

# Kuyumculuk sektörünün röntgenini çektiler



## EKONOMİ SERVİSİ

İstanbul Kuyumcular Odası'nın (İKO) hazırladığı 'Kuyumculuk Sektöründe İşletmelerin Pazar Odaklı Stratejilere Yönelik Tutumları' kitabına göre, kuyumculuk mesleği halen babadan oğula geçiyor ve meslekte usta - çırak ilişkisi devam ediyor.

İstanbul Kültür Üniversitesi Öğretim Görevlisi, kuyumculuk sektörü girişimcisi Meri Taksi Deveciyan, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Pazarlama Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Süphan Nasır ve İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü Pazarlama Ana Bilim Dalı Dr. Öğr. Üyesi Yiğit Yurder tarafından hazırlanan ve Türkiye'de bir ilk niteliği taşıyan kuyumculuk sektörünün ilk araştırma kitabı "Kuyumculuk Sektöründe İşletmelerin Pazar Odaklı Stratejilere Yönelik Tutumları", İKO Yayınları'ndan çıktı.

Sektörden 1.019 kişiyle yapılan anketin çarpıcı sonuçları da kitapta yer alıyor. Anketten çıkan en dikkati çekici sonuçlardan biri;

mesleğin halen babadan oğula geçmesi, mesleğe girişin tanıdık referansı vasıtasıyla gerçekleştiği, teknoloji nedeniyle seri üretime rağmen usta-çırak ilişkisinin sürmesi oldu. Kuyumculuk sektörü çalışanlarının yüzde 56.2'si işlerini tanıdıkları, yüzde 34.7'si de aile aracılığıyla buluyor.

## Üniversiteli az

Sektör mensupları, genel olarak ortaöğretim ve lise mezunu. Özellikle üretim alanında sektöre girişlerin erken yaşta çıraklıkla başlamasından dolayı farklı alanlarda deneyim sahibi üniversiteli çalışan, girişimci sayısı hala az.

Sektörde rekabet yoğunluğunun dayandığı en temel nokta, fiyat bazlı rekabet olarak öne çıkıyor. Ankete katılan kuyumcuların önemli bir kısmı, satış ve pazar payını artırmak için karlılıktan ödün verebileceklerini belirtiyor.

İKO Başkanı Mustafa Atayık, Türk kuyumculuk sektörünün yüksek katma değerli üretimi, kalite ve ustalığıyla dünyada adından söz ettirdiğini belirtti.