



# MARKA

DOĞU MARMARA  
KALKINMA AJANSI

---

---

## GEREDE'NİN DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİNDE KÜMELENMESİ" RAPORU

---

---

Yayın Tarihi: Aralık, 2010  
MARKA Yayınları Serisi



Bu rapor MARKA Doğu Marmara Kalkınma ajansı 2010 yılı Teknik Destek kapsamında kabul edilen “Gerede’de deri ve deri ürünlerinde kümelenmenin sağlanmasında Üniversitenin etkinliği” konulu projeye yönelik olarak AİBÜ Gerede Meslek Yüksekokulu & ELİT PROJE EĞİTİM DANIŞMANLIK işbirliği ile hazırlanmıştır.



## İÇİNDEKİLER

|  |    |
|--|----|
| 1. GENEL BİLGİLER .....  | 4  |
| 1.1 GENEL VE ÖZEL AMAÇLAR .....  | 4  |
| 1.2 ÇALIŞMANIN KAPSAMI VE BEKLENEN SONUÇLAR .....                        | 4  |
| 1.3 METODOLOJİ .....   | 8  |
| 1.2.1 MAKRO DÜZEY .....  | 9  |
| 1.2.2 MİKRO DÜZEY .....  | 10 |
| 2. SEKTÖR ANALİZİ VE SEKTÖREL SORUNLAR .....                             | 10 |
| 2.1 TÜRKİYE DERİCİLİK SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI? .....                        | 12 |
| 2.2. ÇÖZÜM ÖNERİLERİ .....   | 13 |
| 3. GEREDE İLÇESİ MEVCUT DURUM ANALİZİ .....                              | 14 |
| 3.1 İLÇE HAKKINDA GENEL BİLGİ .....                                      | 14 |
| 3.1.1 COĞRAFİ KONUM .....  | 14 |
| 3.1.2.EKONOMİ .....  | 15 |
| 3.1.3 TEŞVİKLER .....  | 16 |
| 4. SEKTÖREL PAZAR ANALİZİ(MAKRO DÜZEYDE) .....                           | 17 |
| 4.1 DÜNYADA, ÜLKEDE VE İLDE ANA SEKTÖR ANALİZİ .....                     | 17 |
| 4.1.1 DEĞERLER VE HACMİ .....  | 18 |
| 4.1.2 BÜYÜME ORANLARI VE TRENDLER .....                                  | 19 |
| 4.1.3 PAZAR BÖLÜMLENDİRİLMESİ .....                                      | 22 |
| 4.1.4 OLGUNLUK DÜZEYİ .....  | 22 |
| 4.3 İLÇEDE PAZAR LİDERLERİ VE OYUNCULARININ TANIMLANMASI .....           | 22 |
| 4.4 SEKTÖRÜN GENEL EKONOMİK DURUMU .....                                 | 31 |
| 4.4.1 BRÜT KAR ANALİZİ .....   | 31 |
| 4.4.2 EMEK/SERMAYE AĞIRLIĞI .....  | 31 |
| 4.4.3 KARLILIK KRİTERİ .....   | 31 |
| 5.GEREDE BÖLGESİ DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ SAHA ANKETİ SONUÇLARI .....       | 33 |
| 6.GEREDE DERİ İŞLEME SEKTÖRÜ'NÜN ULUSLARARASI REKABETÇİLİK ANALİZİ ..... | 34 |
| 7-SONUÇ VE ÖNERİLER .....  | 39 |



## 1. GENEL BİLGİLER

### 1.1 Genel ve Özel Amaçlar

Bu projeyi destekleyen MARKA Doğu Marmara Kalkınma ajansı 2010 yılı Teknik Destek Programının genel amacı; “Kalkınma Ajansları Proje ve Faaliyet Destekleme Yönetmeliği” ile “Kalkınma Ajansları Destek Yönetim Kılavuzu”nda belirtildiği üzere, bölgedeki yerel aktörlerin, bölgesel kalkınma açısından önem arz eden, ancak kurumsal kapasite eksikliği nedeniyle hazırlık ve uygulama aşamalarında sıkıntı ile karşılaşılan çalışmalarına destek sağlamaktır.

Teknik Destek programının özel amaçları ;

\*Yerel yönetimlerinin planlama çalışmalarının desteklenmesi

\*Yerel yönetimlerin bölge plan ve programlarını uygulayıcı veya yerel kalkınma kapasitesini arttırıcı faaliyetlerinin desteklenmesi

\*Diğer kamu kurum ve kuruluşlarının yerel ve bölgesel kalkınmaya katkıda bulunabilecek çalışmalarına destek sağlanması

Bu çalışma “**Gerede’de deri ve deri ürünlerinde kümelenmenin sağlanmasında Üniversitenin etkinliği**” konulu projeye yönelik olarak **AİBÜ Gerede Meslek Yüksekokulu & ELİT PROJE EĞİTİM DANIŞMANLIK işbirliği ile;**

Dericilik” sektörünün incelenmesi,

Dünya – Türkiye ve hedeflenen bölge içindeki üretim / tüketim rakamlarının çıkarılması büyüme ve eğilimlerin değerlendirilmesi, sektörel verileri takiben aynı yaklaşımla ürün bazında değerlendirmenin yapılması ve bu veriler doğrultusunda özellikle Gerede İlçesinde bu sektörün gelişimine katkı sağlanması amaçlanmıştır.

Kayıtlı verilerin toplanması, derlenmesi ve bunların neticesinde bölgede yapılan çalışmalar ile yörede sektörün gelişmesi yönünde bilgiler elde edilmiş ve bunlara göre yönlendirmeler yapılmıştır.

**Çalışmaların amacı,** Gerede İlçesinde Dericilik üretim ve Kümelenmesinin, satışlarının artırılması için öneriler geliştirilmesi ve buna uygun bir Kümelenme planının oluşturulmasıdır.

### 1.2 Çalışmanın Kapsamı ve Beklenen Sonuçlar

**Kümelenme,** aynı bölgede ve aynı iş kolunda, aynı değer zincirinde faaliyet gösteren, birbiriyle işbirliğinde bulunan ve aynı zamanda birbirine rakip olan, aralarında ticari ilişki bulunan işletmelerin ve onları destekleyici kurumların (üniversiteler, kamu kuruluşları, araştırma kuruluşları, mesleki dernekler, teknoloji ve yenilikçilik merkezleri, bankalar, sigorta şirketleri, lojistik firmaları vb) bir araya geldikleri örgütlenme modelleridir.



### **Kümelenmelerin Sağladığı Avantajlar**

- Üretici ve tedarikçiler arasında işbirliği ve sinerji
- Ortak Satın Alma
- Ortak Pazarlama
- Ortak Ar-Ge ve Teknolojiler
- İnsan Kaynağında Verimlilik Artışı

Ortak Eğitim

**Sektörün ,ürünün, pazarın incelenmesi sırasında aşağıda belirtilen konular dikkate alınmıştır;**

- Üretim yapısı
- Hukuki yapı
- Teknik olanaklar / kısıtlar
- Finansal destekler ve seçenekler
- Sosyo ekonomik yapı
- Lojistik olanakları
- Yörenin altyapısının ve insan gücünün uygunluğu

**Kümelenme araştırması ve buna uygun planlamanın yapılması için uygulanan çalışma**

**aşağıdaki basamakları kapsamaktadır;**

- Mevcut durumun analizi
- Sektörel pazar analizi
- Ürün olgunluğu ve ürün pazarlanması
- Kümelenme stratejileri

Çalışma sonucunda söz konusu ürün ya da sektöre ilişkin genel ekonomik durumun analizi, problemlerin tespiti ve sorunları aşmaya yönelik stratejilerin geliştirilmiş olması beklenmektedir. Uzun vadede ise yerel paydaşların geliştirilen stratejiler yönünde yapılanmaları halinde, satışlarda, pazar payında ve dolayısıyla bölge ekonomisinde iyileşme yaşanması beklenmektedir.

### ***Kümelenmenin Faydaları Nelerdir?***

Kümelenmenin bilinen ve ispatlanan faydaları arasında, yenilik faaliyetini destekleyerek yeniliğin ticarileşmesini kolaylaştırması, verimliliği ve istihdamı artırması, “rekabet ve işbirliği” olanağını sağlaması bulunmaktadır.



Kümeler özelleşmiş kaynaklar, hizmetler, bilgi, araştırma enstitüleri ile eğitim gibi genel ihtiyaçlara daha etkin erişim sağlayarak; firmalar arasında daha kolay koordinasyon ve işlem yapılmasını sağlamakta; iyi örneklerin yayılmasını hızlandırarak ve rakipler arasında performans kıyaslaması yapılmasına (benchmarking) imkan tanıyarak verimliliği ve etkinliği arttırmaktadır.

Kümelenme, yeni firmalar veya yeni iş imkânlarının belirginleşmesini sağlayarak; tedarikçilere, müşterilere ve destek mekanizmalarına daha rahat ulaşılmasını sağlamakta, yeni şirketlerin kurulmasını ve yeni ürünlerin ortaya çıkmasını kolaylaştırmakta, böylece ticarileşmeyi arttırmaktadır.

Ayrıca, kümelenme, araştırma enstitüleri, tedarikçiler ve deneyimli-yetenekli yöneticilerden oluşan bir havuz meydana getirmekte, böylece bilginin ortaya çıkmasını sağlayarak ve yerel kaynaklar sayesinde bilimsel araştırmaya fırsat tanıyarak yenilikçiliği hızlandırmaktadır.

Kümelenme, yukarıdaki faydalarının yanı sıra, genişleme (expansion), elde tutma (retention) ve cazibe (attraction) hedefleri çerçevesinde istihdam yönünden de çok büyük avantajlar getirmektedir. Kümeler, herhangi bir ürün grubu ile ilgili değer zincirinin tüm elemanlarını içinde bulundurmaları hasebiyle yakaladıkları cazibeyi fırsat olarak görüp değerlendirmeleri ve sahip olduklarını koruyarak genişleme stratejileri izlemeleri sonucu, sürekli olarak artan bir üretim ve istihdam merkezi olma yönünde çok büyük potansiyele sahiptir.

Görüldüğü üzere **kümeler**, Türkiye'de **KOBİ'ler için dezavantaj gibi görülen hususları avantaja çevirerek onları dünya pazarlarında rekabet edebilir hale getirecektir.**

#### **KÜMELENMENİN KOBİ lere Yararları**

Kümelenme içinde kurulmuş olan KOBİ'lerin üretkenliğini artırarak, gelecekte verimliliği yükseltmekte ve yeni ürünlerin oluşmasını sağlamakta, aynı zamanda, inovasyonu yönlendirerek, sektörün kendisini genişleten ve güçlendiren yeni iş alanlarının ortaya çıkmasını teşvik ederek rekabet avantajı elde etmeye katkıda bulunmaktadır.

Yine, üretkenlik açısından irdelenecek olursa, bir kümelenmenin üyesi olmak, girdilere sahip olmada; bilgiye, teknolojiye ve gerekli kurumlara erişmede; ilişkili şirketleri koordine etmede ve gelişimi ölçmede ve teşvik etmede daha verimli çalışmalarını sağlamaktadır. Üretkenliğin geliştirilmesine ek olarak, kümelenmeler işletmelerin inovasyon becerilerinde de önemli bir rol oynamaktadır.

Kümelenme, KOBİ'lere kümelenme içinde faaliyet gösteren diğer oyuncularla, teknoloji geliştirmek, parça ve makine erişimi, hizmet ve pazar kavramları gibi konuları erken öğrenmelerine yardımcı olmaktadır. Bu tarz bir öğrenme ziyaretler ve çoğunlukla yüz yüze temas yolu ile gerçekleştirilmekte; yerel tedarikçiler ve ortaklar yenilik sürecine dahil olabilmekte, bu müşterilerin gereksinimlerini daha iyi karşılanmasını sağlamaktadır.

Kümelenmeler, kümelenmeye dahil olan KOBİ'lere, kendi esnekliklerinden feragat etmeden, büyük ölçekli ya da diğer işletmelerle ilgili resmi bağlantılara sahip işletmeler gibiymiş gibi fayda elde etmelerini sağlamaktadır. Yani, alınan çok büyük bir sipariş küçük bir KOBİ'yi (kümelenmede yer alan diğer KOBİ tarzı faaliyette bulunan firmalar ile işbirliğine giderek ve



organize ederek), sanki büyük ölçekli bir firmaymış gibi harekete geçirmekte ve talep kısa zamanda yerine getirilmektedir.

Başka bir bakış açısı ile değerlendirildiğinde; kümelenme üyeleri (KOBİ'ler) karşılıklı olarak bağımlı olup, birisinin göstereceği iyi performans diğerlerini de iyi yönde etkilemektedir.

Kümelenmeler içinde bulunan KOBİ'ler hem nitelikli yani uzmanlaşmış ve deneyimli hem de vasıfsız işleri yapabilecek bir işgören havuzu içinde bulunurlar. Doğal olarak bu durum işletmelerin işe alımlardaki arama ve işlem maliyetlerini düşürmekte ve zamanı kısaltmaktadır.

Gelişmiş sektörel kümelenme yapılarında (örneğin, Norveç Deniz Taşımacılığı Kümelenmesi, İtalya Mermercilik Kümelenmesi, Amerika Film Kümelenmesi gibi), hem fiziksel altyapı, hem de eğitim programları gibi hükümet ya da diğer kamu kuruluşları tarafından yapılan yatırımlar, KOBİ'lerin performanslarını geliştirmektedir. Örneğin, üniversitelerin kümelenmenin işine yarayacak işgücünü sağlaması (eğitmesi), hem de işe alınan çalışanların ortak yerel programlarda eğitilmeleri (kurs, seminer, özel eğitim vs.) eğitim maliyetlerini düşürmektedir. Sadece kamunun değil, kümelenme içinde faaliyet gösteren KOBİ ve büyük işletmelerin de eğitim programları, hem şirketlerin hem de toptan sektörün daha verimli çalışmasını sağlamaktadır.

İyi gelişmiş bir kümelenme derin ve özelleşmiş bir tedarikçi tabanına da sahiptir. Bu bağlamda, kümelenme içinde faaliyet gösteren bir KOBİ, uzaktaki (kümelenme dışında faaliyet gösteren) bir tedarikçiden kaynak sağlamak yerine yerel tedarikçileri kullanarak işlem maliyetlerini düşürmektedir.

Bu açıdan değerlendirildiğinde, yeni KOBİ'lerin birbirinden uzak ve yeni yerleşim yerleri yerine, mevcut ve gelişmiş kümelenmeler içinde kurulmaları beklenmektedir. Çünkü yeni ve özelleşmiş tedarikçilerin sayısı, sektör kümelenmeleri içinde hızla artmaktadır; bu durum da ise, yoğunlaşmış bir müşteri tabanı riskleri asgari düzeye düşürmekte ve pazar fırsatlarını görmek daha da kolaylaşmaktadır.

Pazarlama faaliyetleri açısından değerlendirildiğinde ise; pazar, teknik ve rekabet bilgilerinin tamamı kümelenme içinde birikmektedir. Tabii ki, KOBİ'ler bu bilgileri kullanmak isterler (*kümelenmenin KOBİ'lerin pazarlama faaliyetlerini nasıl artırdığı ve bunun neticesinde markalaşmayı sağladığı ise geniş ve ayrı bir çalışma konusudur*).

Kümelenmeler, KOBİ'ler arasındaki kurumsal ve kişisel ilişkiler ve topluluk bağları güveni tesis etmekte ve bilgi akışını hızlandırmaktadır.

Doğal olarak saydığımız bu önemli noktalar hem bilgiye ulaşımı hem de bilgiyi daha akıcı bir hale getirmektedir.

Burada önemli olan bir husus daha var: Güven. Evet, bir mal veya hizmet üreten sektör içerisinde yer alan KOBİ veya büyük firmalar, kümelenme çalışmaları neticesinde kendi aralarındaki güveni sağlamakta ve artırmaktadır. Malesef yaptığımız çalışmalarda,



KOBİ'lerimizin ve diğer büyük oyuncuların en büyük probleminin, kendi aralarında olan güvensizlik sorunu olduğu ortaya çıkmaktadır.

Sektörel kümelenmeler, birçok sebepten dolayı yeni iş biçimine kaynak olmaktadır. Yani, kümelenmelerde sektöre giriş problemleri diğer yerlere göre daha düşüktür. Örneğin bir KOBİ için gerekli varlıklar, beceriler, girdiler ve personel, yeni işletmeye montaj edilmeye hazır bir halde kümelenme yerleşiminde beklemektedir. Aynı zamanda, kümelenmeye alışkın olan finansal kurumlar ve yatırımcılar daha az risk almaktadır. Öte taraftan, kümelenmenin kendisi genellikle önemli bir iç pazar oluşturmakta, KOBİ'ler zaten kurulu olan ilişkilerden kolayca faydalanabilmektedirler. Tüm bu değişkenler şirketlerin başarısız olmalarına neden olan riskleri azaltmakta ve rekabetçilik gücünü artırmaktadır.

Kümelenmeler, kamu kurumlarının hizmetlerine erişimine de büyük katkı sağlamaktadır. Örneğin, kamu tarafından yapılan ve sunulan fiziksel tüm altyapı, kalite merkezleri, araştırma enstitüleri, test laboratuvarları, ajanslar ve eğitim gibi hizmetlerle kümelenme içinde yer alan KOBİ'lerin adı geçen olanaklara kolayca ve bedava sahip olmalarına imkan sağlamaktadır.

Son yıllarda, AB Lizbon Kriterleri ile benimsenen ve diğer ülkeler gibi hükümetimizin de ekonomik eylem planına giren kümelenme yaklaşımı ile artık sektörel teşvikler de kümelenme özelliğine haiz bölgelere tahsis edilmesi öngörülmektedir.

Yani, rekabetçilik gücü düşük, katma değeri neredeyse olmayan, bölgeye katkısı çok az ve uzun vadede bir bölgesel kalkınmayı gerçekleştiremeyen sektörlerin ayıklanması amaçlanmakta; buna mukabil, katma değeri yüksek, istihdamı artırıcı, geliri yükseltici ve bölgesel ve ulusal kalkınmayı sağlayıcı sektörlerin rekabetçi güçlerinin artırılması hedeflenmekte ve teşvik sistemi buna göre dizayn edilmektedir.

### 1.3 Metodoloji

Çalışmalar, Kümelenme araştırması esasına göre toplanan bilgilerin, sonuçta uygulanabilir bir

Kümelenme planı oluşturulabilmesi esasına göre düzenlenmiştir. Buna göre uygulamalı araştırma yöntemi kullanılmıştır. Araştırmalar içinde kullanılan ilkeler;

- Varsayımlar (basılı doküman taranması ile kayıtlı veriye ulaşarak oluşturulmuştur)
- Hipotezler (varsayımlardan yola çıkarak belli direnç noktalarının saptanması)
- Hipotezlerin kabul veya reddedilmesi ( sistemli ve tarafsız bir yaklaşımla, belirlenen direnç noktalarının doğruluğunun gerçek uygulamalarla test edilmesi)
- Genellemeler (elde edilen verilerin hangi ortamlarda yeniden ve hangi şekli ile kullanılabilmesinin oluşturulması)

Durum analizinin yapılması sırasında, öncelikle basılı – kayıtlı veriler incelenmiş ve ana bilgiye ulaşılmıştır. Burada daha önce yapılan araştırmalar da dikkate alınmış ve uygun olanların elde ettiği verilerden yararlanılmıştır. Yararlanılan kaynaklardan bazıları şu şekildedir;





- Araştırmacının daha önce konu hakkındaki bilgi ve tecrübesi
- Meslek odalarının yayınları
- Daha önce benzer konularda yapılmış çalışmalar
- Kamu kuruluşlarının çalışmaları ve yayınları (DPT, TKB, İGEME, DTM, Sanayi Bakanlığı gibi)
- Türkiye Dericilik Sanayicileri Derneği çalışmaları

Bu çalışmaların sağladığı yararlar

- Konu hakkındaki bilgilerin yenilenmesi / güncellenmesi
- Mevcut sorunlar ve bunlara ilişkin detaylı açıklamalar
- Yanlış varsayımlara gidilmesinin önlenmesi

Birinci aşamada toplanan bilgiler, daha sonra bölge çalışmaları ile desteklenmiştir. Bu aşama içinde, bölgede yapılan çalışmalar;

- Önceden hazırlanan soru formlarının / anketlerin uygulanması
- Dericilik üreticileri ile görüşmeler
- Sektör temsilcileri ile görüşmeler
- Yan sektör ve meslek sahipleri ile görüşmeler
- Gözlemler
- Yerel yönetimler ile görüşmeler
- Bölgedeki ürün satıcıları ile görüşmeler

Formlar, görüşmeler ve masa başı çalışmalar ile elde edilen bilgiler doğrultusunda, hedeflenen ürün / sektör hakkında, detayları ve önerileri ile “Kümelenme karışımı” tespit edilmiş ve satışların / çalışmaların yönlendirilmesi için kısa, orta ve uzun vadeli stratejiler belirlenmiştir.

### 1.2.1 Makro düzey

Bu çalışma içinde, öncelikle incelenen ürünün içinde bulunduğu sektörün sırasıyla dünya, ülke ve bölgedeki mevcut durumu incelenmiş, büyüme trendleri araştırılmıştır.

Buradan elde edilen veriler ışığında bu kez çalışmaya konu olan ürün bazında dünya, ülke ve bölgedeki durum değerlendirilmiştir.

Raporda yer alan bilgilerin masa başında derlenmesini ve sahada üreticilerle birebir yapılan görüşmeleri takiben tüm pazar değerlendirilmiş, veriler analiz edilmiş ve aşağıdaki öneriler geliştirilmiştir.

- Kümelenmenin tam anlamı ile uygulamaya geçmesi



- bölge içi rekabet yerine, bölgenin sektör içinde rekabet edebilir duruma gelmesinin sağlanması
- ürün ve hizmet farklılaştırma yöntemlerinin kullanılması
- son kullanıcı taleplerinin analiz edilmesi ve modelleme çalışmalarının buna göre yapılmasının sağlanması
- pazar ihtiyaçlarının, diğer tamamlayıcı ürünlerdeki gelişmeleri de izleyerek, tespit edilmesi
- dağıtım ağı içindeki gruplar ile ortak çalışmalar içine girilmesi; onların satışlarının artmasının sağlanması

### 1.2.2 Mikro düzey

Mikro düzeyde ürün üretim bölgesinde değerlendirilmiş ve var olan kısıtların ortaya konması hedeflenmiştir. Yöredeki durumun net olarak incelenebilmesi için yapılan çalışmalar;

- Ürünlerin bağlı bulunduğu sektör ve alt sektör ile ilgili bilgilerin toplandığı “Sektör Araştırma Formu” nun doldurulması
- Pazarın genel durumu, pazar dilimlemesine ait esaslar ve hedeflenen pazara ait belirleyici özelliklerin toplandığı, “Pazar Araştırması Formu” nun doldurulması
- Son kullanıcıların özellik ve tercihlerinin belirlenmesi amacıyla, “Müşteri Araştırması Formu” nun doldurulması
- Potansiyel kurumsal müşterilerin özellik ve tercihlerinin belirlenmesi amacıyla, “Müşteri Araştırması Formu” nun doldurulması
- Hedeflenen pazarlardaki rakiplerin özelliklerinin belirlenmesi amacıyla “Müşteri Araştırması Formu”nun doldurulmasıdır.

## 2. SEKTÖR ANALİZİ ve SEKTÖREL SORUNLAR

Ülkemizde geçmişinden kaynaklanan güçlü bir deri işleme geleneği bulunmaktadır. Bu gelenekten yola çıkarak **Türkiye, bugün kaliteli deri üretiminde Dünya'nın en iddialı ülkelerinden biri durumundadır. Özellikle küçük baş deri işlemede, Avrupa'da İtalya'nın ardından 2. (dünya küçükbaş hayvan deri üretiminin yaklaşık %22'sini işlemektedir),**

**Dünya'da ise İtalya, Çin ve Hindistan'ın ardından 4. büyük ülke konumundadır. Ayrıca, kürk üretiminde yıllık 80 milyon adetlik işleme kapasitesiyle Dünya lideri durumundadır.**

Özellikle, Avrupa'da yayılan çevre baskısı nedeniyle Fransa, İtalya ve İspanya gibi ülkeler tabakhane işletmeciliğinden uzaklaşırken, Türkiye bu boşluğu doldurmaya çalışmıştır. Bu nedenle hem çevreye uygun arıtmalı dünyada örnek olarak gösterilen deri sanayi bölgeleri

oluşturulmuş (Tuzla, Menemen, Gerede Deri Sanayi Bölgeleri) hem de teknoloji yenilenerek talebe cevap verilmeye çalışılmıştır (*bugün ülkemizde toplam 13 adet Deri*



*Organize Sanayi Bölgesi faaliyet göstermekte olup, sektör ağırlıklı olarak Marmara ve Ege Bölgesi'nde yoğunlaşmıştır).*

**Yıllık 400 bin ton işleme kapasitesine sahip sektörde bugün girdileri, üretim süreçleri, işleme kapasiteleri ve ürünleri farklı, yaklaşık 20.000 kişinin istihdam edildiği 1.300 tabakhane bulunmaktadır.** Tabakhane sayısının bu denli çok olmasının nedeni, 1990'lı yılların başında yaşanan ihracat patlamasıdır. Sovyetler Birliği'nin dağılmasının ardından serbest pazar ekonomisine geçen Rusya ve komşu ülkelerinde başlayan deri ve deri ürünlerine yönelik talep patlaması, bir numaralı tedarikçi ülke konumundaki Türkiye'de inanılmaz bir yatırım ve üretim seferberliğine yol açmıştır. Bu süreçte çalışan tabakhaneler kapasitelerini üçe, dörde, beşe katlarken, çok sayıda yeni tabakhane açılmıştır.

Türkiye deri sektörü esas olarak dünya pazarına üretim yapan, ihracat odaklı bir sektördür. Dünya pazarında bugünkü konumu ile özgün bir yapıya sahiptir. Bu özgünlük, ya da deri sektörümüzün dünyadaki diğer birimlerden farklı yapılanma özelliği, üretim harmanındaki farklılığından kaynaklanmaktadır.

Dünya genelinde deri sektöründeki üretimin yüzde 70-80'inin büyükbaş, yüzde 20-30'unun küçükbaş olmasına karşılık Türkiye'de deri üretiminin yüzde 70-80'i küçükbaş ham derinin işlenmesiyle gerçekleşmektedir. Bu ise, Türkiye dericiliğinin ağırlıklı olarak giysilik deri ve konfeksiyonculuğa odaklaştığını göstermektedir

Türkiye, bugün kaliteli deri üretiminde Dünya'nın en iddialı ülkelerinden biri durumundadır. Özellikle küçük baş deri işlemede, Avrupa'da İtalya'nın ardından 2. (dünya küçükbaş hayvan deri üretiminin yaklaşık %22'sini işlemektedir),

Dünya'da ise İtalya, Çin ve Hindistan'ın ardından 4. büyük ülke konumundadır. Ayrıca, kürk üretiminde yıllık 80 milyon adetlik işleme kapasitesiyle Dünya lideri durumundadır.

Bugün ülkemizde 13 farklı bölgede, faal 500 tabakhane bulunmaktadır . sektörde kayıtlı toplam işçi sayısı 63.870 kişidir.

1980'de 16,5 milyon olan sığır sayısı 10,5 milyona, 50 milyon olan koyun sayısı 23 milyona düştü... Bu süre içinde keçi varlığımız da 16 milyondan 5 milyona düştü. Türkiye her 3 keçisinden 2'sini kaybetti. Manda artık numunelik oldu

Miktar bazında dünyada üretilen ham derilerin koyunda yüzde 13'ü, kuzuda yüzde 19'ü Türkiye'de işlenmiş; dünya deri ve kürk giyim eşyası üretiminin 10,8 milyon adet ile yüzde 8,1'ini ülkemiz gerçekleştirmiştir.

Dünya deri ve kürk giyim eşyası üretiminin yüzde 4 civarında bir kısmı Türkiye'de gerçekleştirilmektedir.

Ülkemiz 140 milyon adet küçükbaş ham deri işleme kapasitesine sahip olup, son 7-8 yıldır kapasiteye ilave yoktur.



## 2.1 TÜRKİYE DERİCİLİK SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI?

Deri, dünyada her zaman en özellikli ürünlerden biri olagelmıştır. Derinin giysilik veya ayakkabılık deri ya da deri eşyada kullanılabilecek bir malzeme haline getirilmesi süreci uzun, zahmetli ve özen gösterilmesi gereken bir süreçtir. Ülkemizde derinin geçmişinden kaynaklanan güçlü bir işleme geleneği bulunmaktadır. Bu gelenekten yola çıkarak Türkiye, bugün kaliteli deri üretiminde dünyanın en iddialı ülkelerinden biri durumundadır. Avrupa'da İtalya'nın ardından 2.büyük ülke konumundadır.

**Deri sektörü** emek yoğun bir sektördür. Yeniden yapılanma sürecini hızla tamamlayan yüksek üretim gücüne sahip olan bu sektörde küçükbaş bakımından dünyada üretilen derinin yüzde 22'sini, Türk deri sektörü işleme kapasitesine sahiptir.- İmalat sanayindeki yüzde 2,2'lik payı ve istihdamdaki yüzde 1,5'Lik payı ile ülkemizin ilk 10 sektörü arasında yer almaktadır. Et tüketimine bağlı bir yan ürün olan ham deri, ülkemiz deri sanayinin talebini karşılamaktan çok uzaktır. Bu nedenle küçükbaş ham deri talebinin yüzde 75 i, büyükbaş deri talebinin ise yaklaşık yüzde 46'sı ithalatla karşılanmaktadır. Deri ürünlerinin içerisinde ham derinin maliyeti % 65 dir.

**Ham deri ve deri üretiminde yer alan ana meslekler** ; hayvan kesimi ve ham derinin yüzülmesi sonrası ham deriyi çeşitli işlemlere tabi tutarak (Traş, sıkma, zımpara, polisaj, pres, iskefe ve finisaj gibi.) kullanıma hazır yarı mamul-deri- haline getirilmesi işlemlerini yapan ve/veya yapılmasını sağlayarak kontrol eden, kişilerin yer aldığı meslekleri içermektedir.

**Türkiye'de ham deri üretimi**, özel sektöre ait **et kombinası ve belediye mezbahasının yanı sıra EBK kombinalarında ve kayıtsız olarak kasaplar tarafından** yapılmaktadır. Belediye mezbahalarının çoğunda da, kaliteli HAM deri yüzümü için gerekli teknolojik olanaklar bulunmamaktadır. Bu mezbahaların bir bölümünde yerde kesim yapılmakta, yüzme ve iç organ çıkarma gibi işlemlerin tümü gövdenin kancalara asılması yöntemiyle yürütülmektedir. Bir deri ülkesi olmamıza karşın yurdumuzda, hala kafa ve kuyruk içeren ham derilerin oranı kafa kuyuksuz olanlardan çok fazladır. Üstelik günümüzde saklama metodu olarak, çağdışı bir metot olan kuyularda salamura sistemi kullanılmaktadır. Yüzümü yetersiz yapılan, sınıflandırılmayan ham deri mezbahadan fabrikaya ulaşıncaya kadar da yetersiz koruma nedeniyle değer kaybetmektedir. Yüzüm sırasında oluşan ispireler (derin bıçak yaralan) ise derinin değer kaybetmesine yol açmaktadır. Ham deri belirli standartlarda değilse ekonomik açıdan büyük kayıplara yol açıyor.

**Deri sektöründe mesleki kriterler net değildir.** Sektöre yönelik bir yeterlilik ve standart bulunmamaktadır, aynı alanlardaki aynı sertifika ve belgeler için farklı programlar, farklı çevre koşulları, farklı yöntemler ve teknikler kullanılmaktadır.

HAM DERİ ve DERİ ÜRETİMİNDE yer alan mesleklere yönelik uluslar arası **ISCO 08: 7535** (Ham deri işleyiciler, tabakçılar ve postçular) standartlarına ve Ulusal Yeterlilik Sistemine (UYS) dayalı mesleki standartları geliştirme, beceri sınav ve belgelendirme merkezlerine ihtiyaç duyulmaktadır.



Türk deri sanayinde Avrupa standartlarında ham deri elde edilememesi deri sanayicilerini ham deri temini konusunda yurt dışı kaynaklara yöneltmiş olup bu durum hem para hem de zaman kaybına neden olarak Türkiye ekonomisinde önemli bir yeri olan deri sektörünün uluslar arası arenadaki rekabet gücünün azalmasına neden olmuştur.

**TÜDİS** - Türkiye Deri Sanayi İşverenleri Sendikasının hazırlamış olduğu henüz uygulamaya girmemiş Dericilik meslek standartları bulunmaktadır

## 2.2. ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

1-Tekstil, Hazır Giyim ve Deri Ürünleri ana sektöründe yer alan saraciye, deri konfeksiyon, ayakkabi ve otomotiv/mobilyalık döşeme alanındaki üreticilere ve atölyelere daha kaliteli, ve daha ekonomik, derilerin hazırlanması için ;Ham derilerin hazırlandığı mezbahane ,kombina ve kesimhanelerde çalışan ve mesleğe aday olan/olacak iş ve meslek elemanlarına,hayvan kesimi yapan kasaplara ve halka , AB normlarında , MYK ve diğer sektörel organizasyonlarca belirlenmiş mesleki standartları yeniden analiz ederek eksik ve aksak yönlerinin revize edilmesi ve geliştirilmesi ,meslekte çalışan kesici ve kasaplara mesleki yeterlilik belgesi verilmesi için gerekli olan ölçme değerlendirme sistemlerini kurarak VOC Test merkezleri kurulumu ile Avrupa Yeterlilikler Çerçevesi (AYÇ) ile uyumu kolaylaştırmaktır

- Ham ve deri üretiminde yer alan hayvan kesimi ve ham derinin yüzülmesi sonrası ham deriyi çeşitli işlemlere tabi tutarak (Traş, sıkma, zımpara, polisaj, pres, iskefe ve finisaj gibi.) kullanıma hazır yarı mamul-deri- haline getirilmesi işlemlerini yapan ve/veya yapılmasını sağlayarak kontrol eden, kişilerin yer aldığı mevcut mesleki standartlarının tespiti ve güncel gelişme ve uygulamalarla geliştirilecek yeni mesleki standartlar ve mesleki yeterlilikleri ölçme ve değerlendirme kriterleri hazırlanması

2-Ham derilerin hazırlandığı mezbahana, kombina ve kesimhanelerde çalışan ve mesleğe aday olan/olacak iş ve meslek elemanlarına,hayvan kesimi yapan kasaplara ve halka , AB normlarında , MYK ve diğer sektörel organizasyonlarca belirlenmiş mesleki standartları yeniden analiz ederek eksik ve aksak yönlerinin revize edilmesi ve geliştirilmesi ,

3-Meslekte çalışan kesici ve kasaplara mesleki yeterlilik belgesi verilmesi için gerekli olan ölçme değerlendirme sistemlerini kurarak VOC Test merkezleri kurulumu ile Avrupa Yeterlilikler Çerçevesi (AYÇ) ile uyumu kolaylaştırmaktır

4-İç ve dış piyasalarda Tekstil, Hazır Giyim ve Deri Ürünleri ana sektöründe yer alan saraciye, deri konfeksiyon, ayakkabi ve otomotiv/mobilyalık döşeme firmalarına en fazla talep edilen deri üretiminin ana faaliyetlerinden olan ,  
a-Derisi makbul hayvanların kesimi ve derisinin elde edilmesi aşamasında en kaliteli-en verimli- en az riskli – en az kayıp payı olan, "0 " kesik ve delik olan deri üretimi içim mezbahana ve kesimhanelerde doğru kesim yapılması

b-Kesimi yapılan, derisi çıkarılan hayvan postlarının kaliteli tabaklanması



c-Tabaklanan derinin en verimli şekilde ıslah edilmesi, işlenmesi ve en kaliteli standartlarda deriye dönüştürülmesi için, AB deki ilgili normlara uyumlu ve hali hazırda yürürlükte olan TSE 4877 No'lu standart ve 24970 sayılı "Derilerin Elde Edilmesi, Taşınması, Toplanması, Korunması, Ambalajlanması ve Depolanması Hakkındaki Yönetmelik" esaslarına göre kesim ve yüzüm işlemlerine tabi tutulmasını sağlama. 2-Sektörün ve pazarın ham deri ihtiyaçlarını karşılarken "üretimde çevreye saygılı, üründe tam verimlilik" ve hedef pazardaki tüketicilere "müşteri memnuniyeti odaklı", çalışanlara "İLO-MYK standartlarında ve AB normlarında" mesleki standartlar kazandırmak 3-Deri üretiminde çalışan veya adaylar da olması gereken meslek ve kalite standartlarının belirlenmesi, sektörde uygulanmasının sağlanması, uygun bir değerlendirme, ölçme ve belgelendirme VOC test merkezleri kurululumun alt yapısını hazırlamak.

### 3. GEREDE İLÇESİ MEVCUT DURUM ANALİZİ

#### 3.1 İlçe Hakkında Genel Bilgi

##### 3.1.1 Coğrafi konum

###### *Yeri*

Batı Karadeniz bölgesinde Bolu'nun doğusunda 1255 km<sup>2</sup> yüzölçümü ile yer alır. Güney doğuda Kızılcahamam ve Çamlıdere ile, kuzey doğuda Çerkeş ve Eskipazar, Güney batıda Dörtdivan, Kuzeyde Mengen, batıda Yeniçağa ilçeleriyle çevrilmiştir.

###### *Yeryüzü Şekilleri*

İç Anadolu Bölgesi'nin Batı Karadeniz'e geçit verdiği bir konumda ortalama 1300 metre yükseklikte dalgalı bir arazi şeklinde etrafı ormanlarla kaplı dağlarla çevrili sert iklimli bol yağışlı bir ova şeklindedir. Kuzeydeki dağlık alanın 1600-1800 metre yüksekliklerinde düz şeritler halinde Gerede yaylaları yer almaktadır.

Yurdumuzun arazi yapısı iyice oturmayan deprem kuşağı içinde bulunan Gerede ile ilgili deprem bilgisi İlk çağda tarihi Bitinya şehrini yok eden büyük deprem ve 1944 yılında olan Gerede depremi olarak bilinmektedir.

###### *Akarsuları*

Gerede havzasında Ulusu, Markuşa, Yencik çayı, Köşreli deresi önemli akarsulardır. Ulusu, güneybatıdaki Köroğlu dağlarından inip yan kollarla ve şehrin içinden geçen Dayıoğlu deresiyle birleşerek Gerede'de Gerede Çayı adını alır. Bolu sınırları dışında Karabük'te Filyos Nehri'ne birleşir.

###### *Gölleri*



Bolu çıkışında Gerede Gölü, Karabük çıkışında on beşinci kilometrede Kuru Göl ve Keçi Gölü yer alır.

### ***İklim***

Batı Karadeniz iklim kuşağı içerisinde kışlar soğuk ve bol yağışlı, yazlar serindir. Havası, suyu temiz çevre kirliliğinin olmadığı bol güneşli bir atmosferi vardır.

### ***Bitki Örtüsü***

Kuzey ve güneydeki dağlar çam, köknar kayın, meşe, kavak gibi orman ağaçlarıyla kaplıdır. Doğu-batı şeridinde ise yer yer bodur ağaçlar mera ve otlaklar görülür. Şehir içinde bol miktarda bulunan meyve bahçeleri imarlaşma nedeniyle günümüzde kaybolmakta birlikte şehir ve çevresinde genelde yeşil bir bitki örtüsü hakimdir.

### ***Ulaşım***

Gerede Türkiye'nin önemli karayollarının üzerinde bulunması nedeniyle ulaşım son derece kolaydır. D100 uluslararası karayolu çift şerit olarak Ankara'ya 137 km., Bolu'ya 52 km, İstanbul'a 300 km, Zonguldak'a 140 km, Karabük'e 90 km mesafede bir kavşak konumundadır. Yeni yapılan TEM Otoyolu şehrin güneyinden geçmektedir. İlçenin doğusundan D 750 Karayolu ile Karadeniz Bölgesine ulaşım sağlanmaktadır. Ankara, İstanbul ve Bolu'ya düzenli otobüs seferleri yapılmaktadır.

### **3.1.2. Ekonomi**

İlçe ekonomisi dericilik başta olmak üzere, tekstil, tarım ve hayvancılığa dayanmaktadır. Ayrıca Organize Sanayi Bölgesindeki işletmelerde ilçe ekonomisine katkıda bulunmaktadır.

### ***Deri Sanayi:***

Şehrin kuruluşundan bugüne çalışan en eski işyerleridir. Halen İstanbul'dan sonra ikinci büyük ham deri işleme fabrikaları halinde çalışan bu sektör geleceğe yönelik organize sanayi olma yolunda önemli adımlar atmıştır. Sanayide elde edilen ürünler özellikle Rusya başta olmak üzere İran, Bulgaristan, Yunanistan ve Makedonya'ya pazarlanmaktadır.

Gerede Deri Sanayi 900 yıllık geçmişe sahiptir. Gerede deri fabrikalarının kurulu kapasitesi günlük 240 ton olup şu anda bu kapasitenin % 25-30 oranında bir kapasite ile çalışılmaktadır. Gerede Deri Sanayi Türkiyedeki ayakkabı ve saraciye sanayinin gelişmiş olduğu yörelere (İstanbul, İzmir, Konya, G.Antep, Isparta, Denizli, Ankara, Kula gibi) mamul deri satışı yapmakta olup bu firmalardan gerek Avrupa ülkelerine gerekse Birleşik Devletler Topluluğuna ve Arap Ülkelerine ihracatları mevcut olup üretilen derilerin büyük bir miktarı ihracata kalanı yurtiçi tüketime yöneliktir.



Gerede Deri Sanayi bugün için 2.500 kişiyi istihdam etmekte olup bu rakam yan sanayi ile 3.000 kişiye çıkmaktadır ortalama 14.000 kişiye yönelik ekmek kapısıdır. 30.000 nüfuslu Gerede de bu rakam oranı Gerede ekonomisine katkıyı açıkça göstermektedir.

#### ***Deri Organize Sanayi:***

1997 yılında 100 hektarlık alan üzerine kurulan Gerede Deri Organize Sanayi Bölgesinde arıtma tesisi yapılmış, onun dışında bir yapılaşma yoktur.

#### ***Karma Organize Sanayi:***

1993 yılında 100 Hektar üzerinde kurulmuştur. Nova Orman Ürünleri, Gerede Tekstil ve Gentuğ firmaları faal durumdadır.

#### ***Küçük Sanayi Sitesi:***

İlçe halkının ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kurulmuştur. Site tamamen dolu olup, % 80 kapasite ile çalışmakta ve ihtiyaca cevap verememektedir. Bu nedenle Ramazan Dede Sanayi Sitesi Konut Kooperatifi kurulmuş olup, aktivite kazanması için çalışmalar yapılmaktadır. Küçük sanayi sitemizde oto bakım onarım atölyeleri ve mobilyacı-marangozlar bulunmaktadır.

#### ***Bankalar***

İlçede T.C. Ziraat Bankası, Halk Bankası, İş Bankası, Garanti Bankası ve Yapı Kredi Bankası'nın birer şubesi bulunmaktadır. Toplam banka sayısı 5'dir.

#### ***Kooperatifler***

İlçe Ticaret ve Sanayi Odasının kayıtlarına göre, İlçemiz genelinde muhtelif alanlarda faaliyet gösteren 10 Kooperatif vardır.

#### ***Yeraltı Zenginlikleri:***

İlçemiz maden varlığı bakımından zengin değildir. M.T.A. envanterine göre Ahmetler ve Yörükler Köyünde maden suyu, Aktaş, Salur Köylerinde manganez, ayrıca Ovacık Köyü ve çevresinde kaplıca suyu tespit edilmiştir.

### **3.1.3 Teşvikler**

İhracat yapan veya yapacak olan firmalar için Dış Ticaret Müsteşarlığı(DTM)'nin verdiği destekler bu ilde de geçerlidir. Başvurular ihracatçı birliklerine, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi(İGEME)'ne veya doğrudan DTM'ye yapılmaktadır.

İhracatta devlet yardımları,

- Araştırma-Geliştirme yardımı





- Pazar araştırması ve Kümelenme desteği
- Eğitim yardımı
- İstihdam yardımı
- Yurtdışında ofis mağaza açma işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi
- Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması ve Türk malı imajının yerleştirilmesi ve Turquality'nin desteklenmesi

Türkiye genelinde KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmak için uygulanan KOSGEB destekleri ve firmaların Ar-Ge faaliyetlerinin teşvik edilmesi için uygulanan TÜBİTAK Ar-Ge destekleri bölge içinde geçerlidir.

#### **KOSGEB Destekleri:**

Banka Kredi Faiz Destekleri

Bilişim

Bölgesel Kalkınma

Danışmanlık ve Eğitim

Girişimciliği Geliştirme

Kalite Geliştirme

Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme

Teknoloji Geliştirme ve Yenilik

Uluslararası İşbirliği Geliştirme

Sistem Yönetim Belgesi Teşviki

Firmalar yeni yatırımları için Hazine Müsteşarlığı'na başvurarak yatırım teşvik belgesi almaları durumunda yurt içi alımlarda KDV'den, ithal yatırım mallarında ise KDV ve gümrük vergisinden muaf olmaktadır.

## **4. SEKTOREL PAZAR ANALİZİ(MAKRO DÜZEYDE)**

### **4.1 Dünyada, Ülkede ve İlde Ana Sektör Analizi**

Dericilik sektörü, Dericilik üretenler ve bunlara girdi sağlayan yan sanayi işletmeleri ile Dericilik üreten ana işletmeye fason olarak hizmet veren firmalardan oluşmaktadır.



Dericilik Sektörü, ilişki içinde olduğu sektörler düşünülerek değişik birçok sektörün etkisi altında kalmaktadır. Fakat üretimde kullanılan hammaddeye bağlı olarak Dericilik sektörünün ana sektörü deri ve bunun altında suni deri sanayidir.

#### 4.1.1 Değerler ve hacmi

##### **Deri Sanayi**

Son yıllarda deri üretimi gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere kaymıştır. Bugün dünya deri üretiminin ağırlık noktası Asya'dır. Bunun nedeni gelişmiş ülkelerde işgücü maliyetlerinin yüksekliği, bu ülkelerin düşük maliyetli mamul deri ithalatını artırmaları ve giderek sıklaşan çevre koruma önlemleridir.

Sektörde üretimin Asya ülkelerinde ağırlıklı olarak Çin, Hindistan gibi ülkelerde

yoğunlaşmasının bir diğer sebebi de yüksek nüfusa sahip olan bu ülkelerin deri eşyalara (Dericilik, çanta, giyim, v.s.) yönelik taleplerinin ve harcamaların fazla olmasıdır.

**Ülkelerin ham ve işlenmiş deri ihracatındaki paylarına bakıldığında pazardaki en büyük pay % 19,3 oranla İtalya' nındır. Onu %13,7'lik oranla Hong Kong ve 12,7 'lik oranla ABD takip etmektedir.**

Türk deri sanayi yeterli alt yapı ve teknolojiye sahiptir, ancak deri sektörünün temel girdisi olan ham derinin ülke içi üretiminin yeterli olmaması nedeniyle, ham ve yarı işlenmiş deri talebi ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Bunun dışında diğer deri mamullerinin de iç piyasada var olan üretimine rağmen ithalatı yapılmaktadır.

İhracat ve ithalat verilerine bakıldığında Türkiye'de deri sektörü daha çok ithalat yapan bir sektördür. En çok ithalatı ham ve işlenmiş deride gerçekleştirirken, en çok ihracatı da deri eşyada yapmaktadır.

Türkiye'de toplam 13 adet Deri Organize Sanayi Bölgesi faaliyet göstermektedir, sektör ağırlıklı olarak Marmara ve Ege Bölgesi'nde yoğunlaşmıştır. Türkiye genelinde ihracata yönelik üretim yapan 3000'in üzerinde imalatçı firma bulunmaktadır.

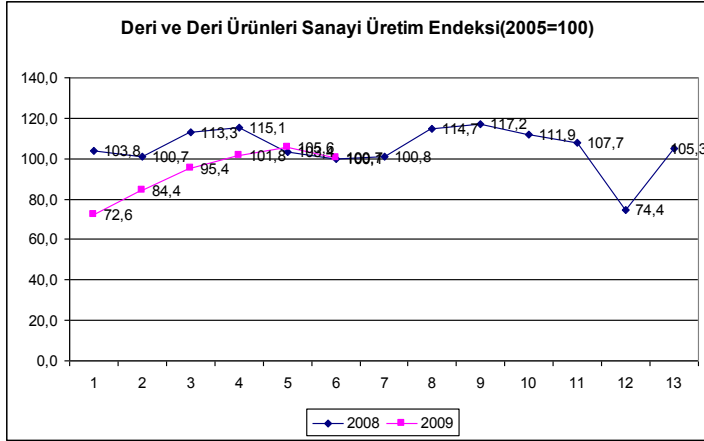
Bunun yanında bölgede üretim yapan küçük imalatçılar da bulunmaktadır. Gerede'da deri sektöründe ihracat gerçekleşmemektedir. Dericilik ihracatı ise son zamanlarda artmakta ve ihracat araçları tarafından yürütülmektedir. Bölgede deri ve Dericilik sektörü kar marjındaki düşüklük ve ödemelerdeki uzun vadelerden dolayı büyük sıkıntı yaşamaktadır.



#### 4.1.2 Büyüme oranları ve trendler

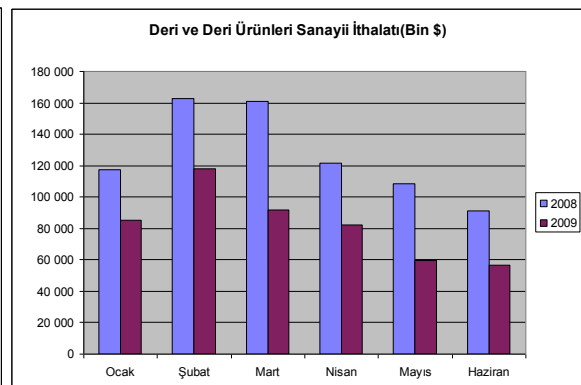
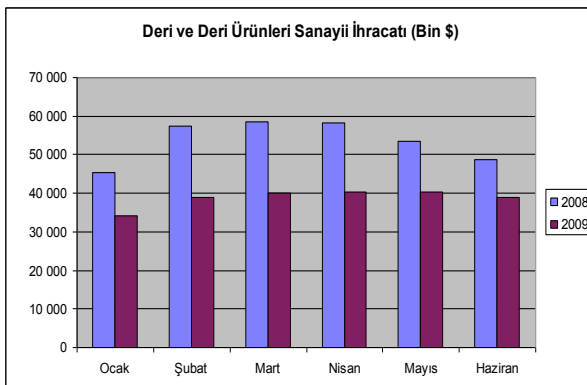
Dünyada ham ve işlenmiş deri ticaretinde en büyük ihracat Rusya tarafından gerçekleştirilmektedir. 2005 yılında seçilen 10 ülkenin toplam ihracatı 87,5 milyon dolardır, bu rakam 2006 yılında %17.25 oranında artışla 102,6 milyon dolar seviyesine yükselmiştir.

Türkiye’de deri sanayi üretiminde 2004 yılı üretimine göre 2005 yılı üretiminde yaklaşık %14,5’lik bir düşüş yaşanmıştır.



| Deri ve Deri Ürünleri Sanayii Üretim Endeksinde Değişim (%) |       |       |       |       |       |         |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
|   | Ocak  | Şubat | Mart  | Nisan | Mayıs | Haziran |
| Bir Önceki Yılın Aynı Ayına Göre                            | -30,1 | -16,2 | -15,8 | -11,5 | 2,1   | 0,6     |
| Bir Önceki Aya Göre   | -2,4  | 16,3  | 13,0  | 6,7   | 3,7   | -4,6    |

Küresel mali kriz öncesinde sektörde aylık ihracat 50-60 milyon ABD Doları seviyesinde iken, kriz döneminde aylık 40 milyon ABD Doları seviyelerine gerilemiştir. Kriz öncesinde sektör ithalatı, aylık 110-160 milyon ABD Doları arasında değişirken, kriz döneminde ise genel olarak 60-90 milyon ABD Doları arasında gerçekleşmiştir. Sektör ihracatının daha istikrarlı bir seyir izlediği gözlenirken, ithalatı büyük dalgalanmalar göstermektedir.





Sonuç olarak, kısa dönem istatistiksel verilerden anlaşılacağı üzere her ne kadar sektörün krizden olumsuz etkilendiği görülmekte ise de, sektör istihdamında ve üretiminde yaşanan sorunların bir bölümü de özünde yapısal kaynaklıdır. Dolayısıyla yapısal sorunlar çözülemediği takdirde, kriz sona erdikten sonra sektör üretiminde, ihracatında ve istihdamında önemli artışlar beklenmemeli; ithalat artış eğiliminin sürmesi beklenmelidir.

**Kaynak: Ek-11 Deri Ve Deri Ürünleri Sektörü Teknik Gezi Değerlendirme Raporu; Dpt 2008**

Tablo: Deri sektörü ihracatı 2008-2009

|                           | 2008               | 2009               | 2008-2009   |
|---------------------------|--------------------|--------------------|-------------|
|                           | \$                 | \$                 | Değ. (%)    |
| 41. HAM VE İŞLENMİŞ DERİ  | 121.070.629        | 93.539.460         | -23%        |
| 42. DERİ EŞYA VE SARACİYE | 451.604.093        | 349.516.932        | -23%        |
| 43. POSTLAR VE KÜRKLER    | 140.835.282        | 104.896.584        | -26%        |
| <b>TOPLAM</b>             | <b>713.510.004</b> | <b>547.952.976</b> | <b>-23%</b> |

Deri mamulleri ihracatının yaklaşık yarısı AB ülkelerine yapılmakta olup, ülkeler itibariyle en büyük 3 ihraç pazarını sırasıyla Rusya Fed., Almanya ve İtalya oluşturmaktadır. Ayakkabı sektörü ihracatı 2009 yılında %16 oranında azalış göstermiştir (Tablo 6 ve 7) Tablo 6: Ülkeler itibariyle Deri sektörü ihracatı

| ÜLKELER           | 2008        | 2009       | 2008-09  | 2009 |
|-------------------|-------------|------------|----------|------|
|                   | \$          | \$         | Değ. (%) | Pay  |
| RUSYA FEDERASYONU | 112.073.502 | 76.075.761 | -32%     | 14%  |
| ALMANYA           | 97.727.121  | 74.879.221 | -23%     | 14%  |
| İTALYA            | 63.265.555  | 66.119.967 | 5%       | 12%  |
| İSPANYA           | 48.009.004  | 45.252.028 | -6%      | 8%   |
| FRANSA            | 50.917.556  | 42.750.769 | -16%     | 8%   |
| İNGİLTERE         | 48.191.152  | 19.906.476 | -59%     | 4%   |
| HONG-KONG         | 12.705.518  | 19.489.398 | 53%      | 4%   |



|                  |             |             |      |    |
|------------------|-------------|-------------|------|----|
| A.B.D.           | 32.284.264  | 19.065.549  | -41% | 3% |
| ÇİN HALK CUMHUR. | 18.560.930  | 15.054.827  | -19% | 3% |
| DANİMARKA        | 19.530.831  | 14.158.708  | -28% | 3% |
| TOPLAM           | 713.510.004 | 547.952.976 | -23% |    |

Tablo 7: Ülkeler itibariyle Ayakkabı sektörü ihracatı

| ÜLKELER                  | 2008        | 2009        | 2008-09  | 2009 |
|--------------------------|-------------|-------------|----------|------|
|                          | \$          | \$          | Değ. (%) | Pay  |
| <b>RUSYA FEDERASYONU</b> | 49.242.869  | 52.378.079  | 6%       | 18%  |
| <b>IRAK</b>              | 21.383.839  | 30.912.526  | 45%      | 11%  |
| <b>SUUDİ ARABİSTAN</b>   | 21.657.154  | 21.621.904  | 0%       | 7%   |
| <b>ALMANYA</b>           | 17.660.590  | 13.947.534  | -21%     | 5%   |
| <b>HOLLANDA</b>          | 17.783.912  | 13.709.695  | -23%     | 5%   |
| <b>İNGİLTERE</b>         | 14.374.439  | 13.229.356  | -8%      | 5%   |
| <b>YUNANİSTAN</b>        | 16.267.853  | 11.694.407  | -28%     | 4%   |
| <b>FRANSA</b>            | 10.340.450  | 10.217.561  | -1%      | 4%   |
| <b>ROMANYA</b>           | 25.134.483  | 9.580.051   | -62%     | 3%   |
| <b>BULGARİSTAN</b>       | 25.053.285  | 9.302.012   | -63%     | 3%   |
| <b>TOPLAM</b>            | 344.889.810 | 289.636.625 | -16%     |      |

Kaynak: DTM

Deri, deri mamulleri ve ayakkabı sektörünün ihracatında yaşanan tikanıklıkların aşılması, sektöre ihracat ve rekabetçilik açısından yeni bir ivme kazandırılması kapsamında, Müsteşarlıkça 2005 yılı başında başlatılan çalışmalar çerçevesinde Deri Tanıtım Grubu kurulmuştur. Grubun faaliyetleri kapsamında; turistlere yönelik tanıtım kampanyası ve yurtiçi tanıtım projesi yürütülmüştür. Yurt dışı tanıtım faaliyetleri kapsamında ise yurtdışı büyük fuarlara katılım sağlanmış ve çeşitli tanıtım etkinlikleri gerçekleştirilmiş olup, bu faaliyetlere devam edilmektedir.



Deri ve deri ürünleri sektörü birçok alt sektörü bünyesinde barındırmaktadır. Deri ve deri ürünleri sektörünün içinde yer alan alt sektörler; ham deri, deri işleme, deri konfeksiyon, saraciye, deri kimyasalları ve ayakkabı sektörleridir.

#### 4.1.3 Pazar bölümlendirilmesi

Alt sektörlerden ham derinin kaynağı olan hayvancılık sektöründe, son yıllarda yaşanan üretim düşüşüne paralel olarak, yan ürün olarak elde edilen ham derinin standart bir şekilde elde edilememesi, kesim ve yüzüm hatalarının yanı sıra saklama ve toplama hataları, ham derilerin uygun olmayan ulaşım vasıtalarıyla taşınması deri sektöründe kaliteye ve standart mamul üretimine yönelik sıkıntılar yaratmıştır. Bu nedenle, Deri sanayisinin temel girdisi olan ham derinin önemli bir bölümü ithal edilmek zorunda kalmış ve sanayinin maliyet ayağında yarattığı artışla da rekabet olanaklarını kısıtlamıştır.

Deri işleme alt sektörü ise büyükbaş ve küçükbaş ham derilerini insan gücü, makine ve kimyasal içerikli prosesler yardımıyla işleyerek güzel görünümlü uzun süre dayanabilen mamul deri haline getirilmesini kapsayan bir sektördür. Bunlar ayakkabılık yüzük ve tabanlıklar deriler (kösele), giysilik deriler, saraciyelik deriler ve kürklerdir. Suni deri ve bundan imal edilen her türlü ürün sektör içinde değerlendirilmemektedir.

#### 4.1.4 Olgunluk düzeyi

Ülkemizde uzun yıllardır deri üretimi yapılmaktadır, ancak dünyadaki ihracat ve üretim paylarına bakıldığında yeterli olgunluğa erişemediğini söylemek mümkündür. Gerede deri sektörü içinde aynı durum söz konusudur. Sektör Gerede'de Dericilik üretiminde hem kapasite hem de üretim olarak yeterli olgunluğa erişmesine rağmen, deri sektörü için aynı durumu söylemek söz konusu değildir.

#### 4.3 İlçede Pazar Liderleri ve Oyuncularının Tanımlanması

Gerede İlçesinde üreticiler yeni ürünler geliştirmektense, genellikle birbirlerini taklit etmektedirler ve birbirleriyle rekabet içerisindedirler.

Deri Sanayi'nde faaliyet gösteren bazı büyük üretici firmalar şunlardır;

| Ünvanı                                | Adres   |
|---------------------------------------|---|
| Ahmet BİCAN (Bican Dericilik)         | YENİ TABAKHANELER 6 NOLU SK. NO:21 14900<br>GEREDE/BOLU |
| Ahmet GÜN (Efkay Kemer Tic.Pazarlama) | Kitirler mah. Tüccarhan sok.No:1GEREDE                  |



|   |  |
|---|--|
| Ahmet Halıcı(HDS Deri)  | Demirciler MH. Yeni Tabakhaneler 14900<br>GEREDE/BOLU            |
| Akbil Deri ve Kimyevi Maddeler Paz.Sanayi Ticaret Limited Şirketi Deri İmalatı Şubesi   | Yeni Tabakhaneler 3 nolu SK. NO:3 14900<br>GEREDE/BOLU           |
| Aktaşlar Deri ve Deri Ürünleri İmalat ve Pazarlama Limited Şirketi  | Demirciler mahallesi YeniTabakhaneler 6 nolu sokak<br>No:8GEREDE |
| Ali Ceylaner (Ceylaner Deri)  | YENİ TABAKHANELER 2 NOLU SK. NO:30 14900<br>GEREDE/BOLU          |
| Ali Yaman (Yaman Deri)  | Yeni mahalle Emirdağ caddesi GeredeGEREDE                        |
| Allar Nakliyat Deri İnşaat Otomotiv Akaryakıt Turizm Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Yeni Tabakhaneler Şubesi   | Yeni Tabakhaneler 7 nolu sok. NO:23/A 14900<br>GEREDE/BOLU       |
| Allar Petrol Otomotiv Dericilik Gıda Turizm Temizlik Nakliye Orman Ürünleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi   | Demirciler mah. Yeni Tabakhaneler 7 nolu sokak<br>GEREDE         |
| Altın Kardeşler Deri Kimyevi Maddeler Taşımacılık Hayvancılık Orman Ürünleri İmalat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi   | Yeni Tabakhaneler 5 nolu sok. 14900 GEREDE/BOLU                  |
| Antares Deri ve Deri Ürünleri İnşaat Sanayi Ticaret Limited Şirketi   | KİTİRLER MH. TÜCCAR HAN SK. NO:1/C 14900<br>GEREDE/BOLU          |
| Arifoğulları Deri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi   | Yeni Tabakhaneler 6 sokak GEREDE                                 |
| Ata Saraciye Organik Deri Ürünleri Enerji Gıda İnşaat Kimyevi Madde Makina Teçhizat Tarım Ürünleri Temizlik Turizm Seyahat Acenteliği Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi | Yeni Tabakhaneler İsmail Gür CD. NO:7/C 14900<br>GEREDE/BOLU     |
| Aycan Demir Deri Ürünleri Sanayi Ticaret Limited Şirketi  | Yeni Tabakhaneler 3 nolu sok. NO:3 14900<br>GEREDE/BOLU          |
| Aydemir Kardeşler Deri İmalat Gıda İnşaat Otomotiv Tekstil Sanayi Ticaret Limited Şirketi   | Yeni Tabakhaneler 5 nolu sok. GEREDE                             |
| Aydemirsan Deri Mamülleri İnşaat Otomotiv Sanayi Taahhüt ve Ticaret Limited Şirketi   | Seviller MH. Başadam SK. NO:6 14900 GEREDE/BOLU                  |



|   |   |
|---|---|
| Bedri YALDIRAK (Yaldırak Deri Sanayi)   | Yeni Tabakhaneler 3 nolu sok. SK. NO:18 14900<br>GEREDE/BOLU  |
| Beyza Saraciye Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi  | Kabiller MH. Veziroğlu SK. NO:2/A 14900<br>GEREDE/BOLU        |
| Bilal Halıcıoğlu (Halıcıoğlu Deri Sanayi)   | Yeni Tabakhaneler 6 nolu sok. NO:23 14900<br>GEREDE/BOLU      |
| Bir-Tek Deri İmalat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi   | Yeni Tabakhaneler 3 nolu sokakNo:3GEREDE                      |
| Birlik Deri İmalat İthalat İhracat Komisyon Pazarlama Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi                                       | YENİ TABAKHANELER 6 NOLU SK. NO:21 14900<br>GEREDE/BOLU       |
| Bıçak Deri Nakliye Hizmet Gıda Bilgisayar Sanayi Ticaret Limited Şirketi  | Oni Tabakhaneler 7 nolu sokakNo:17 GeredeGEREDE               |
| Calayır Deri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi  | Yeni Tabakhaneler 5 sokak No:1GeredeGEREDE                    |
| Cevahir Deri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi  | Yeni Tabakhaneler 4.sokakGeredeGEREDE                         |
| Cevahircioğlu Deri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi  | Yeni Tabakahaneler 4.sokak NO:20 14900<br>GEREDE/BOLU         |
| Deribank Deri Kimyevi Madde Otomotiv Yaş Sebze Meyve Canlı Hayvan İthalat İhracat Pazarlama Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi | Yeni Tabakhaneler 3 nolu sk. NO:5 14900<br>GEREDE/BOLU        |
| Doğan Derya ŞAHİN (Doğan Kimya ve Tekstil Sanayi Ticaret)   | Yeni MH. Mimar Sinan CD. Akgünlü apt.Zemin kat<br>GEREDE/BOLU |
| Durali SİLAHDAR (Silahdar Deri Sanayi)  | Yeni Tabakhaneler 9 nolu sok. NO:4 14900<br>GEREDE/BOLU       |
| Durmuş Ali Çakır(Gesa Deri Ürünleri İmalat Pazarlama Toptan Satış)  | DEMİRCİLER MH. ÇAYBOYU CD. NO:43/A 14900<br>GEREDE/BOLU       |
| Durmuş İpek(Saraç Durmuş Deri ve Saraciye Ürünleri)   | Seviller mahallesi Başadam sokNo:9/A<br>GeredeGEREDE          |
| Efeler Deri İmalat İhracat İthalat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi  | Yeni Tabakhaneler 2 nolu sok. NO:51 14900<br>GEREDE/BOLU      |
| Ekici Grup Deri Kimyevi Maddeler İnşaat Nakliye Sanayi Ticaret Limited Şirketi  | Yeni Tabakhaneler 6 nolu SK. NO:6 14900<br>GEREDE/BOLU        |





|  |   |
|--|---|
| Ekol Grup Deri Kimyevi Maddeler İnşaat Gıda Nakliye Sanayi Ticaret Limited Şirketi                             | Yeni Tabakhaneler 7 nolu SK. NO:5 14900 GEREDE/BOLU             |
| Ekol Saraciye Sanayi ve Dış Ticaret Limited Şirketi  | DEMİRCİLER MH. H.EMİN EFENDİ CD. NO:88/B 14900 GEREDE/BOLU      |
| Elven Çelik (Çelik Deri)   | Yeni Tabakhaneler 4 Nolu SK. NO:3 BİLİNMEYEN İLÇE/BİLİNMEYEN İL |
| Emre Arslanoğlu (Anadolu Saraciye)   | KABİLLER MH. TURAN CD. NO:6 14900 GEREDE/BOLU                   |
| Erhan Döner(Döner Deri)  | YENİ TABAKHANELER 6 NOLU SK. NO:30 14900 GEREDE/BOLU            |
| Eşref Şenol Töngemen   | Yeni Tabakhaneler 2 nolu sokakGeredeGEREDE                      |
| Fazlıoğlu Deri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi   | Yeni Tabakhaneler 5.sokak No:1GeredeGEREDE                      |
| Ferruh Şen   | Yenitabakhaneler panayır yoluCad.NO:BiLaGEREDE                  |
| Furkanlar Dericilik İmalat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi   | Yeni Tabakhaneler 7 nolu SK. NO:20 14900 GEREDE/BOLU            |
| Gerderson Dericilik Kimyevi Madde İnşaat Nakliyat Otomotiv Tekstil Turizm Sanayi Ticaret Limited Şirketi       | Yeni Tabakhaneler Panayır yolu üzeri NO:11 14900 GEREDE/BOLU    |
| Gerderson Grup Dericilik Kimyevi Madde İnşaat.Nakliye Petrol Maden Turizm Tekstil Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.  | Yeni Tabakhaneler PanayırYolu No:10GEREDE                       |
| Gerede Tekstil ve Boya Sanayi Limited Şirketi  | Organize Sanayi BölgesiGEREDE                                   |
| Giza Deri ve Saraciye Ürünleri İmalat Pazarlama Limited Şirketi  | Yeni Tabakhaneler Panayır yolu CD. NO:42/2 14900 GEREDE/BOLU    |
| Gonca Deri ve Deri Ürünleri Kimyevi Maddeleri Ayakkabı İnşaat Nakliye İmalat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi | DEMİRCİLER MH. YENİ TABAKHANELER 14900 GEREDE/BOLU              |
| Gonteks Tekstil Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Gerede Fabrikası   | Organize Sanayi Bölgesi 4.cadde NO:4 14900 GEREDE/BOLU          |
| Gradya Deri Mobilya Turizm Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi   | Yeni Tabakhaneler 7 nolu sok. NO:13 14900 GEREDE/BOLU           |



|   |   |
|---|---|
| Gökgöz Deri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi   | Yeni Tabakhaneler 6 nolu sokakNo:26 GeredeGEREDE                |
| Gürcan Dericilik İmalat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi                                   | Yeni Tabakhaneler No:47 GeredeGEREDE                            |
| Gürol Bakır (Ce&Ce Tekstil)   | Yeni mah. Mimar Sinan cad. NO:9/C 14900 GEREDE/BOLU             |
| Halıcioğlu Kardeşler Deri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi                                 | Yeni Tabakhaneler 4 nolu sokakGeredeGEREDE                      |
| Harun Yıldız (Yıldız Deri Ürünleri)   | Orta MH. Çay boyu CD. Hacı yetim işhanı NO:46 14900 GEREDE/BOLU |
| Hasan Gözelce (Mizan Deri Sanayi)   | Demirciler mah.Yeni Tabakhaneler 6.sokakGEREDE                  |
| Hasan Hüseyin Akdede (Akdedeoğlu Deri Sanayi)   | Yeni Tabakhaneler 7 nolu sokakNo:2GEREDE                        |
| Hasan Murat Anar(Çağ Deri Sanayi)   | Yeni Tabakhaneler 7 nolu sk. 14900 GEREDE/BOLU                  |
| Hüseyin Bilke   | Yeni Tabakhaneler 4.sokak GereGEREDE                            |
| Kemal ALAYLI(Alaylı Deri)   | YENİ TABAKHANELER 5 NOLU SK. 14900 GEREDE/BOLU                  |
| Kemal Altın (Altınkardeşler Deri Sanayi)  | Demirciler mah. Yeni Tabakhaneler 7 nolu sokak No:16GEREDE      |
| Kemersan Deri Otomotiv ve Saraciye Ürünleri İmalat Pazarlama Sanayi Ticaret Limited Şirketi | Seviller MH. Yeni Okul SK. NO:9 14900 GEREDE/BOLU               |
| Koza Deri Ayakkabı Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi  | Yenitabakhaneler 6 nolu sokakNo:11GEREDE                        |
| Lutfullah Yıldız (Save Deri)  | Kabiller MH. Ankara CD. NO:41 14900 GEREDE/BOLU                 |
| Mega Grup Deri Kimyevi Madde İnşaat Sanayi ve Dış Ticaret Limited Şirketi                   | YENİ TABAKHANELER İSMAİL GÜR CD. NO:1/A 14900 GEREDE/BOLU       |
| Mehmet DEMİRER (Eko Dericilik)  | Yeni Tabakhaneler 7 nolu sok.GEREDE                             |
| Mehmet EYECİ  | Demirciler MH. Yeni Tabakhaneler 2.sok. NO:3 14900 GEREDE/BOLU  |
| Mehmet Tokatlıoğlu (Bereket Dericilik)  | Yeni Tabakhaneler 5 nolu sokakNo:6GEREDE                        |
| Mevlüt YILDIZ (Yildersan Deri)  | Yeni Tabakhaneler 1 nolu sok.GEREDE                             |



|   |   |
|---|---|
| Modaş Modern Dericilik Sanayi Turizm Taşımacılık İnşaat Otomotiv Gıda Ticaret A.Ş       | Yeni Tabakhaneler 7 nolu sokakNo:23GEREDE                           |
| Modül Deri İmalatı İthalatı İhracatı Temizlik Hizmet ve Taahhüt Ticaret Limited Şirketi | Yeni Tabakhaneler 4 nolu SK. NO:2 14900 GEREDE/BOLU                 |
| Murat Akyel(Tuna Deri Mamülleri)  | KİTİRLER MH. ATATÜRK BULVARI KILIÇ PASAJI NO:6/14 14900 GEREDE/BOLU |
| Murat Güldemir (Gül Dericilik)  | Yeni Tabakhaneler 2 nolu SK. 14900 GEREDE/BOLU                      |
| Murat Yüksel (Rader's Deri Ürünleri)  | DEMİRCİLER MH. ÇAYBOYU CD. NO:43/B 14900 GEREDE/BOLU                |
| Mustafa Arslanoğlu  | Saraçlar Çarşısı No:8 GeredeGEREDE                                  |
| Mustafa EVİRGEN   | DEMİRCİLER MH. YENİ TABAKHANELER 2. SK. NO:3 14900 GEREDE/BOLU      |
| Mustafa Karataş (TARAŞOĞULLARI DERİ SANAYİ)   | YENİ TABAKHANELER 5. 14900 GEREDE/BOLU                              |
| Mustafa Kuzu  | Yeni Tabakhaneler No:12GEREDE                                       |
| Mustafa Uslu (Uslu Deri Sanayi)   | Yeni Tabakhaneler 2. SK. NO:10 14900 GEREDE/BOLU                    |
| Mustafa ÇELİK (Demçel Dericilik)  | Yeni Tabakhaneler 6 Nolu Sokak NO:21 14900 GEREDE/BOLU              |
| Muzaffer Eryılmaz   | Yeni Tabakhaneler 1 nolu sokakNo:8 GeredeGEREDE                     |
| Mzh Tekstil Örne Konfeksiyon Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Gerede Fabrikası         | Organize sanayi bölgesi 103 ada 8 parsel 14900 GEREDE/BOLU          |
| Nadi Yaldirak   | Yeni Tabakhaneler 3 sokakNo:16 GeredeGEREDE                         |
| Necati Demir (Demir Deri)   | Yeni Tabakhaneler 4 nolu SK. NO:3 14900 GEREDE/BOLU                 |
| Necati Öztürk (Efe Deri)  | Yeni Tabakhaneler 2 nolu sok. NO:18 14900 GEREDE/BOLU               |
| Niyazi Efe Atlantis Deri  | Fevzipaşa cad.Yeni camiişmerkezi altı No:2GEREDE                    |
| Or-Der Deri İmalat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi                                    | Yeni Tabakhaneler 7 nolu sokakNo:8 GeredeGEREDE                     |



|  |   |
|--|---|
| Osman Akgünlü (Akgünlü Deri Sanayi)  | Yeni Tabakhaneler Akgünlü sokNo:2 GeredeGEREDE                |
| Osman Karataş (Motex Deri ve Deri Ürünleri)  | DEMİRCİLER MH. İSMAİL GÜR CD. NO:8 14900<br>GEREDE/BOLU       |
| Osman Yılmaz (Menzil Deri)   | DEMİRCİLER MH. HACI EMİN EFENDİ NO:75/15<br>GEREDE/BOLU       |
| Osman İşleyen (İşleyen Deri)   | Yeni Tabakhaneler 6 nolu sok. NO:8 14900<br>GEREDE/BOLU       |
| Payasa Dericilik Tekstil Gıda ve İhtiyaç Maddeleri Sanayi Ticaret Limited Şirketi                        | Demirciler mahallesi Yeni Ta-bakhaneler 6 nolu sk.No:21GEREDE |
| Ramazan Akça (Akça Deri)   | Yeni Tabakhaneler 7.sok.No:29GEREDE                           |
| Ramazan BİRGÖREN (Altay Deri Sanayi)   | Yeni Tabakhaneler 6 nolu sok.No:10GEREDE                      |
| Ramazan Yalçinkaya (Yalçinkaya Deri Mamülleri)   | Demirciler MH. H.Baki Çevikoğlu CD. NO:3 14900<br>GEREDE/BOLU |
| Recep Kemal Çeliksi (Çeliksi Deri)   | Yeni Tabakhaneler NO:23 14900 GEREDE/BOLU                     |
| Recep Uslu   | Yeni Tabakhaneler 2 nolu sokakGeredeGEREDE                    |
| Reiss Deri Tekstil İnşaat Makına ve Teçhizat İthalat İhracat Pazarlama Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi | Demirciler MH. Panayır yolu üzeri 14900<br>GEREDE/BOLU        |
| Rıdvan Metin Kuzu  | Yeni Tabakhaneler No:12GEREDE                                 |
| S.S TEKNİK DERİ KÜÇÜK SANAT KOOPERATİFİ  | Yeni Tabakhaneler 2 nolu sokakNo:1 GeredeGEREDE               |
| Saatçi Deri Sanayi İmalat Ticaret Limited Şirketi  | Yeni Tabakhaneler 7 nolu sokakNo:6 GeredeGEREDE               |
| Sadık Demir (Mesa Deri Sanayi)   | Yeni Tabakhaneler 5 nolu sok. SK. NO:5 14900<br>GEREDE/BOLU   |
| Salih Zengin   | Yeni Tabakhane No:33 GeredeGEREDE                             |
| Salih Özdemir(SDS Deri)  | YENİ TABAKHANELER 5 NOLU SK. 14900<br>GEREDE/BOLU             |
| Sami BAŞDEMİR Başdemir Deri)   | Yeni Tabakhaneler 2.sokak55/57GEREDE                          |
| Sağol Deri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi   | Yeni Tabakhaneler 2 sokakNo:33 GeredeGEREDE                   |
| Sedat Zengin   | Yeni Tabakhaneler 6. SK. 14900 GEREDE/BOLU                    |



|   |   |
|---|---|
| Seyfettin Çimen   | Demirciler mah. Yeni tabakhaneler 7 nolu sok.GEREDE             |
| Star Deri İmalat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi  | Yeni Tabakhaneler 5 nolu sokakNo:2 GeredeGEREDE                 |
| Suat Gürcan (Save Deri)   | Kabiller MH. Ankara CD. NO:41 14900 GEREDE/BOLU                 |
| Turko Deri Kimya Tekstil Pazarlama Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi                              | YENİ MH. YENİ DARENDE CD. NO:53/3 14900 GEREDE/BOLU             |
| Uğur Balcı (Daim Kemer)   | DEMİRCİLER MH. İnönü CD. Ceylan Apt.Zemin Kat NO:40 GEREDE/BOLU |
| Vedat Zengin (Zenginoğlu Deri Sanayi)   | Yeni Tabakhaneler 6.sok. NO:40 14900 GEREDE/BOLU                |
| Veli Aydemir  | Yeni Tabakhaneler 7 nolu sokakGeredeGEREDE                      |
| Veli DEMİR (Demçel Dericilik)   | Demirciler mah. Yeni Tabakhaneler 5 nolu sok.GEREDE             |
| Vizyon Grup Deri ve Deri Ürünleri Kimyevi Madde Hayvancılık Sanayi ve Dış Ticaret Limited Şirketi | Yeni Tabakhaneler 5 nolu sok. NO:17 14900 GEREDE/BOLU           |
| Yiz Deri İmalat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi   | Yeni Tabakhaneler 3 nolu sokakNo:3 GeredeGEREDE                 |
| Yunus GÜL(Gül Deri Sanayi)  | YENİ TABAKHANELER 6 NOLU SK. NO:24 14900 GEREDE/BOLU            |
| Yusuf Gökçe (Gökçe Deri Sanayi)   | Yeni Tabakhaneler 1 nolu sok. 14900 GEREDE/BOLU                 |
| Yusuf Kiriş(YKN Deri Sanayi)  | Orta MH. Çayboyu CD. NO:40/4 GEREDE/BOLU                        |
| Yükseller Deri Ürünleri İnşaat Sanayi ve Dış Ticaret Limited Şirketi                              | Demirciler mahallesi YeniTabakhaneler 7nolu sokak No:14GEREDE   |
| Zeki Kavcıoğlu (Öz-Kav Deri İmalat ve Ticaret)  | Yeni TabakhanelerGEREDE   |
| Çalışanlar Deri Kimya Tekstil İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi                            | YENİ TABAKHANELER 6 NOLU SK. NO:5 14900 GEREDE/BOLU             |
| Çalışkanoğlu Deri Kimyevi Maddeler İnşaat Gıda Nakliye Sanayi Ticaret Limited Şirketi             | Yeni Tabakhaneler 7 nolu SK. NO:3 14900 GEREDE/BOLU             |
| Çetindaş Deri Kimya İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi                                      | Yeni Tabakhaneler 5 nolu sok. NO:27 14900 GEREDE/BOLU           |



|   |  |
|---|--|
| Ömer Kazkayası (Alpline Deri Sanayi Ticaret)  | Seviller MH. Yeni Okul SK. NO:3 14900 GEREDE/BOLU                  |
| Ömer Kocaman(Muhsan İç ve Dış Ticaret)  | Demirciler mh. İsmail Gür cd. NO:11/C 14900 GEREDE/BOLU            |
| Öz Mizan Deri Kimyevi Madde Hayvancılık Gıda İnşaat Nakliye İthalat İhracat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi | DEMİRCİLER MH. YENİ TABAKHANELER 7. SK. NO:15 14900 GEREDE/BOLU    |
| Özakay Deri Kimyevi Madde İnşaat Tekstil Turizm İthalat İhracat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.                   | Yeni Tabakhaneler 6 nolu sok. NO:8 14900 GEREDE/BOLU               |
| Özdersan Özcan Deri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi   | Yeni Tabakhaneler 5 nolu sokakNo: 7 GeredeGEREDE                   |
| Ünal İpek(İpek Deri Ürünleri)   | DEMİRCİLER MH. SINCAN CD. NO:13 14900 GEREDE/BOLU                  |
| Üçkardeş Deri Kundura Levazımatı ve İnşaat Sanayi Dış Ticaret Limited Şirketi                                 | DEMİRCİLER MH. PANAYIR YOLU CD. TABAKHANELER SK. 14900 GEREDE/BOLU |
| Üçyıldız Ayakkabı Kimyevi Maddeler ve Deri Sanayi Ticaret Limited Şirketi                                     | Yeni Tabakhaneler 6 Nolu Sok. NO:24 14900 GEREDE/BOLU              |
| İhsan Yıldız(Yıldız Deri)   | Yeni Tabakhaneler 7 nolu sokakGeredeGEREDE                         |
| İkizler Deri Gıda İmalat İthalat İhracat Sanayi Ticaret Limited Şirketi                                       | ORTA MH. ÇELİK SK. YORULMAZ APT. NO:8/5 / 3 14900 GEREDE/BOLU      |
| İlyas Çetintaş (Çetintaş Deri Sanayi)   | Yeni Tabakhaneler 2. SK. NO:3 14900 GEREDE/BOLU                    |
| İnan Dericilik Kuyumculuk Petrol Turizm Nakliye Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi                             | DEMİRCİLER MH. HACI EMİN EFENDİ CD. NO:102 14900 GEREDE/BOLU       |
| İsmail Admış(Admış Deri Sanayi)   | Yei Tabakhaneler 5 nolu SK. NO:19 GEREDE/BOLU                      |
| İsmail Akdede (Kardeşler Ticaret)   | Yenitabakhaneler 1 nolu sokakNo:1GEREDE                            |
| İsmail Ay   | Kaynarlar Yeni Tabakhane No:25GeredeGEREDE                         |
| İsmail Bayındır (Bayındır Deri Sanayi)  | Yeni Tabakhaneler 4 nolu sokakNo.10 GeredeGEREDE                   |
| İsmail YILDIZ (Ayyıldız Deri)   | Yeni TabakhanelerGEREDE  |
| İsmail Çağlar (Cenk Company)  | Kabiller MH. İnönü CD. NO:47 14900 GEREDE/BOLU                     |



|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| Şahin Balcı ( Daim Kemer)          | Demirciler MH. İnönü CD. Ceylan apt. Z.Kat NO:40<br>14900 GEREDE/BOLU |
| Şemsettin Admış(Admış Deri Sanayi) | Yeni Tabakhaneler 5 nolu SK. NO:19 GEREDE/BOLU                        |
| Şükrü BİRGÖREN (Gören Deri)        | Yeni Tabakhaneler 6 Nolu SokakGEREDE                                  |

Sektörün en büyüğü : Cevahircioğlu Deri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

#### 4.4 SEKTÖRÜN GENEL EKONOMİK DURUMU

##### 4.4.1 Brüt kar analizi

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın 2004 yılı verilerinin enflasyona göre düzeltilmiş mali tablolarından elde edilen bilgilere göre, 2005 yılı için Dericilik ve terlik sektörünün imalatındaki 40 firma için yapılan brüt/ kâr analizi % 20'lik bir oranı göstermektedir. %20'lik oranla, Dericilik sektörünün yatırıma uygun bir sektör olduğunu söylemek mümkündür.

##### 4.4.2 Emek/Sermaye ağırlığı

Dericilik sektöründe üretim yaygın olarak küçük atölyelerde el emeği ile gerçekleştirilir. Ancak makine ile üretim de yaygınlaşmaktadır. Sektörde üretimin %3'ü tamamen makineleşmiş fabrikalarda, %63'ü yarı makineleşmiş işletmelerde, %34'ü el aletleri ile üretim atölyelerinde yapılmaktadır.

##### 4.4.3 Karlılık kriteri

Ülke ve Gerede içindeki Dericilik üretiminde ürünün maliyetini en çok etkileyen faktör girdi maliyetleridir. Ülke içinde ve Gerede'de yeterli oranda girdi sağlayacak firma ve üretici olduğundan firmalar bu malzemeleri genelde bölge içerisinden temin etmektedir. Yurt dışında daha ucuz hammadde imkânı olmasına rağmen yurt dışından malzeme temininin daha az gerçekleştirilmesinin nedeni sürecin uzun, zahmetli olması ve ham madde ithalatının aracı firmalar yoluyla yapıp pahalı hale gelmesinden kaynaklanmaktadır. O nedenle yüksek yurt içi ve yurt dışı girdi maliyetleri karlılığın azalmasına neden olmaktadır.

#### Deri ve deri Ürünlerinde GZFT ANALİZİ

| GÜÇLÜ YÖNLER  | ZAYIF YANLAR  |
|---|---|
| Deri üretimi, konfeksiyon, saraciye, ayakkabı üretimi, makine ve deri kimyasallarını kapsayan alanlarda yüksek tecrübe birikimi<br>Dünyada geliştirilen en son teknolojinin | Sektörel firmalar arası işbirliğinin tam tesis edilememiş olması<br>Kurulu kapasitenin standart üretim yapmaya uygun olmaması<br>Girdi maliyetlerinin (enerji, işçilik, hammadde..) nispeten (örn. Çin Halk |



|  |   |
|--|---|
| <p>kullanılmakta olması ve bu teknolojiye ulaşma yetisi<br/>Yetişmiş elemanların varlığı<br/>Sektörün yıllar içinde defalarca, sektörel ve/veya ülkesel krizler yaşamış ve bu krizlerden çıkış yollarını bularak önemli bir kriz tecrübesine sahip olması<br/>Tarihsel olarak önemli bir üretim kültürüne sahip olunması<br/>Önemli bir yerli hayvan varlığının yıllar içindeki düşüşe karşın kritik oranın üzerinde varlığını sürdürmeye devam ediyor olması<br/>Orta ve üst kalite ürün üretme yeteneği<br/>Nüfus artışı sebebiyle gerekli istihdamın zor olmaması</p> | <p>Cumhuriyeti) yüksek olması<br/>Devlet yardımlarının yeterli olmaması<br/>Çok çeşitli hammaddeyle çalışılıyor olması ve homojenite ve seleksiyonda ortaya çıkan zorluklarla mücadele etme zorunluluğu<br/>Emek yoğun sektör yapısı<br/>Genel sektörel finansman zorlukları<br/>TL'nin 2001 devalüasyonu sonrasında uygulanan ekonomik politikayla aşırı değerli hale gelmesi ve dünya pazarlarında rekabet gücünün zayıflaması<br/>Direkt ve endirekt işçilik maliyetlerinin % 40 oranında yüksek seyretmesi<br/>Deri pazarlamasında örgütlenme eksikliği ve bunun doğurduğu rekabet zayıflığı<br/>Eleman yeterliliğine karşın uzmanlaşmış eleman eksikliği<br/>Üniversitelerde pratik eğitim yeterince yapılamaması ve müfredatın buna uygun yapılmaması<br/>Eğitimde okul fazlalığının yaşanması<br/>Kurumsallaşmanın gerçekleştirilememiş olması<br/>Dünya pazarlarında tanıtımın az olması<br/>Kayıt dışılığın sektörde yoğun bir şekilde yaşanması ve bunun yarattığı haksız rekabet</p> |
|--|---|

| <b>FIRSATLAR</b>  | <b>TEHTİTLER</b>   |
|---|--|
| <p>Deri ürünleri sektöründe yaşanan gelişmeler ve ileriye dönük yatırımlar<br/>Sanayi ve Üniversite arasında işbirliği olanaklarının hayata geçirilmesi<br/>Turizmin gelişme trendi<br/>Sektöre KOSGEB destekleri<br/>AB ile müzakere sürecinin başlaması<br/>AB projeleri<br/>Türkiye'nin imzalayacağı ikili anlaşmalar<br/>Çin Halk Cumhuriyeti ve Rusya'da GSMH'da muhtemel artışının Türk deri sektörüne yaratacağı talep</p> | <p>Dünyada trend oluşturucuların Türkiye'ye yönelik çalışmamaları<br/>İç finansal sorunların çözülememesinin dış sektörlerde yarattığı dezavantaj<br/>İtalya ve İspanya'nın gizli bir sektörel sübvansiyona sahip olmaları<br/>Avrupalı firmaların rekabet dışı yöntemler kullanarak satış yollarına başvurmaları<br/>Suni deri üretim teknolojisinin gelişmesi<br/>Olası salgın hastalık tehlikesinin et tüketimi ve dolaylı olarak ham deri üretimini etkilemesi<br/>Kısa vadede AB müzakere sürecinin yaratacağı kuralsal zorlamalar.<br/>Çevre başlığının öne alınması</p> |





|  |  |
|--|--|
|  | <p>AB'nin yeni kimyasal politikası REACH Ticaretin serbestleşmesine karşı tarife dışı engellerin artarak pazara girişin engellenmesi</p> <p>DTÖ nezdinde yürütülen Tarım Dışı Ürünlerde Pazara Giriş Müzakereleri Gümrük Birliği Anlaşmasının neden olduğu AB kaynaklı tehditler ve AB komisyonlarındaki karar mekanizmalarında yer alamamaktan kaynaklanan sorunlar</p> <p>İç pazarda ithal ürünlerin artması</p> <p>Bölgesel ekonomik entegrasyonlar sonucunda pazara giriş imkânlarının daralması</p> |
|--|--|

## 5.GEREDE BÖLGESİ DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ SAHA ANKETİ SONUÇLARI

Deri sektöründe faaliyet gösteren deri fabrikalarının % 50 den fazlası 10 yıldan daha fazla yıldır faaliyettedir. On yıldan daha az süreyle faaliyette bulunan firmalar daha çok deri kemer üreticileridir. Bu firmalar 1997 yılında meydana gelen deri sektöründe meydana gelen krizden sonra ortaya çıkmıştır. Deri fabrikalarının üretim kapasiteleri artmakla beraber istihdam kapasiteleri azalmıştır. Deri kemer üreticileri ise henüz istihdamı arttıracak kapasiteye ulaşmamışlardır. Genel olarak kemer üretimini aylık 1000-1500 adet / kişi olarak ifade edebiliriz. En fazla işçi istihdam eden firma 20 kişiyi geçmemektedir. Deri üretimi yapan firmalar yarı kapasite ile çalışmaktadırlar. Deri fabrikalarında teknik eleman çalıştırma oranı düşüktür, bunun sebebi fabrikaların verdiği ücretle teknik elemanın talep ettiği ücret örtüşmemektedir. Fabrikalardaki üretimin ağır yükü teknik elemanı cezp etmemektedir. Genel olarak teknik elemanlar deri kimyasalları satan firmaları tercih etmektedir.

Deri ürünleri (kemer-çanta) üreten firmalarda teknik eleman yoktur. Firmalar genel olarak deneme yanılma ve taklitle ürün ortaya çıkarmaktadır.

Ankete katılan firmaların büyük çoğunluğu "Kümelenme" konusunu hiç duymamışlar bu konuda bilgileri yok gözükmemektedir.

Firmalar ara ürün girdilerinin büyük çoğunluğunu yaklaşık %65 oranında Gerede bölgesindeki ve Türkiye genelindeki tedarikçilerden karşılamaktadır.

Ankete katılan firmalar teknolojik gelişmelere açık ve kendileri bu anlamda yeterli görmekte, ancak bir sorunla karşılaştığında üniversite ile işbirliği yapmaktan kaçınmaktadır.

Deri ve deri ürünleri üreticileri ürettikleri derilerin % 50 sini dolaylı ve dolaysız ihraç etmektedirler. Bu ülkeler İran, Suriye, Rusya, Almanya, Hollanda, Irak, Bulgaristan ve Romanya gibi ülkelerdir. Ülke içinde ise İstanbul, Niğde İzmir, Adana, Antep Konya, Ankara, Bursa ve Antakya gibi illere deri ve Deri ürünü satmaktadırlar.



Üniversiteden Araştırma, Teknoloji Transferi, Laboratuvar desteği ve Eğitim yanı sıra Pazarlama, finansman yönetimi ve makine bilgisi gibi konularda da destek olunmasını talep etmektedirler. Bunun yanı sıra pratik eğitim yoğun şekilde yapılmasını, seminer konferans gibi faaliyetlerin fazla olmasını yani diyalog eksikliğinin giderilmesini istemektedirler.

## 6.GEREDE DERİ İŞLEME SEKTÖRÜ'NÜN ULUSLARARASI REKABETÇİLİK ANALİZİ

**Yapılan Anketler, birebir görüşmeler, sektörel-bilimsel veriler değerlendirilerek aşağıdaki analiz sonuçlarına ulaşılmıştır.**

### **Girdi Koşulları (Orta/ 0)**

Hammadde durumu, işgücü yapısı, enerji kullanımı, teknoloji kullanımı ve finansman girdi koşulları değişkenini oluşturmaktadır.

### **Hammadde Durumu (Orta/ 0)**

Ham deri üretiminin tek kaynağı hayvancılıktır, tabii ki hayvancılıktaki gelişmeler bu sektörü doğrudan etkilemektedir. Deri sektörünün temel girdisi olan ham derinin ülke içi üretiminin yeterli olmaması nedeniyle, ham ve yarı işlenmiş deri talebi ithalat yoluyla karşılanmaktadır.

Ülkemizde kesilen hayvanlardan elde edilen deriler, işlenen derinin %40'ını oluşturmaktadır. Geriye kalan %60'lık bölüm ise ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Deri ürünleri üretiminde kullanılan büyük baş hayvan derilerinin %46'sı, küçük baş hayvan derilerinin ise %75'i ithalat yoluyla tedarik edildiği tahmin edilmektedir. İthalata bu oranda bağımlılığın nedeni hem miktar hem de kalite açısından sanayii ihtiyacının yurtiçinden karşılanamamasıdır. Ham deri ve yarı işlenmiş deri ithalatının önemli bölümü AB ülkelerinden gerçekleştirilmektedir.

Öte yandan ülkemizde yıllar itibarı ile küçükbaş ve büyükbaş hayvan sayısı da giderek azalmaktadır. Doğal olarak ham deri işleme sektörü hammadde ihtiyacının yarıya yakınına ithal etmektedir.

Türkiye'de büyük işletmeler dışında yapılan hayvan yetiştiriciliğinde bakım ve besleme hatalarından kaynaklanan ve ham deri kalitesini düşüren kusurlar da önemli yer tutmaktadır. Kösele ve bitkisel sepilime yapılacak ham derilerde asgari 30-35 kg. civarında ham deriye ihtiyaç vardır. Yerli büyük baş hayvan derilerinin mezbahadaki ağırlığı 14-18 kg. arasındadır.

Bu sebeple köselelik (krupon) ham deri ihtiyacı da büyük ölçüde yurtdışından sağlanmaktadır.

Ayrıca Türkiye'de yerli ham deri alım satımında, büyüklük bakımından bir standardizasyona gidilmemiştir. Yerli sığır derileri gevşek yapılı olması ve kuyruk, kafa gibi ekleri ile birlikte satılması sebebi ile kalite düşmekte ve %20 civarında fire oluşmaktadır (Günay, 2004).



Bu durum genel olarak sektörün tamamını etkilediği gibi Gerede genelinde faaliyet gösteren sektör oyuncularını da, benzer şekilde, etkilemektedir. Sektör oyuncuları, hammadde ihtiyaçlarının (ham deri) önemli bir kısmını ithal etmektedir.

### **İşgücü Yapısı (Yüksek/ 1)**

Gerede genelinde faaliyet gösteren deri işleme sektörü oyuncuları niteliksiz ve nitelikli eleman (mühendis, usta, kalfa, ara işgücü vs.) sıkıntısı çekmemektedir.

Ayrıca, sektörün geçmişe dayanan tecrübesi de önemli ölçüde bilgi birikimini oluşturmuştur.

### **Enerji Kullanımı (Düşük/ -1)**

Ülke genelinde olduğu gibi, Gerede özelinde faaliyet gösteren sektör oyuncuları da yüksek maliyetli enerji kullanmaktadır. Diğer bir ifade ile Avrupa Birliği ve OECD'ye üye ülkelere kıyasla, sektör yüksek enerji girdisi kullanmaktadır.

### **Teknoloji (Yüksek/ 1)**

Gerede genelinde faaliyet gösteren sektör oyuncuları rakip ülkelere göre orta düzeyde teknoloji kullanmaktadır. Ayrıca sektörün geneline bakıldığında, sektöre yönelik gelişmiş kimya sanayii faaliyet göstermekte ve dolayısıyla kaliteli üretim yapılabilmektedir.

### **Finansman (Düşük/ -1)**

Son yıllarda yaşanan ekonomik kriz ve buna bağlı olarak döviz kuru'nda görülen aşırı dalgalanmalar, küresel ısınma ve Rusya pazarının daralması sektörün geneline olumsuz yönde etkilemiş; sektör oyuncularının hem üretimleri kısılmış, hem satış rakamları düşmüş hem de kâr marjlarında önemli azalmalar yaşanmıştır. Buna bağlı olarak sektör oyuncularının özsermayeleri ciddi sıkıntı içine girmiştir. Neticede, yüksek faizli kredi alan işletmelerin bir kısmı borçlarını ödeyemez hale gelerek işletmesini ya kapatmış ya da durma noktasında üretimine devam etmiştir.

### **Firma Stratejileri ve Rekabet Yapısı (Orta/ 0)**

Sektörün organizasyon yapısı ve üretim merkezi, firmaların Ar-Ge faaliyetleri ve markalaşma stratejileri firma stratejileri değişkenleri ve rekabet yapısını oluşturmaktadır.

### **Sektörün Organizasyon Yapılanması (Yüksek/ 1)**

Ham derinin işlenmesinin özel bir işlem gerektirmesi ve çevre ile olan olumsuz ilişkisi sektörü belirli organize sanayi bölgelerinde faaliyet göstermeye mecbur kılmaktadır. Sektörün çok büyük bir kısmı hammadde deri işleme bakımından organize sanayi bölgelerinde faaliyette bulunmaktadır. .

Bu bağlamda sektör, organize sanayi bölgesinde faaliyet göstermekle çevreye duyarlı üretim yapmakta ve teknolojik altyapısını giderek güçlendirmektedir.

Bunun yanı sıra, orta boy işletmelerin varlığı da sektöre önemli üretim esnekliği kazandırmaktadır.



### **Firmaların Ar-Ge Faaliyetleri (Orta/ 0)**

Sektörün genelinde görülen teknolojik gelişime bağlı olarak, Gerede de faaliyet gösteren oyuncuların araştırma geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerinde de son yıllarda hızlı bir gelişim mevcuttur. Belli başlı büyük firmalar 4-5 yıldır Ar-Ge çalışmalarını kendi laboratuvarlarında sürdürmekte ve kendi üretim bantlarında kullanacakları teknikleri hızla araştırmaktadırlar. Bu yöndeki çalışmalar, özellikle İspanya ve İtalya'dan mamul deri üretimini devralmaya başladığından beri artarak sürmektedir. Ancak bu çalışmalar uluslararası standartlara henüz ulaşmış değildir.

### **Markalaşma Stratejileri (Düşük/ -1)**

Gerede genelinde faaliyet gösteren oyuncuların küresel çapta bir markası bulunmamaktadır.

### **Talep Koşulları (Orta/ 0)**

Coğrafi konum ve lojistik altyapı, iç talep ve dış talep değişkenleri talep koşullarını meydana getirmektedir.

### **Coğrafi Konum ve Lojistik Altyapı (Yüksek/ 1)**

Sektörün hem girdisi hem de çıktısı (pazarlanması) bakımından coğrafi konumu oldukça önemli bir avantaj oluşturmaktadır. Özellikle, sektörün limanlara çok yakın olması hammadde teminini kolaylaştırmakta, ana müşteri konumundaki İstanbul –Ankara illerine coğrafi yakınlığı pazarlama işlevlerini kolaylaştırmaktadır.

### **İç Talep (Orta/ 0)**

Deri işleme sektörünün en önemli, hatta tek müşterisi, deri ayakkabı ve giyim aksesuarı sektörüdür. Bu bağlamda, sektörün satışları doğrudan deri ayakkabı ve giyim aksesuarı ile bağlantılı olup, sektörde yaşanan herhangi bir olumlu ve/veya olumsuz gelişme deri işleme sektörünü de aynen etkilemektedir.

Deri ayakkabı ve giyim aksesuarı sektörü iç piyasa ve dış piyasaya satış yapmaktadır. Sektörün en önemli üretim merkezini İstanbul ili oluşturmaktadır. Bu bağlamda, Gerede genelinde faaliyet gösteren oyuncular kolay bir şekilde ürünlerini pazara sunmaktadırlar; aynı zamanda bazı oyuncuların İstanbul ve Konya gibi illerde kendi dikim ve satış mağazaları bulunmaktadır.

Ancak, ulusal nüfusumuzun 70 milyon oluşu ve bunun yarısına yakınının genç oluşu önemli bir pazar olarak görülmesine rağmen satışların %90'ına yakını yurtdışına yapılmaktadır. Son yıllarda ihracatta yaşanan düşüş doğal olarak Gerede deri işleme sektörünü de etkilemektedir.

Türkiye'de şu anda 13 tane deri organize sanayi bölgesi bulunduğu, ancak bunların hepsini çalıştıracak hammadde arzının dünyada bulunmadığı ve dolayısı ile bir kısmının atıl kapasite ile çalışmak zorunda olduğu ifade edilmektedir.



### **Dış Talep (Düşük/ -1)**

Deri işleme kapasitesi açısından önemli bir kapasiteye ve geleneğe sahip olmasına karşın kapasite ihracata çok fazla yansımamaktadır. Nitekim, 2005 yılı itibarıyla, toplam 65 milyon \$'lık işlenmiş deri ihracatı gerçekleştirilmiştir. Deri işleme ihracatında en büyük paya sahip pazar ülkeler sırasıyla %13.2 ile Hong Kong, %9.8 ile Beyaz Rusya, %9.5 ile Rusya, %7.8 ile Romanya ve %7.1 ile İtalya'dır (TÜİK, 2008). Bununla birlikte, son yıllarda sektör, ihracata ağırlık vermeye başlamış ve bu çalışmalar sonucunda başta Vietnam, Endonezya ve Çin gibi Uzak Doğu ülkeleri olmak çeşitli pazarlarda ihracat performansında önemli başarılar elde edilmiştir.

### **İlişkili ve Destekleyici Kuruluşlar (Düşük/ -1)**

Sektöre yönelik Ar-Ge kurum ve/veya kuruluşlar, lojistik oyuncularının durumu, kesimhanelerin durumu ve standartları, sivil toplum kuruluşlarının faaliyetleri, bilgi üreten kurumların faaliyetleri ve finansal kurumlar değişkenleri ilişkili ve destekleyici kuruluşları oluşturmaktadır.

### **Sektöre Yönelik Ar-Ge Kurum ve/veya Kuruluşların Faaliyetleri (Düşük/ -1)**

Gerede genelinde uluslararası düzeyde akredite edilmiş bir laboratuvar faaliyet göstermemektedir.

### **Lojistik Oyuncularının Durumu (Yüksek/ 1)**

Ürünlerin pazarlara ulaştırılmasında hayati öneme sahip olan taşımacılık, sektörün ihtiyacını karşılayabilecek düzeydedir. Her türlü taşımacılık oyuncusu (kara-hava-deniz) sektörde faaliyet gösteren firmalara oldukça yakındır.

### **Kesimhanelerin Durumu ve Standartları (Orta/ 0)**

Kaliteli mamulün ortaya çıkabilmesi için hammaddenin de kaliteli olması gerektiğinin altını çizen sektör sanayicileri, az miktarda da olsa iç pazardan temin edilen ham derinin kalitesizliğinin sorun teşkil ettiğini vurgulamaktadırlar. Kaliteli deri sağlanması için veteriner hekim gözetiminde büyük çiftliklerin kurulması gerektiğini söyleyen sanayiciler, kesim için standartların getirilmesini ve bunların denetlenmesini belirtmektedir.

Ayrıca, derilerin depolanmasında da sıkıntılar yaşanmakta, bu işlev belirli bir standart dahilinde gerçekleştirilmemektedir. Yine, yerli ham deri alım satımında, büyüklük bakımından bir standardizasyona gidilmemiştir. Yerli sığır derileri gevşek yapılı olması ve kuyruk-kafa gibi ekleri ile birlikte satılması sebebi ile kalite düşmekte ve %20 civarında fire oluşmaktadır (Günay, 2004).

### **İlgili Sivil Toplum Örgütlerinin Faaliyetleri (Orta/ 0)**

Gerede genelinde doğrudan sektöre yönelik Gerede Deri Sanayicileri Birliği faaliyet göstermemektedir. Ayrıca, Gerede Ticaret ve Sanayi Odası (ÇTSO) bünyesinde mevcut Meslek Komiteleri sektör ile ilgilenmektedir.

Gerede'nin hemen yanı başında faaliyet gösteren Türkiye Deri Sanayicileri Derneği'nin ise ülke genelinde faaliyetleri bulunmaktadır.



### **Bilgi Üreten Kurumların Faaliyetleri (Düşük/ -1)**

Bölgede sektöre yönelik 2 yıllık eğitim veren İAB Üni. Gerede Meslek Yüksek Okulu Dericilik Programı faaliyet göstermektedir.

### **Abant İzzet Baysal Üniversitesi Gerede Meslek Yüksekokulu (MYO)**

Gerede MYO'nda sektörle ilgili 2 program bulunmaktadır: 1994 yılında açılan Dericilik Programı ve Ayakkabı Tasarım ve Üretimi Teknolojisi Programı.

Deri Teknolojisi Uygulama atölyedeki makine ve donanımın bazı eksikler dışında yeterlidir. Yaklaşık bin metrekare alana sahiptir. Özellikle yeni kurulan olan ayakkabı atölyesinin iyi düzeydedir. MYO'nun atölyelerinin iyi seviyede olması kapanan Pendik Dericilik Araştırma Enstitüsünün makinelerinin buraya aktarılması ile sağlanmıştır.

Deri analiz laboratuvarı cihazları yeni cihazlarla desteklenir ve eskiyen cihazlar yenileriyle değiştirilirse ilerde bölgenin deri testleri yapılabilir.

Bu bölümleri destekleyen Kimya teknoloji programı, Tekstil teknolojisi Programı ve Deri giyim aksesuarları makine ve atölyesi de mevcuttur

Gerede de, bu oyuncunun dışında sektörün nitelikli eleman ihtiyacını karşılayacak özelleştirilmiş niteliğe sahip elemanları eğiten kurumlar ve Ar-Ge faaliyetlerini yürütecek oyuncular faaliyet göstermemektedir.

### **Finansal Kurumlar (Düşük/ -1)**

Gerede genelinde bankacılık sistemi dışında çalışan herhangi bir finansal kurum ve/veya bu kurumların kullanmış olduğu finansal enstrüman bulunmamaktadır.

### **Devlet (Düşük/ -1)**

Sosyal güvenlik ödemeleri, kurumlar vergisi oranı ve AB üyelik süreci kriterleri değişkenleri devlet ana değişkenini oluşturmaktadır.

### **Sosyal Güvenlik Ödemeleri (Düşük/ -1)**

Türkiye'de çalışanın işverene maliyeti içerisinde istihdam vergilerinin payı %42 düzeyindedir. Bu durum hem rekabet gücü kaybettirmekte hem de firmaları kayıt dışına itmektir. Çalışanına net 350 YTL ücret ödeyebilmek için, işverenin kasasından 593 YTL çıkmaktadır. Bu sadece zorunlu yasal maliyeti ifade etmektedir. Bunun yanında, her bir çalışan için yol, yemek ve diğer sosyal ödentiler de söz konusudur. Sosyal ödentiler de dikkate alındığında, asgari ücretli bir çalışanın işverene maliyeti nerede ise ikiye katlanmaktadır. Öte yandan, çalışanın işverene maliyeti içerisinde istihdam vergilerinin oranı Türkiye'de en üst düzeyde (%42) olduğu görülmektedir. Bu rakam ABD'de %21.2, Japonya'da %16.2'dir. OECD ortalaması ise %18'dir.

### **Kurumlar Vergisi Oranı (Orta/ 0)**

Son derece yüksek olan kurumlar vergisinin (%30) son yapılan düzenlemeden sonra indirilmesi (%20) sektör açısından önemli bir gelişme olarak kaydedilmektedir.

### **AB Üyelik Süreci Kriterleri (Düşük/ -1)**

AB'ye uyum çalışmalarında sektörle koordineli bir şekilde düzenlemeler gerçekleştirilmemekte ve pahalı olan çevre yatırımlarında sektöre azami destek sunulmamaktadır.



## 7-SONUÇ VE ÖNERİLER

Tarihsel olarak güçlü bir üretim kültürüne sahip olduğumuz deri ve deri ürünleri sanayii 1980'den sonra dışa açılma politikalarının uygulanmaya başlanmasıyla hızlı bir büyüme sürecine girmiş, daha sonra 1990 yılında Rusya ve Doğu Avrupa ülkeleri ile başlayan bavul ticareti ile büyük bir gelişme göstermiştir. Bu dönemde bazı önemli organize deri sanayi bölgeleri ve küçük sanayi siteleri yatırımlarına başlanmış ve önemli mesafeler kaydedilmiştir. Ancak sektörün gelişimi Rusya krizinden ve Çin'den yapılan ucuz ithalattan olumsuz etkilenmiştir.

Türkiye, sektörde sağladığı gelişmeler sonucunda dünyada sözü edilen bir ülke haline gelmiştir. Çoğu sanayici tarafından ayrıntı olarak algılanan, ancak önemli etkileri olan; sektörde vasıflı insan gücü istihdam etmek, dünyadaki gelişmeleri gecikmeden izlemek, etkilerini değerlendirmek ve gerekli önlemleri almak, araştırma ve geliştirme yapmak, enformasyon tekniklerinden yararlanmak gibi konulardaki eksiklikler giderildiği takdirde sektörde sahip olunan payın gelecek yıllarda artabileceği düşünülmektedir.

Türkiye, gelişmiş bazı batı Avrupa ülkelerinin sektörü terk etme sürecinde bıraktığı boşluğun bir bölümünü doldurmak üzere rekabet şansının daha yüksek olduğu orta ve üstü kalitede ürünler üretimine yönelik kapasite oluşturmak durumundadır. Ancak, Türkiye gelecekte, Çin'in ve İtalya'nın dünyada bugün etkili olduğu kadar etkili bir ülke olamayacaktır. Büyük tüketici ülkelerin pazarlarına yakınlık ile geleneksel olarak güçlü bir üretim kültürüne sahip olmak gibi sektörün önemli iki üstünlüğünü iyi kullanması ve yapısal dönüşümleri gerçekleştirmesi halinde rekabet gücünde kazanımlar elde ederek, Türkiye'nin dünyada ilk on ülke arasında varlığını sürdürebileceği düşünülmektedir.

İşlenmiş deri, deri mamulleri ve ayakkabı sektörü, Türkiye'nin üretim ve teknolojiye dünyanın önde gelen ülkeleri arasında yer aldığı, bazı alt ürün grupları bazında teknoloji ve know-how ihraç ettiği, ancak ihracatta ve dünya pazarlarında yeterince yer almadığı, sahip olduğu potansiyeli değerlendiremediği önemli bir sektörü durumundadır.

Sektöre ilişkin dünya pazarlarındaki gelişmeler, bu pazarlardaki oyuncuların konumları ve Türkiye'nin pazarlardaki varlığına ilişkin mevcut kayıtlı verilerden hareketle yapılan istatistiki analizler, sektörün hızlı bir şekilde oluşturulup uygulamaya konulacak bir pazar stratejisine ihtiyaç duyduğunu ortaya koymaktadır. Diğer bir ifade ile deri işleme sektörü önemli oranda pazarlama sıkıntısı çekmektedir.

Gerede deri işleme sektörünün dünya pazarlarındaki konumuna bakıldığında, dünyanın önde gelen başlıca pazarlarında önemli bir varlık gösteremediği görülmektedir. Sektör ihracatının büyük oranda Rusya ve dağınık şekilde Avrupa ülkelerine yöneldiği tespit edilmektedir. Diğer taraftan, en önemli pazar olan Avrupa Birliği'nin toplam Pazar büyüklüğü içinde de önemli bir yeri olmadığı anlaşılmaktadır. Tek tek ülke düzeyinde ele alındığında, bu ülkelerdeki pazar payının %1'i bile bulmaması, sektörün pazarlama ve pazarlara açılma konusunda ciddi sıkıntılar yaşadığını ortaya koymaktadır.

Gerede ve Türkiye deri sektörünün dünya pazarında edindiği yer, kaliteli ve çok pahalı olmayan deri ve deri ürünleri alanındadır. Sektörün Uzakdoğu menşeli ucuz ve kitle üretimine yönelik ürünlerle rekabet etme şansı son derece düşüktür. Şanslı olduğu alandaki konumunu geliştirmesi ise, ürün kalitesi ve çeşitliliğinin yanı sıra moda ve marka üretmeyi





başarmasına bağlıdır. Sektörün deneyimi, birikimi ve yetişkin insan gücü bu alanda bir sıçrayış yapmamıza olanak sağlayacak boyuttadır. Sektörün, bu alana da kaynak ayırmasının, orta ve uzun vadede getirisi yüksek bir yatırım olacağını bilmesi gerekmektedir, Sektörde ham derinin işleme yöntemlerinden, işlenmiş derinin baskı ve yeniden boyama vb müdahalelerle kullanım alan ve amacı bakımından değerlendirilmesine kadar çeşitli işlemlerde ürün geliştirme olasılığı bulunmaktadır. Yalnız üretim sürecinde değil, finisaj aşamasında yapılacak müdahalelerle, eldeki sorunlu mamul, ya da yarı mamul ürünün dahi değerini artırmak olasıdır. Ancak deri işleme ve boyama tekniklerinde geliştirmeler yapmak, Ar-Ge çalışmalarına kaynak ve yetişkin işgücü ayırmayı gerektirmektedir. Sektörün, önümüzdeki dönem için stratejik yönelimlerinden biri Ar-Ge çalışmalarına özel bir önem ve ağırlık vermek olmalıdır.

Rus pazarının talebinin en yüksek olduğu dönemde kurulan kürklük deri işleyen tabakhanelerin tam ya da yüksek kapasite ile çalışabilmeleri, buralarda üretilen işlenmiş derilerin hiç olmazsa bir bölümünün ihraç edilmesi ile sağlanabilecektir. Ancak işlenmiş deri ihracını sürekli ve kalıcı kılabilmek için tek tek ya da grup olarak tabakhanelerin işleyecekleri deriler konusunda ihtisaslaşmaya gitmeleri ve standart tutturmaları gereklidir. Bu tür bir yeniden yapılandırmayı başarmak, uluslararası pazarlarda rekabet şansımızı artıracaktır.

Türkiye'de sınıai deri üretimi yapılan bölgelerimiz arasında eşitsizlikler ve "haksız rekabet" söz konusudur. Bunların giderilmesi aklın ve ortak çıkarlarımızın gereğidir. Ancak yakın dönemde yaşadıklarımız, bir bölgedeki gerilemelerin, tabakhanelerin kapanmasının bir başka bölge için hiçbir avantaj sağlamadığını çok açık biçimde göstermiştir. Esas çözüm, sanayimizin çok bölgesi, farklı deneyim ve donanımlara sahip yapısını dış rekabet açısından olumlu bir faktör olarak kullanabilmektedir, İtalya örneği önümüzde durmaktadır. İtalyan dericiliği, farklı bölgelerde farklı ürünler üzerine uzmanlaşmayı geliştirmiş, böylece hem ürün yelpazesini çeşitlendirerek farklı taleplere yanıt verebilecek bir konum kazanmış, hem de kendi içinde yıpratıcı bir rekabetten kaçınmayı başarabilmiştir. Üretimde yeniden yapılanma, yukarıda altı çizilen işbölümü ve uzmanlaşmayla birlikte, ölçek ve kapasite; standardizasyon konularında da amaca uygun yeni düzenleme ve örgütlenmeleri gerekli kılmaktadır. Bütün bunlar, kuşkusuz bir anda değil, adım adım gerçekleştirilecek hedeflerdir, Önemli olan kavrayış açıklığı ve doğru olanı yapma kararlılığıdır.

Yatırım ve ölçek büyümesi, son yıllardaki pazar büyümesiyle yaratılan katma değerden, sonuç olarak öz kaynaklardan finanse edilmiştir. Modern teknoloji yatırımların finansmanı oldukça yüksektir. Örneğin günde 2.000 adet deri basan modern bir kürklük deri tabakhanesi 5 milyon dolara kurulabilmektedir. Üretim maliyetleri de yüksektir. En başta, deri endüstrisinin temel hammaddesi ve girdisi olan deri, yeryüzündeki miktarı etlik hayvan sayısı ile sınırlı ve bu yüzden de oldukça pahalı bir hammaddedir. Ayrıca, arz-talep ilişkisindeki dalgalanmalar deri hammaddesini dünya borsasının spekülasyonlara açık bir maddesi durumuna getirmektedir. Öte yandan, deri işleme maliyetleri dolayısıyla işletme sermayesi ihtiyacı da çok yüksektir. Kısaca sektör, sabit sermaye yatırımlarını kendi öz kaynaklarıyla finanse etmesine karşın, atıl kapasite nedeniyle bunların amortismanı sekteye uğramış, artan hammadde ve işletme giderlerini karşılamak ise başlı basma sorun haline gelmiştir.





Finansman maliyetlerinin yüksekliği bu sektörün rekabet gücünü olumsuz etkileyen en önemli faktörlerden birisi olmuştur.

Ülkemiz deri, deri mamulleri ve ayakkabı sektörü için gerçekleştirilen sektörel analiz, sektörün iç ve dış pazarda yetersizliğini gidererek, rekabet gücü kazandıracak politikalar oluşturulmasına ihtiyaç duyulduğunu ortaya koymaktadır. Sektörün mevcut durumu dikkate alındığında, devletin böyle bir atılım için destek sağlaması gerektiği anlaşılmaktadır. Bu döngünün kırılması için devletin de desteğiyle pazarlama politikaları geliştirilmesi gerekmektedir.

Sektörde enerji girdileri önemli bir maliyet girdisi oluşturmaktadır, bu bağlamda, enerji maliyetleri rakip ülke düzeyine indirgenmelidir. Enerji maliyetinin düşürülmesinin beraberinde rekabet avantajı sağlayacağı vurgulanmaktadır. Yukarıda adı geçen tüm değişkenler ile birlikte sektör değerlendirildiğinde, sektörün kümelenme analizi yapılması, bu analize bağlı olarak dönüştürülmesi ve/veya geliştirilmesi öngörülmektedir.

## **Deri Sektörünün Sorunları ve Çözüm Önerileri**

### **Sorunlar:**

Yan atıkları değerlendirme tekniklerinin geliştirilmesinde ar-ge faaliyetlerinin yetersizliği  
Ürün kalitesinin geliştirilmesine ve verimliliğin artırılmasına yönelik de ar-ge eksikliği  
Kalifiye işgücü eksikliği  
Kurumsallaşamama  
Standart dışı ithalat  
Hayvancılıkta ve yerli ham derilerde kalite sorunları  
Vadeli ham deri ithalatından alınan kesinti  
Piyasada vadeli işlemlerin uzun zamana yayılması  
Sentetik deri sorunu  
Çevre maliyetlerinin yüksekliği

### **Öneriler:**

İşgücünde standartlaşma ve işletmelerde mesleki standartları olan elemanların istihdamının zorunlu olması  
Gerede'de dericilik ile ilgili programların 4 yıllık lisans düzeyine çıkarılması  
Hayvan sağlığına ve yetiştirilmesi ile hayvancılık ıslah çalışmalarına önem verilmesi  
Kesimhanelere etleme makinesi bulundurma zorunluluğu getirilmesi  
Vadeli ham deri ithalatında kesintinin kaldırılması  
Uzak doğu ülkelerinden ithalatta sağlık yönünden sakıncalı olan ürünlerin kontrol altına alınması  
Ayakkabılarda etiket bulundurma zorunluluğuna uyulmasının sağlanması  
Markalaşma  
Aritması olmayan üretim yerlerinden kaynaklanan haksız rekabetin önlenmesi  
Aritma tesislerinde kullanılan işçilik, elektrik ve kimyasal madde giderlerine yönelik teşvik verilmesi  
Akredite bir Ar-Ge laboratuvarının kurulması  
OSB'ye taşınma desteğinin verilmesi



## KÜMELENME ÖNERİLERİ

- ❖ Ortak hammadde ve yarı mamul alımı
- ❖ Ortak yatırım projeleri
- ❖ Ortak enerji kullanımı,
- ❖ Ortak teknoloji kullanımı
- ❖ Birlikte finansman kullanma
- ❖ Ortak İthalat ve Ortak İhracat
- ❖ Ortak Uzman istihdamı
- ❖ Ortaklaşa ARGE ve Labratuvar kullanımı
- ❖ Bölgesel ve sektörel Marka oluşturma
- ❖ Ortaklaşa PR çalışmaları
- ❖ Ortaklaşa Yurtiçi ve yurt dışı Pazar araştırmaları
- ❖ Ortaklaşa Lojistik kurma ve yararlanma
- ❖ Kesimhanelerle yakın temas ve işbirliği
- ❖ İlgili Sivil Toplum Örgütleri ile işbirlikleri (Gerede Deri Sanayicileri Birliği Gerede Ticaret ve Sanayi Odası (ÇTSO) bünyesindeki Meslek Komiteleri)
- ❖ Mesleki okullarla (İAB Üni. Gerede Meslek Yüksek Okulu Dericilik Programı- Kimya teknoloji programı, Tekstil teknolojisi Programı ve Deri giyim aksesuarları makine ve atölyesi) ile ortak programlar
- ❖ Ortaklaşa KOSGEB-TUBİTAK-MARKA-AB projeleri hazırlama

**Hazırlayan:**

**Dr.Suat KARABULUT( Ekonomi –Finans Uzmanı)**

**ELİT Eğitim Proje Danışmanlık**

**FATİH Üni.TEKMER , İstanbul, Tlf.0212.6439009**

[www.elitconsultant.com](http://www.elitconsultant.com) , [info@elitconsultant.com](mailto:info@elitconsultant.com)