

Dijital dergi için;
IKOHABER.COM

goldnews

EKİM OCTOBER
KASIM NOVEMBER
2025/237

İSTANBUL KUYUMCULAR
ODASI'NIN ÜCRETSİZ YAYINIDIR
*A complimentary copy of Istanbul
Chamber of Jewelry*

GLT
Renkli Taş
Eğitimi'nde
sertifika
heyecanı
GLT Renkli Taş
Eğitimi'nde sertifika
heyecanı

İKO Mücevher
Akademisi,
eğitimde bir ilke
imza atıyor

Önder Kavlak ile
E-İhracat eğitimleri
başlıyor

İKO Başkanı
Mustafa Atayık

"Esnaf ve sanatkarlarımızı
geleceğe taşıyacak
adımlar atıyoruz"

CİLEK KONSEPT

BEE
Mine

KOLEKSİYONU

En pahalı
5 elmas yüzük

*The five most expensive
diamond rings*



BEREKET

KOLEKSİYONU

*"Buğday başağının zarif ve etkileyici motiflerinden
ilham alınarak sizler için tasarlandı."*

İJS ISTANBUL
JEWELRY
SHOW

HALL 4 STAND 4L10

www.cilekkonsept.com @cilekkonseptjewelry



Doğanın ışıltısıyla parlayan

BEE
Mine

KOLEKSİYONU



CİLEK KONSEPT

GOLD & DIAMOND



RESPONSIBLE
JEWELLERY
COUNCIL

CERTIFIED MEMBER

0000 6113



mioro

A Global Leader in Gold Chain & Fine Jewelry Manufacturing

iJS ISTANBUL
JEWELRY
SHOW

1-4 October 2025
Istanbul Expo Center

Hall4
Booth: 4B30





R01781



B03646



N04747

B02433

E03173

R05962

All Coins Are Replica



@KURTULAN24K

www.kurtulan.com

0532 216 76 60

ذهب عيار ۲۲، ۲۱، ۱۸

**TURK
PATENT**

TASARIMLARIMIZ TESCİLLİDİR.

İZİNSİZ KULLANIMI DURUMUNDA GEREKLİ YASAL İŞLEMLER BAŞLATILIP, TAKİBİ AVUKATLARIMIZ TARAFINDAN SAĞLANACAKTIR.



KURTULAN

Extraordinary is our Standard

N04399



E03029



E03158



R06054



R05758



R05824

IJS

ISTANBUL
JEWELRY
SHOW

01-04 EKİM
2025

Hall #4
Booth #4M30



1981'den günümüze değişmez disiplinli ve çalışma azmiyle bugünlere gelen firmamız, **İlhami Yazıcı** tarafından kurulmuştur ve günümüze kadar gelmiştir. 30 yıldan bu yana pazarlama alanında faaliyette bulunan YSK GOLD alanında en iyi firma olmayı kendine ilke edinmiştir.

YSK GOLD olarak geleceğe dair ideallerimiz arasında farklılaşmak ve sürekli yenilenerek gelişmek, müşteri memnuniyetini sürekli hale getirerek kalitemizi devamlı yükseltmek amaçlarımız arasında ilk sıradadır. Geniş kitlelere hizmet veren firmamız, artık herkesin rahatlıkla ulaşabileceği adrestedir.

Yatırımlarınızda her zaman güvenli ve kaliteli hizmet alabileceğiniz gibi yüksek miktardaki yatırımlarınızda YSK GOLD olarak yanınızdayız. Müşterilerimize en iyi hizmeti verebilmek için YSK GOLD olarak tüm ürünlerimizden yüksek miktarda elimizde bulundurup müşterilerimizin hizmetine sunmanın ayrıcalığını yaşıyoruz.

Firmamız Türkiye genelindeki toptan satış piyasasının büyük bölümüne sahiptir. İşimizi doğru yapmaya özen gösteriyoruz. Müşterilerimiz bizim için önemlidir. Onlara hem Güvence hem hizmet veriyoruz.



Yazıcı Sarraf ve Kuyumculuk San. Tic. Ltd. Şti.
Kapalıçarşı - İSTANBUL



Yazıcı Altın ve Döviz A.Ş.
Kapalıçarşı - İSTANBUL



Yazıcı Gayrimenkul Yapı
Eyüp - İSTANBUL



Turizm İnşaat Ltd. Şti.
Eyüp - İSTANBUL



Kuyumculuk San. ve Tic. Ltd. Şti.
Gaziosmanpaşa - İSTANBUL



Hizmet Gayrimenkul Yapı Ltd. Şti.
Çekmeköy - İSTANBUL



Yazıcı Sarraf ve Döviz Tic. A.Ş.
Eyüp - İSTANBUL



Döviz Altın A.Ş.
Çekmeköy - İSTANBUL



Döviz Altın A.Ş.
Eyüp - İSTANBUL



DÖVİZ ve ALTIN TİCARET A.Ş.
Kapalıçarşı - İSTANBUL



Dem Altın ve Döviz A.Ş.
Arnavutköy - İSTANBUL



İzmir Döviz Ticaret A.Ş.
Ümraniye - İSTANBUL



Kuyumculuk San. Tic. Ltd. Şti.
Kapalıçarşı 1 - Kalkıcılar Caddesi



Kuyumculuk San. Tic. Ltd. Şti.
Kapalıçarşı 2 - Kalkıcılar Caddesi



Kuyumculuk San. Tic. Ltd. Şti.
Kapalıçarşı 3 - Kuyumcular Caddesi



YAZICI GROUP MOBİL UYGULAMASI ÇIKTI

GÜNCEL FİYATLAR

Anlık fiyatlarımıza istediğiniz zaman ve istediğiniz yerden ulaşabilirsiniz.

PORTFÖY

Portföy, gerçek veya tüzel kişilerin yatırım yapmak ve kazanç sağlamak amacıyla elinde tuttuğu ve istediği gibi tasarruf ettiği nakit; para, döviz, altın, zinet gibi yatırım araçlarının toplam değeridir. Kar ve zararınızı ortaya çıkararak en doğru pozisyonu alabilirsiniz.

FAVORİLER

Özellikle takip ettiğiniz döviz, altın, parite ve zinet ürünlerini sizin için daha kolay erişilebilir hale getirir.

GRAFİKLER

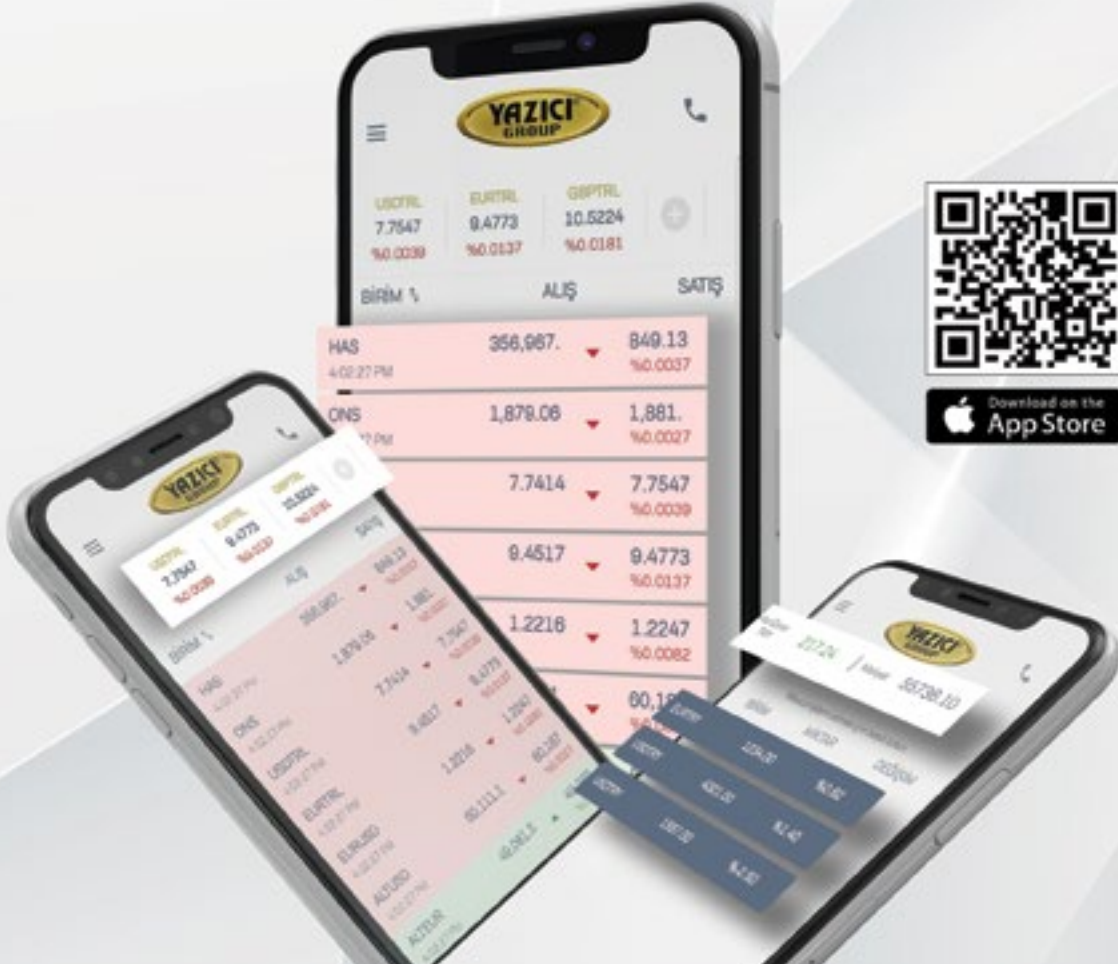
Döviz, altın, parite ve zinet ürünlerini grafikler ile takip ederek analizini üst düzeye taşıyın.

ÇEVİRİCİ

Anlık fiyatlar ile kendi paritelerinizi oluşturabildiğiniz, güncel döviz kurlarını birbirleriyle karşılaştırabilir ve fiyatları hesaplayarak doğru bilgilere ulaşabilirsiniz.

GÖRÜNÜM MODLARI

Mobil uygulamanız üzerinden istediğinize göre karanlık ya da aydınlık temayı kullanabilirsiniz.





HAN DIAMOND



HAN DIAMOND



IJS ISTANBUL
JEWELRY
SHOW

STAND# 8A20

**22 AYAR HAZIR STOK İLE
KAPALI ÇARŞI ŞUBEMİZDE SİZLERLEYİZ.
İRTİBAT NO: 0532 763 98 45**



Fabrika-factory

Bağlar mevkii, Mezarlık üstü cad.
no:16-1 Firuzköy-Avcılar 34850
İSTANBUL\TURKEY
Tel: +90 212 423 94 00
Fax: +90 212 423 94 01
e-mail: export@istor.com.tr

Showroom

Kuyumcukent Wedding World AVM,
Basın ekspres yolu, 29 ekim caddesi no:1
Mağaza no:51 Çobançeşme 34197
Bahçelievler İSTANBUL\TURKEY
Tel: +90 212 603 32 84
Mobil: +90 530 850 67 00
web: www.istor.com.tr

Wholesale-Toptan satış

Molla Fenari mah.
Vezirhan cad. no:62
34120 Gemberlitaş
İSTANBUL\TURKEY
Tel: +90 212 511 04 00- 5192461
Fax: +90 212 519 24 63
Mobil: +90 532 763 98 47
Mobil: +90 532 763 98 45
e-mail: wholesale@istor.com.tr



Ariş Pırlanta.
Yüzyılı aşan
uzmanlıkla, kaliteyle...
Güvenle...



İJS ISTANBUL
JEWELRY
SHOW

Hall: 7 Stand: E10

Bilgi için: 0(532) 456 21 55

ARİS®
— 1906 —

www.arispirlanta.com  aris_pirlanta

Besay3



ISTANBUL
JEWELRY
SHOW



HALL 8 - M 120



Toptan : Eminsinan Mah. No:15
Yeniçeriler cad. Evkaf sok. No:3/3
Çemberlitaş/ İstanbul
Tel : +90 536 407 97 12
info@besaygold.com.tr
e-mail: mahmut@besaygold.com.tr

Merkez : Yeniçeriler Cad. Çağlar
İş Hanı No: 15 Kat:1 No: 5
Çemberlitaş / İstanbul

WhatsApp : +90 536 415 25 35

Besay



ISTANBUL
JEWELRY
SHOW

HALL 8 - M 120



Altın emzik ve biberon Besay 'ın tescilli ürünüdür.

Toptan : Eminsinan Mah. No:15
Yeniçeriler cad. Evkaf sok. No:3/3
Çemberlitaş/ İstanbul
Tel : +90 536 407 97 12
info@besaygold.com.tr

Merkez : Yeniçeriler Cad.Çağlar
İş Hanı No: 15 Kat:1 No: 5
Çemberlitaş / İstanbul
☎ : +90 536 415 25 35



İş Fırsatları ve Eğlence Bir Arada

Uçuş Giderleri Dahil Ücretsiz Konaklama

 Turkish
Jewellery

Meet & Shine

JEWELLERY
ANTALYA
OCAK 2026

6.
YIL



Tanıtım Videosu için
QR Kodu Okutun



www.turkishjewellery.org.tr



Sosyal Medyada Bizi Takip Edin



www.turkishjewellery.org.tr



/jewelleryturkey



/turkishjewellery



/turkishjewellery



**Turkish
Jewellery**

**JEWELLERY
EXPORTERS'
ASSOCIATION**



ISTANBUL JEWELLERY SHOW

booth# 8M110

29 EKIM STREET ISTANBUL VIZYONPARK

C2 BLOCK NO: 906 BAHCELIEVLER / ISTANBUL

www.mcgoldjewellery.com - info@mcgoldjewellery.com

+90 212 603 33 30 - +90 539 667 84 22

M[®]
mehmetçakar



ISTANBUL JEWELLERY SHOW
booth# 8M110

EREN HAS GROUP



erenhasgroup



EREN HAS GÜMÜŞ

Mollafenari Mah.
Kürkçüler Pazarı Sk. No: 27
Çemberlitaş - İSTANBUL
Tel: 0212 520 36 51-54-56-57

info@erenhasgumus.com.tr

www.erenhasgumus.com.tr



**EREN ALTIN ve DEĞERLİ
MADENLER**

Kuyumcukent Köyaltı Mevkii
29 Ekim Cad. Atölye Bloğu
2. Kat 3. Sk.No: 21
Yenibosna - Bakırköy / İSTANBUL
Tel: 0212 603 13 00 - 603 13 01
Tel: 0212 603 10 93

info@erendegerlimadenler.com.tr

www.erendegerlimadenler.com.tr



**ERN KIYMETLİ MADENLER
TİC. LTD. ŞTİ.**

Beyazıt Mahallesi Çarşıkapı
Nuruosmaniye Cad. No: 35
Fatih/ İSTANBUL

info@ernkiymetlimadenler.com

www.ernkiymetlimadenler.com



HER KOŞULDA
İŞ ORTAĞINIZ...



www.ehgdoviz.com

EHG

EHG YETKİLİ MÜESSESE A.Ş.



Yenibosna Merkez Mah. Ladin Sk.
Kuyumcukent No: 4/2114
Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0212 520 36 53
info@ehgdoviz.com



www.bayramoglubilezik.com





 **STAR PIRLANTA**

STAR PIRLANTA



İJS ISTANBUL
JEWELRY
SHOW

01-04 EKİM

STAND 7H20

İSTANBUL FUAR MERKEZİ

 [starpirlanta](https://www.instagram.com/starpirlanta)

www.starpirlanta.com.tr



İmtiyaz Sahibi / Concessionaire
İKO REKLAMCILIK KUYUMCULUK,
Danışmanlık ve Turizm Ticaret
LTD. Şirketi adına
Mustafa Atayık

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü / News Editor
Turhan Gürdal
turhan.gurdal@iko.org.tr

Yayınlar Genel Direktörü
Münevver Çalış
munevver.calis@ikohaber.com

Editör / Editor
Nesim Akın
nesimakin@gmail.com
nesim.akin@ikohaber.com

Görsel Yönetmen / Art Director
Mehmet Ali Çelik
mehmetali.celik@gmail.com

İKO Haber / Gold News
Reklam Rezervasyon
+90 532 050 22 58

Çeviri / Translations
Sapiens Tercüme Hizmetleri Ltd.Şti.

Genel Sekreter
İsmail Kalafat
ismail.kalafat@iko.org.tr

Yönetim Yeri
Piyerloti Caddesi, Dostlukyurdu Sokak No:3
Çemberlitaş - Fatih - İstanbul - TÜRKİYE
+90 212 516 27 57

Yayın Türü
Yerel, süreli, 2 aylık

Basıldığı Yer
Oksijen Matbaacılık
İbrahim Karaoğlu Cad. No:35
Altuntaş Apt. Seyrantepe İstanbul
+90 212 283 10 15
www.oksijenbasim.com.tr

www.ikohaber.com
www.iko.org.tr

İçindekiler Contents

35 Gold Corner

36 EKOL

Ekol Pırlanta yeni modelleriyle ikinci bahara hazır!
Ekol Pırlanta is ready for the second spring with new models!



38 ARIŞ

Ariş Pırlanta, Cumhuriyet'in 102. yılını Ay -Yıldız Koleksiyonu ile kutluyor
Ariş Pırlanta celebrates the 102nd anniversary of the Republic Day with the "Moon-Star Collection"

40 EHG

Beklentiler minimum, hayaller minimum
Expectations are minimal, dreams are minimal

42 BESAY

Besay, yeni modellerini müşterileriyle buluşturuyor
Besay is introducing its new models to its customers

44 İŞBİRLİĞİ

BestDent'ten kuyumculara yüzde 25 indirim!

46 CETAŞ

Cetaş'tan hayatın kıvrımlarına ilham veren yeni koleksiyon: CetaşTwist
A new collection from Cetaş that inspires the curves of life: CetaşTwist

48 MİORO

Mioro'dan Yeni Sezonun Olmazsa Olmaz İkonik Zincirleri
Mioro's Must-Have Iconic Chains of the New Season



Sektörümüz ve mensuplarıyla ilgili her türlü düşünce öncesi ve şikayetlerinizi lütfen bildiriniz.

Please contact us for any ideas, suggestions and complaints regarding our sector and members.

Tel: +90 212 516 27 57 (123)

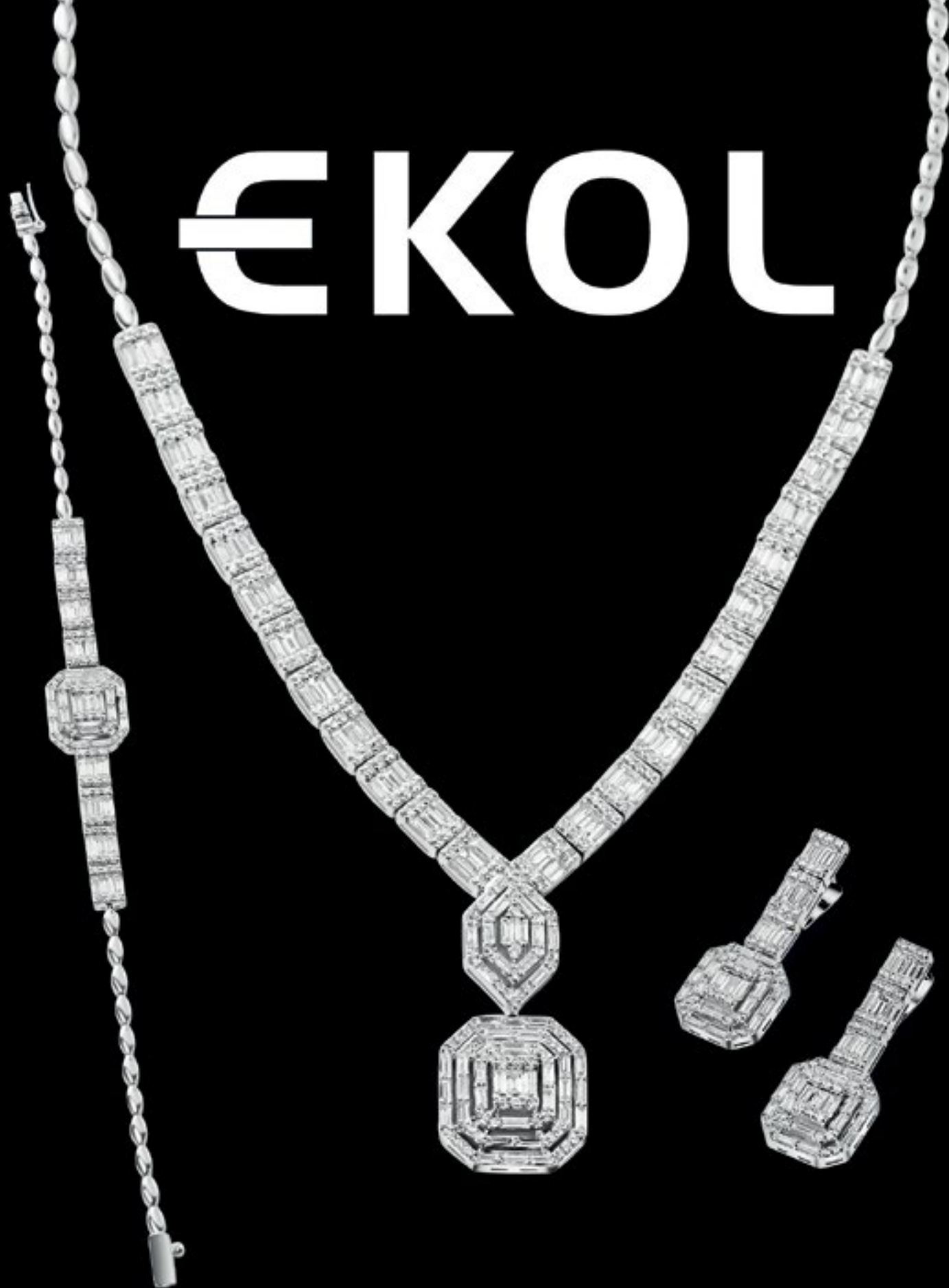
Fax: +90 212 516 12 78

info@iko.org.tr

İstanbul Kuyumcular Odası

İKO Reklamcılık Kuyumculuk Danışmanlık ve Turizm LTD. Şirketi'nin ücretsiz yayınıdır. Yazı ve fotoğraflar kaynak gösterilerek kullanılabilir. Yayımlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir.

EKOL



www.ekolgold.com.tr

KAMEROĞLU GROUP



52 İSMET NACİ KURTULAN
Şimdi, tam Ar-Ge ve yenilik zamanı!
Now is the time for R&D and innovation!

56 STAR PIRLANTA
Star Pırlanta'da hedef: Daha çok müşteriye en iyi kaliteyi sunmak!
Star Pırlanta's goal: Delivering the best quality to more customers!

60 SİNA PIRLANTA
Sina Pırlanta'dan mağazalaşma ve dijitalleşmede güçlü atak
Sina Pırlanta makes a strong push into retail and digitalization

62 MİNECİ SELİM
Minecilikte kalitenin değişmez adresi: Mineci Selim
The unchanging address of quality in enameling: Mineci Selim

64 ALEX MAKİNE
Makine ve ekipmanda yenilik merkezi: Alex Makine
Center for innovation in machinery and equipment: Alex Makine

66 En pahalı 5 elmas yüzük
The five most expensive diamond rings

72 MUSTAFA ATAYIK
Geleceğe hazırız...
Esnaf ve sanatkarlarımızı geleceğe taşıyacak adımlar atıyoruz

80 ERCAN ÖZBOYACI
“Kuyumculukta Vergilendirme, Faturalandırma ve MASAK Yükümlülükleri” kitapçığı sektöre yol gösterecek

84 İLHAMİ YAZICI:
Yöneticilik, bir bayrak yarışıdır, hizmetleriyle sektörde iz bırakmak önemlidir!

86 HÜSEYİN KAYGISIZ:
Gümüş takı sektörü olarak meslek kurumları seçimlerinde “Toplu Oy” kullanacağız!

90 Kalemkar ustası Tokgöz:
Meslek odalarının yaptırım yetkisi artırılmalıdır!

STORKS
DIAMOND



Hall: 7

Stand: J10

iJS ISTANBUL
JEWELRY
SHOW



92 CANDAN BALTO

Tarihi Yarımada'dan dünyaya yayılan zamansız tasarımlar
Timeless designs spreading from the Historic Peninsula to the world

96

GLT Renkli Taş Eğitimi'nde sertifika heyecanı
Certificate excitement at GLT Colored Stone Training

100

İKO Mücevher Akademisi, eğitimde bir ilke imza atıyor
Önder Kavlak ile E-İhracat eğitimleri başlıyor

102

Süstaşlarının bilimsel yolculuğu, Gemoloji Çalıştay'ında gündeme taşınıyor
The scientific journey of gemstones is being discussed at the Gemology Workshop

104

Neomena, Türk ihracatçısına yol gösterecek
Neomena will guide Turkish exporters

106

Deneyimli usta Mesrop Songül:
Kuyumculuğun geleceği için eğitimde 'Almanya' ve 'Fransa' sistemine geçilmelidir
'Germany' and 'France' system should be adopted in education for the future of jewelry making

110

Samsun, 'Exclusive Jewellery Show' ile renklendi

114

SALİH ÖZMAN
Kuyumculuğa özel bir yasaya ihtiyacımız var!

118

DAMLA DEMİRCİ
'Aşk-ı Lale' ile kavuşamayan aşıkların sessiz tanığı oldum!
I became the silent witness of lovers who could not be united with 'Aşk-ı Lale'!

122

EĞİTİM
Kuyumculuk Lisesi'nden Uluslararası Başarı: Erasmus+ Projesi gerçekleştirildi
International Success from Jewelry High School: Erasmus+ Project realized

124

ŞEYMANUR DEMİRCİ
Sade ve zamansız tasarımlara talep artıyor!
Demand for simple and eternal designs is increasing!





Türkiye'nin tüm bölgelerine bayilik vermeye devam ediyoruz.



BAYİMİZ
OLMAK İSTER MİSİNİZ?

sinapirlanta.com

+90 (542) 234 04 44 info@sinapirlanta.com



EDİZ DERELİ



ijs ISTANBUL
JEWELRY
SHOW

HALL - 6
STAND NO - N10

www.edizdereli.com



Mustafa ATAYIK
İstanbul Kuyumcular Odası
Yönetim Kurulu Başkanı
Chairman of the Board
of Directors

Değerli meslektaşımız;

13 Ocak 2022’de Yönetim Kurulu’ndaki kıymetli yol arkadaşlarımızla birlikte sizden 2. dönem için aldığımız yöneticilik emane-tinin sonuna yaklaşıyoruz. 2026 yılının ilk üç ayında tüm meslek odalarında seçimler yapılacak. Son 4 yılımızı özetlemeye çalıştığımız röportajımızı dergimizde ve sektör yayınlarımızdan okuyabilirsiniz. Bu nedenle, bu yazımda detaylara çok girmeyeceğim. Görev sırasında uyguladığımız doğru politikalar ve hayata geçirdiğimiz projeler sayesinde; artık, İstanbul Kuyumcular Odası’nı durmadan hizmet üreten, mali açıdan güçlü sürdürülebilir bir yapıya dönüştürmeyi başardık. Odamız gibi ihtisas odalarının ekonominin lokomotifleri olan esnaf ve sanatkarların temsilcileri olan meslek odalarını güçlendirecek adımlar atılmasına ihtiyaç var. Ancak, bu şekilde kuyumculukta ve diğer meslek gruplarının birçok dalında kaybolmaya yüz tutan dünya çapında bilinen sanatlarımızın ve sanatkarlarımızın korunması ve geleceğe taşınması mümkün olacak. Bu kapsamda, Yönetim olarak Bakanlık ve Meclis nezdinde yoğun bir çalışma yürütüyoruz.

Yönetim olarak özellikle son iki yıldır yaşadığımız gelişmeler, ihracatta karşılaştığımız sorunlar ve jeopolitik gelişmelere rağmen sektörümüz ve kıymetli meslektaşlarımız için elimizden gelen her gayreti gösteriyoruz. Yaptıklarımızın yanı sıra çok uğraş verip hala neticelendiremediğimiz projelerimiz var. Sektörümüzün ne olursa olsun değişmez gündemi, ‘Altın Esaslı Muhasebe Sistemi’ olmalı, mesleğimizin geleceği için mutlaka Altın Esaslı Muhasebe sistemine geçilmelidir. Ayrıca, sektörümüzü tümüyle kavrayacak kuyumculuğa özel bir yasal düzenlemeye ihtiyaç olduğu açıktır. Bu süreçte, Yönetim olarak gündeme getirdiğimiz Kuyumculuk Düzenleme ve Denetleme Kurulu (KDDK) ve Altınbank gibi çok değerli projelerin hayata geçirilmesi yaşanan olumsuzlukları ortadan kaldıracak, sektörümüze çok büyük bir ivme kazandıracak.

Dünya konjonktürü ve içinden geçtiğimiz süreç ne olursa olsun, İstanbul mücevher fuarları, katılımcılarına her zaman yeni fırsat kapılarını açabilir. Her fuarda olduğu gibi İstanbul Ekim Fuarı’nın ilk akşamında Oda ve dernek başkanlarımızla yeniden bir araya gelerek sektördeki gelişmeleri istişare edeceğiz. İstanbul Mücevher Fuarı’nın sektörümüz ve tüm katılımcılar için verimli geçmesini diliyorum.

Dear colleague;

On January 13, 2022, my esteemed colleagues on the Board of Directors and I will be approaching the end of our second term of leadership entrusted to us by you. Elections will be held in all professional associations in the first three months of 2026. You can read our interview summarizing our last four years in our magazine and industry publications. For this reason, I won’t go into too much detail in this article. Thanks to the sound policies we implemented and the projects we carried out during our term, we have succeeded in transforming the Istanbul Jewelers Association into a continuously service-oriented, financially strong, and sustainable structure. There is a need for steps to be taken to strengthen professional associations, which represent artisans and craftsmen who are the driving force of the economy, such as our chamber. However, in this way, it will be possible to preserve and carry forward into the future our globally renowned arts and artisans, which are facing extinction in jewelry making and many other professions. In this context, we are conducting intensive work with the Ministry and Parliament as the Administration.

As management, despite the developments we have experienced over the past two years, the problems we have encountered in exports, and geopolitical developments, we are doing everything in our power for our sector and our valued colleagues. In addition to what we have accomplished, we have projects that we have worked hard on but have not yet been able to complete. The unchanging agenda of our sector, no matter what, should be the ‘Gold-Based Accounting System’. For the future of our profession, we must transition to the Gold-Based Accounting System. Furthermore, it is clear that there is a need for specific legal regulations for the jewelry sector that fully encompass our industry. During this process, the implementation of valuable projects such as the Jewelry Regulation and Supervision Board (KDDK) and Altınbank, which we have brought to the agenda as the Management, will eliminate the negative aspects and give our sector a significant boost.

Regardless of the global economic climate and the circumstances we are currently experiencing, Istanbul jewelry fairs can always open new doors of opportunity for their participants. As at every fair, we will meet again with our chamber and association presidents on the first evening of the Istanbul October Fair to discuss developments in the sector. I wish the Istanbul Jewelry Fair to be productive for our industry and all participants.

Ekol Pırlanta yeni modelleriyle ikinci bahara hazır!

Kuyum alışverişinde gözler eylül ve ekim ayı ile birlikte sonbahara çevrildi. Ekol Pırlanta; yaz mevsiminin sakinliğinde bol bol yeni tasarımlara imza attı. Sonbahar ile birlikte en güzel Ekol Pırlanta modelleri de vitrinlerde yerini aldı.

Normal şartlarda kuyum alışverişini açısından oldukça hareketli ve sıcak geçen yaz mevsimi bu yıl arzu edilen düzeyde yaşanmadı. Adeta yaz yüksek sıcaklıkları kuyumcu vitrinlerine yansımada. Ekol Pırlanta Toptan Mağaza Müdürü Taşkın Açılan; pırlanta fiyatlarının son dönemde çok istikrarlı gitmesine karşın yaz mevsiminden beklentilerinin neticelere yansımadağını söyledi. Açılan; “Tabi ki yaz boyunca boş durmadık ve belirli oranda satışlarımızı gerçekleştirdik ama arzu ettiğimiz neticeler bu değildi. Şimdi gözlerimizi ikinci bahara yani Sonbahara çeviriyoruz. Yazın sakinliğinde çok sayıda yeni modele imza attık. Ekol Pırlanta çarşı mağazasında binlerce farklı çeşit mücevher bulunuyor. Eylül ayına İJS Ekim fuar günlerine en güzel modellerimizle iddialı bir giriş yapmayı planlıyoruz” diye konuştu.

Mücevher alım satımında yıllarca Ekol Pırlanta gibi işini titizlikle yapanların, son tüketicinin güvenini kazananların iş temposu düşse de satış grafiğinin belirli çizgilerin altına inmediğini açıklayan Taşkın Açılan; “Yıllar içinde en önemli kazancımızın markamızın yüksek itibarı olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Yılın son çeyreği yılın en hareketli dönemi olabilir. Biz de bu bağlamda hazırlıklarımızı titizlikle yaptık. En yeni mücevher modellerini yakından görmek isteyen kuyumcu dostlarımızı Çarşı mağazamıza bekliyoruz.” dedi.



**Ekol Pırlanta is
ready for the second
spring with new
models!**

In jewelry shopping, eyes turned to the fall with September and October. Ekol Pırlanta has created a lot of new designs in the calmness of the summer season. With the fall, the most beautiful Ekol Pırlanta models also took their place in the showcases.

The summer season, which is normally quite active and hot in terms of jewelry shopping, was not experienced at the desired level this year. The high temperatures of summer were not reflected in the jewelry store windows. Ekol Pırlanta Wholesale Store Manager Taşkın Açılan said that although diamond prices have been very stable recently, their expectations from the summer season were not reflected in the results. Açılan; “Of course, we did not stand idle during the summer and we realized our sales at a certain rate, but these were not the results we desired. Now we turn our eyes to the second spring, Autumn. We launched many new models in the



calm of summer. Ekol Pırlanta bazaar store has thousands of different kinds of jewelry. We are planning to make an assertive entrance to the İJS October fair days in September with our most beautiful models.”

Explaining that the sales graph of those who have been doing their job meticulously like Ekol Pırlanta for years in jewelry trading and who have gained the trust of the end consumer has not fallen below certain lines, Taşkın Açılan said; “It is an undeniable fact that our most important gain over the years has been the high reputation of our brand. The last quarter of the year could be the most active period of the year. In this context, we have made our preparations meticulously. We welcome our jeweler friends who want to see the latest jewelry models closely to our Bazaar store”





ALEX MACHINE
İSTANBUL

Sigma Metalytics

AXRS-8

Pro Sahte Altın Test Cihazı

Paketli
Gram Altında

%100
DOĞRULUK



**Sahte Altını
Anında Tespit Edin!**
Gelişmiş analiz teknolojisi
sayesinde hızlı ve
güvenilir sonuçlar.



**Hem Yüzeysel Hem
Derinlemesine Test İmkânı!**
12,5 mm kadar detaylı
kontrollerle %100 doğruluk,
maksimum güven!



• LANScientific ScopeX PG6

Altın Analiz Cihazı



Zararsız
Test



Akıllı
Yazılım



Tek Tuşla
İşlem



Yüksek
Hassasiyetli
Tespit



alexmakina.com



"Yüksek Hassasiyet, Anında Ayar Tespiti!"



Ariş Pırlanta Cumhuriyet'in 102. yılını Ay -Yıldız Koleksiyonu ile kutluyor

119 yıllık asırlık tecrübesiyle mücevher sektörünün en köklü kuruluşlarından biri olan Ariş Pırlanta, Cumhuriyet Bayramı'nın 102. yılını "Ay - Yıldız Koleksiyonu" ile kutluyor. Zarif ve asil tasarımlarıyla dikkat çeken koleksiyon, 29 Ekim coşkusuyla özel bir ışıltıyla mücevhere taşıyor.

Ariş Pırlanta, 29 Ekim'e özel hazırladığı Ay-Yıldız Koleksiyonu ile Cumhuriyet Coşkusunun 102. yılını kutluyor. Ariş Pırlanta'nın muhteşem işçiliği ile hayat bulan "Ay - Yıldız Koleksiyonu" ihtişamı ile göz kamaştırıyor. Koleksiyon, gururla taşıyacağınız kolyeler ve rozetlerin yanı sıra bileklik ve küpelerden de oluşuyor. Ariş Pırlanta'nın usta işçiliği ile hayat bulan ve altın ve gümüşün pırlanta ışıltısıyla buluştuğu eşsiz detaylara sahip Ay-Yıldız Koleksiyonu, Cumhuriyet'in gururunu ve sevincini stilinize yansıtıyor. Ariş Pırlanta, Cumhuriyet Bayramı'na özel Ay-Yıldız koleksiyonu ile Cumhuriyet coşkusu ve sevincini eşsiz takılarına yansıtırken, aynı duyguları sevdikleriniz ile yaşamanız için en güzel seçenekler sunuyor. Pırlantanın eşsiz ışığı altın ve gümüş ile harmanlanarak hazırlanan tasarımlar, Cumhuriyet'e olan bağlılığını ve vatan sevgisini göstermek isteyenlerin vazgeçemeyeceği takılar arasında yerini alıyor.

Ariş Pırlanta'nın "Gerçek kalite doğru fiyat" anlayışıyla, yüzlerce şık tasarımlardan oluşan tüm koleksiyonları ve ürünleri, www.arispiranta.com ile Ariş mağazalarında sizleri bekliyor. Ariş'in tüm koleksiyonlarını ve sürprizlerini instagram ([aris_pirlanta](https://www.instagram.com/aris_pirlanta)), facebook (Ariş Pırlanta Sanatı) ve twitter (Aris Pirlanta) sayfalarından da takip edebilirsiniz.



Ariş Pırlanta celebrates the 102nd anniversary of the Republic Day with the "Moon-Star Collection"

Ariş Pırlanta, one of the most well-established companies in the jewelry sector with 119 years of centuries-old experience, celebrates the 102nd anniversary of the Republic Day with the "Moon-Star Collection". Attracting attention with its elegant and noble designs, the collection brings the enthusiasm of October 29th to jewelry with a special sparkle.

Ariş Pırlanta celebrates the 102nd anniversary of the Republic with its Moon-Star Collection specially prepared for October 29th. The "Moon-Star Collection", which comes to life with the magnificent craftsmanship of Ariş Diamond, dazzles with its splendor. The collection consists of bracelets and earrings as well as necklaces and badges that you will wear with pride. The Moon-Star Collection, which comes to life with the master craftsmanship of Ariş Pırlanta and has unique details where gold and silver meet with diamond light, reflects the pride

and joy of the Republic to your style. Ariş Pırlanta reflects the enthusiasm and joy of the Republic in its unique jewelry with the Moon-Star collection special for the Republic Day, and offers the most beautiful options for you to experience the same feelings with your loved ones. The designs prepared by blending the unique light of diamonds with gold and silver are among the indispensable jewelry for those who want to show their devotion to the Republic and their love for their homeland.

Ariş Pırlanta's collections and products, featuring hundreds of stylish designs, await you at www.arispiranta.com and Ariş stores, reflecting the brand's philosophy of "True quality at the right price." You can also follow all of Ariş's collections and surprises on Instagram ([aris_pirlanta](https://www.instagram.com/aris_pirlanta)), Facebook (Ariş Pırlanta Sanatı), and Twitter (Aris Pirlanta).



KUYUMCULUĞUN YENİ MERKEZİ
Elmas Kule'de
Son Kalan Atölyeler

%10 PEŞİNAT
48 AY VADE

Tapu Hazır
Hemen Teslim

KİRA ÖDER GİBİ
ATÖLYE SAHİBİ OLUN!

Yenibosna / İstanbul
Kuyumcukent'e 180m Mesafede

ELMAS
KULE

GENÇOĞLU
GRUP



Besay, yeni modellerini müşterileriyle buluşturuyor

İstanbul Jewelry Show'un adeta demirbaşı markalarından biri olan ve her fuarda yüzlerce yeni modelini piyasa şartlarına bakmadan hazırlayan, emek harcayan Besay; yine fuar günlerine sıkı bir şekilde hazırlandı. Fuarı büyük saygı duyan, yıllar içinde fuarın itici gücünü her zaman arkasına alan Besay, iyi günde kötü günde İJS'de özenle yer almaya devam ediyor.

İstanbul Jewelry Show (İJS) Ekim etkinliği 58. kez kapısını aralıyor. Aralıksız olarak fuara yaklaşık 26 yıldır katılan, fuarın adeta demirbaşı markalarından olan Besay; yine birçok yeni tasarımını ilk kez fuar günlerinde görücüye çıkarıyor. İJS'nin özellikle son iki yılda daha az yerli ve yabancı alıcısı ağırladığını, özellikle sektöre karşı uygulanan zorlayıcı mevzuatların, ekonomik koşulların ister istemez fuarın performansını da etkilediğini kaydeden Besay Kuyumculuk firma sahibi Ömer Kaya; "Fuarın kan kaybında birçok etken olduğu yadsınmaz bir gerçek; ama fuarı organize eden firmanın ve sektörümüzün STK'larının da çok daha agresif tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinde bulunması gerektiğini de net bir şekilde gözlemliyoruz. Yılın son çeyreği sektörümüz açısından çok kritik olacaktır. Yazın arzu edilen döngülerin olmamasını yılın son bölümünde telafi edebiliriz. Mazeretimiz çok; ama durarak sıkıntıların geçmesini bekleme lüksümüz de yok." diye konuştu. Fuar alanındaki stantlarına tüm sektör mensuplarını davet eden Kaya; güzel günlerin er geç tekrar sektörümüze geleceğini, bu zorlu günlerde ayakta kalmayı başaranların yarınları görebileceğini dile getirdi.

Besay is introducing its new models to its customers

Besay, which is almost one of the main brands of Istanbul Jewelry Show and which prepares hundreds of new models in every fair regardless of the market conditions, has prepared for the fair days again. Besay, which has great respect for the fair and has always taken the driving force of the fair behind it over the years, continues to take part in IJS diligently in good times and bad.

Istanbul Jewelry Show (IJS) October event opens its doors for the 58th time. Besay, which has been participating in the fair for about 26 years without interruption and is one of the brands that are almost a fixture of the fair; is again unveiling many new designs for the first time during the fair days. Ömer Kaya, the owner of Besay Jewellery, noted that IJS has hosted fewer local and foreign buyers, especially in the last two years, and that the challenging legislation and economic conditions imposed on the sector inevitably affected the performance of the fair; "It is an undeniable fact that there are many factors contributing to the fair's loss of blood; however, we also clearly observe that the organizers of the fair and the NGOs of our sector should carry out much more aggressive promotional and marketing activities. The last quarter of the year will be very critical for our sector. We can compensate for the lack of desirable cycles in the summer in the last part of the year. We have many excuses, but we do not have the luxury to stand still and wait for the problems to pass." Kaya invited all members of the sector to their booths at the fairgrounds and stated that good days will eventually come to our sector again and that those who manage to survive these difficult days will be able to see the future.






WINDSOR
HOTEL & CONVENTION CENTER
ISTANBUL

 www.windsoristanbul.com
 [@windsorhotelistanbul](https://www.instagram.com/windsorhotelistanbul)
 0(212) 674 44 00

Yenidoğan Mh. Erciyes Sk.
No:7 Bayrampaşa / İstanbul



EHG

Beklentiler minimum, hayaller minimum



olmasına karşın özellikle ihracat alanında hiç güzel sinyaller gelmediğini söyledi. Sektörde birçok firmanın hızla küçüldüğünü, yaşanan bu durağanlık neticesinde sektörün istihdama verdiği katkının da çok azaldığını vurgulayan Nurettin Özmen; "Bazı firmaların %50'den fazla küçüldüğünü gözlemledik. Büyük firmalarda toplu işten çıkarılmalar oluyor. Koskoca bir sektörün çok hızla günden güne eridiğine üzülererek şahit oluyoruz." dedi.

Değerli maden ticaretinde yıllardır sektörümüze yüksek kaliteli hizmet sunan Eren Has Group; İstanbul Mücevher Ekim öncesi her yıl yaşanan yoğunluğu iş hayatında görmüyor. Eren Has Group yöneticileri: İJS'nin özellikle Ekim ayının hemen başında yapılmasının bir zamanlama hatası olduğunu ve sektörümüze uygulanan mevzuatların değişmemesi halinde İJS'nin sektöre katkısının minimum düzeyde olacağını ifade ediyorlar.

Eren Has Group Genel Müdürü Nurettin Özmen; bu sefer bir aksilik olmazsa fuar döneminde altın fiyat farkı olmadan girileceğini düşündüğünü, en kötüsü de makasın sıfıra yakın

Türk kuyumculuğunun çok özel tasarımlara imza atmak zorunda olduğunu, belirli sayıda firmanın iş hayatına devam edebilmek için sıra dışı çizgileri takılara yansıtması gerektiğinin altını çizen Özmen; "Kuyumculuk sektörünün hiçbir zaman bitmeyeceğine inanıyorum; ama eski coşkulu günlere döner miyiz? konusunda ciddi endişelerim var. Kıymetli madenler ticaretinde de tempo düştü. Yurt dışı açılımları, yurt dışında fırsatlar yakalamak; artık herkesin gündeminde var. EHG'nin tarihinde daha önce Dubai'de yerleşik düzende bir çalışma hayatı oldu. Şartlar müsait olursa tekrar yurt dışında ticarete sıcak bakabiliriz." diye konuştu.



Expectations are minimal, dreams are minimal

Eren Has Group, which has been providing high quality service to our sector in precious metal trade for years; does not see the intensity experienced every year before Istanbul Jewellery October in business life. Eren Has Group executives: They state that the timing of the İJS, especially at the beginning of October, is a timing mistake and that the contribution of the İJS to the sector will be minimal if the legislation applied to our sector does not change.

Nurettin Özmen, General Manager of Eren Has Group, said that if there is no mishap this time, he thinks that the fair period will be entered without a gold price difference, and the worst thing is that although the gap is close to zero, there are no good signals, especially in the field of exports. Nurettin Özmen emphasized that many companies in the sector have shrunk rapidly and that the sector's contribution to employment has decreased significantly as a result of this stagnation; "We have observed that some companies have shrunk by more than 50%. There are mass layoffs in big companies. We are sadly witnessing that a whole sector is rapidly melting day by day."

Özmen underlined that the Turkish jewelry industry has to come up with very special designs and that a certain number of companies need to reflect extraordinary lines in their jewelry in order to continue their business life; "I believe that the jewelry industry will never end; but will we return to the old enthusiastic days? I have serious concerns. The pace of precious metals trading also slowed. Expanding abroad and seizing opportunities abroad are now on everyone's agenda. Earlier in EHG's history, it had a settled working life in Dubai. If the conditions are favorable, we may look at trading abroad again."



IJS ISTANBUL JEWELRY SHOW

01-04
NİSAN
2026

İstanbul Fuar Merkezi



BİZE KATILIN!

MÜCEVHERİN YOLCULUĞU
TARİHİN SIFIR NOKTASINDAN GELECEĞE

İş Birliğiyle



Resmi Uluslararası
Medya Ortağı



Resmi Online
Medya Ortağı



Üyesi



Destekleyen



Fuar Alanı



Organizatör



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.



BestDent'ten kuyumculara yüzde 25 indirim!

İstanbul Kuyumcular Odası (İKO), Best Dent Ağız ve Diş Polikliniği ile yaptığı iş birliği kapsamında, kuyumcular ve birinci derece aile yakınları, diş hizmetlerinden yüzde 25 indirimle faydalanabilecek. İş birliği anlaşmasına İKO Başkanı Mustafa Atayık ve Best Dent Yönetim Kurulu Başkanı Ayla Gürbüz imza attı.

İstanbul Kuyumcular Odası Yönetimi, üyelerinin sağlığı için önemli bir iş birliğine imza attı. İKO Yönetimi, Best Dent Ağız ve Diş Polikliniği ile yaptığı iş birliği ile üyeleri ve birinci derece yakınlarının diş tedavileri, Türk Dişhekimleri Birliği'nin belirlediği asgari fiyatlar üzerinden %25 indirimli olarak yapılabilecek. Kuyumcular Odası üyelerinin indirimden faydalanmak için, Oda Kimlik Kartı veya bu SMS metnini ibraz etmeniz yeterli olacak.





GLT GEMOLOGICAL LABORATORY OF TÜRKİYE



**SERTİFİKASYONDA
ULUSLARARASI
GEÇERLİLİK, KALİTE
VE GÜVEN**



gltiko



iko.glt



+90 534 641 84 18

www.glt.org.tr



GEMOLOGICAL LABORATORY OF TURKEY
Piyerloti Caddesi Dostlukyurdu Sokak No:3 Kat:2
Çemberlitaş - Fatih - İstanbul - Türkiye
+90 212 516 27 57 (150)



Cetaş'tan
hayatın kıvrımlarına
ilham veren yeni
koleksiyon:

CetaşTwist

Hayat, hiçbir zaman düz bir çizgi değildir. Kimi zaman beklenmedik yönlerle kıvrılır, kimi zaman iç içe geçen anılarla şekillenir. İnsan yaşamının bu kendine özgü yolculuğu, farklı dönemlerde karşılaşılan dönüm noktaları ve birbirine dolanan hikâyelerle anlam kazanır. Cetaş Kuyumculuk, bu çok katmanlı yolculuktan aldığı ilhamı, yeni koleksiyonu CetaşTwist ile zarif ve modern bir tasarım diline dönüştürüyor.

CetaşTwist Koleksiyonu, yaşamın kıvrımlarını estetik bir formda yorumlarken, her bir parçasını yalnızca bir aksesuar olmaktan çıkarıp güçlü bir sembole dönüştürüyor. Koleksiyonun merkezinde yer alan iç içe geçmiş formlar; aşkı, dostluğu, bağlılığı ve yeniden doğuşu temsil ediyor. Parıltılı taşlar ise kıvrımların arasından süzülen umut ve ışığı simgeliyor, her bakışta farklı bir anlam kazandırıyor. Zarif çizgilerle harmanlanan modern detaylar, koleksiyonun günlük yaşamda kullanılabilirlik şıklığını öne çıkarırken; özel anlarda da güçlü bir stil ifadesi sunuyor. Cetaş'ın kaliteli işçiliği ve özgün tasarım anlayışı, Twist Koleksiyonu'na sofistike bir dokunuş katarak her parçada benzersiz bir karakter yaratıyor.

Koleksiyon, sadece estetik bir değer taşımakla kalmıyor; aynı zamanda hayat yolculuğunun dönüm noktalarını, duygularını ve unutulmaz anılarını simgesel bir dille aktarıyor. Böylece, yalnızca bir mücevher değil, aynı zamanda kendi hikâyelerinin bir yansımasını sunuyor.

CetaşTwist Koleksiyonu, farklı duyguların, anıların ve bağların birleştiği hayatın kıvrımlarını zarif bir ışıltıyla buluşturuyor. Her parça, kendine özgü bir yolculuğun en şık yansımasını taşıma imkânı veriyor. Twist Koleksiyonu, her anında farklı duygular barındıran hayat yolculuğunun en şık yansıması olmayı hedefliyor.



A new collection from Cetaş that inspires the curves of life: CetaşTwist

Life is never a straight line. Sometimes it twists in unexpected directions, sometimes it is shaped by intertwined memories. This unique journey of human life gains meaning through the turning points and intertwined stories encountered in different periods.

Cetaş Jewelry transforms the inspiration of this multi-layered journey into an elegant and modern design language with its new collection CetaşTwist.

CetaşTwist Collection interprets the curves of life in an aesthetic form, transforming each piece from a mere accessory into a powerful symbol. The intertwined forms at the center of the collection represent love, friendship, commitment and rebirth. The glittering stones symbolize hope and light filtering through the curves, giving a different meaning with every glance. Modern details blended with elegant lines emphasize the elegance of the collection that can be used in daily life, while offering a strong style statement for special moments. Cetaş's quality craftsmanship and original design approach add a sophisticated touch to the Twist Collection, creating a

unique character in each piece. The collection not only carries an aesthetic value, but also conveys the milestones, emotions and unforgettable memories of life's journey in a symbolic language. Thus, they offer not only a jewel, but also a reflection of their own story.

CetaşTwist Collection brings together the curves of life, where different emotions, memories and bonds come together, with an elegant sparkle. Each piece offers the opportunity to carry the most stylish reflection of a unique journey. The Twist Collection aims to be the most stylish reflection of the journey of life, which harbors different emotions at every moment.

Mioro'dan yeni sezonun olmazsa olmaz ikonik zincirleri

Zincirler, 2026 yılında yalnızca bir aksesuar değil, stilin en güçlü ifadesi olarak karşımıza çıkıyor. Zamansız zarafeti çağdaş yorumlarla buluşturan zincir trendlerinde, Mioro sektöre yön veren uzman kimliğiyle öne çıkıyor.



Bu sezonun öne çıkan parçaları arasında halat zincirler, güçlü ve sofistike duruşlarıyla; gourmet zincirler, zamana meydan okuyan klasik görünümleriyle dikkat çekiyor. Flex zincirler, ışıltılı yüzeyleri sayesinde modern ve enerjik bir tarz sunarken, yalnızca Mioro'ya özgü kimliğiyle bilinen Mioro Zincir – bilinen adıyla palmye zincir – 2026'nın en ikonik ve arzu edilen tasarımlarından biri olmaya aday.

Trendleri belirleyen bir diğer detay ise çoklu zincir kullanımı. Farklı kalınlık, doku ve formdaki zincirleri aynı anda kombinlemek, stil sahibi görünümün vazgeçilmez anahtarı haline geliyor. Bu yaklaşım, tek bir zincirin ötesine geçerek kişisel tarzı güçlü bir şekilde ortaya koymayı sağlıyor. Mioro, mirasından aldığı güç ve yenilikçi vizyonuyla 2026 zincir trendlerini yalnızca takip etmiyor; bu trendlerin ilham kaynağı oluyor.

Modern Lüksün İkonu: Mioro Altın Zincir Koleksiyonları

Altın zincirler, yeni sezonda yalnızca bir aksesuar değil; kişisel stilin en güçlü ifadesi olarak moda sahnesinin merkezinde yer alıyor. Kırmızı halıda Hollywood yıldızlarının boyunlarını süsleyen zincirlerden, sokak modasının cool görünümlerine kadar geniş bir yelpazede öne çıkan bu parçalara, Mioro'nun zincirleri yön veriyor.

Minimalist formlardan oversize tasarımlara, ince dokulardan güçlü iri halkalara kadar çeşitlenen altın zincirler, modern şehir şıklığını sofistike stillerle buluşturuyor. Oversize zincirler iddialı ve güçlü bir duruş yaratırken, ince zincirler çoklu kullanım trendiyle farklı kombinlerde yeniden hayat buluyor. Yeni sezonda öne çıkan miks renk akımı ise altın zincirlere yeni bir dinamizm kazandırıyor; farklı tonların bir arada kullanımı, kişisel stile derinlik katıyor.



Mioro's Must-Have Iconic Chains of the New Season

In 2026, chains are no longer just an accessory; they have become the ultimate expression of style. Blending timeless elegance with contemporary interpretations, chain trends are led by Mioro, a brand recognized for its expertise and authority in the industry.

This season's highlights include rope chains, admired for their strength and sophistication; gourmet chains, celebrated for their enduring classic appeal; and flex chains, offering a modern and energetic look with their radiant surfaces. Uniquely crafted by Mioro, the Mioro Chain – also known as the palm chain – is poised to become one of the most iconic and sought-after designs of 2026.

Another defining element of the season is the layering of multiple chains. Combining different thicknesses, textures, and styles elevates one's personal style, transforming chains into a key statement of individuality. This approach goes beyond wearing a single chain, turning jewelry into a powerful form of self-expression.

With its heritage and innovative vision, Mioro is not merely following the trends of 2026 – it is shaping them.

The Icon of Modern Luxury: Mioro Gold Chain Collections

Gold chains are taking center stage in fashion this season, becoming not just accessories but true symbols of personal style. From the red carpet, where Hollywood stars adorn themselves with statement chains, to the streets, where urban cool dominates, Mioro's designs set the tone for the season.

Ranging from minimalist forms to oversized creations, and from delicate links to bold, chunky designs, Mioro's chains capture the essence of modern urban chic with refined sophistication. Oversized chains create bold, powerful looks, while fine chains gain new life in layered styling. The season's standout trend, mixed colors, adds dynamism to gold chains, with different shades worn together to enrich personal style.

With a production range from 10K to 22K gold and more than 5,000 original designs, Mioro combines extraordinary brilliance, meticulous craftsmanship, and exceptional quality. More than seasonal trends, its



collections embody the very essence of modern luxury.

The Lightness of Volume: A New Era of Electroform

One of the defining features that sets Mioro apart and reinforces its leadership position in the industry is its vast product range. In electroform jewelry, bold, voluminous pieces are surprisingly lightweight, bringing together traditional craftsmanship with advanced technology.

In addition to its primary expertise in gold chains and chain-inspired designs, Mioro has specialized in electroform production for over a decade, offering pieces in 18K and 21K gold

under its Mioform brand. Available in both hollow and solid options, Mioro stands out in machine-made chains, and thanks to its mastery in electroform, casting, and stamping technologies, presents more than 5,000 unique designs.

For over ten years, Mioro has perfected its electroform expertise, combining artisanal craftsmanship with cutting-edge machinery to produce extraordinarily lightweight and distinctive creations.

Heritage of Excellence: From Tradition to the Future

With its chain collections, Mioro offers not just jewelry, but a true

Mioro, 10K'dan 22K'ya uzanan üretim ağı ile 5 binden fazla özgün tasarımı bir araya getiriyor. Olağanüstü parlaklığı, titiz el işçiliği ve yüksek kalite anlayışıyla hazırlanan koleksiyon, trendlerin ötesinde modern lüksün sembolü haline geliyor.

Hacmin Hafifliği:

Elektroform'un Yeni Çağı

Mioro'nun geniş ürün yelpazesi, markanın sektördeki lider konumunu pekiştiren ve onu farklı kılan unsurlardan biri. Son derece hafif, gösterişli ve benzersiz tasarımlarda geleneksel el işçiliği ve son teknoloji birleşiyor. Ana üretimi olan altın zincir ve zincir ile çeşitlendirilmiş tasarımların yanı sıra, Mioro 10 yılı aşkın süredir özel bir üretim teknolojisi kullanarak uzmanlaştığı elektroform ürünleri ise 18K ve 21K olarak Mioform markası altında sunuyor. Boş (hollow) ve dolu (solid) çeşitleriyle makine zinciri üretiminde öne çıkan Mioro, elektroform, döküm ve pres teknolojileri sayesinde 5 binden fazla özgün tasarım sunuyor. On yılı aşkın süredir elektroform teknolojisinde uzmanlaşarak, son derece hafif ve eşsiz tasarımlar üreten Mioro, geleneksel el işçiliği ile en yeni makine teknolojilerini mükemmel şekilde bir araya getiriyor.

Köklü Miras; Gelenekten Geleceğe

Mioro, zincir koleksiyonlarıyla moda severlere sadece zincir değil; adeta kişisel bir stil manifestosu sunuyor. Zamansız lüks, modern detaylar ve ince işçilik, markanın imzasını oluşturuyor. Özgün tasarım anlayışı ve yüksek kalite standartlarıyla altın zincir dünyasında dünyasında seçkin yere sahip Mioro'nun deneyimi, teknik yetkinliği ve kendini işine adanmış çalışanlarının olağanüstü becerileri, markanın güçlü yönleri olarak öne çıkıyor. Bu unsurlar bir araya gelerek şirketin, sürekli değişen pazar taleplerine uyum sağlamasını ve değerli müşterilerinin beklentilerini karşılamasını mümkün kılıyor. 50 yılı aşkın köklü geçmişiyle Mioro, 12 bin metrekarelik entegre üretim tesisinde faaliyet gösteriyor, 500'den fazla makineyi bünyesinde barındırıyor.

Her zincir bir hikâye anlatır. Mioro'nun altın zincir koleksiyonları da kadınlara kendi tarzlarını ifade edebilecekleri sofistike parçalar sunuyor. Marka, yeni sezonda da moda tutkunlarını altın zincir koleksiyonlarını keşfe davet ediyor.

Mioro Hakkında

50 yılı aşkın köklü geçmişiyle Mioro, kuyumculuk sektöründe yenilikçi ve sektöre yön veren kurumsal yapısıyla farkını ortaya koyan öncü bir markadır. Şirket, kuruluşundan bu yana geniş ürün yelpazesi, ileri üretim teknikleri ve kurumsal yapısıyla kuyumculuk dünyasında öne çıkmayı ve sektör lideri olmayı başarmış; bugün yenilikçilik ve güvenilirlik ilkeleriyle geleceğe bakmaktadır.

Mioro tam entegre üretim tesisi ile 12.000 metrekarelik alanda faaliyet göstermekte, 500'den fazla makine kapasitesi ve güçlü üretim kadrosuyla özellikle makine zinciri üretiminde uzmanlaşmaktadır. İçi dolu ve içi boş altın zincirlere ek olarak, döküm, pres ve elektroform teknolojilerini kullanarak geliştirdiği ürünleri ile toplamda 5000 çeşitten fazla modeli müşterileriyle buluşturmaktadır.

Markanın ürün geliştirmeye verdiği önem, çeşitli tasarımları içeren yaratıcı bir yelpazeye dönüşmektedir. Mioro, alanında uzman tasarımcılar tarafından hayata geçirilen modellerle yeni trendlerin oluşumuna yön vermekte, aynı zamanda klasikleşen zincir çeşitlerini en yüksek kalitede üretmektedir. Bu sayede pazarın dinamiklerine hızla uyum sağlayarak, her zaman bir adım önde kalmayı başarmaktadır. Sürekli gelişme olan bağlılığı sayesinde şirket, küresel pazarlarda önemli bir konuma ulaşmış, altın mücevher üretiminde lider ve referans noktası haline gelmiştir.



style manifesto for fashion lovers. Timeless luxury, modern details, and meticulous craftsmanship define the brand's signature.

Mioro's originality, quality standards, and the extraordinary skills of its dedicated team highlight the brand's strength. These attributes enable Mioro to adapt to the ever-changing demands of the market while meeting and exceeding customer expectations.

With a heritage of over 50 years, Mioro operates from a 12,000 m² fully integrated production facility, housing more than 500 machines. This scale allows the brand to deliver excellence across a wide spectrum of jewelry, particularly in machine-made chains, as well as in electroform, casting, and stamping technologies.

Every chain tells a story. Mioro's gold chain collections provide women with sophisticated designs that empower them to express their individuality. Once again this season, the brand invites fashion enthusiasts to discover its world of iconic gold chains.

About Mioro

With a history spanning over 50 years, Mioro stands out in the jewelry industry as a pioneering brand with its innovative struc-

ture and trend-setting designs. Since its foundation, Mioro has differentiated itself with a broad product range, advanced production techniques, and a strong corporate culture, achieving recognition as an industry leader. Today, the company continues to look toward the future guided by its principles of innovation and reliability.

Mioro operates a fully integrated production facility of 12,000 m², equipped with over 500 machines and a highly skilled production team, specializing particularly in machine-made chains. In addition to solid and hollow gold chains, Mioro produces more than 5,000 models through its expertise in casting, stamping, and electroform technologies.

The brand's commitment to product development translates into a diverse and creative portfolio. Models crafted by expert designers not only set new trends but also elevate timeless chain styles with the highest standards of quality. This ability to adapt quickly to market dynamics ensures Mioro always remains one step ahead.

Thanks to its dedication to continuous improvement, Mioro has secured a significant position in global markets, establishing itself as a leader and a benchmark in gold jewelry manufacturing.



İsmet Naci Kurtulan:

Şimdi, tam Ar-Ge ve yenilik zamanı!

Farklı kültürlerin izlerini taşıyan benzersiz koleksiyonlarıyla 'Made in Türkiye' markasını dünyada başarıyla temsil eden Kurtulan Kuyumculuk, bu başarısını yenilikçi yapısına borçlu. Kurtulan Kuyumculuk Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Naci Kurtulan, ekonomik sıkıntılarının arttığı süreçlerin Ar-Ge ve yenilik yapmanın önemini bir kez daha ortaya çıkardığını söyledi.

Türkiye ve dünyadaki ekonomik sıkıntılar, tüm sektörler gibi mücevher sektörünü de derinden etkiliyor. Yüksek enflasyon ve ülkemize özgü altındaki kota kısıtlaması, Türk kuyumculuk sektörünü özellikle ihracat pazarlarında daha da zorluyor. Firma ve markalarımız, bu süreçte ayakta kalmak ve gelecek hedeflerine ulaşmak amacıyla farklı yollar arıyor. Kurulduğu 1993 yılından beri tasarım gücü yüksek sıra dışı, benzersiz koleksiyonlara imza atan ve birçok uluslararası ödüle sahip olan Kurtulan Kuyumculuk, iç pazar ve ihracattaki zor koşullara rağmen hedefleri kapsamında çalışmalarını sürdürüyor. Kuyumculuk Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Naci Kurtulan, firma olarak piyasada olmayan çok özel mücevherler geliştirerek çalışmalarına devam ettiklerini açıkladı. Deneyimli mücevherci Kurtulan'a göre, başarının sihirli anahtarı; Ar-Ge ve yenilik. İsmet Naci Kurtulan, bu nedenle durgunluğun hakim olduğu, bu tür zor dönemleri, 'Ar-Ge ve yenilik zamanı' olarak nitelendirdi.



Now is the time for R&D and innovation!

Successfully representing the 'Made in Turkey' brand in the world with its unique collections bearing the traces of different cultures, Kurtulan Jewelry owes this success to its innovative structure. İsmet Naci Kurtulan, Chairman of the Board of Directors of Kurtulan Jewellery, said that the processes in which economic difficulties have increased have once again revealed the importance of R&D and innovation.

The economic troubles in Turkey and the world are deeply affecting the jewelry sector, just like all other sectors. High inflation and the quota restriction on gold, which is unique to our country, are putting further strain on the Turkish jewelry industry, especially in export markets. Our companies and brands are looking for different ways to survive in this process and achieve their future goals. Since its establishment in 1993, Kurtulan Jewelry, which has signed extraordinary and unique collections with high design power and has many international awards, continues to work within the scope of its targets despite the difficult conditions in the domestic market and exports. İsmet Naci Kurtulan, Chairman of the Board of Directors of Jewelry, explained that as a company, they continue to work by developing very special jewels that are not on the market. According to experienced jeweler Kurtulan, the magic key to success is R&D and innovation. İsmet Naci Kurtulan

therefore described such difficult periods of recession as 'the time for R&D and innovation'.

"As Kurtulan Jewelry, we are also affected by the situation in Turkey and the world. However, with 33 years of professional know-how, our precious craftsmen and employees, we are trying to overcome this process with the least damage by making very special jewelry. We have no problems as a company, we have never reduced our employment. We are constantly developing new models by doing what we know best, giving importance to R&D. As a company, we are very strong in production techniques and new models. But, unfortunately, despite the fact that we produce more difficult, more beautiful and lighter jewelry, the percentage earned remains the same. We did R&D even during the pandemic, the process we are going through is already a time for R&D. We cannot save the day and the future by replicating the products



made by others with thousands of labor and selling them three cents cheaper.”

Impact of customs duties on the sector!

Stating that he believes that the countries of the world will close in on a regional basis in the next 20 years with high customs walls, Kurtulan said that the first signs of this came from America, one of the most exported markets of the sector.

“Globalism is over, every region will close in on itself in the next 20 years. There will be a union in Asia, the BRICS countries will trade separately, the US, Mexico and Canada will trade internally. Everyone will raise the customs walls. It used to be that you

could send a shipment of less than 800 dollars duty-free to the US. As of August 31, you can no longer send small packages without paying customs fees. Although the UAE appears in the export data, the biggest importer for us is the US. Because what we send to the UAE goes back to America.”

What are the trend jewelry?

İsmet Naci Kurtulan said the following about the trendy jewelry preferred in the world.

“Developments in the world economy also affect jewelry preferences and trends. If it is to be worn daily, there is a tendency towards lightweight concept, 14-carat derivatives, high quality and relatively easy to

“Kurtulan Kuyumculuk olarak biz de Türkiye ve dünyadaki durumdan etkileniyoruz. Ama, 33 yıllık mesleki know how, kıymetli ustalarımız ve çalışanlarımız ile çok özel takılar yaparak bu süreci en az hasarla atlatmaya çalışıyoruz. Firma olarak sıkıntımız yok, istihdamımızı hiç azaltmadık. En iyi bildiğimiz şeyi, Ar-Ge’ye önem vererek sürekli yeni modeller geliştiriyoruz. Firma olarak üretim teknikleri ve yeni model konusunda çok güçlüyüz. Ama, maalesef daha zor, daha güzel ve hafif takılar üretmemize rağmen kazanılan yüzdesel miktar hep aynı kalıyor. Pandemide bile Ar-Ge yaptık, içinden geçtiğimiz süreç, zaten Ar-Ge zamanıdır. Başkalarının bin bir emekle yaptığı ürünlerin benzerini yapıp üç kuruş daha ucuza satarak günü ve geleceği kurtaramayız.”

Gümrük vergilerinin sektöre etkisi!

Yüksek gümrük duvarlarıyla önümüzdeki 20 yıllık süreçte dünya ülkelerinin bölgeler bazında içine kapanacağına inandığını belirten Kurtulan, bunun ilk işaretlerinin sektörün en çok ihracat yaptığı pazarlarından biri olan Amerika’dan geldiğini söyledi.

“Globalizm bitti, bundan sonraki 20 yıllık süreçte her bölge kendi içine kapanacak. Asya’da bir birlik olacak, BRICS ülkeleri ayrı, Amerika, Meksika ve Kanada kendi içinde ticaret yapacak. Gümrük duvarlarını herkes yukarı çekecek. Eskiden



Amerika'ya 800 doların altında olan bir gönderiyi gümrüksüz yollayabiliyordunuz. 31 Ağustos'tan itibaren küçük paketlerde de gümrükleme parası ödemeden göndermiyorsunuz. İhracat verilerinde BAE gözüktüyse de bizim için en büyük ithalatçı ABD. Çünkü, BAE'ye gönderdiklerimiz de yine Amerika'ya gidiyor."

Trend takılar neler?

İsmet Naci Kurtulan, dünyada tercih edilen trend takılar hakkında ise şunları söyledi.

"Dünya ekonomisindeki gelişmeler, takı tercihlerini ve trendleri de etkiliyor. Eğer günlük takılacak ise hafif konsept, 14 ayar türevi, kalitesi yüksek ve nispeten kolay alınabilecek ürünlere doğru bir yönelim var. Ya da işçiliği çok düşük; ama yüksek ayar, firmalara katma değeri olmayan, tüketicilerin daha çok yatırım için aldığı takılar revaçta. İşçilik kalitesi yüksek seviyedeki ürünlere talep, orta gelir grubunda azaldı, üst gelir segmenti ise süreçten hiç etkilenmedi. Hep daha iyi ve kalitelisini almak istiyor."

Tank ile serçe avlanmaz!

Doğru ürünlerle uygun mecralarda reklam verilmesi gerektiğini vurgulayan Kurtulan Kuyumculuk Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Naci Kurtulan, halen basılı yayınların mücevher reklamı için uygun kanallar olduğunu düşünüyor. Kurtulan, firmalar tarafından sıradan ürünlerle yapılan sosyal medya reklamlarına ayrılan bütçelerin boş gittiğini belirtiyor ve bu davranışı "Tank ile serçe avlanmaz" sözünüyle dile getirdi.

"Firmalar, online satışta büyük cirolar yakaladıklarını düşünüyorlar. Ama, bunun bedeli nedir? Ciro yapmak ile para kazanmak farklı şeylerdir. Firmalar, manasızca reklam vererek cirolarını artırıyor; ama günün sonunda zarar ediyorlar. Kağıt üzerinde iş yapıyorlar; ama reklamı kestikleri anda ciroları dibe vuruyor. Çünkü, özel bir ürün satmıyorlar. Halbuki, bu kadar çabayı ve bütçeyi değişik bir ürün, tasarım ve iyi bir üretim teknolojisine harcasalar para kazanacaklar. Başkasının yaptığı ürünleri ben yapayım, ciro yapayım düşüncesinin finali hüsrarla sonuçlanıyor. Ben, hala basılı medyaya inanıyorum. Müşterilerinize çıtır mal değil, katma değerli mücevher satıyorsanız, yaş grubumuz yüksek ve bunlar basılı medyaya ilgi gösteriyor. Sosyal medyacının gazına gelerek tank ile serçe avlamaya çalışmayın."



buy products. Or jewelry with very low craftsmanship but high settings, with no added value for the companies, that consumers buy more for investment are in demand. Demand for products with high quality workmanship decreased in the middle income group, while the upper income segment was not affected at all. He always wants to buy better and better quality."

You cannot hunt sparrows with a war tank!

Emphasizing that the right products should be advertised in appropriate channels, İsmet Naci Kurtulan, Chairman of the Board of Directors of Kurtulan Jewelry, believes that printed publications are still the appropriate channels for jewelry advertising. Kurtulan states that the budgets allocated by companies for social media advertisements with ordinary products are wasted and expressed this behavior with the saying 'You cannot hunt sparrows with a war tank'.

"Companies think that they have achieved big turnovers in online sales. But at what cost? Making a turnover and making money are two different things. Companies increase their turn-



over by advertising frivolously, but at the end of the day they make losses. They do business on paper, but as soon as they cut advertising, their turnover plummets. Because they are not selling a special product. However, if they spent this much effort and budget on a different product, design and good production technology, they would make money. The idea that I should make the products that others make and make a turnover ends in frustration. I still believe in print media. If you are selling value-added jewelry to your customers, not crispy goods, our age group is high and they are interested in print media. Don't try to hunt sparrows with a war tank, under the influence of social media."



**STAR
PIRLANTA**'da
hedef:
*Daha çok
müşteriye
en iyi
kaliteyi
sunmak!*



Mücevherde zengin ürün yelpazesiyle dikkat çeken Star Pirlanta, yılda 9 uluslararası mücevher fuarına katılıyor. Her organizasyonda olduğu gibi Ekim İstanbul Mücevher Fuarı'na da özel bir hazırlık yaptıklarını vurgulayan Star Pirlanta Firma Ortağı Joel Üçkardeş, hedeflerinin iç piyasa ve ihracatta daha çok müşteriye en iyi kaliteyi sunmak olduğunu söyledi.

Yazı/by: Nesim AKIN



Star Pirlanta's goal: Delivering the best quality to more customers!

Star Pirlanta'nın yurt içi ve yurt dışında katılımcı olarak yer aldığı fuarlar hangileri?

Biz, firma olarak pazarlama çalışmalarımızda fuar katılımlarına çok önem veriyoruz. Bire bir müşteri ziyaretlerinin yanı sıra imza attığımız yeni model ve konseptlerimizi bu fuarlar aracılığıyla alıcılarla buluşturuyoruz. Star Pirlanta markası olarak yıl boyunca 9 mücevher fuarında yer alıyoruz. Ekim-Nisan İstanbul Jewelry Show, Antalya Jewellery Show, Hong Kong Jewellery Show'un üç organizasyonu, Ocak- Eylül VicenzaORO Show ve JCK Las Vegas Show etkinliklerine katılıyoruz.

Marka olarak katılım gösterdiğiniz organizasyonlarla ihracatı önceliyorsunuz. İhracat çalışmalarınız nasıl gidiyor?

İhracat çalışmaları yoğun olarak her ay devam ediyor. Sadece fuarlar ile kalmayıp sürekli bire bir müşteri ziyaretleri ile yılın her zamanı ihracatımızı büyütmek ve devam etmek için aralıksız, istikrarlı çalışmalarımız sürüyor.



Star Pirlanta, which draws attention with its rich product range in jewelry, participates in 9 international jewelry fairs annually. Emphasizing that they have made special preparations for the October Istanbul Jewellery Fair as they do for every organization, Star Pirlanta Company Partner Joel Üçkardeş said that their target is to increase the domestic market and exports to offer the best quality to more customers.

What are the fairs Star Pirlanta participates in both in Turkey and abroad?

As a company, we attach great importance to fair participation in our marketing activities. In addition to one-on-one customer visits, we bring our new models and concepts to buyers through these fairs. As Star Pirlanta brand, we take part in 9 jewelry fairs throughout the year. October-April Istanbul Jewelry Show, Antalya Jewellery Show, three organizations of Hong Kong Jewellery Show, January-September VicenzaORO Show and JCK Las Vegas Show.

As a brand, you prioritize exports with the organizations you participate in. How are your export activities going?
Export activities continue in-

tensively every month. We continue our uninterrupted and consistent efforts to grow and continue our exports at all times of the year, not only with fairs but also with continuous one-to-one customer visits.

Does the quota restriction on gold continue to have negative effects on the foreign market?

The quota on gold does not affect the jewelry sector as much as the companies trading in gold jewelry, but it does cause some problems, which we are overcoming.

You have a wide range of products. What would you like to say about the new concepts you developed and presented to your customers this year?



Joel Üçkardeş / Star Pırlanta Firma Ortağı

Product diversity is the most important issue for us as a company. We are constantly developing and showcasing new models. This year, we blend our new models with current jewelry and offer them to our customers.

Did you make any special preparations for the October Istanbul Jewelry Fair?

As with every fair, our special preparations for the October Istanbul Jewelry Fair continue.

What are your expectations regarding the fair?

We have high expectations from the Istanbul Fair, it is one of the biggest fairs in the world after the summer period. We think that visitor demand for the organization will be high.

What would you like to say about your goals and future projects as Star Pırlanta?

We are a company that continues to grow as Star Pırlanta.

Our goals in both domestic and international exports are to offer the best quality to more customers. We are taking steps towards establishing a corner dealer and then a franchise in Turkey. Abroad, we are expanding our projects in order to spread our exports to more countries and to ensure that Star Pırlanta jewelry reaches more points.



Altındaki kota kısıtlamasının dış pazarda olumsuz etkileri devam ediyor mu?

Altındaki kota, mücevherat sektörünü altın takı ticareti yapan firmalar kadar etkilemiyor; ama bir takım sorunlar yaşıyor, bunların da üstesinden geliyoruz.

Zengin bir ürün yelpazesine sahipsiniz. Bu yıl geliştirdiğiniz ve müşterilerinize sunduğunuz yeni konseptler hakkında neler söylemek istersiniz?

Ürün çeşitliliği konusu firma olarak en çok önem verdiğimiz konudur. Sürekli yeni modeller geliştirerek vitrine çıkarıyoruz. Bu yıl da yaptığımız yeni modelleri güncel mücevherler ile harmanlayarak müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz.

Ekim İstanbul Mücevher Fuarı'na özel bir hazırlık yaptınız mı?

Her fuar olduğu gibi Ekim İstanbul Mücevher Fuarı'na da özel hazırlıklarımız devam ediyor.

Fuar ile ilgili beklentileriniz nelerdir?

İstanbul Fuarı'ndan beklentimiz yüksek, yaz döneminden sonra dünyanın en büyük fuarlarından biri. Organizasyona ziyaretçi talebinin yüksek olacağını düşünüyoruz.

Star Pırlanta olarak hedefleriniz ve gelecek projeleriniz hakkında neler söylemek istersiniz?

Star Pırlanta olarak büyümeye devam eden bir firmayız. Gerek yurt içi gerek yurt dışı ihracatta hedeflerimiz; daha çok müşteriye en iyi kaliteyi sunmaktır. Yurt içinde corner bayii, daha sonra bayilik verilmesi yolunda adımlar atıyoruz. Yurt dışında ise ihracatımızı daha fazla ülkeye yaymak daha fazla noktada Star Pırlanta mücevherlerinin ulaşmasını sağlamak adına projelerimizi büyütüyoruz.

AGES RFID

Akıllı, Güvenli, Hızlı Mağaza Sayımı

- ✓ **Ürün Sayma**
- ✓ **Stok kontrolü**
- ✓ **Hızlı Envanter**
- ✓ **Gelişmiş Raporlar**



www.mlyazilim.com



mlbil@mlbil.com

+90 212 528 87 72

Kuyumcukent Şube:

+90 212 603 07 17

MLAkdeniz:

+90 532 223 24 46

MLAnadolu:

+90 555 655 02 57



M&L YAZILIM

Kuyumculuk Yazılımları ve Sistem Çözümleri

Jewellery Software and System Solutions

Sina Pirlanta'dan mağazalaşma ve dijitalleşmede güçlü atak



Türkiye'nin önde gelen pirlanta markalarından Sina Pirlanta, son yıllarda yeni bir strateji belirleyerek mağazalaşma atakını sürdürüyor. Bu atılım, markanın hedef kitleleriyle daha yakın bir ilişki kurmayı ve Türkiye genelinde daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmayı amaçlıyor. Sina Pirlanta Yönetim Kurulu Başkanı Ali Barış Lek ile şirketin gelecekteki vizyonunu konuştuk.

Sina Pirlanta'nın mağazalaşma stratejisini nasıl şekillendirdiğini ve hedeflerini bizlerle paylaşır mısınız?

Sina Pirlanta olarak uzun yıllardır pirlanta ve takı dünyasında kaliteyi ve estetiği bir araya getirerek yol alıyoruz. Bugün geldiğimiz noktada, sadece bir üretici değil, aynı zamanda pirlanta sektöründe müşteri deneyimine odaklanmış bir marka olma yolunda ilerliyoruz. Mağazalaşma stratejimiz, müşteri ile daha doğrudan bir bağ kurmayı ve markamızı her noktada erişilebilir kılmayı hedefliyor.

Sina Pirlanta, gelecekte nasıl bir marka olmayı hedefliyor?

Sina Pirlanta'nın geleceği için en büyük hedefimiz, müşteri deneyimini mükemmelleştirmek ve Türkiye'nin en güvenilir, prestijli pirlanta markası olmak. Mağazalaşma, dijitalleşme, yenilikçi tasarımlar ve müşteri memnuniyeti gibi unsurları birleştirerek, markamızı her geçen gün daha da güçlendirmeyi amaçlıyoruz. Hem Türkiye'deki hem de global pazarlardaki büyümemizle, sektördeki lider markalar arasında yerimizi almak istiyoruz.

Yatırımcılar neden Sina Pirlanta'yı tercih etmeli?

Güçlü Büyüme Potansiyeli. Yani 25 yıllık marka tecrübesi üzerine inşa edilen hızlı mağazalaşma atakıyla, kısa sürede 200'e yakın noktaya ulaşma hedefi var. E-ticaret ve Omnichannel Stratejisi. Mücevher sektöründe dijitalleşmeyi erkenden benimseyerek güçlü bir e-ticaret altyapısı kurduk. Online ve offline kanalları entegre ederek (omnichannel) müşteri deneyimini maksimuma çıkarıyoruz. Hızlı büyüyen mağaza ağı, güçlü ve güven veren marka algısı ve global vizyonuyla güvenli ve yüksek getirili fırsatlar sunmaktadır.

E-ticaret kanalınızda nasıl bir büyüme ön görüyorsunuz?

Dijitalleşme, mücevher sektöründe de artık kaçınılmaz bir gerçek. Biz de son yıllarda e-ticaret altyapımızı güçlendirdik. Kullanıcı dostu ara yüzümüz, ücretsiz sigortalı kargo, hızlı ulaşım, güvenli ödeme seçenekleri ile müşteri memnuniyetini artırıyoruz.



Barış LEK / Sina Pirlanta Yönetim Kurulu Başkanı

Sina Pirlanta makes a strong push into retail and digitalization

Sina Pirlanta, one of Turkey's leading diamond brands, has been pursuing a new strategy in recent years by continuing its expansion into retail stores.

This move aims to establish a closer relationship with the brand's target audience and reach a wider customer base across Turkey. We talked to Ali Barış Lek, Chairman of the Board of Sina Pirlanta, about the company's vision for the future.

Could you share with us how Sina Pirlanta shaped its merchandising strategy and its goals?

As Sina Pirlanta, we have been making our way in the diamond and jewelry world for many years by bringing quality and aesthetics together. Today, we are on our way to becoming not only a manufacturer but also a brand focused on customer experience in the diamond industry. Our merchandising strategy aims to establish a more direct connection with the customer and make our brand accessible at every point.

What kind of a brand does Sina Pirlanta aim to be in the future?

Our biggest goal for the future of Sina Pirlanta is to perfect the customer experience and become the most trusted and prestigious diamond brand in Turkey. We aim to strengthen our brand day by day by combining elements such as merchandising, digitalization, innovative designs and customer satisfaction. With our growth both in Turkey and in global markets, we want to take our place among the leading brands in the sector.

Why should investors choose Sina Diamond?

Strong Growth Potential. In other words, there is a goal of reaching nearly 200 points in a short time with the rapid store expansion built on 25 years of brand experience. E-commerce and Omnichannel Strategy. We established a strong e-commerce infrastructure by adopting digitalization early in the jewelry industry. We maximize customer experience by integrating online and offline channels (omnichannel). With its fast-growing store network, strong and reassuring brand perception and global vision, it offers safe and high-yielding opportunities.

What kind of growth do you foresee in your e-commerce channel?

Digitalization is now an inevitable reality in the jewelry industry. We have strengthened our e-commerce infrastructure in recent years. We increase customer satisfaction with our user-friendly interface, free insured shipping, fast transportation, secure payment options.



Minecilikte kalitenin değişmez adresi: **Mineci Selim**

Piyasada çok popüler olan ultraviyole (lazer) ve soğuk minede firmalara hizmet veren Mineci Selim; artık çalışmalarını Kuyumcukent 2. Plaza'daki yeni ofisinden sürdürüyor. 1980 yılından beri minecilik yaptıklarını belirten Mineci Selim firma sahibi Selim Piliç, fantezi konseptler, çocuk grubu ve set kategorileri başta olmak üzere iş birliği yaptıkları firmalardan gelen tüm mine taleplerini kaliteli ve titiz bir işçilikle karşıladıklarını söyledi.



Hangi sektör ve meslekte olursa olsun, uzmanlaşmak ve aynı dalda süreklilik, başarıyı da beraberinde getiriyor. 20 yılı aşkın bir süre içerisinde farklı ustalardan mesleğin inceliklerini öğrenen 'Mineci Selim'; Selim Piliç, dile kolay 1980 yılından beri farklı mine tekniklerini kullanarak, müşterileri için dikkat çekici takılara bu görsel sanatı ustalıkla işliyor. 2002 yılında kendi atölyesini kuran Selim Piliç, 2007 yılından itibaren Kuyumcukent'te fason olarak kurumsal firmaların mine konusundaki taleplerini karşılıyor. Piliç, geçtiğimiz haftalarda Mineci Selim markasıyla yürüttüğü çalışmalarını Kuyumcukent 2. Plaza'daki yeni ofisine taşıdı. Mineci Selim, ihracat ağırlıklı çalışan firmalar başta olmak üzere müşterilerine mincilikte yeni teknolojileri de kullanarak ultraviyole (Lazer) ve soğuk mine uygulamasıyla taleplerini karşılıyor. Kurum olarak müşteri memnuniyeti ve sadakatine büyük önem verdiklerini ifade eden Mineci Selim firma sahibi Selim Piliç, "40 yılı aşkın bir süredir sadece mine işi yapıyoruz ve bu işte uzmanlaştık. Minede teknoloji kullanımı ve uygulamada firma olarak çok iddialıyız. Ülkemizde ve dünyada çok popüler olan lazer ve soğuk mineyle kaliteli, titiz bir işçilik anlayışıyla iş birliği yaptığımız firmaların ihtiyaçlarını karşılıyor. Soğuk mineyle çocuk grubu takılarını süslerken ultraviyole (lazer) mineyi de fantezi, çocuk grubu ve set takılara başarıyla uyguluyoruz." dedi.

En popüler renkler hangisi?

Mücevherler, mine uygulamasıyla dikkat çekici bir görünüme kavuşurken, minede kullanılan renkler müşterilerin talebine ve beklentilere göre değişebiliyor. Mineci Selim, piyasada en çok talep gören renkler konusunda şu bilgileri verdi:

"Müşterilerimiz, özellikle takılarını süslemek amacıyla lacivert, firuze, Tiffany mavis ve pink rengini çok tercih ediyor. Talep durumunda farklı renklerde de hizmet verebiliyoruz."



The unchanging address of quality in enameling: Mineci Selim

Providing services to companies in ultraviolet (laser) and cold enamel, which are very popular in the market, Mineci Selim; now works in Kuyumcukent 2. He continues from his new office in Plaza. Selim Piliç, owner of Mineci Selim, a company that has been in the mining business since 1980, said that they meet all mining demands from the companies they collaborate with, especially in the categories of fantasy concepts, children's groups, and sets, with high-quality and meticulous workmanship.

Regardless of the sector and profession, specialization and continuity in the same field brings success. Having learned the intricacies of the craft from various masters over more than 20 years, 'Mineci Selim'; Selim Piliç has been skillfully crafting eye-catching jewelry for his customers using different enamel techniques since 1980. Selim Piliç, who established his own workshop in 2002, has been meeting the enamel needs of corporate companies on a contract basis in Kuyumcukent since 2007. Piliç has moved its operations, which it has been conducting under the Mineci Selim brand over the past few weeks, to its new office at Kuyumcukent 2nd Plaza. Mineci Selim meets the demands of its customers, especially export-oriented companies, with ultraviolet (laser) and cold enamel application by using new technologies in enameling. Stating that they attach great importance to customer satisfaction and loyalty as an institution, Mineci Selim company owner Selim Piliç said, "We have been doing only mine business for more than 40

years and we have specialized in this business. As a company, we are very assertive in the use and application of technology in enamel. With laser and cold enamel, which are very popular in our country and in the world, we meet the needs of the companies we cooperate with a quality, meticulous workmanship understanding. While we decorate children's group jewelry with cold enamel, we successfully apply ultraviolet (laser) enamel to fancy, children's group and set jewelry."

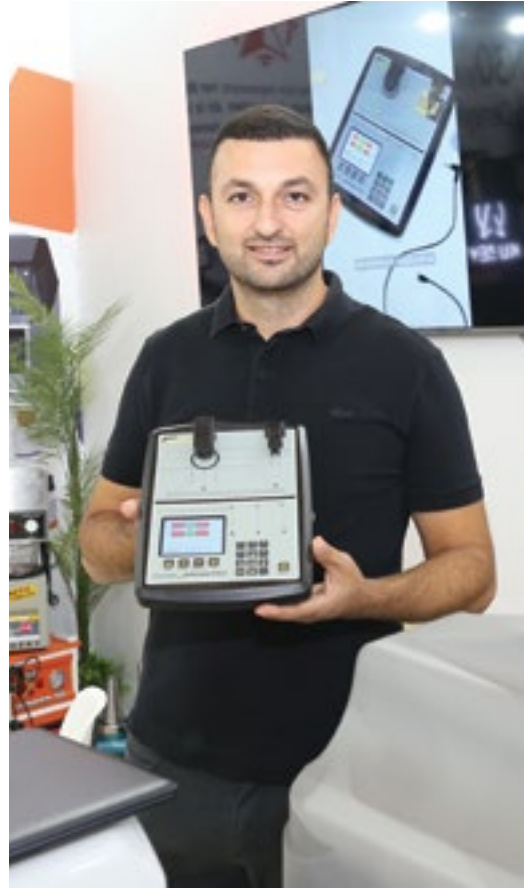
What are the most popular colors?

While the jewels have a remarkable appearance with enamel application, the colors used in enamel can change according to the demands and expectations of the customers. Mineci Selim gave the following information about the most demanded colors in the market:

"Our customers especially prefer navy blue, turquoise, Tiffany blue and pink colors to decorate their jewelry. We can also serve in different colors upon request."

Makine ve ekipmanda yenilik merkezi: Alex Makine

Kuyum üreticisinin tüm teknik cihaz, makine, ekipman ve sarf malzemelerini tedarik eden Alex Makine; İstanbul Jewelry Show'da yine yerini alacak. Bünyesinde yer alan çok sayıda makinesinin en yeni versiyonlarını fuarda tanıtmayı planlayan Alex Makine, fuar boyunca özellikle sahte altına dur diyen Sigma PMV ve XRF değerli maden analiz cihazları, yenilenmiş lazer kaynak makineleriyle iş hayatınıza kolaylıklar katmaya devam edecek.



Ümit Çağlar / Alex Makine Genel Müdürü

Yılların deneyimli firması Alex Makine; yeni bir İstanbul Jewelry Show İJS'ye yine tüm yenilikleri ve geniş ürün çeşitliliğiyle hazırlandı. Alex Makine Genel Müdürü Ümit Çağlar, son dönemde yurt içindeki kuyum üreticilerinin makine ve sarf malzeme talebinde önemli ölçüde azalma olduğunu, ihracat alanındaki artışların iç piyasada düşen rakamların bir bölümünü karşılayabildiğini söyledi.

Makine ve ekipman için Türkiye'yi tercih ediyorlar

Fuardan beklentilerinin çok yüksek olmadığını kaydeden Ümit Çağlar; "Yurt içindeki kuyum üretiminin önemli ölçüde azalması hepimizi üzüyor. Hadi, biz yurt dışı açılımlarıyla belli ölçüde kayıplarımızı karşıyoruz; ama kuyumcu dostlarımız ne yapsınlar. Dünyanın her yerinde özellikle bize yakın coğrafyalarda kuyum üretimi artıyor. Türkiye'den tedarik edemediği ürünleri kendi ülkelerinde üretiyorlar. Türk firmalarından makine ve ekipman almayı tercih ediyorlar." diye konuştu.



Yurt içinde üretimin azalmasıyla makine ve ekipman konusunda talep azalmasının kendileri gibi firmaların çalışma motivasyonunu, çok daha iddialı, makineler getirme şevkini olumsuz etkilediğini açık yüreklilikle belirten Ümit Çağlar; sözlerini şöyle sürdürdü:

“Kazandığımız gelirin en az yarısını yurt içinden elde etmemiz gerekiyor. Bizim firmamız için bu durum şart değil; ama böyle olmazsa kuyumculuk sektörünün kan kaybettiği bir durum ortaya çıkıyor. Yıllardır ürünlerimizi sunduğumuz kuyumcu dostlarımızın işlerinin düşmesi hepimizin moralini bozuyor.”

İJS, yılda bir kez yapılmalı!

Son dönemde her fuar açıklamasında İJS'nin yılda bir kez yapılması gerektiğini ve günümüzün gelişen iletişim teknolojilerinin de etkisiyle bir kez düzenlenecek olan İJS'nin herkes için yeterli olacağını yineleyen Ümit Çağlar; “Böylelikle firmaların ikinci kez yapacakları fuar masrafları yüz yüze pazarlama alanında kullanılabilir. Geriye kalan bütçe,online pazarlama alanında kullanılabilir” dedi.



Center for innovation in machinery and equipment: Alex Makine

Alex Makine, which supplies all technical devices, machinery, equipment and consumables to jewelry manufacturers, will take its place again at the Istanbul Jewelry Show. Alex Makine, which plans to introduce the newest versions of many of its machines at the fair, will continue to add convenience to your business life with Sigma PMV and XRF precious metal analyzers and renewed laser welding machines that stop fake gold.

Alex Makine, an experienced company of many years, prepared for a new Istanbul Jewelry Show IJS with all its innovations and wide product range. Ümit Çağlar, General Manager of Alex Makine, said that there has been a significant decrease in the demand for machinery and consumables from domestic jewelry manufacturers in the recent period, and that the increase in exports has been able to meet some of the falling figures in the domestic market.

They prefer Turkey for machinery and equipment

Ümit Çağlar stated that their expectations from the fair were not very high; “We are all saddened by the significant decrease in domestic jewelry production. Let's face it, we're making up for our losses to some extent with our international expansion; but what can our jeweler friends do? Jewelry production is increasing all over the world, especially in geographies close to us. They produce products in their own countries that they cannot supply from Turkey. They prefer to buy machinery and equipment

from Turkish companies.”

Ümit Çağlar stated frankly that the decrease in demand for machinery and equipment due to the decrease in domestic production negatively affected the motivation of companies like ours to work and their enthusiasm to bring more ambitious machines: “We need to generate at least half of our income domestically. This is not a must for our company; but if this is not the case, it creates a situation where the jewelry sector loses blood. The decline in the business of our jeweler friends, to whom we have been offering our products for years, demoralizes us all.”

IJS should be done once a year!

Ümit Çağlar reiterated that IJS should be held once a year in every fair announcement and with the effect of today's developing communication technologies, one time IJS will be enough for everyone; “Thus, the expenses of the companies for the second fair can be used in face-to-face marketing. The remaining budget can be used for online marketing.”

En pahalı 5 elmas yüzük



Elmaslar, güzellikleri ve nadirlikleri nedeniyle asırlardır rağbet görüyor. Sotheby's Müzayede Evi'nde satılan dünyanın en pahalı beş elmas yüzüğü, fiyatlarının yanı sıra göre görsellikleriyle de adeta büyülüyor.

Tarihçiler, elmas ticaretinin MÖ 4. yüzyıla kadar Hindistan'da başladığını ileri sürüyor. 1400'lerde Avrupalı seçkinler arasında moda haline geldiler; ancak 1800'lerin ortalarına kadar yalnızca en zenginlerin erişebildiği bir konumda kaldılar. Modern elmas piyasası, 1866'da Güney Afrika, Kimberley'de elmasların keşfedilmesiyle doğdu. 1888'de Cecil Rhodes, De Beers Consolidated Mines'ı kurdu ve şirket 1900 yılına gelindiğinde dünya ham elmas

üretiminin % 90'ını kontrol ediyordu. 1927'de Ernest Oppenheimer De Beers'in Başkanı oldu. Ancak, 1930'larda elmas fiyatlarında yaşanan küresel düşüş, Oppenheimer'ı tarihin en başarılı pazarlama kampanyalarından birini başlatmaya sevk etti.

İkonik "Bir elmas sonsuza kadardır" sloganı, 1947'de ortaya çıktı ve elmasları aşkın sembolü olarak pekiştirdi. İşte, Sotheby's'de satılan dünyanın en pahalı beş elmas yüzüğü:



Ebedi Pembe Elmas Yüzük

Ebedi Pembe Pırlanta Yüzük, Haziran 2023'te 34.804.500 ABD dolarına satıldı. Ebedi Pembe Pırlanta Yüzük, trapez biçimli yan taşlarla birlikte 10,57 karatlık Fancy Vivid Morumsu Pembe bir pırlantadan oluşuyor. İçten Kusursuz 10 karatlık bu doğal renkli tip 2a pırlanta, GIA tarafından özel bir mektup ve monografide "göz alıcı bir örnek; sanat ve ustalıkla dönüştürülmüş doğanın en büyük harikalarından biri" olarak tanımlandığı gibi, son derece nadirdir. GIA, canlı rengi, kusursuz berraklığı ve önemli boyutunun müzayededeki pembe pırlantalar arasında eşi benzeri olmadığını belirterek, Ebedi Pembe'nin nadirliğini vurguluyor. Williamson Pembe Yıldızı ve CTF Pembe Yıldızı gibi pırlantalarıyla ünlü Diacore tarafından üretilen Ebedi Pembe, 2020 yılında Botswana'daki Damtshaa madeninde keşfedildi. 23,78 karatlık ham taş, New York'ta altı ay boyunca titizlikle karışık yastık şekline kesilerek canlı rengi ve parlaklığı en üst düzeye çıkarıldı.





Şık Canlı Mavi Elmas Yüzük

Şık Canlı Mavi Elmas Yüzük, Ekim 2023'te 198.220.000 HKD'ye satıldı. Bu elmas yüzük, 11,28 karat ağırlığında, parlak kesim, şık, canlı mavi bir elmasa sahip. Ayrıca, 18 ayar beyaz ve pembe altına monte edilmiş parlak kesim ve pembe tonlu elmaslarla süslenmiş. Elmas, şık canlı mavi, doğal renk, VS2 berraklığındadır; ayrıca, elmasın tip 2b elmas olarak belirlendiğini belirten bir elmas türü sınıflandırma raporu da mevcuttur. Bu sıra dışı yüzüğe, taşın nadirliğini ve özelliklerini anlatan bir monografi ve "...Sonsuz Mavi'nin özel olduğunu söylemek abartı olmaz. Mavi bir elmas bulma olasılığı son derece nadirdir. Bu görkemli ve dikkat çekici elmas, doğanın öncülüğünde ve insanlığın yeryüzünün hazinelerini kucaklamasıyla neler olabileceğinin bir örneğidir ve ortaya canlı bir ışık performansı mücevheri çıkar." ifadesini içeren bir mektup eşlik ediyor.





Bulgari Laguna Blu Fancy Vivid Blue Diamond Yüzük

Bulgari Laguna Blu Fancy Vivid Blue Pırlanta Yüzük, Mayıs 2023'te 22.625.100 CHF'ye satıldı. Laguna Blu olarak bilinen bu sıra dışı ve nadir 11,16 karatlık bu fantezi canlı mavi pırlanta yüzük, Bulgari montürüne yerleştirilmiş. Doğal renk, VS1 berraklık ve tip 2b sınıflandırmasına sahip olan bu pırlanta, üstün işçiliği ve stiliyle ünlüdür. Markanın kurucusu Sotirio Bulgari'nin oğlu ve markaya renkli pırlantaları tanıtmada öncü olan Giorgio Bulgari, bu nadir taşı ilk olarak satın almıştır. Daha sonra başka bir önemli koleksiyoncu tarafından satın alınmış ve 2023'teki müzayedeye kadar koleksiyonlarında kalmıştır. Elmasın zengin, büyüleyici mavi tonu ve klasik, değiştirilmemiş armut şekli, onu son derece nadir ve çok rağbet gören bir taş haline getiriyor. 2023 Met Gala'da, oyuncu ve Bulgari Elçisi Priyanka Chopra Jonas, elması Greko-Romen defne çelenklerinden ilham alan özel yapım bir Bulgari kolyesiyle sergiledi.



The Five Most Expensive Diamond Rings

Diamonds have been sought after for centuries due to their exceptional beauty and rarity. The five most expensive diamond rings ever sold at Sotheby's Auction House captivate not only with their prices but also with their stunning visual appeal.

Diamonds have long been coveted for their beauty and rarity. Historians trace diamond trade back to India as early as the fourth century BC. By the 1400s, they became fashionable among European elites, though they remained rare and accessible only to the wealthiest until the mid-1800s. The modern diamond market was born in 1866 with the discovery of diamonds in Kimberley, South Africa. In 1888, Cecil Rhodes established De Beers Consolidated Mines, and by 1900, the company controlled 90% of the world's rough diamond production. In 1927, Ernest Oppenheimer became De Beers' chairman. However, a global decline in diamond prices in the 1930s prompted Oppenheimer to launch one of the most successful marketing campaigns in history. The iconic slogan "A diamond is forever" debuted in 1947, cementing diamonds as symbols of love. Below, we explore five of the most expensive diamond rings ever sold at Sotheby's.

The Eternal Pink Diamond Ring

The Eternal Pink Diamond Ring sold for 34,804,500 USD in June 2023. The Eternal Pink Diamond Ring features a 10.57-carat Fancy Vivid Purplish Pink diamond with trapezoid-shaped side stones. This Internally Flawless 10-carat ring, natural-color Type IIa diamond is exceptionally rare, as noted by the GIA, which provided a special letter and monograph describing it as "a stunning specimen; one of

nature's great wonders transformed through artistry and ingenuity." The GIA emphasizes the Eternal Pink's rarity, citing its vivid color, flawless clarity, and substantial size as unparalleled among pink diamonds at auction. Crafted by Diacore—renowned for diamonds like the Williamson Pink Star and CTF Pink Star—the Eternal Pink was discovered in 2020 at Botswana's Damtshaa mine. The 23.78-carat rough stone was meticulously cut over six months in New York into a mixed cushion shape, maximizing its vivid color and brilliance.

Fancy Vivid Blue Diamond Ring

The Fancy Vivid Blue Diamond Ring sold for 198,220,000 HKD in October 2023. This diamond ring has a radiant-cut fancy vivid blue diamond weighing 11.28 carats. It is also embellished with brilliant-cut diamonds and diamonds of pink tint, mounted in 18 karat white and pink gold. The diamond is Fancy Vivid Blue, Natural Colour, VS2 Clarity; also accompanied by a diamond type classification report stating that the diamond is determined to be a Type IIb diamond. This exceptional ring is accompanied by a monograph expressing the rarity and the characteristics of the stone, as well as a letter stating that "... To say the Infinite Blue is special cannot be overstated. The odds of finding a blue diamond is of the topmost rarity. This glorious and notable diamond is an example of what can occur when



Şık Yoğun Pembe ve Şık Derin Gri Mavi Elmas Yüzük

Şık yoğun pembe ve şık derin gri mavi pırlanta yüzük, Mayıs 2023'te 10.377.267 CHF'ye satıldı. Pırlanta yüzük, 21,94 karat ağırlığında şık yoğun pembe bir merkez pırlanta, 0,51 ve 0,46 karat ağırlığında şık koyu gri mavi pırlanta omuzlar ve parlak kesim pırlantalarla zenginleştirilmiş bir çerçeveden oluşuyor. 20 karatlık merkez pırlanta, şık yoğun pembe, doğal renk, VVS2 berraklığında. 0,51 ve 0,46 karat ağırlığındaki yan pırlantalar ise şık derin gri mavi, doğal renk, VS2 ve SI1 berraklığında.





Şık Canlı Mor Pembe Elmas Yüzük

Şık Canlı Mor Pembe Pırlanta Yüzük, Mayıs 2023'te 5.619.900 CHF'ye satıldı. Pırlanta yüzük, 5,01 karat ağırlığında, yuvarlak köşeli, dikdörtgen, modifiye edilmiş parlak kesim, şık, canlı mor pembe bir pırlantayla süslenmiştir. Kusursuz montaj, şık şekilli pırlantalarla süslenmiştir ve parlak kesim pırlantalarla daha da zenginleştirilmiştir. Ortadaki pırlanta, Şık Canlı Mor Pembe, Doğal Renk, VS2 Berraklığındadır. Kalan pırlantaların toplam ağırlığının yaklaşık 2,90 karat olduğu ve ortalama DF rengi, VVS-VS berraklığında olduğu belirtilmiştir.

nature leads the way and humankind embraces the earth's treasures—producing a gem of spirited light performance.'

Bulgari Laguna Blu Fancy Vivid Blue Diamond Ring

The Bulgari Laguna Blu Fancy Vivid Blue Diamond Ring sold for 22,625,100 CHF in May 2023. The exceptional and rare 11.16-carat fancy vivid blue diamond ring, known as Laguna Blu, is set in a Bulgari mounting. The diamond features a Natural Colour, VS1 clarity, and a Type IIb classification. Renowned for its superb craftsmanship and style, Bulgari has a legacy of using prestigious gemstones. Giorgio Bulgari, son of founder Sotirio Bulgari and a pioneer in introducing colored diamonds to the brand, initially acquired this rare gem. It was later purchased by another prominent collector and has remained in their collection until it made its auction debut in 2023. The diamond's rich, mesmerizing blue hue and classic unmodified pear shape make it exceptionally rare and highly sought after. At the Met Gala 2023, actress and Bulgari Ambassador Priyanka Chopra Jonas showcased the diamond, wearing it on a bespoke Bulgari necklace inspired by Greco-Roman bay laurel wreaths.

Fancy Intense Pink and Fancy Deep Grayish Blue Diamond Ring

The Fancy Intense Pink and Fancy Deep Grayish Blue Diamond Ring sold for 10,377,267 CHF in May 2023. The diamond ring features a fancy intense pink center diamond weighing 21.94 carats with fancy deep grayish blue diamond shoulders weighing 0.51 and 0.46 carat and a mount enhanced with brilliant-cut diamonds. The 20 carat center diamond is Fancy Intense Pink, Natural Colour, VVS2 Clarity. The side diamonds weighing 0.51 and 0.46 carat, are Fancy Deep Grayish Blue, Natural Colour, VS2 and SI1 Clarity.

The Fancy Vivid Purplish Pink Diamond Ring sold for 5,619,900 CHF in May 2023. The diamond ring is set with a round-cornered rectangular modified brilliant-cut fancy vivid purplish pink diamond weighing 5.01 carats. The seamless mount set with fancy-shaped diamonds, further enhanced with brilliant-cut diamonds. The center diamond is Fancy Vivid Purplish Pink, Natural Colour, VS2 Clarity. The remaining diamonds stated to weigh a total of approximately 2.90 carats, on average D-F colour, VVS-VS clarity.





Geleceğe hazırız...
**“Esnaf ve
sanatkarlarımızı
geleceğe
taşıyacak
adımlar atıyoruz”**

İstanbul Kuyumcular Odası Başkanı **Mustafa Atayık**, geçtiğimiz süreç içerisinde esnaf ve sanatkarlarımız başta olmak üzere sektörümüzü ileriye taşıyacak bir çok projeyi hayata geçirdiklerini, her biri kendi alanında yetkin YK üyeleri ve mevzuat dahil birçok konuda uzman personel kadrosuyla, güçlü cihazlara sahip ayar evi ve laboratuvarı, ithalat ve ihracatta meslektaşlarına hizmet veren birimleriyle geleceğe umutla baktıklarını söyledi

Mustafa ATAYIK / İstanbul Kuyumcular Odası Yönetim Kurulu Başkanı



Yönetim olarak geçen 4 yılı değerlendirir misiniz?

Bildiğiniz gibi, ilk 4 yılımız pandemi gölgesinde geçti, ikinci dönemimizde ise salgının küresel ekonomiye etkileri ve 11 ilimizi derinden sarsan depremin ana gündemi oluşturduğu bir süreci hep birlikte yaşadık. Yönetim olarak tüm bu olumsuz manzaraya ve jeopolitik gelişmelere rağmen sektörümüze ve kıymetli meslektaşlarımız için elimizden gelen her gayreti sarf ettik. Geçen 4 yıllık süreçte kadim sektörümüzü geleceğe taşıyacak birçok projeyi geliştirdik, hayata geçirdik. Temsil kuruluşu olarak gerek bakanlıklar ve ilgili devlet kurumlarımız gerekse ulusal basın-da meslektaşlarımızı en iyi şekilde temsil ederek yaşadığımız sıkıntıları gündeme taşıdık. Hem devlet yetkilileriyle yaptığımız görüşmelerde hem de ulusal basına verdiğimiz demeçler ve katılım gösterdiğimiz canlı yayın programlarında mesleki sorunlarımızı en güçlü şekilde dile getirdik ve çözüm aradık. Her yıl İstanbul'da düzenlenen 'Nisan' ve 'Ekim' fuarlarında sektörel kurum başkanları, Türkiye'deki tüm oda ve dernek başkanlarımızla düzenlediğimiz istişare toplantılarında bir araya gelerek sorunlarımız ve çözüm yollarını konuşuyoruz. Düzenli çalışan esnafımızı ve tüketici-

lerimizi korumak amacıyla piyasadaki ayar ve karat denetimlerimizi sıklaştırdık, düzenli hale getirdik. Darphane Üst Yönetimi ile yaptığımız istişareler ile piyasanın altın talebinin zamanında karşılanmasını sağladık, bu kapsamda Darphane, kuyumcuların sarrafiye ürün ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla fazla mesai yaptı. Odamızın yine ülke çapında, gümrükler, mahkemeler, savcılıklar ve emniyet birimlerimizin altın, altın takı, mücevher ve taşlar konusundaki bilirkişilik taleplerini en hızlı şekilde karşıladık. Hazine ve Maliye Bakanlığımızın talebi üzerine yastık altı altınların ekonomiye kazandırılmasında tüm perakendeci meslektaşlarımızın katılımını öngören YAY-SİS projesini geliştirerek ilgili bakanlığımıza ilettik. Yaptığımız girişimlerimiz sonucu İKO Kuyumcukent Ofisi, Darphane'den aldığı izinle Kıymetli Taş Yetki belgesini alarak değerli taşlarda değerlendirme hizmeti de vermeye başladı. Piyasada kuyumcularımız ile vatandaş arasındaki fiyat bazlı tartışmaları sona erdirmek amacıyla geliştirdiğimiz İKO Fiyat mobil uygulamasını kamuoyuna duyurarak hayata geçirdik. İhtiyaç üzerine projelendirdiğimiz, sektörümüzün kredi ve finans sorunlarını çözecek ALTINBANK projesini açıkladık. Tarafsızlığı ve objektif-

liği ile sertifikasyonda ve analizde sektörümüzün referans kuruluşu haline gelen GLT Laboratuvarımız ile geçtiğimiz yıllarda da birçok ile giderek meslektaşlarımıza pırlanta ve renkli taşlar konusunda bilgilendirici seminerler verdik. Uluslararası geçerliliği olan TÜRKAK akreditasyonuna sahip laboratuvarımız, Borsa İstanbul'un ithal taşlar değerlendirme kuruluşu olarak hizmet vermeyi sürdürüyor. GLT'nin makine parkı ve teknolojik gelişimini güçlendirecek önemli adımlardan biri de İstanbul Kalkınma Ajansı desteğiyle ihracatımıza katkı sağlamak üzere geliştirilen Kuyumculukta Küresel Liderlik İçin İhracat Odaklı; Eğitim, Dijital Dönüşüm ve Güvenli Ürün Merkezi İGDEM Projesi'ni hayata geçirdik. Göreve geldiğimizde 2 bin 300 olan üye sayımız bugün 4 bin 500'ün üzerine çıktı. Görev sırasında uyguladığımız doğru politikalar ve hayata geçirdiğimiz projeler sayesinde; artık, İstanbul Kuyumcular Odası'nı durmadan hizmet üreten, mali açıdan güçlü sürdürülebilir bir yapıya dönüştürmeyi başardık. Yaptıklarımızı zaten, SMS, kurumsal ve sektörel yayınlar, sosyal medya ve ulusal medya aracılığıyla size duyuruyoruz. Bir de işin size yansımayan kısımları var. Emin olun, sektörü ilgilendiren bir konu olduğunda veya



bir mevzuat düzenlenmesinde aynı gün içerisinde haklarınızı korumak amacıyla harekete geçiyoruz. Örneğin; Kuyum Ticareti Hakkında Yönetmelik Taslak çalışmalarında, her bir perakende kuyumcumuzdan talep edilen 500 gram altın teminatı şartının, Ankara'da Bakanlık nezdinde yaptığımız yoğun görüşmeler neticesinde Yönetmelik'ten çıkarılmasına öncülük ettik. İlgili kurum ve kuruluşlara resmi yazıyla görüşlerimizi dile getiriyoruz ve muhataplarımızla yaptığımız telefon görüşmelerimizi duruşumuzu net bir şekilde ifade ediyoruz.

İKO Yönetimi olarak bu süreçte çözüm için en çok odaklandığınız konu ve konular neler oldu? Yönetim olarak sektörümüzü yakından ilgilendiren tüm güncel

gelişmeleri takip ediyor ve izliyoruz. Örneğin; gasp ve soygun gibi girişimlere maruz kalan esnafımızın her zaman yanında olduk ve bu tür davaların hep takipçisiyiz. Geçen Meslektaşlarımızın bize ihtiyaç duydukları her konuda sahada yanlarında olmaya çalıştık. 4 yıllık dönemde hem Yönetim olarak bizi ve tabii ki kıymetli meslektaşlarımızı zora sokan ve yoran konuların başında kota kısıtlaması geliyor. Kota meselesi tabii ki önemli ve hızla sektörün gündeminden çıkmalıdır. YK üyelerimizle birlikte ilk dönemde olduğu gibi geçen süreçte en çok mesai harcadığımız, değişmez ana gündemimiz; "Altın Esaslı Muhasebe" Sistemi'ne geçilmesi konusudur. Başta Cumhurbaşkan Yardımcımız olmak üzere tüm bakanlıklara, devlet ku-

ruluşlarını konuyla ilgili defalarca ziyaret ettik. Altın Muhasebesi ile ilgili tüm görüşmelerimiz olumlu geçti ve bizi bu konuda haklı gördüklerini ifade ettiler. Altın Muhasebesi konusunu sektörümüzün bugünü ve geleceği için hayati önemde değerli ve önemli görüyoruz. Bugün, sektörümüzün içinde bulunduğu durum, yaşadığı sıkıntılar, mesleğimizle ilgili Maliye gözündeki oluşan 'Kuyumcu az vergi ödüyor' olumsuz algısı ve imajımızın en büyük nedeni mevcut ve sektörümüzün gerçekleriyle uyuşmayan Enflasyon Muhasebesi'dir. Altın Esaslı bir muhasebe sistemine geçilirse hem meslektaşlarımızın ödeyeceği vergiler, 2-3 kat artacak, hem de mesleğimiz deyim yerindeyse prangalarından kurtularak çağ atlayacaktır. Altın





Muhasebesi'nin sahadaki olumlu yansımalarını, sistemin 2003-2004 yılları arasında kısa bir dönem uygulamaya alındığı tarihlerdeki Gelir İdaresi Başkanlığı'nın vergi kayıtlarından açıkça görülebilir. Altın Esaslı Muhasebe Sistemi'nin yeniden hayata geçirilmesiyle ilgili düzenleme için Ankara'da ilgili kurum ve kuruluşlarıyla sürekli temas halindeyiz, görüşüyoruz. Beklediğimiz müjdeli haber geldiği günü kuyumcuların milat tarihi ve bayramı ilan edeceğiz.

Dünya ve ülkemizdeki gelişmelerin yanı sıra geçtiğimiz süreçte sektörü en çok etkileyen konu; altın ithalatındaki kota konusu oldu. Yönetim olarak meslektaşlarımızın bu uygulamadan daha az etkilenmesi için neler yaptınız?

Uygulama hayata geçer geçmez mesleğimizin temsil kuruluşları, oda ve dernek başkanlarımızla istişarelerde bulunduk. Kota kısıtlamasının meslektaşlarımıza özellikle imalatçı ve ihracatçı firmalarımıza olumsuz etkileriyle ilgili görüşlerimizi medya aracılığıyla kamuoyuna duyurduk. Ardından diğer kurumlarımızın temsilcileriyle birlikte devlet kurumlarıyla görüşerek bu kısıtlamanın sektöre etkilerini anlattık. Yetki Belgesi olan meslektaşlarımıza kota açılınca Yönetim olarak zaman kaybetmeden hemen harekete geçtik. Resmi yazıyla bu düzenlemenin olumlu; ancak asıl hammadde ihtiyacı duyan kesiminin üretici ve ihracatçı firmalar olduğunu ifade ettik. Bu kapsamda, Ankara ile sürdürdüğümüz yoğun görüşme trafiği ve resmi yazılarımız-

da meslek odası, ticaret ve sanayi odalarından Kapasite Raporu olan işletmelere dünya fiyatlarından altın kotası açılmasına öncülük ettik. Nihayet Ankara ve Bakanlık sesimizi duydu, Kapasite Raporu olan imalatçı ve ihracatçı firmalarımıza altın kotası açılmasının önü açıldı. Kota kısıtlaması nedeniyle üretici ve ihracatçı firmalarımız, ihracatta müşteri kayıpları, iç piyasada ise nitelikli elemanlarını kaybetti. Düşük kar ve yükselen maliyetler nedeniyle birçok firma üretimlerini yurt dışına kaydırды. Dünya ile ons farkı zaman zaman minimuma inse de kota uygulamasının kadim mesleğimize olumsuz yansımaları devam ediyor.

İlk ve ikinci dönemde en çok önem verdiğiniz konulardan

biri de eğitim oldu. Mücevher Akademisi'nde verdiğiniz eğitimlere talep nasıl?

Bilindiği gibi Odamız bünyesinde konumlandığımız Mücevher Akademisi'nde ilk eğitimlerimize pandemi sürecinde adım atmıştık. Hem meslektaşlarımız tarafından hem tüketici ayağında kurslarımıza çok yoğun talep alıyoruz. Pırlanta ve Renkli Taş Tanımlama Eğitimleri, Bilgisayar Destekli Mücevher Tasarım Eğitimi Matrix Gold, sadekarlık ve mihlayıcılık eğitimlerimiz devam ediyor.

Önümüzdeki süreçte sektöre kalifiye elemanlar yetiştirmek üzere başlattığınız kurslara yeni branşlar eklemeyi planlıyor musunuz?

Evet, Ekim ayından itibaren, tica-





rette internet ve sosyal medyanın yoğun kullanmaya başlamasıyla birlikte hayatımıza giren ve iş hayatına kolaylık ve hız getiren E- İhracat konulu yeni bir eğitim başlatıyoruz. Bu eğitimi tamamen sahadan, sektörümüzden gelen talepler üzerinde şekillendirdik. E-Ticaret Uzmanı deneyimli eğitimcimiz Önder Kavlak, ilk etapta online olarak kursiyerleri E- İhracat konusunda bilgilendirecek. Hemen ardından bu eğitimi yüz yüze vermeyi planlıyoruz.

Ticaret Bakanlığı'nın perakende mağazalardan talep ettiği 'YETKİ BELGESİ' için şart koştuğu Ustalık Belgesi'ne meslektaşlarımızın hızlı erişimi için ODA bünyesinde yaptığımız çalışmalar nelerdir?

Yönetim olarak yaptığımız tüm çalışmalarda hizmeti her zaman meslektaşlarımızın ayağına getirmenin çabası içinde olduk. Bir an-

lamda kuyumcularımıza hizmeti yakınlaştırdık. Bu kapsamda, üyelerimiz ve meslektaşlarımızın kalfalık ve ustalık belgelerini erişimi hızlandırmak amacıyla Muhsin Ertuğrul Mesleki Eğitimle yaptığımız iş birliği sonucu Odamız bünyesinde Mücevher Akademisi'nde kalfalık-ustalık beceri sınavları yapılmaya başlandı. Milli Eğitim Bakanlığı ile kurduğumuz çok yerinde taleplerle geliştirilen temaslardan sonucunda 'Ustalık- Kalfalık' belgesi eğitimlerini ve sınavını Oda'mızda gerçekleştirerek Türkiye'de bu alanda bir ilke öncülük etmiş olduk. Ayrıca, Ticaret Bakanlığı'nın Yetki Belgesi için şart koştuğu ustalık belgesine ulaşımı kısaltan Mesleki Yeterlilik (MYK) sınavını, Çalışma Bakanlığı tarafından onay verilen Renk Belgelendirme firması Odamızda vermeye başladı. Böylece, kuyumcularımız kalfalık olmaksızın MYK

sınavına girerek doğrudan ustalık sınavına katılabiliyor.

Geçtiğimiz yıllarda piyasada fiyatlar konusundaki tartışmaları sona erdirmek ve referans fiyat oluşturmak amacıyla WWW.FİYAT.İKO.ORG.TR, İKOFİYAT mobil uygulamasını hayata geçirdiniz. Uygulamaya sektörden ve vatandaşlarımızdan talep nasıl?

Televizyon ekranları ve internetteki altın fiyatları ile kuyumculardaki fiziki altın fiyatları arasındaki farktan kaynaklanan sorunları aşmak amacıyla "İKO Fiyat" mobil uygulamasını geliştirerek hizmete sunduk. Meslektaşlarımız ve vatandaşlarımız arasında yoğun ilgi gören bu projemizle hedefimiz; kuyumcu ile müşteri arasında güven unsurunu güçlendirmektir. Kuyumcu meslektaşlarımız, üye olarak hizmeti ücretsiz kullanabiliyor. Vatandaşlarımız da İOS ve Andro-



id telefonlarına hizmeti indirerek fiyatları takip edebiliyor. Bugün, sahada bu mobil uygulamamız ile ilgili çok güzel geri dönüşler alıyoruz. Serbest piyasa koşullarına uygun bilgi amaçlı olan fiyatların ekranlara ve telefonlara anlık olarak yansıtan İKO Fiyat'ın bir diğer önemli özelliği tıpkı hava durumu uygulamalarında olduğu gibifiyatın şehirden şehire ve ilçeden ilçeye değişiyor olmasıdır. Geçtiğimiz haftalarda uygulama için rutin bir güncelleme yapıldı. Bu süreçte Odamıza özellikle vatandaşlarımız tarafından gelen sayısız telefonlar, İKO Fiyat uygulaması için hedeflerimize ulaştığımızı bize gösterdi. Birçok vatandaşımızın, "İKO Fiyat'ı altın yatırımı, takı alırken ve Altın Günleri'nde referans alıyoruz."demesi bizi mutlu etmiştir. Bugün, kuyumcu ekranları dışında fiyat uygulamamızı mobil olarak kullanan kişi sayısı, 300 bine yaklaşmış durumda. Bu uygulama ile amacımız, vatandaşlarımız ile meslektaşlarımızı aynı hizmette buluşturmaktır, bunu da başardığımız için memnuniyet duyuyoruz.

El işçilikleriyle madene şekil vererek dikkat çekici gümüş objelere imza atan ve yeni çıracak, kalfa, usta yetişmediği için her geçen gün sayıları azalan gümüş eşya sanatkarları için Yönetim olarak neler yaptınız veya yapıyorsunuz?

Gümüş eşya ustalarımız, bizim

için çok önemli ve değerlidir. Yüzyıllardır bu topraklarda usta-çırak ilişkileriyle icra edilen gümüş eşya sanatının gelecek kuşaklara da taşınması gerekiyor. İstanbul Kuyumcular Odası (İKO) Yönetimi olarak Gümüş Eşya El Sanatkarları Derneği GESAD ile birlikte gümüş objeler ve sanatkarlarımızın geleceğe taşınması amacıyla "Somut Olmayan Kültürel Miras Taşıyıcılarının Tespit ve Kayıt İşlemleri Hakkında Yönerge" gereğince, bu alanda çalışmalarını yürüten geleneksel el sanatkarlarına verilen "Sanatçı Tanıtım Kartı" taleplerinin karşılanması amacıyla İstanbul İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü yetkilileri ile bir çalışma başlattık. İl müdürlüğü yetkilileri ve uzmanlar, bu kapsamda gümüş obje sanatkarlarının faaliyet gösterdiği tarihi hanlar olan Kalcılar ve Büyük Yeni Han'da gümüş eşya atölyeleri ve mağazalarını ziyaret ederek, bu sanatkarların yaptığı çalışmalar hakkında bilgi topladı.

Geçtiğimiz süreç içerisinde planlayıp henüz hayata geçirmediğiniz projeleriniz var mı?

Bilindiği üzere ticaret, gelişen iletişim teknolojileri nedeniyle; artık internet üzerinden ve mobil olarak yapılıyor. Yönetim olarak deneyimli, uzman ekiplerle birlikte uzun zamandır fizibilite, alt yapı çalışmalarını yürüttüğümüz iki projeyi de meslektaşlarımızla buluşturuyoruz. Bunlardan biri 'Super APP' olarak



isimlendirilen ZERGER APP'ı hayata geçiriyoruz. Zerger APP ile bugüne kadar geliştirdiğimiz tüm projelerimize tek bir uygulama ve platform üzerinden ulaşabileceksiniz. ZergerAPP'ta bir yandan İKO Fiyat'ı görebilir, diğer yandan ise sektördeki gelişmeleri, İKOHABER.COM linkinden takip edebilirsiniz. Meslektaşımız, bugüne kadar geliştirdiğimiz İKO Güvence Etiketi, GLT Sorgu, MYK- Ustalık Belgesi, Rehber ve Yakındaki Kuyumcular segmeleriyle aynı sitede birçok hizmeti görebilir ve alabilir. Ayrıca, meslektaşlarımızın MASAK ile ilgili işlemleri hızlandıran ve geçtiğimiz haftalarda hayata geçirdiğimiz TOFFESOFT Tarayıcı Mobil hizmetimize de yine ZERGER APP platformu üzerinden ulaşmak mümkündür. Kısa sürede uygulamaya girmesine rağmen TOFFESOFT MASAK uygulamamızı 50'ye yakın





firmamız kullanıyor. Uygulama ile müşterilerin sadece kimliği taranarak MASAK ile ilgili tüm işlemler hızlı bir şekilde tamamlanıyor.

2026 yılının ilk üç ayında meslek odaları seçimleri yapılacak. Konuyla ilgili meslektaşlarınıza vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Evet, meslek odalarında 4 yılda bir Seçimli Genel Kurul toplantıları gerçekleştiriliyor. Biz de Oda olarak 2026 Ocak- Mart döneminde seçimlerimizi yapmış olacağız. İstanbul Kuyumcular Odası, üstlendiği misyon ve yaptıklarıyla her zaman devlet nezdinde, kamuoyunda büyük kabul gören bir meslek odası olmuştur. Seçimlerimiz, bugüne kadar her zaman heyecanlı ve

yoğun katılımlı, demokratik bir olgunlukla çok adaylı geçmiştir. Meslektaşlarımızdan 'Genel Kurul' toplantısına katılarak oy kullanmalarını ve mesleğimizin geleceğine sahip çıkmalarını talep ediyoruz. İstanbul Kuyumcular Odası gibi diğer illerimizdeki ihtisas odalarının ekonominin lokomotifleri olan esnaf ve sanatkarların temsilcileri olan meslek odalarını güçlendirecek adımlar atılmasına ihtiyaç var. Ancak, bu şekilde kuyumculukta ve diğer meslek gruplarının birçok dalında kaybolmaya yüz tutan dünya çapında bilinen sanatlarımızın ve sanatkarlarımızın korunması ve geleceğe taşınması mümkün olacaktır. Bu konuda, Yönetim olarak Bakanlık ve Meclis nezdinde yoğun bir çalışma planlıyoruz.

Yeni dönem ile ilgili gündeme alacağınız konular ve projeler nelerdir?

Yaptıklarımızın yanı sıra çok uğraş verip hala neticelendiremediğimiz projelerimiz var. Sektörümüzün ne olursa olsun değişmez gündemi, 'Altın Esaslı Muhasebe Sistemi' olmalıdır. Kuyumcu firmalarımızın ve meslektaşlarımızın geleceği için Altın Muhasebesi'ne mutlaka geçilmelidir. Ankara ile yaptığımız sayısız görüşme ve temaslar sonucunda bir-iki kez TBMM'de Torba Yasa'ya girme noktasına geldi, son dakika ile bu düzenlemeyi Torba'dan çıkardılar. Bu talebimize hükümet ve muhalefet partileri de olumlu yaklaşıyor. Ticaret Bakanlığı'nın perakendeci meslektaşlarımız için çıkardığı Yetki Bel-



gesi ve bunun için zorunlu kıldığı 'Ustalık Belgesi' ile sektörümüz yasal anlamda önemli bir aşama kaydetti. Bu kazanımı sektör olarak mesleğimize özel bir yasal düzenleme ile mutlaka taçlandırmamız gerekiyor. Bu konuyla ilgili Odamızda geçmişten gelen önemli bir know how fazlasıyla mevcut. Turizmciler, tabipler, muhasebeciler, eczacılar ve optikçiler gibi nevi şahsına münhasır özel bir meslek olan kuyumcuların da özel bir yaya ihtiyacı vardır.

'Biz, Birlikte Güçlüyüz' motto-su ile İhracatçılar Birliği, İTO ve İSO komiteleriyle birlikte, istişare halinde hareket ettiniz. Bu tavrınız ve bakış açınız sürececek mi?

'Biz, Birlikte Güçlüyüz' mottosu, sektörü temsil eden tüm kurum ve kuruluşların birlikte ve istişare halinde hareket etmesidir. Bu sloganı pratikte de başarıyla uyguladığımıza inanıyoruz. Görevde olsak da olmasak da bu motto, sektörün menfaatleri ve geleceği için hayat bulmaya devam etmeli ve etmek zorundadır. Kuyumculuk sektörünün kadim topraklarımızda 6 bin yıllık köklü bir geçmişi var. Bugüne kadar birçok krizi ve sıkıntıyı atlattı. Bugün, zorlu bir virajdan geçiyor olsak da ben mesleğimizin geleceği için karamsar değilim.

Son olarak meslektaşlarınıza vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Kuyumculuğu her platformda başarıyla temsil eden İstanbul Kuyumcular Odası, esnaf ve sanatkarlar odası olmasına rağmen, üyesi olsun olmasın tüm meslektaşlarına yönelik hizmet ve proje geliştiriyoruz. Kadim mesleğimizin merkezi İstanbul olduğundan Odamız, tüm Türkiye'nin kuyumculuk sektörünün temsil misyonunu üstlenmiş durumda. Geliştirdiğimiz projelerde de yerel değil, ulusal hatta küresel düşünerek hareket ediyoruz. Görev süremiz içerisinde Odamızın ve sektörümüzün kamuoyundaki itibarı, bilinirliği ve ağırlığının artırılması için özel gayret gösterdik. Tüm

bunları yaparken oldukça şeffaf davrandık ve tüm yaptıklarımızı sizinle paylaştık. Aldığımız görevi, size layık olmak, mesleğimizi bir adım öne çıkarmak ve gelecek kuşaklara bırakmak hassasiyetle hareket ettik. Yarım asrı geçen tarihiyle İstanbul Kuyumcular Odası, sadece üyelerinin değil, tüm sektörün göz bebeği, ortak değer. Çünkü, bugün devletin herhangi bir kurumunda kuyumculuk ile

ilgili bir konu olduğunda ilk akla gelen sektör kurumuyuz. Bu algımız ve imajımız her zaman devam etmelidir. Bu yüzden sizleri, şimdiden geçmiş yönetimlerimiz ve bizim de katkılarımızla bugüne gelen ODA'mıza sahip çıkmaya ve yönetiminde yer almaya davet ediyoruz. En demokratik hakkınız olan oylarınızı kullanmak amacıyla mutlaka Genel Kurul'a katılın ve sizi en iyi temsil eden listeye



Mustafa ATAYIK / İstanbul Kuyumcular Odası Yönetim Kurulu Başkanı



“Kuyumculukta Vergilendirme, Faturalandırma ve MASAK Yükümlülükleri” kitapçığı sektöre yol gösterecek

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Kuyumculuk Komitesi Başkanı Ercan Özboyacı, meslektaşları için hazırladıkları “Kuyumculukta Vergilendirme, Faturalandırma ve MASAK Yükümlülükleri” kitapçığı ve sektörün güncel gelişmeleri konusunda önemli değerlendirmelerde bulundu.



Kuyumculuk sektörü son yıllarda yoğun bir denetim sürecinden geçiyor. Vergilendirme, faturalandırma ve MASAK yükümlülükleri konusunda sektör mensuplarının kafasında birçok soru işareti var. İstanbul Ticaret Odası Kuyumculuk Komitesi, bu konulara açıklık getirmek ve esnafı bilinçlendirmek amacıyla kapsamlı bir çalışma hazırladı: “Kuyumculukta Vergilendirme, Faturalandırma ve MASAK Yükümlülükleri” başlıklı kitapçık. Bu rehber, yüksek cezaların gündemde olduğu dönemde sektör için bir başucu kaynağı olmayı hedefliyor.

İTO Kuyumculuk Komitesi Başkanı Ercan Özboyacı, hem bu çalışmayı hem de sektörün güncel sorunlarını dile getirdi.

Son dönemde sektörün en önemli gündem maddelerinden biri vergilendirme oldu. İstanbul Ticaret Odası Kuyumculuk Komitesi olarak bu konuda önemli çalışmalar yaptınız. Detayları bizimle paylaşır mısınız? Hoş bulduk. Evet, yaklaşık bir buçuk yıldır sektörümüz çok ciddi denetimlerle karşı karşıya. Sürekli değişen yönetmelikler, yeni kota-



lar ve düzenlemeler gündeme geliyor. Dolayısıyla çok dinamik bir süreçten geçiyoruz. Yaklaşık iki hafta önce İstanbul Defterdarlığımızı ziyaret ettik. Özellikle perakendeci kuyumcularla ilgili hasılat tespiti denetimleri gündemdeydi. Son birkaç ayda bu konuda yoğun bir süreç yaşandı. Biz de hem vergi denetmenlerinin hem de meslektaşlarımızın yaşadığı sıkıntıları istişare ettik.

Bu denetimlerde nasıl sorunlar yaşanıyor? Küçük dükkânlarda denetim sı-

rasında iki görevli oturduğunda, başka müşteri giremiyor. Ayrıca kuyumculuk sektörü düzenli günlük iş akışına sahip değildir. Bazen bir gün hiç iş yapılmaz, bir başka gün birkaç günün işini bir arada yaparız. Dolayısıyla tek bir gün üzerinden yapılan ölçümler sektörü doğru şekilde yansıtmıyor.

Defterdarlık bu konudaki görüşlerinize nasıl yaklaştı?

Son derece samimi ve yapıcı bir şekilde. Bugüne kadar kayıtlı 10.000 kuyumcudan sadece 390'ının denetlendiğini öğrendik. Yazılan





cezalar da küçük miktarlardaydı. Amaçlarının ceza kesmek değil, fatura kesme bilincini artırmak olduğunu ifade ettiler. Karşılıklı olarak bu konudaki bilinci artırmak adına iş birliği kararı aldık. Yakın zamanda İTO'da MASAK ile yaptığımız toplantıyı hatırlarsınız. Rekor bir katılımı tüm salonlar dolmuştu. Meslektaşlarımız MASAK yetkilileriyle birebir görüşerek sorularını iletebildiler. Şimdi benzer bir toplantıyı Defterdarlık ile yapmayı planlıyoruz. Böylece

sektör mensuplarımız POS cihazları, fatura düzeni ve diğer konulardaki sorunlarını doğrudan aktarabilecekler.

Sektörün vergilendirme konusunda en büyük beklentisi nedir?

Ben her fırsatta söylüyorum; sektörümüz daha fazla vergi ödemeye hazır. Ancak önümüzdeki en büyük engel altın esaslı muhasebe sisteminin hâlâ devreye girmemiş olmasıdır. Şu an altın fiyatlarında-

ki artış nedeniyle işletmeler gelir elde etmediği halde kâğıt üzerinde kâr yazıyor ve bunun vergisini ödüyor. Bu adil değil. Altın esaslı muhasebe sistemi yürürlüğe girdiğinde sektör tamamen kayıt altına alınacak ve mevcut vergilerin kat kat fazlası ödenebilecek.

Bu süreçte sektör ile devlet arasındaki ilişkiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kuyumculuk sektörü tarih boyunca devletin yanında olmuştur.



Altın birikimi halkın en büyük güvencesi olmuştur. Kriz dönemlerinde yastık altındaki altın her zaman çıkış yolu olmuştur. Sektör olarak bundan sonra da aynı bilinçle hareket etmeye ve her zaman iş birliği yapmaya devam edeceğiz.

Komite olarak hazırladığınız “Kuyumculukta Vergilendirme, Faturalandırma ve MASAK Yükümlülükleri” kitabı nasıl bir ihtiyaçtan doğdu?

Bu çalışma sektörümüz için büyük bir eksikliği gideriyor. İstanbul Ticaret Odası Kuyumculuk Komitesi olarak hazırladık ve kayıtlı kuyumcularımıza posta yoluyla göndermeye başladık. Yakında dijital versiyonunu da paylaşıcağız. Artık meslektaşlarımız “Hangi miktarın üzerinde MASAK bildirimini yapmam gerekir?”, “Faturada hangi imzalar bulunmalı?”, “POS cihazı kullanımında nelere dikkat edilmeli?” gibi soruların yanıtlarını tek bir rehberde bulabilecekler. Cezaların çok yüksek olduğu bu dönemde, bu kitapçık sektörümüz için başucu kaynağı olacak. Esnafımız ve kamu kurumları aynı dili konuşacak, yanlış uygulamalar önemli ölçüde ortadan kalkacak.

Kısa süre önce KKDF ile ilgili bir güncelleme oldu. Bu konuda neler düşünüyorsunuz?

İstanbul Ticaret Odası’nda 81 komite var ve her meslek grubunun sorunlarını dinleme fırsatımız oluyor. Bugün ithalata dayalı tüm sektörlerde ciddi kısıtlamalar var. Özellikle yarı mamul ürünleri kullanan üreticiler, KKDF gibi ek maliyetlerle zor duruma düşebiliyor.

Bu değişikliğin sektör için olumlu ve olumsuz yanları neler?

Bir yandan, Türkiye’deki üreticilerin ucuz ithal mallarla rekabeti azalıyor; bu pozitif bir durum. Ancak bazı tasarım ve teknolojik altyapı gerektiren ürünlerde ithalat şart. KKDF yükü nedeniyle maliyetler artınca bu tarz yarı mamul ürünlere ihtiyacı olan üreticiler siparişleri tamamlamakta zorlanıyor.



İstanbul’un küresel kuyumculuk merkezi olarak rolü nasıl etkileniyor?

İstanbul’un üretim altyapısı güçlü; dünyada ilk üçteyiz ve her ürünü üretebilecek kapasitemiz var. Ancak, biz yıllardır Türkiye, işlenmiş altın ticaretinin merkezi olsun diye uğraşıyoruz. Bu da ithal ürünlerle tamamlanıyor. Dünyanın birçok yerinden gelen profesyonel müşteriler, İstanbul’a geldiklerinde aradıkları her ürünü görmek istiyor. Artan maliyetler, rekabet gücümüzü düşürüyor. Bu yüzden son yıllarda pazarlarımızı Dubai’ye ve diğer rakiplerimize kaptırdık.

Uluslararası fuarlara etkisi ne olur?

Bu kararlar fuar etkinliğini etkileyebilir. İstanbul Jewelry Show, global mücevher endüstrisinin önemli buluşma noktalarından biri. Yaklaşık 2 yıldır kota kısılcının içindeyiz ve ayakta kalmak için çırpınıyoruz. Artan maliyetler, hem yerel hem uluslararası satışları zorlaştırıyor.

Altın fiyatlarındaki oynaklık sektör için ne anlama geliyor?

İç piyasada satın alma gücü azalıyor. Müşteriler artık çoğunlukla gram altın ve çeyrek altın gibi ürünlere yöneliyor; katma değerli ürün satışları hızla düşüyor. Bu benzer durum dünya genelinde sektörün daralmasına yol açıyor ve fuar öncesi siparişlerde belirsizlik yaratıyor.

Gelecek için öngörüleriniz neler?

Biz, hiçbir zaman umutsuz olmadık. Sektör, geçmişteki dönemsel sıkıntıları aşmayı başardı. Aile olarak bu yıl 60. yılımızı kutlayacağız, sektör olarak buna benzer dönemlerden geçtik. 2026’nın ikinci yarısına kadar sıkıntıların devam edeceğini düşünüyorum. Bu dönemde maliyet yönetimine dikkat eden ve yeni tasarımlarla piyasada güçlü kalan firmalar sonrasında kayıplarını karşılayacaklardır. Türkiye ekonomisindeki toparlanma ve dünya genelindeki olumlu gelişmelerle eski günlerimize döneceğiz.



İlhami YAZICI / İstanbul Kuyumcular Odası Başkan Yardımcısı

Yöneticilik, bir bayrak yarışıdır, hizmetleriyle sektörde iz bırakmak önemlidir!

1981 yılından beri faaliyet gösteren Yazıcı Group'un bugün ulaştığı büyüklük nedir? Bugün itibariye bünyenizde kaç altın& döviz ve perakende mağazası yer alıyor?

Meslekte 44 yıllık bir deneyime sahibim. Tarih yaprakları, 1981 yılını gösterdiğinde Kapalıçarşı Kuyumcular Caddesi'nde Hacı Mehmet Topal'ın olduğu yerde Örnek Kuyumcusu'nda işe başladım. 1989

yılında askere gidene kadar bu firmada tezgahtar ve mağaza sorumlusu olarak görev yaptım. Askerlikten sonra Özen Kuyumculuk'ta toptan mağaza ve perakende alanında çalışarak mesleki tecrübe kazandım. Pazarlamada çanta ekibimizle hem Karadeniz'in her yerine hem de dünyanın her noktasına ihracat yaptık. Ayrıca, 22, 14 ve 18 ayar kategorilerindeki ürünlerimizle uluslararası fuarlara katıldık. 2004

yılında bir süre pırlanta mağazacılığı alanında da faaliyet gösterdik. 2004'te ortaklarımızdan ayrıldıktan sonra 'Yazıcı Sarraf ve Kuyumculuk' firmasını kurarak külçe altın, gram altın, sarrafiye ve kesme altın müşterilerimize hizmet vermeye başladık. Tabii ki geçen sürede sahada aktif olarak çalışarak Anadolu'daki esnaf ile yaptığımız iş birliği ile kazandığımız bu önemli tecrübeye dayanarak yola çıktık. Müşterilerden gelen pozitif geri dönüşler sonucunda altın işlerinin yanına döviz bürolarını ekleme yoluna girdik. Bu kapsamda Yazıcı Sarraf Kuyumculuk (YSK) ve Yazıcı Döviz şemsiyesi altında Eyüp, Fatih ve Alibeyköy'de açtığımız ilk döviz bürolarıyla deneyim kazandık. Yazıcı Group olarak perakende alanında da ilk olarak 'Altınyaz' ve ardından 'Altınsaray' markamızı hayata geçirdik. İki markamız da Fatih, Gaziosmanpaşa'da ve İstanbul'un çeşitli yerlerinde perakende sektöründe hizmet veriyor. Bugün, bünyemizde 20'ye yakın döviz bürosu, bunlar; İstanbul'un haricinde Ankara'da Çankaya ve Tunalı Hilmi Caddesi'nde, Rize merkez ve Çayeli ile Artvin Arhavi'de yer alıyor.

Önümüzdeki süreçte takviminizde yeni ofis, mağaza açılış planı var mı?

Yazıcı Group olarak yakın tarihlerde yeni bir döviz bürosu ya da mağaza açılış planlamıyoruz. Çünkü, sadece iç piyasa ya da sektörümüz değil, global anlamda zor bir süreçten geçiyoruz. Yüksek enflasyon nedeniyle vatandaşın alım gücü azaldığı için altın takı, pırlantalı ve renkli taşlı mücevherler yerine yatırım olarak sarrafiye türü altınlar satın alınıyor.

İçeride ve dışarıda işlerin zorlaştığı bir süreçte Yazıcı Group'un yatırımlara devam etmesi ekonominin geleceğine ve sektöre olan güvenin bir işareti mi?

Tabii ki bugüne kadar yaptığımız yatırımlarla 6 bin yıllık kadim sektörümüze ve ülkemizin yüksek potansiyeline olan güvenimizi göstermiş olduk. Altındaki kota

kısıtlaması ve jeopolitik gelişmeler ne yazık ki son iki yıldır sektörümüze olumsuz yansıyor. Firma ve markalarımız, dünya ile oluşan ons farkı nedeniyle ihracat müşterilerini İtalya, Dubai ve farklı ülkelere kaptırmış durumda. Elimizdeki değerleri yani, müşterilerimiz maalesef kaybettik. Bu nedenle, sektör için son iki yılı, kayıp yıllar olarak görüyorum. Bugün elinde parası olanlar, cazip olduğu için faizde değerlendirince bu durum ne yazık ki piyasaya nakit sıkışıklığı ve durgunluk olarak yansıyor. İnsanlar, hazır ve kolay paraya ulaşmanın derdinde. Maalesef, altının yüzde 100 artmasıyla sektörümüz yüzde 100 geriye düştü. Ben, 2026 yılının Haziran ayından itibaren ülkemizin uygulanacak ekonomik programla normalleşme sürecine gireceğine inanıyorum. Umarım, sektörümüz de bundan faydalanır.

Firma olarak 10-20 yıl sonra grubunuzu nerede konumlandırıyorsunuz?

Yazıcı Group, 44 yıllık mesleki birikim, piyasa bilgisi ve birbirinden yetenekli, kaliteli, profesyonel çalışma ekibiyle hem yoluna devam ediyor, hem de yatırım yapılacak alanları büyük bir titizlikle saha araştırma ve değişen talepler kapsamında hayata geçiriyor. Hali hazırdaki konjonktürel gelişmeler nedeniyle mevcut durumu korumayı çok büyük bir kazanç olarak görüyoruz. Firma olarak mevcudu korumak bizim için yeterli olacaktır.

2026 yılının ilk aylarında meslek odalarında seçimler olacak. İstanbul Kuyumcular Odası'nda Yönetim olarak mesleğiniz, üyeleriniz ve meslektaşlarınız için yaptığınız en önemli çalışmalar ve hizmetler neler oldu?

Sektörümüze hizmet yolunda Yönetim olarak ikinci dönemin sonuna yaklaşıyoruz. Üçüncü dönem ile ilgili Yönetim Kurulu olarak henüz herhangi bir karar almadık. Tabii ki Yönetim olarak sektörel anlamda çok büyük hizmetler yaptığımıza inanıyoruz. Odamız bünyesinde hizmet veren Türkiye'nin yerli ve milli gemoloji laboratuvarımız

Altın Esaslı Muhasebe Sistemi dışında meslektaşları için sayısız proje ve hizmeti hayata geçirdiklerini vurgulayan **İstanbul Kuyumcular Odası (İKO) Başkan Yardımcısı ve Yazıcı Group Yönetim Kurulu Başkanı İlhami Yazıcı**, *"Yönetim olarak yaptığımız tüm çalışmalarda ve geliştirdiğimiz projelerde hep meslektaşımız kazansın, sektörümüzün çıtası yükselsin gayreti içerisinde olduk. Bizim yaptığımız iş, aslında bir bayrak yarışıdır. Bayrağı güvenle, gönül rahatlığı içerisinde, yaptıklarımızla iz bırakarak, bir sonrakine teslim etmek önemlidir."* dedi.

GLT'nin TÜRKAİK'tan akreditasyon almasından tutun mesleki eğitimlere; MYK, Ustalık- Kalfalık beceri sınavlarına varıncaya birçok farklı hizmete ve projeye imza attık. İstanbul Kuyumcular Odası Yönetimi olarak yaptığımız, inanın tek bir şey kaldı; Altın Esaslı Muhasebe. Vicdani ve rahmani anlamda da bize soracaksanız, İstanbul Kuyumcular Odası olarak eksikimiz; Altın Esaslı Muhasebesi Sistemi'ni maalesef, tüm ilgili Bakanlıklar, TBMM ve ilgili kurumlara taşımamıza ve olumlu yanıtlar almamıza rağmen hayata geçiremedik. Geçen süre içerisinde uyguladığımız doğru politikalarla İstanbul Kuyumcular Odası'nı (İKO) bugün mali yönden çok güçlü bir yapıya kavuşturduğumuza inanıyoruz. Bu konuda katkı sunan ekip arkadaşlarımıza Yönetim Kurulu'nda meslektaşlarımıza ve sektör firmalarına teşekkür ediyoruz. İnşallah, bundan sonra da hep birlikte İKO'nun daha iyi yerlere gelmesi için gayret ve emek sarf edeceğiz. Tüm bu emek ve gayretleri gösteren tüm arkadaşlara, Yönetim Kurulu'na ayrı ayrı teşekkür ederim. İstanbul Kuyumcular Odası veya diğer mesleğimizin temsil kurumlarında yönetimde görev almayı bir bayrak yarışı olarak değerlendiriyorum. Burada önemli olan herkesin, sektörümüzün ve

esnafımızın kazanmasıdır. Yönetim olarak yaptığımız tüm çalışmalarda ve geliştirdiğimiz projelerde hep meslektaşımız kazansın, sektörümüzün çıtası yükselsin gayreti içerisinde olduk. Bizim yaptığımız iş, aslında bir bayrak yarışıdır. Bayrağı güvenle, gönül rahatlığı içerisinde, yaptıklarımızla iz bırakarak, bir sonrakine teslim etmek önemlidir. Bu nedenle bayrak yarışında bizim olmamız ya da olmamamız önemli değildir. Önemli olan sektöre bir katkımız varsa en azından hanemize artı olarak yazılacaksa biz, bundan büyük memnuniyet duyarız.

1-4 Ekim 2025'te düzenlenecek İstanbul Jewelry Show hakkında neler söylemek istersiniz?

İstanbul Jewelry Show, bugün dünyanın en önemli mücevher fuarlarından biri haline geldi. Mücevher İhracatçıları Birliği'nin fuar kapsamında düzenlediği yabancı alım heyetleri de sektöre çok değerli katkılar sağlıyor. Fuarların sektörümüzün büyümesinde oynadığı rol tartışılmaz. Bu nedenle İstanbul Jewelry Show'un yalnızca uluslararası alıcıları değil, Türkiye iç pazarının temsilcilerini de buluşturan bir vitrin olması ayrıca önem taşıyor. Bu organizasyonda emeği geçen herkese teşekkür ediyor, sektörümüz için hayırlı ve bereketli bir fuar diliyorum.



Hüseyin Kaygısız:

Gümüş takı sektörü olarak meslek kurumları seçimlerinde 'Toplu Oy' kullanacağız!

Türkiye'nin gümüş takı üretimi ve ihracatında dünyanın önde gelen ülkelerinden biri olduğunu belirten **Gümüş Takı Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği GÜMSİAD Başkanı Hüseyin Kaygısız** "Bizim için birlik ve beraberlik esastır. Sektörümüzün geleceğini ilgilendiren tüm seçimlerde tek ses ve tek yürek olarak hareket etmek, gücümüzü artırır. Toplu oy stratejimiz, meslektaşlarımızın çıkarlarını korumak ve sektörümüzün hak ettiği gücü temsil etmek için hayata geçirilmiştir." dedi.

Öncelikle Türkiye gümüş takı sektörü hakkında bize bilgi verebilir misiniz?

Türkiye'de gümüş takı sektörü köklü bir geçmişe sahip. Bugün binlerce işletme; imalatçıdan toptancıya, perakendeciden tasarımcıya kadar geniş bir yapının parçası. Sektör sadece ekonomik değer yaratmakla kalmıyor, aynı zamanda on binlerce kişiye istihdam sağlıyor ve ülkemizin kültürel mirasını dünyaya taşıyor. Gümüş takı, hem sanat hem de Türkiye'nin global vitrine çıkan güçlü değerlerinden biri.

Gümüş takı toptan ticaret ve perakendenin merkezi sayılan, 'Gümüş Ada' olarak nitelendirilen Tavuk Pazarı bölgesi için neler söylemek istersiniz?

Tavuk Pazarı, bizim için sadece bir ticaret alanı değil; aynı zamanda bir kültür, bir miras ve mesleğimizin kalbi. Burada yıllardır emek veren meslektaşlarımızın varlığı sektöre güç katıyor. Bizim önceliğimiz, bölgenin güvenliğini, cazibesini ve erişilebilirliğini artırmak. Meslektaşlarımızın ortak sesiyle hareket ederek Tavuk Pazarı'nı daha da güçlendirmek için çalışıyoruz.

Türkiye olarak gümüş takı sektöründe dünyada nasıl bir yerde bulunuyoruz?

Türkiye, gümüş takı üretimi ve ihracatında dünyanın önde gelen ülkelerinden biridir. Özellikle tasarım gücümüz, işçilik kalitemiz ve rekabetçi fiyat avantajımız sayesinde Avrupa, Orta Doğu ve Amerika pazarlarında güçlü bir konumdayız. Hedefimiz, bu potansiyeli daha da ileriye taşıyarak dünya liderliğine ulaşmaktır. Ancak son dönemde sektörümüze gelen ek vergiler, ne yazık ki bizi bölge ülkeleri ve dünya rekabetinde geriye düşürmeye başlamıştır.

Dünya liderliği için sektör firmalarının önünde engeller var mı?

Potansiyelimiz yüksek; ancak mevzuat, maliyetler ve dış ticaretteki kısıtlamalar sektörümüzün önündeki temel engellerdir. Küresel rekabet koşulları konusunda daha fazla destek sağlanması halinde, dünya liderliği kısa vadede ulaşılabilir bir hedef haline gelecektir. Bununla birlikte son dönemde artan ek vergi yükü sektörü ciddi şekilde zorlamaktadır. Eğer yurt dışından ithal ettiğimiz ürünlerle yerli üretimi doğru şekilde birleştirmezsek, bölge liderliği konumumuzu kaybetme riskiyle karşı karşıya kalabiliriz. Ancak, biz inanıyoruz ki birlik ve devletimizin desteğiyle, sektörümüzü yeniden dünyada ilk 3 sıraya taşıyacağız.

Mevzuat anlamında sorunlar ve zorluklarımız var mı rakip ülkelerle kıyaslama yaparsak?

Rakip ülkeler, üreticilerini teşvik eden düzenlemelerle öne çıkıyor. Bizde ise ithalat vergileri, kota uygulamaları ve mevzuat karmaşaları sektörümüzü zorlayabiliyor. GÜMSİAD olarak beklentimiz, devletimizin desteğiyle daha rekabetçi bir mevzuat çerçevesi oluşturulmasıdır.

Piyasada gümüş takıcıların en çok dile getirdiği sorunlar nelerdir?

Meslektaşlarımızın en çok dile getirdiği sorunların başında yüksek maliyetler ve ek vergi yükü geliyor. Son dönemde ithalatta karşılaştığı-

mız yüksek vergiler, ihracatımızı bitirme noktasına getirmiş durumda. Çünkü, ithalat desteği olmadan, yalnızca yerli üretimle uluslararası pazarlarda başarılı olmamız neredeyse imkânsız. Biz, bugün başarımızı, ithal ettiğimiz ürünleri yerli üretimle birleştirerek elde ediyoruz. Bu dengenin korunması, ihracatımızın sürdürülebilirliği için kritik önemdedir. Bizim görevimiz, bu sorunları ortak sesle duyurmak ve sektörümüzün önünü açacak çözüm yollarını geliştirmektir.

Altında kota kısıtlaması, gümüş takı sektörüne nasıl yansıyor?

Altın sektöründeki kota kısıtlamaları sadece altıncıları değil, biz gümüşçüleri de doğrudan etkiliyor. Çünkü, dünyadan gelen müşteriler, alışverişlerinde altının yanında gümüş de alıyordu. Altında yaşanan daralma, gümüşe olan ilgiyi tek başına artırmıyor; aksine, yurt dışından gelen müşterilerin taleplerini kısıtladığı için gümüş satışlarımızı da olumsuz etkiliyor. Ayrıca, ithalat süreçlerindeki zorluklar ve artan maliyetler, gümüş sektöründe rekabeti daha da zor hale getiriyor. Bizim beklentimiz, her iki sektörü de kapsayacak çözümlerle bu sıkıntının giderilmesidir.

GÜMSİAD olarak meslektaşlarınız için hayata geçirmeyi planladığınız projeleriniz nelerdir?

GÜMSİAD olarak önümüzdeki dö-

nemde sektöre katkı sağlayacak adımlar üzerinde çalışıyoruz. Fuarlara toplu katılım, eğitim programları, uluslararası ticaret köprüleri ve güvenlik standartlarının güçlendirilmesi gibi alanlarda önemli hazırlıklarımız var. Amacımız, meslektaşlarımızın hem içeride hem de dışarıda daha güçlü bir konuma gelmesini sağlamak. Elbette her şeyin en iyisini hedefliyoruz; fakat bizler sözden çok icraatla yol almayı tercih eden bir anlayışla, sektörümüz için elimizden geleni yapmaya devam edeceğiz.

“Fuarlara Toplu Katılım” projenizi bugüne kadar hangi fuarlarda hayata geçirdiniz?

Bugüne kadar yurt içi ve yurt dışın-da birçok fuara katıldık. Bu sayede küçük ve orta ölçekli firmalarımız da uluslararası pazarda yer buldu. Toplu katılım hem maliyet avantajı sağladı hem de markalarımıza görünürlük kazandırdı. Geçmişte yaptık, yine hedeflerimiz arasında.

2025 yılı gümüş takı sektörü için nasıl geçiyor?

2025 yılı, artan maliyetler ve küresel ekonomik dalgalanmalara rağmen sektörümüz için hareketli başladı. Ancak, ek vergi yükü ve bölgesel savaşların yarattığı belirsizlikler nedeniyle sektör olarak beklentilerimizin biraz altında bir tabloyla karşı karşıyayız. Buna rağmen ihracatta yeni pazar arayışları ve yenilikçi ürünlerle, süreci en az





çekten çok emek verdiğini biliyoruz ve bunu takdir ediyoruz. Oda'nın bugüne kadar attığı adımlar sektörümüz için değerli olmuştur. Bizim anlayışımız da her zaman kurumlar arası dayanışmayı güçlendirmek ve ortak hedeflere odaklanmaktır.

Dernek olarak Kuyumcular Odası ile ortak çalışmalarınız oldu mu?

Kuyumcular Odası ile temaslarımız sürekli oluyor. Sektör adına attıkları adımları yakından takip ediyor, verdikleri destek için teşekkür ediyoruz. Biz, kurumlar arası iş birliğini her zaman değerli görüyor ve bu dayanışmanın meslektaşlarımız için fayda sağladığına inanıyoruz.

Gümüşün antibakteriyal özelliğini ortaya çıkarabilecek akademik bir çalışmanın gümüş takı sektörüne faydası ne olur?

Bilinen ve yaygın şekilde kabul gören bilimsel kanıtlar, gümüşün iyonik ya da nanoparçacık formunda bakteri hücrelerine zarar vererek güçlü bir antibakteriyel etki gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bu etki, gümüş takı sektörümüz için önemli bir fırsat doğurabilir. Akademik düzeyde yapılacak yeni bir çalışma ile bu özellik daha da netleşirse, gümüşün hem sağlık hem de kozmetik gibi katmanlı pazarlarda tercih edilen bir materyal haline gelmesi mümkün hale gelecektir. Böyle bir bilimsel kanıt, yalnızca takı sektörünün değil, aynı zamanda medikal, kozmetik ve aksesuar alanlarının da ilgisini çekebilir. Gümüş takıya katılacak bu tür ek değerler, sektörümüzde hem rekabet gücünü hem de marka algısını küresel ölçekte güçlendirebilir.

Son olarak meslektaşlarınıza vermek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Meslektaşlarımıza en büyük çağrımız birlik olmaktır. Hep birlikte hareket ettiğimizde hem ülkemiz ekonomisine daha fazla katkı sağlarız hem de dünyada hak ettiğimiz liderliği elde ederiz. Biz GÜMSİAD olarak, her zaman sektörümüzün yanında olmaya ve ortak geleceğimiz için çalışmaya devam edeceğiz.

kayıpla atlatmak için hep birlikte yoğun çaba gösteriyoruz.

Gümüş fiyatlarındaki artışın sektörel ticarete yansımaları hakkında neler söylemek istersiniz?

Gümüş fiyatlarındaki artış, kısa vadede maliyet baskısı oluşturuyor ve alım gücünü olumsuz etkiliyor. Bu durum tüketicinin talebini zorlaştırırsa da, yatırımcı açısından bakıldığında gümüşe olan ilgiyi artırıyor ve yatırımcısını memnun ediyor. Takı sektörüne ise bu çift yönlü etki yansıyor.

2026 yılında İstanbul Kuyumcular Odası, Mücevher İhracatçıları Birliği, İTO ve İSO komitelerinde seçim yapılacaktır. Siz,

dernek olarak tüm seçimlerde 'TOPLU OY' kullanımında bulunacağınızı açıkladınız. Bu konuyu biraz açar mısınız?

Bizim için birlik ve beraberlik esastır. Sektörümüzün geleceğini ilgilendiren tüm seçimlerde tek ses ve tek yürek olarak hareket etmek, gücümüzü artırır. Toplu oy stratejimiz, meslektaşlarımızın çıkarlarını korumak ve sektörümüzün hak ettiği gücü temsil etmek için hayata geçirilmiştir.

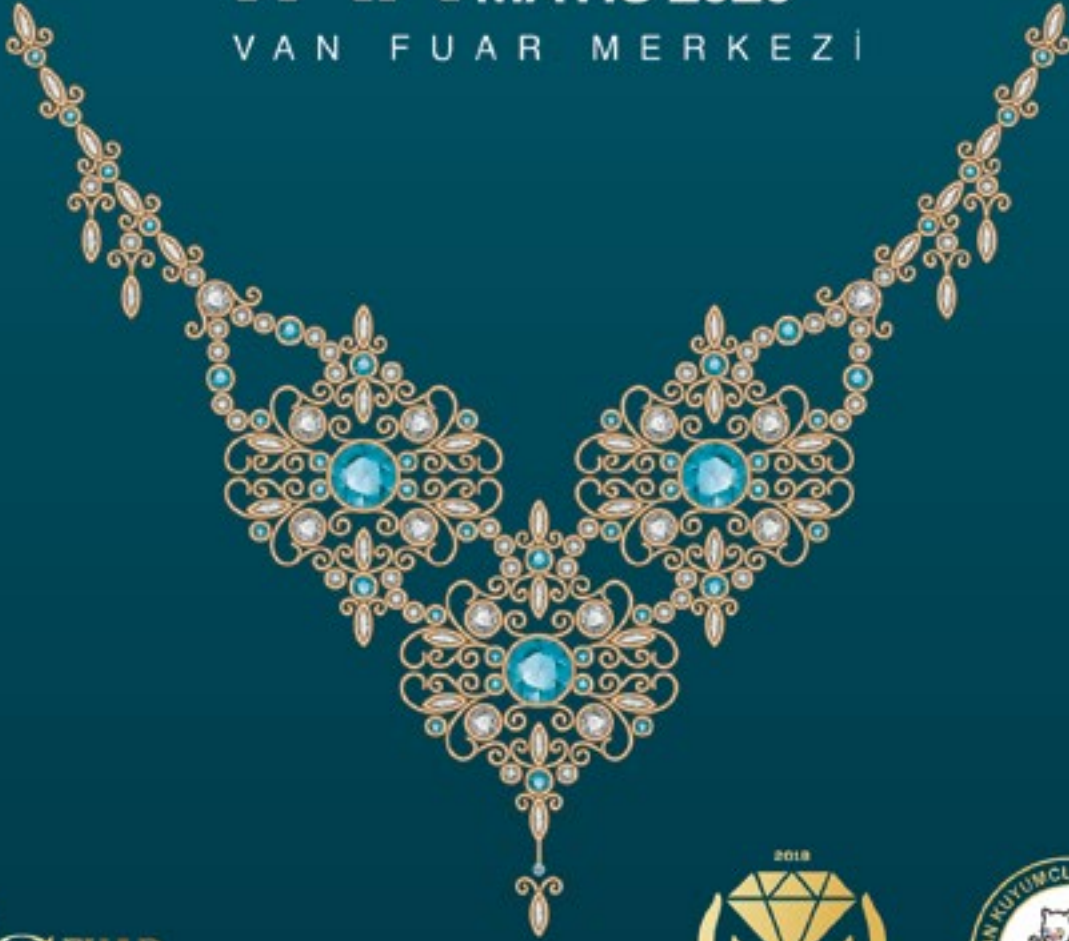
İstanbul Kuyumcular Odası Yönetimi ve Başkan Mustafa Atayık'ın çalışmalarını nasıl buluyorsunuz?

Başkan Mustafa Atayık ve yönetiminin çalışmalarını yakından takip ediyoruz. Kendilerinin sektöre ger-

ANATOLIA JEWELRY SHOW

VAN 13/14/15
MAYIS 2026

VAN FUAR MERKEZİ



Sponsorlarımız:



BORSA GOLD
SEBAHATTİN BAŞ

Bu fuar 5774 sayılı kanun gereğince TOBB Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği denetiminde düzenlenmektedir.

Kalemkar ustası Tokgöz:

Meslek odalarının yaptırım yetkisi artırılmalıdır!

Deneyimli kalemkar ustası, Tokgöz Kuyumculuk firma sahibi Şaban Tokgöz, piyasadaki sektörel sorunların çözülmesi amacıyla meslek odalarının yaptırım yetkilerinin artırılması gerektiğini belirtti, mevcut sıkıntılı sürece rağmen mesleğin geleceği ile ilgili iyimser olduğunu söyledi.

Kaç yıldır bu mesleği yürütüyorsunuz?

Mesleğe 1989 yılında henüz ortaokul çağında 14 yaşında Çemberlitaş Refik İş Hanı'nda Mustafa Çınar Usta'nın yanında başladım. Atölyede o zamanlar çok rağbet gören testere işi pullu zincir ve tuğralı modeller yapıyorduk. Bir hafta üretim yapar, sonraki hafta da çantaya çıkardık. Bu atölyede 3-4 yıl çalışarak deneyim kazandım. Ardından aralarında Atasay'ın da bulunduğu iki-üç atölyede de bulundum.

Tokgöz Kuyumculuk firmasını ne zaman kurdunuz?

İlk dükkanı tarih yaprakları 1996 yılını gösterdiğinde makine kalem üzerine Arif Han'da açtım. Kısa bir aradan sonra 1999'da Yağcı Han'da işime devam ettim. Artan talep üzerine önce Aktar Kardeşler'e ardından Vezir Hana geçtik. Firma olarak

2006 yılı sonundan beri de Kuyumcukent Atölye Bloğu'ndayız.

Müşterilerinize hangi alanlarda hizmet veriyorsunuz?

Uzmanlık alanımız kalemkarlık. Modellerin üzerini makine ve freze kalemiyle çeşitli desenler atarak süslüyoruz. El kalemi de var; ama ne yazık ki piyasada bitme seviyesine geldi. El işinin piri Çarşı'da Bekir Ağlamaz Usta'dır. Ağırlıklı olarak Kuyumcukent, büyük firmalar ve İkitelli bölgesindeki işletmelere hizmet veriyoruz. Ayrıca, Çarşı bölgesinde Vezir Han'da atölyemiz var. Atölyecilerimizin yüzük, küpe, bilezik ve bileklik gibi modellerinin süsleme, kalem işini gerçekleştiriyoruz. Çeşitli olarak özellikle bilezik modellerine kalem atmada çok iddialıyız.

Piyasada ne tür kalem motifleri popüler?

Bölgeden bölgeye veya ayardan

ayara değişebiliyor. Arap ülkeleri, daha parlak motifleri tercih ederken Avrupa bölgesi ise kristal üzerine 'Diamond stil' süslemelerini istiyor. Sadece 22 ayar değil, farklı ayarlar üzerine kalem işlemi yapıyoruz. Malum, piyasa son zamanlarda biraz durgun. Üretici ve kalemkarlar çoğaldı. Eskiden 5 yaldızcı varken şimdi bu sayı 50 oldu, biz üç kalemkardık, biri de rahmetli oldu. Şu anda kalemkar sayısı çoğaldı.

Peki, bu kalemkarlar işinin ehli mi?

Hayır, altyapı ve piyasa, mutfak bilgisi yok. Biz, işin mutfağından geldik. İşe ilk adım attığımızda açılı kalem vardı sadece. Freze işi ilk 1993-94'te geldi; ama tutmadı. 2000'li yıllarda Atasay vesilesiyle freze kalemi yaygınlaştı. Piyasada kristal kalem motifini ilk yapan Osman Kılıç kardeşimizdir. Biz de kalemkarlıkta açılı, bombeli, düz, fasetli ve özel kalem yaptırarak mesleğe katkıda bulunduk. Bizim yaptığımız işi bir dönem insanlar yapamadı. Bizi, hep takip ettiler. Ama, şu anda bizim yaptığımız işi her kalemkar yapabiliyor. Tabii ki burada güven meselesi devreye giriyor. Mala çoban lazım, bal var, pekmez var. Bu konuda Hadis-i Şe-

rif var. 'Hepiniz birer çobansınız ve göttüklerinizden sorumlusunuz.' Piyasa bozulmuş, bakıyorsunuz, sektörümüzde güvenilir insana güvensizlik var. Güven unsuru bitmedi; ama azaldı.

Meslekte en çok önem verdiğiniz şeyler nelerdir?

Öncelikle ticaretimizde 'yalan' kelimesini çıkartmamız gerekiyor. Meslektaşlarımıza ve müşterilerimize verdiğimiz her sözün arkasında olmalıyız. Ayar düşüklüğü en muzdarip olduğumuz meselelerden biri. Atölyemize kalem atmak üzere bilezik geldiğinde hemen ayara veririz. 916 milyem çıkıyor. Bizde çapak, hiçbir şekilde kimseninkine karışmaz. O, bilezikten çıkan çapağı eritip ayar evine verdiğimizde ise milyemi 916 yerine bu kez 913,5 geliyor. Aynı modelden çıkan çapağın da 916 milyem olması gerekmez mi? Bir türlü bu konunun önüne geçilemedi. Hazine ve Maliye Bakanlığı mı İstanbul Kuyumcular Odası'nda mı olur. Hiçbir şekilde çözümü yok. Yarı mamul, 916 milyem buna kalem atıyorum, 2 gram çapak çıkıyor. Erittiğimde 916'yı vermiyor ayarevi. Binde 1 yanılma payı deniyor, tamam her zaman mı yanılacak. Niye, sonuç 916.2 çıkmıyor.

Bu yıl işleriniz nasıl? Gelecek ile ilgili beklentileriniz nelerdir?

Tokgöz Kuyumculuk olarak mevcudu korumanın derindeyim. Ons farkları yüzünden pazarımız, son iki yıldır aşırı şekilde daraldı. Sektör olarak çok güzel ihracat yapıyorduk. Dövizin yerinde sayması ve ekonomik zorluklar, hepsi üst üste geliyor. Piyasadaki işletme sayısı her geçen gün artıyor. Tüketim 3 tonda yine öyle, hatta 2,5 tona düştü. Üretim ise 5 ton. Firmaların maliyetleri ise sürekli artıyor. İşlerin düzelmesi için yeni yasal düzenlemeye ihtiyaç var.

Firma olarak gelecek hedefleriniz?

Firma olarak büyümek gibi bir hırslım yok. Allah'ıma hamd olsun, alnım ak, yüzüm pak. Düzgün ve kaliteli hizmet vermeye çalışıyo-



rum. Harc-ı alem mal da gelir bana. Kalemkarlıkta eskiden deniz kumu gibi şeyler çıkıyordu, ramatçılar için bir dönem konuşulmuştu. Model, çeşit ve kalite konusuna çok önem veriyoruz. Bugüne kadar dışarıdan kalemkar olarak yanıma kimseyi almadım, hep sıfırdan alarak kendim yetiştirdim.

Mesleğin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Ben, iyimser bakıyorum. Bozulma olacak ki düzelme olsun.

Bir sektör mensubu olarak temsil kuruluşları; İKO, MİB, İTO ve İSO komitelerinden beklentileriniz nelerdir?

İstanbul Kuyumcular Odası'nın



yaptırım gücünün yeni yasal düzenlemelerle artırılması lazım. İKO Yönetimi, zaman zaman piyasa denetimi yapıyor. Bu denetimler sonucu ne kadar etkin olabiliyor! Hurda yaylı bilezik modeline bakıyorsun içerisinden 1,5 gram yay var. Ötekine bakıyorsun 30 santim yay kullanılmış. İşin hakkı 30 veya 50 santimdir. Benim nazarımda bu hırsızlıktır. Bir standart getirilmesi şart. Gerekçe olarak mağazacı, toptancı veya çantacı talep ediyor deniyor. Peki, tüketici bunu biliyor mu? Kuyumcu meslek odalarının daha fazla yaptırım olmalıdır.

İstanbul Kuyumcular Odası Yönetimi'nin çalışmalarını nasıl görüyorsunuz?

Sayın 'Ahmet Karbeyaz' ile birlikte 2018 seçimlerine girmiştik. Şimdi Karbeyaz'ın seçimlere katılacağını duydum. Sayın Mustafa Atayık Başkanı, 2018 seçim sürecinde tanıdım. Burada misafir ettik. İKO, ne yapıyor ne yapacak, ne yapmalı? Başkana da söyledim, seçim zamanı yaklaştığında sahada olmak değil, her zaman sahada olmak gerekiyor. İTO Komitesi, ne yapıyor? Şirket olmuş esnaf arkadaşım İTO'ya üye oluyor, niçin? Ticaret Odası, bana ne fayda veriyor. İKO, ne yapıyor? Sadece silah ruhsatı için mi? Niye aidat ödüyorum. Ne esnafın bir kısmı, Oda'dan beklentisinin ne olduğunu söyleyemiyor ne de Oda, esnafa yanaşabiliyor. Ben, öyle bir kopukluk hissediyorum. Sahada böyle bir algı var. Tabii ki, Mustafa Başkan ve YK üyelerini görüyorum, takip ediyorum, esnafı ziyarete gidiyor, ilgili bakanlıklar ile temaslar yapılıyor. Kuyumcukent'teki esnaf, İKO ve İTO Komite ne yapıyor? diye soruyor. Görebiliyorum Başkan ve YK ile görüşüyorum. Başkan Atayık, bir şeyler yapmaya gayret ediyor. Vatandaşları da medyaya çıkararak bilgilendirmeye çalışıyor. Hükümet yetkilileriyle görüşmeler yapıyor. Yaptıkları çalışmalarını esnafı ziyaret ederek de anlatmalı. Sahada olmasını esnaf istiyor. Tüm meslektaşlarıma hayırlı işler, bereketli kazançlar dilerim.

Tarihi Yarımada'dan dünyaya yayılan zamansız tasarımlar

Mücevher tasarımcısı Candan Balto, Tarihi Yarımada'nın sanatla çevrili atmosferinde yer alan stüdyosunda, her bir tasarımını bizzat kendi elleriyle hayata geçiriyor. Tasarım ve üretimin tüm aşamalarını atölyesinde gerçekleştiren Balto, geometrik formlar ve mimariden ilham alarak, altın, gümüş ve değerli taşlarla zarif ve zamansız koleksiyonlar oluşturuyor.

Yazı/by: Nesim AKIN



St. Antuan
sarı safir taşlı ve
pırlantalı yüzük.



Umay Ana Tanrıca kolye.

Koleksiyonlarının yanı sıra, kişiye özel mücevherler de tasarlayan Candan Balto, her müşterisi için özel bir hikâyeyi takıya dönüştürüyor. Böylece her bir parça, sadece estetik değil aynı zamanda kişisel bir anlam taşıyor. Candan Balto, aynı zamanda Türkiye'nin en önemli kültür kurumları için de özel projelere imza atıyor. İstanbul Deniz Müzesi, Ayasofya Tarihi Müze ve İzmir Efes Deneyim Müzesi mağazaları için hazırladığı koleksiyonlar, bu mekânların tarihini ve ruhunu takı sanatında yeniden yorumluyor.

“Benim için tasarım, mimarinin düzenini ve geometrinin yalın güzelliğini takılar üzerinden yeniden ifade etmek demek. Her parçanın hem estetik bir değer taşımasına hem de sahibine duygusal bir bağ sunmasına özen gösteriyorum.” diyen Candan Balto, çalışmalarında geleneksel el işçiliğini çağdaş bir çizgiyle buluşturarak kendine özgü bir dil yaratıyor.



Atatürk Kültür Merkezi kol düğmesi.

Her müşteriye özel takılar

Tasarımcı Balto, koleksiyonların yanı sıra kişiye özel tasarımlara da imza attığını ifade etti. Tasarımcı, geliştirdiği mücevherlerinde sadece tasarım yolculuğu değil, aynı zamanda modelin üretim aşamasına da eşlik ediyor.

“Tarihi yarımadanın kültür ve sanatla çevrili atmosferinde yer alan stüdyomda, her bir tasarımın yolculuğu bizzat benim ellerimden geçiyor. Tasarım ve üretimin her aşamasını atölyemde gerçekleştiriyor; geçmişin estetik mirasını günümüzün çağdaş çizgileriyle buluşturan takılar yaratıyorum. Koleksiyonlarımın yanı sıra kişiye özel tasarımlar da hazırlıyorum. Her müşteri için özel olarak kurgulanan bu tasarımlar, mücevherin sahibine özgü bir hikâyeyi yansıtıyor ve kişisel bir değer kazanıyor. Bunun yanında İstanbul’un en önemli kültür kurumlarından İstanbul Deniz Müzesi ve Ayasofya Tarihi Müze ile İzmir Efes Deneyim Müzesi mağazaları için de özel koleksiyonlar tasarlıyor, bu mekânların ruhunu ve tarihini takılarla yeniden yorumluyorum.”



Artdeco, pırlantalı, aquamarine küpe.



Candan Balto

Timeless designs spreading from the Historic Peninsula to the world

Jewelry designer Candan Balto brings each of her designs to life with her own hands in her studio located in the artistic atmosphere of the Historical Peninsula.

Balto, who carries out all stages of design and production in his atelier, creates elegant and timeless collections with gold, silver and precious stones, inspired by geometric forms and architecture.

In addition to her collections, Candan Balto also designs personalized jewelry, transforming a special story into jewelry for each customer. Each piece thus carries not only aesthetic but also personal meaning. Candan Balto also creates special projects for Turkey's most important cultural institutions. The collections prepared for the Istanbul Maritime Museum, Hagia Sophia Historical Museum, and Izmir Ephesus Experience Museum stores reinterpret the history and spirit of these places through jewelry art.

"For me, design means re-expressing the order of architecture and the simple beauty of geometry through jewelry. I take care that each piece carries both an aesthetic value and offers an emotional connection to its owner." Candan Balto creates a unique language by combining traditional craftsmanship with a contemporary line in her works.

Special jewelry for each customer

Designer Balto stated that she also creates personalized designs as well as collections. In his jewelry, the designer not only accompanies the design journey, but also the production phase of the model.

"In my studio, located in the atmosphere of the historical peninsula surrounded by culture and art, the journey of each design passes through my hands. I carry out every stage of design and production in my atelier; I create jewelry that combines the aesthetic heritage of the past with today's contemporary lines. In addition to my collections, I also prepare personalized designs. These designs, which are tailor-made for each customer, reflect a story unique to the owner of the jewelry and gain a personal value. In addition, I design special collections for the Istanbul Maritime Museum, Hagia Sophia Historical Museum and Izmir Ephe-

sus Experience Museum stores, which are among the most important cultural institutions in Istanbul, and I reinterpret the spirit and history of these places with jewelry."

Timeless travel companions

Jewelry designer Candan Balto, who states that she draws her inspiration mainly from the rhythmic order of architecture and the simple power of geometric forms, emphasized that she prefers a simple and elegant narrative language in her jewelry.

"I draw most of my inspiration from the rhythmic order of architecture and the simple power of geometric forms. By combining this inspiration with gold, silver and precious stones, I transform it into jewelry that prioritizes simplicity but at the same time displays a strong stance. Each piece is as timeless as it is aesthetic. My priority in my jewelry is to create a simple and elegant language of expression. Shaped in an atmosphere surrounded by art, the designs both adapt to everyday life and add a different spirit to the wearer. While combining traditional craftsmanship with a contemporary design approach, I take care that each piece carries both aesthetic and emotional value. C|ND|N jewels are not just accessories; they are timeless companions that bring together past and present, architecture and emotion, simplicity and elegance."



Aşk,
25. yıl alyans.

Zamansız yol arkadaşları

İlhamımı çoğunlukla mimarinin ritmik düzeninden ve geometrik formların yalın gücünden aldığımı belirten mücevher tasarımcısı Candan Balto, takılarında ise yalın ve şık bir anlatım dilini tercih ettiğini vurguladı.

"İlhamımı çoğunlukla mimarinin ritmik düzeninden ve geometrik formların yalın gücünden alıyorum. Bu ilhamı altın, gümüş ve değerli taşlarla birleştirerek, sadeliği ön planda tutan ama aynı zamanda güçlü bir duruş sergileyen mücevherlere dönüştürüyorum. Her parça, estetik olduğu kadar zamansız birer anı niteliği taşıyor. Takılarımda önceliğim, yalın ve şık bir anlatım dili kurmak. Sanatla çevrili bir atmosferde şekillenen tasarımlar, hem gündelik hayata uyum sağlıyor, hem de taşıyan kişiye farklı bir ruh katıyor. Gelecekte el işçiliğini çağdaş bir tasarım anlayışıyla buluştururken, her bir parçanın hem estetik hem de duygusal bir değer taşımasına özen gösteriyorum. C|ND|N mücevherleri, yalnızca bir aksesuar değil; geçmiş ile bugünü, mimari ile duyguyu, sadelik ile zarafeti buluşturan zamansız yol arkadaşlarıdır."



Altın, safir
erkek yüzük



İKO HABER.COM

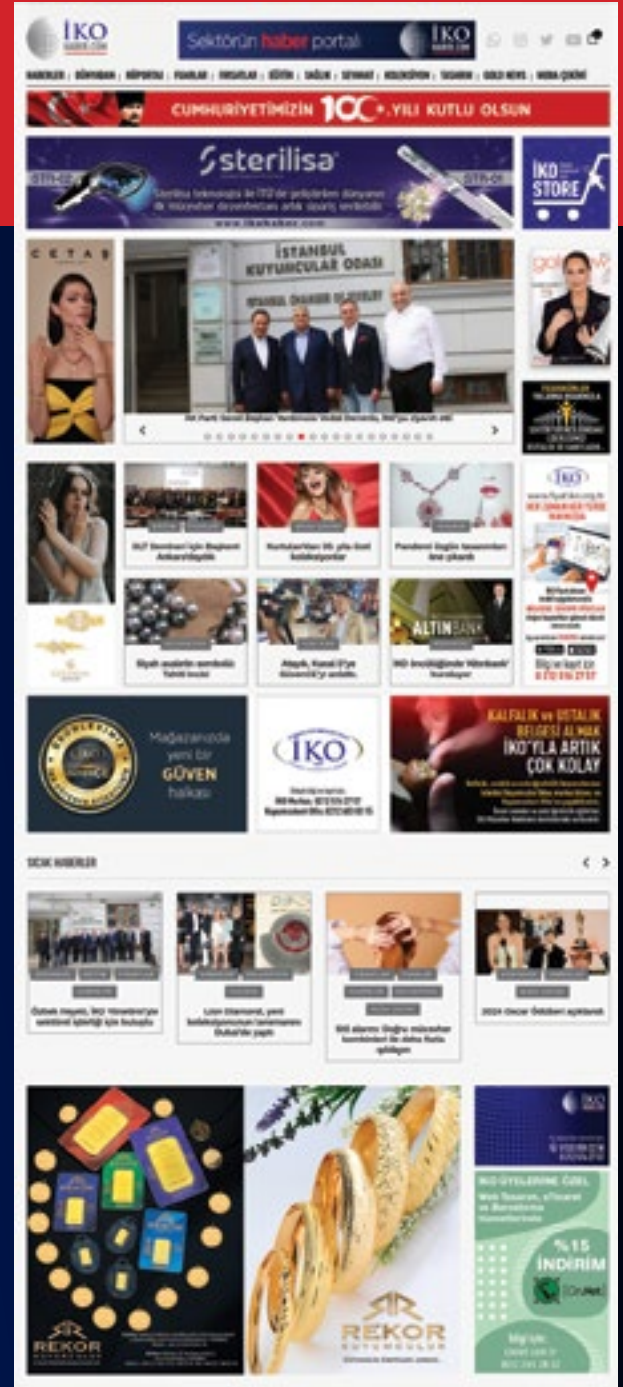
SEKTÖREL YAYINCILIKTA 33 YILLIK DENEYİMİMİZİ DİJİTALE DE TAŞIDIK

İKOHABER.COM,

sektörden güncel haberler, sıcak gelişmelerin yanı sıra mücevher trendleri ve dünya mücevher piyasasındaki son gelişmeleri sunuyor. Portalımız, kuyumcu odalarımızdan derneklerimize, Anadolu ve tüm Türkiye'deki STK'larımızın ortak sesi, medyadaki etkin gücü olmakta ve ayrıca kuyumcularımıza farklı sektörlerden cazip indirimler ve fırsatlar sağlayarak ayrıcalıklı hizmetlerine devam etmektedir.



Sektörün **haber** portalı



goldnews

dijital derginiz artık **İKOHABER.COM** ile
her yerde yanbaşınızda!



Reklam Rezervasyon **0 532 050 22 58 - 0 212 516 27 57**



ikohabercom



iko_haber



ikohabercom

GLT

Renkli Taş Eğitimi'nde sertifika heyecanı

İstanbul Kuyumcular Odası (İKO) Başkanı Mustafa Atayık, İKO bünyesinde faaliyet gösteren Türkiye'nin Gemoloji Laboratuvarı GLT Akademi'de Renkli Taş Tanımlama Eğitimleri'ni tamamlayan kursiyerlere uluslararası geçerliliğe sahip E-Devlet onaylı Renkli Mücevher Taşları Tanımlama sertifikalarını verdi.

GLT

ACADEMY



Certificate excitement at GLT Colored Stone Training

Mustafa Atayık, President of Istanbul Chamber of Jewelers (İKO), presented internationally recognized E-Government approved Colored Gemstone Identification certificates to the trainees who completed the Colored Gemstone Identification Trainings at GLT Academy, Turkey's Gemology Laboratory operating within İKO.

Pırlanta, renkli taşlar ve mücevherde düzenlenen uluslararası geçerlilikteki sertifikasyonlarıyla sektörün referans kuruluşu haline gelen GLT Akademi'de Pırlanta ve Renkli Taş Tanımlama Eğitimleri sürüyor. İstanbul Kuymcular Odası (İKO) Başkanı Mustafa Atayık, İKO bünyesinde faaliyet gösteren Türkiye'nin Gemoloji Laboratuvarı GLT Akademi'de Renkli Taş Tanımlama Eğitimlerini tamamlayan kursiyerlere uluslararası geçerliliğe sahip E-Devlet onaylı Renkli Mücevher Taşları Tanımlama sertifikalarını verdi. Sertifika törenine GLT Laboratuvar Yöneticisi, Pırlanta ve Renkli Taş eğitmeni, gemolog Emre Günay da katıldı.

Kursta neler öğretiliyor?

GLT Akademi, Renkli Mücevher Taşları Eğitimi'nde renkli taşların doğru şekilde analiz edilmesi, başta safir, zümrüt, yakut gibi değerli taşlar olmak üzere diğer mücevher taşlarının da birbirinden ayırt edilmesi konularında bilgi sunan bu eğitimle birlikte sektör profesyonelleri, bilgi ve becerilerini artırırken, aynı zamanda tüketicilerin doğru taş seçimini yapabilmelerine yardımcı oluyor. Renkli Mücevher Taşları Tanımlama Eğitimi'nde gemolojik ekipmanlar aktif olarak kullanılıyor ve katılımcılara zengin bir taş koleksiyonu

Diamond and Colored Stone Identification Trainings continue at GLT Academy, which has become the reference institution of the sector with its internationally recognized certifications in diamonds, colored stones and jewelry. Mustafa Atayık, President of Istanbul Chamber of Jewelers (İKO), presented the internationally recognized E-Government approved Colored Gemstone Identification certificates to the trainees who completed the Colored Gemstone Identification Trainings at GLT Academy, Turkey's Gemology Laboratory operating within İKO. GLT Laboratory Manager, Diamond and Colored Stone trainer, gemologist Emre Günay also attended the certificate ceremony.

What is taught in the course?
With this training, which pro-

vides information on the correct analysis of colored stones, distinguishing gemstones such as sapphires, emeralds, rubies and other gemstones from each other, GLT Academy increases the knowledge and skills of industry professionals, while at the same time helping consumers to make the right stone selection. Gemological equipment is actively used in the Colored Gemstones Identification Training, and theoretical and practical training is provided to participants through a rich collection of stones. During the training, the use of gemological devices used to distinguish stones and analysis methods are taught. Participants learn the processes of recognizing different colored stones, distinguishing their properties and certifying them with both theoretical knowl-

üzerinden teorik ve uygulamalı eğitimler sunuluyor. Eğitim sırasında ayrıca taşların ayırt edilmesinde kullanılan gemolojik cihazların kullanımı ve analiz yöntemleri öğretiliyor. Katılımcılar, farklı renkli taşları tanıma, özelliklerini ayırt etme ve sertifikalandırma süreçlerini hem teorik bilgilerle, hem de pratik uygulamalarla öğreniyor. Kursiyerler, Türkiye’de ilk olarak eğitim kapsamında GLT Laboratuvarı’nı ziyaret ederek renkli taşların analiz aşamalarını gözlemliyor, son teknoloji analiz cihaz ve ekipmanları hakkında bilgi sahibi oluyor. Eğitimde mücevher taşlarının kristalografisi, fiziksel, kimyasal ve optik özellikleri, birbirinden ayırt edilme yöntemleri, doğal taşlar ile sentetiklerin ayrıştırılması ve mücevher taşlarına uygulanan iyileştirme yöntemleri gibi konuların uygulamaları da mevcut.

Eğitimi başarıyla tamamlayan katılımcılar, uluslararası geçerliliğe sahip ve E-devlet onaylı Renkli Mücevher Taşları Tanımlama Sertifikası almaya hak kazanıyor. Bu sertifika, katılımcıların mesleki becerisini belgeleyerek sektördeki kariyerleri

ne önemli bir katkı sağlıyor. Renkli Mücevher Taşları Eğitimi, bu hedef doğrultusunda atılan önemli bir adım olarak öne çıkıyor.

GLT Akademi’de laboratuvar destekli ‘Pırlanta Eğitimi’!

Türkiye’nin Gemoloji Laboratuvarı GLT Akademi’de 2016 yılından beri verilen pırlanta eğitimleri de sürüyor. GLT Laboratuvarı Yöneticisi ve gemolog Emre Günay, pırlanta eğitimleri kapsamında kursiyerlere laboratuvarda yapılan sertifikasyon ve analiz hizmetlerini tek tek anlatıyor. Günay, son derece modern ve zengin bir makine parkuruna sahip olan laboratuvarda kullanılan cihazlar hakkında kursiyerlere bilgi veriyor ve doğal elmas ile laboratuvar pırlantası (CVD) ayrımının nasıl yapılacağını gösteriyor. Gemolog Günay, eğitim sırasında uluslararası standartlarda hizmet sunan GLT Laboratuvarı’nda bir pırlantanın 5 ayrı cihazdan geçerek nasıl analiz edildiğini ilgili cihazları kullanarak uygulamalı olarak gösteriyor.

Eğitimler hakkında bilgi almak ve katılım için 0534 6418418 iletişime geçebilirsiniz.



edge and practical applications. In addition, trainees visit the GLT Laboratory for the first time in Turkey to observe the analysis stages of colored stones and learn about the latest technology analysis devices and equipment. Within the scope of the training, there are also applications of topics such as crystallography, physical, chemical and optical properties of gemstones, methods of distinguishing them from each other, separation of natural stones and synthetics, and improvement methods applied to gemstones.

Participants who successfully complete the training are entitled to receive an internationally recognized and E-government approved Colored Gemstones Identification Certificate. This certificate certifies the participants’ professional skills and makes an important contribution to their careers in the sector. The Colored Gemstones Training stands out as an important step towards this goal.

Diamond Training with lab support at GLT Academy!

The diamond trainings given at GLT Academy, Turkey’s Gemology Laboratory, since 2016 are also continuing. Emre Günay, manager of the GLT Laboratory and gemologist, went through each certification and analysis service with the students as part of the diamond training program. The instruments utilized in the laboratory, which has a very sophisticated and modern machine park, were explained to the students by Günay, who also demonstrated how to discriminate between natural diamonds and lab-created diamonds (CVD). By passing a diamond through five different devices in the GLT Laboratory, which offers services in accordance with international standards, using the appropriate devices, gemologist Günay demonstrated how a diamond is analyzed.

You can contact 0534 6418418 for information about the trainings and participation.



HİZMETLERİMİZ

RENKLİ MÜCEVHER TAŞI ANALİZİ

- Renkli taş ön inceleme
- Renkli taş sertifikası
- Büyük lotlarda hızlı tanımlama hizmeti
- Laser inscription

PIRLANTA ANALİZİ

- CVD – HPHT Lab-grown tespiti
- Uluslararası standartlarda elmas derecelendirmesi
- 0.003 – 0.20 ct aralığında taşlarda otomatik çalışan sistemle -2 taşların (sentetik / doğal / taklit) analizi. Kapalı poşetleme ile güvenli ve kolay ticaret
- Laser inscription
- 360° Fotoğraf & Video çekimi.

MÜCEVHER ANALİZİ

- Ürün üzerinde pırlanta sertifikası, doğruluk tayini
- Ürün üzerinde renkli taş ön inceleme
- Ürün üzerinde renkli taş sertifikası
- Çok çeşitli taşlı ürünlerde tüm taşların tespit ve analizi.
- 360° Fotoğraf & video çekimi.

TEK ALINABİLECEK HİZMETLER

- 360° Fotoğraf & Video çekimi.
- Laser inscription
- Lot analizi

EĞİTİMLERİMİZ



GLT PIRLANTA EĞİTİMİ

GLT Akademi Türkiye'de bir ilke imza atarak müfredatı teorik ve pratik uygulamaların yanında pırlanta ve mücevherin laboratuvarındaki sertifikasyon sürecini de ekledi. Katılımcılar bir mücevher taşının hangi teknolojiler ile incelendiğini bizzat laboratuvar içinde deneyimleyerek gemolojiye bilimsel açıdan bakmayı da öğrenip bilgi ve yeteneklerini en üst düzeyde artırabiliyorlar.

Eğitim İçeriği:

- Elmasın fiziksel, kimyasal ve optik özellikleri.
- Elmasın 4 C "Clarity, Carat, Cut, Color" derecelendirmesi
- CVD-HPHT Sentetik Elmasların üretim teknikleri ve tanımlanması
- Pırlanta fiyatlandırması
- Pratik 4C uygulama çalışması

RENKLİ TAŞ EĞİTİMİ

Türkiye'de ilk kez GLT Akademi tarafından hazırlanan bu benzersiz eğitimde, katılımcılar teorinin yanında zengin bir taş koleksiyonu ile gemolojik alet ve cihazlar kullanarak mücevher taşlarını tanımlamayı öğrenecekler.

Eğitim İçeriği:

- Mücevher taşlarının kristalografisi
- Mücevher taşlarının fiziksel, kimyasal ve optik özellikleri
- Mücevher taşlarının birbirinden ayırt edilme yöntemleri.
- Doğal taşlar ve sentetiklerinin birbirinden ayrılması
- Mücevher taşlarına uygulanan iyileştirme yöntemleri



GEMOLOGICAL LABORATORY OF TÜRKİYE

Piyerloti Caddesi Dostlukyurdu Sokak No:3 Kat:2
Çemberlitaş - Fatih - İstanbul - Türkiye
+90 212 516 27 57 (150)



GLT, bir İKO kuruluşu olup kâr amacı gütmeyen bağımsız bir gemoloji laboratuvarıdır.



İKO Mücevher Akademisi, eğitimde bir ilke imza atıyor Önder Kavlak ile E-İhracat eğitimleri başlıyor

İstanbul Kuyumcular Odası, sektör mensupları ve tüketiciler tarafından büyük kabul gören Matrix Gold, sadekarlık ve mihlayıcılık eğitimlerinden sonra son yılların ticarete yükselen trendi olan **E-İhracat eğitimlerini başlatıyor**. E-İhracat kursunun eğitmeni, E-Ticaret Uzmanı Önder Kavlak, eğitimin içeriği, firmalara katkıları ve devletin sunduğu teşvikler hakkında önemli açıklamalar yaptı.

Öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz?

2000 yılında iş hayatına başladım. 2008 yılında internetle tanıştım ve dijital dünyada deneyim kazanmaya başladım. 2016'dan beri kuyumculuk sektöründeyim; ihracat firmalarında görev aldım. 2020'den bu yana ise Etsy üzerinden altın takı ürünleri için firmaların e-ihracat süreçlerini yönetiyor ve eğitimler veriyorum.

İstanbul Kuyumcular Odası bünyesindeki Mücevher Akademisi'nde vereceğiniz E-İhracat kursu hakkında bize bilgi verebilir misiniz?

Eğitimin amacı; kuyumcuların perakende e-ihracatına adım atarken karşılaştıkları bilgi eksikliklerini gidermek, global pazaryerlerinde (Ör. Etsy) mağaza açılışından satış yönetimine kadar tüm süreçleri öğretmek, dijital vitrinde rekabet avantajı kazandıracak stratejiler sunmak, Pazaryeri operasyonları kar-zarar hesaplamayı öğretmektir. Kapsam: E-ihracat platformlarında mağaza kurulumu ve yapılandırma, Ürün listeleme, fotoğraf ve içerik optimizasyonu, Fiyatlandırma ve maliyet analizi, Uluslararası nakliye ve iade süreçleri, Komisyon, reklam, kargo giderleri, Gümrük vergileri ve yasal gereklilikler, Devletin sunduğu perakende e-ihracat teşvikleri, İKO Güvence Etiketi uygulamasının tanıtımı, Gerçek vaka analizleri ve uygulamalı anlatım, Türkiye içinde web sitesi ve pazaryeri genel bilgilendirmesi... Katılımcı kazanımları: E-ihracat kararlarını daha bilinçli verebilmek, Küresel dijital pazarda nasıl yer alacaklarını öğrenmek, Düşük maliyetle katma değerli ihracat yapma stratejilerine hâkim olmak, Gümrük, lojistik, reklam ve devlet destekleri hakkında güncel bilgi edinmek, Gerçek örneklerle sürece güvenle başlayabilmek.

Kursun ne zaman başlaması planlanıyor? Online mı yüz yüze mi olacak?

Programın ilk aşaması online eğitimle başlayacak. Ekim ayının ilk haftalarında Zoom üzerinden canlı ve uygulamalı ekran paylaşımlarıyla yapılacak. Eğitim, mesai saatlerinden sonra hafta içi günde 3 saat olmak üzere örgün eğitimde (Sabah, 09.00-12.00 arası) 4 gün, online eğitimde (Akşam, 20.00- 23.00 saatler arası) 4 akşam sürecek. Ekim ayı içinde ise yüz yüze eğitim başlayacak. Bu eğitimler,

İKO'nun Çemberlitaş'taki yönetim binasında gerçekleştirilecek.

Firma ve markaların E-İhracat'a ilgileri ve talepleri nasıl?

Dünyadaki altın fiyat artışı ve ülkemizdeki piyasa durgunluğu nedeniyle, hem üreticilerimiz hem de kuyumcu esnafımız mevcut potansiyellerini dünyaya satış yaparak değerlendirmek istiyor. Değerli metaller, adı üstünde değerli olduğu için, sektörümüze özel eğitim planı yaptık. Bu noktada İKO, öncü yapıyla kuyumcu esnaf ve sanatkarlarına e-ihracatın temelini, ilkelerini ve aşamalarını kurum ciddiyeti ile aktaracak. İKO'ya gelen talepler e-ihracat talepleri, incelendi, yoğunuldu ve eğitimde şekillendi.

E-İhracat yapmanın günümüzde firmalar için artıları nelerdir?

Üreticiler için dünyaya satış imkânı ve pazaryerlerinden ulaşılan yeni toptan alıcılar, Üreticiler için perakende kârlılığı, Kuyumcular için trendleri yakalama ve markalarını dünyaya duyurma fırsatı, Dövizle ve peşin ödeme ile ticaret yapma avantajı, Kişiye özel üretim, taş rengi taleplerine anında cevap, lazer kazıma gibi hızlı ve çevik çözümler, Ülkemizde istihdamı artırmak ve sektörde öne çıkmak, Kendi markalarımızı oluşturmak ve güçlendirmek, hatta bu konuda İtalya'yı geride bırakmak.

E-İhracat çalışmaları yapmak firma ve markaların maliyetlerini düşürüyor mu?

Evet. Üreticiler boş kapasitesini e-ihracat ile doldurduğunda, bu yalnızca maliyetleri düşürmekle kalmaz, aynı zamanda perakende kârlılığı ile katma değer yaratır. Perakendeciler

ise yurt dışında sattıkları ürünler ve takip ettikleri trendler ile yurt içinde de fark yaratan satışlar gerçekleştirebilir. Sonuçta bu, hem Türkiye'yi dünyaya taşımak hem de dünyadaki yenilikleri Türk tüketicisine sunmak anlamına gelir; gerçek bir kazan-kazan durumudur.

E-İhracat işlemlerinde en çok dikkat edilmesi gereken unsurlar nelerdir?

E-ihracatta hem Türk maliyesi ve gümrükleri, hem de hedef ülkelerin mevzuatları geçerlidir. Yani özünde bu da ihracattır. Dikkat edilmesi gereken başlıklar: Gümrük ve maliye kurallarına tam uyum, Reklam harcamalarının kontrolü, Pazaryeri komisyonlarının doğru hesaplanması, Nakliye süreçlerinin eksiksiz yönetimi, Pazaryerlerinin kural ve prosedürlerine tam uyum, E-ihracat ciddi bir iştir; tüm bu detaylar eğitimimizde ayrıntılı olarak işlenecektir.

E-İhracat yapan firmalara devlet teşvikleri var mı?

Evet. Devletimiz ülkeler bazında perakende e-ihracat teşvikleri vermektedir. Bu teşviklerden yararlanmak için sıkı kurallar olsa da, doğru bir hazırlıkla kabul almak mümkündür. Örneğin, Etsy üzerinden yapılan Amerika satışlarında %70 oranında komisyon desteği mevcuttur ve bu destek başlangıcından itibaren 3 yıl boyunca devam eder. Bu, firmalarımız için çok değerli bir fırsattır.

E-İhracat ve E-Ticaret pazar yerlerinde güven unsuru hayati önem taşıyor. İstanbul Kuyumcular Odası tarafından hayata geçirilen İKO Güvence Etiketi,



Önder Kavlak / E- Ticaret Uzmanı

firmaların ticari süreçlerini kolaylaştırır mı?

Kesinlikle. İKO Güvence Etiketi, dünyanın neresinde satılırsa satılsın, ürünlerimizin ayar garantisini müşteriye sunmaktadır. Bu, ülkemizin ürünlerinin doğru ayarda olduğunu tüm dünyaya ilan eden güçlü bir duruştur. İKO'nun bu garantisi hem ihracatçıyı hem de tüketiciyi koruduğu için ülke esnafımızın dünyada marka değerini yükseltmektedir.

Son olarak aktarmak istediğiniz bir konu var mı?

Değerli metallerin ticareti, geleneksel ticaretten yapısal olarak farklıdır. Herkes e-ticaretten ve e-ihracattan bahsederken, İKO öncülüğünde sektörün gerçek ihtiyacına yönelik somut bir adım atılıyor. Bu eğitimi alan kuyumcular, e-ihracatın kendi yapıları için uygun olup olmadığına dair veriye dayalı bir karar verebilecekler, hazırlık sıralayabilecek ve yatırımlarını bütçelebilecekler. Kararlarını duyguya değil, sağlam bilgiye dayandıracaklar. Ulaşılabılır bir fiyatla sunulan bu eğitim, ülkemize ve kuyumcu esnafımıza önemli faydalar sağlayacaktır.





Süstaşlarının bilimsel yolculuğu, **Gemoloji Çalıştayı**'nda gündeme taşınıyor

Aralarında İstanbul Kuyumcular Odası, Darphane, Mücevher İhracatçıları Birliği ve TMMOB Jeoloji Mühendisleri Odası İstanbul Şubesi'nin de bulunduğu birçok farklı kurumun paydaş olarak görev aldığı, süs taşlarının bilimsel serüveninin tartışılacağı **Gemoloji Çalıştayı-3, 12-13 Kasım 2025** tarihleri arasında Yenibosna Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirilecek.

Bu yıl, 12-13 Kasım 2025 tarihleri arasında üçüncüsü düzenlenecek Gemoloji Çalıştayı'nda süstaşlarının oluşumundan tüketiciye ulaşmasına kadar geçen süreci ele alarak, deneyim ve araştırmaların paylaşılması, ulusal ve uluslararası iş birliği imkanlarının geliştirilmesi ve ortak sorunlara çözüm önerilerinin sunulması hedefleniyor. Gemolojinin bugünü ve yarınının masaya yatırılacağı Çalıştay'da İstanbul Kuyumcular Odası'nın Başkanı Mustafa Atayık, organizasyonun Onur Kurulu'nda yer alırken, Başkanlık Başdanışmanı Ali Ramazan Şanto ve GLT Laboratuvarı Yöneticisi, gemolog Emre Günay da Düzenleme Kurulu'nda bulunuyor.

“Süs taşlarının Bilimsel Yolculuğu: Doğadan Tüketicieye

Paleolitik Çağ'dan itibaren, insanlık toplumsallaştıkça “güzel olanı görmek ve ona sahip olmak” duygusu toplumun vazgeçilmezi haline geldi. Süstaşları (ametist, obsidyen vb. gibi doğal mineraller ve kayaçlar ile kemik, diş, kabuklar gibi organik malzemeler) hem işlevsel alet hem de sosyal kimlik ve estetik ifade aracı olarak kullanılıyor. Gemoloji, süstaşlarının oluşumu, tanınması, değerlendirilmesi ve işlem görmüş ya da sentetik-taklit taşların bilimsel olarak incelenmesini konu alan bir disiplin. Çalıştay, bu alanın akademik ve sektörel temsilcilerini bir araya getirerek bilgi ve deneyim paylaşımı sağlamayı amaçlıyor. Gemoloji Çalıştayı-3'te süstaşlarının oluşumundan tüketiciye ulaşmasına kadar geçen süreci ele alarak, deneyim ve araştırmaların paylaşılması, ulusal ve uluslararası iş birliği imkânlarının geliştirilmesi ve ortak sorunlara çözüm önerilerinin sunulması hedefleniyor.

Çalıştay Konuları

Gemoloji eğitimi ve mesleki gelişim

Fiziksel ve optik tanımlama

Pırlanta ve renkli taşlarda değerlendirme ve sertifikasyon

Sentetik-taklit taşların ayırt edilmesi ve sektörde yarattığı sorunlar

Arkeogemoloji

İyileştirme ve işleme yöntemleri

Mücevher üretimi ve pazarlama süreçleri

Etkinlik Takvimi

11 Kasım 2025 – Gemoloji Workshop

İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa, Büyükçekmece Kampüsü

Lisans ve Lisansüstü Öğrenciler için Uygulamalı Eğitim

12-13 Kasım 2025 – Ana Çalıştay

TİM Dış Ticaret Kompleksi (DTK)

Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonu, Bahçelievler/İstanbul

Panel 1: Türkiye'de Gemolojinin Sorunları

Panel 2: Mücevher Sektörüne Bağlı Laboratuvarların İşleyişi

Sözlü ve Poster Bildirilerin Sunumu

Ulusal/Uluslararası Davetli Konuşmacılar

Çalıştay ayrıntılarına www.gemolojicalistayi3.com.tr web sayfasından ulaşabilirsiniz.

The scientific journey of gemstones is being discussed at the Gemology Workshop

The Gemology Workshop-3, where the scientific adventure of ornamental stones will be discussed, will be held at Yenibosna Foreign Trade Complex on November 12-13, 2025, with many different institutions including Istanbul Chamber of Jewelers, Mint, Jewelry Exporters Association and TMMOB Chamber of Geological Engineers Istanbul Branch as stakeholders.

The Gemology Workshop, which will be held for the third time this year on November 12-13, 2025, aims to share experiences and research, develop national and international cooperation opportunities and offer solutions to common problems by addressing the process from the formation of ornamental stones to reaching the consumer. Mustafa Atayık, President of the Istanbul Chamber of Jewelers, which includes Turkey's Gemology Laboratory (GLT) in its structure, is on the Honorary Board of the organization, while Ali Ramazan Şanto, Chief Advisor to the Presidency, and gemologist Emre Günay, GLT Laboratory Manager, are on the Organizing Committee of the Workshop, where the present and future of gemology will be discussed.

“The Scientific Journey of Ornamental Stones: From Nature to Consumer

From the Paleolithic Age onwards, as humanity

socialized, the feeling of “seeing and owning what is beautiful” became indispensable for society. Ornamental stones (natural minerals and rocks such as amethyst, obsidian, etc. and organic materials such as bones, teeth, shells) are used both as functional tools and as a means of social identity and aesthetic expression. Gemology is a discipline that deals with the formation, recognition and valuation of ornamental stones and the scientific study of treated or synthetic imitation stones. The workshop aims to bring together academic and sectoral representatives of this field to share knowledge and experience. In Gemology Workshop-3, it is aimed to share experiences and researches, to develop national and international cooperation opportunities and to offer solutions to common problems by addressing the process from the formation of ornamental stones to reaching the consumer.



GEMOLOJİ ÇALIŞTAYI-III

12-13 Kasım 2025







Sponsorluk için
Neşe DEĞİRMENCİ
0532 291 97 49

<http://gemolojicalistayi3.com.tr>

Yer : Dış Ticaret Kompleksi (DTK) Şehit Ömer
Halisdemir Konferans Salonu (IMMİB)
Bahçelievler/İstanbul

Workshop Topics

- Gemology education and professional development
- Physical and optical identification
- Appraisal and certification of diamonds and colored stones
- Distinguishing synthetic-imitation stones and the problems they create in the industry
- Archaeogemology
- Improvement and processing methods
- Jewelry production and marketing processes

Event Calendar

November 11, 2025 - Gemology Workshop
Istanbul University-Cerrahpaşa, Büyükçekmece Campus
Practical Training for Undergraduate and Graduate Students

November 12-13, 2025 - Main Workshop

TIM Foreign Trade Complex (DTK)
Şehit Ömer Halisdemir Conference Hall, Bahçelievler/
İstanbul
Panel 1: Problems of Gemology in Turkey
Panel 2: Functioning of Laboratories Affiliated to the Jew-
elry Sector
Presentation of Oral and Poster Papers
National/International Invited Speakers

You can access the workshop details at www.gemologicalistayi3.com.tr.

Neomena, Türk ihracatçısına yol gösterecek

NeomenaTrade Platform, gelişmekte olan Türk firmalarını ihracata başlatmayı ve mevcut ihracatçıların uluslararası hacimlerini büyütmeyi hedefliyor. İlk rota ise MENA bölgesi.

Türkiye'nin ihracat potansiyelini stratejik pazarlara taşımak amacıyla kurulan NeomenaTrade Platform, gelişmekte olan Türk firmalarını ihracata başlatmayı ve mevcut ihracatçıların uluslararası hacimlerini büyütmeyi hedefliyor. Bu amaçla şirketin ilk hedefi ilk kez ihracat yapan firmalar başta olmak üzere Türk firmalarına MENA Bölgesi'nde (Kuzey Afrika ve Orta Doğu) rehberlik etmek. Neomena, bu amaçla yeni bir iş modeli geliştirdi ve sadece B2B buluşmalar koordine eden bir şirket olmanın ötesine geçti. Geliştirdiği yeni iş modeli ile Neomena, MENA ülkelerinde stratejik pazarlama ve tanıtım alanında sürekli destek sağlayan bir partner olacak. Showroom alanı, ortak ofis imkanı, özel etkinlikler ve tanıtım, numune sergileme desteğigibi araçlarla firmaların doğru alıcılarla buluşmasını sağlayacak olan Neomena, bu sayede firmaların sadece görünürlük kazanmakla kalmayacağını aynı zamanda kalıcı ve verimli iş ilişkileri kurabileceğini düşünüyor.

Neomena ile avantaj var

Neomena ile bu ülkelerde ticaret yapmaya başlayan firmaların diğer firmalara göre avantajları ise hayli yüksek olacak. Şöyle ki; firmalar tek seferlik etkinliklerin ötesinde, yıl boyu devam eden iş ilişkileri ve görünürlük kazanacak. Satış sorumluluğu değil, müşterilerle devam eden bağ kurmayı garanti eden bir sistemle tanışmış olacaklar. Bölgedeki benzer yapıların sunamadığı esneklik ve kullanım kolaylığına sahip olan ofis ve showro-



Serdar Yolgeçen - Aylin Gözen - Osman Dinçbaş - Evren Arasil

Neomena will guide Turkish exporters

NeomenaTrade Platform aims to launch emerging Turkish companies to export and increase the international volumes of existing exporters. The first route is the MENA region.

NeomenaTrade Platform, which was established to carry Turkey's export potential to strategic markets, aims to launch emerging Turkish companies to export and increase the international volumes of existing exporters. To this end, the company's first goal is to guide Turkish companies, especially first-time exporters, in the MENA region (North Africa and the Middle East). To this end, Neomena developed a new business model and went beyond being a company that only coordinates B2B meetups. With its new business model, Neomena will be a partner providing continuous support in strategic marketing and promotion in MENA countries. Neomena, which will enable companies to meet the right buyers with tools such as showroom space, shared office facilities, special events and promotion, sample exhibition support,

thinks that in this way, companies will not only gain visibility but also establish permanent and productive business relationships.

There are advantages with Neomena

Companies that start to trade with Neomena in these countries will have significant advantages over other companies. Beyond one-off events, companies will gain year-round business relationships and visibility. They will be introduced to a system that guarantees an ongoing connection with customers, not a sales responsibility. They will use office and showroom spaces with flexibility and ease of use that similar structures in the region cannot offer. Most importantly, they will have the opportunity to expand into the MENA region together with their foreign trade special-

om alanlarına kullanacaklar. Hepsinden önemlisi Türkiye ve Orta Doğu'daki dış ticaret uzmanı çözüm ortaklarıyla birlikte MENA bölgesine açılma olanağına sahip olacaklar.

Yılların tecrübesi birleşti

Neomena sektörde 20 yıldan fazla tecrübesi olan 4 ortak tarafından kuruldu. Kurucular kadrosu; Dubai'de DMCC'nin kuruluş yıllarında danışman olarak uzun süre hizmet vermiş, İstanbul Kuyumcular Odası Denetim Kurulu Üyeliği'nde bulunmuş ve stratejik pazarlama konusunda danışmanlık yapmış Aylin Gözen; Ernst & Young'daki üst düzey kariyerinin ardından 2018'de T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nda Bakan Yardımcılığı görevini üstlenmiş Osman Dinçbaş; 100'ün üzerinde yeni ürün için pazarlama stratejisi üretmiş ve 25'ten fazla yeni marka kuruluşunda yer almış Serdar Yolgeçen ile hem yerel hem global ajanslarda üst düzey yöneticilik yapmış ve markalaşma konusunda uzmanlaşmış Evren Arasıl'dan oluşuyor.

Başlangıç noktası Dubai

Kurdıkları NeomenaTrade Platform ile ilk olarak Türk firmalarının Dubai'deki işlerine çözüm sunmak istediklerini belirten kurucu ortaklardan Aylin Gözen, "Biz sürekli dünyada bu tür organizasyonları takip ediyoruz. Gerek Türkiye pazarı ve gerekse MENA bölgesi pazarlarını inceledikten sonra, burada gördüğümüz eksiklikleri nasıl daha iyi hale getirebiliriz diye düşündük böyle bir oluşuma karar verdik. Başlangıç noktası olarak Dubai'yi seçmemizin nedeni ise 2023 yılında Türkiye ile Birleşik Arap Emirlikleri arasında imzaladığımız 'Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması'nın bizim firmalarımıza sunduğu ihracatta azaltılan gümrük verileri ve benzeri fırsatlar oldu. Dubai'de Türk firmaları için vergi başta olmak üzere birçok avantaj sunuluyor. Freezon'da yer almak ise daha büyük avantajlara sahip olduğunuz anlamına geliyor. Biz tüm bu avantajları Türk ihracatçısına anlatmak ve ülkemizin ihracatına olumlu yönde katkıda bulunmak istiyoruz. Bu anlaşma ile iki ülke arasındaki ticaretin kısa sürede iki katına çıkacağı hesaplanıyor. İşte burada Türk ihracatçıları daha aktif davranırsa gerek dış ticaret fazlası vermemiz ve gerekse ihracatçılarımızın çok büyük bir potansiyeli yakalaması mümkün olacak." dedi.

Dubai'ye yönelik çok önemli hibelerin de bulunduğunu belirten Gözen, "Şu ana kadar bize değerli metaller, inşaat, mobilya, ev tekstili, hazır giyim ve yapay zeka başta olmak üzere birçok sektörden talep geldi ve gelmeye devam ediyor. Önümüzdeki günlerde MENA bölgesinin Türkiye ve Türk ihracatçısı için vazgeçilmez bir pazar olacağını görüyoruz." diyerek sözlerini tamamladı.

ist solution partners in Turkey and the Middle East.

Years of experience combined Neomena was founded by 4 partners with more than 20 years of experience in the industry. The founding team includes Aylin Gözen, who served as a consultant for many years during the establishment of DMCC in Dubai, was a member of the Istanbul Jewelers Association Audit Committee, and provided consulting services in strategic marketing; Osman Dinçbaş, who held a senior position at Ernst & Young before becoming Deputy Minister at the Turkish Ministry of Treasury and Finance in 2018; Serdar Yolgeçen, who has developed marketing strategies for over 100 new products and participated in the establishment of more than 25 new brands; and Evren Arasıl, who has held senior management positions at both local and global agencies and specializes in branding.

Starting point Dubai

Aylin Gözen, one of the co-founders of NeomenaTrade Platform, stated that they first wanted to offer solutions to the business of Turkish companies in Dubai and said, "We are constantly following such organizations in the world. After examining both the Turkish market and the MENA region markets, we

thought about how we could improve the deficiencies we saw here, and decided on such a formation. The reason we chose Dubai as the starting point was the opportunities offered to our companies by the 'Comprehensive Economic Partnership Agreement' signed between Turkey and the United Arab Emirates in 2023, such as reduced customs data on exports. Dubai offers many advantages for Turkish companies, especially tax advantages. Being in free zone means you have even greater advantages. We want to explain all these advantages to Turkish exporters and contribute positively to our country's exports. With this agreement, trade between the two countries is expected to double in a short time. Here, if Turkish exporters act more actively, it will be possible for us to generate a foreign trade surplus and for our exporters to achieve a huge potential."

Stating that there are also very important grants for Dubai, Gözen said, "So far, we have received and continue to receive requests from many sectors, especially precious metals, construction, furniture, home textiles, ready-to-wear clothing and artificial intelligence. We see that the MENA region will be an indispensable market for Turkey and Turkish exporters in the coming days."



NEOMENA
TRADE
PLATFORM



Deneyimli usta Mesrop Songül:

Kuyumculuğun geleceği için eğitimde 'Almanya' ve 'Fransa' sistemine geçilmelidir

Meslekte yeni ustaların yetişmemesinin kuyumculuğun geleceği için endişe oluşturduğunu belirten deneyimli usta Mesrop Songül, bu nedenle İtalya ve Fransa'daki mesleki eğitim sistemine acilen geçilmesi gerektiğini söyledi. Mustafa Atayık başkanlığındaki İstanbul Kuyumcular Odası (İKO) Yönetimi'nin başarılı projelere imza attığını ifade eden Songül, İKO'nun Matrix Gold eğitimleriyle sektörün adeta görünmez kahramanı olduğunu vurguladı.

Yazı/by: Nesim AKIN

Kuyumculukta 50 yılı geride bırakan mihlayıcı ustası Mesrop Songül, tıpkı eski ustalarımız gibi mesleğe çocuk yaşta başlamış. 1974 yılında 14 yaşındayken sektöre Çuhacı Han Altın Pasajı içerisindeki mihlayıcı Hrnt Köroğlu'nun yanında ilk adımı atmış. Songül Usta, burada askerlik çağına kadar 6-6,5 yıl boyunca ustasından mihlayıcılığın inceliklerini öğrendi. Adet üzerine ustası tarafından askere uğurlanan Songül, askerlik dönüşünde ise Kapalıçarşı'da 'Ayaklı Borsa' olarak bilinen bölgede babası Vartan Songül'un kuyumcu mağazasının üst katında mihlayıcılık sanatını icra etmeyi sürdürmüştü. Mesrop Usta, 1992-93 yılına kadar bu küçük atölyede meslektaşlarına mihlayıcı olarak hizmet vermiş. Songül Usta, mihlayıcılığın ardından uzun süre ticaret yapmış. Daha sonra sektörün iki büyük firmasında çalıştı ve bu firmaların özellikle ihracat pazarlaması ve yurt dışı fuarlara katılım konusunda destek verdi. 1986 yılında İtalya VicenzaORO Fuarı'na ilk giden kuyumculardan biri olan Mesrop Songül, yaklaşık 10 yıldır Çemberlitaş Tektaş Han'ın ikinci katında Vartevan Boğosyan Usta ile birlikte çalışmalarını sürdürüyor.

Songül Usta, 2026 yılı başında ise kendi sa-dekarlık atölyesini açmayı planlıyor.

Avrupa'nın mesleki eğitim siste-mini getirmeliyiz

Meslekte yarım asırlık deneyimi bulunan, yurt dışı piyasaları ve sektörü yakından takip eden Songül; yeni çırak, kalfa ve us-taların yetişmemesini sektörün geleceği için tehlike olarak görüyor. Mesrop Usta, Türkiye kuyumculuğunun gelecek kuşak-lara güçlü bir şekilde taşınması için İtalya ve Fransa'da uygulanan sistemin mutlaka getirilmesi gerektiğini açıkladı.

"Mevcut eğitim sistemiyle bu işler yürü-müyor. Bugün, bakıyorsunuz birçok farklı branşta deneyimli eleman ihtiyacı var; ama sektörde yeni çırak, kalfa ve usta yetişmi-yor. Mesleki eğitimde İtalya ve Fransa'da uygulanan sistemin acilen getirilmesi ge-rekıyor. Bu ülkelerde ortaokulu bitiren ço-cuk, kuyumcu olmak istiyorsa lise bitimine kadar bir kuyumcunun yanına veriliyor. Haftanın 1-2 günü okula geri kalan günler-de ise ustanın yanında mesleğini öğreniyor. Okulda ise sanat dersleri değil, Türkçe, Matematik, Fizik, Kimya ve İngilizce eğiti-mi alıyor. Öğrenci, ustanın yanında çalışır-ken sigortasını devlet karşılıyor. İtalya ve Fransa'da başarılı olmuş bu sistemi acilen hayata geçirmemiz lazım. Bugün düğmeye basarsak, 4-5 yılda bu çalışmaların meyve-sini alır, 2030 yılında bu işler toparlanır."



Vartevur Boğosyan



The experienced master Mesrop Songül:

'Germany' and 'France' system should be adopted in education for the future of jewelry making

Stating that the lack of new masters in the profession is a concern for the future of jewelry making, experienced master Mesrop Songül said that for this reason, the vocational education system in Italy and France should be urgently switched to. Stating that the Istanbul Chamber of Jewelers (İKO) Management under the chairmanship of Mustafa Atayık has carried out successful projects, Songül emphasized that İKO is almost the invisible hero of the sector with Matrix Gold trainings.

Mesrop Songül, a master jew-eler who has been in the jewelry business for 50 years, started his profession as a child, just like our old masters. In 1974, at the age of 14, he took his first step into the industry working alongside the cobbler Hrant Köroğlu at Çuhacı Han Altın Pasajı. Master Songül learned the intricacies of lathing from her master for 6-6.5 years until her military service. Songül, who was sent off to mili-tary service by his master upon his return from military service, continued to practice the art of jewelery on the upper floor of his father Vartan Songül's jew-elry store in the area known as

the 'Ayaklı Borsa' in the Grand Bazaar. Master Mesrop served his colleagues in this small workshop until 1992-93. Mas-ter Songül worked in commerce for a long time after her career as a jewelry maker. Afterwards, he worked for two large compa-nies in the sector and supported these companies especially in export marketing and partici-pation in international fairs. in 1986, Mesrop Songül, one of the first jewelers to go to the Vicen-zaORO Fair in Italy, has been working with Master Vartevur Boğosyan on the second floor of Çemberlitaş Tektaş Han for about 10 years.

Master Songül plans to open her own goldsmith workshop at the beginning of 2026.

We need to bring Europe's vocational education system

Songül, who has half a century of experience in the profession and closely follows foreign markets and the sector, sees the failure to train new apprentices, journeymen and masters as a danger for the future of the sector. Master Mesrop explained that the system applied in Italy and France must be introduced in order to carry Turkish jewelry to the next generations in a strong way.

"This is not working with the current education system. Today, there is a need for experienced personnel in many different branches, but the sector does not train new apprentices, journeymen and masters. The system applied in Italy and France in vocational education needs to be introduced urgently. In these countries, if a child who finishes secondary school wants to be a jeweler, he or she is assigned to a jeweler until the end of high school. He attends school 1-2 days a week and learns his profession alongside the master the rest of the days. At school, he does not study art, but Turkish, Mathematics, Physics, Chemistry and English. The state pays for the student's insurance while working for the master. We urgently need to implement this system, which has been successful in Italy and France. If we press the button today, we will reap the fruits of these efforts in 4-5 years, and by 2030 these works will be recovered."

İKO, the hidden hero of the sector!

Songül praised the trainings provided at the Jewelry Academy, which was established within the Istanbul Chamber of Jewelers during the pandemic, and especially mentioned the importance of the Matrix Gold course.



"Mr. Mustafa, President of Istanbul Chamber of Jewelers, and his management are working well. I always appreciate it. And the deeds are obvious... I also attach great importance to the trainings given at the Chamber of Jewelers. I believe that the Matrix Gold course fills an important gap in drawing and design. I drew with many people, and although I was meticulous, I also got efficiency. In the USA today, the cost of Matrix Gold's 4-5 month training is 5 thousand

İKO, sektörün gizli kahramanı!

İstanbul Kuyumcular Odası bünyesinde pandemi sürecinde kurulan Mücevher Akademisi'nde verilen eğitimlerden övgüyle söz eden Songül, özellikle Matrix Gold kursunun önemine değindi.

"İstanbul Kuyumcular Odası Başkanı Mustafa Bey ve Yönetimi güzel çalışıyor. Her zaman takdir ediyorum. İcraat da meydana... Kuyumcular Odası'nda verilen eğitimleri de çok önemsiyorum. Matrix Gold kursu ile çizim ve tasarım konusunda önemli bir boşluğun doldurulduğuna inanıyorum.



Birçok kişiyle çizim yaptım, titiz olmama rağmen verim de aldım. Amerika'da bugün Matrix Gold'un 4-5 aylık eğitiminin bedeli; 5 bin dolardır. İKO, bu nedenle eğitim konusunda görünmez bir kahramandır. Matrix Gold eğitimini alanlar da bir sadekar atölyesinde ustanın yanında karın tokluğuna bir süre çalışarak işin pratiğini öğrenmelidir. Sadekarlık ve mihlayıcılık kursları da önemlidir; ama bu kursları bitirenler, mutlaka bir ustanın yanında söz konusu eğitimi tamamlamalıdır."

Gümrük vergileri, daha çok küçük firmaları etkileyecek!

Amerika pazarını yakından bildiğini ve daha önce çalıştığını kaydeden Songül, yeni getirilen gümrük vergilerinin özellikle küçük ölçekli firmaları olumsuz etkileyeceğini dile getirdi.

"Bir zamanlar, ABD'ye ciddi ihracat yaparak iyi bir müşteri portföyü oluşturmuştum. Yeni getirilen gümrük vergileri iyi olmadı. Eskiden yüzde 6'ydı fatura bazında, 100 bin dolarda 6 bin dolar kesiyordu. Bu maliyet de ihracatçıya değil, oradaki ithalatçıya yansiyordu. Fakat, yüzde 15 daha geldi, oldu şimdi yüzde 21. Trump Yönetimi'nin getirmek istediği sistem hemen oturmaz. ABD, yine takılarını dışarıdan alacak. Yeni gümrük vergileri, ABD'de ofisleri bulunan büyük firmaları etkilemez; ama küçük ölçekli çalışan işletmeler olumsuz etkilenir. Amerika'da ofisi olan buraya altınını gönderecek, bu altınla ürün yaptır-dım diyecek. 100 bin dolar mal mı gitti, içerisindeki sadece 8-10 bin dolarlık işçilikten vergi alınacak."

Dünyada rakiplerimiz arttı

Deneyimli mihlayıcı Songül, son 20 yıl içerisinde Türkiye'nin dünyada rakiplerinin arttığını dile getirdi.

"Hindistan, ciddi mal üretiyor. Taş kesiminin yanı sıra bitmiş ürün de yapıyor. Hindistan, Çin'den daha tehlikeli olacak. Tayland vardı, şimdi Güney Kore bizi geçti. İşçilikler ve fiyatlarımız aynıdır. Kamboçya ve Malezya zincirde iyidir. Uruguay'da fantezi mallar üretiliyor, Amerika, bu ülkeden alım gerçekleştiriyor. Her şeye rağmen karamsar olmaya gerek yoktur. Ülkemizde kuyumculuk, 6 bin yıllık kadim bir tarihe sahip. Önemli olan eksiklikleri görüp doğru sistemlerle bu mesleği geleceğe taşımaktır."

dollars. The İKO is therefore an invisible hero in education. Those who complete Matrix Gold training should also work alongside a master in a goldsmith's workshop for a period of time to learn the practical aspects of the trade. Courses in goldsmithing and silversmithing are also important; however, those who complete these courses must complete their training under the guidance of a master craftsman.

Customs duties will affect small businesses more!

Noting that he knows the US market closely and has worked in it before, Songül said that the newly imposed customs duties may have a negative impact especially on small-scale companies.

companies with offices in the US, but small businesses will be negatively affected. The one who has an office in the US will send his gold here, he will say that he has made a product with this gold. If \$100,000 worth of goods are shipped, only the labor costs of \$8,000 to \$10,000 will be taxed. "

Our competitors have increased worldwide

Experienced jewelry technician Songül stated that Turkey's competitors have increased worldwide over the past 20 years.

"India produces serious goods. Besides stone cutting, he also makes finished products. India will be more dangerous than China. There was Thailand, now



Vartan Songül

"Once upon a time, I had built up a good customer portfolio by doing serious exports to the US. The new tariffs are not good. It used to be 6 percent on an invoice basis, 6 thousand dollars per 100 thousand dollars. This cost was not passed on to the exporter, but to the importer there. But another 15 percent came, now 21 percent. The system that the Trump Administration wants to bring in will not work immediately. The US will again outsource its jewelry. The new tariffs will not affect large

South Korea has overtaken us. Our workmanship and prices are the same. Cambodia and Malaysia are strong players in the chain. Fancy goods are produced in Uruguay, and the US buys from this country. Despite everything, there is no need to be pessimistic. Jewelry making in our country has an ancient history of 6 thousand years. The important thing is to see the shortcomings and carry this profession into the future with the right systems."

Samsun, **Exclusive Jewellery Show** ile renklendi

Uzun bir aradan sonra Samsun'da düzenlenen Exclusive Jewellery Show, bölgeye hareket getirdi. Açılışına İstanbul Kuyumcular Odası Başkanı Mustafa Atayık'ın da katıldığı organizasyonu, ünlü mankenlerin podyuma çıktığı defile ile göz kamaştırdı.





İstanbul Kuyumcular Odası (İKO) Başkanı Mustafa Atayık, Samsun Kuyumcular Odası desteği ile ESFA Fuarcılık tarafından düzenlenen ana sponsorluğunu İKO Denetim Kurulu Başkanı, Es Gold firma sahibi Aykut Erhan, sponsorluğunu ise Karaltın firmasının üstlendiği Samsun Jewellery Show'u ziyaret etti. Fuarın açılış törenine Samsun Vali Yardımcısı Canan Hançer Baştürk, Samsun Milletvekili Prof. Dr. İlyas Topsakal, Samsun Ticaret Odası Başkanı Salih Zeki Murzioğlu, Tekkeköy Kaymakamı Enver Hakan Zengin, Samsun Kuyumcular Odası Başkanı Salih Özman, farklı illerimizden gelen kuyumcu oda ve dernek başkanları ile katılımcı firmaların temsilcileri katıldı.

31 Ağustos akşamına kadar açık kalan fuar, Samsun ili başta olmak üzere Karadeniz Bölgesi'ne hareket getirdi.

Katılımcılara 'Hayırlı olsun' ziyaretleri

İKO Başkanı Atayık, fuarın açılış töreninde yaptığı açıklamada, bölgesel fuarların önemine dikkat çekti ve organizasyonun Samsun ili başta olmak üzere Karadeniz bölgesi ve tüm sektöre hayırlı olması dileklerini paylaştı. Başkan Atayık, açılışın ardından protokolde yer alan isimlerle birlikte fuar alanını gezerek katılımcı firma yetkililerini ziyaret etti.

Gala gecesi, defileyle hareketlendi

Samsun Jewellery Show'un ikinci günü sonunda sunuculuğunu Ece Erken'in yaptığı Gala Gecesi düzenlendi. Gala'da podyuma çıkan ünlü mankenler; Demet Şener, Didem Taslan, Ece Gürsel, Gizem Özdielli, İvana Sert, Özge Ulusoy ve Wilma Elles, katılımcı firmaların sezona özel koleksiyonlarını tanıttı. Gece, sanatçı Murat Kurşun şarkılarıyla geç saatte kadar devam etti.







Salih Özman Samsun Kuyumcular Odası Başkanı

Kuyumculuğa özel bir yasaya ihtiyacımız var!

6 dönemdir Samsun Kuyumcular Odası Başkanlığı görevini yürüten Salih Özman, mesleğin geleceğe güçlü bir şekilde taşınması amacıyla kuyumculuğa özel bir yasal düzenlemeye ihtiyaç olduğunu söyledi. Başkan Özman, kuyumculuğun lokomotifinin İstanbul olduğunu belirterek, **“Bürokraside ve kuyumculuk sektörünün sıkıntılarıyla ilgili çözüm odaklı çalışmaların nirvanası; Sayın Mustafa Atayık Başkan zamanında oldu.”** dedi.

Uzun bir aradan sonra Samsun'da yapılan fuar ile ilgili beklentileriniz gerçekleşti mi?

Fuar ile ilgili beklentilerimiz gerçekleşti. Fuarı ziyaret eden her arkadaşımız ve ilimize gelen başkanların organizasyon için 'Tam fuar gibi olmuş' demeleri bizi mutlu etti. Samsun Jewellery Show, katılımcı sayısı, standların düzeni ve fuar alanının organizasyonu ile otelde, çadırda yapılan bir etkinlik değildir, TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlendi. Fuar için çok titiz davranan, gayretli ve hiçbir fedakarlıktan kaçmayan arkadaşımız Faruk Aşık ve ESFA Fuarcılık'a teşekkür ediyorum. Biz de elimizi taşın altına koyduk, katılımcı firma iştiraki ve ziyaretçilerin getirilmesi konusunda destek verdik. Eksik olmasınlar davet ettiğimiz Samsunlu meslektaşlarımız da fuarımızı ziyaret ettiler. Ayrıca, ilçelerden, yakın şehirlerimizden oda/dernek başkanları, kendi bölgelerindeki müşteriyi buraya getirmek için ekstra gayret gösterdi. Uzaklardan gelen başkanlarımız da bizi şereflendirdi. Hem ESFA Fuarcılık, hem de Samsun Kuyumcular Odası olarak yıllar sonra yapılan

"Fuarı ziyaret eden her arkadaşımız ve ilimize gelen başkanların organizasyon için 'Tam fuar gibi olmuş' demeleri bizi mutlu etti. Hem ESFA Fuarcılık, hem de Samsun Kuyumcular Odası olarak yıllar sonra yapılan bu fuarda hedeflerimize ulaştığımızı söyleyebiliriz"

bu fuarda hedeflerimize ulaştığımızı söyleyebiliriz.

Samsun kuyumculuk sektörü hakkında bilgi verebilir misiniz?

Samsun, kuyumculuk mesleği için eskiden beri ciddi bir potansiyeli olan, mesleğin hep hareketli olduğu bir şehirdir. Bafra ve Çarşamba ovalarının varlığı ve Kuzey'in Altını olarak nitelendirilen fındık gibi ürünün buradan çıkarılması

ili ticarete öne çıkarıyor. Üretimin bol olduğu yerlerde mücevher sektörünün olmaması mümkün değildir. Samsun'da 5 bilezik, 2 alyans üretici firması faaliyet gösteriyor. Darphane ve rafinerilerin altınlarının pazarlamasını yapan 6 toptan işletmemiz var. Ayrıca, Samsunlu 25 çanta toptancısı ile ülkemizde Hazine'den yetki belgesini alan 5 rafineri firması da ilimizdedir. Şehrimizde 100 perakende mağazamız müşterilerine hizmet veriyor. Eskiden büyüklerimiz, altına; hem kumbara hem süs derlerdi. Hanım efendiler ve beyefendiler, sıkıştıklarında bu ürünleri nakde çevirip zor durumdan kurtuluyorlar. Pandemide her yer kapandı, ticaret de durdu. Ama, insanlar çok büyük sıkıntıya düşmedi. Dünyada birçok finansal kriz oldu bu krizlerden Türkiye, daha az etkilendi, taa ki son ülkemiz krizine kadar... Bunun en önemli nedeni, yastık altında güvence olarak tutulan altındır. İşte, bu yastık altında sakladıkları altın, onlara can suyu oldu. Samsun, çok eski bir yerleşim yeridir. Venedikler, Ermeniler ve Rumlar burada yaşayarak kuyumculuk zanaatını icra



etmişler. Geçtiğimiz yıllarda kazı çalışmasında çıkarılan Amisos Hazinesi, Kent Müzesi'nde sergileniyor. Kazıda bulunan el yapımı, şişirme tekniğiyle üretilen takılar kaliteleriyle günümüzde bile kendine hayran bırakıyor. Kent Müzesi, Samsun kuyumculuğunun geçmişini görmek açısından çok önemlidir.

Samsun'da en çok talep gören ürün grupları hangileri?

İlimize küçük İstanbul diyebiliriz. Kısacası; piyasada popüler ve moda neyse Samsun'da da satılıyor. İlimizin hava koşulları, tüketim alışkanlıkları ve kültürü de İstanbul'a benziyor. İstanbul'da satılan 14 ve modern fantezi ürünler, Samsun'da da talep görüyor.

“Samsun'a küçük İstanbul denebilir. İstanbul'da satılan 14 ve modern fantezi ürünler ilimizde de talep görüyor”

Başkanlığınız sırasında hayata geçirdiğiniz dikkat çekici proje ve hizmetleriniz neler oldu?

Başkanlıkta 6. dönemim. İlk günden beri hep şunu söyledim: Samsun Kuyumcular Odası'nın yapacağı en büyük hizmet; Oda'nın kurumsal kişiliğini kamuoyuna tanıtmak olmalıdır. İlimizde kuyum ile ilgili bir şey konuşulduğunda bu kurumsal kişiliğe başvurulmalıdır. Görevim boyunca Oda'nın tanıtımı ile ilgili ciddi bir gayret gösterdim. Bugün, devlet ve kamu kurumları nezdinde kuyumla ilgili bir durumda akla hemen 'Samsun Kuyumcular Odası' geliyor. Samsun Kuyumcular Odası, bugün kamuoyunda hatırı sayılır bir kimliğe kavuştu. Tüketici de üretici de bizim mensubumuz olan mağaza sahibi de en küçük probleminde Samsun Kuyumcular Odası'na dönüş yapıyor. Yönetimi ilk devraldığımızda Oda'nın devlet kurumları başta olmak üzere birçok işletmeye borcu vardı. Öncelikle kamuya olan borçlarından başlayarak hepsini tek tek ödedik. Ardından resmi bir genel sekreteryaya oluşturduk. İkinci dönemimizde ise Büyükşehir Belediyesi'nin yaptığı Anakent İş Merkezi'nde ihaleyle hizmet

binamızı satın aldık. Böylece, kira derdini düşünen bir Oda'dan rahat hizmet veren bir kurumsal yapıya ulaştık. Ancak, yaklaşık 4 yıl önce Anakent İş Merkezi'ndeki kamulaştırma nedeniyle binamız yıkılınca kısa bir süre hizmet binasız kaldık. İçerisinde kuyumcuların da olduğu Gelişen İş Hanı'nın 4. katında yeni bir hizmet binası satın alarak hizmetlerimize devam ettik. Bugün, kıymetli meslektaşlarıma iki kez hizmet binası kazandırmanın mutluluğunu yaşıyorum. İlk görev ve geldiğimde İstanbul'da Başkan Alaattin Kameroğlu'ydu. Mesleğe çekirdekten girmem ile İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde bir zamanlar öğretim görevlisi olmam nedeniyle maliye ve muhasebe bilen biri olarak çalışma komisyonlarında yer alarak sektörü temsil ettik. Bu kapsamda, Ticaret Bakanlığı'nın yeni düzenleme ile ustalık belgesini şart koştuğu Kuyum Ticareti Yetki Belgesi'nin çıkartılmasında ön hazırlığım vardı. Bu süreçte, Ticaret Bakanlığı'nın Yetki Belgesi almak için kuyumcu mağazalarından talep ettiği 500 gramlık altın teminatının kaldırılması için diğer başkanlarımızla birlikte aktif bir çalışma yü-



rüttük. Sektörümüzü temsilen Oda/dernek başkanları olarak finalde Ticaret Bakanımız Sayın Ruhsar Pekcan ve diğer yetkilileri bu konuda ikna etmeyi başardık.

2026 yılında yapılacak seçimde yeniden aday olacak mısınız?

Çocukluğumdan beri siyasetin içindeyim. Siyasette 1 yıl çok kısa, bir gün ise bazen çok uzundur. Bugünden bir şey söylemek mümkün değildir. Gönlümden geçen ve kafamda yatan bir kararım var, zamanı geldiğinde söyleyeceğiz.

Sektörümüzün, oda ve dernek başkanlarının günümüzde yoğunlaşması, çözüm için gündem yapması gereken konular neler olmalıdır?

Kuyumculuğun tabipler, mali müşavirler, otelciler, dış hekimleri ve baro gibi özel kanun ile kurulmuş meslek odalarına ihtiyacı var. Dünyanın en kıymetli madeninin ticaretini yapan, finans sistemi ile entegre olmuş, para politikasını etkileyecek kadar önemli bir sektörün özel kanun ile kurulması lazım. Özel bir meslek olduğumuzu yasa ile koruma altına almalı ve bunu tescil ettirmeliyiz. Odalar, özel yasa ile kurulduğunda Kuyumcular Birliği de tesis edilmiş olacaktır. Bu gelişme, tüzel kişiliğimizi ve mesleğin kalitesini de artıracaktır. Bugün, bazı başkanlarımız tarafından dile getirilen 'Federasyon' kurulması fikrinin sektöre çözüm olacağını düşünmüyorum. Bakıyorsunuz, farklı sektörlerin federasyonları var; ama esnaf odası kadar hizmet vermiyor. Bir diğer gündem maddemiz; Altın Esaslı Muhasebe sistemine geçilmesidir. İstanbul Kuyumcular Odası Başkanı Sayın Atayık, bu konuda çok gayret sarf ediyor. Eskiden 'Enflasyon Muhasebesi' sadece kuyumculara uygulanıyordu. Genele şamil olunca kuyumcuların yarasına derman olmaktan çıktı. Bilançolarda bir düzeltme yapabiliyoruz; ama bunlar bizim yaramıza merhem olacak düzeyde değildir. Çünkü, enflasyon yüzde 10 oluyor, altın ise yüzde 50 artıyor. Sektör olarak Altın Muhasebesi'ni istiyoruz. Bu muhasebe sistemi gelmeli

ki hesaplarımızı da ona göre yapalım. Kuyumcu, ne kazandıysa onun vergisini versin. Aslında, bu düzenlemeden devletimiz de zarar etmeyecek. Altın Muhasebesi çıkar da gerçekten kazandığımız paradan vergi alınırsa sektörün belge düzenleme oranı da artacaktır. Altın Muhasebesi ile Maliye'nin gelirlerinin en az iki kat artacağı kanaatindeyim. Fiktif kazanç dediğimiz; etmediğimiz kardan, değer artışından bir vergi vermek zorunda olduğumuz için insanların eli belge düzenlemeye maalesef gitmiyor. Belge düzenlenmeyince de bu durum esnafta bir alışkanlık oluşturuyor.

Mustafa Atayık Başkanlığında ki İstanbul Kuyumcular Odası Yönetimi'nin çalışmalarını nasıl buluyorsunuz?

İstanbul Kuyumcular Odası tüzel kişiliğini hep sektörün lokomotifini olarak gördüm. Sektörel üretimin yüzde 85-90'ı, makine teçhizat, pazarlama ve ürün temini genelde İstanbul'dan yapılıyor. İstanbul, ürün olarak tüm Türkiye'yi besliyor ve Anadolu da ticari bakımından bunun karşılığını veriyor. Bu işin lokomotifini İstanbul gördüğüm için İstanbul Kuyumcular Odası ile hep iyi bir iletişim içerisinde oldum. Yapmış olduğu faaliyetleri desteklemeye gayret ettim. Bundan önceki başkanlar da güzel çalışmalar yaptı. Onları da destekledik; ama bürokraside ve kuyumculuk sektörünün sıkıntılarıyla ilgili çözüm odaklı çalışmaların nirvanası; Sayın Mustafa Atayık zamanında oldu. Bunu de hiç çekinmeden gıcınmadan söylemek isterim. Ben, Mustafa Atayık ve İKO'nun çalışmalarını hakikaten gayretli ve takdire şayan buluyorum. Bu nedenle sürekli destekledim, desteklemeye devam edeceğim. Sayın Mustafa Atayık Başkan ve YK üyeleriyle aynı dönemde başkanlık yapıp teşriki mesai yapmaktan da mutluyum.

Son olarak aktarmak istediğiniz ya da meslektaşlarınıza vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Herkes kuyum ticareti ve kuyumculuk mesleğinin kıymetini bilsin. Sektörümüz çok önemlidir. Dünyanın



"Mustafa Atayık ve İKO'nun çalışmalarını hakikaten gayretli ve takdire şayan buluyorum. Bu nedenle sürekli destekledim, desteklemeye devam edeceğim. Sayın Atayık ve YK üyeleriyle aynı dönemde başkanlık yapıp teşriki mesai yapmaktan da mutluyum"

nın en kıymetli madenini ürün haline getirerek tüketicinin hizmetine sunuyoruz. Meslektaşlarımız, sattıkları ürünün kıymetini hakikaten bilmiyorlar. Pazarda meyve sebze satar gibi davranıyorlar. Müşteri karşısında da çok fazla eğilip bükülüyorlar. Bence, sattıkları ürünün dünyanın en kıymetli ürünü olduğunun farkındalığını yaşayarak, değerini anlasınlar ve sattıkları mücevherin değerini vererek satsınlar.

Damla Demirci:

‘Aşk-ı Lale’ ile kavuşamayan aşıkların sessiz tanığı oldum!

Mücevher Tasarım Yarışması’nda ‘Aşk-Lale’ adlı tasarımıyla birincilik ödülünü kazanan mücevher tasarımcısı, Küçükçekmece Kuyumculuk Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Kuyumculuk Teknolojisi Öğretmeni Damla Demirci, Gold News dergisi ve WWW. İKOHABER.COM sitesinin sorularını yanıtladı.

Yazı/by: Nesim AKIN



Tasarımcı olma hikayeniz nasıl başladı? Bu mesleği nerede ve nasıl öğrendiniz?

Aslında hikâye, beş yaşındaki Damla'nın gazete ve dergilerde gördüğü mücevher fotoğraflarını kesip onları bir kutuda biriktirmesi ile başladı. Küçükken ona sorulan, büyüyünce ne olacaksın sorularının karşılığında verdiği cevaptı. Arkadaşlarının anı defterlerine yazdığı meslek, Göztepe İstasyon Caddesi'nden geçerken okul yolunda saatlerce baktığı kuyumcu vitrinleriydi bu hikâyeyi gerçeğe çeviren.

Mücevher tasarımı hayalinizdeki meslek miydi?

Kesinlikle hayalimdeki meslekti. Bütün eğitim hayatımı da bu hayale göre şekillendirdim. Kadirga Anadolu Meslek Lisesi, Kuyumculuk Teknolojisi ve Marmara Üniversitesi Takı Tasarımı bölümlerinden birincilikle mezun oldum. Mücevher Tasarımcısı olmasaydım eğer, tiyatro oyuncusu olmayı çok isterdim. Tiyatro da çocukluğumdan beri devam ettirdiğim bir hobimdir.

İlk imza attığınız takı tasarım neydi?

İstanbul Jewelry Show için okulumuzun standında sergilenen "Maskeli Balo" adını verdiğim bir tasarımım vardı. Bunu hayal edip çizmek, ardından üretimini yapmak ve fuarda sergilenmiş olması çok kıymetliydi. Ardından mesleğim için stajyer olarak çalıştığım Molu Mücevher firmasında tasarladığım bir kolyemin üretilmesi beni cesaretlendirdi.

Bir tasarımcı olarak hayal etmeyi ve çizmeyi en çok sevdiğiniz takı çeşidi hangisi?

Her tasarımın hikayesinin farklı olduğunu düşünüyorum. Bu biraz da konuya göre şekil alıyor aslında. Fakat, bir koleksiyon hazırlıyorsam eğer bu her zaman bir kolye ile başlar.

Takı ve mücevher tasarımında nasıl bir tarzınız var?

Modanın ve trendlerin ön plana çıktığı, geleneksel mücevherin, modern mücevherlerle iç içe geçtiği, mücevherin doğuşundan günümüze gelene kadar geçtiği süreçleri de içeren özgün bir tarzım olduğunu düşünüyorum.

Bugüne kadar imza attığınız koleksiyonlardan en çok ilgi çeken hangisiydi?

Kısmet By Milka firması ile birlikte yürüttüğümüz "Beyond" adlı koleksiyonumuz



Damla Demirci:

I became the silent witness of lovers who could not be united with 'Aşk-ı Lale'!

Jewelry designer Damla Demirci, Jewelry Technology Teacher at Küçükçekmece Jewelry Technology Vocational and Technical Anatolian High School, who won the first prize in the Jewelry Design Competition with her design named 'Aşk-ı Lale', has been awarded by Gold News magazine and WWW. He answered the questions of İKOHABER.COM.

Please tell us about your story on your path towards becoming a designer. Where and how did you learn this profession?
In fact, the story began when five-year-old Damla cut out photos of jewelry she saw in newspapers and magazines and collected them in a box. It was the answer she gave when asked as a child what she would be when she grew up. The profession she wrote in his friends' memory books, the jewelry store windows she looked at

for hours on her way to school while passing through Göztepe Station Street, turned this story into reality.

Was jewelry design your dream job?

It was definitely my dream job. I shaped my whole educational life according to this dream. I graduated with honors from Kadirga Anatolian High School, Jewelry Technology, and Marmara University Jewelry Design. If I wasn't a jewelry designer, I

would love to be a theater actor. Theater is also a hobby I have been pursuing since my childhood.

What was the first jewelry design you have made?

I had a design called "Masquerade Ball" that was exhibited at our school's booth for the Istanbul Jewelry Show. It was very valuable to imagine and draw it, then produce it and have it exhibited at the fair. Then, having my necklace designed at Molu Mücevher, where I worked as an intern for my profession, produced gave me courage.

As a designer, what is your favorite type of jewelry to imagine and draw?

I think the story of each design is different. It actually depends a little bit on the subject matter. But, if I am putting together a collection, it always starts with a necklace.

What is your style in jewelry and jewelry design?

I think I have a unique style where fashion and trends come to the forefront, where traditional jewelry is intertwined with modern jewelry, including the processes that jewelry has gone through from its birth to the present day.

Which was the most attractive collection you have made until today?

Our collection "Beyond", which we collaborated with Kısmet By Milka, was exhibited at "The Couture Show" in Las Vegas, which was the first step for me to be seen globally and it had a story referring to the space age. Making innovative jewelry, that is, designing the jewelry of the future, at Glamira, where we have achieved great things as a collection design team, has given me a new perspective like TechJewelry.

In addition to being a designer, you are also a teacher at Küçükçekmece Jewelry Technology Vocational and Technical Anatolian High School. How was the transition from design to teaching?

I will never forget, when I graduated from Marmara University, I drew a road map for myself. First, I will work in my profession for 10 years, then I will become a teacher and pass on my experiences to my students. I was proud that our "Life Ring (Emergency Support Jewelry)" design came first in the "One Idea One Project" competition organized by TEKDER, which I developed with my students when I started school.

How does it feel to enter the classrooms where you were once a student as a teacher?

I attend almost every class in the field of Jewelry Technology. For me, it is a very spiritual feeling to continue my profession as a teacher. My whole family is teachers and most importantly I feel like I have taken over the baton from my parents. I think my precious teachers have been a light for me until today.

What do you think are the features that make a model or piece of jewelry important and stand out?

I think it's because it's timeless. Fashion always repeats and renews itself. If new designs inspired by early jewelry are still in use today, they are timeless.

How are the changes and transformations in the world reflected in jewelry and design? What's trending in jewelry?

People now want to wear sustainable jewelry. She is after jewelry that is both inspired by nature and made from materials that can be recycled. When we look at the trends this year, we see more jewelry with gold at the forefront. Jewelry takes center stage this year, with craftsmanship inspired by the past.

Is there a collection you are currently working on?

I have collections that are always in the idea stage. First I draw every detail in my mind, then the designs suddenly appear on paper. The creative process is always ongoing.



Damla Demirci:

Las Vegas'ta düzenlenen "The Couture Show"da sergilendi bu benim için global olarak gözükmenin ilk adımdı ve uzay çağına atıfta bulunan bir hikayesi vardı. Koleksiyon tasarım ekibi olarak güzel işlere imza attığımız Glamira firmasında ise inovatif takılar yapmak yani geleceğin takılarını tasarlıyor olmak, TechJewelry gibi bana yeni bir bakış açısı kazandırdı.

Siz tasarımcı olmanın yanı sıra aynı zamanda Küçükçekmece Kuyumculuk Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde öğretmenseniz. Tasarımcılıktan öğretmenliğe geçiş nasıl oldu?

Hiç unutmam, Marmara Üniversitesi'nden mezun olurken kendime bir yol haritası çizmiştim. Önce mesleğimde 10 yıl çalışacağım sonra öğretmen olup deneyimlerimi öğrencilerime aktaracağım diye. Okula başlamamla birlikte öğrencilerimle geliştirdiğimiz TEKDER'in düzenlemiş olduğu "Bir Fikir Bir Proje" yarışmasında "Hayat halkası (Acil Destek Takısı)" tasarımımızın birinci olması gurur vericiydi.

Bir zamanlar öğrenci olduğunuz sınıflara öğretmen olarak girmeniz nasıl bir duygu?

Kuyumculuk Teknolojisi alanındaki hemen hemen her derse giriyorum. Benim için öğretmen olarak mesleğimi devam ettiriyor olmak oldukça manevi bir duygu. Bütün ailem öğretmen ve en önemlisi annem ve babamdan bayrağı devralmış gibi hissediyorum. Çok kıymetli öğretmenlerimindi bugüne kadar bana ışık tuttuklarını düşünüyorum.

Bir model veya mücevheri önemli kılan ve öne çıkaran özellikler nedir sizce?

Bence zamansız olmasıdır. Moda her zaman

kendini tekrar eder ve yeniler. İlk çağda yapılan takılardan esinlenilerek oluşturulan yeni tasarımlar günümüzde de kullanılıyorsa bu zamansızdır.

Dünyadaki değişim ve dönüşümler, takıya ve tasarıma nasıl yansıyor? Neler trend takıda?

İnsanlar artık sürdürülebilir takılar takmak istiyor. Hem doğadan ilham alan hemde doğaya geri dönüşümü sağlayacak malzemelerden üretilmiş takıların peşinde. Bu yıl trendlere baktığımızda ise daha çok altının ön planda olduğu takıları görmekteyiz. Mücevherler, bu yıl sahneyi altına bırakıyor, üstelik geçmişten ilham alan işçilikleriyle.

Şu anda üzerinde çalıştığınız bir koleksiyon var mı?

Her zaman fikir aşamasında olduğum koleksiyonlarım var. Önce her detayını zihnimde çiziyorum, sonra kâğıda dökülüyor tasarımlar birdenbire. Yaratım süreci her zaman devam ediyor.

Mücevher Tasarım Yarışması'nda birincilik ödülü aldığınız tasarımınız ve hikayesi hakkında bize bilgi verebilir misiniz?

2025 yılının teması Anadolu Efsaneleri'ydi ve benim için bu tema aşktan ilham alıyordu. Bu kuvvetli duyguyu tasarımında işlemek istedim. Ferhat ile Şirin'in ölümsüz aşkını anlatmak için hikâye ile bağlantılı olarak Anadolu'ya özgü lale motiflerinden esinlenerek modern ve gelenekselin buluştuğu bir broş tasarladım. 'Aşk-ı Lale' tasarımım kavuşamayan aşıkların sessiz tanığı olsun istedim.

Bu ödül, sizde mesleki olarak neleri değiştirdi, katkıları neler oldu?

2013 yılında "Doğada Aşk" ve 2017 yılında "Yeni Ütopya" adlı mücevher tasarım yarışmalarında iki kez mansiyon ödülü aldım. Bu sene birinci olmak hayatın bana sunduğu bir ödül gibiydi, çok sevdiğim bir söz vardır. Ormanda yol ikiye ayrılıyordu. Ben, daha az gidilmişini seçtim ve bütün farkı bu yarattı.

Gelecek ile ilgili hedefleriniz neler?

Türkiye'de fırsat verildiği takdirde çok yaratıcı mücevher tasarımcılarının olduğunu düşünüyorum. Asıl, 'İtalya' kendi içimizde sadece bakış açımızı değiştirmeye ihtiyacımız var. Şimdi ve yakın gelecekte öğrencilerimin de benim gibi hayallerinin peşlerinden gitmelerine eşlik etmek istiyorum. Onların içlerindeki cevherleri ortaya çıkarmak için ben buradayım.

Can you tell us about your design that won the first prize in the Jewelry Design Competition and its story?

The theme for 2025 was Anatolian Legends, and for me, this theme was inspired by love. I wanted to capture this strong emotion in my design. I designed a brooch where modern and traditional meet, inspired by Anatolian tulip motifs in connection with the story to tell the immortal love of Ferhat and Şirin. I wanted my 'Aşk-ı Lale' design to be the silent witness of lovers who cannot be together.

What did this award change for you professionally, what were its contributions?

I received honorable mentions twice in jewelry design com-

petitions: in 2013 for "Love in Nature" and in 2017 for "New Utopia." Being first this year was like a reward that life offered me, there is a saying that I like very much. The road was splitting into two in the forest. I chose the less traveled one and that made all the difference.

What are your goals for the future?

I think there are very creative jewelry designers in Turkey if given the opportunity. Actually, 'Italy' is within ourselves, we just need to change our perspective. Now and in the near future, I want to accompany my students to follow their dreams like me. I am here to bring out the best in them.





Kuyumculuk
Lisesi'nden
Uluslararası
Başarı:

Erasmus+ Projesi gerçekleş- tirildi

İstanbul İl Millî Eğitim Müdürlüğü koordinasyonunda yürütülen proje çerçevesinde öğrenciler, Almanya'da eğitim ve işbaşı faaliyetlerine katıldı. Projeye katılan öğrenciler, kuyumculuk teknolojisi alanında yeni uygulamaları yerinde görme ve birebir deneyimleme fırsatı buldu. Atölye çalışmaları, gözlem etkinlikleri ve uygulamalı eğitimlerle hem mesleki becerilerini geliştiren öğrenciler hem de yabancı dil, kültürlerarası iletişim ve sosyal uyum konularında önemli kazanımlar elde etti. Okulun yöneticileri, Erasmus+ hareketliliğinin öğrenciler için sadece bir eğitim

Küçükçekmece Kuyumculuk Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Erasmus+ K121 Mesleki Eğitim Akreditasyonu kapsamında önemli bir projeyi hayata geçirerek öğrencilerine yurt dışında mesleki deneyim kazandırdı. Okul, ayrıca **“Bir Fikir Bir Proje”** yarışmasında **“Hayat Halkası: Acil Destek Takısı (ADT)”** projesiyle fikir kategorisinde **1.'lik ödülüne layık görüldü.**



süreci olmadığını, aynı zamanda kişisel gelişim, özgüven ve vizyon kazandırma açısından da büyük katkılar sağladığını belirtti. Yapılan açıklamada, “Öğrencilerimiz, edindikleri deneyimlerle meslek hayatına daha donanımlı hazırlanıyor. Uluslararası projeler, gençlerimizin geleceğe daha geniş bir bakış açısıyla bakmalarını sağlıyor.” ifadelerine yer verildi.

Türkiye’nin tek kuyumculuk temalı meslek liselerinden biri olan Küçükçekmece Kuyumculuk Teknolojisi MTAL, Erasmus+ gibi projelerle hem alanında nitelikli iş gücü yetiştirmeye hem de öğrencilerini küresel ölçekte rekabet edebilir bireyler olarak yetiştirmeye devam ediyor.

Büyük Gurur: Acil Destek Takısı ile ‘Birincilik Ödülü’

Küçükçekmece Kuyumculuk Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, “Bir Fikir Bir Proje” yarışmasında önemli bir başarıya imza attı. Okulun geliştirdiği “Hayat Halkası: Acil Destek Takısı (ADT)” projesi, fikir kategorisinde 1.’lik ödülüne layık görüldü. Öğrenciler ve öğretmenlerin ortak emeğiyle ortaya çıkan proje, acil durumlarda kullanılabilecek yenilikçi bir takı tasarımıyla dikkat çekti. Yarışmada, jüri üyelerinden tam not alan “Hayat Halkası”, hayat kurtarıcı özelliğiyle öne çıktı.

Okul yönetimi tarafından yapılan açıklamada, “Bu ödül, öğrencilerimizin hayal gücünü, yenilikçi bakış açısını ve ekip ruhunu ortaya koymaktadır. Projenin geliştirilmesinde emeği geçen tüm öğrencilerimize ve öğretmenlerimize teşekkür ediyoruz. ‘Hayat Halkası’ ile hayatlara dokunmaya ve yenilikçi çözümler üretmeye devam edeceğiz.” denildi.



International Success from Jewelry High School: Erasmus+ Project realized

Küçükçekmece Jewelry Technology Vocational and Technical Anatolian High School has implemented an important project within the scope of Erasmus+ K121 Vocational Education Accreditation and provided its students with professional experience abroad. The school was also awarded first place in the idea category of the “One Idea, One Project” competition for its “Circle of Life: Emergency Support Jewelry (ADT)” project.

Within the framework of the project coordinated by Istanbul Provincial Directorate of National Education, students participated in training and on-the-job activities in Germany. Students participating in the project had the opportunity to see and experience new applications in the field of jewelry technology. Through workshops, observation activities and practical trainings, the students not only improved their professional skills but also gained important gains in foreign language, intercultural communication and social cohesion. The school administrators stated that Erasmus+ mobility is not only an educational process for students, but also contributes greatly to personal development, self-confidence and vision. “Our students are better equipped for professional life with the experiences they have gained. International projects enable our young people to look at the future from a broader perspective.”

Küçükçekmece Jewelry Technology MTAL, one of the only jewelry-themed vocational high schools in Turkey, continues to train qualified workforce in its field and educate its students as

individuals who can compete on a global scale through projects such as Erasmus+.

Great Pride: ‘First Place Award with Emergency Support Jewelry’

Küçükçekmece Jewelry Technology Vocational and Technical Anatolian High School has achieved a significant success in the “One Idea One Project” competition. The school’s “Circle of Life: Emergency Support Jewelry (ADT)” project was awarded first place in the idea category. The project, which emerged with the joint efforts of students and teachers, attracted attention with an innovative jewelry design that can be used in emergencies. The “‘ircle of Life”, which received full marks from the jury members, stood out with its life-saving feature.

In the statement made by the school administration, “This award reveals the imagination, innovative perspective and team spirit of our students. We would like to thank all our students and teachers who contributed to the development of the project. we will continue to touch lives and produce innovative solutions with the ‘Circle of Life’.”

Şeymanur Demirci:

Sade ve zamansız tasarımlara talep artıyor!

“İz bırakan tasarımlar ile gelecek nesillere ilham olmak istiyorum.” diyen moda, tekstil ve takı tasarımcısı Şeymanur Demirci, “Jeopolitik riskler, enflasyon ve savaşlar gibi belirsizlikler, mücevherde yeni trendlerin doğmasına neden oluyor. Ekonomik belirsizliklerden dolayı insanlar altın alırken, yatırım amacını da gözetiyor. Bu da sade ve zamansız tasarımlara olan talebi artırıyor.” dedi.



Takı tasarımı hayalinizdeki bir meslek miydi?

Tasarımcı olmak, 6 yaşından beri hayalini kurduğum bir meslekti. Yeni bir tasarımı oluştururken yapılabilecek şeylerin sonsuzluğu ve çeşitli kombinasyonları düşünmek, bana her zaman keyif vermiştir.

Bu işin teorik ve pratiğinde ne tür eğitimler aldınız?

Altınbaş Üniversitesi Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi Takı Tasarımı Bölümü'nde lisans eğitim aldım, aynı anda iki bölümde öğrenim görüp, Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü'nde de lisans derecesindeki eğitimimi tamamladım. Tasarımcı yönümü desteklemesi açısından etkili ve yaratıcı sunum teknikleri, fotoğrafçılık, çekim teknikleri ve İstanbul Moda Akademisi'nden çeşitli eğitimler de aldım. Ayrıca, işletme, e- ticaret ve girişimcilik üzerine eğitimlere katılıyorum. Takı tasarımının pratik kısmında atölyelerde çokça vakit geçirmek ve sektörü iyi tanımak gerektiğini düşünüyorum. Bununla ilgili olarak Arpaş'ta yaptığım stajla başlayan öğrenim yolculuğum, sürekli yeni deneyimler eklenerek devam etmektedir.

Tasarımını ilk yaptığınız takı neydi? Bir hikayesi var mı?

Tasarımını ve beraberinde üretimini yaptığım ilk takı, gümüş bir bilezikti. Harut ve Marut isimli iki meleğin hikayesinden esinlenerek çalıştığım mini koleksiyonun en sevdiğim ve çokça satın alınmak istenen bir parçasıydı.

Takı tasarımında nasıl bir tarza sahipsiniz?

Takı tasarımı yaparken; sektör ve satış odaklı çalıştıklarımla, sanat için yaptığım çalışmaları ayrı tutarım. Koleksiyonlarım için özel hikayeler yazar; ilham, malzeme, tüketici profili ve ilgili dönemin trendleri için panolar oluştururum. Tüm ön çalışmalardan beslenerek tasarladığım takıların eskizlerini yapar, gerekirse onları photoshop programında gerçekçi olarak çizip, giydirmelerini yaparım. Tüm bunları yaparken eğer bir marka için çalışıyorsam o markanın kimliğini korumaya ve ona uygun tasarımlar oluşturmaya da dikkat ederim. İşin sanatsal kısmında; Psikoloji ve insani duygular gibi soyut kavramlar üzerine de çalışmaktayım.



Şeymanur Demirci

Demand for simple and eternal designs is increasing!

'I want to inspire future generations with designs that leave a mark.' says fashion, textile and jewellery designer Şeymanur Demirci, 'Uncertainties such as geopolitical risks, inflation and wars lead to the emergence of new trends in jewellery. Due to economic uncertainties, people also consider investment purposes when buying gold. This increases the demand for simple and eternal designs.'

Was jewellery design your dream job?

Being a designer was a profession I had been dreaming of since I was 6 years old. I have always enjoyed thinking about the infinity of possibilities and the various combinations that can be made when creating a new design.

What kind of training have you received in the theory and practice of this business?

I received my undergraduate education at Altınbaş University,

Faculty of Fine Arts and Design, Department of Jewellery Design, studied in two departments at the same time and completed my undergraduate education in the Department of Fashion and Textile Design. In order to support my designer side, I also received effective and creative presentation techniques, photography, shooting techniques and various trainings from Istanbul Fashion Academy. I also attend trainings on business, e-commerce and





entrepreneurship. In the practical part of jewellery design, I think it is necessary to spend a lot of time in workshops and get to know the sector well. In this regard, my learning journey, which started with my internship at Arpaş, continues with the addition of new experiences.

What was the first jewellery you designed? Is there a story?
The first jewellery I designed and produced was a silver bracelet. Inspired by the story of two angels named Harut and Marut, it was my favourite part of the mini collection I worked on and a piece that was requested to be purchased a lot.

What kind of style do you have in jewellery design?

When designing jewellery; I keep the works I do for the sector and sales-oriented and the works I do for art separate. I write special stories for my collections and create boards for inspiration, materials, consumer profile and trends of the relevant period. I make sketches of the jewellery I design based on all the preliminary studies, and if necessary, I draw them realistically in photoshop and dress them. While doing all these, if I am working for a brand, I also pay attention to protect the identity of that brand and create designs in accordance with it. In the artistic part of the work; I also work on abstract

concepts such as psychology and human emotions.

What kind of relationship and communication should there be between textile fashion and jewellery?

I don't see jewellery only as rings, earrings or bracelets. A button of a garment, a belt buckle or an accessory in a bag can be considered as jewellery design. Therefore, both fields complement and nourish each other. Being intertwined with both fields has enabled me to have an interdisciplinary perspective. It also supports my ability to think flexibly in design and my imagination.

As in textiles, is there a longing for the old and a demand for boutique products in jewellery?

In recent years, the winds of nostalgia have been blowing in the jewellery sector. I think that trends and sustainability awareness are effective in the re-popularisation of retro jewellery designs. With the widespread use of fabricated products, people are turning towards more personalised and storied pieces. Consumers show more demand for boutique productions in search of quality and originality.

Which is the most admired collection you have made so far?

The collection I designed inspired by psychological concepts and diseases was one of my most

Tekstil modasıyla takı arasında nasıl bir ilişki ve iletişim olmalıdır?

Takıyı sadece yüzük, küpe ya da bilezik olarak görmüyorum. Bir giysinin düğmesine, kemer tokasına ya da çantadaki bir aksesuara takı tasarımı gözüyle bakılabilir. Dolayısıyla her iki alan birbirini tamamlamakta ve beslemektedir. İki alanla da iç içe olmak; disiplinler arası bir bakış açısına sahip olmamı sağlamıştır. Ayrıca, tasarımda esnek düşünebilme kabiliyetimi ve hayal gücümü de desteklemektedir.

Tekstildeki gibi kuyumculukta da eskiye özlem, butik ürünlere bir talep var mı?

Son yıllarda kuyumculuk sektöründe nostalji rüzgarları esiyor. Retro takı tasarımlarının yeniden popülerleşmesinde trendlerin ve sürdürülebilirlik bilincinin etkili olduğunu düşünüyorum. Fabrikasyon ürünlerin yaygınlaşmasıyla birlikte, insanlar daha kişisel ve hikayesi olan parçalara yöneliyor. Tüketiciler, kalite ve özgünlük arayışıyla butik üretimlere daha fazla talep gösteriyor.

Bugüne kadar imza attığınız ve en çok beğeni toplayan koleksiyonunuz hangisi?

Psikolojik kavram ve hastalıklardan esinlenerek tasarladığım koleksiyon, en ilgi gören koleksiyonlarımdan biri olmuştu. Düşünsel süreci, tasarımı, üretimi ve diğer tüm aşamaları yaklaşık 8 ay süren bu koleksiyonun özel bir hikayesi var.

Üzerinde çalıştığınız bir koleksiyon var mı?

Kültürel değerlerimizle ilgili, özel bir koleksiyon çalışıyorum. Faset kesimli, parlak taşları seviyorum. Maden olarak altın ve gümüş tercih ediyorum. Özel olarak yaptığım takılarda, kendi tasarladığım kumaş ve tekstil malzemelerini de kullanıyorum.

Konjonktürel gelişmeler, mücevher talebini, tasarımı ve trendleri nasıl etkiliyor?

Jeopolitik riskler, enflasyon ve savaşlar gibi belirsizlikler, mücevher sektöründe yeni trendlerin doğmasına neden oluyor. Ekonomik belirsizliklerden dolayı insanlar altın alırken, yatırım amacını da gözetiyor. Bu da sade ve zamansız tasarımlara olan talebi artırıyor. Minimal ve işlevsel tasarımlar ön plana çıkarken kültürel, yerel motif ve kaynaklara olan dönüşün çok kıymetli olduğunu düşünüyorum. Ayrıca sürdü-

rülebirlirlik trendinin de bu konuyla ilişkili olduğunu düşünüyorum. Çevresel kaygılar; geri dönüştürülmüş materyaller, yapay süreçlerle üretilmiş taşlar ve etik üretimle tasarlanan takıları trend haline getiriyor.

Tasarım konusunda ülkemizin yurt dışındaki görünürlüğü nasıl?

Türk tasarımcılar, yurt dışında her geçen gün daha fazla görünürlük kazanıyor. Ancak, bu başarıyı sürdürülebilir kılmak için kültürümüzün zenginliğini koleksiyonlarımıza yansıtmamız ve hikayelerle global anlamda görünür olmamız gerektiğini düşünüyorum. Tüm bunları yaparken sürdürülebilir ve etik üretimi gözetmek çok önemlidir. Kaynakların sınırlı olduğu ve gün geçtikçe azaldığı dünyada, maden ve malzemeden öte tasarımla ön plana çıkan takılara olan talebin arttığını da görüyoruz. Geleceğimiz için; İnovasyonun, teknolojinin, uluslararası işbirliklerinin ve genç tasarımcılara olan desteklerin önemli olacağını düşünüyorum.

Gelecek ile ilgili hedef ve projeleriniz nelerdir?

Dünyaya iz bırakan tasarımlar yapmak ve gelecek nesillere ilham olmak istiyorum. Bir Türk; takı, moda ve tekstil tasarımcısı olarak, kültürümüzü global anlamda tanıtmayı hedefliyorum. Yeni oluşturduğum markam Setilist için işbirlikleri ve farklı projeler planlıyorum.



popular collections. This collection, whose thought process, design, production and all other stages took about 8 months, has a special story.

Is there a collection you are working on?

I am working on a special collection about our cultural values. I like facet-cut, shiny stones. I prefer gold and silver as metals. I also use fabrics and textile materials that I design myself in the jewellery I make specially.

How do cyclical developments affect jewellery demand, design and trends?

Uncertainties such as geopolitical risks, inflation and wars cause new trends to emerge in the jewellery industry. Due to economic uncertainties, people also consider investment purposes when buying gold. This increases the demand for simple and eternal designs. While minimal and functional designs come to the fore, I think that the return to cultural, local motifs and resources is very valuable. I also think that the sustainability trend is related to this issue. Environmental concerns make jewellery designed with recycled materials, stones produced by artificial processes

and ethical production a trend.

How is the visibility of our country abroad in terms of design?

Turkish designers are gaining more and more visibility abroad every day. However, in order to make this success sustainable, I think we need to reflect the richness of our culture in our collections and be visible globally with stories. While doing all this, it is very important to observe sustainable and ethical production. In a world where resources are limited and diminishing day by day, we also see that the demand for jewellery that stands out with design rather than metal and material is increasing. I think that innovation, technology, international co-operations and support for young designers will be important for our future.

What are your goals and projects for the future?

I want to make designs that leave a mark on the world and inspire future generations. As a Turkish jewellery, fashion and textile designer, I aim to promote our culture globally. I am planning collaborations and different projects for my newly created brand Setilist.



gizil | **INCI**

📍 Beyazıt Mh. Ağa Sokak No : 2 - 6 Kapalıçarşı
İstanbul, Turkey 34126

☎ +90 530 952 77 88 🌐 www.gizilinci.com 📷 [gizilinci](https://www.instagram.com/gizilinci)



© Kapalıçarsı Ağa Sk. No:2-6 Fatih/ İstanbul

☎ 0212 522 7627- 0534 591 9070

✉ info@gizilinci.com

gizil | INCI



CETAS

JEWELRY