kardeşi Metin Subaşı;
- Papşin Ayakkabı'nın sahibi Ahmet Yücel Celebcioğlu'nun oğlu Volkan Celebcioğlu;
- Forelli Ayakkabı'nın sahibi İbrahim Alkan'nın babası Fahrettin Alkan;
- Copalo Ayakkabı'nın sahibi Mehmet İnan;
- Kabuk Kauçuk San.ve Tic. Ltd. Şti.'nin sahibi Ali Kabuk;
- Minimen Ortopedik Ayakkabı San.ve Tic. Ltd. Şti.'nin kurucu ve ortaklarından Aydın Bülbül;
- Vedat Kundura San.ve Tic. Ltd. Şti.'nin ve Uzman Ayakkabı Taban San.ve Tic. Ltd. Şti.'nin kurucularından Necat Şahitoğlu
- A.S.D. Deri Mamulleri Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.'nin kurucularından ve Narbey Asadurya'nın babası Vahe Asaduryan;
- Karyoka Ayakkabı San.ve Tic. Ltd. Şti.'nin sahibi Oğuz İnner'in babası Hasan İnner;
- Barracuda Ayakkabı / Lordlar Kundura Deri Tekstil İmalat San.ve Tic.Ltd.Şti.'nin sahibi Fevzi Tengirşen;
- Saygun Ayakkabı San.ve Tic. A.Ş.'nin sahibi Mustafa Saygun;
- Nokta Ayakkabı Taban San.ve Tic. Ltd. Şti.'nin sahibi Rauf Olaş'ın annesi Nezaket Olaş;
- Marcomen Ayakkabı'nın sahibi Yusuf Özdal'ın annesi Emine Özdal;
- Saygun Ayakkabı San. ve Tic. A.Ş.'nin sahibi Mustafa Saygun'un babası Hasan Saygun;
- Cesardo Ayakkabı'nın sahibi Cevdet Sarıgül'ün annesi Aysel Sarıgül; Hakk"ın rahmetine yürümüştür.

Merhum ve merhumelere Allah'tan rahmet diler; acılı ailelerine ve AYSAD camiasına sabırlar temenni ederiz.

AYSAD Yönetim Kurulu

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

AYSAF Fuarı'nda **60. randevu**

Ayakkabı yan sanayi sektörünün dünyadaki en büyük fuarlarından biri olan AYSAF, 28 Kasım'da, CNR Expo Yeşilköy'de gerçekleşiyor.

2018 yılının sonunda 60. kez kapıları açacak olan Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı, birbirinden renkli yeniliklere imza atmaya hazırlanıyor. AYSAF'da tabandan ökçeye, aksesuardan tekstil ve kimyevi maddelere, deri ve suni deriye kadar sektöre yönelik tüm yeni ve yenilikçi ürünler sergilenecek.

60 bin metrekare alanda organize edilen fuar, Türkiye'nin en önemli ayakkabı yan sanayi firmalarını, aralarında uluslararası alıcı, toptancı, distribütörlerin de olduğu 20 bin profesyonel ziyaretçi ile buluşturacak.

TASEV (Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme Eğitim Vakfı), Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD), KOSGEB'in (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) desteklediği, Pozitif Fuarcılık tarafından düzenlenen organizasyonda 20 ülkeden 420'yi aşkın katılımcı ürün ve hizmetlerini sergileyecek. 28 Kasım – 1 Aralık tarihleri arasında gerçekleşecek randevu, konu-

sunda Avrupa'nın ikinci, Avrasya'nın ise en büyük organizasyonu özelliğini taşıyor. Trend Area ile dünya moda trendlerinin ve yeni tasarımlarının da öne çıkacağı AYSAF'ta yeni iş birlikleri kurup, yeni iş bağlantıları için sektör uluslararası düzeyde buluşacak.

AYSAF katılımcılarına Ticaret Bakanlığı'ndan destek

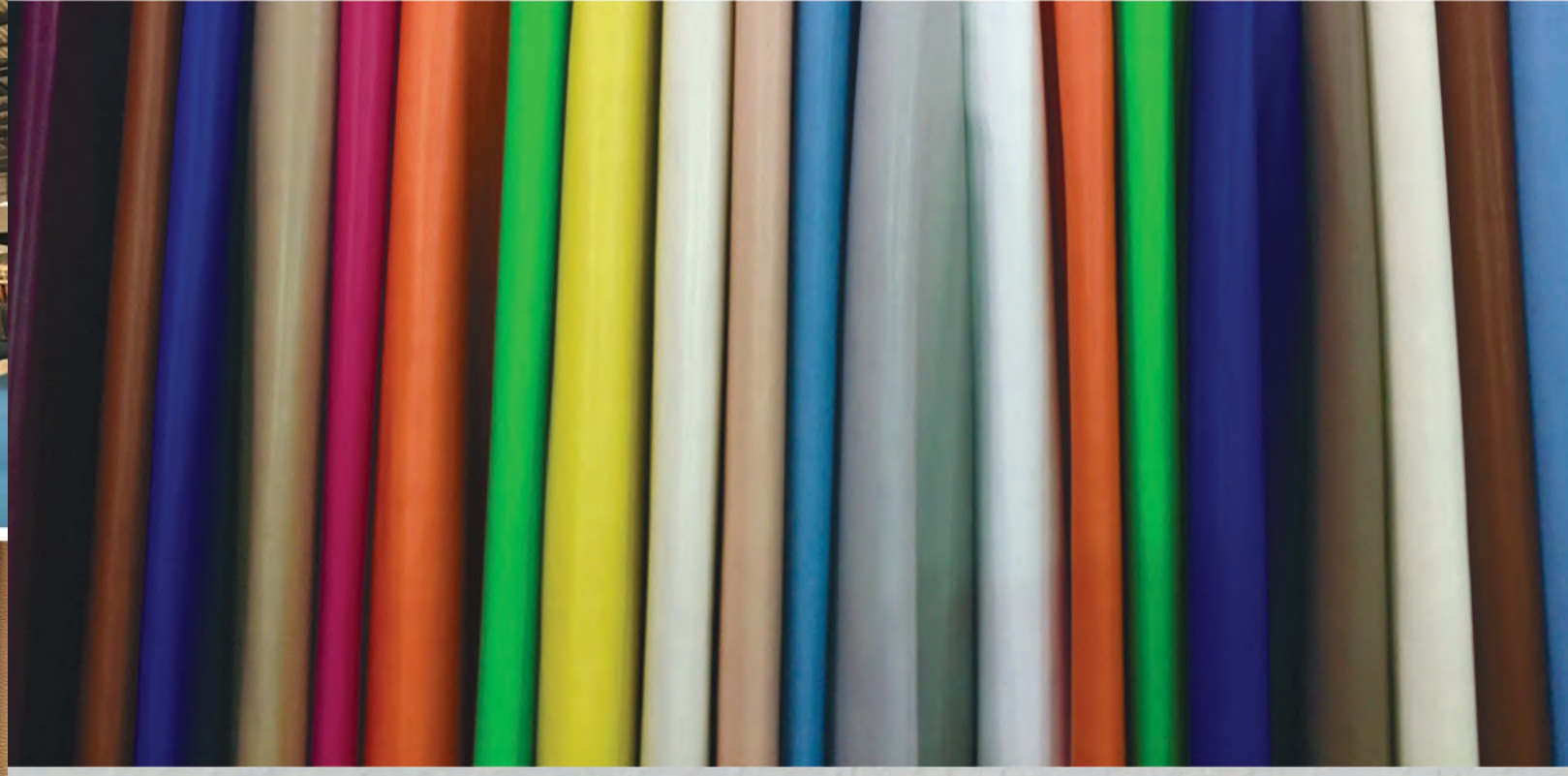
Türk ayakkabı yan sanayinin uluslararası gücü AYSAF, Ticaret Bakanlığı'nın destekleri ile gerçekleşiyor.

Ticaret Bakanlığı'nın, "Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt içi Fuarların Desteklenmesine İlişkin 2014/4 sayılı Karar" kapsamında desteklenecek fuarlar listesine dahil edilen ve Bakanlıkça alınan kararın uygulama usul ve esaslarındaki yükümlülükleri yerine getiren AYSAF Fuarı'nın katılımcıları yer kirası ve stant konstrüksiyonu için ödenen fatura tutarının yüzde 50'sini geri alabilecek.

TURGUT KARDESLER
Turkey

K30
TURGUT KARDEŞLER
Turkey
www.turgutkardesler.com.tr

TURGUT KARDEŞLER



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

11 bin ziyaretçi 59. AYSAF için geldi

Ayakkabı yan sanayi sektöründe dünyanın en büyük üç fuarından biri olan AYSAF-Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı, 9-12 Mayıs tarihleri arasında CNR EXPO Yeşilköy'de gerçekleşti.

Türk ayakkabı yan sanayi sektörünün gelişiminde önemli rol oynayan 59. AYSAF-Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı, 450 firmanın, binden fazla markanın katılımıyla CNR EXPO Yeşilköy'de gerçekleştirildi. Pozitif Fuarcılık, Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme Vakfı (TASEV) ve Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD) iş birliğinde ve KOSGEB desteği ile düzenlenen fuarı 9 bin 18'i yerli, bin 892'si yabancı olmak üzere toplam 10 bin 910 kişi ziyaret etti. 9-12 Mayıs tarihleri arasında düzenlenen fuarda tabandan ökçeye, aksesuardan tekstil ve kimyevi maddelere, deri ve suni deriye kadar sektöre yönelik tüm yeni ve yenilikçi ürünler sergilendi.

Sezon trendleri AYSAF'ta vitrine çıktı

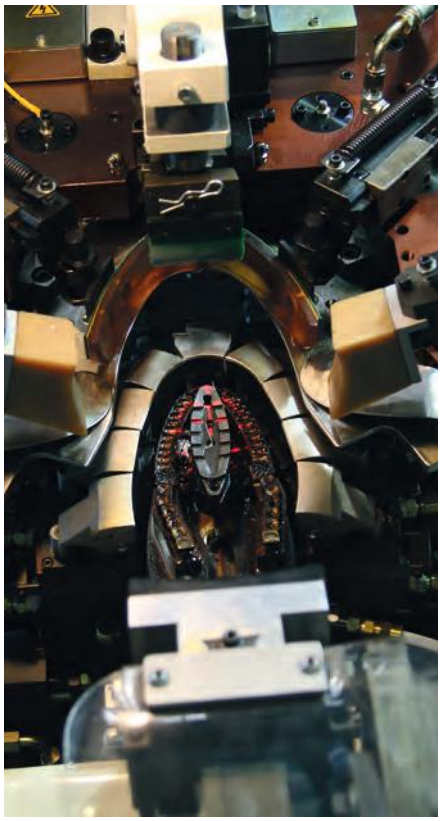
Dünyanın en iyi ayakkabı ve çanta tasarımı okullarından İtalyan Arsutoria tarafından, şubat ayında, katılımcı firmalara verilen seminerlerde ortaya çıkan tasarım ürünleri fuardaki Trend Alanı'nda sergilendi.

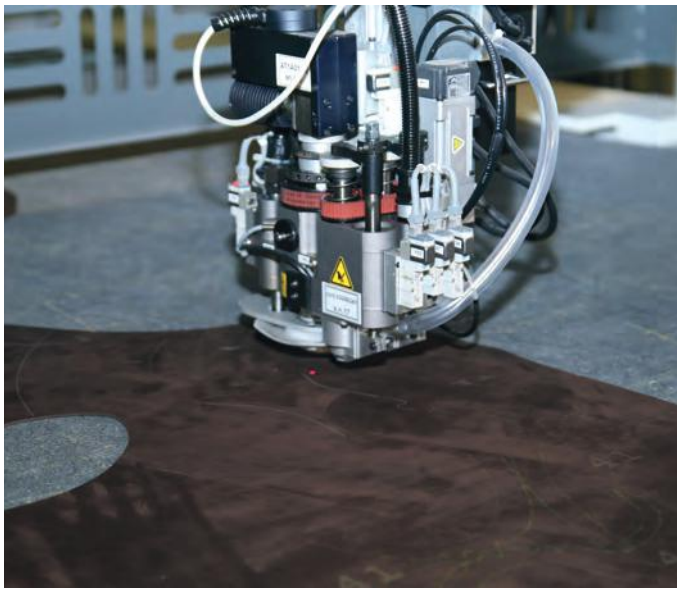
Ayrıca İtalya'dan Edizioni, Fotoshoe, Fashion-Mag, Fashion Focus ve Modapelle; Iran'dan Leather and Shoe Market Magazine ve News Industry dergilerinin editörleri, VIP Press Programı kapsamında fuarda ağırlanarak AYSAF'taki yenilikleri yakından takip etti.
İhracat ve ithalat açısından büyük fırsatlar yaratan AYSAF'da; önümüzdeki yılın İlkbahar/Yaz ayakkabı yan sanayinde moda ve trendlerin tamamı yerli olan tasarımlarla belirlendi. Taban, ökçe, aksesuar, tekstil, kimyevi maddeler, deri-suni deri ürünleri gibi sektöre dair tüm teknoloji ve ürünler ziyaretçilerin beğenisine sunuldu

500 milyon dolarlık ihracat hedefine AYSAF desteği

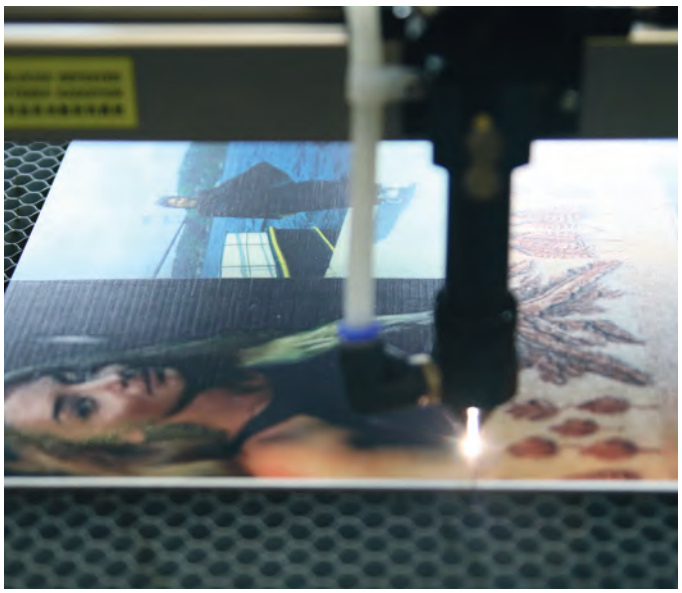
Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD) Başkanı Ömer Kadir Arpacı, AYSAF Fuarı'nın direkt ve dolaylı olarak 500 milyon dolarlık ihracat hedefine, 1,5 milyar dolarlık da ticaret hacmine büyük katkı sağlayacağını kaydetti.
Arpacı, kalite ve kapasitesini her geçen gün yükselten ayakkabı yan sanayi sektörünün ivmesini fuarla devam ettireceğini söyledi. Arpacı, "Ayakkabı yan sanayi sektörü olarak, AYSAF Fuarı bu iktisadi mücadeleye önemli katkı sağlayacak. Fuar süresince yurtdışından gelen yabancı alıcılarla ticari bağlantılar için ikili görüşmeler yapıldı. AYSAF Fuarı direkt ve dolaylı olarak 500 milyon dolarlık ihracat hedefine, 1,5 milyar dolarlık da ticaret hacmine büyük katkı sağlayacak. Ekonomi Bakanlığı'nın sunduğu desteklerini de arkamıza alarak, 2023'te 3 milyar dolarlık ihracatı yakalamak en büyük hedefimiz" şeklinde konuştu.

İtalya'dan Edizioni, Fotoshoe, Fashion-Mag, Fashion Focus ve Modapelle; Iran'dan Leather and Shoe Market Magazine ve News Industry dergilerinin editörleri, VIP Press Programı kapsamında fuarda ağırlandı.

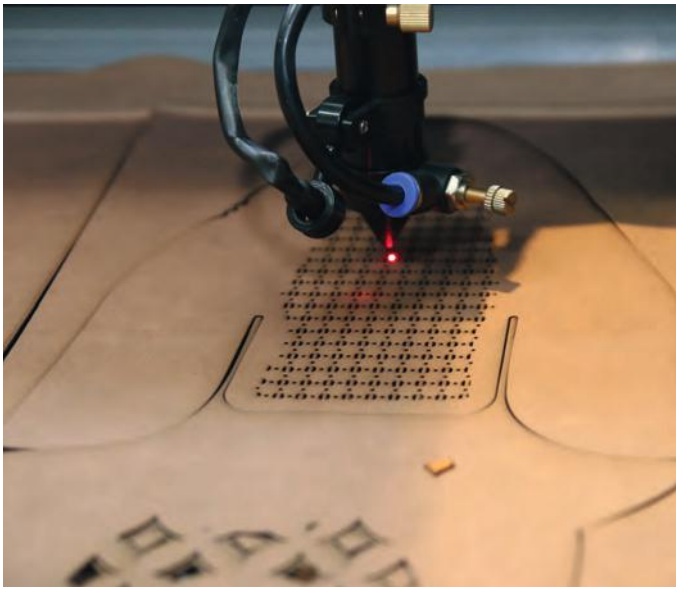




8
HALL
KULAKSIZ
4-C22

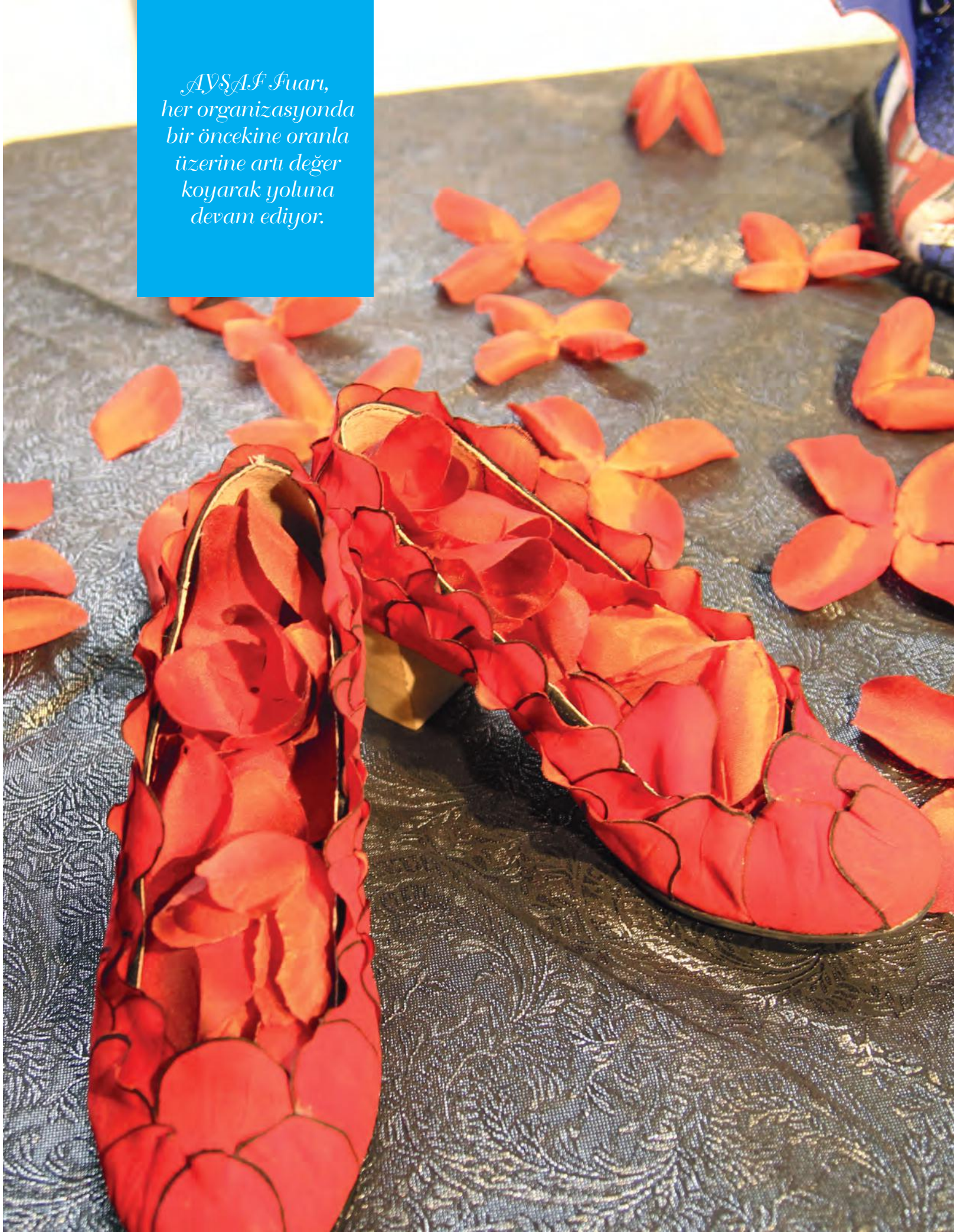


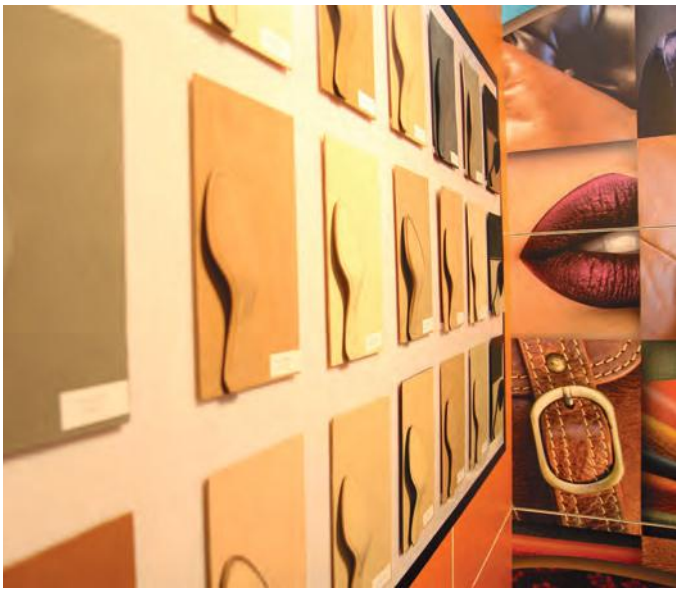
GÜRGE
MAKİ

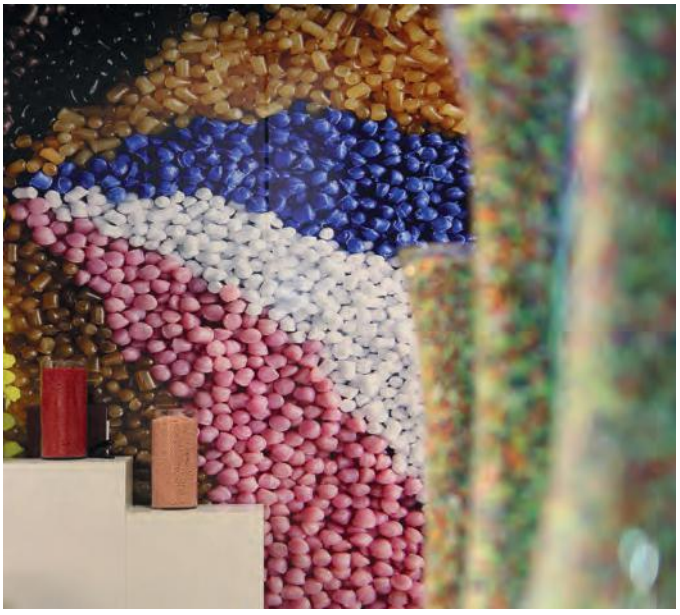


desad

AYSAF Fuarı, her organizasyonda bir öncekine oranla üzerine artı değer koyarak yoluna devam ediyor.







Fuarda birbirinden kaliteli üretimler ve hizmetler, uluslararası standartları yakalayan performanslarıyla sergilendi. AYSAF, yabancı alıcıların ajandasında vazgeçilmezlerin arasında yer alıyor.

akeriplik

Mumlu Saraç İpliği

Mumsuz Saraç İpliği

Vardola İpliği

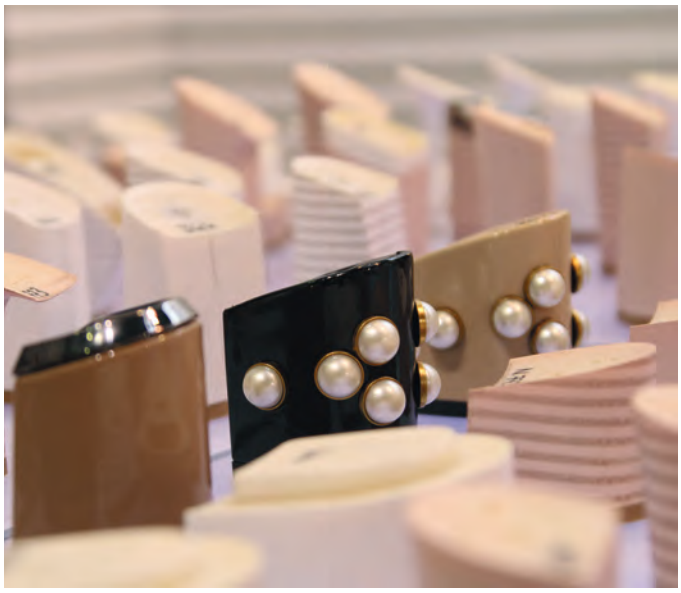
Yarı Mumlu Saraç İpliği

Bijuteri Mumlu İpliği

Stor Perde İpliği

Mobilya Mumlu Dikiş İpliği

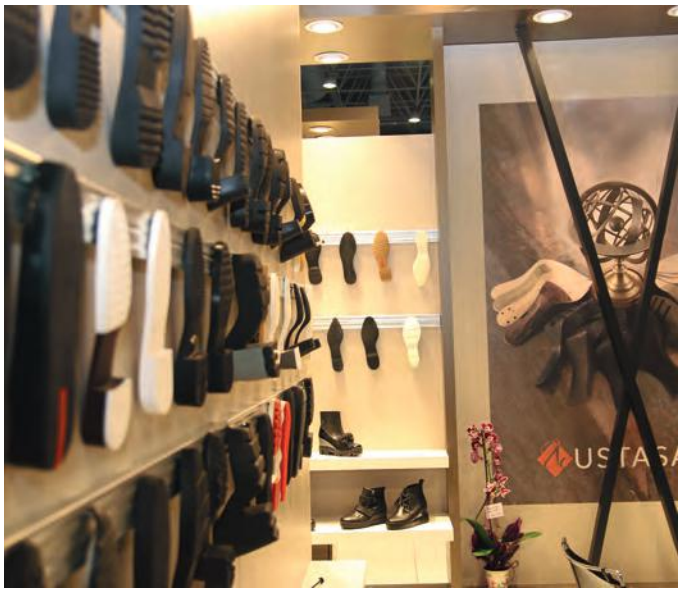
AKERTEK Ayakkabı Malzemeleri San. Tic. ve Ltd. Şti.
+90 212 549 66 91 | info@akertek.com.tr | www.akeriplik.com



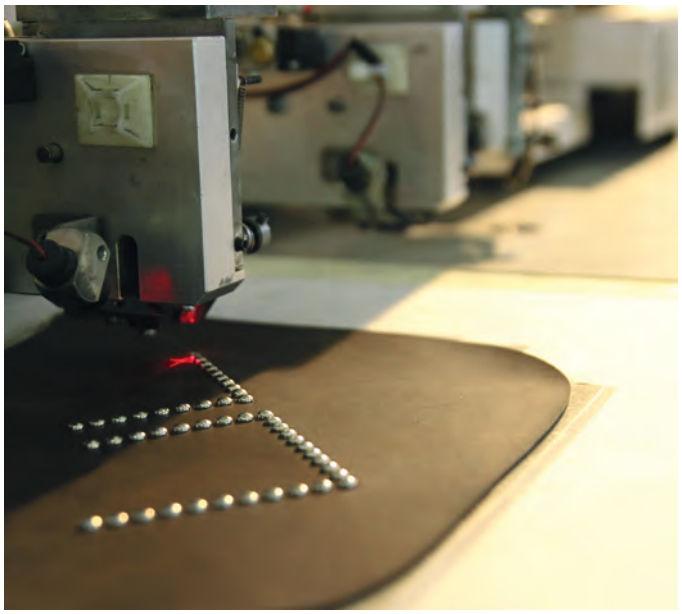
BERTONI
P-40

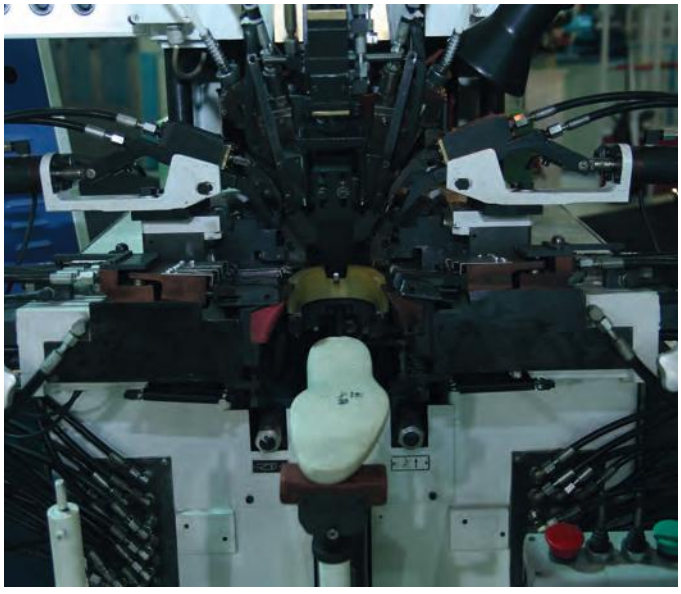
AKERTEK Tekstil Ayakkabı Sanayi ve Ticaret A.Ş.

444 9 172 | info@akertek.com | www.akertek.com



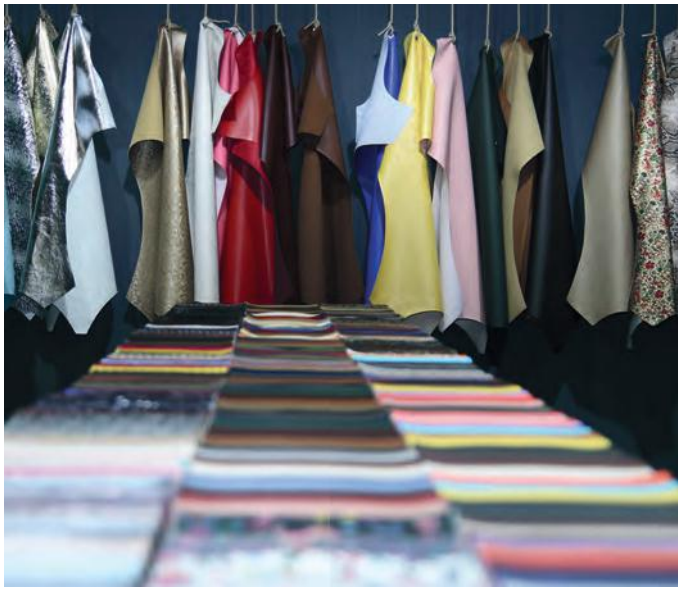
AYSAF aynı zamanda son teknolojinin de vitrine çıktığı önemli bir organizasyon olma özelliği taşıyor. Gerek üretim, gerekse de tasarım aşamasındaki yenilikler sektörle buluşuyor.





ZİYLAN
ZİYLAN

Yoğun toplantılar, yerli ve yabancı alıcılar, Türkiye'nin yüz akı sanayicilerle AYSAF çatısı altında bir araya geliyor. Sunulan ürünlerdeki kalite, ayakkabı yan sanayi sektörünün de gücünü kanıtlar nitelikte alıcılarla buluşuyor.



FoamFleks

HAYATIN HER YERİNDE ...

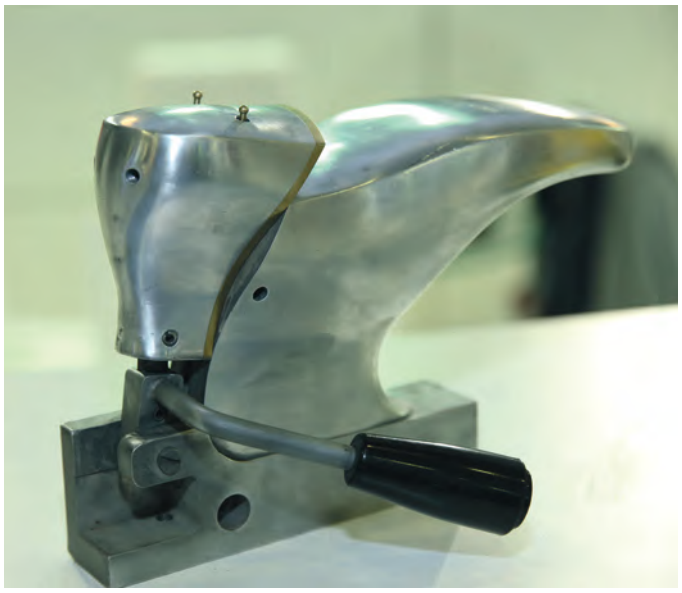
KOPUZLAR
EVAKAUÇUK

www.kopuzlar.com

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 12 24 - FAKS : 0216 394 12 29 - E-MAIL : kopuzlar@kopuzlar.com

AYSAF Fuarı, konusunda uzman firmalar kadar, sektörün kıymetli değeri olan ustaların da odak noktası. Sunulan ürünler, ustaların tecrübeleriyle ve ürün tercihleriyle mercek altına alınıyor.

crude
CNREXPO
ERDOĞDU
GRUP
İyi bir ayakkabı için herşey...



AYSAF'ta sadece standart ürünler değil, gelecek projeksiyonu içerisinde renklerden desenlere kadar yan sanayi üretimine değer katan tüm başlıklar, dünyayla eş zamanlı fuar ziyaretçilerinin beğenisine sunuluyor.

Her Adımda
Biz Varız

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

Böylece tüm Dünya'da insanların sağlıklı adımlar atmasını sağlıyoruz.

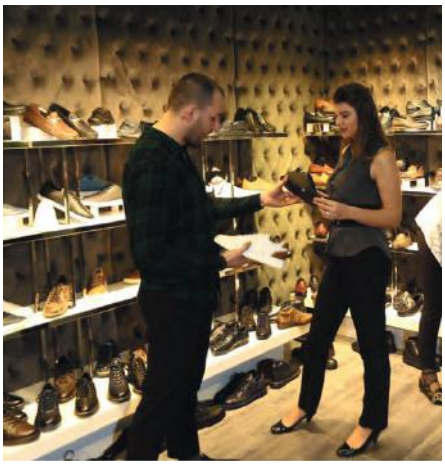
derfleks.com.tr

KOPUZLAR
LİFLİ RULO
DERFLEKS

CNREXPO
YEŞİLKÖY-İSTANBUL
Hall 6
x-crude
AYSAF

60. AYMOD Fuarı

AYMOD - İstanbul Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı, 60. kez kapılarını 3-6 Ekim 2018 tarihlerinde, CNR Expo Yeşilköy'de açtı.



Türk ayakkabı sektörünün ihracat kapısı 60. AYMOD, yerli ve yabancı 400'ün üzerinde firmanın binden fazla markasının yer aldığı fuarda, 2019-2020 İlkbahar/Yaz sezonu ayakkabı modelleri sergilenerek ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı (AYMOD), CNR Holding kuruluşlarından Pozitif Fuarcılık ile Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) işbirliğinde, Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme Eğitim Vakfı (TASEV) ve KOSGEB desteği ile hayata geçirildi.

Fuarla, 2023 yılında 2.5 milyar dolar ihracat hedefleyen ayakkabı sektörünün yerli ve yabancı ayakkabı alıcıları için yoğun bir mesai harcadı. Fuara bu çalışmalar sonucunda başta Türkiye olmak üzere aralarında Almanya, Azerbaycan, Arnavutluk, Beyaz Rusya, Lübnan, Fransa, Hırvatistan, İran, İsrail, İtalya, Kazakistan, Pakistan, Çin, Romanya, Rusya, Ukrayna'nın da bulunduğu yabancı ziyaretçiler geldi.

Yaşayan Ayakkabılar Müzesi

Abant İzzet Baysal Üniversitesi Gerede Meslek Yüksek Okulunun başlattığı dünyada ve Türkiye'de ilk olan Yaşayan Ayakkabılar Müzesi 60. AYMOD Fuarı'nda ziyaretçileri ağırladı. Bu alanda, 15 yaşında yaşamını kaybeden Eren Bülbül'ün kara lastikleri, Ferdi Özbeğen'in ayakkabıları, Mehmet Ali Birand, Nilüfer ve Vatan Şaşmaz gibi birçok ismin ayakkabısı yer aldı. Fuarın diğer dikkat çeken ilklerinden biri ise Türkiye'de ilk defa 3D printer ile ayakkabı üretimi yapılması oldu. Ayrıca, Türkiye'de ayakkabı tasarım eğitimine gönül veren akademisyen Suhandan Özay Demirkan "Ottoman Dreams (Osmanlı Düşleri)" Koleksiyonu ile 2018 AYMOD'da sektörle buluştu. İlk kez kağıttan yapılan gelin ayakkabısı da AYMOD'da ilgi odağı oldu. Demirkan bu alanda kâğıt ayakkabı koleksiyonundan seçmeler sergiledi. Sanatçı, çalışmalarında artizanal işlerin üstünlüğünü ve el becerisinin sürekliliğini vurguladı.

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
PráneM
SHOE CARE
MELTONIAN
LOCTITE
TECNOGI
Freudenberg
TECNOGIPLAST
LDM
iEXi
tallonit
MICRO-PAK®
THUNIT
DAVOS
ERTEKS
LAMONTI CUOIO
VALLE ESINA
BELTEX®
Quality Insole
GIARDINI
Luigi Carnevali
ERBİL

AYSAD'dan kritik süreçte **'Çözüm Güçbirliğinde' Zirvesi**

Ömer Kadir Arpacı
AYSAD Başkanı

Sektörde konkordato başlığı öne çıkar çıkmaz, Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği, çözüm odaklı bir projeye imza attı. Sektörün tüm paydaşlarının buluştuğu zirvede sorunlar ve çözüm önerileri masaya yatırılırken, iletişim atağı ile fısıltı gazetesinin de önüne geçildi.

Ayakkabı sektöründe firmalar bazında yaşanan son gelişmeler karşısında ortaya çıkan karamsar havaya karşı, Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD) 'sektörü bir araya getirme hamlesi yaptı. Türkiye'ye örnek olacak bir biçimde sorunları yüz yüze konuşma ortamı yaratan AYSAD İstişare Toplantısı geniş bir katılımla ve sektörün tüm paydaşlarıyla gerçekleşti. Zirve, 6 Eylül 2018 Perşembe günü Clarion Hotel'de yapıldı. AYSAD'ın organize ettiği toplantıya İDMİB, TASEV, TASD, İTO düzeyinde katılım sağlanırken, zincir mağazalardan üreticiye kadar geniş bir yelpazede sektöre 'Çözüm Güçbirliğinde' mesajı verildi.

Toplantıda konkordatoya neden olan süreçlerden vade problemlerine, finans sıkıntılarından fısıltı gazetesinin yarattığı tehditlere, ihracatı arttırmanın yollarından dövizle ilgili alınacak önlemlere kadar bir dizi mesele masaya yatırılırken, çözüm için Ankara'ya bir heyetin gitmesi ve istişare toplantısından çıkan öneri-

leri ekonomi yönetimine iletmesi kararı alındı. Toplantıda konuşan TASEV Başkanı Tan Erdoğdu, bu süreçte ekonomi yönetimine aktarılacak talepler kadar,

Sektör ortaya çıkan sorunları büyük bir şeffaflık içinde tartışırken, yaptığı erken hamleyle fısıltı gazetesinin önüne geçen AYSAD takdir topladı.

sektörün de başta vade olmak üzere kronikleşen sorunlarıyla yüzleşmesinin yarına daha güvenli bakabilmek adına şart olduğunu ifade etti. TASD Başkanı Sabur Endican ise işbirliği ve dayanışma içinde aşılmayacak sorun olmadığını, sektörün iletişimde kalmasının çok önemli olduğunu söyledi. AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı ise yaptığı açıklamada görüşlerini şöyle ortaya koydu:

"Kimseye faydası olmayan çekişmeler içine girmektense, dünya ayakkabı pazarında yükselen şansımızı görüp, ihracatta başarılı grafiğini arttıran ayakkabı sektörünün birbirini anlayarak birlik olması işin doğrusudur. Bunu yapamadığımız için dünyanın ayakkabı konusundaki yedinci büyük üreticisiyiz, ama pazardan aldığımız pay binde 7. Biz ekonomi yönetimimizden ayakkabı üretimine destek vermelerini, 2018 yılına ait 1 milyar dolarlık ihracat hedefini üçe dörde katlamak için de, kötü niyetli yaklaşımların önüne geçmelerini talep ediyoruz."

ausad
ausad

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**

İSO'da meslek komitesi **konkordato gündemiyle toplandı**

İstanbul Sanayi Odası 22. Grup Ayakkabı ve Yan Sanayii Meslek Komitesi sektörü bir araya toplayarak hem bilgilendirme gerçekleştirdi; hem de durum değerlendirmesi yaptı.

İstanbul Sanayi Odası (İSO) 22. Grup Ayakkabı ve Yan Sanayii Meslek Komitesi'nin talebi doğrultusunda sektörde yaşanan güncel sorunlar, konkordato süreci ve bu süreçte alacaklılar yönünden yaşanan sıkıntılar ile çözüm önerileri 22 Ekim 2018 günü İstanbul Sanayi Odası Odakule Meclis Salonu'nda tartışıldı. Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği, Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı temsilcileri ve üyeleri, İstanbul Ticaret Odası 51. Grup Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi Meslek Komitesi üyelerinin ve Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği üyelerinin katılımıyla gerçekleşen toplantıda gündem masaya yatırıldı. İSO Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı Murat Gölün ve İSO Meclis Üyesi Hüseyin Çetin'in konuşmalarının ardından söz alan Konkordato Komiseri Avukat Emin Emre Güler konkordato süreci, yasal haklar ve olasılıklar çerçevesinde anlattı.Toplantıda bir konuşma yapan TİM eski Başkanı ve İSO Meclis Üyesi Mehmet Büyükekşi, ayakkabı sektörünün üretimden ihracata kadar geniş bir yelpazede dimdik ayakta durduğuna dikkat çekti ve sorun yaşayan firmaların yüzdesel anlamda çok küçük bir paya sahip olduğunu hatırlattı. Büyükekçi süreç içinde sektörün de vadeler konusunda ihmalleri olduğunun vurgularken, bundan sonraki sürecin problemlerden arınma, ama sakin olup yola devam etme dönemi olduğu mesajını verdi. Ortak hareket edilebilmesi adına İSO'nun devreye girebileceğini de ifade eden Mehmet Büyükekşi'nin konuşması ile adreslendirme de belli oldu. Kontordato sürecinde firmalar meskom@iso.org.tr elektronik posta adresine başvurabilecekler. Ayrıca (0212) 252 29 00 Dahili: 124 numaralı hattan da başvurarak sorunlarını paylaşıp, bilgilendirme ve yardım için görüş alabilecekler.

İstanbul Sanayi Odası'ndaki toplantı konkordato süreci hakkında bilgi aktarıldığı ve yol haritasının belli olduğu bir özellik sergiledi.

“Sorunu, **birlikte aşarız”**

Ömer Kadir Arpacı
AYSAD Başkanı

AYSAD Başkanı Ömer Kadir Arpacı, son dönemde piyasada yaşanan sıkıntıları güçbirliği içinde aşmanın mümkün olduğunu söyledi. Arpacı, sorunları ortaya koyup, bunları bir daha yaşamamak için atılacak adımların da ihmal edilmemesi gerektiğini ifade etti.

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği Başkanı Ömer Kadir Arpacı'dan sektöre birlik ve beraberlik mesajı geldi. Yan sanayiciden ana sanayiciye kadar herkesin aynı gemide olduğunu belirten Arpacı, bu süreçte birinin diğerini feda ederek problemleri aşamayacağına dikkat çekti. AYSAD Başkanı yaptığı açıklamada şunları söyledi:

"Sektör olarak bir zorluk yaşıyorsak, bunu hep beraber aşalım. Müşterilerimizle bir derdimiz yok ve kavga peşinde değiliz. Ama tüm piyasalarda olduğu gibi peşin satış yapmak gibi bir zorunluluk, firmaların hayatiyeti açısından önümüzdedir. Takribi 40 değişik sektörden oluşan yan sanayicinin tedarik zinciri de farklı sektörlerden oluşuyor. Yani birbirini idare etme noktasında eli çok rahat değil. Şunu sormak lazım: Yan sanayici de tedarikçisinden bu talebin karşılığını bulabilecek mi? Sonuçta bu süreçten çıkacaksak, varsa firma dışına çıkmış birikimlerimizi tekrar firmalarımıza katarak buna ulaşacağız. Üretim bu yolla devam ettirilebilir. Bu gemiyi hep beraber yüzdürebiliriz. Kimseye faydası olmayan çekişmeler içine girmektense, dünya ayakkabı pazarında yükselen şansımızla, ihracatta başarılı grafiğini arttıran ayakkabı sektörünün birbirini anlayarak birlik olması doğrusudur. Bunu yapamadığımız için dünyanın ayakkabı konusundaki yedinci büyük üreticisiyiz, ama pazardan aldığımız pay binde 7. Biz ekonomi yönetimimizden ayakkabı üretimine destek vermelerini, 2018 yılına ait 1 milyar dolarlık ihracat hedefini üçe dörde katlamak için de, kötü niyetli yaklaşımların önüne geçmelerini talep ediyoruz. Gelin filikaların ya da can yeleklerinin derdine düşeceğimize, bu gemiyi hep birlikte, eşit yük taşıyarak yüzdürelim."

- 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
Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı

28 KASIM / 01 ARALIK 2018
CNR EXPO YEŞİLKÖY
Hall 5/ 5B-04

354. Ar-Ge Merkezi

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

TeknikKimya
Performance Chemicals

“Zor süreçten dengeli, **adil ve işbirliği içinde bir çözümle çıkmalıyız”**

Tan Erdoğdu
TASEV Başkanı

Güçbirliği kadar ‘işbirliği’ mesajını da veren TASEV Başkanı Tan Erdoğdu, “Nasıl bir çözüm ortaya konulursa konulsun, kantarın topuzunun iyi ayarlandığı, hiçbir kesimin mağdur edilmediği, işbirliğinde içinde bu süreçten sağlıklı çıkıldığı bir tema oluşturmalıyız” dedi.

Çok uzun zamandan beri, vadeleri açılan ödemeler yapısının problemler yaratacağının uyarısında bulunan Erdoğdu şunları söyledi:

“Sektördeki vadelerin bir takvim yılını aşması ile ortaya çıkan rahatsızlık uzun yıllardır gündemimizde yer alan bir konuydu. Konuyla ilgili farklı mecralarda açıklamalar yaptık. Gerek şirketler, gerekse sektör bazında yapısal reformların bu anlamda hayata geçirilmesi gerektiğini anlattık. Meseleye yan sanayi perspektifinden baktığınızda 37’yi aşkın sektörden girdi sağlayan bir yapıyı doğru okumak gerekir. İrili ufaklı pek çok yapı taşının dahil olduğu bur organizasyon, doğal olarak montaj aşamasına gelene dek ayakkabının üretimine sirayet ediyor. Vadelerin ayakkabı sektörünün dışına ulaşmasını takiben işlemin tamamlandığı düşünülüyor. Lakin uzayan vadeler, şirket bilançolarında ciddi miktarda kredi faizinin olumsuzluğuyla finansal tablolara yansıdığını görmeye başlamıştık. Şirketler kazandıklarından çok daha büyük rakamları, finansal maliyete harcar hale gelmişti. Oluşan sıkıntılı birikim, dövizin de sıçramasıyla birlikte ortaya çıktı. Yani uzun vadeler, sektörün ana problemlerinden biri haline gelmişti. Konkordatolar ise şirketlerin tüzel kişiliklerine ait bir konu. Şayet böylesi bir sorun ortaya çıkmasaydı da, uzun vadeler sağlıklı bir yapı değildi. Enflasyonun tek hanelere inmesine paralel vadeler alabildiğine arttı ve sektör, konuyu disiplin altına alamadı. Aksine bu faktör, sektörde rekabet unsuru olarak kullanıldı. Hiçbir şirketin münferit olarak sürece müdahale şansı kalmadı. Ya uyum sağlamaları ya da kümenin dışına çıkmaları gerekiyordu.”

"Ders çalışılması gereken bir dönemdeyiz"

Ortaya çıkan resim içerisinde tek başına sektörü değiştirmesi mümkün olmayan, ama kümenin içinde de kalmak istemeyenlerin ihracata yöneldiğini söyleyen TASEV Başkanı, konkordatolar ile ortaya çıkan iklimin öncesinde ve sonrasında bu yönde bir eğilimin de gözlendiğinin altını çizdi ve şöyle konuştu:

"Bu dönemin negatif tarafı kadar, pozitif yanı da var. Sanırım musibet nasihattan daha etkili oluyor. Konkordato sürecinin ihracata yönelimi arttırdığını düşünüyorum. Dolayısıyla sektör bu süreci pozitif anlamda atlatmayı başarırsa, hem ihracata katkısı olacaktır; hem de yurtiçinde çalışan tüm firmalar kendilerini disipline edeceklerdir. Şirketlerin her birinin finansal yapılarını göz önünde bulundurup, ders çalışması gereken bir süreçteyiz. Tüm alt yapıyı buna göre düzenlemeleri gerekir. Yoksa ortadaki yapı zaten sürdürülebilir bir büyümeyi mümkün kılmıyordu. Adetlerin ve üretim kapasitelerinin artmasına paralel, sektör pazarda yeterli artışı yakalayamayınca iç piyasaya yöneldi ve ürünlerin satılmasını kolaylaştırmak adına daha çok vade açmayı tercih etti. Yaşadığımız güncel problem biraz da bundan kaynaklanıyor."

"Sorun, **algılandığı kadar büyük değil"**

Abdulsabur Endican
TASD Başkanı

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) Yönetim Kurulu Başkanı Abdulsabur Endican, Türkiye'de yıllık 400 milyon çift ayakkabı üretildiğini belirterek, konkordatoya konu olan firmaların 3-3,5 milyon çifti elinde bulundurduğunu aktardı.

Endican, geleceği çok parlak olan sektörün bunu hak etmediğini belirterek, "On ayda ihracatta yüzde 20'ye yaklaşan artış, perakende satışlardaki yükseliş konuşulmuyor" dedi. TASD Başkanı, şu ana kadar bilinen 5 farklı ayakkabı firmasının konkordato ilan ettiğini kaydederek, "Bu firmaların konkordato ilan etmelerindeki ana neden kendi yaşadıkları sıkıntılar. Bu firmalar sektördeki toplam satışların yüzde 1'ini bile yapmıyor" diye konuştu.

“25 bin firmayı 3 – 5 firma için kurban etmeyin”

Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin 2 dönem başkanlığını yürüten ayakkabı üretimi ve perakendeciliği yapan FLO’nun Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Büyükekşi, Türkiye ayakkabıcılık sektörünün son 15 yılda kaydettiği gelişim ile tüm dünyada örnek alınacak bir noktaya geldiğini söyledi.

Mehmet Büyükekşi bugün Türkiye’de üretilen her 2 ayakkabıdan birinin ihraç edildiğini ifade ederken şöyle konuştu: “Sektör olarak 400 milyon çift ayakkabı üretimiyle dünyanın 7’nci büyük ayakkabı üreticisiyiz. Ayakkabı ihracatında ilk 5 ülke arasında yer alıyoruz. Hedefimiz üretimde de ilk 5’e girmek. Biz de bu kapsamda üretimimizi artırmak için yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Şanlıurfa’da Ayakkabı Organize Sanayi Bölgesi’nde ikinci fabrikayı inşa ediyoruz. Bu yatırımla buradaki üretimimiz yüzde 50 artacak.”

“Sıkıntılar geçici”

Döviz kurlarındaki hareketlilik ve faizlerdeki artış sonrasında ayakkabıcılık sektöründe son dönemde yaşanan gelişmeleri değerlendiren FLO Mağazacılık Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ziylan ise her dönem ortaya çıkabilecek problemlerin bir benzerinin yaşandığını ifade ederek şöyle konuştu: “25 bin firmanın faaliyet gösterdiği alanda sıkıntıya düşen sadece 3-5 firma ve bunun genel olarak sektörü etkilemediğini söylemeliyiz. Yaşanan bir takım sıkıntıların geçici olduğuna inanıyoruz.”

NEW ARRIVALS

Comfort of Walking By AKFORM

www.akform.com.tr

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

Arabuluculuk
ticari davalar için de gündemde

Son dönemde artan konkordato ve benzeri süreçler, ticari uyuşmazlıkları da arabuluculuk sisteminin gündemine getirdi. 6 Milletvekili Meclis Başkanlığı'na bir kanun teklifi vererek düzenleme için ilk adımı attı.

Türkiye'de iş mahkemelerinin iş yükünü azaltacak arabuluculuk sistemi 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren başladı. Ücret, fazla mesai alacağı, yıllık izin ücreti, resmi tatil ücreti, ikramiye, kıdem tazminatı, ihbar tazminatı, kötü niyet tazminatı, işe iade ve işveren alacağı taleplerinde mahkemeden önce arabulucuya gidiliyor. Arabulucuya gitmeden önce iş mahkemesine başvuranların talepleri usulden reddediliyor. Şimdi bu sistem kırılan ödemeler zinciri çerçevesinde ticari davalara da konu oldu.

Altı milletvekili tarafından Meclis Başkanlığı'na sunulan kanun teklifine göre ticari uyuşmazlıklarda işçi-işveren uyuşmazlıklarında olduğu gibi zorunlu arabuluculuk sisteminin gelmesi amaçlanıyor.

Türk Ticaret Kanunu'nda ve bazı özel kanunlarda düzenlenen ticari işlerden kaynaklanan mutlak ve nisbi ticari uyuşmazlıklar eğer bir paranın ödenmesine ve ticari alacağa veya tazminata ilişkin ise dava açmadan önce arabuluculuk yoluna başvurmak zorunlu olacak. Ankara Barosu'na üye Avukat Arabulucu Şamil Demir'in TimeTürk'e yaptığı açıklamaya göre bütün ticari işletmeler ve şirketlerde, çek, bono gibi kıymetli evraktan, taşıma işlerinden, gemi ticaretinden, sigortacılıktan, bankacılıktan, ödünç işlerinden, rekabetten, fikri mülkiyetten kaynaklanan uyuşmazlıklar zorunluluk kapsamında olacak.

Fayda sağlaması bekleniyor

Teklifin gerekçesinde işçi işveren uyuşmazlıklarında getirilen dava şartı arabuluculuğunun başarısı. Dava sayısının geçen yıla göre yüzde 67 oranında azalması üzerine arabuluculuk yoluyla ticari uyuşmazlıklar bakımından da benzer faydanın beklendiği anlaşılıyor.

Ticari alacak ve tazminat talep edecek kişi ve şirketler öncelikle adliyelerde bulunan arabuluculuk bürolarına başvuracak. Bürolar uyuşmazlığın çözümünde görev yapacak arabulucuyu sistem üzerinden otomatik atayacak. Arabuluculuk yoluna başvurulmadan açılan davalar reddedi-

Arabuluculuk

lecek. Uyuşmazlık üç haftada çözülmeye çalışılacak, süre gerekli hallerde bir hafta daha uzatılabilecek.
Tarafların anlaşması halinde aynı konuda bir daha dava açılamayacak. Anlaşamayan taraflar ise buna dair belgeyi dilekçelerine ekleyerek dava açma hakkına sahip olacak.
Arabulucu tarafından yapılan görüşme davetine rağmen sürece katılmayan taraflar, açılacak davada haklı çıksalar bile yargılama giderlerine mahkûm olacak.
Başvuru için herhangi bir harç veya ücret alınmayacak. Taraflar anlaşamazsa arabulucunun iki saatlik ücreti hazineden karşılanacak. Anlaşan taraflar arabulucunun ücretini tarifeye göre eşit ödeyecekler.
Teklifin yasalaşması halinde sadece yeni açılacak davalar bakımından zorunlu arabuluculuk uygulanacak. Görülmekte olan davalarda arabuluculuğa başvuru zorunluluğu olmayacak. Bu davalar kaldığı yerden devam edecek.

Mevcut arabuluculuk sistemi nasıl işliyor?

7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu ile birlikte bazı davalarda mahkemeye gitmeden önce arabulucuya başvurma zorunluluğu getirildi. İşçi veya işveren alacağı ve tazminatı ile işe iade talebiyle açılan davalarda, arabulucuya başvurulmuş olması, dava şartı olarak kabul edilir. Bu durum zorunlu arabuluculuk olarak da adlandırılır. Dava şartı olarak arabuluculukta taraflar Adliye içerisinde bulunan Arabuluculuk Merkezlerine müracaat ederek, uyuşmazlığın çözümü için bir arabulucu görevlendirilmesini isteyebilirler. Dilerlerse kendisi de Arabuluculuk Merkezine kayıtlı bir arabulucuyu özgür iradesi ile seçebilir.
Dava şartı arabuluculukta iki saatten az görüşme süreleri Hazine'den karşılanacak, iki saatten fazla süreli görüşmelerde ise iki saati aşan kısımlar taraflarca eşit şekilde karşılanır.
Taraflar arabulucu görüşmelerinde anlaşma sağlamaları halinde arabuluculuk ücretini, arabuluculuk ücret tarifesi üzerinden eşit şekilde öderler.
İşçi ve işveren arasında yaşanan sorunları dostane yöntemlerle çözme fırsatı tanıyan bu sistemde mahkemelere göre daha ucuz bir uyuşmazlık çözüm yöntemidir. Arabuluculukta, mahkemelerde olduğu gibi dava harcı ve masrafları ödenmesi gerekmez. Sadece arabuluculuk görüşmelerinde kullanılacak iletişim masraflarının karşılanması için cüzi bir masraf söz konusudur.

Başlıca sorular ve yanıtları:

Türkiye'de iş mahkemelerinin iş yükünü azaltacak arabuluculuk sistemi 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren başladı.

Arabulucuya başvuru için bir süre sınırı var mı?

İşçinin sözleşmesinin sona ermesinin kendisine bildirilmesinden sonra 1 ay içinde başvurması gerek.

Arabulucu nasıl seçiliyor?

Başvuru karşı tarafın, karşı taraf birden fazla ise bunlardan birinin yerleşim yerindeki veya işin yapıldığı yerdeki arabuluculuk bürosuna, arabuluculuk bürosu kurulmayan yerlerde ise görevlendirilen yazı işleri müdürlüğüne yapılacak.

Dava ne kadar sürede çözülüyor?

Arabulucu, yapılan başvuruyu görevlendirildiği tarihten itibaren üç hafta içinde sonuçlandırır. Bu süre en fazla bir hafta uzatılabilir.

Arabuluculuk ücretini kim ödüyor?

Tarafların arabuluculuk faaliyeti sonunda anlaşmaları hâlinde, arabuluculuk ücreti, aksi kararlaştırılmadıkça taraflarca eşit şekilde karşılanır.

Varılan anlaşma bağlayıcı mı?

Tarafların arabuluculuk faaliyeti sonunda anlaşmaya varmaları halinde, söz konusu anlaşmanın kapsamı anlaşma belgesinde düzenlenir. İmzalanan anlaşma belgesi

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

mahkeme kararı niteliğinde belge sayılır.

Taraflar anlaşamazsa ne oluyor?

İş Mahkemesi'ne dava açma hakkı doğuyor. Sadece 1 Ocak 2018 tarihinden önceki davaları sistem kapsamıyor.

Ticari davalar için ne öngörülüyor?

Eğer verilen teklif yasalaşırsa, bugünkü haliyle ne getiriyor? Anadolu Ajansı'nın aktardığı bilgiye göre kapsam şu: Söz konusu uyuşmazlıklarda, taraflar dava açmadan önce arabuluculara başvuracak.

Başvurular, uyuşmazlığın konusuna göre yetkili mahkemenin bulunduğu yerdeki arabuluculuk bürosuna, büroların bulunmadığı yerlerde de görevlendirilen yazı işleri müdürlüklerine yapılacak.

Görevlendirilen arabulucular, tarafları görüşmeye çağıracak. Taraflardan birinin geçerli bir mazeret göstermeksizin ilk toplantıya katılmaması sebebiyle arabuluculuk faaliyetinin sona ermesi durumunda, toplantıya katılmayan taraf son tutanakta belirtilecek ve bu taraf, davada kısmen veya tamamen haklı çıksa bile yargılama giderinin tamamından sorumlu tutulacak, ancak her iki tarafında ilk toplantıya katılmaması sebebiyle sona eren arabuluculuk faaliyeti üzerine açılacak davalarda, tarafların yaptıkları yargılama giderleri kendi üzerlerinde bırakılacak.

Altı milletvekili tarafından Meclis Başkanlığı'na sunulan kanun teklifine göre ticari uyuşmazlıklarda işçi-işveren uyuşmazlıklarında olduğu gibi zorunlu arabuluculuk sisteminin gelmesi amaçlanıyor.

En fazla bir ayda sonuçlandırılacak

Arabulucular, kendilerine iletilen başvuruları en fazla üç haftada sonuçlandıracak, bu süre zorunlu hallerde bir hafta daha uzatılabilecek.

Arabulucu, taraflara ulaşılamaması, taraflar katılmadığı için görüşme yapılamaması, tarafların anlaşması veya anlaşamaması hallerinde arabuluculuk faaliyetini sona erdirecek ve son tutanağı düzenleyerek durumu arabuluculuk bürosuna bildirecek.

Görüşmeler sonrasında tarafların anlaşmaları halinde, uyuşmazlık dava açılmadan çözüme kavuşturulacak. Bu durumda arabuluculuk ücreti, taraflarca eşit şekilde karşılanacak.

Öte yandan arabuluculuk faaliyeti sonunda taraflara ulaşılamaması, taraflar katılmadığı için görüşme yapılamaması veya iki saatten az süren görüşmeler sonunda tarafların anlaşamamaları hallerinde, iki saatli ücret Adalet Bakanlığı bütçesinden ödenecek.

Uzun yargılamalar sona erecek

İlk derece mahkemesinde 541, İstinaf ve Yargıtay süreçleriyle birlikte yaklaşık bin günde tamamlanan ticari davalar, arabuluculukla en fazla bir ay içerisinde sona erdirilecek.

Ticari davalarda arabuluculuğun zorunlu hale gelmesiyle, yargının iş yükü azaltılacak, alternatif çözüm yollarının etkinliği artırılacak. Bunun yanı sıra uyuşmazlıkların, tarafların iradelerine uygun şekilde sonuçlandırılacak.

Yılda yaklaşık, 200 bin alacak ve tazminata ilişkin ticari uyuşmazlığın arabuluculara taşınması bekleniyor.

Elit

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

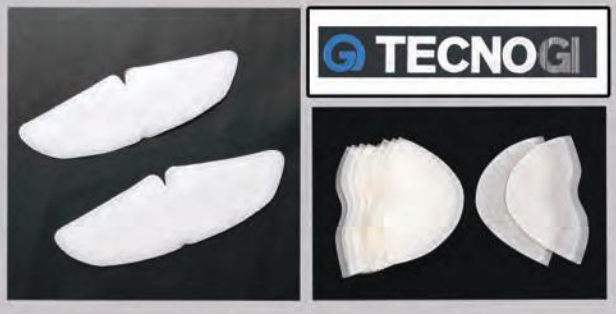
EN YENİ VE TREND SEÇİMLERİN ADRESİ

GIARDINI
SYNTHETIC LEATHERS & MICROFIBERS

GIARDINI dünyanın her yerinden çeşitli pazarlar ve şirketler için mikrofiber ve poliüretan sentetik deri üretir.
GIARDINI, moda ürünlerinde (nefes alabilir ve emici astarlar, dijital baskılı mikrofiberler) spor ve teknik ürünler (yüksek teknolojili mikro fiberler) konusunda uzmanlaşmıştır.
Gelişmiş üretim teknikleriyle beraber, müşterilerimizin beğeni ve ihtiyaçlarını karşılayabilme becerisi, **GIARDINI**'yi ideal partner haline getirmektedir.

LTA SRL
NON WOVEN TECHNOLOGY

LTA srl, ayakkabıların her türlü ihtiyacına ve her türlü ayakkabı yapımına uygun olarak tasarlanmış, dokunmamış kumaş ve köpüklerdenyapılmış bir dizi teknik ürün sunmaktadır.
İş güvenliği ayakkabıları, erkek ve kadınlar için şık ayakkabılar, spor ayakkabısı, dağ botu veya kar botları, ev terlikleri için: teknolojik olarak yapılan ve yılların deneyimine dayanan ve sürekli bir çözüm için test edilmiş kaliteli malzemelerden oluşan eksiksiz bir ürün yelpazesine sahiptir. Spor ayakkabılar için hazır sayalar, her kategoriden ayakkabı için işlevsel taban astarları **LTA srl**'nin sunduğu ürünler içerisinde mevcuttur.



TECNOGI

Her türlü ayakkabı imalatçısının fort, bombe, takviye malzeme ihtiyacını karşılayabilecek geniş ürün yelpazesine sahiptir. Ayakkabınıza esneklik, rahatlık, dayanıklılık sağlarken tasarımınızla mükemmel uyumluluk gösterir.

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

Riski sigortalamanın yolu: Hedging

Kur riskinin firmaların en büyük problemi haline geldiği günümüz koşullarında nasıl korunabilirsiniz? Bunun için hedging işleminin ayrıntılarına mercek tutuyoruz.

Hedging, bir nevi sigorta işlevi gören, ileride oluşabilecek olumsuz fiyat hareketlerinden korunmak adına yapılan işlemlerdir. Bu işlemlerin fiyat riskinden korunmaya imkan vermesinin yanı sıra en büyük avantajlarından bir kaçı; taşıma, depolama ve işgücü gibi maliyetlere katlanılmaması ve düşük teminat ile yüksek meblağlı risklerin kontrol altına alınabilmesidir.

Hedge etmek, finansal veya ticari faaliyetleriniz sırasında oluşacak fiyat hareketlerine karşı korunmak için yapılan işlemlerdir. Hedging işlemi ile aldığınız riski sıfırlayabilir veya sınırlandırabilir ve karınızı sabitleyebilirsiniz. Hedge işlemi döviz riskleri için yapılabileceği gibi, emtia, volatilite, fiyat, faiz, sektör ve kredi riski için de yapılabilir.

Hedge nasıl yapılır?

Hedge, bir tür riski sınırlandırma işlemidir ve çok çeşitli yöntemlerle yapılabilir. İşte farklı sektörlerden bir kaç örnek:

Çin'den teknoloji ürünleri ithal eden bir firmasınız ve ürünlerinizi Türkiye'de iç piyasaya satıyorsunuz. Çin'deki tedarikçinize dolar ile ödeme yaparken, Türkiye'deki müşterilerinize de dolar karşılığı TL fatura kesiyorsunuz. Bu durumda, herhangi bir döviz kuru riski taşıdığınızı söyleyemeyiz. Ürünleri dolar ile alıp dolar ile satıyorsunuz. Döviz pozisyonlarınız kendini hedge etmiş durumda. Ama, döviz fiyatlarındaki artıştan kaynaklı pazarınızda daralma olacağını öngörüyor ve fiyatları sabitlemek istiyorsanız, Çin'deki tedarikçinize ödeyeceğiniz doları da bugünden ya fiziki olarak kasanıza koymak veya banka ile yapacağınız bir opsiyon sözleşmesi ile fiyatı garanti altına almak zorundasınız. Bu durumda ister spot piyasadan döviz alın, isterseniz de vadeli işlem piyasasından kontrat alın, her durumda hedging yapmış olursunuz.

Akdeniz Bölgesi'nde döviz kredisi alarak otel yatırımı yapmış ve Avrupa pazarına çalışan bir turizmcisiniz. Bölgemizde yaşanan gerilimlerden sonra, acenteleriniz sizinle olan anlaşmalarını bir bir iptal ettiler ve bu sezon yerli turiste çalışmak zorunda kaldınız. Bütün ödemeleriniz döviz ama elde edeceğiniz gelir Türk Lirası. Bu durumda Türk Lirası'nın değer kaybetmesi, sizin döviz kredinizin taksitlerinin de artması anlamına gelecek. Bu döviz riskine karşı kendinizi korumaya almanız lazım. Bankanızla görüşüp opsiyon

Hedge etmek, finansal veya ticari faaliyetleriniz sırasında oluşacak fiyat hareketlerine karşı korunmak için yapılan işlemlerdir.

veya forward işlemi yapabilir veya Borsa İstanbul Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası VİOP'ta Dolar/TL sözleşmesi satın alabilir veya herhangi bir döviz bürosuna gidip o günkü kur üzerinden spot piyasada döviz alımı yaparak, kârınızı fiksleyebilirsiniz.

İstanbul'da büyük bir ekmek fırınının sahibisiniz. En büyük girdi maliyetiniz un. Ekmek fiyatları, Fırıncılar Odası tarafından yılda bir kaç kere düzenlendiği için un fiyatlarındaki artışta, karınız azalmakta. Bu durumda kendinizi un fiyatlarındaki artış riskinden korumak için ya un stoklamanız gerekiyor ya da bu riski hedge etmeniz. Un fiyatları nasıl hedge edilir? Un fiyatlarının buğday fiyatlarını endeksli olduğunu düşünürsek, buğday kontratı almak sizin riskinizi sıfırlayabilir. Vadeli işlem piyasasında yapacağını buğday alım işlemi ile buğday fiyatının artıışından kaynaklı un fiyatlarına karşı kendinizi korumuş olacaksınız.

Hedge işleminin maliyeti nedir?

Hedging örneklerinden görüldüğü üzere, hedge işlemi kârı korumaya yönelik bir tür sigorta işlemidir. Sigorta poliçelerine nasıl prim ödemesi yapılıyorsa, hedging enstrümanlarının da bir takım maliyetleri oluyor.

Vadeli piyasalarda hedging

Genellikle belli bir ticari malın vadeli fiyatı, o ticari malın spot piyasadaki fiyatı ile uyum içinde hareket etmektedir. Bu nedenle kendini güvence altına almak isteyen kişi, spot piyasa pozisyonunu göz önünde bulundurarak vadeli piyasada karşıt yönlü bir pozisyonuna girerse, aleyhinde gelişebilecek fiyat değişikliklerine karşı kendini rahatlıkla koruyabilecektir. Fiyatlar değiştiğinde, hedging işlemi yapan kişi bir taraftan zarar ederken diğer taraftan kâr elde edecek ve teorik olarak kazançlar ve kayıplar birbirini dengeleyecektir.

Ancak şu da var ki; pratikte hedging işlemine girişmek bazı nedenlerden dolayı kişilerin beklentilerine tam olarak cevap verememektedir. Genellikle, vadeli ve spot fiyatlar arasında kesin bir ilişkinin varlığından söz etmek mümkün değildir.

Finansal korunma (hedging) ve forward işlemler

Yeminli Mali Müşavir, Bağımsız Denetçi Onur Çelik, Dünya Gazetesi'ne verdiği bir röportajda hedging işlemiyle ilgili şu tespitlerde bulunuyor:

*Sermaye hareketlerinin serbest olduğu Türkiye gibi ekonomilerde hem faiz hem de döviz kuru aynı anda kontrol edilemediğinden (ekonomi literatüründe üçlü açmaz diye tanımlanır) merkez bankaları para politikası faizini kontrol etmekte ancak döviz kurunu ise serbest bırakmak zorunda kalmaktadır. Eğer bir de Türkiye gibi sürekli cari açık veren bir ülke iseniz dövizin serbest bırakılması, eninde

sonunda ülkenizin parasının orta ve uzun vadede değer kaybedeceği anlamına gelmektedir. Türkiye'de kur riskinin temel nedeni de budur. Nitekim 2013-2018 yıllarını kapsayan 5 yıllık dönemde, Türkiye'nin cari açığının yurt içi hasılamıza oranı ortalama olarak yüzde 5 civarında gerçekleşirken, TL ise Amerikan Doları (USD) karşısında yüzde 120 nispetinde değer kaybetmiştir.

TL'nin değer kaybında bir diğer unsur ise enflasyondur. Zaten kur artışı beraberinde enflasyon artışını da getirmekte, süreç birbirini besleyen fasit bir daireye dönüşmektedir. Bu gerçekler bize, özellikle döviz kuru riskini işletmelerin muhakkak iyi yönetmesi gereken bir realite olduğunu açıkça ortaya koymaktadır.

Forward işlemler

Döviz işlemlerinde forward, belli miktardaki dövizin anlaşmanın yapıldığı tarihte belirlenen bir kur üzerinden ileriki bir tarihte ya da belirli bir zaman dilimi içerisinde alım-satım yapılması yükümlülüğünü içerir. Sözleşme, özünde gelecekteki bir dövizin işlem kurunun şimdiden belirlendiği bir anlaşmayı kapsar. Döviz teslimi veya nakit uzlaşı ise, üzerinde anlaşılan valör tarihinde gerçekleşir. Forward kontratları iptal edilemez. Döviz kurlarında anlaşılan kurdan farklı yönde yararlanma imkanı yoktur.

Forward kuru spot kurdan farklıdır ve matematiksel olarak hesaplanır.Herhangi bir tahmini içermez. Forward kuru, uluslararası iktisat kuralları uyarınca iki farklı para biriminin faiz farkı üzerinden hesap edilir. Söz konusu faiz farkı ile sözleşmede ön görülen vade süresi çarpılarak elde edilen değer spor kura eklenir ve forward kura ulaşılır.

Hedging işlemi ile aldığınız riski sıfırlayabilir veya sınırlandırabilir ve karınızı sabitleyebilirsiniz. Hedge işlemi döviz riskleri için yapılabileceği gibi, emtia, volatilite, fiyat, faiz, sektör ve kredi riski için de yapılabilir.

Özellikle ithalat & ihracat yapan veya yabancı para cinsinden borçlanan şirketler tarafından yapılacak forward işlemleri ile, vade gününde yaşanacak döviz kuruna ilişkin belirsizlikler bugünden bertaraf edilebilir.

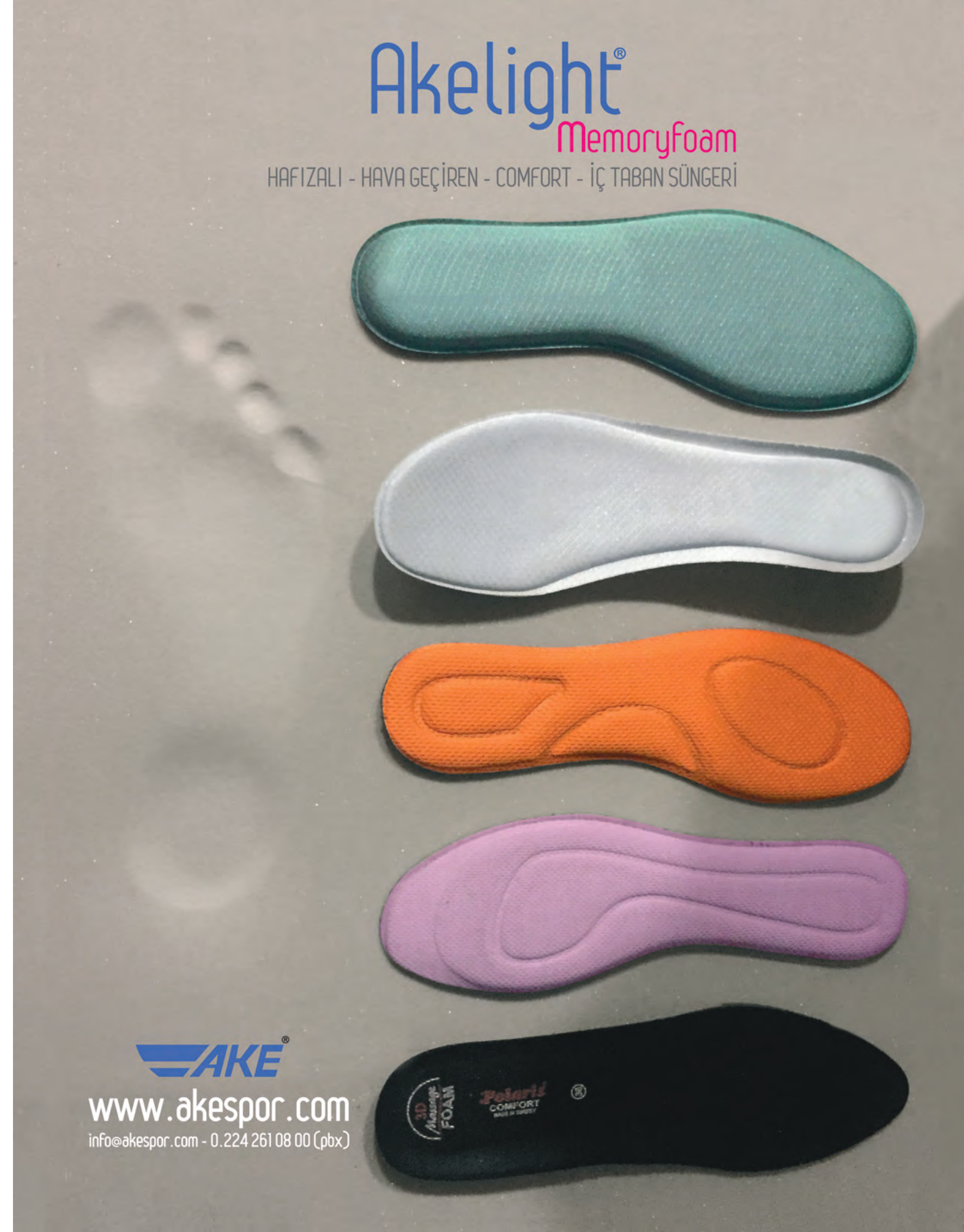
Üzeyir Garih'in varlıklar kadar nakit akışının önemine ilişkin verdiği bir örnek ile yazımızı sonlandırmak isteriz: "Biz iş adamları elinde üç top oynayan cambazlar gibiyiz. Bu topun iki tanesi lastik top (satışlar ve kâr), biri de camdan kristal bir toptur (nakit akışı). Lastik toplar yere düşse de, tekrar yükselir ve yeniden tutabiliriz ama kristal top yere düştüğünde kırılır ve oyun biter."

Kaynak: ekodialog, Dünya gazetesi, paranya

Akelight®

Memoryfoam

HAFIZALI - HAVA GEÇİREN - COMFORT - İÇ TABAN SÜNGERİ



AKE®

www.akespor.com

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

"Hedefimiz, **dış ticaret fazlası veren bir Türkiye"**

İsmail Gülle
Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle çalışmalarını ihracatı arttırıp, dış ticaret açığını tersine çevirecek faaliyetler üzerinde yoğunlaştırdıklarını belirtip, bu yapının sürdürülebilir olmasının her şeyden önemli olduğunun altını çizdi.

Türkiye'nin ihracatçı profili içerisinde KOBİ'ler en önemli kırılma noktasını oluşturuyor. Bu yapının kalıcı ihracat için yapılandırılması ve bu konuda sistemlerinin de buna uygun hale gelmesi gerekiyor. AysadVizyon Dergisi'nin bu sayısında 'Bir Konuk' bölümünde ağırladığımız Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle'ye ilk olarak buna yönelik çalışmalarının ne olduğunu sorduk. TİM Başkanı şunları söyledi:

"Türkiye olarak üretim konusunda yeni atılımlara ihtiyacımız var. Bu yatırımların özellikle KOBİ ve yeni kurulan girişimler seviyesinde yayılması şart. Türkiye çok dinamik bir iş dünyasına sahip, şirketlerimizin yüzde 90'ından fazlası KOBİ'lerden oluşuyor. Ancak ihracatımızda küçük ve orta ölçekli firmalarımızın etkilerini bu denli göremiyoruz. Dolayısı ile KOBİ'lerin ihracata yönlendirilmesinde daha çok çalışmamız gerekiyor. Toplam 71 bin ihracatçımız var. Ama 2017 yılında toplam ihracatımızın neredeyse yarısını, ilk 200 ihracatçı firmamız gerçekleştirmiş. İhracat artışını tabana yayıp bu süreci sürdürülebilir halde tutmamız gerekiyor. Yeni Ekonomi Programında genel anlamda değinilen de, ihracatın ve ihracatçının sayısını arttırırken, aynı zamanda kalitesini de arttırabilmek. Bu yüzden ithal ettiğimiz ara mallar ve hammaddelerin yerli üretimine, Ar-Ge yatırımlarına ve teknolojiye daha çok destek verilecek politikalar izlenecek olması umut verici. TİM olarak biz de yeni dönemde ihracatımızın Anadolu illerinde daha çok canlandırılması için mentörlüğe dayalı bir çalışma gerçekleştireceğiz. Amacımız Türkiye'de ihracatın tüm illere yayılabilmesini sağlamak. Burada ise en büyük eksikliğimiz aslında üretim değil, aksine insanların ihracata ve yurt dışına ürün satmanın zor olduğunu düşünmeleri. Bu algıyı ortadan kaldırmayı planlıyoruz. TİM her zaman girişimcilerimizi ihracatçı ailesine katmak için var. Bu anlamda tüm imkânlarımız Türkiye'nin her yerinde yeni girişimciler, ihracatçılar yaratıp onların sürdürülebilir ihracatını koruyabilmelerine destek olmak. Sektör Masaları şubemiz ve Ülke Masaları şubemiz bu kapsamda ihracatçılarımızın taleplerini ve sorunlarını cevaplıyorlar. Teknik sorunlardan, vergilere kadar bu arkadaşlarımızdan faydalanabilirler. Son dönemde ihracatçılarımıza ise en çok söylediğimiz şey ise, kurda meydana gelen dalgalanmayı müşteri baskısı

ile fiyatlarına yansıtmamalarıydı. Çünkü bu dalgalanma son bulduğunda müşteri baskısı ile aşağı çektikleri fiyatları, tekrar aynı seviyeye çekmek daha çok zaman alacaktır. Önemli olan ürüne odaklanmak, kaliteli ürünü doğru bir strateji ile pazarlamak. TL'nin ucuzlaması direk olarak ihracatçımızın rekabet için fiyat kırması ile sonuçlanmamalıydı. Nitekim 2 ay önce tavsiyemize uyan ihracatçılarımız bu gün bizlere teşekkür ediyorlar."

Ayakkabı sektörünün ana ve yan sanayi olarak ihracat hamlesine katkı vermesi için neler önerirsiniz?

"Ayakkabı sektörü ihracatımızda önemli bir yeri olan, aynı zamanda da bölgemizde lider olduğumuz bir sektör. İhracatını da günden güne artırıyor; ayakkabı ve yan sanayii ihracatımız 2016'da yüzde 5, 2017'de ise yüzde 9 arttı. Bu yıl artış çok daha güçlü, ilk 10 ayda sektörün ihracatı yüzde 17 artış göstererek 770 milyon dolara ulaştı ve şimdiden 2017 yılı toplam ihracatını geride bıraktı.

Bu gelişmeler çok güzel ancak biz TİM olarak, her zaman ülkemiz için daha fazlasını istiyoruz. Bölgemizin değil dünyanın lideri olmaya yönelik hedefler koyuyoruz. Ayakkabı sektörü de bu hedeflere ulaşabilecek kaliteye ve potansiyele sahip. Firmalarımızın yapması gereken şey, üretimlerinde tasarıma gereken önemi vermek, insanlarda istek uyandıran tasarıma imza atmak. Kalitemiz zaten dünya standartlarında, bunu tasarımla taçlandırmamız, küresel markalar oluşturmamız gerekiyor."

> *"Amacımız Türkiye'de ihracatın tüm illere yayılabilmesini sağlamak. Burada ise en büyük eksikliğimiz aslında üretim değil, aksine insanların ihracata ve yurt dışına ürün satmanın zor olduğunu düşünmeleri."*

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin yeni dönemde projeleri ve ana gündem maddesi neler olacak?

"Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak, çok önemli görevleri olan bir ailenin fertleriyiz. Bu ülkeye ve sektörlerimize neler verebiliriz, neler yapabiliriz diye düşünerek, bu heyecanla çalışıyoruz. Bütün projeler bu amaçla yapılıyor, hedefler bu amaçla konuluyor. Bu ülke, kişi başına gelirini arttıracaksa, zenginleşecekse, rekorlar kıracaksa bunu ihracatçıların yapacağını düşünüyoruz.

Bu yüzden TİM olarak birçok farklı alanda çalışmalar yapıyoruz. Katma değerli üretime destek olmak amacı ile Ar-Ge, Tasarım, Girişimcilik ve Markalaşma üzerine projelerimiz mevcut. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız ile birlikte firmalarımıza Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri açmaları konusunda destek oluyoruz. Bugün faaliyet gösteren Ar-Ge Merkezi sayımız 1026, tasarım merkezi sayımız ise 275. Bunun dışında geçtiğimiz ay Türkiye'nin en büyük tasarım etkinliği olan "Design Week Turkey'i" 16-18 Kasım tarihlerinde yoğun

bir katılımla gerçekleştirdik. On farklı ilimizde "Girişim Evlerimiz" bulunuyor. Bu projede bu güne kadar 700 girişimci yetiştirdik. Bugün bu girişimcilerimiz neredeyse 350 milyon TL ciroya ulaşmış durumda. Marka konusunda ise, "Türkiye" algısını dünyada daha fazla öne çıkartabilmek için yoğun mesai harcıyoruz. Türkiye Tanıtım Grubu projesi ile birlikte, dünyanın ticari merkezleri sayılan şehirlerde "Türk Ticaret Merkezleri" açarak, o pazarlarda önde gelen ya da öne çıkartmak istediğimiz sektörlerimizi tanıtıyoruz. Cumhurbaşkanımızın da bu konuda desteği çok büyük. 100 günlük eylem planında da işaret ettiği üzere, TTM'lerin açılışlarına hızla devam ediyoruz. 12 Eylül tarihinde Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan'ın da katılımı ile 13. Ticaret Merkezimizi Londra'da "seramik" üzerine açtık. Şu anda ABD, İran, Birleşik Arap Emirlikleri ve İngiltere olmak üzere toplam 4 farklı ülkedeki 5 farklı şehirde 13 ticaret merkezimiz bulunuyor. Bu sayıya 35 yeni merkezi daha eklemeyi planlıyoruz.

Bunlar dışında, TİM olarak sürekli olarak devam eden projelerimiz var. Örneğin, İnovaLİG projesinde ihracatçılarımızın "inovasyon karnesini" değerlendirirken; İnoSuit projesi üniversitelerimiz ile birlikte "akademi-sanayi" iş birliği kapsamında, firmalarımızın akademik anlamda mentörlük almasına olanak sağlıyor. Ülke masaları ve sektör masaları departmanlarımız tüm ihracatçılarımıza bir telefon ya da e-posta mesafesinde, ihracatçılarımıza hedef pazarlarında yaşadıkları sıkıntılarla ve sektörel problemlerle ilgili çözümler sağlıyor. Düzenlediğimiz ticaret heyetleri ise, ihracatçılarımızı dünyanın dört bir yanında, yeni pazarlarda yeni müşteriler ile buluşturuyor.

Hedefimiz "Dış ticaret fazlası veren bir Türkiye" yakalayabilmek. Bu ülke aldığından daha fazlasını ihraç etmeli, açık vermemeli, açığın finansmanı ile uğraşmamalı. Bu yüzden hiç durmadan çalışmaya devam edip Türkiye'nin gelişimini sürdürülebilir hale getirebilmek için çabalıyoruz."

Alternatif pazarlar konusunda sektöre önerileriniz nelerdir?

"Türkiye olarak ihracatımızın aşağı yukarı yarısını başta Almanya olmak üzere, AB ülkelerine yapıyoruz. Bunun dışında klasik anlamda düşünecek olursak komşularımız olan Irak, İran ve Rusya gibi ülkeler her zaman ön plana çıkan ülkeler. Ancak, özellikle son 5 yılda yaşadığımız süreç Türkiye olarak bizlerin yeni pazarlara açılması konusundaki ihtiyacımızı gözler önüne serdi. Suriye'de yaşanan savaş, Rusya ile 2016 da yaşamış olduğumuz süreç veya bu sene ABD ve Çin arasında başlayıp bizi de etkileyen "Ticaret Savaşları" artık sadece geleneksel pazarlara bağlı kalmanın ne kadar riskli olduğunu da bizlere gösterdi.

Yatırım yaparken nasıl bütün yumurtaları aynı sepete koymuyorsak; ihracatçımızın da tek bir müşteriye ya da tek bir pazara bağlı kalmaması, kendisine alternatif pazarlar oluşturması şart. Çünkü çoğu senaryoda, müşterilerimizin ya da onların bulunduğu ülkelerin yaşamış olduğu ekonomik ya da politik sıkıntılar, en az onlar kadar ihracatçılarımızı da etkiliyor.

Bu gün sadece bir ülkeye ihracat yapan ihracatçılarımız neredeyse toplamın yarısını oluşturuyor. Bu gerçekten riskli bir durum. Tek bir ülkeye bağlı kalmak demek, sizin o ülke ile ilgili bütün politika ve ekonomik riski üstlendiğiniz anlamına geliyor. Dolayısı ile ihracatçılarımızı her zaman yeni pazarlar ile tanıştırmaya çalışıyoruz. Bu kapsamda Hükümetimizin de desteği söz konusu. Hindistan, Çin, Meksika ve Rusya şu anda öncelikli pazarlarımız. Bizde bu öncelikli pazarlarımıza yönelik çalışmalar yapıyor, heyetler düzenliyoruz. Geçtiğimiz günlerde Rusya ve Senegal heyetimizi gerçekleştirdik. Yakın zamanda ise, Çin ve Meksika heyetlerimiz olacak. TİM olarak da 2017 yılının başından beri düzenlediğimiz ticaret heyeti sayısı 40'ı aşmış durumda. Bu heyetlerde pazar seçimi yaparken, niş olan ve ihracatçılarımızın tek başlarına gitmeyeceği pazarları seçerek onların özellikle Afrika, Uzakdoğu ve Latin Amerika pazarlarında daha etkin hale gelebilmeleri için çalışmalar yapıyoruz.

Aslında bu çalışmalarımızın ve yönlendirmelerimizin sonucunu gördüğümüz bazı sektörlerimiz de yok değil. Örneğin, gümrük duvarlarının yükseldiği, ülkelerin korumacı politikalar izlediği "Çelik" sektörümüzün ihracatı Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 94'lük bir artış gösterdi. Bu başarıda Uzakdoğu ülkelerinin payı çok fazla oldu. ABD'den çekinen çelik üreticilerimiz yeni Pazar olarak Uzakdoğu ülkelerine yönelmiş durumdalar."

USTASAN

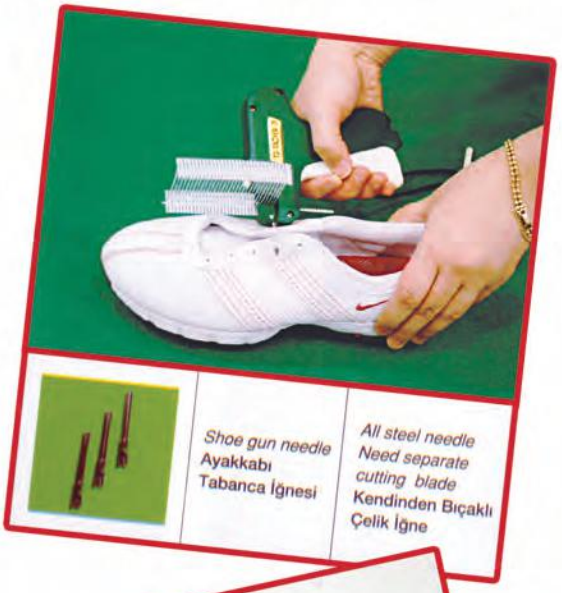
Sanayi Mah. Şehit Orgeneral Eşref Bitlis Cad. No.29 Kat.2
34165, Güngören, İstanbul/Türkiye
T. 0090 212 507 73 36 F. 0090 212 507 48 48
www.ustasan.com.tr info@ustasan.com.tr

SHOEMAN Projesi'nin
üçüncü buluşma adresi Roma oldu

TASEV fikir öncülüğünde yürüyen SHOEMAN Projesi'nin üçüncü toplantısı 22- 24 Kasım 2018 tarihleri arasında İtalya'nın ev sahipliğinde Roma'da yapıldı. Toplantıya TASEV tarafından Proje Koordinatörü Atilla Başlar, TASEV Başkanı Tan Erdoğdu ve TASEV Genel Sekreteri Erkan Ertek katıldı. Ayrıca TASEV Ayakkabı ve Saraciye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi de kurumlardan biri olarak Türkiye'yi temsil etti. Toplam 8 ülkeden 10 kuruluşun TASEV Vakfı koordinasyonunda katıldığı toplantı öncesinde, projenin yaygınlaştırılması amacıyla SHOEMAN 'ın internet sayfasına ilave olarak facebook mecrası da hayata geçirildi.
Toplantıyla ilgili detaylı bilgileri, bir sonraki AYSADVİZYON'da bulabileceksiniz.

SAYALAMA KILÇIKLARI

Heavy Duty shoe pin Natural color (Nylon) Ayakkabı - Saya Kılçığı	28 mm 30 mm 31 mm 34 mm 35 mm 37 mm 40 mm 43 mm 46 mm	49 mm 52 mm 55 mm 58 mm 61 mm 64 mm 67 mm 73 mm 76 mm



Shoe gun needle Ayakkabı Tabanca İğnesi	All steel needle Need separate cutting blade Kendinden Bıçaklı Çelik İğne

El tipi pnömatik saya tabancası

Masa tipi pnömatik sayalama makinası

Saip frixion kalemler

YENİ ÜRÜN

Saip gümüş çizim kalemleri

YENİ ÜRÜN

Japon malı frixion ısı kalem yedekleri

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

TASEV'in öncülüğündeki AB Erasmus Plus Projesi **SHOEMAN'in ikinci toplantısı Yunanistan'da yapıldı**

25-26 Haziran 2018 tarihinde Yunanistan'ın Hanya şehrinde yapılan toplantıyı TASEV Proje Koordinatörü Atilla Başlar izledi.

Avrupa ayakkabı sektöründe geleceğin yöneticilerini yetiştirmek üzere TASEV'in AB Erasmus Plus kapsamında Türkiye Ulusal Ajansı'ndan onaylı projesi SHOEMAN'in ikinci toplantısı 25-26 Haziran 2018 tarihinde Yunanistan'ın Hanya şehrinde yapıldı. Toplantıyı TASEV Proje Koordinatörü Atilla Başlar izledi.

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 arasında yer alıyor.

'Yeni Beceri Gündemi' üzere TASEV'in AB Erasmus Plus kapsamında Türkiye Ulusal Ajansı'ndan onaylı projesi SHOEMAN'in amaçları şu maddelerden oluşuyor: - 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.

- Avrupa ve Türk ayakkabı sektöründe üst

TASEV'in, Avrupa ayakkabı sektöründe geleceğin yöneticilerini yetiştirmek üzere AB Erasmus Plus kapsamında Türkiye Ulusal Ajansı'ndan onaylı projesi olan Shoeman 2018 yılında başlatıldı.

ve orta yöneticilere katılacak daha nitelikli profesyonellerin ortaya çıkmasına yol açacak ortak bir yeterlilik çerçevesi oluşturmak.

- Ayakkabı sektöründeki mevcut ve hevesli yöneticilere yönelik eğitim sürecini yeniden mühendislik uygulamaları için MOOC'lere dayalı yeni yöntemler ve öğrenme araçları geliştirmek.

Proje hedeflerini gerçekleştirmek için, önerilen proje, yönetim faaliyetleri ve projenin sona ermesinden sonra bile sonuçlarının sürdürülebilirliğini sağlamak için bir kullanım planı tarafından desteklenecek bir dizi entellektüel çıktılar üretecek.

Avrupa ayakkabı sektörünün fikir öncüsü SHOEMAN

Son yıllarda, Avrupa ayakkabı sektörü, yeni iş modellerine, yenilikçi ve yüksek teknolojilere, tasarım ve şekillendirmeye, çevre sorunlarına gibi konularda özel gereksinimlere uygun uzmanlık ve yeni beceriler talep ediyor. Bu bağlamda, işgücü piyasasının sanayiye tam potansiyelini sunacak yetenekli profesyonellerle yeniden canlandırılması için Avrupa ayakkabı sektöründe çalışmak için gerekli yeterlilik şartları yeniden tanımlanıyor.

SHOEMAN, ayakkabı sektörünün yeniden yapılandırılması için gerekli araçları sağlamayı ve sektörün mevcut ve hevesli yöneticilerine, gerekli beceri ve eğitim ihtiyaçları, bilgisi ve bilgilerinin beklentilerine göre en güncel bilgi ve eğitimi sunmayı amaçlıyor.

Yaklaşık 1500 kişinin proje hakkında bilgi sahibi olması politika yapıcılar, ayakkabılar, üniversiteler, araştırma merkezleri, sektörün yöneticileri ve potansiyel kişiler ve eğitmenler ile ilgili kurum ve kuruluşlar da dahil olmak üzere faaliyetlerinden faydalanacağı tahmin ediliyor.

Çalışmalarda 6 çıktının üzerinde duruluyor

SHOEMAN proje hedeflerini hayata geçiren, yönetim faaliyetleri ve proje sona erdikten sonra bile sonuçlarının yayılmasını sağlayacak bir plan tarafından desteklenen 6 adet entelektüel çıktı üretecek.

1. Ayakkabı sektörüne yönelik en son durumu gösteren, diğer proje çıktılarının geliştirilmesine temel oluşturan ve bir çalışma masası ve alan araştırmasına dayanan bir araştırma raporunun geliştirilmesi. Sanayi sektörüne ilgi duyan dış paydaşların da danışabileceği ayakkabı sektörünün karşılaştırmalı çalışması yapılması.

2. Verimli ve Yenilikçi Ayakkabı Sektörüne Yönelik Yeni Yöneticinin Avrupa Yeterlilik Çerçevesinin (EQF) geliştirilmesi, öğrenme çıktılarına ve ECVET puanlarına dayalı niteliklerin bir tanımlayıcısı olması.

3. Yöneticilerin ve potansiyel yöneticilerin bilgi ve becerilerinin geliştirilmesine adanmış serbestçe erişilebilen ve açık lisanslı bir eğitim platformu olan MOOC "Ayakkabı sektörünün yeni yöneticisi"nin geliştirilmesi.
4. Yenilikçi Ayakkabı Ürünleri Yarışması için bir platform olarak hizmet verecek olan ve projenin sonunda projenin başlamasına yol açacak olan, ayakkabı sektöründe faaliyet gösteren ilgili paydaşlardan oluşan bir Topluluk olan Sanal Mücadele Topluluğu'nun oluşturulması. En yenilikçi ayakkabı ürünleri ile kazananlara yönelik bir kalabalık finansman kampanyası yapılması.
5. Yoğun eğitim kursu için bir ders kitabı geliştirilmesi
6. Yenilikçi ayakkabı ürünleri geliştirmek için şirketler, araştırma ve eğitim merkezleri arasındaki işbirliğinden kaynaklanan 10 faydadan oluşan bir sonuç oluşturma.

SHOEMAN tarafından geliştirilen entelektüel çıktılar, hem ortaklar hem de diğer paydaşlar tarafından istismar edilebilmeleri için somut ve devredilebilir olacak. SHOEMAN sırasında yürütülen araştırma faaliyeti, sahadaki araştırma faaliyetlerini yürütmek için başlangıç noktası olabilir. Yöneticiler ve potansiyel yöneticilere, projenin bitiminden sonra bile MOOC'ye platformda erişme fırsatı sunulacak ve eğitim, araştırma ve sanayi dünyası, yenilikçi gelişmenin temeli olacak bir topluluğun parçası olma fırsatına sahip olacak. SHOEMAN'de, Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV), AB Erasmus Projeleri kapsamında 'Manager for Efficient and Innovative Footwear Industry' (Etkin ve İnovatif Ayakkabı Sektörü Hedefli Yönetici Eğitim Programı) projesinin lider kurumu özelliğini taşıyor. Proje, 306 bin Avro'luk bütçesiyle, 206 projeden hibe desteği alan 26 proje arasında en yüksek limitli 3. proje olma özelliği taşıyor.

Proje partnerleri hangi kurumlardan oluşuyor?

1. TURKIYE AYAKKABI SEKTORU ARASTIRMA GELISTIRME ve EGITIM VAKFI
2. TASEV AYAKKABI VE SARACİYE MESLEKI VE TEKNIK ANADOLU LISESI
3. THE RESEARCH COMMITTEE OF THE TECHNICAL UNIVERSITY OF CRETE - Greece
4. UNIVERSITATEA TEHNICA GHEORGHE ASACHI DIN IASI - Romania
5. CREATIVE THINKING DEVELOPMENT - Greece
6. CIAPE - CENTRO ITALIANO PER L'APPRENDIMENTO PERMANENTE - Italy
7. ISC-INTERNATIONAL SHOE COMPETENCE CENTER PIRMASENS GGMBH - Germany
8. INSTITUTO TECNOLOGICO DEL CALZADO Y CONEXAS - Spain
9. Ceská obuvnicka a kozedelna asociace - Czech Republic
10.Virtual Campus Lda – Portugal

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

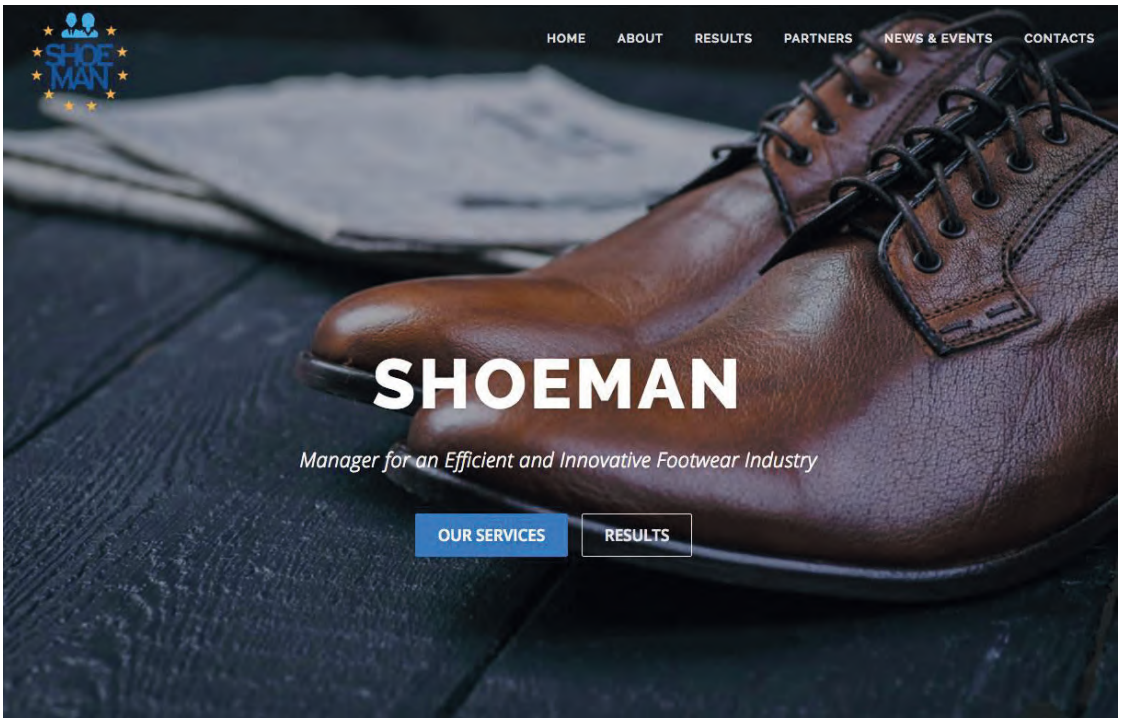
KONYA ŞUBEMİZ
Aykent Ayakkabıcılar San.
Sitesi 10685 Sok. No:7
Karatay / KONYA
0332 346 25 15
0332 346 25 15

K.MARAŞ ŞUBEMİZ
Selçuk Sitesi No:79
KAHRAMANMARAŞ
0344 225 33 45
0344 225 33 45

SHOEMAN Projesi **sosyal medya ve internette atağa geçti**

Avrupa ayakkabı sektöründe daha nitelikli profesyonellerin oluşmasını sağlayacak bir çerçeve yaratmayı amaçlayan TASEV önderliğinde yürütülen SHOEMAN Projesi'nin resmi web sitesi www.shoemanproject.org ve sosyal medya sayfası www.facebook.com/shoemanproject yayına başladı.

Proje, ECVET puanlarıyla bir Avrupa Yeterlilik Çerçevesi (EQF) oluşturulması yoluyla bilgi toplumunda hem ömür boyu öğrenmeyi, hem de fırsat eşitliği ve aynı zamanda Avrupa emek piyasasının herkes için daha fazla entegrasyonunu sağlamayı amaçlıyor.



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

“Kazan kazan **mantığına gelmeliyiz”**

Ayakkabı sektöründe son dönemde yaşanan sıkıntıların TASEV’in öncülüğünde AB nezdinde yürütülen SHOEMAN Projesi’ni daha anlamlı hale getirdiğini söyleyen TASEV Başkanı Tan Erdoğdu “Sektörü bilen profesyonel yöneticiler yaratmanın tam zamanı” dedi.

Tan Erdoğdu
TASEV Başkanı

TASEV, şirketin ana, yan sanayi ve federasyonunu bir araya getiren şemsiye örgütü... Bu süreçte uzlaşı adına da önemli bir misyon üstleniyor. TASEV Başkanı Tan Erdoğdu’ya içinde bulunulan ortamda profesyenelleşmenin önemi ve SHOEMAN Projesi’nin buna yapacağı katkıyı konuştuk. Erdoğdu şunları söyledi: “TASEV, herkesin bir araya geldiği, sektörün şemsiye örgütü olan yegane kuruluşumuz. Bu örgüt içinde sektörün farklı dinamiklerini bir araya getirerek, olası sorunlara çözüm bulmak da misyonlarından biri. Elbette burada sihirli kavram adalet. Yani kantarın topuzunun denge bulacağı, tüm aktörlerin kazan kazan mantığının zemini olan yer. Sektörün yüzünü ihracat için katma değerli pazarlara çevirdiği kadar, içinde bulunduğu ticaret yaklaşımını da batıya çevirmesi gerekiyor. Ortadoğu’da gerçekleşen ticaret kültürüyle batıdaki o kadar ayrı ki, Türkiye bu konuda da bir köprü vazifesi görüyor. Ortadoğulu firmaların Avrupalı firmalarla ticareti, hem teknik, hem hukuki, hem anlayış bakımından çok zor. Türkiye bunun ortasında yer aldığı için, çatışmaları da içinde yaşıyor.İş yapma biçimimizde yüzümüzü biraz daha batıya döner; profesyonel ticaretin kapılarını aralarsak rahat ederiz. Ticaretin kanunla birlikte korunmaya alınması ve güvenli ticaretin yolunun açılması gerekiyor. Çek senet yasası, kredi kayıt bürosu gibi birçok konuda çalışmalarımız oldu. Bunlar teknik çözümler...

Ama güveni de tesis etmek gerekir. Sektör itimat konusunda yara aldı. Sorunu aşmak adına TASEV Vakfı ve bunu oluşturan yapı taşlarına düşen görev var. Yan sanayi firmalarının yaşaması için diğerleri, ana sanayinin yaşaması için yan sanayi firmaları batmamalı. Organize perakende sektöründe bir firmanın yaşaması adına ana ve yan sanayide hasar oluşmamalı. Bir balans noktası bulunmalı ve çıkış olacaksa, herkes elini taşın altına sokmalı. Sektörde geç kaldığımız noktalardan biri de profesyonelleşme... Bunu başaran firmalarımız var ama bu sayıyı artırmak zorundayız. Esasen bu

ihtiyaç, AB nezdinde yürüyen projemiz SHOEMAN'ı daha da anlamlı kılıyor. Tüm operasyonu tek kişide toplamak yerine sektör profesyonellerini yaratmalıyız. Böylece pazar yaratma, şirketlerin çapını büyütme gibi zorunluluklar mümkün kılınabilir. Bu yaklaşım finans tarafında da profesyonellik anlayışını getirecektir. Doğru bir yola girmek ve yaşadıklarımızı bir daha yaşamamak zorundayız. Geçmiş yıllarda yaptığım tespitlerden biri de şuydu: Bir işadamı, zamanının yüzde 70'ini tahsilat ve ödeme için harcıyor. Geri kalan yüzde 30'luk dilim de işini geliştirmek, pazar bulmak için yeterli gelmiyor. Odak noktamız finansal yapı taşını doğru yere oturtmak ve bu zamanı kazanmak olmalı. Sıkıntılı bir süreç yaşıyor olabiliriz. Ama Luciano De Crescenzo'nun çok güzel bir sözü var: 'Biz hepimiz tek kanatlı melekleriz. Ancak birbirimize sarılırsak uçabiliriz.' Bunu unutmamalıyız. Sektörün birbirine sarılması, bir arada durmayı becerebilmesi, finansal, hukuki ve etik balansı tutturması gerekir."

Nitelikli işgücü için **İstanbul Modeli Projesi**

Okul Sanayi İşbirliği İstanbul Modeli Projesi kapsamında 19 Kasım 2018 günü İstanbul Ticaret Odası tarafından Cemile Sultan Korusu tesislerinde Okul Sanayi İşbirliği Vizyonu Toplantısı yapıldı.

İTO'nun ev sahipliğinde gerçekleşen organizasyona Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekip Avdagiç, Mesleki Teknik Eğitim Genel Müdürü Prof. Dr. Kemal Varın Numanoğlu, İl Milli Eğitim Müdürü Levent Yazıcı, İl Sanayi Müdürü Ümit Ünal, İTO Genel Sekreteri Doç.Dr. Nihat Alayoğlu, İLMEM Müdür Yardımcısı Serkan Gür, Okul Hamileri ve 16 Mesleki Teknik Eğitim Lisesi okul müdürleri ve ekibi katıldı. 2023 vizyonunu yakalayabilmek adına İstanbul´da sanayi ve okulların yapacakları calışmaların değerlendirildiği zirvede TASEV Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Tan Erdoğdu, sektörün mesleki eğitim merkezinin 'Hami'si olarak çalıştayda yer alırken, Okul Müdürü Vural Beyazıt ve yetkililer de hazır bulundu.

Üç Alanda İş Birliği

Nitelikli mesleki ve teknik eğitim için sanayi ve okul iş birliği devam ediyor. İstanbul Millî Eğitim Müdürlüğü ve İstanbul Ticaret Odası tarafından mesleki ve teknik eğitimin geliştirilmesi amacıyla oluşturulan Okul-Sanayi İşbirliği İstanbul Modeli Projesi, sektör temsilcisi kurumlar, odalar, sivil toplum kuruluşları ve üniversitelerin işbirliği başta olmak üzere geniş katılımlı bir çalışmayı gerektiriyor.Teknolojik işbirliği, deneyim paylaşımı ve istihdam olmak üzere üç başlık altında hayata geçirilen proje hayli aşama kaydetti. Ayrıca projeyle mesleki ve teknik eğitim kurumlarının alt yapısının güçlendirilmesi, meslek alanındaki güncel uygulamalar ile yeniliklere dair deneyimlerin paylaşılması ve mesleki eğitim kurslarının açılmasını hedefleniyor.Mesleki ve teknik eğitim üzerinde hassasiyetle durulmasını isteyen çok önemli bir konu. Yeterliliklere sahip meslek okullu gençlerimizin potansiyellerini kullanmalarına yardımcı olmak, iş dünyasının en önemli beklentilerinden olan nitelikli teknik eleman sıkıntısına çözüm getirmek, bu projeyle çok daha mümkün görünmekte.

2015 yılında 8 pilot okul ile hayat geçirilen proje devamında 16 okula ulaştı ve yakın zamanda da kapsamı 30 okulun üzerine çıkarılacak.

TASEV

TÜRKİYE AYAKKABI SEKTÖRÜ ARAŞTIRMA GELİŞTİRME VE EĞİTİM VAKFI

LABORATUVAR

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

AKREDİTE

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

TASEV'in gönderdiği **450 ayakkabı ve bot Nazilli'de**

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma ve Geliştirme Eğitim Vakfı (TASEV) tarafından gönderilen 450 ayakkabı ve bot ilçede özel öğrencilere rehabilitasyon ve eğitim hizmeti veren Nazilli Özel Eğitim İş Okulu Müdürü Hakan Bay, Güzelköy Özel Eğitim İş Okulu Müdürü Ali İhsan Şahin, Süleyman Efendi Okulu Müdürü Hatice Tuna, Müşerref Gündoğdu Özel Eğitim Sınıfı Öğretmeni Çağlayan Sarı, Beşeylül İlkokulu Özel Eğitim Öğretmeni Abdullah İçöz ve Atça Sosyal Hizmetler Bakım Merkezi Müdürü Bülent Dağ'a teslim edildi.

Nazilli Belediyesi'ne ait Engelliler İletişim ve Koordinasyon Merkezi'nde yapılan teslim töreninde konuşan Dernek Başkanı Tayfun Yazıcı, "Biz dernek olarak tüm engellileri kapsayacak çalışmalar yapıyoruz. Nazilli engelsiz bir yaşam için tek yürek oldu. Okullarımızla birlikte çok güzel ve başarılı çalışmalara imza atıyoruz. Son olarak bundan kısa bir süre önce Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma ve Geliştirme Eğitim Vakfı'na (TASEV) mesaj atmıştık. Nazilli'deki engelli okullarımızda eğitim gören engelli çocuklarımız için 450 adet kışlık bot ve ayakkabı istedik. Sağ olsunlar bizi kırmadılar. Bize 450 adet kışlık bot yolladılar. Nazilli'deki engelli camiası adına TASEV Vakfı'na teşekkür ediyoruz. İnşallah bu sene okullarda okuyan çocuklarımız sıcacık ayakkabılarıyla okula gidecekler. Uzun yaşam şehri Nazilli'nin yanına engelsiz şehir Nazilli ve daha da önemlisi engelsiz dünya yazdırmak için elimizden geleni yapacağız. Çalışmalarımız devam edecek" dedi.

TASEV

TÜRKİYE AYAKKABI SEKTÖRÜ ARAŞTIRMA GELİŞTİRME VE EĞİTİM VAKFI

AKADEMİ

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

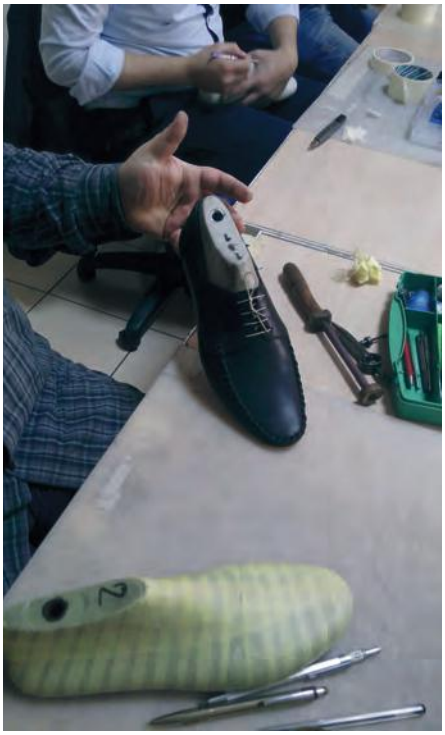
TASEV AKADEMİ, ayakkabı sektöründe çalışanların mesleki bilgi ve becerilerini profesyonel ve teknik modüler eğitimlerle desteklerken sektör dışındakilere yeni meslek edinmelerini sağlayacak kurslar düzenleyerek sektörün gücüne güç katıyor.

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

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

www.tasevakademi.org
0212 470 51 53

Yeni tasarımcılar **meslek okullarından çıkacak**



Sektör yepyeni bir tasarım yarışması için çalışmalarına başladı. Mesleki eğitimdeki potansiyeli ortaya çıkarmayı hedefleyen organizasyon, mevcut yarışmalara desteğini, yapıya mesleki eğitimden gençleri taşıyarak yapacak.

Ayakkabı sektöründe katma değeri yakalamak ve tasarım faktörünü öne çıkarmak için son derece önemli yarışmalar düzenleniyor. Bununla birlikte TASEV'in yeni çalışmasıyla bu yarışmaların desteklenmesi adına yeni bir organizasyonun hazırlıkları başladı. Öğrencilerin İDMİB'in yarışmasına ulaşmasını sağlayacak bu yapılanma, meslek liseleri ve meslek yüksekokullarındaki yaratıcı gençlerin önüne açacak. TASEV Ayakkabı ve Saraciye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, hali hazırda ayakkabı üretimi ve tasarımı ile ilgili kendi içinde bir yarışmayı sürdürüyor. Şimdi hedef, okulun düzenlediği, Vakfın da desteklediği bu fırsatı Türkiye sathına yaymak ve mesleki eğitimdeki öğrencileri cesaretlendirerek öne çıkarmak. Konuyla ilgili bilgi aldığımız TASEV Başkanı Tan Erdoğdu şunları söyledi: "Okulumuzda yapılan lokal yarışmayı, Türkiye geneline yayan ve İDMİB çatısı altında yapılan yarışmayı destekleyen bir proje için kolları sıvadık. Öncelikle hepimizin ortak düşüncesi çocuklarımızı gençlerimizi mesleğimizle nasıl buluşturacağız kaygısı... Bu mesleği yapmayı okullar içerisinde öğretebiliriz; ama bu tek başına yeterli değil. Mesleği nasıl sevdirebiliriz sorusunun yanıtını bulmalıyız. Mesleğin gerçekten çok keyif alınacak tarafları var. Değişken, ilginç, teknoloji ve modayla ilişkili bir sektör. Hedefimiz, gençler için biraz daha ilgi çekici hale gelmesi. Okullarımızın tek başına cazip olması yeterli değil. Sektördeki işletmelerimizin de bu anlamda gençlerimizin ilgisini çekecek cazibe merkezleri haline dönüşmesi gerekiyor. Gençlerin hem farkındalıklarını arttırmak; hem sektörün keyifli alanlarıyla ilgili noktaları onlara görmelerini sağlamak istiyoruz. Sektörün bir dünya sektörü olduğunu, dünyanın farklı yerlerinde farklı şekilde yaşansa da, çok hareketli ve trafiği bol bir sektör olduğunun altını çizmeyi arzuluyoruz. İşte bu amaçla sadece TASEV Ayakkabı ve Saraciye Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde değil, Türkiye genelinde yarışmalar düzenleme kararı aldık. Ülke sathında ayakkabı üretimi ve tasarımı yapılan; hem meslek lisesi hem de

meslek yüksekokulu düzeyinde iki etaplı yarışmalar düzenleyeceğiz."

Süreç nasıl işleyecek?

Okullar önce kendi içlerinde yarışmalarını yapacaklar. TASEV, okullarda bu jürilerin oluşumunu da destekleyecek. Her okulun ilk üç öğrencisi de, İstanbul'da gerçekleşecek yarışmada ana jürinin önüne çıkacak. Meslek liseleri ayrı, meslek yüksek okulları ayrı kategorilerde mücadele edecek. Erdoğdu, üçüncüsü gerçekleşen İDMİB Ayakkabı Tasarım Yarışması'na bu yolla farkındalığı arttırıp, istişare içinde bir yapı kurmayı amaçladıklarını belirtiyor. İşte Tan Erdoğdu'nun verdiği bilgiler: "Bizler meslek okullarının nabzını tutan tarafız. Yurt genelindeki öğrencilerimizin öne çıkmasını sağlayacağız. Elbette İDMİB tarafından düzenlenen yarışmayı destekliyoruz. Bunun alt yapı tarafında kendimize önemli bir rol biçmiş durumundayız. Hem yarışmaya, hem sektöre, hem öğrencilere katkı sağlayacaktır. Büyükşehirlerdeki bu yarışmalarla ilgili

Anadolu'daki çocukların bilgisi yok. Yakın takvim içerisinde bir komisyon oluşturulacak. Yarışmanın formatını, kategorilerini belirleyecek. Bu konuda tüm meslek liseleri ile irtibata geçip katılım sağlamak isteyenleri dahil edecek. Liselerde yarışılacak. TASEV desteğiyle İstanbul'da final yarışması olacak. Aynı yapı meslek yüksek okullarında da olacak. Yani ara elemana tasarım yarışması geliyor. Ayrıca eğitimin tek parçası tasarım değil. Üretim ve tasarım tarafında yarışmalar yapılıyor. Nihayetinde ortaya bir örnek konulacağına göre iş, üretimi de kapsıyor. Çocuklarımızı tasarım ve üretim yarışmasında hem cesaretlendirmek, hem farklı vizyon kazandırmak, hem de başarıları çerçevesinde ödüllendirmek istiyoruz. Sektörün eğitim ile sanayi arasındaki ilişkisini artırmayı amaçlıyoruz."

"Çipli ayakkabılar geliyor"

Zeynep Soylu

Zeynep Soylu ile dünyada yükselen eğilimlerin nasıl şekillendiğini konuştuk. Soylu, dijitalleşmenin ürünlere etkisine dikkat çekti.

Konusunda Türkiye'nin en büyük, dünyanın sayılı fuarlarından biri olan AYSAF'ın 60. buluşması öncesinde Zeynep Soylu ile dünyada ürün / talep ilişkisindeki eğilimleri konuştuk. "Firmalarımızın trendleri okuyabilmeleri adına renkli bir alan hazırlıyoruz" diyerek sözlerine başlayan Soylu sözlerin şöyle sürdürdü:

"AYSAF'ın 60. sezonunu yaşadığını düşünürsek, bunun bile bu başlı başına bir özellik olduğunu düşünmeliyiz. Bu çerçevede insanların fikir alabilmesini, gelişmeleri deneyimlemesini amaçladığımız bir alan oluşturup, özel çalışmalar yapılıyor. Tüm güne yayılan renkli, hareketli bir aktivite alanını ziyaretçiler yaşayabilecekler. Katılımcıların iş temposuna uygun toplantılar olacak. İnsanların alana daha çok vakit ayırmasını ve işlerinden keyif almasını sağlayacak özellikler sergilenecek. Trendler, renkler, materyallerin kullanımı konusunda çalışmalar bulunabilecek. Ayrıca bu sezonun eğilimlerine uygun materyallerin, alandaki makinelerimizde, ustalarımız aracılığıyla tasarımına ve üretimine şahit olacaklar."

"El işçiliği her zaman önemli olacak"

Dünyada teknoloji kullanımının arttığını ve daha da artacağına işaret eden Zeynep Soylu, 'usta' kavramının ve el işçiliğinin bu fotoğraf içerisinde her zamankinden daha değerli hale geleceğine dikkat çekti. Trend alanındaki bu çalışmanın temelinde de bu yaklaşımın olduğunu vurgulayan Soylu, konuşmasına şöyle devam etti: "

"Ustalar bu sektörün en önemli aktörlerinden biri. Ustalarımız ayakkabı yapımında kullandıkları malzemeleri sergileyecek. Ayrıca öğrencilerin tecrübe kazanmasını ve ustalaşmaları önemseniyor. Esasen yurtdışına oranla bizde el işçiliğinin daha yoğun olmasının şans olduğunu söyleyebilirim. Fakat bu niteliğin sürdürülebilir olması bakımından, öğrencilerimizin de bu sürece dahil edilmesi önemli. Gelecek sezonda da tasarımlar bilgisayarlar kullanılarak yapılacak. Ama tüm süreç teknolojiye geçse bile el işçiliği her zaman önemini koruyacak."

"2019-2020 Sonbahar / Kış trendleri"

İtalya'da şu anda 2019 Sonbahar / Kış sezonuna ilişkin eğilimlerin konuşulduğunu belirten Zeynep Soylu, konseptteki renkliliğin kaynağının da bu olduğunu söyleyen Soylu, "Bu sezon pastel ve blok renkler söz konusuydu. Ayakkabı malzemelerinde çok fazla yağmurluk ve plastik poşet görünümlü malzemelerin öne çıktığını görüyoruz" dedi ve şöyle devam etti: "Ürünü saran bu yapıyı, su geçirmez bir yüzey gibi düşünün. Bu sezon dünyada çok yaygınlaştı. Topuklu ayakkabılardan botlara kadar her yerde bu kaplamaları görüyoruz. Bu trendin devam edeceği anlaşılıyor. Ayrıca dünyanın gündeminde dijitale gidilen bir süreç var. Yani eğilim-

leri sadece renklerden ibaret bir konu olarak görmemek lazım. Biz özellikle genç kuşakların, öğrencilerin ufkunu bu dijitalleşme noktasında açmak istiyoruz. Beyin fonksiyonlarımızı dijitalde kullanmalıyız. Çünkü bu kırılmayı yapamazsak işin uzağında kalacağız. Trendleri sadece mal ve materyal olarak algılıyoruz. Yeni nesile yönelik verdiğimiz derslerde de dikkatlerini çekmek istediğimiz ana başlığı bu oluşturuyor. Yapılan iş ne olursa olsun, bu değişimi yakalayamazsak sıkıntı yaşayacağız. Bu nedenle Design Week, İnovasyon Haftası gibi etkinliklerde de materyalleri renkli ama dijital açıdan da uyumlu özellikleriyle görüyoruz. Trendlerde ve üretimlere de dijitalleşme sıçramış vaziyette."

"Dijitalleşme 2019 sezonuna damgasını vuracak"

"2019 kış sezonunda hem cep telefonlarımızı, hem tabletlerimizi koyabileceğimizi aparatları görüyoruz" diyen Zeynep Soylu, ayakkabı sektörünün bundan nasıl etkileneceğini de şu sözlerle aktardı: "Ayakkabılarda da içe yerleştirilen çipler var. Dışarıdan ayakkabınızı okutuyorsunuz ve yolculuklarda ücretsiz geçiş olanağı veriyor. Bunu hayata geçiren bir marka şu an var. İki ülkede uygulamaya geçti. Veri ekonomisi ekonomiye de sıçradı. Her alanda, çantadan ayakkabıya her yerde bunu göreceğiz. Ceketinizi unutabilirsiniz, çantanızı bir yerde bırakabilirsiniz; ama ayakkabı hep sizinledir. Tüm bu talebi ve gelişmeyi, kısıtlı zamanda hızlı hareket etme arzusu doğuruyor. Parçalara dahil olacak dijitalleşmeyi kaçırmamak gerekir. Çipli ayakkabı sadece bir örnek. Tabanında öyle bir sistem yaratırsınız ki farklılık oluşur. Mesela üretimlerimizde kolaylıkla bu sistemlerin ilave edileceği çalışmalara özen göstermek gerekir. Yine örnek, botların yanında yer alan cep telefonu cepleri. Kısacası 2020 döneminde bunları göreceğiz. İlk planda yatırımcı güçleri nedeniyle üst segment markaların öncülüğü dikkat çekiyor. Ama robotlaşmayı düşünün. 5 sene önce bu denli yaygın mıydı? Gelişim ve dönüşüm çok hızlı oluyor. Bence 2020 yılı geçiş de olsa 2022 bu yaklaşım resmen hayatımıza girecek. Yan sanayici olarak, böylesi bir gelişim adına, bugün çalışma zorunluluğu bulunuyor."

"Materyal ve hikayeyi birleştirmek için Trend Area'da buluşalım"

Zeynep Soylu'ya bir firma yöneticisi olarak fuarda neden Trend Area'ya uğramamız gerektiğini sorduk. Soylu gerekçeyi şöyle özetledi: "Eğer faaliyet alanınız buysa, üretiyorsanız, satış yapmak istiyorsanız orada olmalısınız. Gelecekte dijitalleşme öne çıkabilir. Ama insanlarla bire bir deneyim asla yok olmayacak. Farklılaşabilir, hologramda, videoda olabilir ama hep yüz yüze olacağız. Herkesin bir hikayesi vardır."

"Yurtdışına oranla bizde el işçiliğinin daha yoğun olmasının şans olduğunu söyleyebilirim. Fakat bu niteliğin sürdürülebilir olması bakımından, öğrencilerimizin de bu sürece dahil edilmesi önemli."

'İhracatta **Fark Yaratanlar' ödüllendirildi**

Deri ve deri mamülleri sektörünü 2017 yılı içerisinde gerçekleştirdiği 1,5 milyar dolarlık ihracata katkı yapan firmalar ödüllendirildi. Yapılan törende platin, altın, gümüş, bronz ve başarı sertifikası ile 5 farklı kategoride 333 ihracatçı yıldız gibi parladı.

Platin ödüller: Adesa Deri, Aydemir Deri, Aydınlı Deri, Birgi, Desa Deri, DSD Deri, Eren Deri, FLO Mağazacılık, Gezer Ayakkabı, Desa Deri, DSD Deri, Eren Deri, FLO Mağazacılık, Gezer Ayakkabı, İleri Giyim, LC Waikiki, Lota Ayakkabı, Marmara Deri, Matraş Deri. Matraş Dış Ticaret, Metin Ayakkabı, Muya, Prima Deri. Süed Mod Dericilik. TGS, Turgut Kardeşler Deri ve Ayakkabı

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB)'in düzenlediği İhracatta Fark Yaratanlar Ödül Töreni, 25 Ekim 2018 tarihinde Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkan Vekili İbrahim Pektaş, Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, İhracatçı Birliklerinin Birlik Başkanları, sektörel dernek ve odaların temsilcileri ve İDMİB üyesi firmaların iştirakleri ile gerçekleşti.

Prof. Dr. Kerem Alkin'in ticaret savaşları, küresel piyasaların geleceği ve Türkiye'nin konumuna ilişkin bir sunum yaptığı gecede, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak ve TİM Başkan Vekili İbrahim Pektaş birer konuşma gerçekleştirdi. İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak açılış konuşmalarında, deri ve deri mamulleri sektörünün ihracatta rekorlar kırmaya devam ettiğini, Afrika'ya deri ve deri mamulleri ihracatının 2017 yılı ihracatını da aşarak tüm zamanların ihracat rekoruna ulaştığını belirtti.

Son zamanlarda sektör özelinde gündeme gelen olumsuz haberler nedeniyle kimsenin moralinin bozulmasını istemediğini belirten Şenocak, ayakkabı sektörünün deri ve deri mamulleri ihracatındaki başarılarının en önemli aktörü olduğunu, ayakkabı sektörü ihracatının birkaç hafta içerisinde 2017 yılı ihracatının tamamını da aşarak tüm zamanların ihracat rekoruna ulaşacağını belirtti. Saraciye ve işlenmiş kürk ihracatının da kısa bir süre içerisinde 2017 yılı ihracatını aşacağını ifade eden Şenocak, bunun sektörün başarısı olduğunu belirtti. Fuarlardan Türkiye Ticaret Merkezleri'ne, Ur-Ge projelerinden tasarım yarışmalarına İDMİB'in faaliyetlerini anlatan İDMİB Başkanı Şenocak, 2017 - 2018 yıllarında deri ve deri mamulleri sektörüne yeni bir soluk ile projelere hız kazandırdıklarını belirtti. Ödül almaya hak kazanan tüm firmaları kutlayan Şenocak, sektörün bu azim ve gayreti ile deri ve deri mamulleri sektörünün 2018 ve 2019 yıllarında da yeni rekorlara imza atacağına inandığını ifade etti.

Ödül töreninde Platin ödülleri almaya hak kazanan İDMİB üyesi firmalar, ödüllerini İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, TİM Başkan Vekili İbrahim Pektaş ve EXİMBANK Genel Müdürü Adnan Yıldırım'ın elinden aldı. Altın ödülleri almaya hak kazanan firmalar ise ödüllerini İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, Yönetim Ku-

rulu Başkan Yardımcıları İslam Şeker ve Güven Karaca'dan aldı.

Ödül almaya hak kazanan firmalar şunlar oldu:

Platin ödüller: Adesa Deri, Aydemir Deri, Aydınlı Deri, Birgi, Desa Deri, DSD Deri, Eren Deri, FLO Mağazacılık, Gezer Ayakkabı, Desa Deri, DSD Deri, Eren Deri, FLO Mağazacılık, Gezer Ayakkabı, İleri Giyim, LC Waikiki, Lota Ayakkabı, Marmara Deri, Matraş Deri. Matraş Dış Ticaret, Metin Ayakkabı, Muya, Prima Deri. Süed Mod Dericilik, TGS, Turgut Kardeşler Deri ve Ayakkabı.

Altın Ödüller: Adamo Deri, Akasya Ayakkabı, Bilgin Tekstil, Blue Stone Ayakkabıcılık, Cihan Deri LTD ve A.Ş. olarak ayrı ayrı, Depar Group, Derlüks, Ecrin Ayakkabı, Erkman Deri. Ethem Ayakkabı, Gündüz Kürk, İskefe Deri. K.T. Deri. Kampana Deri. Kırcılar Deri, Levinson Deri. Mender Deri, Orjin Deri. Pandas Deri, Punto Deri, Şen Deri, Unipel Deri, Uyguner Deri, Vizyon Deri.

Gümüş Ödüller: Aba Deri. Adidas, Adnan Manastır, Akel Deri, Alderi, Alpaka Deri, Anka Finisaj, Ar Leder, Arpel Deri, Aslan Deri, Atlas Deri, Aymara Deri, Azay-

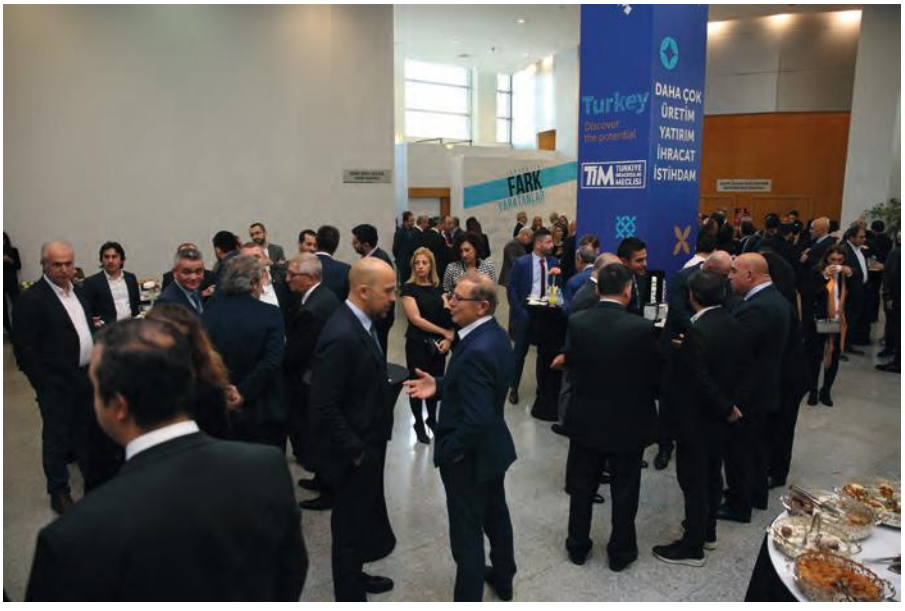
der Deri, Berkem Kürk, Bilkon Deri, Biz Deri, BMB, Caretta Deri, Cevahir Deri, Dani, Denizler Ayakkabı, Deridesen, Derimod Konfeksiyon, Dima, Druk Deri, Efeler Deri, Emelda Deri, Ensari Deri, Ersin Ayakkabı, Estetik Deri, Garda Deri. Gönlüşen Deri, Göryakınlar Deri, Grup Çanta, Gümüş Kardeşler, Güven Karaca Deri. İmren Deri, İsnova Deri, Kardeşler Kundura, Karmen Deri, Karyoka Ayakkabı, Kırcılar Tekstil, Kurşunluoğlu, Kürksan, Lale Antilop, Louis Vuitton Çantacılık,

Kamsima Aksesuar, May Deri, Minimen, Molyer, Nursace, Oniks, Orion Ayakkabıcılık, Özküplemez Deri. Pasha Deri. Pati Ayakkabıcılık, Ri-Vo Deri. Sabır Endican, SANDM Ayakkabı, Santana Deri. Santana Dış Ticaret, Sebata Alyasan Kundura. Selina Kürk. Tergan Deri. TESS, Ualabi Deri. Urgan Ayakkabıcılık, Usluer Dericilik, Ve Lotus, Yakupoğlu Tekstil, Yaşar Sertkaya, Yeşiller Deri. Yılbay Deri,Ziylan Taban.

Bronz Ödüller: AEK Dış Ticaret, Akar Deri, Aktor Deri, Alcarpin Ayakkabı, Alliance Global, Alpino Ayakkabıcılık, Arcın Ayakkabı, Artar Çanta, Arto Kemer, AS Erdoğan Deri, Asil Ayakkabıcılık, Asorti Ayakkabı, ASR Deri, Atılım Ayakkabı ve Deri, Atik Deri, Aydın Çanta, Badesa Deri, Berk Ayakkabı, Cabani Ayakkabı, CEA Deri, Cevher Lojistik, Ceyo Ortopedik, Çelemli Kundura, Denizler Deri, Derimod Deri, Doğu Deri, DRK, Edo Ayakkabı, Ekol Tekstil, Elesa Deri, Elibol Deri, Emin Ayakkabı, Emre Ayakkabıcılık, Erdo Ayakkabı, Esinti Deri, Etor Ayakkabı, F.O.U.R.M.İ.E. Deri, Fateks Terlik, Fatih Ayakkabıcılık, Garanti Terlik, Gürsel Deri, Hür Dış Ticaret, Intellect, İbrahim Mutlu, İkon Deri, İlyas Deri, İnanlar Ayakkabıcılık, Karaca Deri, Kavsan Ayakkabı, Kaya Kardeşler, Kırcılar İstanbul, Kimpek, Levent Dericilik, Lifli Rulo, Makfine, Marjinal, Merlin Ayakkabı, Mert Saraciye, Nurhan Çanta, Nurol Deri, Oksa, Oruç Etem Ayakkabı, Öbaş Ayakkabıcılık, Ömeroğlu Dericilik, Özderi, Özkan Bozbay ve Erkan Bozbay, Petek Saraciye, Platin Deri, Poletto Ayakkabıcılık, RG Deri, Roksana Deri. Ros-Ter Terlik, Selection Deri. Simge Deri. Sonart Tekstil, Soydan Deri. Tasarı Kürkmod, Tekin Deri, Tempo Ayakkabı, TLC, Torrini Dericilik, Truva Ayakkabıcılık, Tur Ayakkabı, Türker Ayakkabı, VHS, Yaman Ayakkabıcılık, Yıldız Deri.Yusufoğulları.

Sektör ihracatta rekora doymuyor

İDMİB verilerine göre Ocak – Ekim 2018 döneminde deri ve deri mamulleri ihracatı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11,4 oranında artarak 1,4 milyar dolara yükseldi. Yarı işlenmiş bitmiş deri ihracatı yüzde 3.4'lük yükselişle 180 milyon doları yakalarken, ayakkabı ihracatı da 3 milyon dolarlık yükselişle 772 milyon dolar oldu. Pazarlar içinde en çok dikkat çeken ise Güney Kore idi. Bu ülkeye olan ihracat yüzde 57,5 artışla 34 milyon dolar seviyesini yakalarken, en çok mal satılan 10. pazar olma özelliği kazandı.



ALVA

STEEL SHANK & TOECAP

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

"Şirketler, **banka değildir"**

Prof. Dr. Sadi Uzunoğlu, uzun vadelendirme ile birbirini kredilendiren şirketlerin büyük açmazlara gebe olduğunun altını çizerek 'Az kazanın ama batacak para yaratmayın" dedi.

Prof. Dr. Sadi Uzunoğlu
Trakya Üniversitesi Öğretim Üyesi

Piyasalarda zor bir sürecin yaşandığı koşullarda gelişmeleri ve yapılması gerekenleri konuştuğumuz Trakya Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Sadi Uzunoğlu "Ayağını yorganına göre uzatma dönemi geldi" dedi. İçinde bulunduğumuz koşulların riskleri ve fırsatları aynı anda barındırdığının altını çizen Uzunoğlu "Sistemi sağlıklı hale getirmek için önümüze gelen bu fırsatı kaçırmayalım" çağrısı yaptı. Sektörlerin çürük elmalardan kurtulmasının şart olduğunu dile getiren Trakya Üniversitesi Öğretim Üyesi, bunun nitelikli firmaların yaşaması için kaçınılmaz bir zorunluluk olduğunu da vurguladı. Amerikalı ekonomist Joseph Schumpeter'in Yaratıcı Yıkım Kuramı'nın hayat bulması gerektiğinin altını çizen Prof. Dr. Sadi Uzunoğlu görüşlerini şöyle özetledi: "Herkesin her işi yapmaya başladığı dönemlerde, talep bir süre sonra doyduğunda üretim fazlalığı ortaya çıkar. Satışlarda problemler gözlenince de rekabet için önce zamdan vazgeçilir. Fakat içteki maliyetler arttığı için bu durum kayıtdışını tetiklemeye başlar. Nasılsa af çıkıyor düşüncesiyle birileri ödeme yapmaktan vazgeçer. Ama öte tarafta düzgün çalışan, inovasyon yapan, verimli çalışmaya uğraşan firmalar vardır. Sektördeki iki çürük elma bir süre sonra tüm ortamı bozar. Herkes aynı eğilime girince de sistem çürür. Bugüne kadar kur artmıyordu. Reel sektör maliyeti ithalat yoluyla düşürmeye başladı. Bir adım sonra sırasıyla daha önce ürettiğini de ithal etme yoluna gitti. Kurun artmayacağı beklentisiyle üretimi terk etmeye başladık ve bunu da artmayacak kura güvenerek, borçlanarak yaptık. Sanayicilikten tüccarlığa döndük. İmalat sanayinin ekonomi içindeki payının yüzde 12'lere gerilemiş olması bunu gösteriyor. 2. Dünya Savaşı Almanya için büyük bir derstir. Her şey yok oldu; ama ülke beş altı yıl içinde kendini toparladı. Çünkü imalat bilinci vardı. Makinesini üretti yerine koydu ve üretmeye başladı. Üretememekten daha tehlikeli olan üretim bilincini yitirmektir. Dünyada Trump'ın yaptığı da tekrar üretime dönmekten başka bir şey değil. Keza Rusya da aynı politikayı izliyor. Süreç de bize tekrar dönüş için fırsat veriyor. Ama temel problem haline gelen çürük elmaların sektörler içinden ayıklanmaması, yanlış kredi ve teşvik sistemlerle yaşatılmasıdır. Batmakta olan

adamı kredi aldığında cesaretlenip daha çok mal almaya yöneltiyorsunuz. Battığında da mal aldığı herkesi birden sarsıyor. Çürük elmayı içeride tutmaya devam ediyoruz. Bırakalım bunlar ölsün. İktisatta yaratıcı yıkım dediğimiz işi yapmazsak, kaynakların etkin kullanımını becerememeyip, yüksek maliyette üreteceğiz ve bizler de çürüyeceğiz."

Çürük elmalardan kast ettiğiniz nedir?

"Gerçekten kayıtdışı çalışan, inovasyon yapmayan, verimli çalışmayan, ölçeğini kaybetmiş, satıcı ya da banka kredisiyle yaşayan, öz kaynağı kalmamış şirketleri tarif ediyorum. Bunları sektörlerden ayıklamazsak, daha yüksek borçlulukla kendisine mal verenlere de, ekonomiye de zarar verecekler. Yeniden yapılandırmalarla bu şirketleri kamusal bir küveze almalıyız. Satıcı kredilerini etkilemeden, ödemeler zincirini kırmadan müdahil olmalıyız. Devlet fon yaratarak mutlaka satıcı kredilerini de ödeyerek ekonomiyi parasallaştıracak, şirketin varlığını da heba etmeden bu işletmelerin yaşamını, istihdamını sürdürecek bir mekanizma kurmalı. Bunun yerine yapılandırmayı tercih ediyoruz. Sorunu halının altına süpürmeden, kıt kaynaklarımızı etkin kullanmalıyız. Şu an problemi, sağlıklı hale getirdiğimiz bankaların içine attık. 'Herkesi yaşatalım' diye bir sistem yok. Hak eden, düzgün çalışan yaşayacak ve kamu da bunu gözetecek. İyi niyetle yapılsa da destekleme politikamızla kaynaklarımız sektörel ya da ürün bazında teşviklerle destekleyeceğimiz firmalar yerine, yeniden yapılanmaya gidiyor. Borcunu ödeyen ve onunla rekabet eden ne yapacak? Özkaynağı yitirmiş, kazandığı paraları özsermayesini eklememiş, inovatif olmamış, kur riski almış firmalar yüzünden 'eyvah' diyoruz. Problem kurun yükselmesi değil. Risk yönetim enstrümanlarını kullanmadan şuursuz borçlananlar, düşük kur nedeniyle üretimin ithalata bağlı hale gelmesidir. Çözüm, üretim yapımızı değiştirmemizdedir. Üretim yapabilme kabiliyetini yitirmiş firmalardan vazgeçin. Yaratıcı yıkım kuramı da bunu gerektiriyor. Eğer bunu yapmazsak tüm sektörlerimizi kaybedeceğiz."

Sadi Uzunoğlu: "Temel problem haline gelen çürük elmaların sektörler içinden ayıklanmaması, yanlış kredi ve teşvik sistemleriyle yaşatılmasıdır."

"Mesleki örgütlere ve firmalara görev düşüyor"

Düzgün kamu politakasını ortaya koyup, yapısal reformları yaptıktan sonra sorumluluğun reel sektöre düştüğünü söyleyen Prof. Dr. Uzunoğlu, mesleki etik konusunun önemine değinerek "Önce

adaletli üretim, ahlaki dağıtım" üzerinde durulmalı dedi. Prof. Dr. Uzunoğlu önerilerini şöyle sıraladı:
"Sektörler kendi içlerinde sürekli toplantılar düzenleyerek firmaların birbirinden haberdar olmasını sağlamalıdır. Üretim içindeki halkaları sıkılaştırmak gerekir. Sektörler hakkında bilgi üretilmeli. Her sektörün dergisi olmalı. Veriler şeffaf bir şekilde ortaya konulmalı. Mesleki yeterlilik konusunda meslek örgütlerin sistemi zorlamalı. Eğitim ayağı sanıldığından daha önemli. Firmalarımıza gelirsek, kimse kusura bakmasın ama risk yönetimini bilmiyorlar. Ya bunu bilen kurumlarla çalışacaksınız ya da riskinizi ölçüp, yönetecek birini istihdam edeceksiniz. Yoksa kimse battığında ağlamasın. Sektöre girişlerde öyle yasal düzenlemeler yapılmalı ki, çıkarken de koşullu çıkılmalı. Kimse şirketi kapattım tüm yükümlülüklerden kurtuldum diyememeli. Ayrıca satıcı kredisinden çıkmamız lazım. Bizi sarsan bu vadelendirme sistemi. Şirketler banka değildir. Satıcı niye üreticiyi banka gibi kullanıyor? 'İdare et' mantığından kurtulmamız lazım. Aksi takdirde vadeler açıldıkça sistem çek senetle dönmeye başlıyor. O zaman da nakit olmuyor. Türk reel sektörünün en büyük sorunu 'idare et ağabey'dir. Üretici veya bir işletme banka değildir. Vadelendirme yapamaz. Sermayesi yeterli kurumlara mal verin. İstihbarat departmanları kurun. Mal vereceğiniz adamı inceleyin. Nasıl banka kredi verirken sizden istiyorsa, siz de vade açtığınız firmadan banka gibi belgeler isteyin. Bunları yapmıyorsanız peşin çalışın. Aksi takdirde siz de onunla gidersiniz. Az iş yapalım, ölçeğinde yapalım; az da olsa para kazanalım. İşimizi düzgünce çevirip vadeden çıkalım. Oradaki firma başkasının parasıyla iş yaptığı için yaşıyor. Senin paranla kimsenin en lüsk otomobile binmesine izin verme. Artık bu noktadayız. Takılmış parayı almak için bir daha mal vermeyin. Senin yaşayabilmen için bu sistemin dışına çıkman, her şeyi parasallaştırman lazım. Hanginiz bankadan daha zenginsiniz? İlk yapılacak iş, ayağımızı yorganımıza göre uzatacağız. Gelirini giderini, gerçekçi bütçeni yap, nakit akışına bak, bir, üç ve 6 aya projeksiyon tut. Bizim gibi ekonomileri güzel günler beklemiyor. Devletin bile dövizi yüzde 7,5 ile borçlandığı bir ortamdayız. Bedava para bitti, buna göre yapılanın."

Nasıl bir fırsat var?

"İki önemli fırsat var. Birincisi eğer yaratıcı yıkımı yapar, şirketleri yeniden yapılandırma yerine küveze alarak devam edersek, kontrollü batışa incelemelerin ardından karar verir ve ayıklamayı yaparsak tarihsel bir fırsatla karşı karşıyayız. Bir fırsat da tekrar üretime dönmemiz için önümüze geldi. Devletin ihracatçıyı destekleyerek, ithalata tarife dışı engeller koyması lazım. Biraz yüksek enflasyonla ve faizle yaşayacağız. Buna da bir süre razı olacağız. Ama karşılığında üretim kabiliyetimizi kazanacağız. Reel sektör bunu kendi içinde çözmeli. Yanlış olanı ayıklamalı. Sektörlerin tekrar ahilik sistemini hatırlaması lazım. O dönemde düzgün çalışmayan esnaf sistem dışına atılırdı. Neden şimdi de olmasın?"

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-BAG
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

İSO Başkanı Bahçıvan: “Finansal istikrarın önemi daha çok anlaşıldı”

Erdal Bahçıvan
İstanbul Sanayi Odası Başkanı

İstanbul Sanayi Odası Başkanı Erdal Bahçıvan, göreve geldikleri 2013 yılından bu yana finansal istikrarın önemine dikkat çektiklerini hatırlatarak, yaşanan sorunu “İSO 500’de son 7 yılın ortalamasına göre sanayici kazandığının yüzde 52’sini finansmana harcıyor ve dünyada böyle bir örnek yok” diye özetledi.

İstanbul Madeni Eşya Sanatkarları (İMES) Sanayi Sitesi’nin Ekonomi Gazetecileri Derneği (EGD) ile birlikte düzenlediği İMES Ekonomi Buluşmaları toplantısının konuğu İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan oldu. EGD Başkanı Celal Toprak’ın moderatörlüğünde “Türkiye’nin Global Vizyonunda Üretim Stratejisi” temasıyla düzenlenen toplantıda güncel ekonomik konular ve sanayicinin yaşadığı sorunlara ilişkin değerlendirmelerde bulunan Bahçıvan, sanayicilerin zorlandığını dikkat çekti.

“Finansal istikrarsızlık ve hasarına tansiyon benzetmesi”

Erdal Bahçıvan, 2018 yılının ekonomik görüntüsünü ortaya koyarken sanayicinin de bu ortamda zorlandığını ifade etti. Bahçıvan, geçmişte ekonomi hayatının yüksek enflasyon, yüksek faiz, döviz kurlarında artış ve öngörülemezlik ortamında geçtiğini, bunun bedelini de büyük türbülanslar ve küçülen ekonomi olarak yıllarca ödediklerini ve 2001 krizinin de bunun patlama noktası olduğunu kaydetti.

2000’li yılların başında uygulamaya konan ekonomik plan ve atılan temel ile AK Parti hükümetinin istikrarlı şekilde bu planı uygulamasının 2016 yılına kadar meyvelerini toplamalarını sağladığını anlatan Bahçıvan, bu sürecin yaşanan rehavet nedeniyle 2018 başından beri tökezlemeye başladığını, bugün tekrar dengelenme sürecine girmeye çalıştıklarını dile getirdi.

Finansal istikrarsızlığın sonuçlarını insan vücudu örneğiyle anlatan İSO Başkanı, tansiyonun inip çıkmasının bir noktada dengeye geldiğini ancak vücutta tahribata yol açtığını belirterek ekonomi dengelendikten sonra bir check-up ile hangi sektörde kalıcı sorun olduğunun tespit edilmesi gerektiğini söyledi.

Sanayinin bu dönemin bedelini ciddi şekilde ödeyecek sektörlerden biri olduğunu belirterek finans dünyasında alınan önlemlerin ardından sanayi sektörünün

sorunlarına eğilmesi gerektiğini vurgulayan Bahçıvan, 80'li yıllarda dövizde yaşanan sorunların etkisinin gelir gider tarafında olumsuzluklarla sınırlı olduğunu, bugün ise ciddi döviz borcu olan şirketlerin bilanço dengelerinin tahribata uğradığına dikkat çekti.

"Ekonomi küçülme sürecine girebilir"

Bankaların bazı sektörlere çok kolay finansman sağladığını ve bedelinin şimdi görüldüğünü aktaran Bahçıvan, önümüzdeki dönemde ekonominin küçülme sürecine girebileceğini dile getirdi. Yurt dışındaki gelişmelere de değinen Bahçıvan, 2019'da dünya ekonomisinde de yavaşlama ihtimalinin ciddi bir tehlike olduğunu belirtti. Bahçıvan, petroldeki düşüşün cari açık açısından olumlu bir gelişme olacağını bunun yanında petrole bağlı pazarlar da kendilerini zorlayabileceğini ifade etti. Türkiye'nin artık 800 milyar dolarlık bir ekonomi olduğunu ve dış finansmana ihtiyacı olduğunu belirten Bahçıvan, Türkiye'yi dünya nezdinde fırsatlar ülkesi haline getirmeleri gerektiğini dile getirdi.

"Sanayiden uzaklaşılan bir dönem yaşıyoruz"

Geçmişte Türkiye'de sanayinin ekonomideki ağırlığının olması gereken noktanın uzağında olduğunu hatırlatan İSO Başkanı, bugün sanayiden uzaklaşılan bir dönem yaşadıklarını söyledi. Türkiye büyürken sanayinin bu pastada yeteri kadar büyümediğini aktaran Bahçıvan, sanayi içinde kalmanın bir inanç ve aşk olduğunun altını çizdi. Son birkaç yılda sanayinin öneminin yeniden gündeme geldiğine işaret eden Bahçıvan, Türkiye'nin sanayi toplumu olmaktan başka çaresi olmadığını vurguladı.

> *Finansal istikrarsızlığın sonuçlarını insan vücudu örneğiyle anlatan İSO Başkanı, tansiyonun inip çıkmasının bir noktada dengeye geldiğini ancak vücutta tahribata yol açtığını belirterek ekonomi dengelendikten sonra bir check-up ile hangi sektörde kalıcı sorun olduğunun tespit edilmesi gerektiğini söyledi.*

Bahçıvan, ekonominin büyümesi için müteşebbis, para ve insan unsurlarına ihtiyaç olduğunu belirterek, "Türkiye'de müteşebbis eksiğimiz yok. İkinci nesile de yansımış olan bir müteşebbis gücü var. Finansman konusunda ise milli bir finansman politikası lazım. Sanayinin finansmanı özel sektör finansmanına bırakılmamalı. Sanayinin finansmanının ayrıştırılmış ve özerkliğinin olması gerekiyor. Sanayicimizin zorluklarla topladığı kaynak finansman olarak kaybediliyor. Sanayici kazandığının yüzde 52'sini finansmana harcıyor ve dünyada böyle bir örnek yok. İnsan konusunda ise eğitim sistemimiz sanayiyi beslemiyor. Meslek liselerinin kökünü kazıdık. Okullar tarla, öğrenciler tohum ise tarlaya tohum ekemiyoruz. Keşke önümüzdeki 10-15 yıl en yetenekli evlatlarımızı öğretmen olmaya yönlendirsek, okulların önemi içindeki eğitimden geçiyor" şeklinde konuştu.

"Defansif olmak zorundayız"

İSO Başkanı Bahçıvan, "2019 yılının ilk 3 ayı seçim dönemi. Mart ayından sonra hasar tespiti yapmak daha doğru olacaktır. Zira seçim nedeniyle Mart ayı sonuna kadar gerekli tedbirler alınmayacak. 2019 yılının bu anlamda tahminlerini yapmak çok zor. Defansif olmak zorundayız. Faizler rahatlamayacak. Bankalar kolay para satmak istemeyecek. Kurlar dengeli hale gelebilir. Kurlar düşüyor diye de bankalar kolay kredi vermezler" dedi.

İSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Adnan Dalgakıran'ın da katıldığı toplantıya, çok sayıda İSO Meclis Üyesi ve bölge sanayicileri de yoğun ilgi gösterdi.

“İnsanların işini sevmesi ve **iyi yapması sanattır”**

Tamer Levent
Oyuncu, Yönetmen, Sanat Yönetmeni ve Yazar

35 yıldır sanata evet kavramını Türkiye’ye anlatmaya çalışan Oyuncu, Yönetmen, Sanat Yönetmeni ve Yazar Tamer Levent ile ‘sanat – zanaat – katma değer’ ilişkisini konuştuk.

Türkiye’de ekonominin gelişmesinden, firmalarımızın katma değer elde etmesine kadar geniş bir yelpazede bakış açısını, dördüncü sanayi devrimi sürecinde Tamer Levent ile konuştuk. “Sanat kavramını bilmiyoruz. Lucas, ‘İşini sevmek, onu başarı ile yapmak için özen göstermeyi de beraberinde getirir’ der. Öyle sevin ki, ‘İşinizi hobi olarak yapın’ der. Yani bir işi başarı ile yapmak, sanat düzeyinde yapmak, kaliteli yapmak, o işi sevmek ile yakından ilişkilidir” diyerek sözlerine başlayan Levent ile doğru bilinen yanlış olarak sanat ve sanata evet yaklaşımı üzerine bir sohbet gerçekleştirdik.

“Sanat çok yönlü düşünme biçimidir”

Zannedildiği gibi sanat kavramının, sayılan güzel sanat dallarından biri olmadığını belirten Tamer Levent, sanat kelimesinin her şeyden önce yapmak anlamına geldiğinin unutulmaması gerektiğini söyledi. Levent sözlerini şöyle sürdürdü: “İlk insan örneğinden yola çıkarsak, bataklığı kurutan, ev yapan ve kademeli olarak günümüze kadar gelen bir süreç var. İnsan keşfettikten sonra tespit ediyor; devrediyor ve bilim oluşuyor. Sanat kavramı Rönesans sonrası tüm insanların yaşaması gereken bir hal aldı. İnsanlar resim yapıyorlardı, ticaret, makine, seyahat yoluyla keşif gibi gelişmelere imza atıyorlardı ama eldeki malzemenin de ticarileştirmesi gerekiyordu. Kitle sanatsal düşünmeye ve eğilim duymaya başladıkça, ardından reform geldi; Rönesans’ın yarattığı düşünceyi hukuklaştırdı. Sonrasında yapılan işler ticarileşti. Çünkü birileri satın almaya başladı. O zaman birden bire insan aklı sanatı ürünle bağdaştırdı. Sanat ürünün değil, sürecin adı. Sanatçı diye bir meslek yok. Sanat bir şeyi üretirken de, tüketirken de meseleye bakış açısıdır. Amerikalılar sanat ve zaanat sözünü birlikte kullanırlar. Atatürk’ün sözlerine de baktığınızda, sanat vurgusunda hem zanaati hem de süreci kast ettiğini görürsünüz. Bunu çağın koşullarında o kadar net söylüyor ki; ama tam anlaşılmıyor. Sanatçı olamazsınız dediği zaman

ressam ressam, tiyatrocu oyunculuğu kast ettiğini düşündü. Atatürk orada süreci kast etti. Zanaat ile işi ustalıkla yapmayı kast ediyor. Mesela askerliğin sanat halini severim derken, askerliğin resim halini mi anlatıyor? Burada çok yönlü düşünmeyi kast ediyor."

Neden sanata evet demeliyiz?

"Sanata evet diyerek, yaşamın her alanında sanat kavramının kullanılması gerektiğini düşünüyorum. Bu bir düşünce biçimidir" diyen Tamer Levent anlatımını şu sözlerle sürdürdü: "Bir insanın beynine baktığınızda sağ lopu sanat, sol taraf analitik düşünmedir. İnsan doğuştan bir sanat eseri. Keşfettikçe kendini geliştiriyor. Dışlanınca da içine kapanıyor ve hiçbir şey yapamaz hale geliyor. Toplumların kendilerini geliştirerek, yaratıcılıklarını ortaya çıkararak, yaşadıkları toplumun içinde yaşama sevincini bir katma değer sağlayarak bir verimlilik elde etmesi mümkündür. Bugünlerin popüler gündemi endüstri 4.0 ya da yapay zeka.... Kritik bir kırılmadan bahsediyorum. Geleceğin

"Sanat bir şeyi üretirken de, tüketirken de meseleye bakış açısıdır. Amerikalılar sanat ve zaanat sözünü birlikte kullanırlar. Atatürk'ün sözlerine de baktığınızda, sanat vurgusunda hem zanaati hem de süreci kast ettiğini görürsünüz."

dünyasında var olacaksak, insanımıza sanatsal bakış açısını kazandırmalıyız. Mesela Lise 2'de okuyan bir kızımız mıknatısla cisimlerin içindeki su miktarını ölçebilmeyi başarmış. Türkiye'de karşılık bulmamış. Nobel'in yan dallarına yollamış ve büyük ödülü kazanmış. Şimdi de NASA'da çalışmak üzere ABD'ye davet edilmiş. Bu, sanatsal bakış açısını sahiplenme ve kendi geleceğini kurma meselesidir. NASA bu kızdan yararlanmayı düşünüyor ama biz ilgilenmiyoruz. İşte bu bakış açısını kırmalıyız. Minimum yaşama koşullarıyla hayatımızı idame ettirmeyi kabullendiğimizde yurtsever olmuyoruz. Çünkü geleceği düşünmüyoruz. O günü tükettiğimizde gelecek kuşak ne yapacak? Bu tip insan sadece tüketici olacaktır."

Jack Ma: Gelecek sanattır...

Tamer Levent, Çinli işadamı Jack Ma'nın geleceğin sanat olacağından bahsettiğine dikkat çekti. Sanat kavramını bir süreç olarak düşünüp, yaşamımızı sanatsallaştıracak projeleri oluşturmamız gerektiğini söyledi. Ortak düşünme biçimleri oluşturmamızın önemine değinen Levent konuşmasına şöyle devam etti: "Kayıkçı kavgası içerisinde, kimsenin birbirini dinlemediği yapılarda esas amaç gider; rota şaşar. Oysa karşıya geçmek istiyorduk. Aynı hata şirketlerde de yapılıyor. Alttaki çalışanın yaratıcılığı engelliyor.

Alman Max Weber, doğu toplumlarının kapitalizmi anlamadığını söylüyor ve şöyle diyor: Doğu toplumlarında şirket kuran kişi, işini büyüttükten sonra o şirketin kendine ait olduğunu düşünmeye devam eder. Oysa batı ekonomilerinde varlıklı bir adam şirket kurup büyütünce, bir süre sonra şirketin sahibi olduğunu unutur, o şirketi çalışanlarla birlikte büyütmeyi ve geliştirmeyi düşünür. Doğu toplumlarında mal sahibi her zaman mal sahibidir diyor. Bizimkine benziyor değil mi? Bizde bu filozofik yaklaşımlar ve tartışmalar olmadı. KOBİ'nin sanata evet yaklaşımı ile direkt ilgisi var. İnsanların işini sevmesi ve iyi yapması doğrudan sanat ve estetiktir. Estetik hayatın güzelleşmesi bilimidir. Bir insan işini severek yapıyorsa, o işi güzelleştiriyor demektir. Her gün geliştirmeye çalıştığı, makinesini temizlediğini görürsünüz. Bu insanların mutlaka diğerlerinden farklı düşünce özellikleri vardır. Böylesi bir gelişmeyi incelemeniz lazım. Çocukluğundan itibaren kafaya taktığı, aileden aldığı eğitim etkilidir. Bunları yapmak istemesi ise sanattır. Süreci boş geçirmeme eğilimidir. Her insanın doğanın sanat eseri olduğunu kabul eden bir anlayış, bunun gelişimini sağlayacak da bir eğitim sistemi kurmalıdır. Almanlar dual sistemle başardılar. Bunların hiçbiri romantik düşünceler değil. Lisede çocukların kapasitesini ölçüyor, üniversite kapasitesi yoksa zanaat eğitimine yönlendiriyor ve bunu yapan toplumlar gelişiyor."

"Zanaati olan kaliteli insandır"

"Zanaat küçümsenir mi? Zanaati olan kaliteli bir insandır. Ustalık gerektirir. İşini özenle yaptığı zaman sanattır" diyen Tamer Levent " Zanaati öğreniyor; zamanla sevdiği için geliştirdiğinde sanat yapıyor. Ustalığa sanat diyoruz" dedi. Meselenin bir süreci olduğunun da altını çizen Tamer Levent sözlerine şöyle devam etti: "Üretilen bakır ibriğin değil, sürecin adı sanattır. Bu bir düşünme biçimidir. İster çalışan ister işverenler olun. Bilmelisiniz ki sanat algıladığınız değil, bizzat yaptığınız iştir. Bilgisiyar insan beyninin kopyası. Otomobil, uçak hepsinde bir doğa yansıması var. İnsan kuşa bakıp neden uçamadığını düşünüp, sonra uçağa kadar giden süreci yaratıyor. İşte bu sanatsal bakış açısıdır. Her insanın sanatçı olduğunu kabul etmek zorundayız. Bunu da bilime aktarmalıyız. Yeni bir sanayi devriminin konuşulduğu süreçte asıl tartışmamız gereken konular bunlar. Sanat, düşünce sistemini insani değerlerle bağdaştırıp, üretim sürecine geçirmektir. Şu ara İbn-i Sina ve İbn-i Haldun okuyorum. Onlar da bunları söylüyor. Mesela İbn-i Haldun yaşamı fark etmen ve uygulamaya geçirmen gerekir diyor. Yaşamı kontrol edebilmek için insanı harcamamak lazım. Katma değer yaratmak ne demek? O toplumun yaratacağı üründe payı olması gerekir. Bir toplumun kendi sanayi kalkınmasına katkıda bulunmasını anlıyorum. Bunun için de yaratıcı düşüncesinin gelişmesi lazım. En kolay iş herkesin yaptığı işi taklit etmektir. Bir toplumun yaratıcılığı sanayi, endüstri, inşaat sektöründen ibaret değildir. İnovasyon, var olan bir ürünü yapmak olamaz. Ürünü geliştirebiliyorsan katma değer çıkar. Anadolu insanının çok özel olduğunu düşünüyorum. Şu anda ABD'de 150 üniversitenin yönetiminde Türkler var. Bu insanlar buradan gittiğinde gelişme kaydediyor. Bunu sorgulamamız gerekmiyor mu? Yaşama sanatla bakılmadığı için, düşünce eksiliyor. Sürekli tüketime yönelik yapı ortaya çıkıyor. Türkiye'nin bir kırılma yaratması lazım. Yaşamı tüketerek değil, üreterek ve kendinden sonraki kuşakları düşünerek meseleye yaklaşınca, bu sanattır. Böyle düşünürsen daha çok zenginleşiyorsun. Bakın dünyadaki zenginleşen ülkelere; sağlamasını yapın."

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

Akform üretiminden çıkan atıkları geri dönüştürüyor

Karabük'teki tesisinde gerçekleştirdiği yeni yatırımı ile Akform, bünyesinde çıkan endüstriyel atıkların yüzde 90'ını geri dönüştürerek yeniden kullanıma uygun hale getiriyor. Bu şekilde geri dönüştürülmüş malzemelerden iç taban, antistatik iç taban süngeri, ısı ve ses izolasyon malzemeleri, çocuk odaları oyun bahçeleri ve parklar için yumuşak zemin malzemesi gibi hem ayakkabı sektörüne hem de daha farklı sektörlere hitap edebilecek ürünler ortaya koyuyor. Konuyla ilgili Aysad Vizyon Dergisi'ne bir açıklama yapan Akform yetkilileri "Sürdürülebilir kalkınma kavramının ve örnek teşkil edecek iyi uygulamaların artmasını teşvik etmek, tanıtılmasını sağlamak amacıyla İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği ile de çalışmalar sürdürüyoruz. Akform olarak sadece ekonomik büyümeyi hedefleyen bir kalkınma modelinin uzun vadede tek başına yeterli olmayacağını savunuyoruz. Toplumun her kesimini kapsayabilecek ve doğa dostu faydalar sağlayabilecek bir proje ile yola çıktık. Böylece geri dönüştürülmüş malzemelerden ürün üretiyor ve mevcut düzendeki al-yap-at olan ekonomi modelini değiştirmek amacıyla inovatif iş modellerini ve teknolojinin gücünü kullanıyoruz" dediler.

Erdoğdu Group Davos ile 2019/2020 sonbahar kış koleksiyonlarına damga vuracak

Davos'un 2019-20 Sonbahar Kış Koleksiyonu son yılların şüphesiz en geniş ürün yelpazesine sahip; geleneksel Thunit neolitlere ilave olarak levhalara uygulanan dijital baskı uygulamalarında yakalanan gelişmeler, kendini hafifliği ve konforu baz alan Mikro Gözenekli levhalarda da gösteriyor. Günümüzün rekabetçi ve hızla değişen pazar trendlerine kalite ve inovasyon ile cevap vermek isteyen ayakkabı üreticilerini 2019/2020 sonbahar kış sezonuna hazırlıyor.

Davos markasının 2004 yılından beri Türkiye'deki kullanıcılar ile buluşturduklarını ifade eden Erdoğdu Group Genel Müdürü Tan Erdoğdu; Davos'un sahip olduğu üstün özellikler ile kendi segmentinde, bulunduğu tüm pazarlarda en ünlü ayakkabı markalarının tercihi olduğunu ifade etti. Davos'un Kampre alabilen Neolitin mucidi olduğunu söyleyen Erdoğdu, Davos'un ünlü markalar tarafından tercih edilme sebeplerini ise şu şekilde sıraladı.

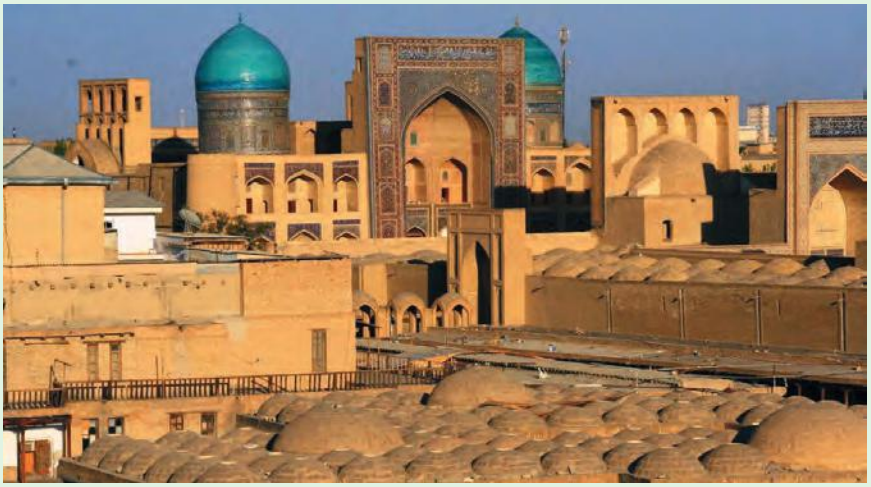
- Modaya öncülük eden yenilikçi yaklaşım
- Aşınma ve kesik büyüme direncinde SATRA dünya standartları
- Doğa ve İnsan dostu üstün finisaj teknolojisi
- Kampre ve kenar devirmede gerçek kösele ile ayırt edilemeyen performans
- Avrupa Birliği REACH yönetmeliğine uygun Ftalat ve Kanserojen maddelerden arındırılmış ürünler
- Çok iyi film ve baskı kalitesine imkan tanıması.

Işıltısı ile göz kamaştıran "Glitter" Koleksiyonu Yüksek Ökçelerin vazgeçilmezi olacak.

Ayakkabı trendlerinde geçmiş yıllarda lüksün ve şıklığın sembolü olan "Glitter" (Havyar), Davos koleksiyonu ile ayakkabılarda yeniden hayat buluyor. Yüksek Ökçeli ayakkabıları zarafetle buluşturacak Glitter koleksiyonunda Siyah, Gül Kurusu ve Lame renk tonları koleksiyona gece şıklığı katacak. Tüm yeni koleksiyonu AYSAF'ta kullanıcıların beğenisine sunacaklarını belirten Erdoğdu, daha önceki yıllarda olduğu gibi, Davos ürünlerinin 2019-2020 sonbahar-kış kreasyonlarında da modaya yön vereceğini ifade etti.

NF&S Shoes ile yan sanayiye Özbekistan açılımı

Mayıs 2018'de gerçekleşen AYSAF Fuarı'nda atılan temel, yan sanayiyi Özbekistan pazarına taşıdı. Konuyla ilgili Aysad Vizyon Dergisi'ne bir açıklama yapan NF&S Shoes Tasarım Model firmasından Fatih Şenipek, İstanbul'daki görüşmenin ardından Temmuz ayında Özbekistan'a gittiğini söyledi. Addijan şehrinde fabrikası bulunan Rubber Trust RT firmasında 15 gün gözlemler yaptı. Ardından da ortaya tasarımlar çıktı. Modellerin beğenilmesiyle birlikte, ülkede yan sanayi eksikliği olduğu için Türkiye'ye dönerek ihtiyacı olan materyalleri temin etti. AYSAD üyeleriyle yaptığı görüşmeler sonucunda kalıcı bir ihracat için de kapı aralandı. Fatih Şenipek şunları söyledi: "Rubber Trust RT'yi bir çok yan sanayici firmayla tanıştırdım. Gez Deri vasıtasıyla başlayan ilişkimiz nedeniyle ilk bağlantı da bu firmada hayat buldu. Gez Deri'nin bahar ve yaz ayları için hazırladığı yeni sezon ürünlerini kullandık. Bunu diğer AYSAD üyesi firmaların da takip edeceğine inanıyorum. Özbek firma 24 saat ile tam kapasite faaliyet gösteren günlük 35 bin ile 40 bin çift üretim yapan, bin 500 kişinin istihdam edildiği bir yer. Ürün gamındaki sandalet, terlik, eva yağmur ve işçi botu, rezin tabir edilen kauçuk yerel ayakkabı, spor ayakkabılar enjeksiyon ve monta makinalı olarak üretiyor."



TASEV

TÜRKİYE AYAKKABI SEKTÖRÜ ARAŞTIRMA GELİŞTİRME VE EĞİTİM VAKFI

MESLEK LİSESİ

YENİ NESİL AYAKKABICILAR YETİŞTİRİR

TEMATİK OKUL

TASEV Lisesi, vizyon sahibi, bireysel farkındalığı yüksek, ayakkabıcılık mesleğinde teorik ve pratik her türlü eğitimi almış yeni nesil ayakkabıcılar yetiştirir.

Bünyesinde bulunan yurt, Türkiye'nin her bölgesinden gelen öğrencilere eğitim verme olanağı sağlarken sektörün önde gelen firmaları, TASEV Lisesi mezunlarına iş fırsatları sunmak için yarışıyorlar.

TASEV MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ 2002

TASEV Lisesi hakkında detaylı bilgi ve kayıt koşulları için web sitemizi ziyaret ediniz.

www.tasevayakkabi.meb.k12.tr
0212 471 56 22

TASD'de Endican dönemi devam ediyor

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği'nin seçimli genel kurul toplantısı yapıldı. TASD üyelerinin katılımıyla gerçekleşen genel kurulda Abdulsabur Endican öncülüğündeki yönetim listesi seçimi kazandı.

Palamut Group'dan 5 yıllık 'Eğitim için her şey' Projesi

Palamut Group, "Eğitim için her şey' başlığıyla yürüttüğü projeye ilaveler yapmaya devam ediyor. Şanlıurfa'dan start verdiği projeyle; 10 bin öğrenciye kışlık giyecek ve 20 bin öğrenciye de kitap yardımında bulunan firma 20 okula ise su kuyusu açılmasını sağladı. Isınma ve su sorununa çözüm olmak amacıyla başlatılan "Eğitim İçin Her şey" projesi ile 5 yıllık planlamada toplam 250 okul ve 100 bin öğrenciye ulaşılması hedefleniyor. Konuyla ilgili bir açıklama yapan Palamut Group Yönetim Kurulu Başkanı Recep Palamut hayata geçirdikleri proje hakkında şu bilgileri verdi: "Özellikle sert kış şartlarının hakim olduğu Doğu ve Güneydoğu bölgelerimizde çocuklarımız okumak için inanılmaz mücadele ediyorlar. Sorunların çözümü için devletimiz her ne kadar elinden geleni yapsa da biz özel sektöre de büyük sorumluluklar düştüğü inancındayım. Sorunların en başında soğuk hava ve temiz su sorunu geliyor. Doğu ya da batı ayrımı olmaksızın zor şartlar altında yaşayan ve tek istekleri okullarına devam etmek olan çocuklarımızın hayallerine kavuşmalarını sağlamak ve hayatlarını kolaylaştırmak amacıyla "Eğitim İçin Her Şey" projesini hayata geçirdik. Çocuklarımız hediyeleriyle, kış soğuğunu bir nebze de olsa az hissederek okullarına gidecek ve hayallerini gerçekleştirme fırsatı bulacak. Kışlık eşyalarımızın yanı sıra açtığımız su kuyuları da özellikle bu bölgelerimizde ciddi bir sorun olan temiz su sorununa çare olacak. Çocuklarımız artık okullarında temiz içme suyuna rahatlıkla ulaşabilecekler. Hayatta su olmadan hiçbir şeyin olması mümkün değil. Hastalıkta, açlıkta, temizlikte ve benzeri önemli konularda "su" olmazsa olmazımızdır. Su hayattır ve en önemli insan hakkıdır. Dezavantajlı bölgelere desteklerimiz artarak devam edecek. Aynı zamanda yardımlarımızın sürdürülebilir bir modelde olması için çaba harcıyoruz." .

Edizioni AF

THE LEADER MEDIA IN THE LEATHER INDUSTRY

ARSUTORIA

FOTOSHOE 30

afmag Accessory Fashion Magazine

ARPEL fur

ARPEL

Bambino
CHILDREN'S SHOES

Safety

ARSUTORIA tannery

www.edizioniaf.com

Yöneticinin Başarısızlık Rehberi

Başarı öykülerini KOBİ ölçeğinde ve başarısızlık nedenleri üzerinden anlatan kitapta birbirinden değerli 67 tecrübeyi bulmak mümkün. Kitabın yazarı, İş İnsanı Özhan Atalay "İster yeni bir iş kuruyor olun, ister bir firma sahibi ya da yönetici olun, Yöneticinin Başarısızlık Rehberi'nde anlatılan konular hakkında farkındalık yaşamanızın sizi iş hayatında bazı vahim hatalardan kurtarabileceğinden eminim" diyor.

Özhan Atalay

Ulusal ve uluslararası firmalardaki yöneticilik tecrübesini kaleme alan Özhan Atalay, 'Yöneticinin Başarısızlık Rehberi' kitabı ile kendi işini yapmak isteyenler ve profesyonel iş hayatında yeni olanlar için altın değerinde tavsiyelerde bulunuyor. İş insanı ve Danışman Kemal Keskin, kitabı şu sözlerle anlatıyor:

Niçin Yöneticinin Başarısızlık Rehberi?

Özhan Atalay kitabın giriş bölümünde, niçin başarı rehberi olmadığını anlatarak başlıyor. Kitaptaki başlangıcı, ilerleyen sayfalar için merakınızı uyandırıyor. Bir başarı rehberi anlatılmış olsaydı ki başarının tecrübesi de elbette değerlidir; mutlaka peşi sıra gelecek olan tavsiye başlıkları aklınızda beliriverirdi. Okuduğunuz kişisel gelişim ve iş kitaplarının kaçı başarısızlığı anlatıyor bir düşünün! İnanın, başarısızlığı engelleyebilecek bir öngörüye ve bilgiye sahip olmak, başarının altın anahtarından daha kıymetli.

Başarısızlık Tecrübesi Değerlidir

Bu kitapta tamamen yaşanmış ve gerçek tecrübeler yer aldığı için tavsiye edilmeye değer. İş hayatının başlangıcında iseniz ilerleyen yıllarınızda sizi nelerin beklediğini öğrenmiş olacaksınız. İş hayatınızın ortalarındaysanız, şimdiye kadar yaşamış olduklarınızı ve doğru ve yanlışlarınızı göreceksiniz bu kitapta. Bazen anlam veremediğiniz sonuçların cevabını bulabilmeniz bile muhtemel.

Yöneticinin Başarısızlık Rehberi, iş modeli nedir sorusu ve bu sorunun cevabıyla başlıyor. İş hayatında var olan egolar, cesaret, duygu sömürüsü ve çalışan kişi karakterlerine kadar pek çok tecrübe bulacaksınız. Sadece iş kuran veya kuracak olanlar için değil, çalışma hayatının bütün pozisyonlarındaki kişiler için tavsiyeler bulunuyor. Kitapta özellikle Türk patronlar bölümü beğeninizi kazanacak. Neden biliyor musunuz? Çünkü orada, gerek patron olarak, gerek ise çalışan olarak kendinizi bulacaksınız. Bir de son

yılların çok konuşulan terimlerinden mobing konusu örnekleriyle anlatmış Özhan Atalay. İş yerinde patron veya yönetim kademesinden bir anda yabancı muamelesi görürseniz, nedenini bu kitap sayesinde anlayacak ve ne yapmanız gerektiğini öğreneceksiniz.

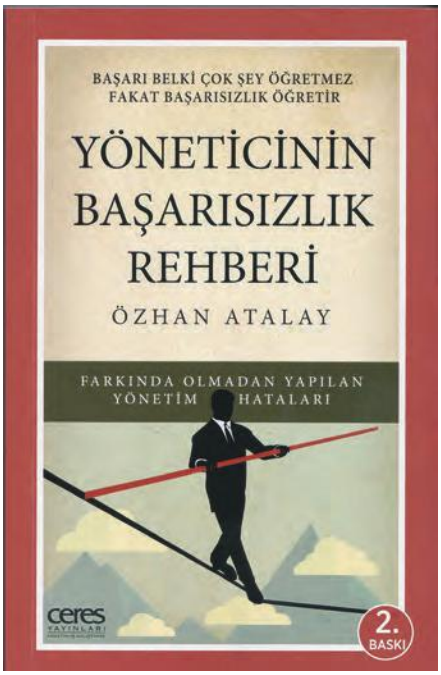
Türk Şirketlerindeki Kurumsallaşamama Sorunu

Türk şirketlerindeki kurumsallaşamama sorunu ve nedenlerine dair Özhan Atalay'ın önemli tespit ve tavsiyeleri bulunuyor. Bir işletmenin kuruluşunun amacı sürdürülebilir olmaktır. Ama Türk şirketlerindeki yönetimi paylaşamama karakteri yüzünden kurumsallaşamayan firmalar, global ölçeklere erişemeden kısır döngüde kısılıp kalıyor ve yok oluyor. Eğer bir iş sahibiyseniz veya kendi işini yapmak için bir çaba içerisindeyseniz, bu kitaptaki tavsiyeler ile işinize doğru yön verebilirsiniz.

Kitap'ta 67 adet birbirinden değerli tecrübe okuyacaksınız. Elbette 67 başlıktaki tavsiye ve tecrübelerle iş profesyoneli olmayı beklemeyin. Bu kitabı bir başarı, iş ve yönetim kitabı olarak değil; başarısızlığı önleyecek bir tecrübe kitabı olarak okuyun. Kitaptaki maddeler halindeki değerli tespitlerin sonunda, Özhan Atalay'ın kendi ticari girişimindeki başarısızlık örneğini göreceksiniz. Yabancı bir yemek işletmesinden franchise alarak gerçekleştirdiği ticari girişimindeki başarısızlık hikayesini paylaşan Özhan Atalay, yemek işletmelerinin maliyet dinamiklerinden, franchise anlaşmalarına kadar yapmamanız gereken bir dizi tavsiyede bulunuyor. Sonuç itibariyle; "Yöneticinin Başarısızlık Rehberi" hakikaten rehber niteliğinde bir kitap olmuş.
Kitap, aldığınız anda iki defa tekrar, en az altı ayda bir de olmak suretiyle tekrar okumalar yapılacak güzel bir eser."

Başarıyı anlatan kitaplardan farkı ne?

Cares Yayınları'ndan piyasaya sürülen kitap hakkında Özhan Atalay görüşlerini şöyle ortaya koyuyor: "Ülkemiz şartlarına uygun yönetim kitapları sayısı oldukça sınırlı. Şirket yönetim kitabı veya şirket yönetimi denildiğinde akla hemen başarılı Amerikan şirketleri, CEO'ları geliyor. Pek çok kitap, yurt dışından tercüme edilerek yayımlanmış. Yazılan hemen her yönetim kitabında anlatılan firmalar Fortune 500 listesine girmiş, binlerce kişinin çalıştığı, yıllık ciroları 20 milyar USD'ye dayanmış deevasa firmalar. Bu tür firmaları idare etmek devlet idare etmek gibidir; tüm dinamikleri kendilerine özeldir.
Bana göre, bu öyküler ülkemizde peri masalı gibi kalıyor; Türk yöneticilerine genel bir vizyon ve kitap okuma keyfi ver-



mekten öte, fazla bir teknik yardım sağladıklarını düşünmüyorum. Türkiye'nin gerçekleri, firma ve kültürel özellikleri ABD'den çok farklıdır. Örneğin Karadeniz asıllı bir iş adamıyla bir ABD firmasını yönetir gibi çalışmaya başlarsanız, yakın zamanda yenilgiye uğrayacaksınız demektir. Bu kitap, iş modeli tutmuş veya tutmamış olan firmalarda yapılan, bazen farkında olunan, kimi zaman da olunmayan kişisel yönetim hatalarına dikkat çekmek amacıyla hazırlandı.

İster yeni iş kuruyor olun, ister bir firma sahibi ya da yönetici olun, kitapta anlatılan konular hakkında farkındalık yaşamanızın sizi iş hayatında birkaç vahim hatadan kurtarabileceğine eminim."

"Başarının yok ama başarısızlığın anayasası var"

Özhan Atalay, başarının bir bütün olduğuna dikkat çekerek "Başarıların sihirli bir anayasası yok, ancak başarısızlıkların var" diyor. İş modeli tutmamış bir firmaya, isterseniz dünyanın en iyi yöneticisini getirin, işe yaramayacağını belirten Atalay değerlendirmesini şöyle sürdürüyor:
"Bazı şeyleri yapmak başarılı olmamızı sağlayamaz, evet! Ancak bazı şeyleri uygulamak/uygulamamak muhtemelen başarısız olmamıza neden olacaktır. Öyle şeyler var ki, bunları yaptığınızda başarılarınıza gölge düşürebilir, para, zaman, moral kaybedersiniz. Bazen de her şeyinizi kaybedebilirsiniz.
İster yeni bir iş kuruyor olun, ister bir firma sahibi ya da yönetici olun, Yöneticinin Başarısızlık Rehberi'nde anlatılan konular hakkında farkındalık yaşamanızın sizi iş hayatında bazı vahim hatalardan kurtarabileceğinden eminim.
İş hayatında başarılı olmuş pek çok insan, genellikle ardından kitap yazarak başarılarının sırlarını anlatmışlardır. Bu kitapların önemli bir kısmını okudum ve gördüm ki, başarının arkasından öyküyü geriye dönük yaratmak kolay oluyor.
Başarılı olduğunuz zaman geçmişe yönelik hikâyeniz yeniden yazılıyor, aldığınız kararlarda ne derece haklı olduğunuz tartışılıyor. İlkokul öğretmeninizden apartman komşularınıza kadar pek çok kimse, sizde o dönemde nasıl bir ışık gördüğünü övgüyle anlatıyor. Olayları sonuçlara göre değerlendiriyoruz. Geçmişi, sonuçlara göre biz yeniden yaratıyoruz. Tarihin tekerrür edeceğini düşünüyor ve başarılı insanların yaptıklarından ilham almaya çalışıyoruz.
Benzer kararları bir başka kişi, farklı bir ortamda aldığında, olayların gelişimi de değişiyor. Bana göre başarı pek öğrenilebilecek/öğretilebilecek bir şey değil. İnsanların doğuştan gelen yetenekleri, çevre koşulları ve kendi çabaları, kaderle birleştiğinde ortaya başarılar çıkabiliyor, çıkmayabiliyor da. Bir firmada o günün koşullarında çok başarılı olan bir yönetici başka bir firmada tam ters sonuçlarla da karşılaşabiliyor.

Tutmaz denen bir iş tutuyor, cazip görünen bir iş ise hayal kırıklığıyla sonuçlanabiliyor. İş modeli tutmadığında ne kadar doğruları yaparsak yapalım olmuyor; tuttuğunda ise büyük yanlışlar yapmadığımız sürece firmamız yaşıyor, büyüyor ve para kazanıyor. Model tuttuğu halde çok hatalar yapılsa dahi, kısa vadede başarı ve kâr oluşuyor, uzun vadede elbet yine işin sonu geliyor.

Başarılı olup olmayacağınız, sizden başka kimsenin hissedemeyeceği bir gizemdir. Zaman içinde, kaderinizde varsa ve sürekli çabalayan biriyseniz, başarı bir yolunu bulup ortaya çıkacaktır. Eğer başarı henüz ortaya çıkmadıysa, bunun da bir nedeni vardır ve hayat size "henüz zaman gelmedi, devam et" demektedir.
Edison, ampulü 5000. denemesinde yakmayı başarmıştı. Eğer 4900. denemesinde Einstein'a danışmış olsaydı, büyük fizikçi muhtemelen ona, "Aynı şeyleri tekrar tekrar yapıp farklı sonuçlar beklemek deliliktir, boş ver artık!" diyecekti.
Günde sekiz saat piyano çalışmak, sizi ülkenin en iyi piyanistlerinden biri yapmaz; ne kadar yetenekli olursanız olun, haftada bir saat çalışarak ülkenin en iyi piyanisti olamayacağınız da apaçık.
Yirmi beş yılı aşan iş hayatımda pek çok büyük ve başarılı firmanın, holdingin, yapılan hatalar dolayısıyla kapılarını kapattığına şahit oldum. Kendim de işler kurdum, ortaklıklar yaptım. Başardıklarım oldu; başaramadıklarımda.
Her bölümü başlı başına bir kitap olabilecek konuları özetlemeye çalıştım."

Turizmden zanaate **Midyat**

Doğunun parlayan yıldızı Midyat, kültür ve sanat festivali ile zenginliklerini öne çıkardı. Bu kapsamda yaptığı ziyareti, Aysad Vizyon okurları için Çetin Ünsalan kaleme aldı.

Ekim ayında Midyat'taydım ve birincisi düzenlenen Uluslararası Kültür ve Sanat Festivali'ne katıldım. Açıkçası bu kadar zengin bir coğrafyanın, Anadolu'nun çıkışı adına daha çok öne çıkarılması ve yapılanların anlatılması gerektiğini düşünüyorum.

Önce Midyatlılar son derece mütevazı insanlar... Elinizi uzattığınızda size kucağını açan, hoşgörüleri ile dikkat çeken, farklı kültürlerin bir arada yaşamasını becerebildiği bir noktadan yanan bu ışık çok önemli.

Bir tarafta 'ya paramız yetmezse' diye takıldığımızda 'siz misafirsiniz, para vermeseniz ne olur canınız sağolsun' diyen Taksici Salih, öte tarafta 'başım gözüm üstüne' diyerek her istediğinize kulak kabartan esnaf Ercan, bir yanda insanların ayaklarının altında kalayım diyerek adı verilen Manastır'da ziyaret noktasının zeminine mezarının olmasını vasiyet eden Mor Gabriel'in aktardığı ders...

Cizre'den gelerek açılan standlarda çalışan '8 gündür Melis Sökmen'i dinlemek için sabırsızlanıyorum' diyen ve heyecanı yüzünden okunan genç kız, Süryani yemeklerinden Türk mutfağına tüm kültürün sergilendiği bölümler, çoluk çocuk meydanı dolduran Midyatlılar ve onlar için yurtdışından gelerek türküler söyleyen Midyatlı sanatçılar... Hepsi görülmeye değerdi...

Midyat'ta inançtan el sanatlarına kadar müthiş bir turizm potansiyeli var. Eksiği, gediği zamanla tamamlanır ama başlanmış olması çok değerli. Malum Midyat denilince telkâri akla gelir. Bu konuda yakında başlayacak bir uygulama var. Midyat Kaymakamı Hüseyin Tekin, sohbetimiz sırasında yeşil bandrol uygulamasını başlatacaklarını anlattı.

Bu uygulamaya göre kapısına kaymakamlıktan verilecek bu işareti asan esnaf 'ben denetleniyorum' diyecek. Böylece Uzakdoğu'dan getirilip satılmak istenen ürünlerin telkârinin adını kirletmesi engellenecek. Hatta esnafın merkezde bir depoziti olacak. Bu depozitin yüzde 20'si ile çalıştırılacak uzmanın giderleri karşılanacak, geri kalanı da olası bir tüketici şikayeti için saklanacak.

Bir ürün aldınız ve sahte çıktı. Aldığınız noktada da yeşil bandrol var. Esnafa hiç gitmeyeceksiniz, kaymakamlığa başvuracaksınız. Uzman inceleyecek ve haklıy-

'19-'20 Sonbahar *Autumn* / Kış *Winter*

61st

aymod

ufi Approved Event

Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı
International Footwear Fashion Fair

03-06 Nisan April 2019

CNREXPO
YEŞİLKÖY-İSTANBUL

cnraymod.com
cnraymod

Destekleyenler
Supporters

Turkey Discover the potential

Resmi Havayolu
Official Airline Sponsor

TURKISH AIRLINES
A STAR ALLIANCE MEMBER

CNR EXPO Yeşilköy 34149 İstanbul, TURKEY +90 212 465 74 74 +90 212 465 74 76-77 **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

sanız hemen parasını depozitodan ödeyecek. Sonra da esnafın bandrolü iade alınacak.
Çok basit gibi gözükse de, doğruyu ayakta tutma ve geliştirme adına son derece akılcı bir yöntem. Yine ilçede kıl çadırlara kurulan, 20 bin kitabın raflara dizildiği, çalışan öğrencilere ücretsiz çay, simit veren kütüphane projesi de dikkat çekici...
Bu müthiş tarihi coğrafya kadim kültürlerden zanaate kadar, turizm ile büyük bir açılım sağlamaya aday. Öbür tarafta susuz tarımın başkenti gibi. Midyat'ta susuz tarımla incir, kavun, üzüm, badem, nar, sumak, baklagiller, karpuz, fıstık gibi bir çok ürün üretiliyor. Tiftik yünü var. Diğer tarafta Suriye'ye kadar geniş bir alanı besleyen, ama bir turizm figürü olarak dikkat çeken Beyazsu'yu var.
Sizce bu bereketli toprakların, güzel yürekli insanlarına destek verip, Midyat'ta yanan ışığı tüm Anadolu'ya örnek olacak şekilde güçlendirmek gerekmiyor mu? Bakın o zaman göç, terör, fakirlik nasıl dize geliyor?
Teşekkürler Midyat... Yaktığın ışığın büyümesi ve bu ana yurda aydınlık, zenginlik ve barış vermesini dilerim. Siz de bunu istiyorsanız, gelecek sene ikincisi düzenlenecek festivalde bulunun derim. Bulunun ki Midyat'ı, ama onun özünden yola çıkarak Anadolu'yu tüm değerleriyle tekrar ayağa kaldıralım.

Midyatlılar son derece mütevazı insanlar... Elinizi uzattığınızda size kucağını açan, hoşgörüleri ile dikkat çeken, farklı kültürlerin bir arada yaşamasını becerebildiği bir noktadan yanan bu ışık çok önemli.

ULUSLARARASI AYAKKABI YAN SANAYİ FUARI

INTERNATIONAL EXIBITION FOR FOOTWEAR MATERIALS, COMPONENTS, LEATHER AND TECHNOLOGIES

Aysaf

istanbul

QUALCHEM
İLAN GELECEK