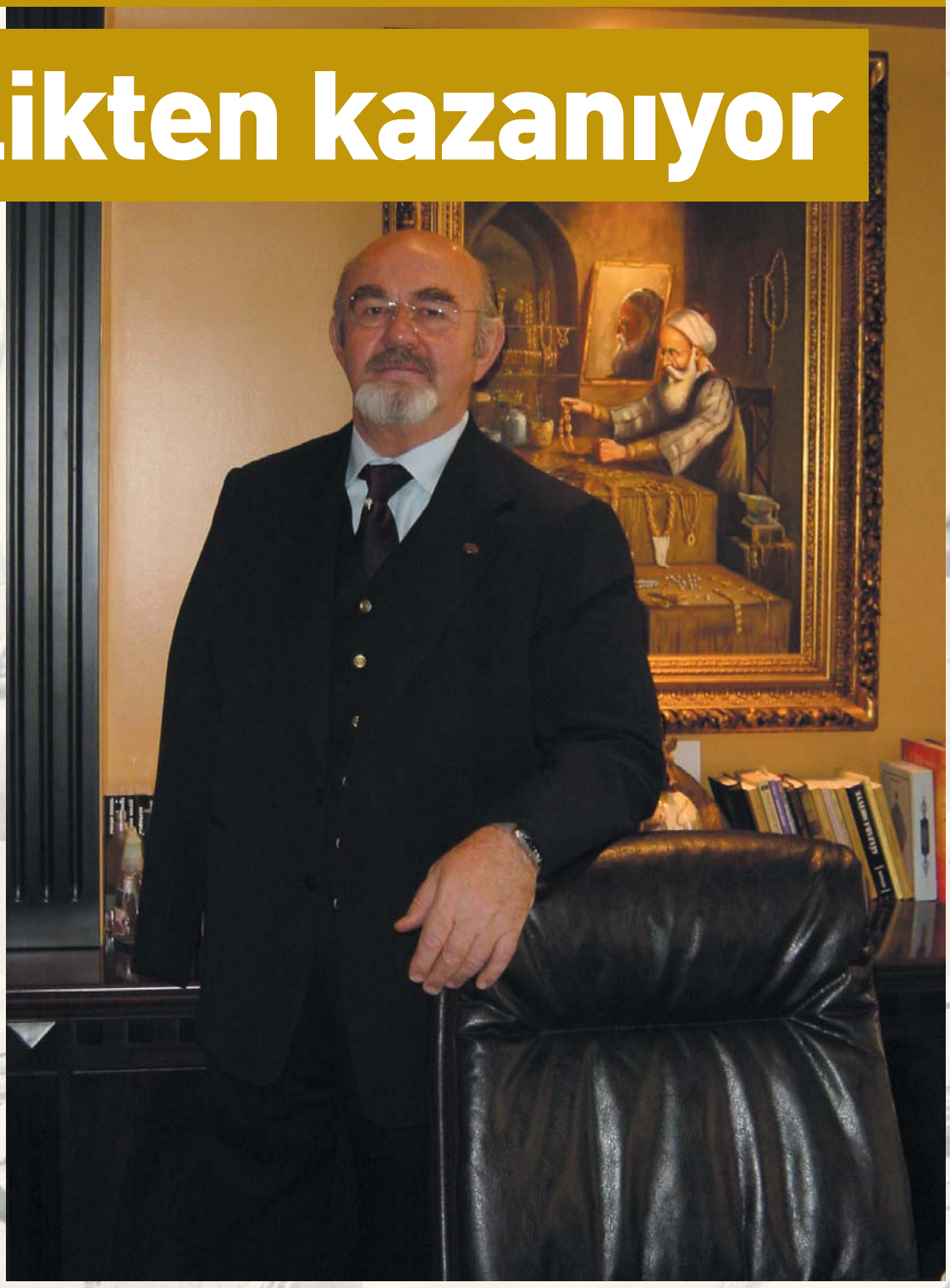
TOBB Türkiye Kuyumculuk Sanayi Meclisi Başkanı Atasay Kamer:

Kuyumcular sadece işçilikten kazanıyor



2005'te kasım ayına istinaden altın ihracatımız 102 ton, para olarak 910 milyon dolara denk geliyor. Aynı döneme denk gelen 2006'da ise 84 ton altın ihraç etmişiz, 874 milyon dolar almışız.

Rekabetin en çok kendini gösterdiği kuyumculuk sektöründe emek yoğun, üretimden sermaye yoğun üretime geçiş süreci yaşanarak zaman içersinde sanayileşmenin de devlet tarafından desteklenmesi ile kısa sürede üretim hacminde ilerlemelere gidilmiştir. Bu sayede kapasite kullanımı giderek artarak, istihdam sağlanmış ve ileri teknolojinin tüm imkanlarından faydalanılarak zamandan tasarruf edilmiştir. Günümüzde 260.000 kişiye istihdam yaratan kuyumculuk sektörünün içerisinde yaklaşık 60 kadar büyük işletme mevcuttur. Sektör aynı zamanda ülkemizin en köklü ve önemli sorunlarının başında gelen işsizlik ile mücadelede yarattığı istihdam alanları sayesinde etkin rol oynamaktadır.

TOBB Türkiye Kuyumculuk Sanayi Meclisi Başkanı Atasay Kamer ile henüz gelişimini tamamlamamış, ancak ilerleyişe çok açık bir sektör olan kuyumculuk sektörü üzerine konuştuk. Kamer, kültürel zenginliklerimizden kaynaklanan avantajlarımızı iyi değerlendirmemiz ve özgün tasarımlara imza atmamız gerektiğinin altını çizerek sorularımızı yanıtladı.



Kuyumculuğa sanayi meclisi olarak öngördüğünüz vizyon nedir? Nasıl bir çalışma planlıyorsunuz?

Atasay Kamer: Turgut Özal'ın 1982'deki Türk Parasını Koruma Kanunu'nda yapmış olduğu değişiklikle kuyumculuk sektörünün önü açıldı. Bu arada Özal'ın getirdiği kanun maddesinin dışında, şu anda Türkiye'de kuyumculuk sektörü adına, geçmiş hükümetlerin getirdiği hiçbir yenilik olmadı. Sadece Özal'ın açmış olduğu yolda ilerliyoruz. Nasıl ilerliyoruz? Daha önceleri bizim misyonumuz, dünya birinciliğini hedef alıyordu. Aşağı yukarı dünya birinciliği yüz senedir İtalya'dadır. Belki daha da evvelinde de İtalya'da olma ihtimali var, pek bilmiyoruz. İtalyanlar çıkarmış oldukları kanunla, kuyumculuk sektörünün desteklenmesini sağlamış. Sektörün önünün açılmasıyla bütün dünyaya altın ihracat edebilir durumda olmuşlar, altın sektöründe hep birinci olmuşlar.

Biz şu anda birincilik hedefinden uzaklaşıyor muyuz?

Şu anda ikinciyiz. 2004'te 2005'te ikinci durumdaydık. Ama 2006'da gene ikinci durumdayız, ama konum değişmek üzere. Kuyumculuk sektörü önü açılmadığı için birçok takıntıları, birçok noksanlıklara uğramaya başladı. Dünyada 2005 senesinde 2004 senesinden yüzde 25 az altın satışı yapılmış. Pırlantada yüzde 25 ilerleme var. Altında 2006 senesinde de 2005'ten yüzde 25 eksik satılacağı şu anda görülüyor. Düşüş var. Bu bize şunu da gösteriyor, 2005 senesinde biz 269 ton altın ithal etmişiz, 2006'nın 11. ayının sonu itibariyle 179 tondayız. Biz ithal ettiğimiz altından üretip satıyoruz. İthal ettiğimiz altından üreterek, yurtdışına ihraç yapıyoruz. Geçici kabulle, işlemek üzere getirdiğimiz altınlar var, ama ithalat yaptığımız altından da ihraç ediyoruz.

İleriye dönük nedir kuyumcuların vizyonu, derseniz, tabii ki, hayat mücadeledir. Mücadele edeceğiz. Neyin mücadelesini edeceğiz?

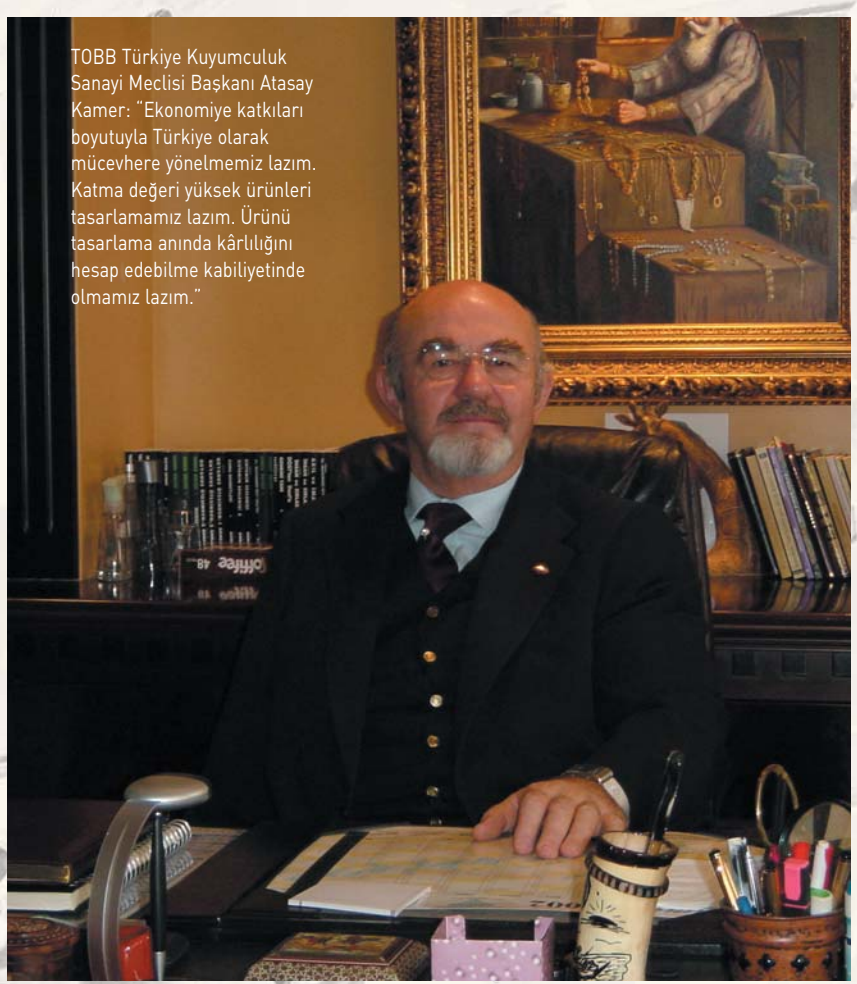
Yeni ürünler yapacağız. Herkesten üstün tasarımlar yapacağız. Modayı belirler durumda tasarımlar yapacağız. Katma değeri üstün olan tasarımlar yapmak mecburiyetindeyiz. Çünkü katma değeri düşük olan tasarımları maalesef diğer ülkelere kaptırmak durumundayız. Daha evvel İngilizce'de "stampla" dedikleri, presle üretilen ürünleri İtalya'dan biz aldık. Dolayısıyla o zaman İtalya'da sektördeki insanların maaşları 2.500-3.000 Avro'ya çıkmıştı. Tabii ki bu çok yüksek bir para. Türkiye'de o zaman asgari ücret 350-400 milyon lira civarındaydı. Şu anda bizde asgari ücret de arttı. Sigortalar, vergiler de arttı. Dolayısıyla girdiler yüzünden katma değeri az olan ürünleri Çin, Hindistan, Tayland gibi başka ülkelere kaptırıyoruz.

Bu süreci, sektörün dönüşümü olarak değerlendiremez miyiz? Sonuçta, ucuz ürünler yerine daha pahalı, daha seçkin ve ülke için katma değeri yüksek işler üretmeye zorluyor. Tasarım öne çıkıyor. Siz nasıl değerlendiriyorsunuz?

Evet, bunlar için eğitimler verdirmeye başladık. Türkiye'nin ihracatçı kuyumcularını topluyoruz, bunlara anlatıyoruz. Dedik ki, katma değeri yüksek olan ürünler üretelim. Biz, İtalya'nın yapmış olduğu gibi, yarı kıymetli taş ürünleri imal edip, taş satmak mecburiyetindeyiz. Mücevhere yönelmek mecburiyetindeyiz. Mücevherle altın da üretilir, pırlanta da üretilir. Altını da üzerinde çok işçilik yaparsanız, mücevhere dönüştürürsünüz. Üzerine pırlanta, elmas, kıymetli taşlar koyarsanız, mücevhere dönüştürmüş olursunuz, yok zirkon koyarsanız altın olarak geçer, o da taştır esasında... Ekonomiye katkıları boyutuyla Türkiye olarak mücevhere yönelmemiz lazım. Katma değeri yüksek ürünleri tasarlamamız lazım. Ürünü tasarlama anında kârlılığını hesap edebilme kabiliyetinde olmamız lazım. Üzerine koyacağımız taşlardan, taşların boylarından her şeyin hesabını tasarı anında yapmamız gerekli. Bunun için de tasarımcılarımızı özel eğitimlere tabi tutarak bilinçlendireceğiz.

Sektör için eğitim, başka sektörlerden farklı olarak öne çıkıyor. Eski kuyumcular, çıraklık yöntemiyle yetiştiler. Ancak günümüzde bunun farklılaşma gereği oluştu. Şimdi sektörde istihdam edilenlerin eğitimi için neler yapılıyor?

Türkiye altın ihracatında çok yeni. 1992-2007 gerçi 25 sene gibi gözüküyor ama diğer dünya ülkelerine göre çok geriyiz. Bizim altın hususunda çok eski dokümanla-



TOBB Türkiye Kuyumculuk Sanayi Meclisi Başkanı Atasay Kamer: "Ekonomiye katkıları boyutuyla Türkiye olarak mücevhere yönelmemiz lazım. Katma değeri yüksek ürünleri tasarlamamız lazım. Ürünü tasarlama anında kârlılığını hesap edebilme kabiliyetinde olmamız lazım."

rımız var, kuyumculuk için tarihçilerimiz çalışmışlar. Bizim eski medeniyetlerimiz çok kuyumculuk işi yapmış. 1980 öncesinde üç senede bir yurtdışına çıkmak serbestti, üç senede bir izin veriyorlardı. O bakımdan biz kuyumculuk ihracatında gerilerde kaldık, şimdi çok yeniyiz.

1980'lerden sonra mücevher tasarımında geri kalmışlığımızı bir an önce eğitimle kapatmak zorundayız. 1995'te yapmış olduğumuz bir yarışmada, tasarımcı olarak Türkiye'de yedi kişiyi zor bulduk. 1997'de yapmış olduğumuzda 200 küsur tane tasarımcı vardı. 200 küsur tasarımcı yetişti mi bir anda! Tabi ki hayır, ama bir dönüşüm oldu. Diğer sektörlerin tasarımcıları takı tasarımına dönüştüler.

Tasarım eğitimi veren okullar var mı?

Marmara Üniversitesi'nde takı tasarım bölümü var. Meslek okullarında takı tasarım veyahut da takı bölümleri var. Van'da, Mersin'de, Denizli'de meslek liselerinde takı üzerine bölümler var. Bütün bunlar yeterli mi derseniz, daha da genişlemesi gerekir. Dünyada kuyumculuk üzerine açlık çok, ama biz ne kadar fazlasını elde edebilirsek, o kadar başarıya ulaşabiliriz.

Katma değer açısından insan unsurunun öne çıktığı bir sektörsünüz değil mi?

Kuyumculuk sektörü tamamen insan unsuruyla eşdeğerdir. Bizde otomatik makine falan yoktur. Bilgisayar yeni girdi. Eskiden sadece sanatkârlarımız model yapıyordu, şimdi bilgisayarlar model yapıyor. Ben 1987 senesinde Asgold'u kurduğum zaman bir tane ustam vardı ve senede 60 tane model yapardı, onunla yetinirdik. Bu 60 modeli beş sene, 10 sene satardık. Şimdi haftada 150 tane model yapıyoruz. Sonuçta makine model yapıyor, ama tasarımlarını insan yapıyor.

Kuyumculuk sektöründe şu anda kaç kişi çalışıyor?

Şu anda sadece üretim açısından 200 bin kişi var. İç piyasaya satış ve ihracatçısıyla aşağı yukarı 100 bin civarında. Bugün 300 bin kişi kuyumculuk sektöründen geçiniyor. Bu 1980 öncesinde 50 bin bile değildi.

Sektöre ilişkin sayısal bilgiler verebilir misiniz?

1982'den bu yana, yani altına ihracat serbestliği verildiğinden beri, 1.200 ton mamul altın ihraç etmişiz. Bu küçümsenecek bir rakam değil. Burada biz sadece işçilikten kazanırız. Altınımızı, karşı taraftan altın olarak alırız, altın olarak satarız. Altından para kazanmayız. Bir gram altın almışsak, bir gram altını aynı ayarda geri veririz. Birim altın, ama işçilik satarız, el işçiliği...

İşçiliğin birim değeri nedir? Dolar mı, YTL mi, altın mı?

Her ürünün işçilik fiyatı ayrıdır. Dolar olarak da, YTL olarak da altın olarak bedeli olur. Biz tamamen kattığımız el işinin parasını alırız. Altın olarak ülkeden çıkan bir şey yok, tamamen ülkeye faydalı bir iş yaparız. Bir halı yaparsınız, içine yününü, pamuğunu koyarsınız, boyasını koyarsınız, bir sürü hammadde koyarsınız, o şekilde ihraç edersiniz.

Altın rezervlerimiz maden olarak ülkede duruyor zaten. Bunları bu anlamda söylüyorsunuz, değil mi?

Evet. Biz kuyumculuk sektörü olarak altını dışarıdan alıyoruz, işliyoruz, olduğu gibi dışarıya satıyoruz. Biz tamamen işçiliğimizin parasını alıyoruz.

İhracat konusunda yeni veriler nedir?

2005'te kasım ayına istinaden altın ihracatımız 102 ton, para olarak 910 milyon dolara denk geliyor. Aynı döneme denk gelen 2006'da ise 1 Ocak-30 Kasım arasında 84 ton altın ihraç etmişiz, 874 milyon dolar almışız. Bunları altın üzerine konuşuyoruz, mücevherler, gümüş ayrı. Ham olarak Türkiye'den çıkan altın da ayrı. Şu anda altın madenleri çıkarmaya başladık, onlardan da ihraç ediyoruz, onlar ayrı... İşin enteresan tarafı 84 tonunu 874 milyon dolara ihraç etmemiz. Oransal olarak artış var, dolar olarak düşüş var.

Bu durumda bizim sattığımız altın daha mı kıymetli oldu?

Bizim altınımız daha kıymetli olmadı. Dünya

piyasalarında altının fiyatı arttı. Altın fiyatları arttığı için dolar arttı. Satışımızın değeriyle alakalı değil bu. Dünyadaki altın fiyatlarının artmasıyla alakalı... Ancak ithal ettiğimiz için, dolar artışından doğal olarak kârımız yok. Biz kilodan para alıyoruz. Mesela diyelim ki geçen sene 102 ton altın ihraç ettiysek, gramında 1 dolar alıyorsak, 102 milyon dolar almış oluyoruz. Bu sene 84 ton ihraç ettiysek, 84 milyon dolar almış oluyoruz. Çünkü biz sadece ihraç ettiğimiz altının gramından işçilik alıyoruz.

Dünyada altın fiyatını etkileyen faktörler neler? Mesela bu fiyat artışına ne kaynaklık etti?

Dünyada altın talebi esasında çok fazla değil, üretim fazla. Bunu etkileyen faktörler, savaşlar, dünyadaki ekonomik oyunlar, dünyadaki insanların spekülasyon yapmaları... 2005'te savaşları bahane edip spekülasyonu hızlandırdılar. Altının üzerinden büyükler çok yüksek paralar kazanmaya başladı. İnsanları oyunun içine çekmeye başladılar. Biliyorsunuz kumarhanede hep zenginler kazanır. Bir koyar, kaybediyorsa iki koyar, kaybederse dört koyar. Bundan tabii ki başta Amerika kazanır.

Üretici olarak ikinci sırada bir ülke olmamıza rağmen, kazancı zengin ülkeler almış oluyor. Bir haksız durum yok mu?

Tabii. Ama bir de ithalat bakımından ikinciyiz. Hindistan'dan sonra iç piyasada altın tüketiminde ikinciyiz. Kendi ekonomimize, milli gelirimize bakarsak, dünya sıralamasında kim bilir kaçıncıyız, ama altın ithalatı dediğiniz zaman, dünya sıralamasında ikinciyiz.



Kuyumculukta kazancın sadece işçilikte olduğuna dair vurgu yapıyorsunuz. Peki, birinci ve ikinci ihracatçı ülke olarak İtalya ile Türkiye'yi işçilik fiyatlarıyla kıyaslarsak neler söyleyebiliriz?

İtalya'nın fiyatları pahalı, bizimki ucuz. Daha önce İtalya'nın bıraktığı bir ürünü biz yaptık. İtalya preste bizimle başa çıkamadı. İtalya kendi ürünlerini başkalaştırdı. Katma değeri fazla ürünlere yönelmeye başladı, çizgisini değiştirmiş oldu. Aynı zamanda İtalya da çok büyük kriz atlatmıştır, kuyumculuk sektöründe, on binlerce atölye kapanmıştır. Ben çok iyi biliyorum, 3 bin 500 kişi çalıştıran fabrikada şu anda 150 kişi çalışıyor.

Altın piyasası dünyadaki olaylarla çok ilgili. Her an hareketlilik söz konusu. Arzı, talebi etkileyen süreçleri ülkemiz yararına yorumlayabilecek bilgi gücümüz var mı?

Tabii, bunları yorumlamak çok basit. Ne olacaksa görüyorsunuz zaten. Nasıl görüyorsunuz? Belki Türkiye önümüzdeki sene dördüncülüğe düşecek. Neden? Çünkü ikinci olarak Çin geliyor. Benim Çin'de işim var. Aylık ortalama 180 dolar ücret ödüyorum. Orada sekiz on tane Türk var, çalışan, ortalamayı onlar yükseltiyorlar. Burada 1.180 dolar ödüyorum. Bu girdiler çok mühim. Ha, Çin'de elektrik de 8 cent, burada da 8 cent. Müteşebbis insan emeğinin ucuz olduğu ülkelere kaymak mecburiyetinde. Bir bizim işimiz değil, sadece kuyumculuk işi değil, tüm fabrikalar. Bizimki el emeği yoğun bir meslek. Bin kişi çalışıyor, bundan sonra iki bin kişi çalışacak. Makineleri kuruyorsunuz da başında 50 kişi çalışmıyor. Elli kişi çalışmış olsa, o girdiler çok fark etmez. Bir tedbir almamız gerekir.

Vizyon konusunu sorduğumda tasarıma, markalaşmaya dönük öneriniz oldu. Markalaşma tedbir alma gibi bir konumlanma mıdır? Sizlerin bu çalışmaları buna mı dönük?

Markalaşmaya yöneliyoruz, ama markalaşma kuyumculuk sektöründe çok fazla olabilir bir şey değil. Sıkıntı var onda. Siz yapıyorsunuz bir ürünü, arkasından hemen taklidi yapılıyor. Markalaşma sadece isim tanıtıyor. Patent falan, bazı şeylerin tedbirlerini alıyoruz da, uygulamalarında biraz geç kalıyoruz. Uygulamalarında geç kaldığınız zaman sektör bir bakıyorsunuz ki, çok yavaşlamış. Yavaşlayan sektörü tekrar ayağa kaldırmak çok zor oluyor.

Ben vizyona ilişkin soruyu sorduğumda, ikinci sıradan birinciye yükselebiliriz, bunun için şunu şunu yapacağız diye bir beklenti içindeydim. Ancak, açıklamalarınızdan kuyumculuk sektöründe ciddi sıkıntılar olduğunu anlıyoruz. Neler yapılmalı?

Eğer açıklarımızı göremezsek, devekuşu gibi başımızı kuma gömersek, eğer açıklarımızı göremez ve gösteremezsek, hızlı hareket edemezsek; ikincilik de hayal olur, üçüncülük de hayal olur, dördüncülük de hayal olur. Atı alan Üsküdar'ı geçer. Eğer hızlı hareket edebilir, tedbirlerimizi çok sıkı alabilirsek konumu koruruz.

Mesela Türkiye'ye yatırımlardan bahsediliyor. Çok büyük yatırımlar var Türkiye'ye. Bunu da teşvik ediyorlar. Neye yatırım var, arabaya... Adam araba fabrikasını kuruyor, çalıştırdığı 50 kişi, 100 kişi. Bu kadar kişiyle milyar dolarlık ürün alıyor. Bizim sektörde öyle değil. Biz bir gram ürün yapıyoruz, 1 dolar, bilemedin 1,5 dolar alıyoruz işçilik olarak.

Sektör bu gibi olaylarla göz önünde olduğu için yatırımlarında da masrafı yüksek olan bir sektör müdür?

Türkiye'de altın çıkarmanın maliyeti 200-250 dolar olduğu zaman bunu çıkarmak rantabl değildir, şu anda altının ons fiyatı 650 dolar. Bir yerden altın çıkarmak çok kârlı hale geldi. Hükümetin altın çıkarmayı teşvik etmesi, yatırım yapanlara yardımcı olması lazım. Dört tane vatandaş çıkıyor, siyanür var, zarar verecek, tazminat davası açacağız falan... Hiçbir zararı yok. Bütün dünyada siyanürle işleniyor.