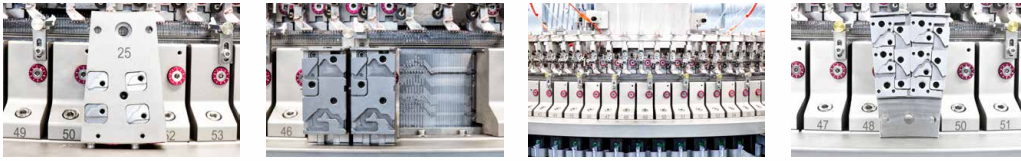


Elektronik Jakar Örgü Makineleri

HX-A-DH
Çift Plaka
Elektronik Jakar



"İplik ile sanatı buluşturan makine"



0212 438 48 20-21
www.emirteks.com.tr

EMİRTEKS

Makina Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.

ITM
2018
İSTANBUL

Hall:8 Stand No: 801
14/17 NİSAN 2018



TEKSTİL TEKNOLOJİ
LİDERLERİ ITM 2018'DE
BULUŞUYOR

32



ANADOLU'DA YATIRIM VE
İSTİHDAM SEFERBERLİĞİ
SÜRÜYOR

38



ÖRME SANAYİSİ ALMAN
PAZARINDA KENDİNİ
GÖSTERİYOR

56



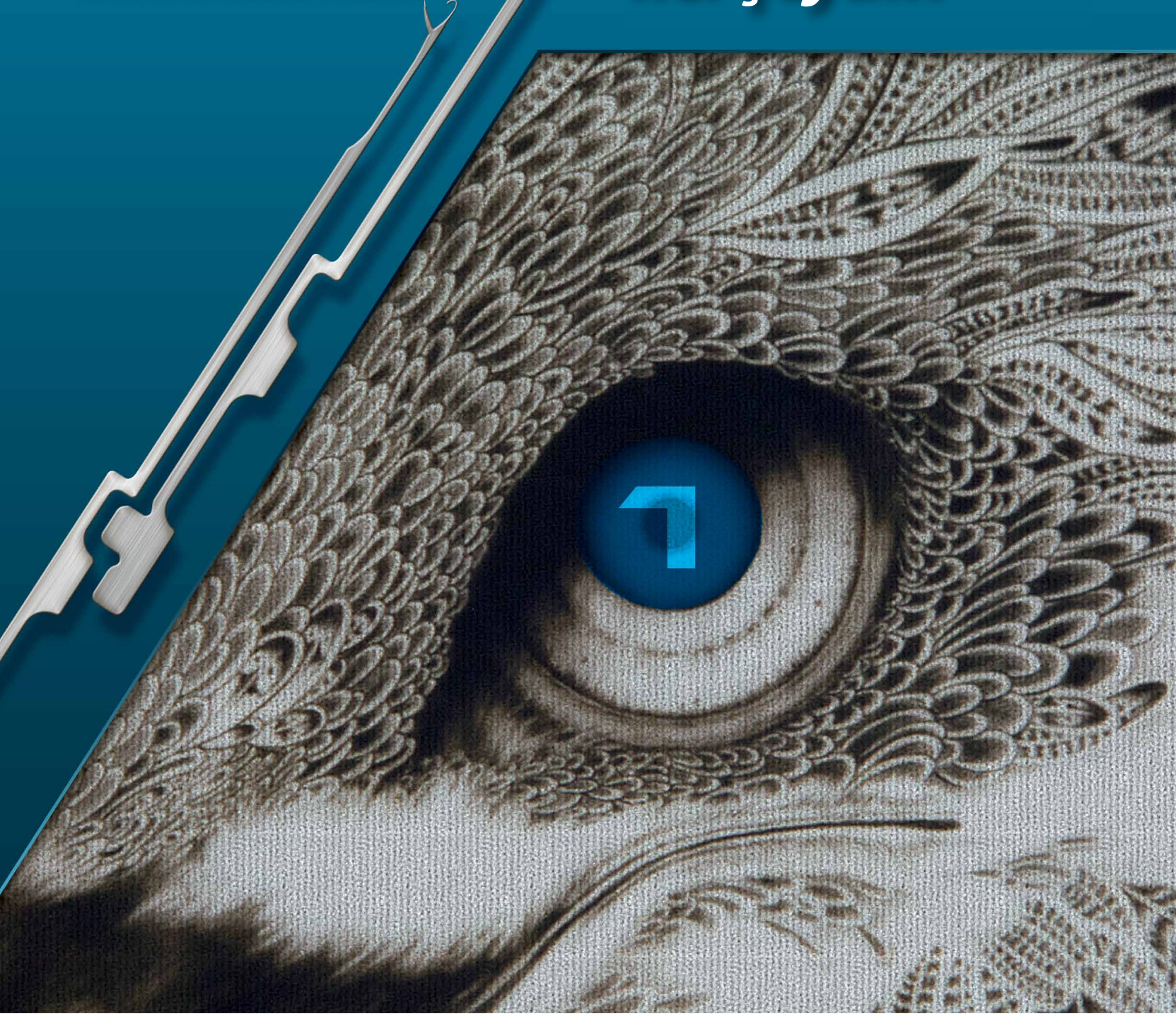
SANATIN TEKSTİLE
DOKUNUŞU BAŞROLDE
OLACAK

73



S A M S U N G
KNITTING NEEDLE CO.,LTD.

*... Çünkü kalite
her şeydir.*



TEKSEL TEKSTİL ÜRÜNLERİ PAZARLAMA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

15 Temmuz Mahallesi Bahar Caddesi Polat İş Merkezi C Blok No: 6 D: 41 K: 4 Güneşli / Bağcılar - İstanbul

Tel: 0 212 269 82 82 pbx Fax: 0 212 325 77 69 info@tekselektel.com.tr www.tekselektel.com.tr



Haber Bülteni
Online kayıt olabilirsiniz



Tekstil Dünyası'nda kendimizi evimizde hissediyoruz

Hem kökleri merkezinin bulunduğu bölgede çok sağlam hem de bütün dünyada kendini evinde hissediyor. Groz-Beckert'i farklı yapan özellik bu. Endüstriyel makine iğnelerinin, hassas makine parçalarının ve sistemlerin dünyada lider üreticisi olarak, ürünlerimizin ve servislerimizin kalite ve hassasiyet standartlarını mümkün olan en yüksek seviyede tutuyoruz. Yaklaşık 7.700 çalışanımız ve örme, dokuma, keçe, tafting, tarak ve dikiş alanlarında kullanılan yaklaşık 70.000 adet ürün çeşidimiz ile tekstil endüstrisine en ideal desteği sunuyoruz. Ve 1852'den beri bu şekilde sizi hedeflerinize ulaştırıyoruz. www.groz-beckert.com



Tüyap, İstanbul

14-17 Nisan 2018

Salon No: 7

Stand No: 710/B

Groz-Beckert Turkey Tekstil Makine Parç. Tic. Ltd. Şti.

Örgü-Dikiş-Keçe-Tafting-Dokuma

Gen.Ali Rıza Gürcan Cad.

Alparslan İş Merkezi No: 29/01

34169, Merter, İstanbul

Tel: 0212-9246868

E-Mail: info.turkey@groz-beckert.com

Tarak

Büyükşehir Mah.Cumhuriyet Cad.

Ekinoks Plz.E1 Blk. Kat:6 D: 84

Beylikdüzü , İstanbul

Tel: 0212-4384947 Faks: 0212-4384949



Fikri KURT
ÖRSAD Başkanı

AR-GE'YE YOĞUNLAŞMA ZAMANI GELDİ

Değerli meslektaşlarım, büyük umutlarla başladığımız 2018'de ülke ihracatımızda ciddi bir yol kat ettik. Yeni başlangıçlar yapacağımız 2018 yılının ilk ayında ihracatımızı yüzde 16,3 oranında artırarak 12,1 milyar dolara ulaştırdık. Tüm ihracatçılarımızı canı gönülden kutluyorum.

Tekstil ve hazır giyim sektörünün can damarı olan örme kumaş ihracatında ise son derece sevindirici bir tabloyu sizlerle paylaşmak isterim. Örme ihracatımızda geçtiğimiz yılın Ocak ayına kıyasla yüzde 15,8 oranında bir artış söz konusu. Görüyoruz ki, 738,3 milyon dolarlık bir ihracat ile Ocak ayını kapatan örme sanayisi, her geçen gün büyümeye ve gelişmeye olan inancımızı kamçılıyor. Bunun yanı sıra biz örmecilerin de eksiklerimizi görerek ve bu eksikler üzerine yoğunlaşarak büyümemizi artıracığımızı düşünüyorum.

Her örmecinin kendi firması için özeleştiride bulunması gerekiyor. "Ar-Ge çalışmalarını yeteri kadar yapıyor muyum, katma değer üretimine nasıl bir fayda sağlıyorum?" sorularını kendimize dürüst bir şekilde sormalıyız.

Şu bir gerçek ki, günümüzde ülke ekonomisine katkı sağlayacak başlıca şey; katma değerli ürünler üretebilmektir. Bunun da yolunun inovasyon, Ar-Ge ve markalaşmadan geçtiği bir dönem yaşıyoruz. Sektördeki her bir temsilcimize bu anlamda görevler düşüyor. Fuar katılımlarını artırarak, teknolojiye yenilikleri yakından takip ederek pazarla iç içe olabilmemiz, hak ettiğimiz yere ulaşmamızda da belirleyici bir rol oynayacaktır.

Ve sektörün sürdürülebilirliği için her fırsatta dile getirdiğimiz bir diğer nokta, eğitim. Yarının katma değerli ürünlerini yaratacak olanların bugünün gençleri olduğunu unutmayalım. Artık genç nesilleri örme sanayisi ile tanıştırmak için adım atma zamanı... Bu dönem ÖRSAD olarak okul ziyaretlerimizi sıklaştırarak, öğrencilerle bir araya gelebileceğimiz çalışmaların hazırlığındayız. Genç nesil, sektörümüzü bizden dinlemeli ve gözlemlemeli ki, sektöre karşı duyulan önyargılar kırılabilirsin.

Saygılarımla...

Stretching Beyond

Black

creora® Black Parlama yapmayan daha koyu siyah için siyah spandeks.

eco-soft

creora® eco-soft Yumuşak tutum ve benzersiz beyazlık için düşük ısıda fikse edilebilen spandeks.

PowerFit

creora® Power Fit spandex yüksek düzeyde kuvvet ve sıkılaştırma için tasarlanmış spandex

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr.Song (Chang Seok Song)

cssong@hyosung.com

Tel: +90-212-284-1601

www.creora.com

creora® is registered trade mark of the Hyosung Corporation for its brand of premium spandex.


creora®
it's in our every fiber



ÖRSAD'DAN SEKTÖRLERİN AKTÖRLERİNE ZİYARET

16

22



HAZIR GIYİMDE HEDEF; 5 YILDA 25 MİLYAR DOLAR İHRACAT

38



MHGF'NİN ANADOLU YATIRIM VE İSTİHDAM SEFERBERLİĞİ SÜRÜYOR



40

İPLİĞE DESEN VEREN, TÜRKİYE'NİN KÖKLÜ FİRMASI: KARAHAN TEKSTİL



ZEYNEP ÖRME'NİN BEREKETİNE KADIN ELİ DEĞDİ

52



"ÖRMEÇİ HAYAL ETSİN, BİZ YAPARIZ!"

58



ÖRME SANAYİSİ ALMAN PAZARINDA KENDİNİ GÖSTERİYOR

56



PREMIÈRE VISION İSTANBUL'DA SANATIN TEKSTİLE DOKUNUŞU BAŞROLDE OLACAK

73

ÖRME DÜNYASI

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

Adına İmtiyaz Sahibi

Fikri KURT

fikrikurt@orsad.org.tr

YÖNETİM YERİ

Fatih Cad. Akasya Sok. Dirican İş

Merkezi

No: 7/33 Kat: 3

Merter - Güngören/İSTANBUL

Tel: (0212) 637 68 05 - 06

Faks: (0212) 637 68 07

www.orsad.org.tr

e-mail:orsad@orsad.org.tr

YAPIM



GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Erkan ERSÖZ

erkanersoz@kucukmucizeler.com

EDİTÖRLER

Cansu MEŞEDİLCİ

cansu@kucukmucizeler.com

Cenk SARIOĞLU

cenk@kucukmucizeler.com

Kübra DEMİR

kubra@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM

Gamze TOPRAK

gamze@kucukmucizeler.com

Örme Dünyası dergisi ÖRSAD adına Küçük Mucizeler Yayıncılık ve İletişim Hizmetleri Ltd. Şti. tarafından yayına hazırlanmaktadır.

İLETİŞİM

Kaptanpaşa Mah. Darülaceze Cad.

Bilaş İş Merkezi A Blok No: 31

K: 6 D: 63 Şişli/İstanbul

(0212) 211 68 53 - 73

BASKI-CİLT

Karakış Basım

Maltepe Mah. Litros Yolu Cad.

2. Matbaacılar Sir. No.1BF1

Zeytinburnu / İSTANBUL

Alıntı yapılması yazılı izne tabidir. Gönderilen yazı ve fotoğraflar iade edilmez. Yayınlanan makalelerdeki görüşler yazarına aittir.

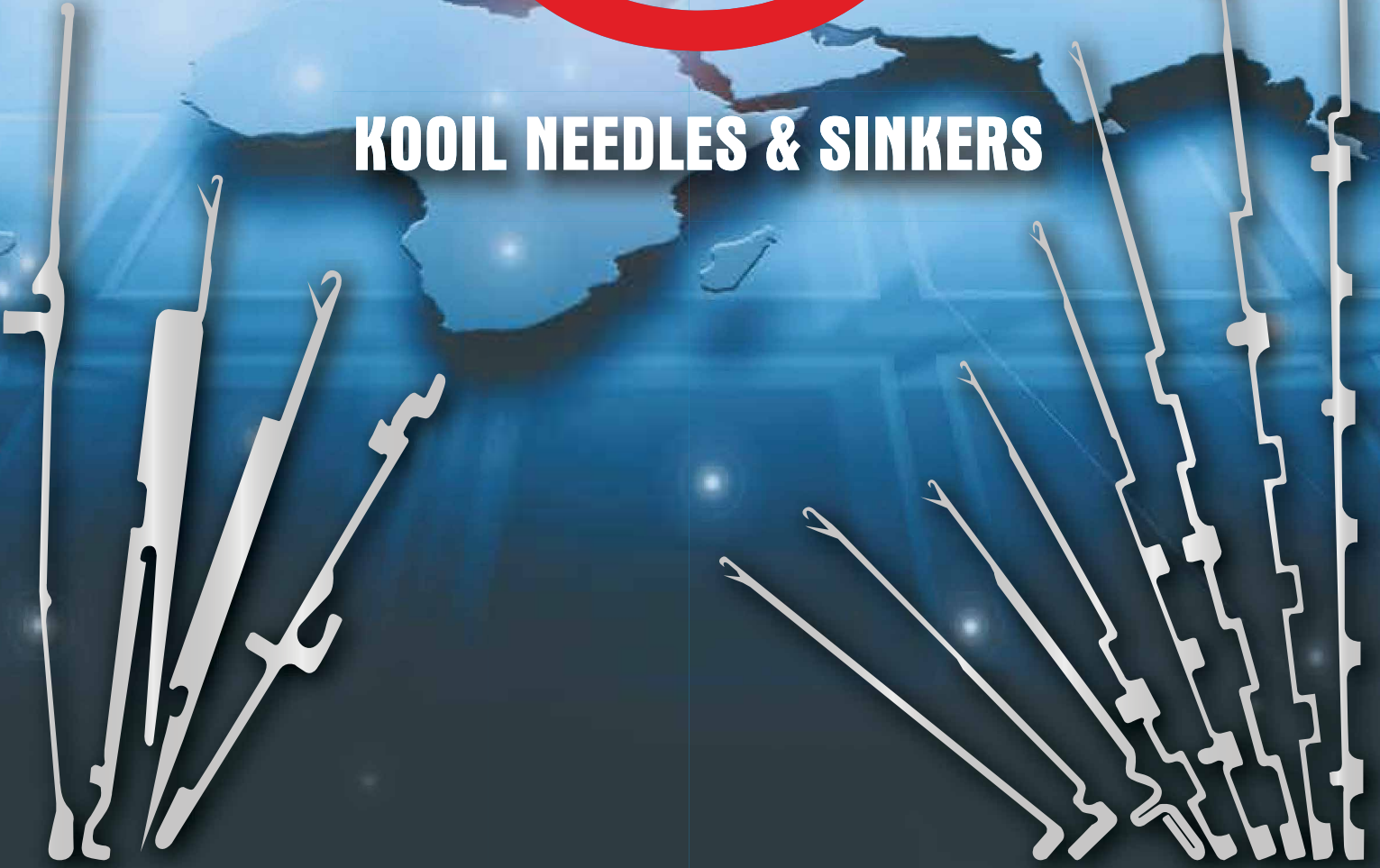
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ



TEKSTİL Ürünleri Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti.



KOOIL NEEDLES & SINKERS



Oruçreis Mah. Tekstil Kent Cad. 10/AD No:2103 (G2-276) 34235 Esenler-İSTANBUL/TURKEY

Tel. : (+90 212) 482 38 51 - 67 Faks: (+90 212) 482 38 62

web: www.global-tekstil.com.tr e-mail: globalteks@tnn.net / global@global-tekstil.com.tr



İklim değişikliği petrol taleplerini etkiliyor

ABD merkezli ExxonMobil şirketi, sera gazı emisilimi ve iklim değişikliği kapsamında uygulanan düzenlemelere bağlı olarak, petrol talebinin 2040 yılına kadar küresel düzeyde “gözle görülür bir biçimde” azalabileceği uyarısında bulundu. ABD merkezli petrol ve doğal gaz şirketi ExxonMobil hissedarlarının geçen yıl iklim değişikliği düzenlemelerini destekleme kararının ardından, uygulamanın etkilerinin

analiz edilmesiyle dünya petrol tüketiminin yıllık yüzde 0,4'lük bir düşüşle 2040 yılına kadar günde 78 milyon varile (bpd) ineceği öngörülüyor. ExxonMobil'in açıkladığı yeni veriler ABD Enerji Enformasyon Yönetimi'nin 98 milyon bpd olarak belirlediği mevcut düzeylerin yaklaşık yüzde 25 altında olarak hesaplandı. Raporda ayrıca, güç talebinin, 2040 yılına kadar yılda yüzde 4,5 artacağı vurgulandı.

Afrika'nın en büyük tekstil tesisi açıldı



Cezayir hükümeti ile Türk Tay Group şirketlerinden Taypa ortaklığıyla kurulan Afrika'nın en büyük tekstil tesisi açıldı. Cezayir haber ajansı APS'nin haberine göre, Cezayir Sanayi ve Maden Bakanı Yusuf Yusufi'nin açılışını gerçekleştirdiği TAYAL SPA isimli tesis, 1,5 milyar dolara mal oldu. Yusufi, açılış töreninde yaptığı konuşmada, tesisteki üretimin yüzde 40'ının iç piyasanın ihtiyacını karşılayacağını, yüzde 60'ının ise ihraç edileceğini söyledi. Tesisin Türk-Cezayir ortaklığında, Afrika'daki en büyük tekstil tesisi olduğuna dikkati çeken

Yusufi, 2015 yılında imzalanan ortaklık anlaşmasına göre, tesiste Taypa'nın yüzde 49, Cezayir'in yüzde 51 pay sahibi olduğunu kaydetti. Cezayir'in Relizane kentindeki Sidi Hattab bölgesinde 250 hektarlık araziye kurulu tesisin tamamlanması durumunda, 25 bin kişiye istihdam sağlayıp yılda 60 milyon metre denim kumaş ve 30 milyon adet giysi üretmesi bekleniyor. Projenin ilk etabı, 8 adet tekstil üretim birimi ile 400 kişiye eğitim verecek tekstil okulunun yanı sıra işçi ve görevlilere ait 567 konuttan oluşuyor.

2022'nin net enerji ihracatçısı ABD olacak

ABD Enerji Enformasyon İdaresinin (EIA) uzun dönem projeksiyonlarının yer aldığı 2018 Yıllık Enerji Görünümü raporu yayınlandı. EIA'nın 2018 Yıllık Enerji Görünümü raporuna göre, 1953'ten beri net enerji ithalatçısı olan ABD'nin 2022'de net enerji ihracatçısı konumuna gelmesi öngörülüyor. 2018-2050 yıllarında ABD'de tüketimi en hızlı artış gösterecek enerji kaynağının doğal gaz olması tahmin ediliyor. Raporda, ABD'nin kaya petrolü ve kaya gazı üretiminin hızla artmaya devam edeceği, iç tüketiminin ise ılımlı artış kaydedeceği beklentilerine yer verildi. Raporda ayrıca, 1953'ten beri net enerji ithalatçısı olan ABD'nin, 2022'de

net enerji ihracatçısı konumuna gelmesinin öngörüldüğü belirtildi. Ülkedeki petrol üreticileri için ekonomik koşulların 2038'e kadar uygun olacağı tahmini yapılan raporda, bu döneme kadar yüksek petrol fiyatlarının enerji ihracatını artıracığına ve iç tüketimi düşüreceğine dikkat çekildi. Üretim maliyetlerinin düşük ve yeni enerji kaynaklarının bulunma ihtimalinin yüksek olması durumunda, ABD'nin enerji tüketimindeki artışın 2050 yılına kadar “ılımlı” gerçekleşmesinin bildirildiği raporda, ayrıca ABD ekonomisinin 2050'ye kadar yıllık ortalama yüzde 2,6 büyüme göstermesi durumunda, iç piyasada enerji tüketiminin de hızla artabileceği vurgulandı.

Hızlı dijitalleşmeyle işsizlik kapıda mı?



Frankfurter Allgemeine Zeitung'un, Bilişim Sanayicileri Federasyonu Bitkom'a dayandırdığı habere göre, Almanya'da, sanayideki dijitalleşme nedeniyle önümüzdeki 5 yılda 3,4 milyon kişinin işinden olacağı uyarısında bulunuldu. Haberde, robotlar veya algoritmaların işleri üstleneceklerine vurgu yapılırken ülkenin yeni istihdam ve sosyal politika formülleri ile bu sürece hazırlanması gerektiği üzerinde duruldu. Ülkede 33 milyon kişinin sigortalı olarak çalıştığı hesaba katıldığında bunun ülke ekonomisi için her on kişiden birinin işini kaybedebileceği

anlamı taşıdığı vurgulanan haberde, 20'den fazla kişi çalıştıran her dört şirketten birinin, dijitalleşme nedeniyle kapanma tehlikesiyle karşı karşıya olduğu hatırlatıldı. Bitkom'a göre, 90'lı yıllarda 200 bin çalışanı bulunan telekomünikasyon şirketlerinde bugün 20 bin kişi çalışıyor ve bu da istihdamın yüzde 90 azalması anlamına geliyor. Haberde, bu hızdaki bir değişimin tehdit ettiği diğer sektörlerin bankacılık, sigorta, ilaç ve kimya sanayisi olduğu kaydedildi. Ayrıca gelecek yirmi yılda, bugün mevcut olan mesleklerin de neredeyse yarısının kaybolacağı iddia edildi.



“TEKRAR DÜŞÜNÜN”



Hall:7 Stand No:701B
14 / 17 NİSAN 2018

REretas[®]

web:retasltd.com.tr e mail: retasltd@gmail.com

Tel: +90 -212 438 33 77 Fax: +90-212 438 22 50

Bulgaristan Batı Balkanlar Stratejisi'ne destek verdi

Avrupa Birliği Konseyi dönem başkanlığını yapan Bulgaristan, AB Komisyonu'nun Batı Balkan ülkelerinin üyelik stratejisine ilişkin açıkladığı perspektifi olumlu karşıladı. Bulgaristan Cumhurbaşkanı Rumen Radev, yaptığı yazılı açıklamada, Batı Balkanlar bölgesinin AB'ye katılımının stratejik bir hedef olarak belirlenmesini takdirle karşıladıklarını ifade etti. Bölge ülkeleriyle iş birliğinin yoğunlaştırılmasını öngören stratejinin önemine vurgu yapan Radev, yasaların üstünlüğü, sosyo-ekonomik gelişim, güvenlik ve göç alanındaki çalışmaların yanı sıra iyi komşuluk ilişkilerine ağırlık verilen stratejinin, AB'nin gündemine yeni bir öncelik katacağını, tüm bölgenin

birleşik Avrupa ailesine katılımına ivme sağlayacağını kaydetti. Başbakan Boyko Borisov da yazılı açıklamasında, AB'nin, onayladığı strateji ile Batı Balkanlar'a ait 6 ülkeye net bir mesaj verdiğini, hazır olanlara da 2025 yılında AB üyeliğine geçebilme umudu aşıladığını belirtti. Borisov, "Mayıs ayında Sofya'da yapacağımız AB-Batı Balkanlar zirvesinde doğru yönde ilerleme hedeflerimizi görüşeceğiz" ifadesini kullandı. Bulgaristan Dışişleri Bakanlığı Basın Merkezi'nden yapılan yazılı açıklamada da AB Konseyi dönem başkanlığını yürüten Bulgaristan'ın Batı Balkanlar ile ilgili düşüncelerinin AB Komisyonu'nun gündemine girmesinden mutluluk duyulduğunu bildirildi.

Euro Bölgesi 10 yılın en yüksek büyüme rakamına ulaştı



Euro Bölgesi ekonomisi 2017'de 10 yılın en hızlı büyümesini kaydederken, ekonomik duyarlılık Ocak ayında 17 yılın zirvesinden hafif gerilemesine rağmen güçlü kalmaya devam etti. Avrupa Birliği İstatistik Ofisinin (Eurostat) öncü verilerine göre, Euro Bölgesi'ndeki 19 ülkenin gayrisafi yurt içi hasılası (GSYH) Reuters anketine katılan ekonomistlerin tahminlerine paralel olarak 2017'nin son

çeyreğinde üçüncü çeyreğe kıyasla yüzde 0,6, geçen yılın son çeyreğine kıyasla yüzde 2,7 arttı. Eurostat Euro Bölgesi'nde GSYH'nin 2017'de yüzde 2,5 büyüyerek 2007'deki yüzde 3 artıştan bu yana en hızlı büyümeyi kaydettiğini belirtti. Avrupa Komisyonu verisi, Euro bölgesindeki ekonomik duyarlılığın Aralık ayında 17 yılın zirvesi olan 115,1'i gördükten sonra Ocak ayında hafif düşüşle 114,7'ye gerilediğini gösterdi.

Çin ekonomisi yüzde 6,9 oranında büyüdü

Dünya ekonomisindeki canlanma Çin ekonomisinin büyüme hızını yukarı çekti. Çin'in Gayrisafi Yurtiçi Hasılası (GSYH) 2017'de yüzde 6,9 oranında arttı. Çin'in 2016'daki büyüme hızı son 26 yılın en düşük oranı olan yüzde 6,7'de kalmıştı. Çin İstatistik Dairesi'nden yapılan açıklamada konjonktürün tahminlerin üzerinde yükseldiği belirtildi. Böylece ABD'yi geçmek üzere olan dünyanın en büyük ikinci ekonomisinin büyüme hızı AB'nin bir numarası Almanya'nın üç katını buldu. Almanya'nın 2017 büyüme hızı yüzde 2,2 olmuştu. Pekin yönetimi



2018'in büyüme hedefini ise yüzde 6,5 olarak açıkladı. Son on yıldır dünya ekonomisinin itici gücü olan Çin'in büyüme hızı hedefleri küresel yatırımcılar tarafından dikkatle izleniyor. Alman VP bankasının baş iktisatçısı Thomas Gitzel Reuters ajansına yaptığı açıklamada, 2017 yılında parlak büyüme hızına ulaşmış olmasına rağmen Çin'in ekonomik ve mali sorunlarının da olduğunu söyledi. Gitzel, başta sanayi işletmeleri olmak üzere özel sektörün baş döndürücü hızla borçlandığını hatırlattı. Uluslararası Ödemeler Bankası'nın verilerine göre Çin'in borç stoku GSYH'sinin yüzde 256'sını buluyor.



'İngiliz ekonomisi Brexit sonrasında yavaşlayacak'

Merkezi New York'ta bulunan haber portalı BuzzFeed News, İngiliz hükümeti tarafından hazırlandığı öne sürülen analize dayandığı haberde, İngiliz ekonomisinin AB dışında ekonomik büyümesinin daha düşük olacağını bildirdi. İngiltere'nin AB ile alternatif bir serbest ticaret anlaşması imzalaması halinde gelecek 15 sene içerisinde ekonomik büyümesinin yüzde 5, birlikten

çıkmasına rağmen ortak pazarda kalması halinde ise yüzde 2 daha düşük olabileceği hatırlatıldı. İngiliz yayın kurumu BBC gibi ülkenin önde gelen yayın kuruluşlarının yer verdiği sızırdırma haberde, İngiltere'nin AB dışında kalması ve alternatif bir serbest ticaret anlaşması imzalamaması halinde İngiliz ekonomisinin büyümesinin önümüzdeki 15 sene içerisinde yüzde 8 daha düşük olabileceği belirtildi.



Albayraklar
Tekstil-Örme Sanayi Tic. Ltd. Şti.

ALB TEKSTİL
SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
İPLİK SATIŞI

ALB İÇ-DİŞ
TİC. TEKSTİLGİYİM
SAN. LTD. ŞTİ.
KONFEKSİYON
İMALATI VE
İHRACATI



GAZZAL İPLİK
SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
KALIN FAYN FANTAZİ
İPLİK İMALATI
VE SATIŞI

ALBA YIKAMA
TEKSTİL SANAYİ VE
TİCARET LİMİTED
ŞİRKETİ

ALBAYRAKLAR TEKSTİL ÖRME SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Keresteciler Sitesi, Fatih Cad. Savur Sok. No: 6 Kat:1 Merter -İSTANBUL
Tel: 0212 637 66 11 - Faks: 0212 637 69 19
www.albayraklarorme.com
info@albayraklarorme.com



İspanya'nın notu yükseldi

Fitch Ratings'ten yapılan açıklamada, İspanya'nın uzun dönem yabancı para cinsinden kredinin "BBB+" seviyesinden "A-" seviyesine yükseldiği, not görünümünün "durağan" olduğu bildirildi. Açıklamada, İspanya'nın azalan makro ekonomik dengesizliklerden yararlanmaya devam ettiği, ülkenin geniş tabanlı iyileşmeyle de desteklendiği belirtildi. İspanya'da 2013'te işsizliğin yüzde 26,3'e çıktığı hatırlatılan açıklamada, bunun yeni iş alanları açılmasıyla geçen senenin kasım ayında yüzde 16,7'ye kadar gerilediği bilgisine yer

verildi. Açıklamada, İspanya'nın çeşitliliğe sahip ve katma değeri yüksek olan ekonomisi hakkında uyarılarda da bulunuldu. Buna göre, açıklamada İspanya'nın kamu borcunun gayrisafi yurt içi hasılaya oranının yükselmesi, Katalonya bölgesi ile merkezi hükümet arasındaki gerginliklerin artarak makro ekonomik baskı oluşturmaya veya cari açığın artması durumlarında ülkenin kredi notunun olumsuz etkileneceği vurgulandı. Açıklamada, İspanya ekonomisinin bu sene yüzde 2,5 ve gelecek yıl da yüzde 2,2 büyümesinin öngörüldüğü ifade edildi.

Kanada'nın önerileri reddedildi



ABD Kanada'nın NAFTA müzakerelerindeki tıkanıklığı giderme önerilerini reddetti ancak 'atılımlar' yapmaya çalışacak. Ancak temsilcinin Şubat ayının sonuna kadar çözümler bulunması için çaba gösterileceğini söylemesi üzerine, Washington'un yakın zamanda NAFTA'dan çekileceği endişeleri azaldı. NAFTA'yı, imalat sektöründe istihdamın Meksika'ya kaçmasına neden olan

bir felaket olarak niteleyen Başkan Donald Trump, anlaşma istihdamı ABD'ye geri getirecek biçimde yeniden müzakere edilmediği takdirde NAFTA'dan çekilme tehdidini tekrarlıyor. Lighthizer, NAFTA müzakerelerinin ardından Trump'ın anlaşmaya ilişkin görüşlerinin değişmediğini belirtti ve müzakerelerin ABD'nin önceliği olan konularda yavaş ilerlediğine dikkat çekti.

Suudi Arabistan'dan 2020'ye dair büyük hedefler



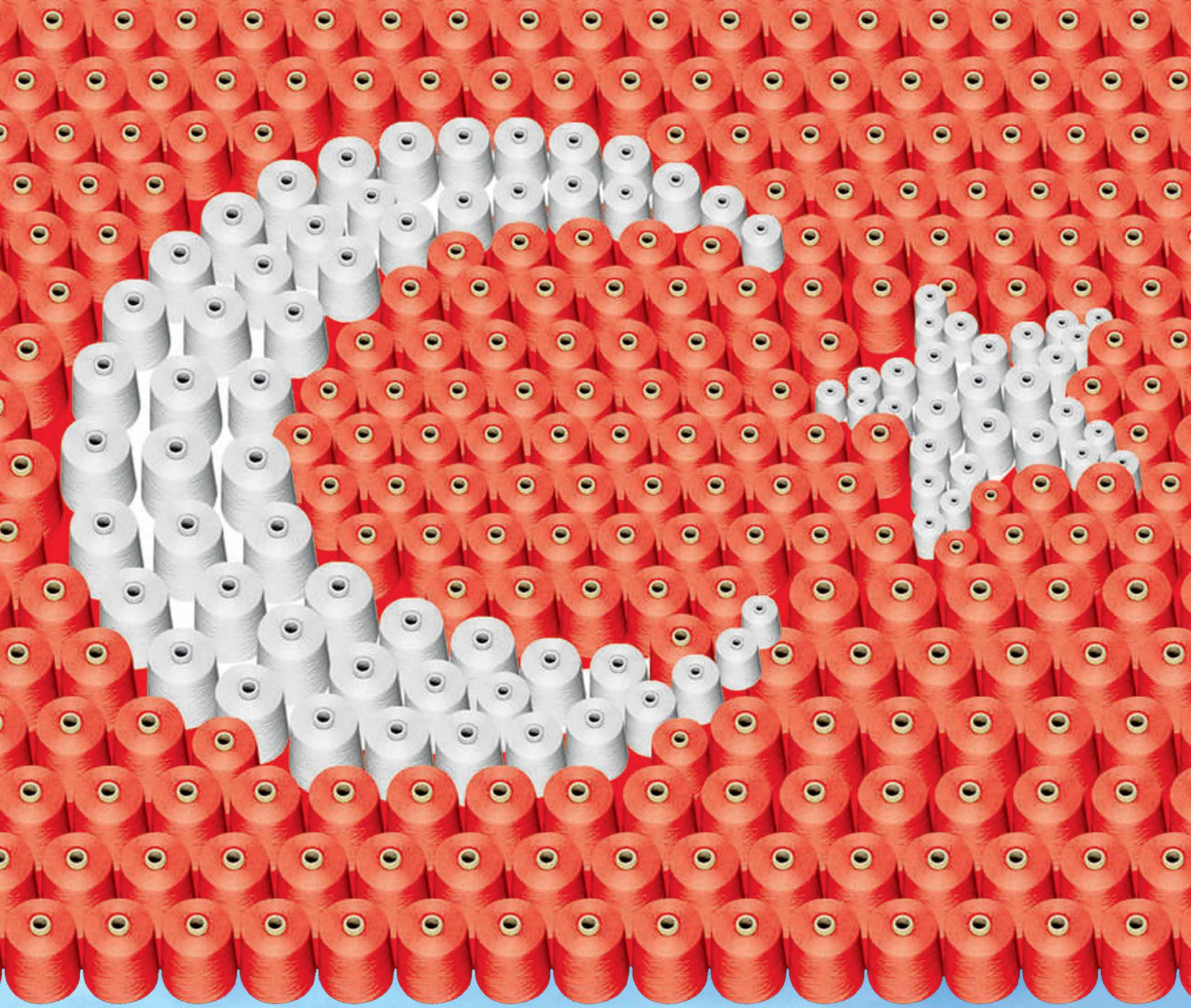
Suudi Arabistan'da hükümet 32 milyar dolar büyüklüğünde konut destek paketi açıkladı. Programla 2020'ye kadar ülkedeki ev sahipliği oranının yüzde 60'a yükseltilmesi hedeflendiği bildirildi. Yerel basında yer alan habere göre, hükümet tarafından açıklanan ve özel sektörün mortgage kredilerinde öncü olmasını amaçlayan 120 milyar riyal (32 milyar dolar) büyüklüğünde teşvik paketi konut sahibi

olmak isteyenlere kredi olarak verilecek. Suudi Arabistan'da otoriteler mortgage piyasasının 2020 itibarıyla yüzde 70'den fazla büyüme kaydederek 502 milyar riyal (134 milyar dolar) hacme ulaşmasını hedefliyor. İskan Bakanı Majed Alhogail konuya ilişkin yaptığı açıklamada hükümetin konut kredilerinin yüzde 65'ini karşıladığını, özel sektörün konut finansmanında rolünü artırmayı hedeflediklerini söyledi.

Yatırımcılardan "kadın istihdamı" manifestosu

Dünyanın önde gelen yatırımcıları, kadınların şirket yönetimlerinin en az yüzde 30'unu oluşturması için çalışma yürüten İngiltere merkezli '30% Club' (Yüzde 30 Kulübü) kampanyasına üye olduklarını açıkladı. Açıklama, Londra Borsası'nda önceki gün düzenlenen törende yapıldı. 27 fon, yaptıkları ortak açıklamada, "Yönetim Kurulu'nda bir çeşitlilik olduğuna dair bir kanıt olmadığı durumlarda, yönetim kurulu başkanının yeniden seçilmesine

veya aday olmasına karşı oy kullanabiliriz" ifadelerini kullandı. '30% Club' yöneticilerinden Emma Howard Boyd da, "Artan çeşitlilik, 2018'de iş dünyasının ayakta kalması için gerekli. Yönetimdeki çeşitlilik politikalarıyla ilgilenen şirketler, güçlü mali kararlar alıyor" dedi. IMF tarafından 2016'da Avrupa çapında 2 milyonu aşkın şirkette yapılan bir araştırma, kadınların yönetimde yer aldığı şirketlerin mali kazanımlarda daha başarılı olduğunu ortaya koymuştu.



GAZE / MERSEİRİZE İPLİK, **ORGANİK**, BCI İPLİK, **JASPE**, FAIR TRADE,
PAMUK MELANJ, MELANJ MERSEİRİZE, **BAMBU**, AMICOR, **CORE-SPUN**, KETEN





“Alibaba.com Desteği” 16 siteyi kapsayacak

Ekonomi Bakanlığı’nın, “Alibaba.com desteği” olarak bilinen ve iş dünyasının e-ticaret sitelerine üye olması amacıyla başlatılan destek uygulaması bu yıl 16 siteyi kapsayacak. Bakanlığın, daha fazla firmayı ihracatçı yapmak amacıyla başlattığı e-ticaret sitelerine toplu üyelik desteği bu yıl da devam edecek. Program kapsamında 2018 yılı için 16 yerli ve yabancı e-ticaret sitesi Bakanlıkça onaylandı. Listede, Türkiye’nin yanı sıra Güney Kore, Fransa, Belçika, Suudi Arabistan ve İsviçre merkezli siteler de yer aldı. Bakanlık, tüm sektörlerle hizmet veren e-ticaret siteleriyle birlikte, sadece kimya, makine, çelik, orman ve doğal taş ürünleri alanlarında hizmet veren siteleri de kapsama dahil etti.

Bakanlığın onay verdiği siteler; “bysharing.com, chemorbis.com, globalpiyasa.com, makinecim.com, steelorbis.com, tradeatlas.com, turkishbusinessplatform.com, turkishexporter.net, alibaba.com, ec21.com, europages.com, fordaq.com, kompass.com, stonecontact.com, tradekey.com, zoodel.com” olarak belirlendi. Destek modeline göre, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), ticaret ve sanayi odaları, ihracatçı birlikleri, organize sanayi bölgeleri (OSB), sektörel dernekler, işveren sendikaları gibi iş birliği kuruluşları, üyelerini, Bakanlık tarafından ön onay verilen e-ticaret platformlarına toplu üye yapabilecek.

Ekonomiyi ileriye itecek güç, e-ticaret olacak



Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) Yönetim Kurulu Başkanı Emre Ekmekçi, yılda yüzde 35 büyüyen e-ticaret sektörünün Türkiye ekonomisini ileriye itecek güç olacağını söyledi. Aynı zamanda Hepsiburada Ticari Grup Başkanı da olan Ekmekçi, Türkiye’deki e-ticaretin dünyadaki ortalama rakamlara göre henüz işin başında olduğunu belirterek, bunun da çok büyük bir potansiyeli ortaya koyduğunu ifade etti. e-Ticaretin toplam perakende içindeki payının, dünya ortalamasının yüzde 10-12’ler seviyesinde, Türkiye’de ise yüzde 3,5 seviyelerinde olduğunu vurgulayan Ekmekçi, “e-Ticarette çok hızlı bir büyüme hızı yakalayabiliriz. Bu aynı zamanda Türk tüketicilerine, KOBİ’lerin ve bizim doğru ürünleri çok daha hızlı ulaştırmak için çok daha fazla çalışmamız demek anlamına geliyor.” dedi. e-Ticaret

sektörünün senede yüzde 35 büyüdüğüne işaret eden Ekmekçi, “Dünya ekonomisinin üzerinde büyüme oranına sahip Türkiye ekonomisi yüzde 6 büyüyor. Yüzde 35 büyüyen e-ticaret sektörü, Türkiye ekonomisini ileriye itecek bir güç olacaktır. 81 ilden 81 ile ticaret yapılmasını sağlayarak da ekonomiyi ciddi bir şekilde canlandıracaktır” diye konuştu. Hepsiburada olarak tüketicilere istedikleri zamanda istedikleri yerde ürünü en hızlı şekilde ulaştırmak için altyapıya yatırım yaptıklarını vurgulayan Ekmekçi, ürünleri merkezi depolardan yollamak yerine en yakın yerden tedarik etmeye çalıştıklarını anlattı. Mağazalarda olan ürünleri müşterilere nasıl daha hızlı ulaştırabileceklerinin yollarını aradıklarını ifade eden Ekmekçi, var olan perakendeyi dijitalleştirmeye çalıştıklarını söyledi.

Yenilenebilir enerjide 2023 hedefleri şimdiden aşıldı

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı’nın enerjide dışa bağımlılığı azaltmak için başlattığı “Milli Enerji ve Maden Politikası”nın önemli ayaklarından birini de “yenilenebilir” enerji kaynakları oluşturuyor. Su, yeraltı suları, rüzgâr, güneş ve biyolojik atıklar gibi kaynaklardan elektrik üretimi 2017 yılının son çeyreğinde yüzde 32’ye ulaşarak 2023 hedefi olan yüzde 30’u geride bıraktı. Son 10 yılda elektrik üretim tesisi yatırımlarının yüzde 53’ü yenilenebilir enerjide gerçekleşti. 2002 yılında 129,4 milyar kilovatsaat olan elektrik üretimi, 2017 yılı üçüncü çeyreği itibarıyla 219,6 milyar kilovatsaate ulaştı. Habertürk’ten Esra Nehir’in

haberine göre “daha çok yerli, daha çok yenilenebilir” diyen Enerji Bakanlığı, bu amaçla geliştirdiği stratejide yenilenebilir kaynakları ön sıralara yerleştirdi. Rüzgâr, güneş ve jeotermal kaynaklar için önemli adımlar atıldı. Bu adımlar sayesinde, Türkiye’de yenilenebilir kaynakların kurulu güç içindeki payı, dünya ortalamasının çok üstünde gerçekleşti. Yerli ve milli enerji hamlesi sadece üretim kaynaklarında değil, teknolojiye de yerleşmeyi getirdi. Bu kapsamda, yerli istihdam ve Ar-Ge zorunluluğu bulunan yenilenebilir enerji kaynak alanları (YEKA) modeli ile enerji kaynaklarının daha etkin ve verimli kullanılması için önemli



adımlar atıldı. Hayata geçirilen yeni model ile güneş ve rüzgâr gibi yenilenebilir enerji kaynaklı üretim tesisleri, yerli katkı oranı yüksek ve ileri teknoloji içeren aksam ve tesis bileşenleri ile kurulacak. Teknoloji transferine imkân sağlanacak ve Türkiye’de yenilenebilir enerji konularında

Ar-Ge faaliyetleri geliştirilecek. YEKA’lar ile birlikte yenilenebilir enerjiden daha düşük fiyatlar ile elektrik temin edilecek. “Yerli Üretim Karşılığı Tahsis” modeli kapsamında kurulacak fabrikalar sayesinde ciddi anlamda yerli istihdam ve kalifiye insan kaynağı sağlanacak.

5 bin engelli iş hayatına atılacak



Çalışma Bakanı Jülide Sarıeroğlu, önümüzdeki dönemde hayata geçirilecek projeler ile önemli açıklamalarda bulundu. Sarıeroğlu, “Engelli kardeşlerimizin atamasıyla ilgili çalışmalar yaptık. Şimdi Mart’ta 2 bin 500, Eylül ve Ekim’de yine 2 bin 500 kardeşimizi atayacağız. Şimdi mart ayında 2 bin 500, eylül ve ekim ayında da yine 2 bin 500 kardeşimizi atayacağız” dedi. Karşılarına engel çıkarmak isteyenlerin yine milletin tokadıyla karşılaşacağını aktaran Sarıeroğlu, millete layık olmak için var güçleriyle çalıştıklarını anlattı. Sarıeroğlu, Her gece yatmadan önce tüm günün muhasebesini yaptıklarını söyleyerek, şöyle devam etti: “Rabb’im şu 6 aylık

süreçte güzel işler yapmayı nasip etti. Bundan sonra toplumun tüm sorunlarıyla alakalı engelli, çiftçi, yaşlı, herkesle ilgili güzel çalışmalar yapmaya devam edeceğiz. Taşeron sorununu gündemden kaldırdık. Tunceli’de bin 100 kişi kadroya alınacak. Türkiye’deki 1 milyon 20 bin kardeşimizden hiç kimse dışarıda bırakılmamıştır. Önümüzdeki süreçte işsizlik oranlarının aşağıya çekilmesi, istihdam oranının yükselmesi için çalışmalarımızı artıracacağız. Bu anlamda Tunceli de çalışmalarımızın merkezi olacak. Biliyorsunuz iki atölye çalışması var. 5 ilçede de bu atölyeler açılacak, yaza kadar 2 bin 500 kardeşimize istihdam sağlayacağız.”



Gebze ile Darıca ilçelerine sürücüsüz metro geliyor

Kocaeli’de başlatılan raylı ulaşım projesi kapsamında, sanayi kuruluşlarının en yoğun olduğu Gebze ile Darıca ilçeleri arasında yapımı planlanan metro hattında “sürücüsüz sistem” uygulanacak. Son teknolojinin kullanılacağı projede 4. otomasyon düzeyinde bulunan (GoA4) tam otomatik sürücüsüz metro hizmet verileceği aktarılan açıklamada, “Yüksek performans, yüksek güvenilirlik ve düşük sefer aralıkları, düşük işletme maliyeti, sürücüsüz, yolcu taleplerine daha iyi yanıt verebilmek; metroların cazibesini artırıyor. Bu nedenlerden dolayı dünyada da geçişlerin başladığı tam otomatik metro sistemi, Gebze hattında da uygulanacak” ifadeleri kullanıldı. Açıklamada, sürücüsüz metro sistemlerinde, tüm müdahale ve kontrollerin elektronik sistemler yardımıyla trafik kontrol merkezinden yapıldığı vurgulandı. Gebze metro hattında, bin 80 yolcu kapasiteli, 4 araçtan oluşan GoA4 sürücüsüz metro kullanılacağına

aktarılan açıklamada, şunlar kaydedildi: “Sürücüsüz metro 12 istasyonlu, 15,6 kilometrelik metro hattında sinyalizasyon ekipmanları sayesinde 90 saniye aralıklarla sefer yapmaya elverişli olacak. Gebze-Darıca arasında uzanacak 15,6 kilometrelik metro hattı çalışmasının bin 560 günde tamamlanarak hizmete girmesi planlanıyor. Hat 15,6 kilometre uzunluğa sahip olacak. Gidiş-dönüş toplam 32 kilometrelik bir hat yapılacak. Hattın yüzde 94’lük kısmı yerin altından işleyecek. Hatta 12 istasyon yer alacak. Darıca, Gebze ve OSB’ler arasında ulaşım 19 dakikada sağlanacak. Hattın 14,7 kilometresi tünel, 900 metresi hemzemin olarak yapılacak. Metro araçlarının her türlü bakım ve onarımına cevap verecek bakım onarım sahası ile araç deposu ve kontrol kumanda merkezi hattın sonundaki Pelitli bölgesinde yapılacak. Planlanan TCDD Gar istasyonu ile Marmaray ve hızlı tren üzerinden İstanbul başta olmak üzere diğer şehirler ile bağlantı sağlanacak.”

“İran’ın bir an önce huzura kavuşmasını diliyoruz”

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İran’da geçen haftadan beri süren protestolara ilişkin yaptığı yazılı açıklamada, 1,3 milyar dolar civarında hazır giyim ve konfeksiyon ithalatı bulunan İran’ın Türk hazır giyim sektörü için çok önemli bir pazar olduğunu bildirdi. Önceki yıl İran’a 369 milyon dolar hazır giyim ihracatı gerçekleştirdikleri bilgisini veren Tanrıverdi, yolcu beraberindekilerle birlikte çok daha yüksek bir ihracattan söz ettiklerini, Çin’in ardından İran’ın ikinci büyük hazır giyim tedarikçisi olduklarını aktardı.

Tanrıverdi, İran hükümetinin Mart 2017’de yayımladığı bir genelge ile ithal edilen hazır giyim ve konfeksiyon ürününün yüzde 20’sinin İran’da üretilmesi şartını getirdiğini hatırlatarak, şu ifadeleri kullandı: “Haliyle bu koşul bizim doğrudan ihracatımıza olumsuz yansıdı. 2017’de bu ülkeye ihracatımız yaklaşık yüzde 70 daralarak 120 milyon dolara geriledi. Doğrudan ihracatımızda gerileme olmakla birlikte yolcu beraberinde yapılan ticaret hesaba katıldığında İran sektörümüz için hala önemini koruyor. Bilindiği gibi

Türkiye ile İran son dönemde bölgede çok önemli konularda stratejik iş birliklerine imza atıyor. İki ülke arasındaki siyasi yakınlaşmanın ticaretimize olumlu yansımalarını beklerken İran’ın istikrarsız bir ortama sürüklenmesinden üzgünüz. Can kayıplarını beraberinde getiren olayların bir an önce sona ermesini ve komşumuzun yeniden huzura kavuşmasını diliyoruz.” Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) Başkanı Sinan Öncel, İran’ın markaları için

büyüyen ve iş birliğinin her geçen gün arttığı pazarlardan olduğunu belirterek, şu değerlendirmelerde bulundu: “Halen BMD üyesi 41 markamız 200’e varan mağaza ile İran’da faaliyetlerini sürdürüyor. Aynı zamanda bu ülkede markalarımızın önemli yatırımları bulunuyor. Mağazalaşma haricinde İran ile toptan hazır giyim ve markalı ticaretimiz her geçen yıl önemli artışlar gösteriyor.”

Yılda 500 bin konut yenilenecek



İstanbul'da bir fuar açılışında konuşan Çevre ve Şehircilik Bakanı Mehmet Özhaseki, yılda 500 bin konutu yenilemeyi hedeflediklerini, bu yönde yasal çalışmaların sürdüğünü söyledi. "Son yüzyıl içerisinde bu ülkede 6 ve üzerindeki şiddetle deprem sayısı 56, can kaybımız 83 bin, cebimizden çıkan hasar bedeli 100 milyar dolar civarında peki o zaman yenilenmeye ihtiyacımız yok mu? Bunu bir an önce yapmalıyız" diye konuşan Özhaseki, şöyle devam

etti: "Bunu yapacak gücümüz var, programlarını yapıyoruz. Yasalar çıktıktan sonra yılda 500 bin konutu değiştireceğiz. Tabi bunu yaparken rastgele konutlar değil, enerjisini kendi üretebilen, yeşil, akıllı evler inşa edeceğiz ki daha sonra 'olmadı yeniden yıkalım' demeyelim" Dönüşüm yapacak belediyelere sıfır faizle kredi vereceklerini belirten Bakan Özhaseki, ilgili düzenlemenin bir kaç ay içinde Meclis'e geleceği bilgisini verdi.

Seyahat için üç ayda 17,8 milyar lira harcadık

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Temmuz- Eylül 2017 dönemine ilişkin "Hanehalkı Yurtiçi Turizm Araştırması" sonuçlarını açıkladı. Buna göre, 2017'nin Temmuz- Eylül dönemini kapsayan üçüncü çeyreğinde seyahate çıkanların bir ve daha fazla geceleme kaydıyla ülke içinde yaptıkları toplam seyahat sayısı, 2016'nın aynı çeyreğine göre yüzde 0,1 artarak 33 milyon 16 bin olarak gerçekleşti. Söz konusu dönemde seyahate çıkanlar 357 milyon 298 bin geceleme yaptı. Yurt içinde ikamet eden 24 milyon 804 bin kişinin seyahat harcamaları, 2017'nin üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre 17 milyar 831 milyon 201 bin lira olarak kayıtlara geçti. Seyahat



harcamaları, kişisel veya paket tur harcamaları şeklinde yapıldı. Yurt içi turizm harcamasının yüzde 88,8'ini (15 milyar 832 milyon 489 bin lira) kişisel, yüzde 11,2'sini (1 milyar 998 milyon 712 bin lira) ise paket tur harcamaları oluşturdu. Seyahate çıkış sebeplerine bakıldığında, yakınları ziyaret amacıyla yapılanlar yüzde 62,6 ile ilk sırada yer aldı. Bunu, yüzde 31,3 ile gezi, eğlence, tatil ve yüzde 3,4 ile sağlık takip etti.



Lojistikte '330 milyar lira' beklentisi

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTIKAD) Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener, lojistik sektörüne dair 2017 ve 2018 yılına ilişkin değerlendirmelerin ve beklentilerin ele alındığı basın toplantısında yaptığı konuşmada, lojistik sektörünün küresel büyüklüğünün 7,5 trilyon dolara yaklaştığını söyledi. Eldener, Türkiye'de lojistik sektörünün büyüklüğünün 300 milyar liraya tekabül ettiğini belirterek, "Bu yıl sektörün en az yüzde 10 büyümeye 330 milyar liraya ulaşmasını bekliyoruz." dedi. Küresel lojistik sektörünün 2023 yılında 15 trilyon doları aşmasının beklendiğini dile getiren Eldener, Türkiye'de lojistik sektörünün büyüklüğünün

300 milyar liraya tekabül ettiğini, GSYH'nin yaklaşık 12'sini oluşturduğunu aktardı. Emre Eldener, bu yıl Türkiye'de lojistik sektörünün en az yüzde 10 büyümeye ulaşacağını vurguladı. Eldener, lojistik sektöründeki faaliyetlerin yaklaşık yüzde 50'sinin doğrudan lojistik firmaları tarafından, diğer yüzde 50'sinin sanayi ve ticaret firmalarınca gerçekleştirildiğini kaydederek, lojistik sektörü için çok önemli olan dış ticaret verilerine değindi. Dış ticaretin yüzde 62'sinin denizyoluyla, yüzde 23'ünün karayoluyla, yüzde 14'ünün havayoluyla yapıldığını aktaran Eldener, demiryolu taşımacılığının sadece yüzde 1'lik bir orana sahip olduğunu bildirdi.

Teknoloji harcamaları 22 milyar doları geçecek

2018 International Data Corporation (IDC) Türkiye Öngörüsü etkinliği 6 Şubat'ta Microsoft Türkiye İstanbul ofisinde gerçekleştirildi. Etkinliğin açılış konuşmasını Microsoft Türkiye Genel Müdürü Murat Kansu yaptı. 2018 IDC Türkiye Öngörüsü etkinliğine IDC Türkiye adına Ülke Direktörü Nevin Çizmeciogulları, IDC Türkiye ofisi çalışanları, önde gelen kurumların CIO'ları ve lider BİT tedarikçileri katıldı. Etkinlikte paylaşılan rapora göre, 2018 yılı içinde Türkiye'de gerçekleştirilecek Bilgi ve İletişim Teknolojileri (BİT) harcamalarını 22,52

milyar dolar büyüklüğe ulaşacak. Son dört yılda olduğu gibi, bu yıl da etkinliğin ev sahipliğini yapan Microsoft'un Türkiye Genel Müdürü Murat Kansu, konuşmasında geleceğin teknolojilerine yön verecek yöneticilerle bir arada bulunmaktan dolayı çok mutlu olduğunu belirtti. Kansu sözlerine şöyle devam etti: "Dijital dönüşümde zihniyet değişim üst yönetimin inovasyonu bir kurum kültürü olarak benimsemesiyle başlıyor. Böyle bir dönemde kurumsal şirketlerin teknoloji girişimlerine ve inovasyon yatırımlarına önyak olan sizlerle bir arada olmaktan büyük bir heyecan duyuyoruz."

36/1 Penye

%100 Pamuklu Örme İpliği

28/1 Open End

30 Ring G2 16 OE

30 Penye

28 viskon

20 Penye
İstanbul

16/1 Rink Ka

30 OE

24/1 Penye

20 OE Telefsiz

24/1 Ring Karde

30 Karde

10/1 OE

20/1 Karde

İstanbul da

%100 Pamuklu Örme İpliği

Ara numaralar stok da hep hazır



ÖRSAD'DAN SEKTÖRÜN AKTÖRLERİNE ZİYARET

ÖRSAD yeni döneminde çalışmalarını yoğun bir tempo ile sürdürüyor. 6'ncı döneminde sistematik bir çalışma planı ile projelerini hayata geçireceğinin müjdesini veren ÖRSAD, bu anlamda hız kesmeden sözlerini bir bir yerine getirmeyi amaçlıyor.



ÖRSAD yeni döneminde çok daha sık aralıklarla, komisyon üyeleri ve ÖRSAD Genel Sekreterliği ile beraber üye firmaları, işletmelerinde ziyaret ediyor.

Şubat ayında gerçekleştirmiş olduğu ziyaretler ile ÖRSAD bir kez daha firma sahipleri ile bir araya geldi. ÖRSAD'ın ziyarette bulunduğu firmalar arasında, Altın Örne, As Örne, Gazi

Örne, Güngörteks, İstanbul Örne, İstanbul Tekstil Makine, Öryıl Tekstil, Retaş Makine, Vefa Örne, Yasin Örne ve Zigana Tekstil yer aldı. Firmaların çalışmaları hakkında bilgi

edinen ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyeleri ve Komisyon Temsilcileri, sektörün sorunlarına dair sektör aktörlerinin görüşlerini aldı ve bu anlamda ÖRSAD'a dair talepleri dinledi.



ÖRSAD, Altın Örne firma sahibi Murat Uluocak ile bir araya gelerek, Altın Örne hakkında bilgi aldı.



ÖRSAD, As Örne firma sahibi Ramazan Aksu'ya ziyarette bulundu.



Gazi Örne'yi ziyarette bulunan ÖRSAD, firma sahibi Gazi Yılmaz ile sektör hakkında fikir alışverişinde bulundu.



Güngörteks'e ziyarette bulunan ÖRSAD, firma sahibi Necati Yarlıgan ile sektörün değerlendirilmesinde bulundu.



İletişim Komisyonu üye ziyaretlerini gerçekleştirmek için çalışmalarını sürdürüyor.



ÖRSAD, İstanbul Örme firma sahibi Gökhan Uzer'e ziyarette bulundu.



Tanıtım Komisyonu yapılacak çalışmalar hakkında fikir alışverişinde bulunuyor.



ÖRSAD, Öryıl Tekstil firma sahibi Yılmaz Peker ile bir araya geldi.



Retaş Firma Sahibi Ramazan Eroğlu.



İstanbul Tekstil Makina Firma Sahibi Muhammed Yalçın.



Zigana Tekstil Firma Sahibi Yunus Emre Bostan.



ÖRSAD, Vefa Örme firma sahibi Hakan Demir'e ziyarette bulundu.



ÖRSAD, Yasin Örme firma sahibi Adem Öztel'e ziyarette bulundu.

Bursalı sanayiciler TSK'ya akıllı tekstil ürünleri üretecek

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'ndan (BTSO) yapılan yazılı açıklamada, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın "Ülkemizde tasarlanabilecek, üretilebilecek, geliştirilebilecek hiçbir ürünü, yazılımı, sistemi, acil durumlar haricinde dışarıdan hazır olarak almayacağız" sözleri üzerine Bursalı iş adamlarının kentteki işletmelerin Türk Silahlı Kuvvetleri'nin (TSK) hangi ihtiyaçlarına cevap verebileceğini belirlemek için BTSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkay öncülüğünde bir toplantı yaptığı belirtildi. Açıklamada görüşlerine yer verilen İbrahim Burkay, Bursa olarak Türk askeri için nano teknoloji, akıllı ve fonksiyonel tekstiller ve elektronik teknolojilerinin birleştirilerek akıllı ve çok fonksiyonlu askeri kıyafet ve teçhizatların üretimi için harekete geçtiklerini ifade etti. Gelişmiş ülkelerde savunma

sanayinin, otomotiv sektörünün güçlü olduğu yerlerde hızla büyüdüğüne işaret eden Burkay, şu ifadeleri kullandı: "Biz TSK'nın tüm ihtiyaçlarına cevap verecek konumdayız. Türk askeri için, kanama sırasında tampon yapan, kalp atışı, stres, vücut ısı gibi hayati değerleri anlık olarak ölçüp wireless ile merkeze gönderen akıllı tekstillerin ve giysilerin üretimi için kolları sıvadık. Bursa Teknoloji Koordinasyon ve Ar-Ge Merkezi'ni (BUTEKOM) özellikle askeri, teknik ve akıllı tekstiller konularında uzmanlaştırmak istiyoruz. Nefer Projesi kapsamında, iş birliği daha da geliştirilecek. Akıllı giysi üzerindeki değişik mikro sensörler sayesinde askerlerin gerginlik, stres, vücut ısı gibi hayati verilerinin değişimlerinin ölçümü ve buna göre bir çatışma içinde ya da zor bir durumda olup olmadıklarının tespiti de yapılabilir."

Ev tekstili sektörü yeni tasarımcılarını arıyor

Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB) tarafından Ekonomi Bakanlığının desteği ve Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) iş birliğiyle bu yıl 8'incisi düzenlenecek UTİB Türkiye Ev Tekstili Tasarım Yarışması'na online başvurular devam ediyor. UTİB'den yapılan açıklamaya göre, yenilikçi, katma değeri yüksek ürünleri ve genç tasarımcıları sektöre kazandıracak yarışmayla ev tekstili alanında Avrupa'nın en büyük ihracatçısı olan Türkiye'nin sektördeki yerinin güçlendirilmesi amaçlanıyor. Bu yıl "Göç" temasıyla yapılacak yarışmaya, ürün tasarımı kategorisinde sadece öğrenciler başvurabilecek. Online elemeyi geçen 10 yarışmacı, Finlandiya Aalto Üniversitesi Tekstil ve Tasarım Profesörü, Yaratıcı Direktör Maarit Salolainen mentörlüğünde tasarım atölyesine katılma hakkı kazanacak



ve tasarımlarının prototiplerini üretme şansını bulacak. Prototipler arasından yapılacak seçim sonrasında yarışmada ilk üçe girenler, Heimtextile 2019 Fuarı ve RedDot Yarışması'na katılım, desen tasarım eğitimi, patent sponsorluğu ve Ekonomi Bakanlığının uygun görmesi halinde yurt dışında eğitim imkânına sahip olacak.



Bebeciler için 2018 bol motivasyonlu başladı

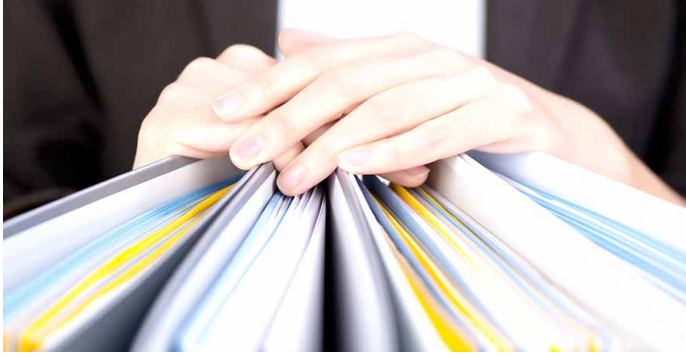
Uluslararası Bebe-Çocuk, Hazır Giyim ve Çocuk İhtiyaçları Fuarı (Junioshow) sona erdi. BTSO ve TÜYAP Bursa Fuarcılık A.Ş. organizasyonda, Bebe Çocuk Konfeksiyonu Sanayici ve İşadamları Derneği (BEKSİAD) işbirliğinde gerçekleştirilen fuar, sektörün dış ticaretine ve rekabetçiliğine büyük güç kattı. BTSO'nun sektöre yönelik 2 ayrı Ur-Ge projesinin çalışmaları sonucu her geçen yıl dinamizm kazanan fuarda stant açan 200'e yakın firma 4 gün boyunca önemli iş birliklerine imza attı. Başta Rusya ve İran olmak üzere 63 ülkeden 1081 iş profesyonelinin katıldığı fuar, Bursa'nın tanıtımına da katkı sağladı. BTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

İsmail Kuş, Junioshow Fuarı'nın sektör temsilcilerinin dünyaya açılmasını ve kabuğunu kırmasını sağladığını söyledi. Fuar sayesinde Bursalı firmaların tasarım odaklı ürünlerini dünyaya pazarladığını ve ihracat tecrübesi kazandığını kaydeden İsmail Kuş, fuarın kısa sürede 'uluslararası' bir kimlik kazanarak, dünyanın kabul ettiği bir organizasyon haline geldiğini de vurguladı. Kuş, şöyle konuştu: "Her geçen yıl ihracatını artıran sektörümüz, 2 ayrı Ur-Ge projesi ile en aktif sektörlerimizden birisi konumunda. BTSO olarak sektörümüzün dünyaya açılması için ABD, Afrika, Asya ve Avrupa pazarlarında önemli temaslarda bulunduk."

Fethiye Belediyesi'nden 'Dolapta bekletmeyin, bize verin' kampanyası

Fethiye Belediyesi'nin 2017 yılının Haziran ayında ilçenin farklı noktalarına 142 tekstil kumbarası yerleştirildi. Kullanılmayan ya da ihtiyaç fazlası eşyaların bırakıldığı kumbaralardan 58 ton eşya toplandı. Tekstil ürünleri, açılacak ikinci el mağazasında ihtiyaç sahiplerine dağıtılacak. Fethiye Belediyesi Çevre Koruma ve Kontrol Müdürü Selver Hatice Kabak, kullanılmayacak durumdaki

ürünlerin geri dönüşüme gönderileceğini dile getirdi. Yaz sezonunda mağazanın aktif hale getirileceğini aktaran Kabak, "Proje den dolayı heyecanlıyız. Burada yardımsever Fethiyelilere de çok büyük iş düşüyor. Dolapta giyilmeyen kıyafetlerin bize ulaştırılmasını önemle rica ediyoruz. 'Dolapta bekletmeyin, bize verin' kampanyasıyla daha da fazla kişiye ulaşmak istiyoruz" dedi.



"Gümrük vergisinin siyasetle ilgisi yok"

Fas Ekonomi ve Maliye Bakanı Muhammed Busaid, ülkesinin Türkiye'den gelen tekstil ürünlerine uygulanan gümrük muafiyetinin askıya alınmasının "siyasi bir karar" olmadığını belirtti. Busaid, başkent Rabat'ta düzenlediği basın toplantısında, "Bu durumun siyasetle bir alakası yok. Bunu siyasi bir boyuta çekmek gerekmiyor" dedi. İki ülke arasındaki anlaşmaya göre, ülkelerden birinin ithalatının önemli ölçüde artması durumunda bu yönde kararlar alabileceğini belirten Busaid, Türkiye'nin de ithalat-ihracat dengesizliği meydana gelmesi halinde aynı yönde karar alabileceğini ve

bu önlemlerin ülkedeki tekstil ithalatını gözden geçirmek açısından alındığını aktardı. Fas Gümrük İdaresi'nden yayımlanan gümrük genelgesinde, yerli üreticinin korunması için Türkiye ile tekstil sektöründeki gümrük muafiyetinin askıya alındığı, gümrük vergisine ithal edilecek tekstil ürününe bağlı olarak yüzde 2,25 ile yüzde 22,5 arasında değişen birtakım düzenlemeler getirileceği duyurulmuştu. Fas Dış Ticaretten Sorumlu Devlet Bakanı Rukiye ed-Dirhem de Türkiye'den gelen tekstil ürünlerine uygulanan gümrük muafiyetinin askıya alındığı yeni düzenlemenin bir yıl süresince geçerli olacağını söyledi.



Doğu ile Batı'yı birleştiren 'Cazibe' projesi

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF), cazibe merkezi kentlerine yönelik tanıtım toplantıları kapsamında Iğdır ve Van'ın ardından Mardin'de sektör temsilcilerini bir araya getirdi. Düzenlenen etkinliklerle Cazibe Merkezleri Programı'ndaki değişikliklere rağmen

kentin yetişmiş insan gücüyle cazip olmayı sürdürdüğü anlatıldı. MHGF yola "Cazibe Merkezleri Programı"nı tanıtmak için çıkarsa da Federasyon Başkanı Hüseyin Öztürk'e göre cazibe devletin verdiği teşvikten ibaret değil. Sadece devlet teşvikine bakılırsa göçebe bir anlayış



ISPO Munich'e Türk firmalarından ilgi

İHKİB'den yapılan açıklamaya göre, kalite, tasarım ve hızlı moda avantajı ile rakiplerinden ayrılan Türk hazır giyim sektörü, spor giyimde de küresel pazarlarda konumunu giderek güçlendiriyor. 28-31 Ocak'ta Münih'te düzenlenen dünyanın en büyük spor giyim fuarına İHKİB'in öncülüğünde milli katılım gösteren 33 Türk firmasının stantları 4 gün boyunca ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü. Açıklamada görüşlerine yer verilen İHKİB Başkan Yardımcısı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin spor giyim ihracatında dünyada 5'inci, Avrupa'da birinci sırada yer aldığını bildirdi. 2017 yılında toplam 17 milyar dolarlık hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının yaklaşık 3,3 milyar dolarlık kısmını spor giyimin oluşturduğunun altını çizen Gültepe, şunları söyledi: "ISPO Munich'e bu yıl 58 ülkeden 2 bin 900 firma katıldı. Türkiye'den ise İHKİB'in öncülüğünde

33 spor giyim firmasının yer aldığı fuarı 130 bin kişi ziyaret etti. Firmalarımız kalite ve tasarımlarıyla ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. Fuar organizatörleri gelecek yıl çok daha fazla Türk firmasını ISPO Munich'te görmek istediklerini bize iletiler. Münih'te bir kez daha şahit olduğumuz gibi spor giyim trendi dünyada hızla yükseliyor. Küresel piyasalardaki talebe uygun olarak spor giyim üretimimizi daha da artırmalıyız. Firmalarımız ISPO Munich'te çok önemli bağlantılar yaptılar. Ben bu yıl hedeflediğimiz 18 milyar dolarlık hazır giyim ihracatında spor giyimin katkısının çok daha yukarılara çıkacağına inanıyorum." İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve AB, ABD ve Uzakdoğu Fuarlar Komitesi Başkanı Özkan Karaca da ISPO Munich'te organizatörlerin ve katılımcıların gösterdikleri yoğun ilginin Türkiye'nin üretim gücünün kanıtı olduğunu belirtti.

ortaya çıkar. Nerede teşvik, orada sanayici, hayır önemli olan kentin ve oranın insanının sunduğu fırsatlar. Önemli olan göçü önleyerek kentleri kalıcı olarak kaldırmak" dedi. "Biz Türkiye'nin doğusu ile batısını tanıştırmak için yola çıktık" diyor Öztürk, "Bölgedeki zorluklara karşın her koşulda yatırımı düşünüyoruz. Tekstil, Türkiye'yi ihracat kültürüyle tanıştıran sektördür" ifadelerini kullandı. Hazır giyimde her 1000 dolar yatırımla bir kişinin istihdam edilebildiğini, bunun diğer sektörlerle kıyaslayınca oldukça düşük bir maliyet olduğunu

vurgulayan Öztürk, neredeyse bir otomobil fiyatına 200 kişinin istihdam edilebileceğini söyledi. Öztürk, "Üreten toplumda sosyal barış olur. Partner şehirler, partner firmalar yaratarak üretim kültürünü geliştirmeliyiz" diye konuştu. DİKA Genel Sekreteri Yılmaz Altındağ da, geçmiş yıllarda bölgeden göç edenlerin İstanbul'da başta tekstil olmak üzere emek yoğun sektörlerde çalıştıklarını, buraya yatırımların artması halinde yaşanabilecek tersine göç ile İstanbul'daki yetişmiş insan gücünün önemli bir fırsat haline geleceğini söyledi.

“İŞTE BU ÖRSAD’IN GÜCÜDÜR”

İSMET AKKAYA

Zeki Örne Yönetim Kurulu Başkanı

1973 yılında Zeki Akkaya tarafından kurulan Zeki Örne, bugün 45 yıllık birikimi ile örme sektörünün marka değerini başarıyla kanıtlamış firmaları arasında. Firmanın 2’nci kuşak temsilcisi aynı zamanda ÖRSAD’ın eski yönetim kurulu üyelerinden İsmet Akkaya, firmanın başarısını kesintisiz çalışarak, işi severek yaparak ve farkındalık yaratarak sağladıklarını dile getiriyor. Gayrimüslimlerin büyük bir atak yaparak başlattığı örme sektöründe geçmiş yıllardaki makine ve üretim kısıtlılığı sorununun 2000 yıllara geldiğimizde yerini satış sorununa bıraktığını belirten Akkaya, ÖRSAD ile ilgili şunları ifade ediyor: “Geçmişte ÖRSAD’ın yönetiminde yer aldım. Beklentiler çok fazla, ama dernek olarak yapılabilecekler kısıtlı. ÖRSAD örme sektörünü temsil edebilecek en önemli, geniş çaplı kuruluş ve olmazsa olmaz bir konumda yer alıyor. Sesimizi duyurmak ve güncel problemleri anlatmak için ÖRSAD’ın gerekenleri yaptığına inanıyorum. Örneğin, 2010 yılında üreticiyi koruma amaçlı yapılan uygulamada ipliğe, dokuma kumaşa ve tüm konfeksiyon ürünlerine antidamping gelmiş fakat örmeye gelmemiştir. O dönem ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt ve İTHİB Başkanı İsmail Gülle ile bir çalışma yaptık ve 6 ay sonra antidamping yaptırabildik. İşte bu ÖRSAD’ın gücüdür. Sektördeki üreticilerin ya da firmaların tek başına yapabileceği bir şey değildir.”



**YEPYENİ VE KALİTELİ ÜRÜNLERLE
SİZ DEĞERLİ ÖRME İŞLETMELERİNE HİZMET VERMEYE DEVAM EDİYORUZ.**



SINBELT BANT



FAN MOTORU SETİ



YLM İPLİK UZUNLUK ÖLÇÜM CİHAZI



YTM İPLİK TANSİYON
ÖLÇÜM CİHAZI



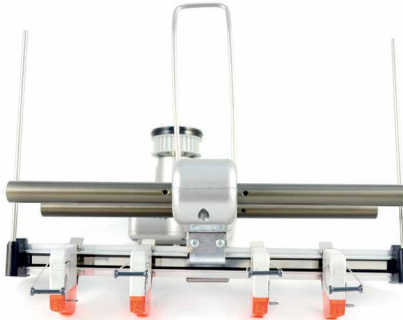
GTF ELEKTRONİK
FÜRNÜSÖR



SF-2 REZERVİLİ
ELEKTRONİK FÜRNÜSÖR



ZPF METAL KASA FÜRNÜSÖR



VAL 5 LİKRA APARATI



DPF MİNİ JAKAR FÜRNÜSÖRÜ

Ürün çeşitliliğimizi artırarak, siz değerli müşterilerimizin hizmetine sunmaya devam ediyoruz

Bu sayfada yer almayan ürünlerimiz için lütfen bizimle temasa geçiniz www.sinerjipdt.com

e-mail: info@sinerjipdt.com Tel : 0 212 677 44 16 Faks : 0 212 677 44 71



HAZIR GİYİMDE HEDEF; 5 YILDA 25 MİLYAR DOLAR İHRACAT

TGSD Başkanı Hadi Karasu, Türkiye'nin dünyanın 7'nci, Avrupa'nın ise 3'üncü en büyük hazır giyim üreticisi olduğuna değinerek özellikle dış pazardaki büyüme potansiyelinin tüm ihracatçı sektörlerine ilham kaynağı olduğunu belirtti. Karasu, önümüzdeki 5 yılda Türkiye'nin hazır giyim ihracatını yaklaşık yüzde 50'lik büyümeyle 25 milyar dolar seviyesine çıkarmayı hedeflediklerinin altını çizdi.



Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) 21'nci Dönem Yönetim Kurulu 15 Şubat tarihinde Hyatt Regency Otel'de gerçekleştirdiği basın toplantısında ihracat hedeflerini açıkladı. TGSD Başkanı Hadi Karasu, önümüzdeki 5 yılda Türkiye'nin hazır giyim ihracatını yaklaşık yüzde 50'lik büyümeyle 25 milyar dolar seviyesine çıkarmayı hedeflediklerini belirtti. İhracat miktarı kadar değer bakımından da yükseliş beklediklerini ifade eden Karasu, hazır giyimde değer endeksini de

Karasu: "Türkiye'nin hazır giyim sektörü olarak iş etiğimiz, hızımız ve vadettiğimiz standart kalite önceliklidir. Devlet kurumlarından beklentimiz de hem kanuni alt yapı hem de süreç yönetimi bakımından yanımızda olunmasıdır."

kilogram başına 20 dolardan 40 dolara yükseltmeyi amaçladıklarını vurguladı.

TGSD Başkanı Hadi Karasu'nun yanı sıra TGSD Başkan Yardımcılarından Esra Ercan, Cevdet Karahasanoglu ve Murat Aydın'ın söz-

cülüğünde gerçekleşen toplantıda, büyüyen hedeflere ulaştıracak yol haritası paylaşıldı. Karasu: "Kötü ya da iyi piyasa koşulları" diye bir şey yoktur. "Piyasa gerçekleri" vardır. Piyasa size değil siz piyasanın gerçeklerine ayak uydurmak

zorundasınız. Şimdi daha yüksek hedefler koymanın ve daha etkin çalışmanın zamanıdır" dedi.

Avrupa'da ve ABD'de pazar payımızı artırmak ve yeni pazarlar keşfetmek istiyoruz

Bugün dünyanın 7'nci, Avrupa'nın ise 3'üncü en büyük hazır giyim üreticisi olan hazır giyim sektörünün başarıları ve özellikle dış pazardaki büyüme potansiyelinin tüm ihracatçı sektörlerimize ilham kaynağı olduğuna dikkat çeken Karasu, hazır giyim sektörümüzün başta

2018 Ocak ayı, 2017'nin aynı ayı ile karşılaştırıldığında hazır giyim ihracatında yüzde 15'lik net bir yükseliş göze çarpıyor. Almanya'ya yaptığımız hazır giyim ihracatımız 2017'nin aynı ayına göre yüzde 13,4 artarken 305,2 milyon dolar olarak gerçekleşti.

AB'de olmak üzere büyümeye devam etmek zorunda olduğunu söyledi. Karasu, şöyle devam etti: "Türk hazır giyim sektörünün hızlı üretim ve tasarım kabiliyetleriyle dünya markası olma yolunda emin adımlarla ilerleyecektir. 2017 yılı itibarıyla 17 milyar dolar olarak gerçekleşen hazır giyim ihracatımız, 2017'de Türkiye'nin 157 milyar dolar olan toplam ihracatı içinde yüzde 11'lik bir paya sahiptir. Cari açık açısından baktığımızda hemen tüm girdilerin ülkemizde üretilmiş olması nedeniyle tamamı ülke ekonomisine katma değer olan bir sektörden bahsediyoruz. Diğer yandan iç pazar tüketimini çok küçük bir yüzde dışında neredeyse tamamen karşılayarak ithalatın da önüne geçen sektörümüz, Türkiye ekonomisi açısından vazgeçilmez ve öncelikle yatırım yapılması gereken bir değerdir." 2017 yılında hazır giyim endüstrisinin performansı hakkında bilgi veren Karasu, 2017 yılı Türkiye hazır giyim ihracat rakamlarına göre; AB'ye ihracatımızın toplam 11 milyar dolar seviyesinde olduğunu, ihracat yapılan ülkeler arasında; 2017'de yüzde 2'lik büyümeye ve 3,2 milyar dolarla Almanya'nın ilk sıradaki yerini koruduğunu belirtti. En yüksek oranda büyüyen pazar ise yüzde 26,76 ile toplam 715 milyon dolar ihracat yaptığımız Irak oldu. İspanya'ya ihracatımız yüzde 19'luk bir artış göstererek 2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Hollanda da ihracatta büyüdüğümüz pazarlardan biri oldu. İhracatımızın yüzde 10 seviyesinde büyüdüğü Hollanda'ya 861 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Irak, İspanya ve Hollanda en yüksek büyüme gösterdiğimiz pazarlar. 2018'de İspanya, Hollanda, İsveç, Çek Cumhuriyeti, Polonya ve Romanya'da artış bekleniyor.

Sektör 2018'e iyi bir başlangıç yaptı

Hadi Karasu'nun verdiği bilgilere

göre; 2018 yılının ilk ayını kapsayan sonuçlar iyimser bir tabloya neden olmuş durumda. 2018 Ocak ayı, 2017'nin aynı ayı ile karşılaştırıldığında hazır giyim ihracatında yüzde 15'lik net bir yükseliş göze çarpıyor. Almanya'ya yaptığımız hazır giyim ihracatımız 2017'nin aynı ayına göre yüzde 13,4 artarken 305,2 milyon dolar olarak gerçekleşti. Diğer ülkelere ihracatımız ise şöyle; İspanya'ya yüzde 21,4'le 166,5 milyon dolar, İngiltere'ye yüzde 14,1 ile 156,1 milyon dolar, Hollanda'ya yüzde 35 ile 94,3 milyon dolar, Fransa'ya yüzde 17,5 ile 85,2 milyon dolar, ABD'ye yüzde 22 ile 44,4 milyon dolar, İtalya'ya yüzde 9,5 ile 62,4 milyon dolar, Rusya'ya ise yüzde 83'lük bir artışla 22,8 milyon dolar oldu. Gelişmeleri yorumlayan Karasu, bu rakamlar miktar olarak yüzde 3,93'lük bir artışa işaret ederken, birim fiyat artışının yüzde 10,1 düzeyinde gerçekleşmesinin de sevindirici olduğunu ifade etti.

Hedefe giden yol haritasında birinci adım: Sıcak temas

Karasu, son birkaç yıldır, hazır



Fikri KURT
ÖRSAD Başkanı



Hadi KARASU
TGSD Başkanı

giyim sektöründe ihracat rakamlarının durağanlaşmasının, bölgesel ve ülke içi güvenlik sorunlarının sonucu olduğunu, yabancı alım gruplarının Türkiye'yle iş yapma isteğinin olumsuz etkilendiğini söyledi. Bu yönde algının değiştirilmesi ve iş hacminin yeniden artırılması için TGSD olarak proaktif temasların başlatıldığını, büyük elçilikler ve ticari temsilciliklerin yanı sıra dış temasların başlatıldığını ifade eden Karasu şöyle devam etti: "Büyük alım grupları güvenlik gibi konuları öne sürerek bizlerle yüz yüze temaslarını neredeyse yok denecek kadar az bir noktaya indirdiler. Bu temasların tekrar artması için fırtınanın dinmesini beklemek yerine biz proaktif davranarak tüm hedef ülkeler ve gruplarla temaslara başladık.

Hollanda, Almanya, İngiltere, İtalya, Fransa gibi ülkelerdeki kritik noktalara temas edeceğiz. İhracat potansiyelimizi artırmanın önündeki engelleri fikir alışverişi ile aşacağız."

"Markalaşmak kaçınılmaz"

Üç adımlı Yol Haritası'nın ikinci adımının ise markalaşma olduğunu belirten Karasu, hem Türkiye hazır giyim sektörünün hem de üretici firmaların markalaşma yoluna girmesi için çalışacaklarını söyledi. Karasu sözlerine şöyle devam etti: "Marka olmak en kısa tanımıyla; müşteriye bir söz vermek ve bu sözde durmaktır. Türkiye'nin hazır giyim sektörü olarak iş etiğimiz, hızımız ve vadettiğimiz standart kalite bizim için öncelikli. Bu konuda devlet kurumlarından





beklentimiz de hem kanuni alt yapı hem de süreç yönetimi bakımından yanımızda olunmasıdır. Diğer yandan TGSD bilgi üreten, üyelerine ve sektöre yol gösteren bir rehberdir. Markalaşma yolunda olan tüm hazır giyim üreticilerinin yararlanacağı Mentoring projemiz bu yolda atacağımız somut adımlardan biridir. TGSD'ye ve sektöre bugüne kadar hizmet vermiş başarılı ve deneyimli liderlerimizden oluşan Yönetim Kurulumuz ve İstişare Kurulumuz çalışma grupları ile tüm hazır giyimcilerle marka olmak yolunda danışmanlık hizmeti verecektir. Değişim ve dönüşümleri sırasında hazır giyimcimizle birlikte markalı üretici olma, teknik ürünlere yönelme veya marka sahibi üretici olma yolunda atılması gereken adımlar konusunda çalışacaklardır. Çalışma Gruplarımız ve Mentorlarımız, Pazara Erişim, Döngüsel Ekonomi, Hammade ve Malzeme, Teknoloji ve ÜRGE, Finans ve İK yönetimi gibi başlıklarda çalışacak, hazır giyimcilerimizin sahadaki en yakın destekçisi olacaktır.”

Döngüsel ekonomi ve sürdürülebilirlik kriterleri gündemde

Türk hazır giyim sektörü için beş yıllık süreçte hedefe götürecek yol haritasının üçüncü adımında sürdürülebilirlik var. Sürdürülebilir

Türk hazır giyim sektörü için beş yıllık süreçte hedefe götürecek yol haritasının üçüncü adımında sürdürülebilirlik yer alıyor. Sürdürülebilirlik artık keyfi bir konu değil, zorunlu olarak belli çalışma koşullarına sahip olmayı gerektiriyor.

lirliğin artık keyfi bir konu değil, zorunlu olarak belli çalışma koşullarına sahip olmayı gerektirdiğini belirten Karasu, Türkiye'nin ihracatının önemli bölümünü gerçekleştiren bin 500 firması ve 400 kadar TGSD üyesinin bu koşullara sahip oldukları için bugün

dünya ülkeleriyle ticareti sürdürdüğünü, tüm üyelerin iyi birer kurumsal vatandaş olarak faaliyetlerini sürdürdüğünü söyledi. Karasu, şöyle devam etti: Ancak değişen koşullar ve beklentiler doğrultusunda sürdürülebilirlik konusunda sürekli gelişmek,



TGSD Başkan Yardımcılarından Esra Ercan büyüyen hedeflere ulaştıracak yol haritası ile ilgili görüşlerini dile getirdi.

döngüsel ekonomiyi kavramak ve dünyamızın geleceğine ve kaynakların sürdürülebilirliğine daha fazla kafa yormak zorundayız. Bu konuda AB ve dünya standartlarını yakalayamamış kurumlar, dünya ticareti içinde var olamamaktadırlar. Dünyada bağımsız kurumlar veya ülkeler kendi (Higgs Scorev gibi) sürdürülebilirlik akreditasyon sistemlerini oluşturmuş durumdadır. Türkiye'nin önde gelen ihracatçıları da bu konuda gerekli koşullara sahipler. Ancak bu sistemin yaygınlaştırılması için ülkemizde de belli kriterler ve denetim sistemlerinin oturtulması gerekiyor. TGSD olarak daha çok ihracatçının aramıza katılabilemesi ve potansiyelimizi artırabilmek için tüm dünyada geçerliliği olan ve AB'de akredite bir “Türkiye Sürdürülebilirlik Sistemi”ni oluşturmamız gerekiyor. Bu konuda Türk hazır giyim sektörü hem markalaşma hem de dünyada iş ortağı olarak kabul görmek noktasında büyük bir adım atmış olacaktır. Yine aynı şekilde devletimizle ortak çalışmalar yaparak “Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Sistemini” ilgili kurumlarla birlikte izlenebilir şekilde oluşturmamız gerekir. Bu iki önemli konuda firmalarımıza rehberlik edebilmeliyiz ve gerektiğinde her tür manipülasyona karşı sektörümüzün sesi olabilmeliyiz.”



Jakarlı Örmeye en iyisi ECompact



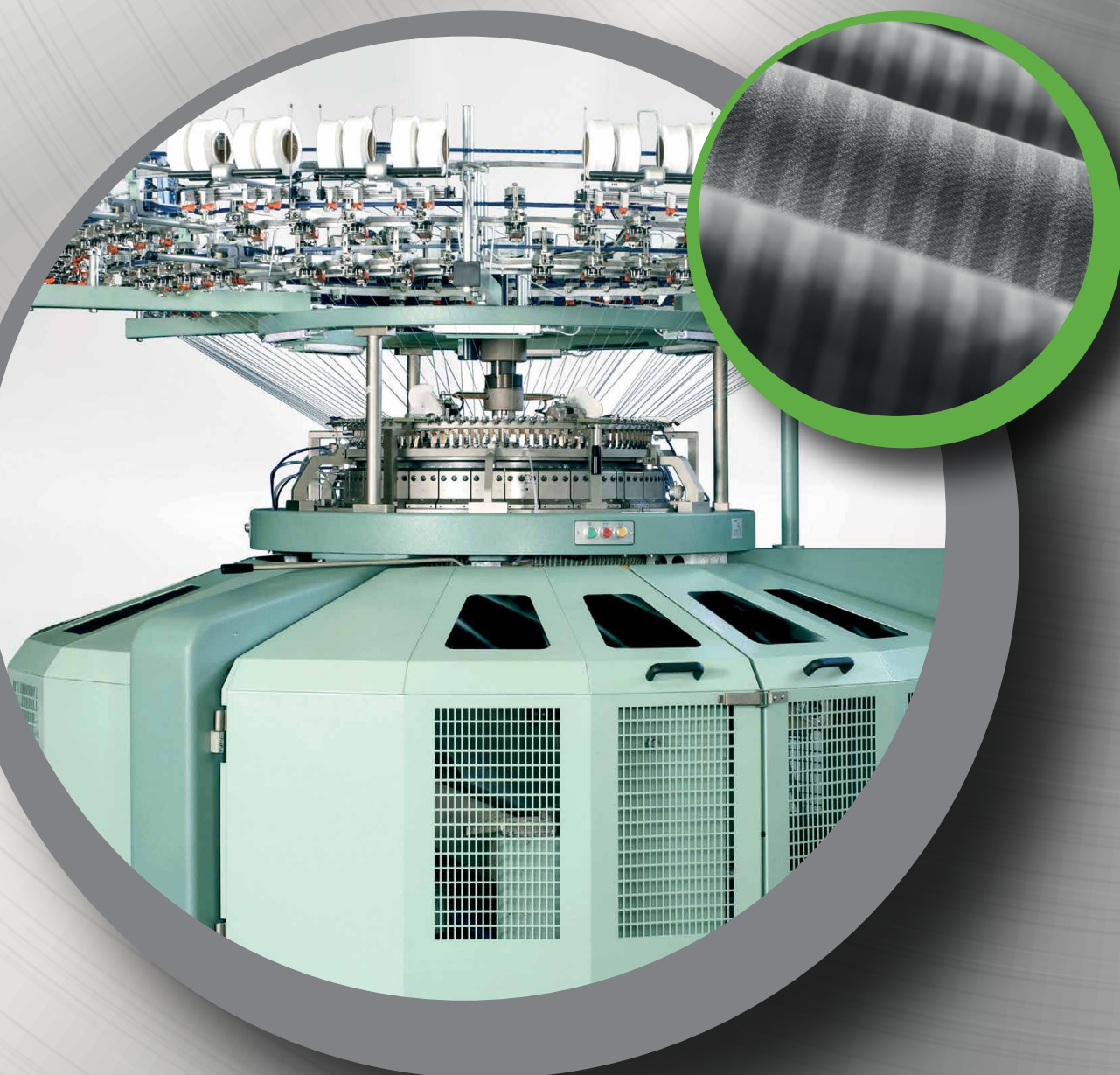
En Mükemmeli Ecompact ATTIVO



- Sensörsüz durdurma sistemiyle kumaş atmasına son
- Attivo ile sürekli,%100 tansiyon kontrolü

Agent Tekstil San. Tic. Ltd. Şti.
Tel: 0216 370 90 75 agent@agenttekstil.com.tr

Innovation Technology Quality



www.pilotelli.it

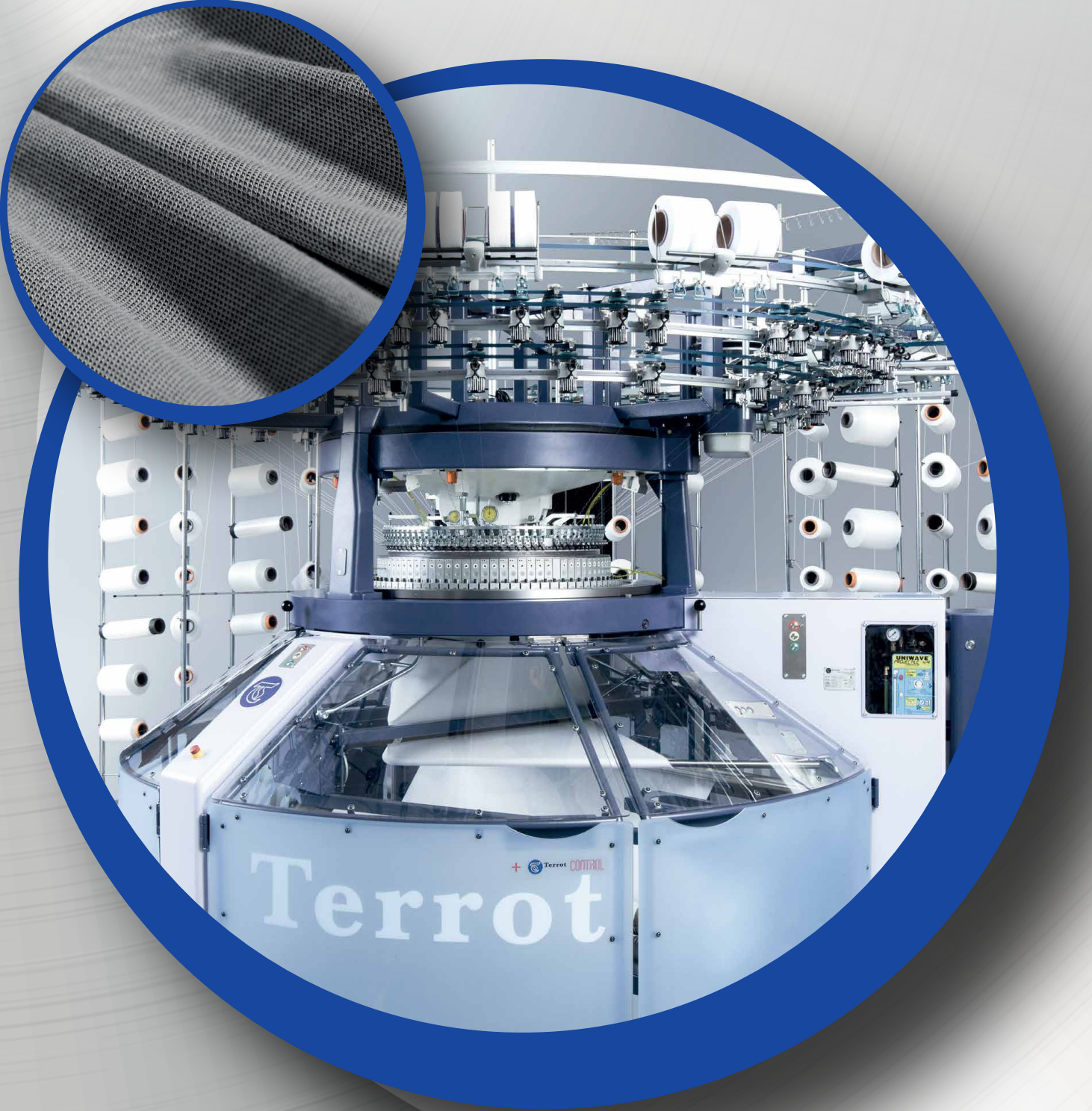


Terrot Italy S.r.l.
Via Enrico Mattei, 65
25046 Cazzago San Martino (BS)
ITALY

Erko Sınai Ürünler Müessesilik Tic. A.Ş.
Piyalepaşa Bulvarı Kastel İş Mrk.
B Blok K:5 Kasımpaşa 34440
İstanbul, TURKEY

Tel : +90 212 280 72 27
Fax : +90 212 281 29 91
Email: ayben@erko.com.tr
Web: www.erko.com.tr

ERKO



www.terrot.de

Terrot GmbH
Paul-Gruner-Straße 72 b
09120 Chemnitz
GERMANY



Terrot

"TERMİN HIZI VE KALİTEDE BİZDEN İYİ İKİNCİ BİR FİRMA YOK"

Eser Makine; yedek parça alanındaki termin hızı ve üretimindeki kalitesi ile örme sanayisine yepyeni bir soluk getirdi. Yoğun bir Ar-Ge çalışmasının ardından sektöre tam kapasite hizmet veren firma, bugün hedeflerinin çok daha ötesine ulaşabilecek konumda.



Şöyle bir düşünün; bir ürün talep ediyorsunuz ve bu ürünün üretimini bir firma 32 saatte yaparken, diğer firma 10 saatte tamamlamış oluyor. Hem de altını çizerek söyleyelim; en az diğer ürün kadar kaliteli bir şekilde. Hangi firmayı tercih edeceğiniz zor olmasa gerek. Peki asıl soru, nasıl oluyor bu iş? Sırrı çeliğin dilinden anlayan Eser Makine'nin firma sahibi Salim Aydemir'de. Bu kadar büyük bir farkla üretim gerçekleştiren Aydemir, yaptığı işin haklı gururuyla yaşayarak "Termin konusunda bizden daha hızlı iş verebilecek ikinci bir firma yok" diyor. Bilinen bir gerçek var ki, iyi yapılan iş her türlü talep görüyor. Eser Makine de bugün uzun yıllar verdiği emeklerin meyvelerini topluyor. Çeliğindeki parlaklık, üretiminin kalitesini bir kez daha kanıtıyor, hızlılığı ise Eser Makine'yi tercih etmenin en önemli sebebinin oluşturuyor. Siz de bu firmayı ziyaret ettiğinizde "İşte kalite budur!" diyeceğinize eminiz. Eser Makine'nin iddiaları büyük, hedefleri ise sektörün çok daha ötesinde... Eser Makine, üretimdeki hızı ve kalitesindeki sürdürülebilirliği ile örme sektörüne yeni bir soluk getirecek firmalar arasında. Şimdi sözü Salim Aydemir'e bırakma zamanı...

Eser Makine hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz?

Örme sektörüne girişim aslında oldukça eskiye dayanıyor. Yaklaşık 12 senedir bu sektörün içindeyim. Çalıştığımız işin hassasiyetinden dolayı bu süreç kendi işimizde biraz daha fazla sürdü. 2015 yılının Nisan ayında Eser Makine'yi kurduk. 22 ay kadar bir süredir hizmet veriyoruz. Yaptığımız işte çok detay var, çok incelik var.



Sizin kumaşa değil de, makineye yönelmeniz nasıl oldu?

Bu aslında çocukluktan gelen bir merak ve ilgi... Lise yıllarımda elektroniğe çok düşkündüm; Bilgisayar bölümünü kazanmış olmama rağmen torna tesviye bölümüne gitmişim. O dönemde lisede teknik tekstil denilen bir bölüm vardı, şu anda yok. Bu bölümü kazanarak, makine bölümünde okudum. Sektörde uzun yıllar çalıştıktan sonra bu işi farklı bir noktaya getirmek istedim. Burada yepyeni bir sistem kurduk.

Nasıl bir sistem?

Bu sektörde termin konusunda bizden daha hızlı iş verebilecek ikinci bir firma yok. Herhangi bir firmanın bir haftada vereceği işi biz 3 günde verebiliriz. Bu bizim makinelerimizin çalışma sisteminin kaynaklanıyor. Piyasaya göre çok farklı çalışıyoruz. Makine uyarladığımız programlarımızla makinelerimizin çalışma hızı büyük ölçüde artıyor.

Biz Avrupa'da örme alanında birinciyiz. Avrupa'da bizden daha iyi kumaş üreten bir ülke yok. Ve bu sektörün içinde biz de yedek parça, tamirat alanında yeni bir anlayış getiriyoruz. Çalışma sistemimiz çok hızlı, pek çok elemanı fazla olan firmaya göre çok daha az elemanla çok daha hızlı iş yapabilme kapasitesine sahibiz. Şu anki sistemimizde, piyasaya göre bir karşılaştırma yaptığımızda, üretilen 153 parça var. Fakat piyasadaki bir firmada 32 saatte çıkacak olan iş, bizde 10 saatte tamamlanmış oluyor. Piyasada termin konusunda gerçekten iddiyalıyız, bizden daha hızlı bir başka firma yok.

Bunun için teknolojiyen de çok iyi şekilde yararlanmış olmanız gerekir. Bu anlamda neler yapıyorsunuz?

En eski çizim programlarında ilk diyebileceğimiz, AutoCAD'dir. AutoCAD'in sahibi, aynı zamanda bugün kullanılan bütün çizim programlarının da sahibi.

Piyasada yaklaşık 23 tane çizim programı var. Herkes bir tane çizim programı ile hem çizimini yapar, hem de cam'ini yapar. O yüzden yavaş çalışır. Biz 3 tane çizim programı kullanıyoruz.

Sizi sektörde farklı kılan da bu çalışma sistemi diyebiliriz...

Eser Makine olarak önemli olan birinci unsurumuz hızlılığımız, 2'ncisi de kalitemiz. Sektörde çok fazla Tayvan ve Çin malı vardır. Fakat bizim atölyemize Alman markasının ürettiği çelik haricinde bir çelik girmez. Gerekirse yapamayız deriz, yine de kullanmayız. Ürünlerimizdeki parlaklıklar gözler önünde... Bu parlaklık çeliğin kalitesinden kaynaklanan ve bizim de uzun çalışmalar sonucunda elde ettiğimiz bir parça. Aynı ürün için Uzakdoğu'dan gelen bir çelik ile aynı kaliteyi yakalayabilmeniz mümkün olmuyor. Bu da örmeciler için son derece önemli. Çünkü iğne ve platinin kayması için bu şekilde bir üretim



Eser Makine firma ortakları Tahsin Yanar ve Salim Aydemir

Salim Aydemir; "Çeliğimizde ve imalatını yaptığımız üründe zerre bir hata varsa hepsi bizimdir. Piyasada termin konusunda gerçekten iddialıyız. Bizden daha hızlı bir başka firma yok" dedi.

yapabilmeniz gerekiyor.

Bu da sizinle çalışan müşterilerin kalıcı olabilmesinde son derece önemli bir unsur...

Kesinlikle. Piyasada Uzakdoğu malları çok ucuza satılıyor ve çok da var. Fakat biz firma olarak bunu kullanmamayı kendimize ilke edindik.

Ürün yelpazenizden bahsedermisiniz?

Tüm örme makinelerinin örgü çelikleri, platin çelikleri, mekik çelikleri, kovan tamirleri ve yedek parçaları şeklinde uzatabiliriz bu listeyi. Kısaca örme sektörüne tam kapasite hizmet ediyoruz.

Ar-Ge çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Yoğun bir Ar-Ge sürecinden geçtik. Ürünlerimizdeki parlaklığa ulaşabilmek için çok uğraştık. Makinede kullandığımız materyaller ve içerisine koyduğumuz ilaç şu an piyasadaki firmaların kullanmadığı, bilmediği ya da bilip de beceremediği bir şey.

Bu seviyeye ulaşmak için neler yaptınız? Fuar katılımlarına mı önem verdiniz, kimlerle bir araya gelerek yol aldınız?

Fuarlara ciddi anlamda katılım

gösterdik. Parlatma konusunda çok sayıda kişiyle konuştuk. Bugün geldiğimiz duruma beklentilerimizin çok daha üstünde. Gördük ki; iyi bir şey yaptığımız zaman talep görüyorsunuz. Şunu diyebiliyoruz; çeliğimizde, imalatını yaptığımız üründe zerre bir hata varsa hepsi bizimdir. Çok şükür, bugüne kadar böyle bir şeyle de karşılaşmadık. Çok yeni, 2 yıllık bir firma olmamıza rağmen, rekabet edilebilen firmalar 25-30 yıllık.

Peki bundan sonraki hedefleriniz neler?

Bizim tezgahlarımız 3 eksen diye adlandırılıyor. Bu tezgahların



5 eksen olanları var. 2 tane 3 eksen yerine 5 eksen tezgahım olsa ve kadromu tam anlamıyla oturtabilsem savunma sanayine ya da otomotiv sanayine hizmet etmeyi isterim. Türkiye’de hiçbir zaman bitmeyecek olan 3 sektör var: gıda, savunma ve otomotiv. Yatırımları buna göre planlamayı hedefliyorum. Kapasitemizin

olduğuna inanıyorum.

Yedek parça imalatında yaşadığınız sıkıntılar neler?

Hammadde inanılmaz derecede sıkıntı yaratıyor. Piyasaya çok fazla Çin malı geldiği için Almanya’dan gelen malzemenin süresi uzuyor. Bir ayda gelmesi gereken malzeme 4 ayı buluyor.



2018'İN PARLAK GEÇMESİ BEKLENİYOR

Tekstil sektörünün 2017 yılındaki yüksek performansının ardından 2018'in çok daha parlak bir yıl olacağına dair umutlar artıyor. Sektör temsilcilerinden hazır giyim ve konfeksiyon ihracatında önümüzdeki sene yüzde 8-10 artış yaşanabileceği vurgulanıyor.

Tekstilde bu yılın performansı ve gelecek yıla ilişkin öngörülerini açıklayan sektör temsilcileri, 2018'de 2017'deki gibi bir büyüme ve ihracat trendiyle karşılaşılacağını ön görüyor. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı İsmail Gülle, ihracatçıya yeşil pasaport verilmesi, yeni dönem devlet yardımları, Kredi Garanti Fonu (KGF) ve Eximbank'ın finansman ihtiyacına yönelik güçlü ve etkili çözümler gibi ihracatın önünü açan uygulamaların ihracatla büyüyen bir Türkiye tablosu ortaya koyduğunu söyledi. Gülle, kredi değerlendirme kuruluşlarının Türkiye'nin notunu düşürmesine karşın ihracatçıların daha fazla üretmeye, istihdam sağlamaya ve ihracat yapmaya devam etmesiyle ekonominin büyüdüğünü ifade ederek, "Tekstil ve ham maddeleri sektörü olarak 2017, ihracat rekorları kırdığımız bir yıl oldu. Yıl sonu itibarıyla 10 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirmiş olacağız" dedi.

Yeni stratejiler geliştiriyoruz

Türkiye'nin bu yılın üçüncü çeyreğinde rekor kırarak yüzde 11,1 büyüdüğünü hatırlatan Gülle, imalat sanayi, hizmet sektörü ve ihracatın büyümeye etkisine bakıldığında, Türkiye'nin büyümesinin sağlam temellere dayandığını ve bu büyümenin sürdürülebilir bir yapısı olduğunu gördüklerini kaydetti. Gülle, "Dolayısıyla 2018 yılında da benzer bir büyüme ve ihracat trendiyle karşılaşacağımızı öngörüyor, ihracat rakamlarımızı daha da yukarı taşıyabilmek amacıyla yeni stratejiler geliştiriyoruz" diye konuştu.

"Faizler mutlaka düşmeli"

İsmail Gülle, tekstil sektöründe büyüme rakamları ve kapasite kullanım oranlarının, yeni yatırımların ve istihdamın habercisi olduğunu vurguladı. Faizlerin



çok yüksek olduğunu savunan Gülle, yatırım ve üretim ortamının geliştirilmesi için faizlerin mutlaka düşürülmesi gerektiğini söyledi. KDV reformunun hayata geçirilmesi ve KDV alacaklarının temininin sağlanması halinde sektörün yatırım için ihtiyaç duyduğu finansmanın da sağlanmış olacağını kaydeden Gülle, yatırım maliyetleri diğer sektörler göre çok daha fazla olan tekstilin, 2018'de, KDV alacaklarıyla elde edeceği finansmanla planlanan yatırımlarını beklenenin üstünde gerçekleştirmesinin mümkün olacağını kaydetti.

"AB'ye ihracat daha iyi bir noktaya ulaşacak"

İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Hikmet Tanrıverdi de bölgesel istikrarsızlık ve terörün olumsuz yansımalarına karşın bu yılın 11 ayında hazır giyim ve konfeksiyon ihracatında yüzde 3'lük artış kaydettiklerini bildirdi. Tanrıverdi, bu yıl 17 milyar dolarlık ihracatla kapatacaklarını belirterek, Almanya, İngiltere ve İspanya'nın hazır giyim ve konfeksiyonda Türkiye'nin en büyük üçüncü pazarı olma özelliğini sürdürdüğünü, bu yıl Rusya'ya yüzde 60, Irak'a yüzde 28, İspanya'ya yüzde 21,4 ihracat artışı kaydettiklerini aktardı. AB



Hikmet Tanrıverdi

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi: "Her şeye rağmen 2018'in sektörümüz için 2017'den daha parlak olacağına inanıyorum."



İsmail Gülle

İTHİB Başkanı İsmail Gülle: "2017, ihracat rekorları kırdığımız bir yıl oldu. Yıl sonu itibarıyla 10 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirmiş olacağız."

ile ihracatı doğrudan etkileyen bölgesel gerginlikler ve tansiyonun düştüğünü söyleyen Tanrıverdi, bu gelişmeler ışığında 2018'de AB'ye sektörel ihracatın daha iyi bir noktaya ulaşacağını belirtti. Tanrıverdi, şunları kaydetti: "Suriye ve Irak'ta nispeten istikrarlı bir döneme girsek bile ABD'nin Kudüs kararından görülebileceği üzere bölgemiz, yeni gerginliklere gebe görünüyor. Bu tür jeopolitik sorunların elbette ülkemiz ticaretine de olumsuz yansımaları olabileceğini söyleyebiliriz. Öte yandan,

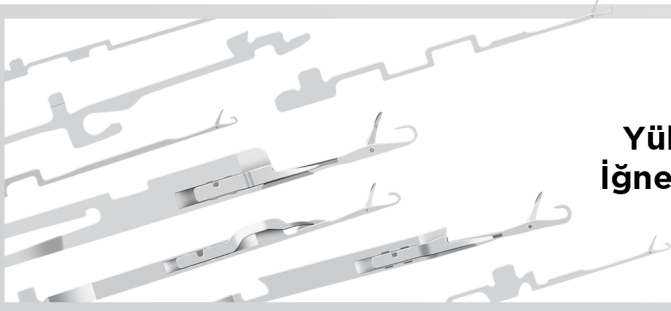
döviz kurları ve enflasyondaki artış, fiyata duyarlı ürün grupları için ciddi rekabet sorunlarını beraberinde getiriyor. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, bu sorunların olumsuz etkisini en aza indirmek için katma değerli üretimin yanı sıra yurt dışı mağazalaşmaya ağırlık vererek rekabetçi konumunu sürdürmeye çalışıyor. Her şeye rağmen 2018'in sektörümüz için 2017'den daha parlak olacağına inanıyorum. 2018'de hazır giyim ve konfeksiyon ihracatında yüzde 8-10 artış bekliyoruz."

innovation technology quality

tekspart



YAKA • RİBANA
AYAKKABI SAYA • TRİKO
AKSESUAR • FULL JAKARLI

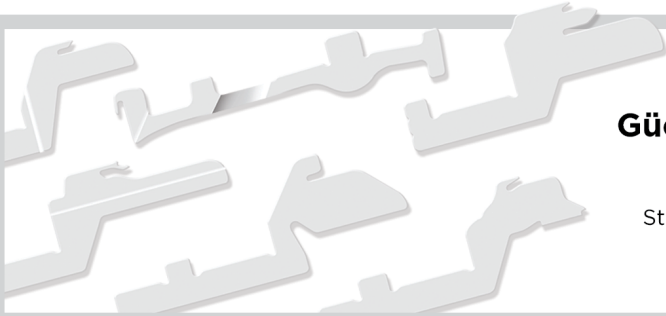


Yüksek Kalite
İğne ve Platinler



Yuvarlak Örgü
Makineleri

MADE IN TAIWAN



Güçlendirilmiş
Platinler

Stronger Sinkers!



Yüksek Performanslı
Örgü Makine Yağları



TEKSPART TEKSTİL END. ÜR. SAN. ve PAZ. DİŞ. TİC. LTD. ŞTİ.

Tekstilkent Ticaret Merkezi A8 Blok No: 52-53 Oruçreis Mah. Barbaros Cad. Esenler / İSTANBUL

Tel : +90 (212) 671 44-66 (Pbx) Fax : +90 (212) 671 44-90 Email : info@tekspart.com

www.tekspart.com

TEKSTİL TEKNOLOJİ LİDERLERİ ITM 2018'DE BİR ARAYA GELİYOR

Dünya tekstil sektörünün kalbi 14-17 Nisan 2018 tarihlerinde, İstanbul'da düzenlenecek olan ITM 2018 Uluslararası Tekstil Makineleri Fuarı'nda atacak. Her biri kendi alanında öncü teknolojiler geliştiren yüzlerce üreticinin katılımı ve küresel çapta sektör yatırımcıları ve ticari heyetlerin ziyareti ile adeta bir tekstil şovuna dönüşecek.



ITM Fuarı; Türkiye, Yakındoğu ve Ortadoğu'nun alanında en büyük fuarı olmasının yanı sıra küresel çapta sektörün en önemli organizasyonlarından birisi. 1-4 Haziran 2016 tarihleri arasında, yüzde 100 doluluk oranı ile gerçekleştirilen ITM 2016 Fuarı, dünya genelinde 76 ülkeden yaklaşık 50 bin ziyaretçi ile bin 200 katılımcı ve temsilciye ev sahipliği yapmıştı. Tüm salonların tamamıyla dolduğu ITM 2018 Fuarı ise hem katılımcı hem de ziyaretçi bazında yeni bir rekora daha imza atacak. Alanında dünyanın 3'üncü büyük fuarı olan ITM Fuarları, hem bir tekstil ülkesi olan Türkiye'deki hem de çevre ülkelerdeki ve bölgedeki yatırımcılarla buluşmak için en doğru adres özelliği taşıyor. ITM 2018, pamuktan ipliğe, dokumadan örmeye, dijital baskıdan boya ve terbiyeye kadar sektörün tüm alt kollarında hizmet veren, alanının lideri üreticilerin katılımıyla adeta

bir tekstil teknolojileri şölenine dönüşecek. Yerli ve yabancı pek çok firmanın ürünlerinin ilk dünya lansmanını yapacağı ITM 2018, üreticilerin geçtiğimiz fuarlara nazaran büyüttüğü stant alanları ve makine parkurlarıyla da dikkat çekecek.

Dünyanın dört bir yanından İstanbul'a akın!

ITM 2018'in yüzyıllardan bu yana Doğu ile Batı arasında her anlamda bir köprü vazifesi gören İstanbul'da gerçekleştirilecek oluşu etkinliği hem katılımcılar hem de ziyaretçiler için bir diğer cazibe merkezi haline geliyor. Medeniyetlerin kavşak noktasında yer alan İstanbul'un tarihi ve kültürel dokusu ile dünya ticaretine olan etkisi, şehrin gelişmiş ulaşım olanakları ve zengin konaklama seçenekleri ile birleşince, böylesi büyük çaplı, küresel bir fuar için tercih edilebilecek en iyi zemin çıkıyor ortaya. Öte yandan, sahip oldukları büyük potansiyel ve

üretim gücü ile tekstil dünyasının parlayan yıldızları olan Hindistan, Pakistan, Bangladeş, Endonezya, Vietnam, Mısır, Cezayir, Tunus, Fas, İran, Özbekistan ve Türkmenistan gibi çok sayıda ülkenin Türkiye ile arasında vize anlaşması olması da İstanbul'un Doğu ve Batı arasında gördüğü köprü misyonunu güçlendiren bir diğer önemli husus. Bu sayede bu bölgelerden yoğun bir ziyaretçi alacak olan ITM 2018, dünyanın iki yanındaki ülkelerinin birbiriyle kaynaşmasında büyük rol oynayacak.

Türkiye'de yatırımlar atışta

Tekstil üretiminde dünyanın en önemli ülkelerinden birisi olan Türkiye'de, 2016 yılının 2'nci yarısında global belirsizlikler sebebiyle beklemeye alınan teknoloji yatırımları, 2017 yılı itibarıyla yeniden hareketlenmeye başladı. Özellikle 2018 yılında, ihracat artışlarıyla dikkat çeken tekstil üreticilerinin, hem

kapasitelerini artırmak hem de teknoloji parkurlarını yenilemek için önemli oranda makine alımı yapacakları tahmin ediliyor. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Başkanı İsmail Gülle, 2018 yılı sonuna kadar sektörde 3 milyar dolarlık yatırım yapılacağını altını çiziyor.

Bu güne kadar en büyük ITM olacak

ITM, bugün dünya çapında bir marka haline geldi. ITM 2018 Fuarı'nda iplik makinelerinin sergileneceği 3'üncü salon tamamen dolarken, diğer faaliyet konuları olan dokuma (2'nci salon), baskı & dijital baskı (5-6'ncı salonlar), örme (7-8'inci salonlar) ve boya & terbiye (10-12-14'üncü salonlar) bölümlerinin de büyük bölümü şimdiden dolmuş durumda. Makine ve aksesuar üreticilerinden gelen yoğun katılım talebi, ITM 2018 Fuarı'nın bugüne kadar yapılan en büyük ITM olacağını işaret ediyor.

ITM

2018

İSTANBUL

34th INTERNATIONAL TEXTILE MACHINERY EXHIBITION
34.ULUSLARARASI TEKSTİL MAKİNELERİ FUARI

14-17 APRIL / NİSAN 2018

www.itm2018.com

#onthewaytosuccessitm

Download ITM 2018
App Store & Google Play
indirebilirsiniz

Download on the
App Store

GET IT ON
Google play



TÜYAP TİM FUARCILIK YAPIM A.Ş.
T : + 90 212 867 1414
F : + 90 212 886 6901
www.tuyap.com.tr



TEKNİK FUARCILIK A.Ş.
T : + 90 212 876 75 06
F : + 90 212 876 06 81
www.teknikfuarcilik.com

ÇİN TEK YETKİLİ SATIŞ AJANTASI
AUTHORIZED EXCLUSIVE SALES REPRESENTATIVE IN CHINA
SHANGHAI TENGDA EXHIBITION CO.,LTD.
Ph:+86-21-60493344 - Fax:+86-21-58499947
info@textenda.com



“Bu Fuar 5174 sayılı Kanun gereğince TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) denetiminde düzenlenmektedir.”
“This Fair is organized with the audit of TOBB (The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey) in accordance with the Law No.5174”

DÜNYANIN DÖRT BİR YANINDAKİ ÜRETİCİLER İPLİK FUARI'NDA BULUŞACAK

Tekstil sektörünün buluşma noktası olan İplik Fuarı için geri sayım başladı. Uluslararası Tekstil Makineleri Fuarı ile eş zamanlı gerçekleştirilecek olan fuar, 77 ülkeden gelecek ziyaretçileri tek çatı altında toplayacak.



Türkiye'nin ve dünyanın lider iplik üreticilerinin son

trendlerini ve en yeni ürünlerini sektör ile buluşturacağı İstanbul İplik Fuarı, küresel iplik ticaretine yön veren en önemli platformlardan biri olmaya devam ediyor. Tekstil sektörü TÜYAP'ta buluşuyor. İplik sektörünün en büyük üreticilerinin, yüksek performanslı ve üstün kaliteli ürünlerini sergileyeceği fuar, sektörün nabzını tutmak ve yenilikleri takip etmek isteyen tüm profesyoneller için kaçırılmaz ticari fırsatlar sunuyor. Türkiye, Avrupa ve Yakın Coğrafya'dan üretici, tedarikçi, ithalatçı firmaları bir araya getiren, binlerce tekstil üreticisinin ziyaret ettiği, satın alım yaptığı fuar, bu yıl da sektör temsilcilerini bir araya getirecek.

Bu yıl 15'inci düzenlenecek olan İplik Fuarı 14-17 Nisan 2018 tarihleri arasında Uluslararası Tekstil Makineleri Fuarı ile eş zamanlı olarak gerçekleştirilecek. Böylece fuarı ziyaret eden misafirler tekstil sektörüne dair aradıklarını tek bir çatı altında bulabilecek. 23 ülkeden 260 firma ve firma temsilcisinin katılacağı fuar, dünyanın en önemli organizasyonlardan biri olarak kabul ediliyor. 77 ülkeden ve Türkiye'den 49 ilden gelecek ziyaretçiler en son teknolojilerle donatılmış makine ve ürünleri tek bir çatı altında inceleme fırsatı bulmuş olacak. Tekstil sektörünün en önemli hammaddeleri arasında yer alan iplik, tekstil sektörünün ana damarlarından biri olma özelliğini sürdürüyor.

İplik Fuarı'nda, pamuk ve karışımli iplikler, elastan iplikler, yün ve karışımli iplikler, viskon ve karışımli iplikler, akrilik ve karışımli iplikler, fantezi iplikler, polyester ve karışımli iplikler, ipek ve karışımli iplikler, polipropilen, polyamid, keten,



naturel, rejenere, metalik iplikler, teknik, dikiş ve nakış iplikleri, naylon iplikler, el örgü iplikleri, tekstüre iplikler, elyaflar, bobin, masura ve makara gibi ürünler boy gösterecek.

İpliğin önemi gözler önünde

İhracatın lokomotif sektörlerinden iplik, tekstil sektörünün hemen her ürününde kullanılıyor. İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri'nin (İTHİB) yayınladığı rapora göre, 2017 yılı Ocak-Ekim döneminde toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatımızda, sektörün ihracatını yüzde 17,8'lik dilim ile iplik grubu oluşturuyor. İplik ihracatı Ekim ayı değeri ise yüzde 9,5 oranında artışla 165 milyon dolar değerinde gerçekleşti. Yine 2017 yılı Ocak-Ekim döneminde ise yaklaşık 1,5 milyar dolarlık ihracat yapıldı. Bu rakamlar da ipliğin üretimdeki önemini gözler önüne seriyor.



**15. ULUSLARARASI
İSTANBUL**

**İPLİK
FUARI**

**15th INTERNATIONAL
İSTANBUL YARN FAIR**

14 - 17 Nisan / April 2018

**www.istanbuliplikfuari.com
www.istanbulyarnfair.com**

ÖRMECİLİĞİN GELİŞEBİLMESİNDEKİ İLK KURAL, BİLİNÇLENMEK

ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Baş, Örme Dünyası'na önemli açıklamalarda bulundu. Sektöre dair detaylı değerlendirmede bulunan Mustafa Baş, sorunların üstesinden gelebilmek için öncelikle sektörel bir bilinçlenme gerektiğinin altını çizdi.



Bu sayımızda ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda

Bafsan Tekstil Firma Sahibi Mustafa Baş'ın kapısını çaldık. Deneyim ve birikimleri ile başarılı bir şekilde üretimini sürdüren Mustafa Baş, örme sanayisinin gelişimi ve mevcut sorunları ile ilgili sorularımızı içtenlikle cevapladı. Yerli üretim, kalifiye eleman ve fason fiyatları ile ilgili son derece kapsamlı açıklamalarda bulunan Mustafa Baş, tüm bu konu başlıklarında ortak bir noktaya işaret ediyor: Bilinçlenmek.

Firmaların Ar-Ge çalışmalarıyla ilgili eksiklikleri olduğunu dile getiren Mustafa Baş, yerli üretimin ilk ayağının Ar-Ge olduğuna önemle değiniyor. Piyasada yerli üretim anlayışında sıkıntılar olduğunu dile getiren Mustafa Baş, şu açıklamada bulunuyor: "Yerli üretimdeki makineler ve yedek parçalara karşı değil. Ama yaptığın işi ilk önce test etmek lazım. 'Ben yaptım, verdim, işimi gördüm' mantığı olmamalı. İnsanlar yerli üretim yapmıyorlar. Farklı yerlerden parçaları topluyorlar, sonrasında da yerli yatırımı desteklemiyorsunuz diyorlar. Böyle toplama bir makine ile ben kazanacağım, 24 saatlik çalışma ile fason fiyatı 300 liradır. Benim aldığım Alman markası ile arasında 700 lira fark oluyor. Yerli yatırım için Ar-Ge yapılmıyor. Biz bunu başarabilecek bir toplumuz."

"Amacımız sektöre düzgün işler yapabilmek"

Sektörün en önemli sorunlarından birinin bilinçsizce makine alımı olduğunu ifade eden Mustafa Baş, yapılan yatırımın teknolojiye uygun bir şekilde olması gerektiğini belirtiyor. "Almış olduğumuz makinelerin ve yurtdışına yatırmış olduğumuz



Bafsan firma sahibi ve ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Baş

Mustafa Baş; "Örgüyü temsilen tek bir okulumuz var, o da Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi. Biz, bu okulu sahiplenmezsek sektörde eleman yetiştiremeyiz" dedi.

paranın geri dönüşünün olması lazım" diyen Baş, bu geri dönüşün nasıl olacağını ise "Makineyi alıp işletmemizde yatırarak değil, çalıştırarak kaliteli, farklı üretimler yaparak dönüş sağlayabiliriz. Bizim örmeciler olarak ana unsurlarımızdan bir tanesi bu olmalı. Makine alıp benim 10 makinem, onun 20 makinesi var. Ben aldım o almasın davası olmamalı. Bizim buradaki amacımız sektör adına düzgün bir şeyler yapabilmek" sözleriyle açıklıyor.

"Kâr marjımız yüksek olmalı"

Öncelikli olarak yapılan işte kâr amacının yüksek olmasının gerekliliğini belirten Baş,

bu noktada örmeci kadar konfeksiyoncuya da önemli bir görev düştüğünü hatırlatıyor. "Konfeksiyoncu da 5 euroya sattığı ürünü 7 euroya satmaya çalışacak" örneği ile kâr marjının yüksek olması gerektiğini anlatan Baş, açıklamalarına şöyle devam ediyor: "Pazar araştırması yapıyoruz ve ciddi bir yatırım yaparak makine alıyoruz fakat 2 Euro'ya tişört satıyoruz. Yani buradaki en önemli nokta, kâr marjımızın yüksek olması. Zaten her fasoncunun belirli bir kâr marjı var. Ama belirli bir aşamaya kadar var. Çoğu firma sahibi aynı makineyle 20 yıl çalışıyor, 20 yıl sonrasında yok olup gitmeye mahkum kalıyor. Çünkü

teknolojiye ayak uyduramıyor, kazanamıyor. Ailesiyle göçüp gitmek zorunda kalıyor ve 20 yıl boyunca geçindiği dönemi kâr sayıyor. Aslında olay bu olmamalı! Sektörümüzde tabii ki de farklı görüşte arkadaşlarımız olmalı, bu doğaldır. Ama meslektaşlarımızın öncelikle yapmaları gereken şey; geriye dönüp bilinçli hareket edebilmeyi öğrenmeleri. Kendilerine şunu sormalılar: "10 sene önce ne yapıyordum, şimdi ne yapıyorum?" Bir firma kurulduğu zaman o firmanın 5 yıl boyunca ön ayağı oluşturulamıyorsa, zaten o firma yok olmaya mahkumdur.

"Biz birbirimizi aldatıyoruz"

Ben de örme sektöründe iki makine ile fason yaparak başladım. Uluslararası bir markaya mal veriyordum. Fakat bu bir samimiyetten dolayı değil, tamamen kalitemi beğendikleri içindi. Yüklemelelerinde, mağazaya koydukları üründe bir sıkıntı yoktu. Bir yıl 1 liraya verdiğim

Mustafa Baş; "ÖRSAD'ın belirlemiş olduğu fason fiyatları aklıselim bir insan için bağlayıcıdır. Fason fiyatını ÖRSAD sadece belirler. Ama uygulayacak olan örmeciler olarak bizleriz" diyor.

ürün, ertesi yıl 10 lira yaptığımızda da "Bu firma kendini geliştiriyor" diyebiliyordu. Her sene aynı fiyata vermiş olsak zaten kendimizi geliştiremeyiz. Sektörden siliniriz. Bu yüzden örmecilerin çok bilinçli hareket etmesi lazım. Bunu da şöyle yapacak: 1 kumaşçı 10 örmeciyi arayarak fiyatları dengelemeye çalışıyor. Sonunda dip fiyatı yakalıyor. Ve diyor ki "X firması 20 kuruşa yapacak, sen de bunu 1,80 kuruşa yap." Sektörde bir başkasının bizi aldatmasına gerek yok, biz birbirimizi aldatıyoruz. Bunun için de her iki tarafın bilinçli davranması lazım. Doğru olan neyse onu uygulamalıyız. Tek bir standarda göre davranmalıyız. Yatırım güzel bir şey, fakat yaptığında da sancılar başlıyor. "2 yıllık bir süreçte bu yatırımın karşılığını alabilecek miyim?" diye düşünmeye başlıyoruz. Daha aldığı makineyi işletmesine koymadan sıkıntılar başlıyor. Bu kafadan çıkılmalı. Eğer "Ne kadar sürede kazanacağım?" diye düşünürsen yok olmaya mahkûmsun. O senin bir yatırımındı. Ama kazanır ama kazanmaz. Sen normal yaşantına devam edeceksin. Bu da bir güç dengesidir. Bankadan kredilerle bir güç dengesi oluşmaz. Tabii ki de bankalarla olan diyalogunun iyi olması lazım. Ama A'dan

aldım B'yi ödeyeceğim; B'den aldım C'yi ödeyeceğim gidişatı ile D'de patlarsın. 2 milyar yatırım yapmışsan o senin öz sermayendir. Öz sermayenle borç ödemeye çalışmamalısın. Bazı söyleşilerde okuyorum; elektrige, işçiliğe, vergiye yapılan zamdan dolayı şikayet ediyorlar. Hep birlikte bu ülkede yaşıyoruz, bunun da bir karşılığı var. SGK'ye zam olmazsa, işçiye zam olmazsa diğerleri nasıl yaşayacak?" Mustafa Baş, ÖRSAD'ın her yıl düzenli olarak yayımladığı fason fiyatları ile ilgili fiyatları belirleyen ÖRSAD, fakat asıl uygulayacakların sektörün temsilcileri olduğunu dile getiriyor. Bilinçli üreticilerin bu fiyatlara göre hareket ettiğini belirten Baş, "ÖRSAD'ın belirlemiş olduğu bir fason fiyatı var. Bu fason fiyatı bir tavsiye mahiyetindedir. Ama bu noktada üyelerin fason fiyatlarına uyması ya da uymaması sonuç olarak üyeye dönüş yapıyor. ÖRSAD'ın belirlemiş olduğu fason fiyatları aklıselim bir insan için bağlayıcıdır. Ama diğer taraftan ÖRSAD'ın belirlemiş olduğu fiyatın hiç kimseyi bağlayıcı olmadığını düşünen insanlar da var. Fason fiyatını ÖRSAD sadece belirler. Ama uygulayacak olan örmeciler olarak bizleriz. ÖRSAD fason fiyatını 1,5 lira diye belirtse

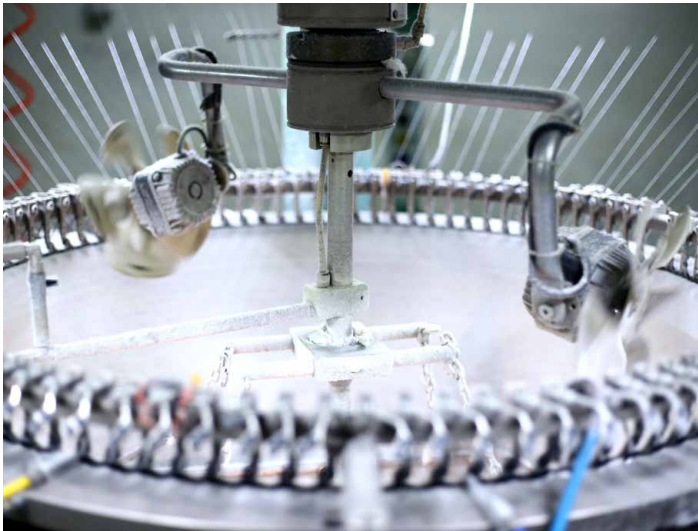


bile biz uygulamadığımız sürece 3 sene önceki 1 lira fiyatı aynı şekilde gider. Maliyet arttığı zaman ortada bir fiyat dengesi olması lazım" diyor.

"Geçmişteki hataların bedelini personelsizlikle ödüyoruz"

Kalifiye eleman sorununa çözüm olarak, sektör temsilcilerinden farklı görüşler sunuluyor. Mustafa Baş ise, bu sorunun meslek liselerindeki öğrencilere sahip çıkarak çözüleceğine dair umutlu. Bu anlamda da örgütlere bazı görevlerin düştüğünü belirtiyor: "Örgüyü temsilen tek bir okulumuz var, o da Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi. Biz, önce o okulu sahiplenmeliyiz. Bu okulu sahiplenmezsek sektörde eleman yetiştiremeyiz. Bu okuldan 50 tane öğrenci mezun olacak ama 50'si de desenci olacak değil, 50'si de planlama şefi olacak değil. Mezun edilen öğrencilerden 7 veya 8 tanesi desencisi olarak iş yapacak. Geri kalan mezunlar ne yapacak? O öğrencileri bilinçlendirmeliyiz. Örne

sanayisinde çalışmanın hamallık işi olduğunu söyleyenlere karşı harekete geçmeliyiz. Biz Bafsan Tekstil olarak Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne makine hediye ettik. Ben bizzat okula giderek öğrencilere göstermek, öğretmek amaçlı oradaki öğrencilerle bir araya geldim. Sormuş oldukları sorulara onları aydınlatıcı bir şekilde cevaplar verdim. Yani bu işi yapan kişi bilinçli olmazsa öğrencilerin sorularına cevap bulamaz, öğrencileri bilinçlendiremez. Çocuklarda farklı bir ışık var fakat biz örgütlüler olarak gerçekten sektörümüze sahip çıkamıyoruz. Biz sektör adına bir şeyler var edebilecek insanlarla var olmak istiyoruz. Geçmişteki yanlış hataların bedelini bugün personelsizlikten çekiyoruz. Çalıştırdığı işçinin cenazesi oldu izin verilmedi, bir top yanlış oldu diye işten çıkarıldı, işe geç geldi diye işten çıkarıldı. Şimdi o insanlar AVM önlerinde özel güvenlik olarak çalışıyor. Biz örgütlüler önce egolarımızı bir kenara bırakmalıyız."



MHGF'NİN ANADOLU YATIRIM VE İSTİHDAM SEFERBERLİĞİ SÜRÜYOR

Moda ve Hazır Giyim Federasyonu'nun (MHGF) Anadolu'da Yatırım ve İstihdam Seferberliği girişimi kapsamında Iğdır ve Van'dan sonra ikinci durağı Mardin oldu. Düzenlenen organizasyonla Mardin ve Dicle Bölgesi'ne yatırım çağrısı yapıldı.



Mardin Sanayici ve İşadamları Derneği (MARSİAD)

İşbirliğiyle, Dicle Kalkınma Ajansı (DİKA), Mardin Valiliği ve Büyükşehir Belediye Başkanlığı desteğiyle 2-4 Şubat 2018 tarihleri arasında gerçekleştirilen Mardin ve Dicle Bölgesi Tekstil-Hazır Giyimde Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri'nde bölgeye yatırım çağrısı yapıldı.

Türkiye'nin dört bir yanından MHGF üyesi iş insanlarının yanı sıra, akademisyen ve ulusal basın temsilcisinin katıldığı Mardin ve Dicle Bölgesi Tekstil-Hazır Giyimde Yatırım Fırsatları ve Tanıtım Günleri'nin açılışı Mardin'de DİKA'da yapıldı. Toplantıya Mardin Valisi ve Büyükşehir Belediyesi Başkanı Mustafa Yaman, Mardin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mehmet Ali Tutaş, Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) Başkanı Tarkan Kadooğlu, MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk, DİCLESİFED Başkanı Kemal Bilim, MARSİAD Başkanı A. Nasır Duyan, Türkiye

Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD) Başkanı Mustafa Balkuv, Penye Konfeksiyon İmalat ve Hazır Giyim Derneği (PENKON) Başkanı Mehmet Haskaya, Örme Sanayicileri Derneği (ÖRSAD) Başkanı Fikri Kurt, İstanbul Nakış Sanayicileri Derneği (İNSAD) Başkanı Zafer Özbilge, Tekstil Kostüm ve Moda Araştırmaları Derneği (TEMKA) Başkanı Prof. Dr. Esin Sarıoğlu, Güneydoğu Tekstil

İşadamları Derneği (GÜNTİAD) Başkanı İhsan Oğurlu, Mardin Tekstil ve Giyim Sanayicileri Derneği (MARGİSAD) Başkanı Halil El, DİKA Genel Sekreteri Yılmaz Altındağ, MHGF Başkan Yardımcıları Osman Ege ve Metin Çetinkaya, MHGF Yönetim Kurulu Üyeleri ile Mardin, Batman, Siirt, Şırnak ve Diyarbakır'dan tekstil ve hazır giyimciler katıldı. Toplantının açılış konuşmalarında

bölgenin son yıllarda atılan adımlarla yatırımlar için çok uygun hale getirildiği ifade edildi. İnsanlarına hitap eden Mardin Valisi ve Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Yaman, kentte çok şeyin değiştiğini, ortamın her sektör için uygun hale getirildiğini anlattı. Birinci Organize Sanayi Bölgesi'nin tam kapasiteyle çalıştığını, İpek Yolu'na çok yakın bir yerde ikinci bir Organize Sanayi Bölgesi yapılacağını vurgulayan Yaman, "Sizlerin müracaatlarını bekliyoruz. Şu ana kadar cazibe merkezleri için DİKA Başkanlığımıza 300'ün üzerinde müracaat oldu. Ancak hükümetimiz konsept değiştirdi. Şimdi daha farklı bir teşvikle sizlere destek verilmiş olacak. O nedenle yatırımlarınızı bekliyoruz. İkinci OSB'yi yeni yatırımlarınız için bekletiyoruz" değerlendirmesini yaptı.

"Bölgede olağan belediyeçilik başladı"

Midyat ve Nusaybin ilçelerinde de OSB açmak için hazırlıklarının devam ettiğini aktaran Yaman,



Yatırım fırsatlarının değerlendirildiği toplantı öncesinde, sektör temsilcileri bölgedeki tekstil atölyelerine ziyarette bulundu.

şunları kaydetti: “Bölgenin gıda ve tekstil sektöründe havzası var. Hemşehrilerimizin de hem burada hem de il dışında yatırımları bulunuyor. Tekstil sektöründe ne kadar makine alırsanız o kadar insana istihdam sağlıyorsunuz. Bu çok önemli. Bölgemizde işsizlik oranı yüksek. Bu kamu kurumlarındaki istihdamlarla giderilemez. Onun için sizlerin yatırımlarıyla inşallah bunu gideceğiz. Büyükşehir Belediyesi olarak ciddi yatırımlar yaptık, elimizden geldiğince de işadamlarına destek sunmaya çalıştık. Bildiğiniz gibi ‘Olağanüstü Hal Belediyeciliği’ diye bir algı yapılıyordu. Aslında bizden öncekiler ‘Olağanüstü Hal Belediyeciliği’ ni hiçbir şey yapmayarak göstermişler. Bizler ise olağan belediyecilik yapıyoruz. Sokak hayvanlarından, Dargeçit’teki bir engellinin ihtiyacına kadar her şeyi gideriyoruz. Her şeyini düşündüğümüz bir şehirdir Mardin. Bunu bilin. Herkese yüz yüze dokunuyoruz. Dört dilde hizmet veriyoruz. Birkaç ay içinde şehirdeki herkes ile yüz yüze görüşmüş olacağız ve bütün ihtiyaçlarını öğrenmiş olacağız. Bu anlamda yerel yönetimler ciddi katkı sağlıyor. Artık bölgede olağan belediyecilik başladı. Burada hem sizler hem çocuklarınız için her şey var. Onun için sizlerin yatırımlarını bekliyoruz. İlimize vermiş olduğunuz desteklerden dolayı teşekkür ediyoruz.”

“Yatırım yaparak ülkemize daha fazla katkı sağlayabiliriz”

Türk Girişim ve İş Dünyası



Öztürk: “Bu ülke için çok fırsatımız var. Ne kadar çok değerli fırsat sahibi olduğumuzu fark ettirmek için Mardin’deyiz. Üreten bir toplum oluyoruz. Üreten toplum ise kavga eden değil, barıştan olur.”

Federasyonu (TÜRKONFED) Başkanı Tarkan Kadooğlu da tekstil sektörünün Türkiye ekonomisine katma değer kattığını, cari açık ve istihdama yüksek katkı sağladığını kaydederek, Türk tekstil sektörünün dakikada 74 dolar ihracat yaptığını aktardı. Kadooğlu, “Bu sektör bazında AB ülkeleri arasında 2’nci dünyada ise 7’nciyiz. Ülke ekonomisinin önemli bir sektörü olan tekstil, Mardin’den istenilen seviyede değil. Mardin’in en büyük dezavantajlarından birisi, ülkedeki işsizlik oranlarının neredeyse iki katı kadar işsizliğin olmasıdır. Özellikle genç işsizlik oranı hayli yüksektir. Kadın istihdamı konusunda da zayıftır. Mardin’de son 5 yılda 3 bin kişinin istihdam edildiği tekstil sektörü, kalkınma hamlesi için önemlidir ancak yeterli

değildir. Ortak akıl ve ortak vizyonla burada yatırımlar yaparak ülkemize daha fazla katkı sağlayabiliriz. Yatırımlarla kentlerimiz kalkınacak ki ülkemiz kalkınsın ve büyüsün” değerlendirmesinde bulundu.

“Gelecek kuşaklara aydınlık yarınlar bırakmak istiyoruz”

MHGF Başkanı Hüseyin Öztürk ise tekstilin Türkiye’deki toplam ihracatın yüzde 20’sini tek başına gerçekleştirdiğini belirterek, “İğdır ve Van’dan sonra bugün de Mardin’de bir araya geldik. Bununla aslında Türkiye’nin doğusu ile batısını tanıştırmak, ülkenin bütün değerleriyle birlikte neler yapabileceğimizi konuşmak istiyoruz. Bu şekilde gelecek kuşaklara aydınlık yarınlar bırakmayı amaçlıyoruz” diye konuştu. Hazır giyimin sermayenin toplandığı, emeğin yoğun olduğu, kadın istihdamının öncelendiği bir sektör olduğuna dikkati çeken Öztürk şunları söyledi: “MHGF, Türkiye’nin dünyada 200’e yakın ülkeye ihracat yaptığı bir sektördür. Bu ülke için bizim çok fırsatımız, şansımız ve değerlerimiz var. Ne kadar çok değerli fırsat sahibi olduğumuzu fark ettirmek için Mardin’deyiz. Üreten bir toplum oluyoruz. Üreten toplum ise kavga eden değil, barıştan olur. Bu salonda üreten Türkiye var. Sevgiyi, saygıyı çoğaltan, takdir etmek, takdir edilmek isteyen Türkiye var. Bir şeye

inanıyoruz, onu sevda haline getirip içselleştiriyoruz. Bütün olanaklarla yola çıkıp sevdamızı gerçekleştiriyoruz.” Moda ve Hazır Giyim Federasyonu üyelerine “insanlarınıza dokunma konusunda cesaretinizi ortaya koyun.” diye seslenen Öztürk, sözlerini, “Türkiye’yi sevdiğinizi biliyorum ama gidip görmediğiniz hiçbir yer size ait değildir. Fırsatınız ve olanaklarınız var bunu iyi biliyorum. Ülkenizi gezin ve yatırım yaparak insanlarınıza dokunmaya özen gösterin” diye tamamladı.

“Bölgeye tekstil ve hazır giyim yatırımları büyük önem taşıyor”

Dicle Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (DİCLESİFED) dönem Başkanı Kemal Bilim, bölge illerinde son zamanlarda istihdamda artış olduğunu gördüklerini söyledi. Bilim “Bu bölgede hükümetimizin sağladığı teşvik programları ile daha güzel yatırım olacağına inanıyorum. Ülkemizin sürdürülebilir büyümesi ve istihdamda büyük katkı sağlayan tekstil firmalarının bölgemize yatırım yapması büyük önem taşımaktadır” ifadelerini kullandı.

“Yatırım ülke ekonomisine katkıdır”

MARŞİAD Başkanı ve Mardin OSB Başkan Vekili Başkanı Abdülnasır Duyar ise yıllardır tarım ve gıda sektöründe yatırım yaparak OSB’nin bu alanda önemli bir duruma getirildiğini, gıda sektöründeki ihracat faaliyetlerinin bir benzerini Mardin’in tekstil alanında da göstermesinin mümkün olduğunu vurguladı. Duyar, “OSB’de tekstil firmalarının faaliyet göstermesi için imkanlar sağladık. Şu anda 10 tekstil firması sanayi bölgemizde faaliyetini yürütüyor. Tekstil sektörünün olduğu yerde işsizlik sorunu azalıyor, kalkınma daha hızlı gerçekleşiyor. Bölgemize yatırım yapılması halinde, buranın kronik sorunu olan işsizlikte azalma görülecektir. Bölgeler arası eşitsizlikte de bir nebze azalma olacak ve yatırımlar ülke ekonomisine çok ciddi katkı sağlayacaktır” dedi.



Toplantının açılış konuşmalarında bölgenin son yıllarda atılan adımlarla yatırımlar için çok uygun hale getirildiği ifade edildi.

İPLİĞE DESEN VEREN, TÜRKİYE'NİN KÖKLÜ FİRMASI: KARAHAN TEKSTİL

Köklü bir aile şirketi olarak başarısını 45 yıldır istikrarlı bir şekilde kaliteden ödün vermeden sürdüren Karahan Tekstil, dinamik ve uzman kadrosuyla dikkat çekiyor. 1973 yılında Salih Karahan tarafından kurulan, insana ve çevreye saygılı teknolojik üretim tesisleriyle adından söz ettiren Karahan Tekstil; günümüzde örme kumaş üretimi ve satışı yaparak kalitesiyle Türkiye'nin öncü şirketleri arasında yer alıyor.



Yatırımlarıyla ve üretimleriyle kendini sürekli geliştiren ve büyümeye devam eden Karahan Tekstil, 15 bin metrekarelik alanda kendi kumaşlarını kendi bünyesinde üretiyor. İstanbul Merkez ve Urfa Üretim tesisleri bulunuyor. Hem doğrudan kumaş satışı yapıyor, hem de müşterilerin imalat talepleri doğrultusunda hizmet veriyor. İleri teknolojiye sahip makine parkuru kapasitesiyle ipliğe desen veren Karahan Tekstil'de 1977 yılından beri Örgü Ustası olarak çalışan Yusuf Akçay ile tekstil sektöründeki yeniliklerden, Ar-Ge çalışmalarından ve 41 yıllık engin tecrübeleri üzerine keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Köklü bir firma olmasından dolayı; sektörde Karahan Tekstil ile ilgili bilgi sahibiyiz. Bir de sizden kısaca dinleyebilir miyiz?

Geniş örgü makinesi parkurumuz sayesinde, jakar, süprem, interlok, ribana, kaşorse, iki iplik ve üç iplik dahil bütün örme kumaşları kaliteli ve hızlı bir şekilde üretme imkanına sahibiz. Aynı zamanda organik kumaş üretimi de yapıyoruz. Ürettiğimiz kumaşları, hem doğrudan kumaş satışı olarak, hem de müşterilerimize yönelik imalat talepleri doğrultusunda hizmete sunuyoruz. Hem kadın, hem erkek, hem de çocuk kategorilerinde, alt ve üst gruplarda tasarım, dikim ve sunum konularında hizmet verebilecek donanım ve tecrübeye sahibiz.

Bir kumaş üretmenin hikâyesini sektörde 41 yılını dolduran birinden dinlemek isteriz.

Kaliteli ürün, kaliteli üretimden doğar. Sağlıklı kumaş üretmek için bilgi beceri makine malzeme



gerekir. Her kumaşın başlangıç malzemesi elyaf ve ipliklerdir. Bunlar, örülen kumaşın işlevi ve dizaynı için belirleyici faktördür. Elyaf ve iplikler ne kadar çok yönlü olurlarsa, kumaş dizaynı da o kadar daha kaliteli olabilir. Sentetik elyaflar, kumaşa ilave işlev kazandıran ek niteliklerin entegre edilmesine imkan verirler.

Sektörün tecrübeli firmaları arasında gösterilmeniz ve başarınızın sırrını bizlerle paylaşabilir misiniz?

Kalite standartlarını ve çevresel gereklilikleri sağlayarak kaliteli üretim yapıyorsanız müşterilerinizle uzun soluklu iş birliği sağlayabiliyorsunuz. Ekip ve takım olabilmek bizim başarımızın en büyük sırrı. Biz genç, çalışkan, üreten ve sürekli gelişime açık bir firmayız, bu yüzden de kalite standardı konusunda müşterilerimiz tarafından her zaman takdir edilen bir imalatçı olduk. Karahan

Tekstil olarak bilgi beceri olarak da hep bir adım önde olduk. Temel prensibimiz firmalara kaliteli, katma değeri yüksek ürün gamı olarak özellikle "örme kumaş" tedariki sağlamaktır. En önemli özelliğimiz katma değeri yüksek kaliteli kumaşlar sunmaktır.

Size göre örme kumaş sektörünün Türkiye'deki ve dünyadaki yeri nedir ve geleceği açısından neler söyleyebilirsiniz?

Örme kumaş hem bayan hem de erkek iç ve dış giyimde belli bir paya sahiptir. Örme kumaş vazgeçilmezdir. Hem iç hem dış giyimlerde kullanma zorunluluğu vardır. Ürettiğimiz örme kumaşlar kıyafetlerde hayat buluyor.

Rekabet ortamında kazandığınız başarıyı sürdürmek için neler yapıyorsunuz?

Rekabet ortamında yer almamız için makine çeşitliliği ve her türlü

örgü teknolojisini kullanıyor olmamız bizim başarımızın püf noktası olduğunu düşünüyorum. Konfeksiyonda yıllık 2 milyon parça üretim kapasitemiz var. Konfeksiyonda BSCI ve SEDEX Audit'lerinden onaylı tesise sahibiz. Örmeye GOTS ve Eko Teks sertifikalı ürünlerimiz, kendi bünyemizde bulunan son teknoloji örgü makinelerimiz ile birlikte 2018 yılında da müşterilerimize ilkeli, kaliteli ve güvenilir hizmet vermeye özen gösteriyoruz.

Makine Parkuru kapasiteniz ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Örme teknolojilerindeki tüm yenilikleri titizlikle takip ediyoruz. Bu doğrultuda sürekli ve planlı olarak makine ve ekipmanları yeniliyoruz. Kendi makine parkurumuz olduğu içi daha hızlı; yeterli makine parkurumuz ile gelen talepleri çeşitli üretim kap-

sitemiz ile karşılayabiliyoruz.

Sektörde Ar-Ge çalışmalarınızla ön plana çıktığınızı duyduk. Ar-Ge çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Ar-ge çalışmaları ile gerek yurt içi gerek yurt dışı gelişmeleri yakinen takip etmekteyim. Daha evvel Paris, Frankfurt, Milano fuarlarına katıldım. Buralardan elde ettiğim tecrübeleri de kendimize uyarlayarak hayata geçiriyoruz. Ar-Ge bölümümüzde geliştirdiğimiz bize özel, üretimin gerektirdiği özellikleri mümkün kılan farklı aparatlar, ürüne özel verimli çalışma sağlayıcı ve kaliteyi artırıcı ekleri olan makinelerimiz var. Tabi ki müşteri ihtiyaçlarını karşılayabilmek için yapılması gerekenler bu kadarla bitmiyor. Biz üretim yapıyoruz, müşterilerimizde tüketiciye sunuyor. Biz müşterilerimizin isteklerini yerine getirmek için çalışıyoruz. Modaya hizmet eden bir sektör olarak hızlı, dinamik ve güncel olmak zorundayız. Hiçbir ürünü yanlış, eksik veya geç gönderme şansımız yok. Çünkü düzeltmeye zaman yok. Hata olasılığı yüksek ama hata affetmeyen bir iş yapıyoruz. Dolayısıyla müşterilerimiz gözünde bizi vazgeçilmez kılan değerlerimizden biri de doğru ürünü tam zamanında ve eksiksiz teslim etmemiz. Bu noktada işin içine çalışan faktörü giriyor. Deneyimli ve yetenekli çalışanın çok önemli olduğu bir iş yapıyoruz. Karahan Tekstil'in bugünkü başarısında ekip olabilmeyi başarabilmemizin çok büyük payı



Akçay: "Özel çalıştığımız desenleri; ördüğümüz kumaşlarla bir araya getiriyoruz. Bazı kumaşlarda sim kullanarak ışıl ışıl parlamasını sağlıyoruz."

olduğunu düşünüyorum.

Sürekli büyüyen bir firma olarak Karahan Tekstil çalışanlarının bu başarıdaki payını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizim asıl başarımız bu arada. Uzun yıllardır birlikte çalışmaya devam ettiğim çalışma arkadaşlarım var. Yeni arkadaşlarımızın yetişmesinde de yardımcı oluyoruz. Önemli olan tek şey güven. İnsanlara güven vermek bu şirkette bir gelecekleri olduğunu hissettirmek gerek. Şirkette 40 yılını bitirenler var. Kendisini geliştiren kurumun gelişmesi için çalışan ve üreten bir ekibiz. Karahan Tekstil büyüdükçe bizde beraber büyüyeceğiz.

Sizi rakiplerinizden farklı kılan nedir?

Ürünlerimiz üzerinde daha fazla

kontrol, esneklik, çeşitlilik, yaratıcılık, yenilik, düşük maliyet ve yüksek kalite özelliklerini yakalayabilmekteyiz. Yine bu sayede müşterilerimize daha ucuz fiyatlar ve kısa teslim süreleri ile ürünlerimizi teslim etmekteyiz.

Ürettiğimiz kumaş örneklerini görebileceğiniz galeri odamız (showroom) da tesisimizde yer alıyor. Aynı zamanda fantezi kumaş üretiyor olmamız da bizi ayrıcalıklı kılıyor.

Sürdürülebilir kaliteye ulaşmış bir firma olarak sektöre kattığınız yenilikler ve müşterilerinizin iletişiminizdeki gelişmeler nelerdir?

Karahan Tekstil olarak sektöre kaliteden ödün vermeden, hızlı ve tüm talepleri karşılayabilecek bir kapasite ile hizmet veriyoruz. En temel değerlerimizden biri de işimize yatırım yapmak. Bu bağlamda, kendini yenileyen bir yapı içinde, global bakış açımızla hizmetlerimizin önemli bir parçası olan kumaş imalatını gerçekleştiriyoruz. Örne kumaş üretimimiz ile ilgili teknik detaylar www.kumasimalati.com web sitemizde yer alıyor. Bizi daha yakından tanımak isteyenler için ürünlerimize dair bilgileri son derece detaylı bir formatta sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Şu anda Karahan Tekstil hedeflediği yerde mi? Uzun vadede gerçekleştirmeyi hedeflediğiniz yenilikler var mı?

Teknolojik olarak her imkana

sahibiz. Zengin ve bol çeşidimiz model tasarımlarımız sürekli güncellendiğinden seri, hızlı, istikrarlı ve kaliteli üretimin adresiyiz. Tabi ki hep daha iyiyi hedefleyen politikamız doğrultusunda kumaş üretmeye devam ediyoruz.

Karahan Tekstil olarak sektörde gelişime ve eğitime önem veriyor musunuz?

Eğitime gelişime önem veriyoruz. Bu konuda uzmanlardan zaman zaman eğitimler alıyoruz.

Sektörde kendini geliştirmek isteyen kişiler için neler yapmasını önerirsiniz?

Teknolojinin hızla geliştiği çağımızda mutlaka moda ve teknolojiyi takip etmelerini öneririm. Tekstil sektöründe kendini geliştirmek isteyen arkadaşlara tavsiyem, iyi bir firmada kalıcı bir işte çalışmalarıdır. Sürekli iş değiştiren kişilerin gelişme gösterebilmeleri mümkün olmayabilir diye düşünüyorum. İyi bir firmada sürekli yeni şeyler öğrenmek kişiye her zaman büyük tecrübeler kazandırır. Zaten bizim sektörde önemli olan pratiktir, ne kadar çok işin içinde bizzat olursanız, her aşamasını ne kadar çok öğrenirseniz, o kadar çabuk ilerleme kaydedebilirsiniz.

İLETİŞİM

www.kumasimalati.net
bilgi@kumasimalati.net
ofis@karahantextile.com
Tel: 0212 446 34 54



Akçay: "Talep edilen desenleri bünyemizde olan makinelerle hayata geçiriyoruz."

TÜRKİYE'DE TASARIM TABANA YAYILACAK

İTHİB ve MESİAD tarafından düzenlenen "Türkiye İhracatla Yükseliyor Seminerleri"nin ilki sektör temsilcilerinin katılımı ile gerçekleşti. İTHİB Başkanı İsmail Güllü, üretimin yanı sıra artık tasarımın da önemli olduğunu belirterek, "Tasarım büyük firmaların kültürü haline geldi ancak KOBİ'lere yayılması gerekiyor. Biz tasarımın tabana yayılması için çalışacağız" dedi.



Türkiye'nin ihracatında önemli bir yere sahip olan tekstil sektörü tasarım ve moda konusunu masaya yatırdı. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü'nün ev sahipliğinde Merter Sanayici ve İşadamları Derneği (MESİAD) işbirliği ile gerçekleştirilen "Türkiye İhracatla Yükseliyor Seminerleri"nin ilkinde bir araya gelen iş ve moda dünyası temsilcileri tasarım konusunda önemli açıklamalar yaptı. Organizasyona katılan sektör temsilcileri arasında ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt da yer aldı. Modacı Hakan Akkaya'nın moderatörlüğünde düzenlenen seminerde konuşan İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü, tekstil sektörünün Türkiye için önemli olduğunu söyledi. Tekstil sektörünün Türkiye'de cari açığın kapatılmasında öncü olduğunu dile getiren Güllü, "Sektörümüz net cari fazla veren bir sektör. 2000-2017 yılları arasında 200 milyar dolar dış ticaret fazlası verdik. Dünyada en büyük 7'nci,

Avrupa Birliği'nin en büyük 2'nci tedarikçisiyiz. Hedefimiz 2023 yılında 20 milyar dolar ihracatla ilk 3'e girmek" dedi.

Çok üretmek değil tasarım önemli

Geçmişte üretmenin ön planda olduğunu artık tasarımın öne çıktığını ifade eden Güllü şunları söyledi: "Türkiye'de üretimin yanı sıra tasarım konusunda çok yol alındı. Tasarım büyük firmaların kültürü haline geldi. Bunun

tabana yani KOBİ'lere yayılması gerekiyor. KOBİ'lerimiz tasarım konusuna daha fazla önem vermeli. Bu konuyu İTHİB olarak kendimize görev addettik. Tasarımın tabana yayılması için var gücümüzle çalışacağız." Genç tasarımcıların cesaret bulması ve gelişmesi için uluslararası arenaya çıkması gerektiğini kaydeden Güllü, bu konuya katkı sağlamak için kumaş ve tasarım yarışması düzenlediklerini belirtti. Güllü, "Geçmişe göre yarışmaya

katılan gençlerin sayısında önemli artış var. Bu konuya desteğimiz sürecektir" dedi.

KDV iadesinin hızlanması yeni rekorlar getirir

2017 yılının ikinci yarısından itibaren sektörlerinin yüzde 80'in üzerinde bir kapasiteyle çalıştığını anlatan Güllü, çok ciddi bir yatırım sermayesi gerektiren ve çok önemli istihdam yaratan tekstil ve hammaddeleri sektöründe kapasite kullanım oranlarının kendilerine yeni yatırım sinyalleri verdiğini vurguladı. Güllü, "KDV iade süreçlerinin hızlandırılmasıyla sektörlerimiz hiç şüphesiz yeni yatırım kararları alacak. Yeni yatırımlar da yeni istihdam sağlayacaktır. 2017 yılının sonunda Maliye Bakanımız Naci Ağbal ile gerçekleştirdiğimiz toplantıda KDV reformunun geleceği müjdesini almıştık. Bakanımıza bu konuda sektörler olarak inancımız tam. 2018 yılının ilk çeyreğinde iade sürecin hızlandırılması, ihracatta rekorlar kıran Türkiye ekonomimizi yeni rekorlarla taçlandıracaktır" diye konuştu.



Her işi yapmayın, bir konuda ihtisaslaşın

Seminerde konuşan ORKA Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, her işi yapmak yerine bir konuda ihtisaslaşmak gerektiğini söyledi. Orakçıoğlu, iş yapılacak ülkenin siyasi atmosfer ve ikliminin yanı sıra ürünlerin kumaş ve malzemesinin de önemli olduğuna dikkat çeken Orakçıoğlu, “73 ülkede 160 mağazamız bulunuyor. Kısa sürede yeni mağazalar açacağız. Ürünlerimizin yüzde 80’i yerli kumaş. Bu Türk tekstil sektörünün geldiği noktayı çok iyi gösteriyor. İngilizlerin bir sözü var, ‘Araplara kum, Türklere lokum satamazsınız tüccar olamazsınız. Yaptığınız işte tüccarlık önemli. Her şeyi yapmak yerine ihtisaslaşmak gerekiyor” şeklinde konuştu. MESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Gecü, Merter’de 10 bine yakın tekstil, hazır giyim ve konfeksiyonla uğraşan isim bulunduğunu söyledi. Gecü, “Türkiye’nin 2023 ihracat hedefi 500 milyar dolar. Bunun 60 milyar dolarlık bölümünü tekstil ve hammadde sektörü gerçekleştirecek. Bu yüzden dünyanın her tarafından önemli şirketler Merter’e geliyor ve gelmeye devam edecek. Merter dünya için önemli pazar” ifadelerini kullandı

Önce ürününüze güvenin

Ünlü modacı Siren Ertan, moda ve tasarımda İtalya ve Fransa’nın başı çektiğini, Türkiye’nin ise



İTHİB’in İhracat ve Tasarım Semineri çok sayıda sektör temsilcisinin katılımı ile gerçekleştirildi.

özgün olmayı yeni keşfettiğini dile getirdi. Ertan, “Bizim dikiş, nakış ve hammaddeyi çok iyi. Ancak yabancıların fiyatı bizim 10 katımız. Bu konuda biraz milliyetçi olmamız lazım. Kendi tasarımcılarımızla çalışmamız gerekiyor” dedi. Marka konusunda çalışma yapanların dikkat etmesi gerektiği noktalar konusunda da bilgi veren Ertan, “Marka tek kelime olmalı ve dünya tarafından kolay anlaşılmalı. Ancak önce marka isminden önce ürününüze inanmanız gerekiyor”

diye konuştu. Modacı İvana Sert ise, gençlerin tasarım konusunda çok başarılı olduğunu kaydetti. Sert, “Türkiye kumaş konusunda kaliteli ve iyi işçilik çıkartıyor. Ancak tasarımcı olmak yetmiyor. İş büyütürken doğru isimleri seçmek önemli” açıklaması yaptı.

Tasarımcı artık önemli ölçüde destekleniyor

Seminerin moderatörlüğünü yapan Hakan Akkaya ise son dönemlerde ihracatçı birlikleri ve devletin

tasarımcıya önemli destekler sağladığına dikkat çekerek, “Ben de Ekonomi Bakanlığımız ve İTHİB’in desteğiyle New York Fashion Week’de defile gerçekleştirdim. Tüm tasarımcılarımıza ve tasarımcı adaylarımıza önerim, bu konudaki destekleri yakından takip etsinler. Gerçekten Türkiye’de artık tasarımcılara önemli destekler sağlanıyor. Gençlerimiz kendilerini geliştirmek adına, düzenlenen yarışmalara mutlaka katılsınlar” çağrısını yaptı.



Seminere katılan sektör temsilcileri arasında ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt da yer aldı.

“ÖRMECİ HAYAL ETSİN, BİZ YAPARIZ!”

Türkiye’deki ilk yerli kovan üreticisi olan Sava Makine, yerli makine üreticilerinin liderleri arasında yer alıyor. Yuvarlak örgü makine imalatı yapan firma, ilerleyen dönemde Türkiye pazarının yüzde 40’ına hitap edebilmeyi ve bir sonraki adım olarak ihracat yapabilmeyi hedefliyor.



Şimdi eğri oturup doğru konuşma zamanı...

Sizce de biraz dar bir pencereden bakmıyor muyuz bu sektöre? Örne dünyasında neler olup bitiyor, ne gibi gelişmeler yaşanıyor gerçekten haberdar mıyız? Türkiye’de yerli makine üreticisi yok diyenleri bir adım öne alalım, sözlerimiz sizlere... Türkiye’de görülmek istendiğinde gerçekten güzel işler başaran isimler de var. Örne Dünyası olarak onlardan birini, Sava Makine’yi sizlerle tanıştırmak istiyoruz. Ahmet Yılmaz ve Varol Arslan’ın ortaklığında kurulan Sava Makine, Türkiye’de bir ilki gerçekleştirdi: Örmecilerin yurtdışından ithal etmeye alışkın olduğu, yuvarlak örgü makinelerinin can damarı olan kovanın üretimini yaptı. Örne kumaşa yeni bir soluk getirmek isteyen firmalara hitap eden Sava Makine, aynı zamanda yuvarlak örme makine imalatını yapıyor. Evet, yanlış duymadınız, makinenin tamamını üretiyorlar. Yılmaz ve Arslan, yerli üretici ile yerli makineci ancak iş birliğinde olursa örme ve tekstil sektörü gelişecek diyor ve üreten toplum olabilmemiz için, yerli makine üretiminin de sektör temsilcileri tarafından desteklenmesi gerektiğini inanıyorlar. Gerçekleştirdiğimiz keyifli röportajımızı şu sözlerle özetliyorlar: “Örmeciler hayal etsin, biz yapalım!”

Firmanız hakkında bilgi alabilir miyiz?

Firmamız 2013 yılında kuruldu. Amacımız yuvarlak örme makinelerinin Türkiye’deki imalatını yapmaktır. Ve şu anda amacımıza uygun bir şekilde hareket ediyoruz. Birçok kalemdede yuvarlak örme makinelerinin imalatını yapıyoruz. Aynı zamanda sektörümüzde yurtdışından oldukça çok sayıda ithal edilen yuvarlak örme makinelerindeki kovan dediğimiz parçanın imalatını gerçekleştiriyoruz.



Sava Makine firma ortakları Ahmet Yılmaz ve Varol Arslan

Hangi parçaları üretebiliyorsunuz?

İğne hariç tüm parçaları üretebiliyoruz. Biz, makinenin tamamını üretiyoruz.

Yüzde 75 oranında yerli üretim Bu üretimi gerçekleştirebilmek için nasıl bir çalışma izlediniz?

Yatırımlarımız orta ve üst sınıf teknolojiye giriyor. Yatırım yapmadan önce geniş bir araştırma yaptık. Ciddi bir fizibilite çalışmamız oldu. Yurtdışından tesisimizi getirerek, üretimimize başladık. Ürettiğimiz makinemizin yerlilik oranı yüzde 75, bu büyük

bir oran. Ayrıca Sanayi Bakanlığı tarafından da Yerlilik Belgesi’ni almış bulunmaktayız.

Yazılımsal olarak da yerli mi?

Yüzde 100 yerli bir yazılıma sahibiz. Şu anda bir çalışmamız var, ITM Fuarı’nda sergilemeyi planlıyoruz. PLC kontrollü dijital ekranlı bir makine tasarlıyoruz. Yüksek tur makinemiz olacak. Makinenin en büyük özelliği, rakiplerinden yüzde 20-30 arası veriminin yüksek olması. Muadil makine 550 kilogram kumaş verirken, bu makine 700 kilogramlara dayanacak.

Söylediğimiz açiken süprem makinesi gibi yine fuarda sergileyeceğimiz bir makinemiz var; o da yüksek tur üç iplik makinesi. O da rakipleri aynı kalitede 330 kilogram kumaş verirken, ürettiğimiz makinemiz 100 kilogram fark atarak 440 kilogram civarında üretim yapıyor. Bunu test ettik, müşterilerimizde de çalışıyor.

Herhangi bir sorun çıktığı zaman teknik servis olarak da hizmetleriniz var mı?

Teknik servisimizi kendi içimizde hallediyoruz. Tabii ki verdiğimiz ürünün bir yıl garantisi var. 1 yıl boyunca her ne şart olursa olsun, ürününüzün arkasından koşmak durumundasınız. Yurtdışından getirilip makine satışı yapanlar da teknik servis veriyor ama çoğu, zamanın büyük bir kısmını parça beklemek ve tedarik etmekle geçiriyor.

Kovan üretiminde Türkiye’de bir ilk

Sektördeki konumunuzu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye’de bizim gibi yuvarlak örme imalatı yapan çok fazla firma yok. Özellikle kovanını yapan



bir firma Türkiye’de yok. Daha önceki tarihlerde yuvarlak örme makinesini Türkiye’de yaptılar, bu anlamda ilk değiliz ama en iddialı firmalardan biriyiz. Kovanda ise ilk firmayız. Bunun için çeşitli yatırımlar yaptık, şu anda da hâlihazırda müşterilerimize hizmet veriyoruz.

Kurulduğunuz günden bu yana örmecilerin ilgisi nasıl oldu?

Son 6 aydır örme sanayicisi kabullenmeye başladı. Zor bir pazar, muhafazakar bir müşteri grubu var. Alışkanlıklarını kolay kolay değiştirmek istemiyorlar. Yabancı veya denenmiş makinelerle işlerine devam etmek işlerine geliyor ve risk faktörünü aza indirmek istiyorlar. Bunları doğal bir örmeci veya tekstilci reaksiyonları olarak değerlendiriyoruz ama burada beş yıldır makine üretiyoruz. Tabii ki bunun evveliyatı da vardı. Fakat özellikle son bir senedir örme sanayisi de yaptığımız makinelerin kalitesini kabullendi. Gözle görülür bir şekilde rağbet arttı.

Artık kendinizi tanıma dönemindesiniz diyebilir miyiz?

Evet, fuarlara katlıyoruz. Tanıtım dönemindeyiz. Örme sanayicisinin yapısı oldukça muhafazakar ve bir risk olarak görüyorlar. Verimli üretim yapıp yapamayacakları konusunda bir soru işareti oluyor. Fakat makinelerimizi

ve ürünlerimizi tanıttıkça rağbet artıyor. Bir firmada iki makinemiz var şu an, bir yıldır da çalışıyor. Bir şekilde firma sahibinin işi düştü ve firmamızı ziyaret etmek durumunda kaldı. Tesisimizi gezdikten sonra “Biz bu kadar ciddi bir firma beklemiyorduk” dedi. İki makinemizi almıştı, 10 tane daha aldı. İnsanların güvenleri yavaş yavaş oluşuyor.

Örme makineleri bazında pazarın durumunu kısaca değerlendirebilir misiniz?

Pazarda yuvarlak örme makine bazında, Türkiye’de her yıl 1400-1500 civarında makine ithalatı gerçekleşiyor. Bu ithalatın ortalama değeri 100 milyon dolar civarında seyrediyor. Yani Türkiye her sene bu kadar parayı yurtdışına veriyor. Bizim pazardan aldığımız pay, çok küçük bir pay. Yüzde 3’lerde rakamları yakaladığımızı söyleyebilirim. Türkiye’de bizden başka örme makinecileri de çıkabilir, pazarın büyüklüğü buna imkan tanımakta. Bazı örmeciler yerli üretimin olmadığına dair, hıwwer parçanın yurtdışından getirildiğine dair görüşlerini belirtiyor. Aynı eleştiriyi onlara da yapmak gerekir: Aldıkları polyester ithal, aldıkları viskon ithal, aldıkları makine ithal fakat kendilerini yerli sanayici zannediyorlar. Bu çok daha kötü bir durum. En azından burada bir şeyler yapıyoruz.



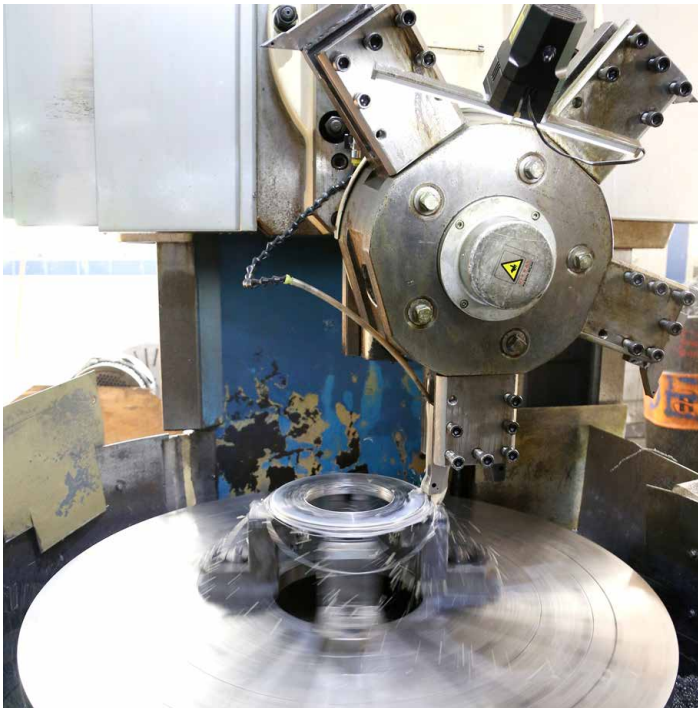
Örmeciyle makineci beraber hareket etmeli Hedefleriniz neler peki?

Hedefimiz, 5 yıl sonra Türkiye pazarının yüzde 40’ına hitap eden bir firma olmak istiyoruz. Bir sonraki hedefimizi ihracat pazarında büyümek olarak özetleyebiliriz. Makine sanayisi ile örme ve tekstil sanayisinin el ele vermesi durumunda Türkiye çok daha başarılı olacaktır. En nihayetinde kendi modasını oluşturan, kendi tasarımını yapan tekstil firmalarının olabilmesi için muhakkak örmeciyle ya da örme makinecisi ile beraber hareket etmeleri lazım. Avrupa’da veya ABD’de olmayan bir kumaşı tasarlayarak ortaya çıkarmak ancak bir makineci ile yapıldığı takdirde mümkün olur. Örme sanayicileri mesleklerine yeteri kadar önem veriyorlarsa, aslında bizim gibi makinecileri el üstünde tutmaları ve rağbet göstermeleri gerekiyor. Çünkü Ar-Ge’yi bizim gibi firmalarla yapabilirler, ithal bir teknoloji ile bunu yapamazlar ve mallarını yeterince iyi fiyatlandırıp, değerli bir vaziyette satamazlar.

Sektörün şu anki gidişatını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Şu anda örmecilerimiz tamamen yurtdışı siparişleri endeksli çalışıyorlar. Kreasyon ve moda oluşturma konusunda zorlanıyorlar. Ama ileride inşallah onlar bu ihtiyacı hissettikçe bizim gibi makinecilere yönelecekler ve beraber bir Ar-Ge yapabileceğiz.

Bana bir kumaş getirerek “Ben bu kumaştan istiyorum” denildiği zaman, ben sadece kopyacı olurum. Fakat mevcut kumaşları vermeyip “Bana bir makine yapın, kumaşlarda şu özellikler var, ama ben daha ötesine geçmek istiyorum” diyen firmalar var. Onlar da bizimle iletişim kuruyorlar. Bu anlayışta olan firmalarla çok daha rahat çalışıyoruz. Onlar da farkındalığı olan bir ürünü ortaya çıkarmak istiyorlar. Katma değer dediğimiz zaman, bir kilogram pamuğu tişört haline getirip ne kadara sattığımız ile ilgileniyoruz. Sen kâr yaparak 30 liraya da satabilirsin ama bir başkası 450 euroya da satıyor. Markayı oluşturan etkenlerden biri de farkındalıktır. Marka sadece reklamla olmuyor, toplam kalite yönetimi ile marka elde ediliyor. Bu insanlar, prosesinden, ipliğinden, örmesinden, boyasından, ambalajından, paketlemesine kadar her şeyi farklı ve en iyisi olarak sunmaya çalıştıkları için başkasının 30 liraya sattığı tişörtü, 1700 liraya satabiliyorlar. Örmeciler kendi iş yerlerine çok fazla yoğunlaşmış durumdadılar. Kafalarını dışarı çıkarıp, dışarıda neler oluyor diye bakmıyorlar. Ben her örmecinin, örme mesleğiyle uğraşan insanın bir çayımızı içmesini, bizi tanınmasını arzu ederim. Neler yapabildiğimizi ve yapabileceğimizi görmelerini isterim.





ENDÜSTRİDEKİ YENİ DEĞİŞİMİN HABERCİSİ; 3B YAZICILAR

Tekstil tasarımında yeni bakış açılarına sahip olabilmek, yeni teknolojinin gelişimine ayak uydurabilmek ile mümkün oluyor. Günümüzde değişen üretim ve tasarım yöntemlerinin 3 boyutlu yazıcılar ile öne çıkması, moda sektörüne yeni alternatifler sunmasını da beraberinde getiriyor.

Endüstrideki gelişmeler hiç şüphesiz tasarım ve üretim biçimlerinde değişimlere yol açıyor. Kullanılan malzemeler değişikçe ve üretim prosesleri de doğru orantılı olarak tasarım sürecine kadar zincirleme bir farklılığa giderek devam ediyor. Tekstil ve moda endüstrileri de bu gelişmelerin dışında kalmıyor; moda ve tekstil sektörünün tasarım süreçleri de bu gelişmelerden etkileniyor. Günümüzde özellikle 3 boyutlu yazıcı (3B) teknolojileri ile tekstil ve moda tasarımı alanlarında çalışmalar yürütülüyor. Günümüzde 3B yazıcılarla aktif olarak takı, ayakkabı, çanta ve günlük kullanımda henüz çok yaygınlaşmış olmasa da; giysiler de yapılabilir. Üç boyutlu yazıcılar endüstride yeni bir değişimin habercisi niteliğinde. Özellikle bağımsız tasarımcıların kendi fikirlerini ürün

haline getirmesi açısından üretim süreçlerini ortadan kaldırarak ve tasarlanan ürünü tek hamlede yapabilmeyi sağlayan bu yenilik, endüstride üçüncü devrim olarak da adlandırılıyor. Bir diğer adı, eklemeli üretim olarak belirtilen 3B yazıcı; bir 3B yazıcı (printer) kullanılarak bilgisayar destekli tasarım (CAD) programları yardımıyla tasarlanmış herhangi bir elektronik veriyi kalıp, model vb. araç gereç ihtiyacı duymadan makineye gönderilen veri ile kat kat malzeme ekleyerek 3 boyutlu obje haline getiriyor. Bu nedenle yöntem “3B yazıcılar, büyütme/ekleyerek üretme, eklemeli üretim ifadeleri ile de karşımıza çıkıyor. Moda ve tekstil tasarımında bu yazıcıların kullanımı iki amaçla oluyor. İlk olarak giysi bütün olarak bu yöntemle üretilebilmekte, ikinci olarak da tekstil

yüzeyinde temel teşkil eden dokuma veya örme ile oluşturulmuş yüzeylere alternatif olabilecek, farklı bağlantı şekilleriyle bilinen dokuma ve örme kumaşlara alternatif yüzeyler elde edilebiliyor. 3 boyutlu yazıcıların günümüzde ticari olarak ulaşılabilen 100’ün üzerinde çeşidi bulunuyor. Bu yazıcılar arasında moda ve tekstil sektöründe FDM, SLS ve Polyjet 3B yazıcılar ile yapılmış örnekler öne çıkıyor. Mine Yıldırım, Süleyman Demirel Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Hakemli Dergisi’nin 17’nci sayısında yayımlanan çalışmada, moda giyim sektöründe üç boyutlu yazıcılarla tasarım ve üretim süreçleri ele alarak, örme sanayideki yansımaları inceledi. Yıldırım, moda ve tekstil alanlarında 3 boyutlu yazıcıları, malzeme, tasarım ve üretim süreçlerini birleştiren bir teknolojik yenilik olarak tanım-

layarak şu açıklamaya yer verdi: “Özellikle bu yöntemle tasarımın kişisel özellikleri tamamen karşılayacak şekilde yapılabilmesi ve buna göre ürün geliştirilebilmesi; giyilebilir teknolojiden, tıbbi alanlara, sanatsal ve yaratıcı haute couture ürünlerden henüz çok yaygınlaşmamış olsa da, hazır giyim koleksiyonlarına 3B yazıcılarla yapılmış tasarımların önünü açıyor. 3B yazıcılarla ilk kez 2000 yılında giyilebilir bir örnek olarak, endüstri mühendisi Jiri Evenhuis ve endüstriyel tasarımcı Janne Kyttänen tarafından Siyah Drape elbise geliştirildi. Üretimde SLS tipi 3B yazıcı teknolojisi kullanıldı. Elbise New York’ta MOMA (Museum of Modern Art) müzesinde bulunuyor. Janne Kyttänen, 2005 yılında “Freedom of Creation” adıyla araştırma ve tasarım için 3 boyutlu sistemler kullanan özel bir grup kurdu, şir-

ket bugün dünyanın en büyük üç boyutlu tasarım firmaları arasında yer alıyor. 3B yazıcı teknolojileri ile hem tek, eşsiz ürünler yaratılabildiğine hem de bunu reprint ile kolayca tekrar üretilebildiğine vurgu yapan Kyttänen'in Beyaz Drape Elbise'si de New York Teknoloji enstitüsünde bulunuyor, aynı zamanda kopyalar internet üzerinden satılıyor. 3B yazıcılarla üretilmiş giysileri profesyonel anlamda podyumlara taşıyan öncü tasarımcılardan biri, Iris Van Herpen'dir, Belçikalı modacı 1984 doğumludur. Herpen Arnhem Sanat Enstitüsü, Londra'da Alexander McQueen'de ve Amsterdam'da Claudy Jonstra'da tasarımcı olarak çalışmıştır. 2007'de kendi markasını oluşturan Herpen, ilk kez 2010'da 3B yazıcılarla üretilmiş giysiler içeren "Crystallization" isimli koleksiyonuyla Amsterdam Moda Haftası'nda yer aldı. 2010'dan itibaren bu teknolojiye tasarımlarında ve koleksiyonlarında yer vermiş olan Herpen'in adı, hem teknoloji hem de moda ile ilgili yayınlarda sıkça yer aldı, 2013 yılında "Danimarka, En İyi Tasarımcı" ödülüne sahip oldu. Londra'lı tasarımcı, Catherine Wales, giysi oluşturmak için 3B yazıcı teknolojisini kullanan modacılar arasında biridir. Wales verdiği röportajda önce kullanıcının vücudunu tarama ile ve sonra da 3 boyutlu modelleme yazılımı ile veri alarak koleksiyonuna başladığını daha sonra bir SLS 3B

yazıcıya gönderilerek parçaların üretildiğini ifade etmişti.

Gündeliğin ötesinde haute-couture çizgisinde

3B teknoloji ile üretilmiş moda ürünleri ile ilgili çalışmalar yürüten tasarımcılar arasında Iris Van Herpen, Francis Bitonti, Catherine Wales gibi isimlerin heykelsi tasarımları gündelik giyime yönelik olmayışı nedeniyle daha çok haute-couture modaya yakın duruyor. Tasarım dünyasında buna alternatif olabilecek hazır giyim koleksiyonları üzerinde çalışmalar da yürütülüyor. Continuum markasının 2011 koleksiyonunda Jenna Fizeland, Mary Haung tasarladığı bikini 3B teknolojiyiyle üretilen ilk hazır giyim ürünüdür. 3B yazıcılarla üretilmiş diğer bir hazır giyim örneği de 2013'de Victoria Secret defilesinde yer almıştı. Snow Queen isimli giysi Mimar Bradley Rothenberg tarafından SLS teknoloji ve poliamid malzeme ile üretilmiş ve giyside binlerce Swarovski taşı kullanılmıştı. 3B teknolojiyiyle hazır giyim ürünleri üreten diğer bir marka da; İskoçya markası Pringle of Scotland'dır. Marka Kreatif Direktörü Massimo Nicosia, mimar ve materyal bilimci Richard Beckett ile Sonbahar/Kış 2014 hazır giyim koleksiyonu için 3B yazıcılarla kumaşlar üretmek için iş birliği yaparak bir çalışma başlatmıştı. Kumaşlar EOS Formiga P100 SLS tipi yazıcı kullanılarak poliamid'dan üretilmişti."



Örme sanayide ezber bozan yeni bir süreç

3B yazıcılar, kişisel yeteneklerin tasarımdaki yaratıcılığını doğrudan eser haline getirebilecekleri özel fırsatlar sunmaya başladı. Bugün için 3B yazıcılarda kullanılan hammaddeler yaygın kullanılan tekstillerle kıyaslandığında daha sert (rijit) ve nem çekmeyen yapıda olmaları bir dezavantaj oluştursa da, tasarımcılar bu alanda sanatsal, fonksiyonel, Haute Couture veya gündelik kullanıma yönelik yapıtlar üretiyorlar. Yıldırım, çalışmada şu bilgileri paylaşıyor: "Dokuma ve örme kumaşlarda ipliklerin bağlantı biçimleri kısıtlıdır (dokumada yatay ve dikey, örmede ilmek, keçe düzensiz lif tabakaları). 3B yazıcılar ile değişen boyutlarda, çeşitli formların birbiri içine geçmesiyle kumaş gibi dökümlü bedeni sarma özelliğine sahip; do-

kuma, örme ve dokusuz yüzeylere alternatif dokular elde edilebilir. Sunduğu inovatif fırsatlar nedeniyle tekstil ve moda tasarımında ezber bozan, yeni bir süreci de beraberinde getirmektedir. Gelecek günlerde 3B yazıcılar ile üretilmiş giysilerde rijitlik, nem çekme gibi problemler çözüldüğünde hem dokuma ve örme yüzeylere gerçek anlamda alternatif teşkil edebilecek, hem de alanın emek yoğun yapısına alternatif yaratacak süreçleri beraberinde getirebilecektir. Tasarımcılar açısından da alışlagelmiş kumaşlara alternatif yüzeyler ve işçilik olmayan üretim süreci ile avantaj yaratabilecektir."

Kaynakça

Yıldırım, M. (2016). "Moda Giyim Sektöründe Üç Boyutlu Yazıcılarla Tasarım ve Üretim", ART-E Mayıs-Haziran '16 Sayı: 17.

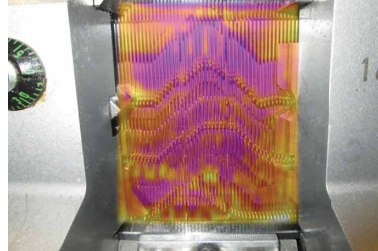
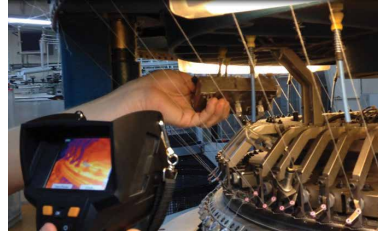
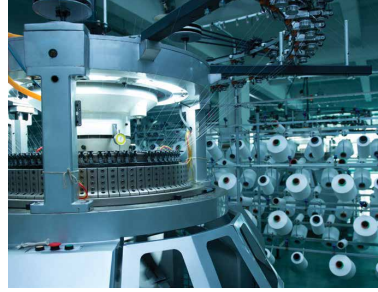
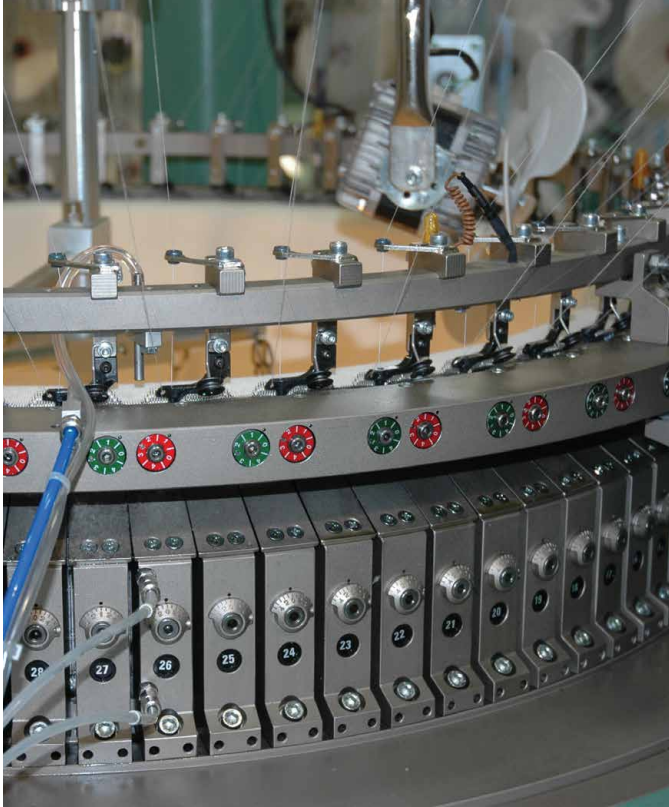
3B yazıcılar ne zaman piyasaya çıktı?

1980'li yıllarda ilk örneklerine rastladığımız 3B yazıcılar, 2010 yıllarına gelince kendini göstermeye başladı. İlk üç boyutlu yazıcı 1984 yılında Chuck Hull of 3D Systems firması tarafından üretildi. 2014 yılında birçok firma üç boyutlu yazıcı üretmeye ve satmaya başladı. 2012 yılı itibari ile üç boyutlu yazıcıların ürünlerinin piyasa büyüklüğü 2,2 milyar dolara erişti ve 2011 yılına göre yüzde 29'luk bir artış göstermesiyle dikkat çekti. 3B yazıcılarının, aradan bu kadar zaman geçerek 2000'li yıllarda kendini göstermesinin en büyük nedeni ise, kullanım alanında çeşitliliğe gidilmesi olarak görüldü.



ÖRME SEKTÖRÜNDEKİ GLOBAL OYUNCU TOTAL MADENİ YAĞLAR

TOTAL Madeni Yağlar Tekstil Segment Müdürü Onur Onat ile şirketin global örme endüstrisi için referans marka olma hedeflerini konuştuk.



Öngörülemeyen 2015 ve 2016 sonuçlarına göre, dünya örme endüstrisi için birçok tedarikçi, 2017 için sipariş miktarlarında ihtiyatlı iymser davrandı. Bu durum TOTAL için de geçerli mi?

Kesinlikle. 2015, endüstri için karmaşık bir yıldır ve 2016 yılında da küresel tekstil pazarında derin değişimler yaşandı. Çin'in yavaşlaması bir gerçek, odak pazarlarımızdan biri olarak kalmasına rağmen, yeni ülkelerde yeni fırsatlar ortaya çıkıyor. Bu değişiklikler esneklik gerektirdiği için global bir tedarikçi olarak biz TOTAL için fırsattır. Bugünkü stratejimiz müşterilerimize mümkün olduğunca yakın olmak ve nerede olursa olsun standart ürün ve hizmetler sunarak uluslararası gelişmelerinde onları desteklemektir. Ve tabii ki, ürün tasarımı, üretimi ve dağıtımı tamamen kontrolümüzde olduğu için, tekstil müşterilerimize en yüksek kaliteyi garanti etmekteyiz. tekstil müşterilerimize en yüksek kaliteyi garanti etmekteyiz.

TOTAL ürünlerine en çok talep hangi sektörlerden (çorap, yuvarlak örme, düz örme) geliyor ve sektöre/uygulamaya özel ürünler nelerdir?

Örme endüstrisi, sentetik filament üretiminden (kone yağları) sonra ikinci en büyük pazarımızdır. Şu anda çorap (kadın ve erkek), seamless, yuvarlak örme ve triko üreticileri için özel yağlar sunuyoruz. Bununla birlikte, en büyük talep yuvarlak örme makinaları için özel olarak tasarlanmış yüksek mekanik performanslı Tixo Stainless örme yağına gelmektedir. Ayrıca, entegre örgü tesislerinin, boyaaapre operasyonları için ısı transfer yağları, gresler ve diğer endüstriyel yağlar ile her türlü çözümü üretiyoruz.



Global bir yağ tedarikçisi olarak TOTAL Madeni

Yağlar, tekstil sektörüne alternatif çözümler üretmeye devam ediyor. Tekstil makinecileri ile iş birliği içinde yol alan başarılı firma, üreticinin en büyük yardımcısı rolünü üstleniyor. Örme endüstrisinin 2'nci en büyük pazarları olduklarını belirten firma, yuvarlak örme ve triko üreticileri için özel yağlar sunuyoruz. Ürün gamında kone yağları, örgü makinası iğne yağları ve antistatik özellikli yağlardan, genel bakım yağlarına ve greslere kadar farklı ürünler bulunan Total Madeni Yağlar, 2018 yılında Türkiye, Çin, İtalya, Güney Kore ve Mısır gibi aktif pazarlarını güçlendirmeyi Pakistan, Meksika, Bangladeş ve Vietnam gibi gelişmekte olan

pazarlarında ise satış ağıyla ilgili önemli projelere imza atmayı hedefliyor.

Global bir yağ tedarikçisi olarak TOTAL'in tekstil endüstrisinde nasıl bir çözüm ortağı olduğunuzu özetler misiniz? İşin çoğunluğu OEM (Original Equipment Manufacturer) merkezli mi yoksa tekstil ve konfeksiyon üreticilerine de tedarik yapıyor musunuz?

TOTAL Madeni Yağlar, farklı endüstrilerde de dahil olmak üzere birçok sektör için yüksek kaliteli ürünler sunan global bir tedarikçidir. Tekstil endüstrisi şu anda TOTAL Madeni Yağların odaklandığı sektörlerin başında gelmektedir. Bu sektördeki hedeflerimiz yüksek: Her kıtada referans marka olmak; kalite ve

güvenliği ön planda tutarak tekstil imalatçılarına sürdürülebilir, sorumlu çözümler üretmek. OEM'ler (Original Equipment Manufacturers) TOTAL'in tekstil faaliyetleri için çok kritiktir, çünkü ürünlerimiz makina üreticileri ile yakın işbirliği içinde geliştirilmektedir. Bununla birlikte, hedefimiz tekstil ve hazır giyim üreticilerine en doğru şekilde yardımcı olmaktır. Yağ konusundaki uzmanlığımız ve tekstil tecrübemiz sayesinde ürün gamımız içerisinde kone yağları, örgü makinası iğne yağları ve antistatik özellikli yağlardan, genel bakım yağlarına ve greslere kadar farklı ürünler bulunmaktadır. 150 ülkedeki ticari varlığımız, müşterilerimizin gereksinimlerini önceden tahmin etmemizi ve her tür konuda çözüm üretmemizi sağlamaktadır.

Tixo Stainless örgü makinası yağları hakkında daha fazla bilgi verebilir misiniz? Bu ürünün önemli avantajlarını açıklayabilir misiniz?

Elbette. Tixo Stainless yağlarının formülleri, yüksek kalite talebi ve yeni nesil örgü makinelerinin kompleks yapısı gibi örgü sektöründe mevcut olan farklı zorlukları dikkate alarak tasarlanmıştır. Bu bağlamda, yağlar önleyici bakım ve kalite yaklaşımlarında önemli bir faktör haline gelir. Tixo Stainless yağlarının amacı, yuvarlak ve triko makinalarının düşük çalışma sıcaklıklarını korurken yüksek hızda çalışmasına izin vermektir ve bunların hepsi örme ürünle temas halinde sorun olmaksızın sağlamaktadır.

Bunu nasıl başarıyoruz?

Tixo Stainless formülasyonları iyi rafine edilmiş baz yağlara dayanır ve makineleri aşınma ve korozyondan korumak için antiwear koruma teknolojisi içerir, bu sayede dikiş oluşturan parçaların (iğne, platin..) dayanıklılığını artırarak raf ömrünü en üst düzeye çıkarır. Oksidasyona karşı direnç özelliği sayesinde leke ve tortu oluşumunu azaltır, böylece çalışırken makinenin korunmasına katkıda bulunur. Her tip finiş işlemine uyum sağlayan Tixo Stainless ürünleri, düşük ısıda yıkama (40°C ve 60°C arasında) gibi geleneksel yıkama prosesleri yoluyla yağın uzaklaştırılması için emülsiyon teknolojisini kullanırken aynı zamanda enerji tasarrufu sağlayarak son ürün ve üretim kalitesine de katkıda bulunmaktadır.

2018 yıllarında bölgesel olarak en aktif pazarınız hangisi olacak?

Yeni gelişmekte olan pazarlar var mı?

Halen en aktif pazarlarımız Türkiye, Mısır, Güney Kore, İtalya ve Çin'dir. Ayrıca Vietnam, Pakistan, Bangladeş ve Meksika gibi gelişmekte olan pazarlarda satış ağımla birlikte çalışıyoruz ve burada devam eden birçok ilginç projemiz var. Bununla birlikte, daha önce de belirttiğim gibi, TOTAL'in, çok sayıda lokal satış ağına sahip olması pek çok pazara rahatlıkla ulaşmamıza yardımcı oluyor.



Onat; "Örme endüstrisi, sentetik filament üretiminden sonra ikinci en büyük pazarımızdır. Bununla birlikte, en büyük talep özel olarak tasarlanmış yüksek mekanik performanslı Tixo Stainless örme yağına geliyor."

Müşterileriniz Petronaphte markasından TOTAL'e geçiş yaparken nasıl tepki verdi? Bu geçiş kesintisiz bir şekilde oldu mu ve TOTAL bu marka geçişinin ne gibi avantajlarını görüyor?

Bu marka geçişi TOTAL'in marka bilinci ve tutarlılığı konusundaki global stratejisinin bir parçasıydı. TOTAL markasını kaliteli hizmet ve yüksek katma değerli ürünler ile ilişkilendirmek önceliğimizdir. Petronaphte'nin tekstil konusundaki deneyimi ile TOTAL Madeni Yağların güçlü ticari ağı, optimum üretim, lojistik gibi güçlü yönlerini birleştirerek pazarın taleplerini en etkili şekilde karşılayabilmekteyiz. Müşterilerimiz ve ortaklarımızla olan iletişimi en üst düzeyde yaptık

ve marka dışında başka hiçbir şeyin değişmediğini bildirdik: formüllerimiz, hizmetlerimiz, ürün adlarımız ve kalite standartlarımız aynı.

TOTAL çevre dostu üretim yöntemlerine ne kadar önem vermektedir? TOTAL'in özellikle takip ettiği eco-label standartları var mı?

Sürdürülebilirlik konusu bugün TOTAL Madeni Yağların önceliklerinden biridir. Hepimiz küresel ticaretle bağlantılı zorluklarla karşı karşıyayız, bilhassa tekstil gibi endüstrilerde. Bununla birlikte, rekabetçilik önemli olmasına rağmen, tekstil endüstrisi sürdürülebilirlik ve çevre konularını merkeze yerleştirmiştir. Tüm tekstil ürünlerimiz REACH'e

uygundur ve OEKOTEX standart 100 kimyasal listesine göre uyarlanmıştır. Müşterilerimize üretim yaptıkları her yerde bu standartları takip ettiğimizi garanti etmekteyiz. Müşterilerimize üretim yaptıkları her yerde bu standartları takip ettiğimizi garanti etmekteyiz.

Sizce, 2018 ve sonrasında kaliteli tedarikçilerin örme ve diğer tekstil endüstrilerinde karşılaştıkları gerçek zorluklar nelerdir?

Aslında en büyük zorluğun bir önceki soruyla doğrudan bağlantılı olduğuna inanıyoruz. Tekstil bugün küresel olarak hızlı gelişen alanlardan biridir. Üretim, piyasanın talep ettiği şeyleri takip eder ve piyasa sürekli daha fazlasını istemektedir. Kalite ve güvenliği ön planda tutarken bu eğilimi takip etmek tekstil sektöründe zor bir iştir ve TOTAL kalite anlayışı ile sürdürülebilirlik ve çevre konularını işlerinin merkezine almıştır. Müşterilerimize küresel seviyede verimli ve sürdürülebilir ürünler sunmaya devam edeceğiz.

ZEYNEP ÖRME'NİN BEREKETİNE KADIN ELİ DEĞDİ

İstikrar ve itibarı, iş felsefesi olarak benimseyen Zeynep Örne, kadınların emek gücünün değerini gözler önüne seriyor. Üç yıllık bir süre zarfında yüzde 800'lük büyüme gösteren firma, başarısındaki en önemli etkenin, arkasında durabildikleri mal üretiminden geldiğini belirtiyor.



Örne sanayisinde, bugüne kadar masanın diğer tarafında erkek yöneticileri görmeye alışkın olan bizler hafif şaşkınlık fakat son derece mutluluk veren bir durumla karşı karşıyayız. Kadının elinin değdiği her yerin güzelleştiği gibi, örme sektörüne de değen kadın eli, adeta bereket getiriyor. Bunun en güzel örneklerinden birini, Zeynep Örne firmasının ortağı olan Canan Bulut'u tanıyınca bir kez daha hatırlıyoruz. Canan Bulut, örme sanayisinde bir kadın çalışanın nasıl alınımın akıyla çalışabileceğinin canlı göstergesi. O'nun en büyük destekçisi ise, değerli eşi, Sinan Bulut.

Şimdi okuyacağınız başarı hikayesi, birbirine her konuda destek veren, azimle çalışan bir çiftin hikayesi. 3 yıllık bir zaman diliminde "istikrar ve itibar" kavramlarını kendilerine felsefe edinmiş olan Zeynep Örne'nin firma sahipleri Canan ve Sinan Bulut, interlok ve ribana olarak iki kalemde üretimi yapıyor. Aynı zaman kumaş satışı gerçekleştiriyorlar. Çocuk büyüten bir anne-babanın hassasiyetiyle firmalarının gelişimine özen gösteren başarılı çift, "Ticaret, yaptığım işin arkasında durabildiğin kadar ticaret" anlayışına sahip olduklarının özellikle altını çiziyor. Zeynep Örne'yi yakından tanıdığımız röportajımızda, Sinan Bulut'un deneyimleri ve birikimlerini bir ders niteliğinde dinlerken, bir kez daha kadınların isteyince her işi hakkıyla yapabileceklerini görmekten gurur duyuyoruz.

Örme sektörüyle tanışmanız nasıl oldu?

C.B.: Eşim örme sektöründeydi. Benim İstanbul'a gelişim evlendikten sonra oldu. Okulum bitti, evlendik. Kendi mesleğim Gıda Mühendisliği ile ilgili bir süre iş arayışım oldu. Fakat istediğim bir performans olamadı. Eşimin ise, bu sektöre girdiğinden bu zamana hep hayalinde kendi iş yerini açmak vardı. Bana "Kendi yerimizi açalım mı?" dediğinde



"Bu işi yapabilir miyiz?" diye sormadım bile, kendisinin başaracağından emindim. Birikimimizle birlikte işimize giriş yaptık.

Siz ne zamandır örme sektöründesiniz?

S. B.: Ben 21 senedir sektörün içindeyim. Ben 2000 senesinde makineciliğini yaptığım makinelerin şu an sahibiyim. Yani, bu işin her evresinde bulundum. Makinecilik, usta yardımcılığı, ustalık, işletme müdürlüğü derken kendi işimizi yapabileme noktasına geldik, artık kendi işimizin başındayız. Burası bin 100 metrekaresel bir alan. 12 makinemiz var, günlük ortalama 6 ton, aylık 180 ton civarında üretimimiz var. Bunun yanı sıra aylık 40-50 ton civarında boyalı ve ham kumaş satışı yapıyoruz. Burada bir iş bölümü yaptık.

Kendisi işletmeden sorumlu, ben de dışarıya iş yapmaya yoğunlaşmış durumdayım. Babam depoya bakıyor, ağabeyim üretimini yapıyor.

Kendi işinizde çalışırken daha öncesinde örmenin tüm kademelerinde çalışmanın ne gibi avantajlarını gördünüz?

S.B.: İşçilikten gelerek bu işi yapabilmek çok önemli. Maddi durumunuz çok iyi olsun, en iyi makineleri alın, fakat işi bilmiyorsanız para kazanamazsınız. Yaptığımız yatırım da boşa gider. Parayla işçinin dilinden anlayamazsın. Hangi makinenin neyi yapabilecek olduğu, ne kadarlık bir performansı olduğunu bilmelisiniz. İşçilikten gelerek bu işi yapmamızın avantajları çok fazla. Biz de bu avantajları kullanarak yola çıktık. 3 yıllık

kısa bir zaman diliminde, 2 makine ile başladık, şu an 12 makinemiz var. Yerimiz kısıtlı olduğu için makinelerimizin değişimini yapıyoruz; 2013 modeli satarak 2014 model alıyoruz.

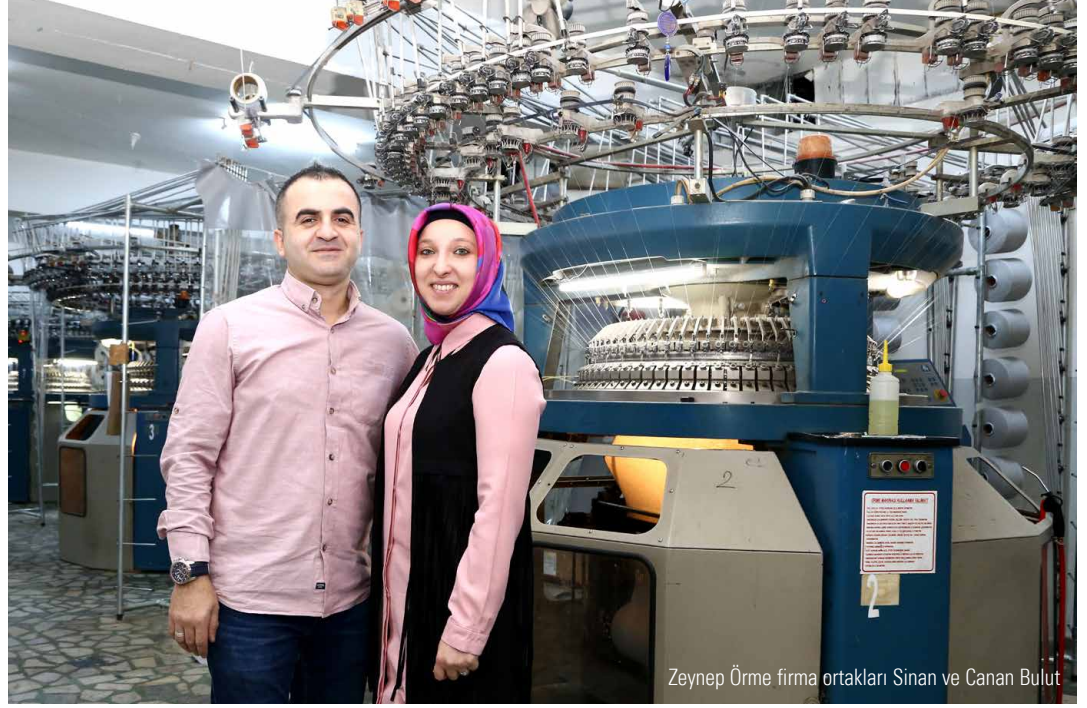
"Çocuklarımızı nasıl büyütüyorsak firmamıza da bu özeni gösteriyoruz" Canan Hanım, sizin sektöre alışmanız nasıl oldu bir kadın olarak?

C.B.: Burayı ilk açtığımız zamanda bile, sektöre çok yabancıydım. İpliğe, işlerin ham maline şu an tam anlamda donanımlı değilim ama orta halli bir makineci konumundayım. Sinan Bey bu sektöre alışmam konusunda çok destek oldu bana. İşte kullandığımız terimlere karşı bile herhangi bir kulak dolgunluğum yoktu.

Ama Sinan Bey çok yardımcı oldu, hatta akşamları bana kumaş parçalarının sökümünü öğretiyordu. Bunların raporlarının hazırlanmasını gösteriyordu. Alışmak zor oldu ama keyifliymiş. Bu işe girmeden önce biraz sıkıcı bir sektör gibi geliyordu bana fakat işin içinde olduğumda zevkli, riskli ve güzel bir meslek olduğunu gördüm. İki çocuğumuz var, biri 2 buçuk yaşında diğeri ise 6 aylık. Zeynep Örne'nin asıl sahibi Zeynep, burası onunla beraber doğdu. Çocuklarımızı nasıl büyütüyorsak burayı da öyle büyültmeye çalışıyoruz. Çocuklarımıza ayırdığımız zaman gibi işletmemize de özel zaman ayırıyoruz. Sık sık neler yapabiliriz diye istişare halindeyiz. Kendi meslek grubumuzun nelerinden faydalanabiliriz ve bunu üretime döküp insanlara hizmet edebiliriz vb. konuların araştırması içerisindeyiz. Bunun için fuarları yakından takip ediyoruz. En son CNR'da düzenlenen İç Giyim Fuarı'na katıldık.

Sektör erkek egemen bir sektör. Fakat sizde kadın çalışan da var.

C. B.: Kadınlar da istediği zaman bir erkek gibi her şeyi yapabilir. Sadece istemek önemli. Biz kadınlar belki 60 kilogramlık bir çuval kaldıramayız ama o çuval kaldırıldıktan sonra yapılacak işlerin tümünü yapabiliyoruz. Bir kadın makinecimiz var. Gayet



Zeynep Örne firma ortakları Sinan ve Canan Bulut

bakımlı, işini de son derece güzel yapabilen... Keşke erkekler de böyle olabilseler...

Tamamı erkeklerden oluşan bir iş yeri ile kadınların da olduğu bir yer arasında farklar var mı?

S.B.: Örgü sektöründeki makineciler arasında mutlaka bir iki kadın mutlaka çalışması gerekiyor. Belki çoğu örmeci bunu abes görebilir ama aslında kadının iş yerinde olması bir avantaj oluyor. İnsanlar konuşmasına dikkat ediyor, ortam

daha derli toplu oluyor. Kadın makineci erkekten çok daha titiz çalışıyor. Bir çalışanına telefonla uğraşma uyarısında bulunsan seni dinlemeyebilir ama kadın mesai saatini bitirip parasını alınının akıyla alma derdindedir. Biz hemen hemen kurulduğumuz kadro ile devam ediyoruz. Çalışanımız bize tutundu, biz onlara tutunduk.

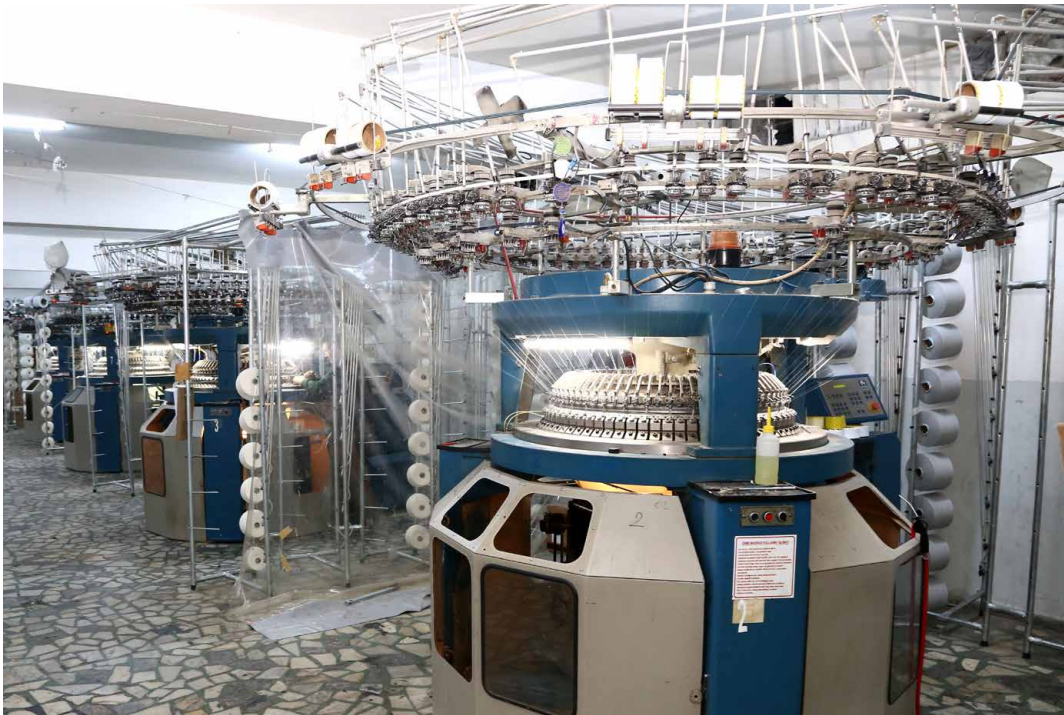
Sektör içinde Zeynep Örne sizce nasıl bir yerde?

S.B.: Biz çift plakacı olarak piyasaya girdik. Esenyurt bölgesinde, ribana kaşkorse ve

interlok yapabilen insanların mallarını istedikleri vakit alabilecekleri ve aynı zaman stok yaptığım için aniden gelen bir talebi 1 saat gibi kısa bir süre içerisinde verebilecek olan bir firmayız. İnterloklarımız bebek giyim üzerine çalışıyor. Bursa'ya çalışıyoruz, aynı zamanda Bursa'ya interlok satışı da yapıyoruz. Kısacası iki kalemimiz var; interlok ve ribana.

Burası sizin kendi yeriniz mi?

S. B.: Değil. Bir örgü sahibinin evinin işine yakın olması şart. Evimizin firmamıza uzaklığı 5 dakika. İş yerimizin yakın olması işçilerle aramızın iyi olmasını sağlıyor. Bir sorun olduğu zaman hemen müdahale edebiliyoruz. Yeri gelir gece vardiyasını Canan Hanım kontrol eder, yeri gelir ben gelirim. Burada çalışanlarımızla beraber bir aileyiz. Çalışanlarımızı ailemizden biri gibi gördüğümüz için elimizden geldiğince onlara maddi ve manevi yardımcı oluyoruz. İşçi konusunda da hiçbir sıkıntı yaşamıyoruz. Benim her zaman için bir felsefem vardır: Biri itibardır, diğeri isticrardır. Bugün parayı kaybedebilir, yarın tekrar kazanabilirsin. Ama kaybettiğin itibarını bir daha asla kazanamazsın. İstikrar ise, ileriye doğru yenilebiliyor ve olanın üzerine koyabiliyorsan bunlar hep birer artıdır. Ve parayla kazanılamayacak değerlerdir.



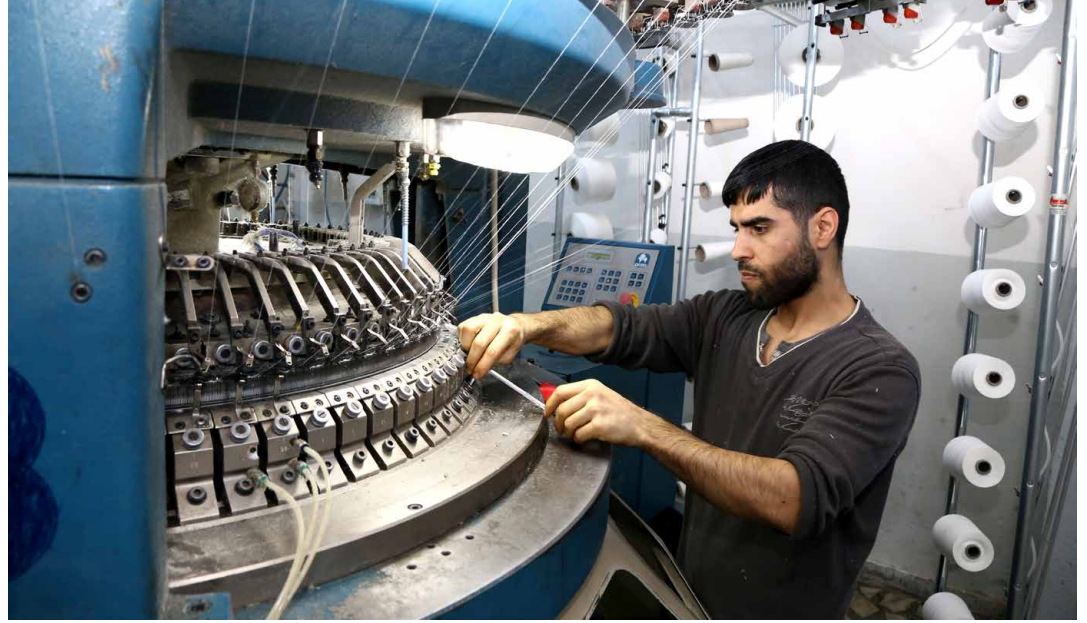
Sanayi Bölgesi ile ilgili de üyeler arasında farklı fikirler mevcut. Siz konuyla ilgili neler düşünüyorsunuz?

S. B.: Fikri Başkan güzel çalışmalar yapıyor. Örmeciler olarak bizlerin bir arada toplanması ve Sanayi Bölgesi'nin oluşturulmasında büyük ölçekli örmecilerin gücü yeterken küçük ölçekli örmecilerin buna gücü yetmeyecektir. Ve bir kopukluk yaşanacaktır. Tüm firmalar Sanayi Bölgesi'nde toplandığında kiminin işleri düşüşe geçebilir, kimininki yükselebilir. Organize Sanayi fikri tabii ki güzel bir şey ama gerçekleştiği zaman sıkıntı yaratabilir.

C. B.: ÖRSAD, Sanayi Bölgesi olarak tek bir yer değil de, bölge bölge şeklinde örmecileri bir araya getirebilir.

"Arkasında durabildiğin kadar ticaret yapmalısın" Sizi sektörel olarak en çok sıkıntı duyduğunuz konu nedir?

S.B.: Örmede, bir çalıştığın müşteriye vadeli fiyat ile nakit fiyat arasındaki fark az, ama alım yaptığın yer ile olan fark çok fazla. Bu noktada biz örmeciler olarak kendimizi sorgulamalıyız. Bugün bir malı 1 TL'ye de yapan var, 70 kuruşa da. 30 kuruş tonaja vurduğunuz zaman çok ciddi bir fark yaratıyor. Ama insanlar günü kurtarmak adına yapıyorlar. Fakat SGK borcu, kredi derken işlerini yürütemeyecek konuma getirebiliyorlar. Ben de bu yüzden örme sektörünün dik durması gerektiğini düşünüyorum.



Bugün boyahaneler yüzde 10-15 oranında zam yapabiliyorsa, biz de bunu yapmalıyız. Artık kurumsallaşmalıyız. Ama ne yazık ki bunu bir türlü oturtamadık. Biz diyoruz ki kaliteli örelim, yaptığımız işin arkasında duralım. Ticaret arkasında durabildiğin kadar ticarettir. Yaptın, parayı aldın. Malında sorun çıktığı vakit, malın neredeyse gideceksin. Tekrar göndereceksin. Müşteri memnuniyetini son ana kadar yapacaksın ki müşteri bir daha sana güvenerek gelebilsin. Bizim mantığımız kalite ve arkasında durabildiğimiz kadar ticaret yapmak. Kumaşa ise, piyasada vadeli konusunda sıkıntı oluyor, elimizi taşın altına koymamız gerekiyor. Zeynep Örme olarak teminlerimiz zamanında olduğu için kumaş

satışında da işlerimiz yolunda gidiyor. Ama piyasadaki iplik fiyatları dolara endeksli olduğu için dolar yukarı çıkınca pamuk yukarı çıkıyor. İnsanlar bekleme sürecine giriyor. Bekledikten sonra da 6 aylık çalışacak bir makine, 2 ayda yoğun bir şekilde çalışıyor. Bu da örmecileri çok sıkıntıya sokuyor. Çünkü iş yerindeki bir makine çalışmadığı zaman demir yığımından başka bir şey değildir. O yüzden hepimizin işlerinin güzel gitmesini dilerim.

ÖRSAD'dan beklentileriniz neler?

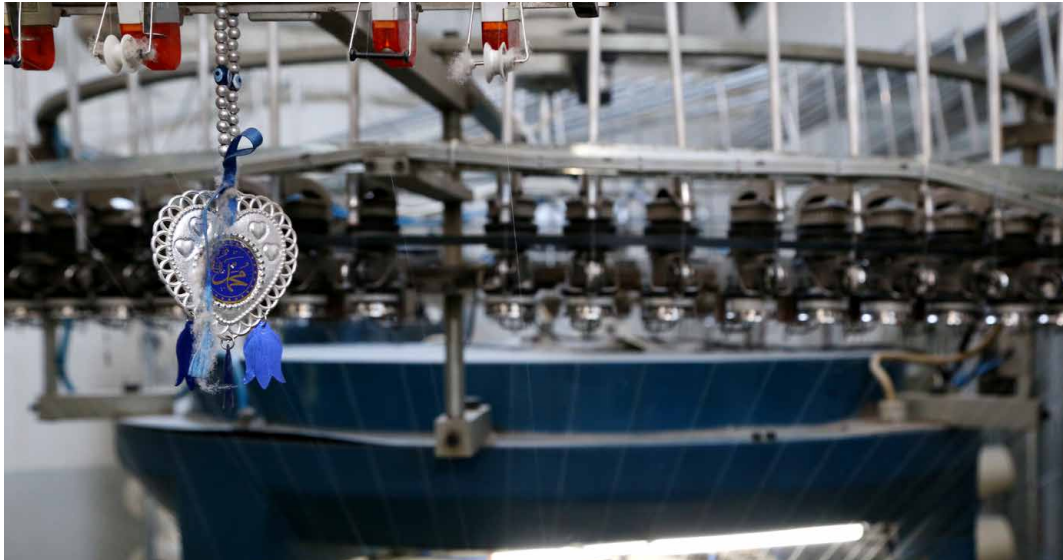
C. B.: İşletmeleri dinlemesini isterim. Gelsinler, bizim derdimizi paylaşalım, herhangi bir yere dilekçe vermeden, e-mail atmadan sürekli iletişim halinde olabilelim. Haklarımızın yanında olduklarını bilmek isterim.

S. B.: ÖRSAD'A verdiğim aidat helali hoş olsun fakat, ÖRSAD üyelerinin bir ayrıcalığı olsun. Biz örmeciler maddi ve manevi ÖRSAD'ı destekleyelim, ÖRSAD da yaptığımız ürünlerde ÖRSAD'ın garantisi altındadır tarzında bir uygulama getirsin. Hem fason hem de kumaş satışı yaptığım için sorunları görebiliyorum. Malda problem çıktığında örmeci bunu kabullenebilmeli ki tekstil sektöründe iyiler ve kötüler ayrılabilir.

Üretenin yanında olmaları gerekiyor. Bizim muhatabımız ÖRSAD olmalı, ÖRSAD'ın da muhatabı Cumhurbaşkanı, Başbakan gibi devlet adamları olmalı. Biz istihdam sağlıyoruz, üretiyoruz. Bir taksi şoförünün aracı 100 bin TL iken, benim bir makinem 150 bin TL. Fakat benim hakkımı savunan yok, muhatabım yok. ÖRSAD'ın bu konulara eğilmesini bekliyorum. Aidatımız artabilir ama hakkımız savunulsun. ÖRSAD'ın topladığı aidat az, yapılacak iş çok. Biz örmeciler de biraz fazla aidat verebiliriz, sadece manevi destek değil, maddi destek de önemli.

Hedefiniz nedir?

S.B.: İstikrar ve itibar ile gelen her şeye razıyız. Bir sonraki sene kendi işyerimizi satın almak, makine adedimizi de 15'e çıkarmak ve kumaş satışımızı artırmak istiyoruz. Ördüğümüz malın arkasında durarak bu zamana kadar kazandık ve 3 yılda yüzde 800 büyüdük.



TERROT, ITM 2018'DE YENİ TEKNOLOJİLERİNİ SUNACAK

Terrot, dış giyim ve spor segmenti için geliştirdiği yeni teknolojileri ITM 2018'de sektör temsilcileri ile buluşturuyor. Salon 7'de 708A numaralı standında örme ve tekstil dünyasının ilgililerini bekleyen Terrot, üç yeni makinesini de tanıtacak.

 Terrot'un temel yetkinliği, 155 yıldır değişen pazar ve müşteri ihtiyaçlarını karşılayan modern ve yenilikçi teknolojilerin geliştirilmesi olarak öne çıkıyor. Alman yuvarlak yapıcısı, geniş yelpazeli ve modern portföyüyle pazardaki yenilikçi olarak kendini başarıyla değerlendiriyor. Türk pazarı ve müşterileri, gelecekte en önemli Terrot pazarlarından biri olmaya devam ediyor.

Terrot, başarılı I3P ve 8-lock ürün serisine yeni bir yüksek performanslı makine modeli ekledi. Sektör temsilcileri ITM 2018'de bir araya gelerek bu yenilikçi ürünleri yakından tanıma fırsatı bulacak. ITM 2018'de yer alacak olan Terrot, dış giyim ve spor segmenti için Terrot ve Pilotelli'den üç güçlü ve yenilenmiş makineyi görücüye çıkaracak.

Çifte güç olarak performans ve esneklik

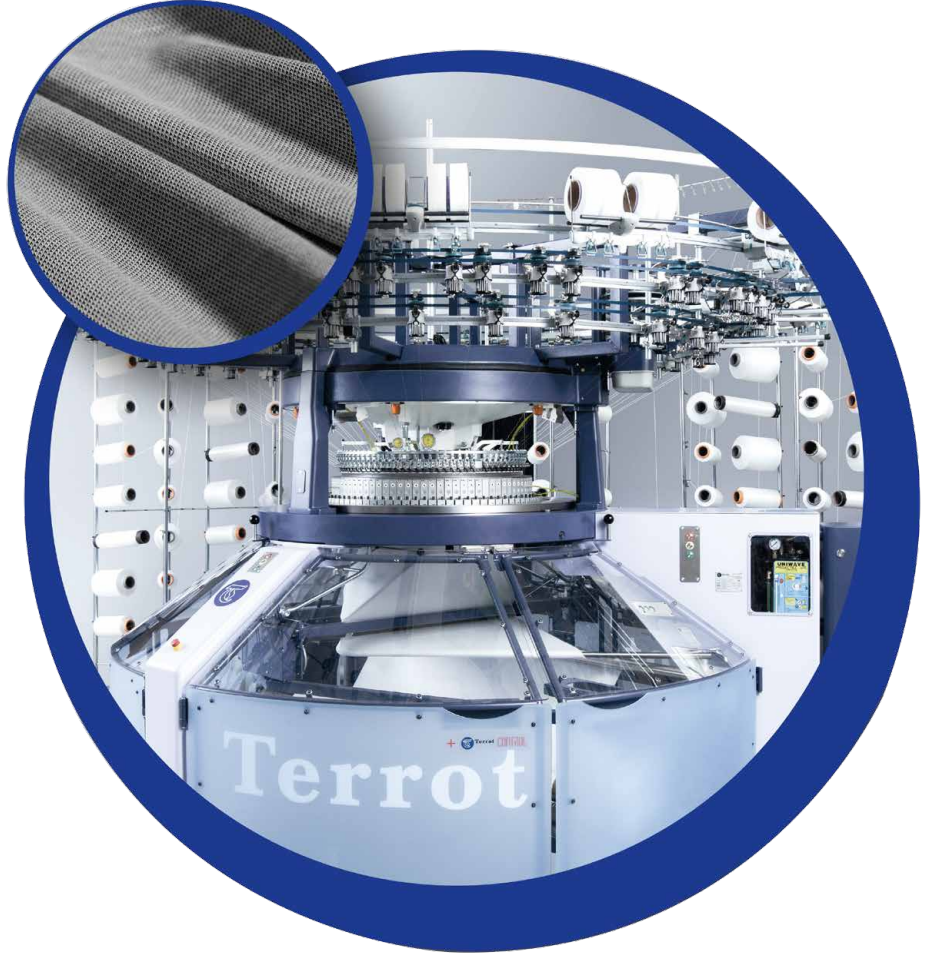
I3P 196'nın geliştirilmesi, mevcut Terrot portföyünü, özellikle modern dış giyim kumaşları için daha iyi bir uygulama çok yönlülüğü açısından düz ribana ve interlock için genişletir. Yeni modelin uygulamadaki çok yönlülüğünün yanı sıra ekonomik yönden de pek çok avantajı mevcut. Teknik olarak, pus başına 3,2 yüksek sistem sayısı bulunuyor. I3P 196'da silindirde 4, kapakta 2 iğne yolu yer alıyor. Özellikle bu model için Terrot, satın alımdan çok daha ucuz ve uzun çalışma süreleri ile daha güvenilir yeni bir iğne tipi geliştirdi. Terrot, 34 pus E24 fein açık en kasalı bir makine sergileyecek. Yeni I3P 196 Terrot ile modern dış giyim

kumaşları için güçlü ve esnek bir makine modeli sunuyor.

I3P 196'ya ek olarak transfer yapıları için yeni oluşturulan UCC 572 T ve Terrot'un İtalya ayağı Pilotelli (TerrotItaly) tarafından tamamen revize edilen SL-4 sergilenecek. ITM sırasında 34 pus E24 fein 84 sistem makine de sergilenecek yenilikler arasında yer alıyor. Özellikle UCC 572 T, modern ve yenilikçi spor giyim veya kadın giyim üreten müşterileri için önem taşıyor. Özel Terrotbody mapping teknolojisi ile yeni yaratılan UCC 572 T, ince fein kumaşlar üretebilir.

Üçüncü makine ise tamamen yenilenmiş SL-4 olarak öne çıkıyor ve Pilotelli tarafından yapılan açık en kasalı makine olarak biliniyor. Bu teknoloji, Terrot dizaynı ile yapılmış ilk İtalyan tek plaka makine. Kasa ve alt çektirme gibi teknik detaylar yeniden dizayn edildi. Üstelik model, Terrot makinelerinin sahip olduğu gibi tamamen yeni bir kontrol paneli ünitesine de sahip. SL-4, kullanışlılık ve bakım için özel platinsiz teknoloji avantajlarıyla müşterilerine sunuluyor. Üçlü, Corizon tarafından tamamlandı. Corizon, yeni ve eşsiz bir iplik yapısı oluşturmak için eğirme ve örme işlemlerini

birleştiren özel bir proses. Terrot'un standında ilgili örgücü ve eğriciler için farklı kumaş numuneleri ve genel satış bilgi materyalleri mevcut olacak. Terrot, salon 7'de 708A numaralı standında sizi bekliyor.



ÖRSAD, BONSERVİS UYGULAMASI İÇİN MÜJDEYİ VERDİ

Örmecilerin uzun zamandır bonservis uygulaması ile ilgili beklediği gelişmeyi ÖRSAD Başkan Yardımcısı Recep Caymaz müjdeledi. Yeni dönemde birbirinden önemli çalışmalara imza atacaklarını belirten Caymaz, bonservis uygulaması ile ilgili ilk adımı attıklarını belirtti.



Örme Sanayicileri Derneği üyelerinin uzun zamandır beklediği haber sonunda geldi. 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren uygulamaya geçen bonservis ile ilgili ilk açıklama ÖRSAD Başkan Yardımcısı Recep Caymaz'dan geldi. Yapılan saha ziyaretlerinde ÖRSAD üyelerinin talep ve önerilerini dinlediklerini belirten Caymaz, şu açıklamada bulundu: "Üyelerimizin talep ve önerilerini çalışma takvimimize ekleyerek hızlı bir şekilde sonuca ulaşmayı hedefledik. Şu an için proje aşamasında olan ve bitirdiğimiz birtakım çalışmalarımız var. Bunları sırayla açıklıyoruz" dedi.

Firma çalışanını yakından tanıyacak

Örme sanayicilerinin yoğun talepleri neticesinde ortaya çıkan bonservis uygulamasına dair çalışmalara başladıklarını dile getiren Caymaz, neden bu çalışmalara eğildiklerini kısaca özetledi: "Bu uygulama geçmişten bu yana üyelerimizin yoğun talebi

neticesinde ortaya çıkmıştır. Üye firmalarımız kendisine iş başvurusu yapan kişilerin daha önce hangi firmada, kaç yıl, hangi pozisyonda çalıştığını, ne zaman ve neden işten ayrıldığı bilmek istiyor. Bu uygulamayla bu soruların cevabı ortadan kalkmış olacak."

Üyelerin talepleri doğrultusunda gerçekleşecek

İş başvurusunda bulunan bir kişinin bonservisi yoksa şahıs

olarak alabilecek olduğunun da altını çizen Caymaz, "Kişinin daha önce çalıştığı kurum bonservis aldırma olabiliyor. Başvuru yaptığı kurumun kişiden bonservis istemesi halinde kişi dernek merkezine gelerek bonservisini alabilecek" diyerek hangi evrakların gerekli olduğunu da belirtti: "Bu uygulama üyelerimizin talepleri doğrultusunda gerçekleşecek. Çalışanlarına bonservis

almak isteyen firmalarımızın derneğimize ilgili kişilerin işe giriş tarihlerini bildirmeleri yeterli olacaktır. Evraklar 10 iş günü içinde firmaya teslim edilecektir."

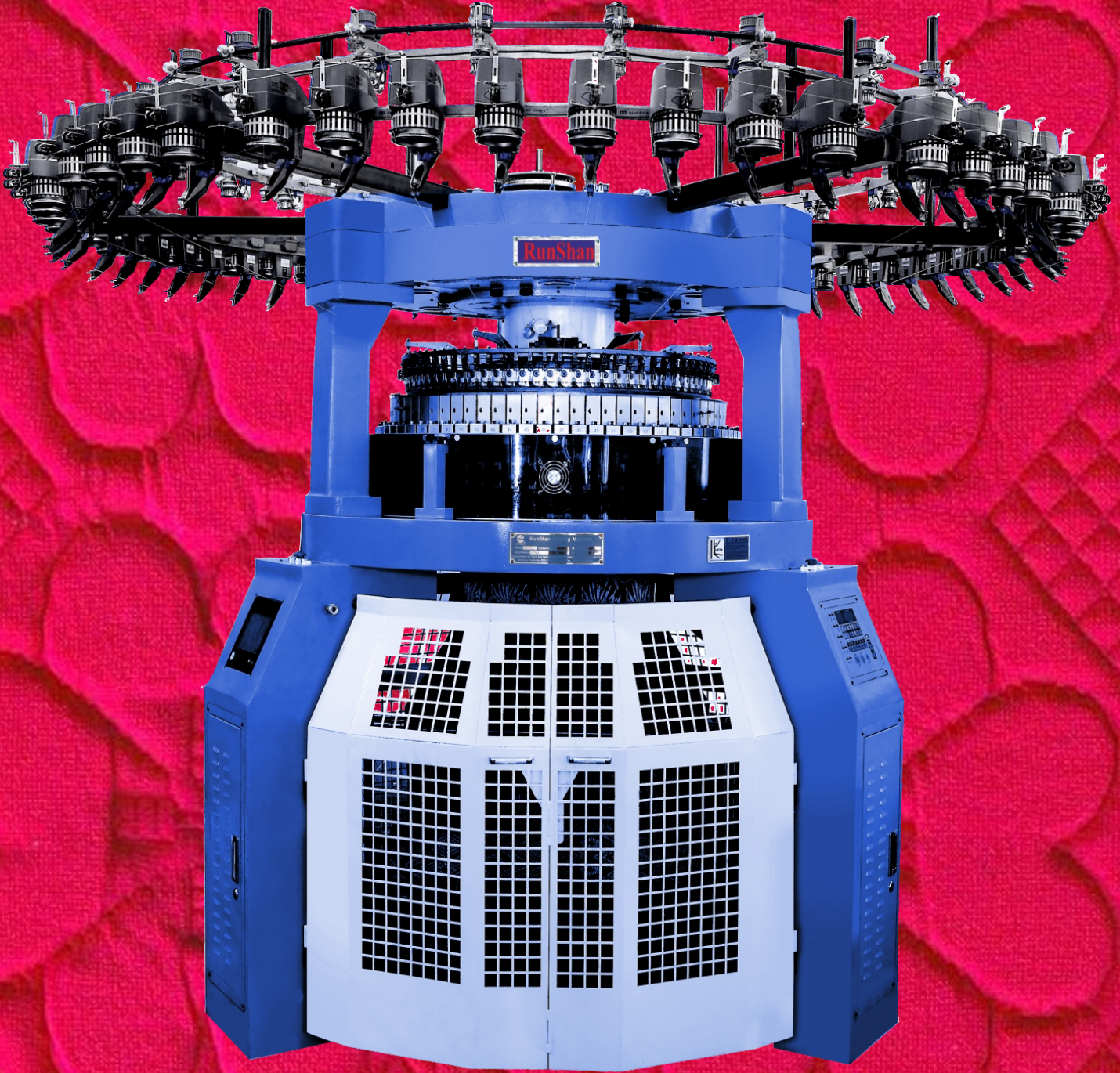
"Eğitim imkanı sağlayacağız"

ÖRSAD Başkan Yardımcısı Recep Caymaz, aynı zamanda Mesleki Yeterlilik Belgesi ile ilgili de önemli açıklamalarda bulundu. Yapılan tüm çalışmaların örme sanayicilerinin faydası gözetilerek hayata geçirildiğini ifade eden Caymaz, 1 Ocak 2017 itibarıyla yürürlüğe giren ve meslek sahiplerinin alması zorunlu hale gelen mesleki yeterlilik belgeleri ile ilgili görüşmelerin tamamlanma aşamasında olduğunu bildirdi. Birkaç teknik çalışma kaldığını dile getiren Caymaz, konu ile ilgili "Kısa bir süre sonra zaman ve iş kaybını da minimuma indirmek suretiyle üye firmalarımızda çalışan meslek sahiplerinin bu belgeye sahip olması için gerekli eğitim imkanını da sağlıyor hale geleceğiz" açıklamasında bulundu.



Runshan

ÖRGÜ MAKİNELERİ



Hall:7 Stand No:701B
14 / 17 NİSAN 2018

ELEKTRONİK BİLGİSAYARLI ÇİFT PLAKA JAKAR MAKİNESİ

retas®

web:retasltd.com.tr e mail: retasltd@gmail.com

Tel: +90 -212 438 33 77 Fax: +90-212 438 22 50



ÖRME SANAYİSİ ALMAN PAZARINDA KENDİNİ GÖSTERİYOR

Hem Türkiye'nin hem de hazır giyim sektörünün ihracattaki 1 numaralı pazarı olan Almanya, özellikle örme sanayisinde ivme kazandıracak bir konuma sahip. Almanya'nın son 10 yıllık dönemi incelendiğinde, örme giyim ve kadın giyimin en önemli ithalat kalemi olma özelliğini koruduğu görülüyor.

 Dünyaca ünlü danışmanlık şirketi McKinsey ile işbirliği yapan İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün ihracattaki en büyük pazarı Almanya'ya dair bir rapor yayımladı. Aynı zamanda Avrupa'nın da en büyük pazarı olan Almanya'nın gelecek 5 yılda hazır giyim sektörüne yönelik büyüme öngörülerini paylaştı. İHKİB ve McKinsey, yayımlanan bu raporla beraber sektöre adeta yol gösteriyorlar. Yine buna ek olarak İTKİB Genel Sekreterliği Hazır Giyim ve Konfeksiyon Ar-Ge Şubesi'nin de hazırlamış olduğu Almanya

raporu, ülkenin hem ihracatına hem de ithalatına ışık tutuyor.

Almanya stratejik önemini koruyor

Dünyanın en önemli sanayileşmiş ülkeleri arasında kabul edilen Almanya, Avrupa Birliği'nin lider ülkesi ve en büyük pazarı konumunda yer alıyor. Dünyanın en zengin ülkelerinin liderlerini bir araya getiren G8 topluluğunun da üyesi olan Almanya, yüksek alım gücüyle Türkiye'nin ihracatındaki en önemli pazarlardan biri olma özelliğini taşıyor. Almanya, Türkiye hazır giyim sektörünün de 1 numaralı ihracat pazarı. 2017 yılında da bu konumunu koruyan ülkeye toplamda

3 milyar 229 milyon 361 bin dolar'lık mal ihraç edildi. Bu ülkenin ihracatımızdaki payı ise yüzde 18,9 olarak hesaplandı. Avrupa'nın en büyük pazarı olan Almanya'da gelecek 5 yıl içinde pazarın yıllık ortalama yüzde 1,9 büyümesi bekleniyor. Almanya ekonomisinin son 5 yılı incelendiğinde ise, pazar büyüklüğü, döviz kurlarındaki dalgalanma nedeniyle son 5 yılda dolar bazında düşerken Euro olarak sınırlı da olsa büyüme gösterdiği görülüyor. Olgunlaşmış pazar yapısı ve demografik yapı nedeniyle gelecek 5 yılda pazarın Batı Avrupa pazarı ortalamasına göre yüzde 2,2 daha az büyümesi bekleniyor.

Çocuk giyim büyüme kaydedecek

Dünya hazır giyim sektöründe dünya üçüncülüğünü hedefleyen İHKİB, Almanya pazarındaki gelecek 5 yıldaki gelişmeleri değerlendirdi. 5 yıl içinde yıllık ortalama yüzde 1,9 büyümesi beklenen pazarın, alt kategorilere bakıldığında diğer önemli Avrupa pazarlarından farklı olarak en hızlı büyüyecek grubun çocuk giyim ürünleri olduğunu görüyoruz. Çocuk giyimin yanı sıra erkek giyimin de büyüme göstereceği zaman diliminde aynı zamanda kadın ve erkek giyim 5 yıl içerisinde pazarın yüzde 90'lık bir bölümüne hâkim olacak. Bu süreçte çocuk giyimin



yüzde 2,3; erkek giyimin yüzde 1,8; kadın giyimin yüzde 1,7; aksesuarın yüzde 1,5; çorabın ise yüzde 1,2 büyümesi bekleniyor.

Yıllık yüzde 3,8 büyüme

Kadın giyimde iç giyim ürünleri tüm gruplarda en büyük büyüme beklentisine sahip iken erkek giyimde ise üst giyim (tops) ve jeans ürünlerinin daha çok büyümesi bekleniyor. 1 milyar dolar büyüklüğe ulaşacak premium ve süper premium jeansler ortalama yıllık yüzde 3,8 büyüyecek.



ALMANYA'YA HAZIR GIYİM VE KONFEKSİYON İHRACATIMIZ

2012 - 3,4
MİLYAR DOLAR
2013 - 3,6
MİLYAR DOLAR
2014 - 3,8
MİLYAR DOLAR
2015 - 3,1
MİLYAR DOLAR
2016 - 3,1
MİLYAR DOLAR
2017 - 3,2
MİLYAR DOLAR

Erkek giyimde üst giyim ve jeanlerin yanı sıra ceket, iç giyim, gömlek ve deniz giyim kullanımı da artış gösterecek. Kadın giyimde de iç giyimin ardından deniz giyim, etek ve gömlek giyimleri artacak.

Alışverişte internet gözde

Almanya'daki en önemli iki satış kanalı internet ve özel mağazacılık. Bu iki kanal, 5 yıllık süreçte de alışverişte en fazla kullanılan alanlar olacak. İnternet satış kanalı özel perakende mağazalar haricindeki diğer tüm kanallardan pay alıyor. 2016 yılında 10 milyar dolardan fazla satış internetten yapıldı. Zara, H&M, Mango gibi yerleşik özel perakende mağazaları uzun dönemdir en güçlü kanal olarak dikkat çekerken, diğer önemli

Avrupa ülkelerin aksine pazar payı kazanıyor.

Katma değerli ürünler ön planda

1980'lerden sonra hazır giyim üretimini hızla düşüren Almanya'da 2015 yılında yaklaşık 8 milyar dolarlık hazır giyim üretimi yapılırken; 1980-2010 yılları arasında üretim 10 kat azalmasına rağmen gelecek dönemde üretimin aynı hızla azalması beklentiler arasında yer almıyor. Üretimde katma değerli ürünlerin öne çıktığı Almanya'da, 2010-2015 arasında miktar olarak yüzde 13 azalan üretime karşın, değer olarak yüzde 4 artışla üretimin yaklaşık 8 milyar dolar olarak kayıtlara geçtiğini görüyoruz.

İthalatta örme ve kadın giyim

Almanya'nın ithalatına baktığımızda; reexport yapan ülke olarak Asya ülkelerinden ithalatı artarken, yakın pazarlardan azaldığını görüyoruz. Almanya'nın, iç piyasa büyümesi ve üretim endeksine rağmen ithalatının büyümesi reexport kimliğini ortaya çıkarıyor. Türkiye'nin payı azalırken, Bangladeş'in ciddi pay kazanarak Türkiye'nin önüne geçtiğini görüyoruz. Kuzey Afrika ülkelerinin de Almanya ithalatında önemli bir yeri olmadığı ortaya çıkıyor. İthalatta ürün grupları açısından bakıldığında ise örme giyim ve



Örme giyim ürünleri, Almanya'nın toplam ithalatının 1/4'ünden fazlasını oluşturuyor. 10 yıllık döneme bakıldığında ise örme giyim ve kadın giyimin en önemli ithalat kalemi olma özelliğini koruduğu görülüyor.

kadın giyim kategorileri toplam ithalatın yarısından fazlasını kapsıyor. Aksesuar ve dış giyim ithalatı büyüme oranı ile dikkat çekerken, örme giyim ürünleri, Almanya'nın toplam ithalatının 1/4'ünden fazlasını oluşturuyor. 10 yıllık döneme bakıldığında ise örme giyim ve kadın giyimin en önemli ithalat kalemi olma özelliğini koruduğu görülüyor.

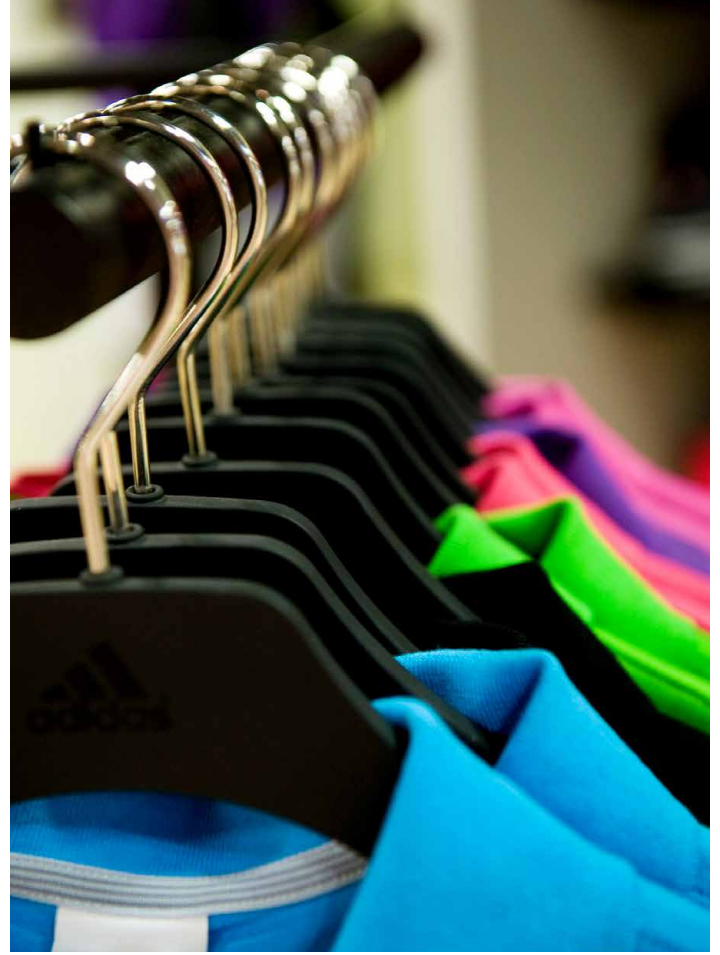
Örme giyim ithalatın yüzde 40'ından fazla

Türkiye'nin, Almanya pazarındaki payı yüzde 14,7 seviyelerinden yüzde 10,5'e kadar gerilerken, Asya ülkelerinin Türkiye'den pazar payı aldığını görüyoruz. Almanya'nın Türkiye'den ithal ettiği ürünler arasında tişörtler başta olmak üzere örme giyim ürünleri öne çıkıyor. Almanya'da ithalatı en hızlı büyüyen dış giyim ve aksesuar ürünlerinde Türkiye'nin payı çok düşüktür. Tişörtler başta olmak üzere örme giyim ürünleri toplam ithalatın yüzde 40'ından fazlasını kapsıyor. Çoraplar da Türkiye'nin Almanya'ya ihraç ettiği önemli

ürünler arasında dikkat çekiyor.

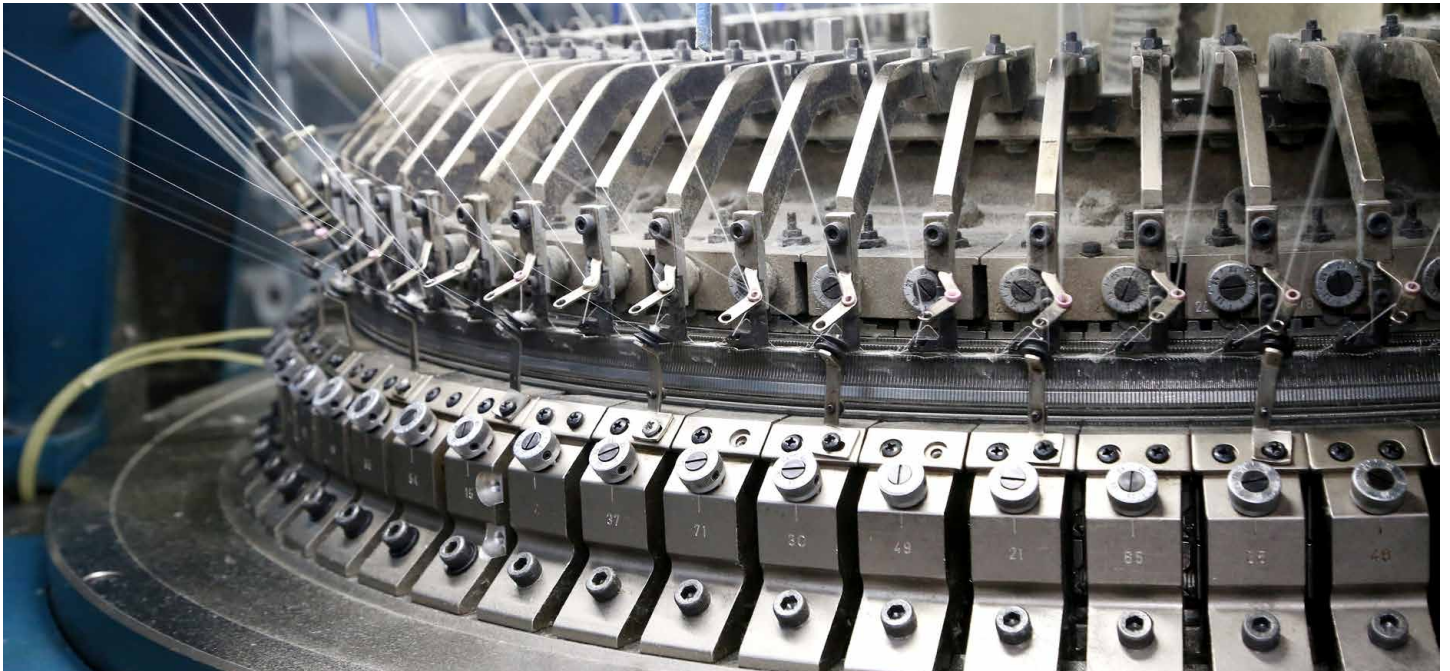
Türkiye ilk 3'te yer alıyor

Almanya, yüzde 8,9 pay ve 39,4 milyar dolar değerinde ithalat ile 443,9 milyar dolar değerindeki dünya hazır giyim ve konfeksiyon ithalatında 2'nci sırada yer alıyor. Almanya'nın en büyük hazır giyim ve konfeksiyon tedarikçisi 10,1 milyar dolar değerinde ithalat ve yüzde 25,6 pay ile Çin yer alıyor. Türkiye Almanya'nın, yüzde 10,6 pay ile Çin ve Bangladeş'in ardından 3'üncü büyük tedarikçisi olarak yerini alıyor. Almanya yıllardır Türkiye'nin en önemli pazarları arasında yer almakta olup, 2017 yılı ihracat verilerine göre en çok ihracat yapılan ülkeler arasında birinci sırada yer aldı. 2014 yılında 15,1 milyar dolar ile en üst seviyesine ulaşan Almanya'ya ihracatımız, takip eden iki yılda 14 milyar doların altına gerilese de 2017 yılında 14,8 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti. Almanya ile son yıllardaki ticaretimiz incelendiğinde, ülkemiz aleyhine dış ticaret açığı verildiği görüldü. Dış ticaret açığımız 2016 yılında



7,5 milyar dolar olarak hesaplanırken, 2017 yılı Ocak-Kasım dönemi itibarıyla 5,3 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Almanya'ya 2017 yılında yüzde 1,9 artışla 3,2 milyar dolar değerinde hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı gerçekleştirildi. Al-

manya, 2017 yılında 17 milyar doları aşan toplam hazır giyim ve konfeksiyon ihracatımızdaki en büyük pazarımız olarak öne çıktı. Almanya'nın toplam hazır giyim ve konfeksiyon ihracatımızdaki payı yüzde 18,9 olarak hesaplandı.



İthalatta ürün grupları açısından bakıldığında ise örme giyim ve kadın giyim kategorileri toplam ithalatın yarısından fazlasını kapsamaktadır



Almanya'nın en çok ithal ettiği ürünler

Ürünler	2005, milyar \$	Pay, %	2015, milyar \$	Pay, %	CAGR, 2005-'15
Örme giyim	6.8	28,7%	9.9	29,5%	3,8
Kadın giyim	6.1	25,7%	8.2	24,4%	3,0
Erkek giyim	4.2	17,7%	5.5	16,5%	2,7
Dış giyim	2.5	10,3%	4.4	13,1%	6,0
İç giyim	1.8	7,5%	2.1	6,1%	1,5
Çorap	0.8	3,3%	1.0	3,1%	2,9
Yüzme ve spor kıyafetleri	0.7	3,0%	0.9	2,8%	2,9
Aksesuarlar	0.5	2,3%	1.0	2,9%	6,2
Bebek giyim	0.4	1,5%	0.6	1,7%	5,1
Toplam	23.7	100,0%	33.5	100,0%	3,5

- **Aksesuar ve dış giyim** ithalatı **büyüme oranı** ile dikkat çekmektedir
- **Örme giyim** ürünleri, Almanya'nın toplam ithalatının **¼'ünden fazlasını** oluşturmaktadır
- 10 yıllık döneme bakıldığında **örme giyim ve kadın giyim** en önemli ithalat kalemi olma özelliğini koruduğu görülmektedir

Almanya'nın Türkiye'den ithal ettiği ürünler arasında tişörtler başta olmak üzere örme giyim ürünleri öne çıkmaktadır

ALMANYA



Türkiye'den ithal edilen ürünler

Ürünler	İthalat, milyon \$, 2015	TİP ¹	AİP ²
Örme giyim	1.491	%41	%15,1
Kadın giyim	1.032	%29	%12,6
Erkek giyim	597	%17	%10,8
Çorap	214	%6	%20,7
İç giyim	111	%3	%5,4
Dış giyim	70	%2	%1,6
Yüzme ve spor kıyafetleri	35	%1	%3,7
Bebek giyim	33	%1	%5,6
Aksesuarlar	19	%1	%1,9
Toplam	3.602	%100	%10,7

- Almanya'da **ithalatı en hızlı büyüyen dış giyim ve aksesuar** ürünlerinde Türkiye'nin payı çok **düşüktür**
- **Tişörtler** başta olmak üzere **örme giyim** ürünleri toplam ithalatın **%40'ından fazlasını** kapsamaktadır
- **Çoraplar da** Türkiye'nin Fransa'ya ihraç ettiği önemli ürünler arasında dikkat çekmektedir

1 Türkiye'nin Almanya'ya ihracatı içindeki payı

2 Almanya'nın toplam ithalatı içindeki payı

Kaynak: ITC, Euromonitor

SEKTÖREL KALKINMANIN İLK ŞARTI FASON FİYATLARINA UYUM

Örme sanayicinin güncel sorunları arasında yer alan fason fiyatları ile ilgili ÖRSAD Başkan Yardımcısı ve Tedarik Komisyon Başkanı Vahit Dikilitaş önemli açıklamalarda bulundu. Dikilitaş, ana kalem giderlerinin her yıl düzenli bir şekilde artış gösterdiği piyasada 5 yıl önceki fiyatlarla üretim yapmanın doğru olmadığını dile getirdi.

Bugüne kadar örme sektördeki firmalara yapılan ziyaretlerde, gerçekleştirilen söyleşilerde tüm örmecilerin üzerinde önemle durduğu bir var: Fason fiyatları. Tüm örmeciler, fason fiyatlarındaki tutarsızlıktan dolayı şikayetlerini dile getirirken, üyeler arasında birlikte hareket edememenin verdiği sıkıntı da gözden kaçmadı. Sektörel kalkınmanın olabilmesi için, bireyselliğin değil, beraberliğin sağlanması büyük önem taşıyor. Fakat ne yazık ki, sektörün sorunları değerlendirildiğinde fason fiyatları güncelliğini koruyor. Sektör temsilcilerinin sektöre dair genel sorun olarak değerlendirdiği fason fiyatları ve yan sanayi ürünlerinin alımı ile ilgili ÖRSAD Başkan Yardımcısı ve Tedarik Komisyon Başkanı Vahit Dikilitaş önemli açıklamalarda bulundu.

"Giderlerdeki fiyat artışlarını göz önüne aldık"

Vahit Dikilitaş, ÖRSAD olarak yoğun bir çalışma dönemi geçirdiklerini belirterek; fason fiyatlarının belirlenmesi adına yapılanları şu sözleriyle özetledi: "Fason fiyatlarının hazırlanmasında başta komisyon üyelerimizle, akabinde de Yönetim Kurulumuzda yoğun çalışmalar yürüttük ve hazırladığımız listeyi meslektaşlarımızla paylaştık. Fason fiyatlarını belirlerken; işletmelerimizin her yıl artan sabit giderlerini, üretimde kullanmak zorunda olduğumuz sarf malzemelerine yapılan fiyat artışlarını da göz önünde bulundurduk. Tavsiye mahiyetinde belirlediğimiz bu fiyatlara uyulmasını



üyelerimizden rica ediyoruz. Türkiye’de ticaretin; serbest piyasa ekonomisine göre yapıldığını biliyoruz. Ancak, personel maaşı, kira, vergi maliyetleri, ham madde vs. gibi ana kalem giderlerimizin her yıl düzenli olarak arttığı bir piyasada 5 yıl önceki fiyatlarla üretim yapmak ne kadar doğru olacaktır? İşletme maliyetlerimizi de göz önünde bulundurarak belirlenmiş olan fiyatlara riayet edilmesi; hem sektörel kalkınmayı hem de üretimde kaliteyi beraberinde getirecektir."

"Ana harcamalardan indirimli yararlanmak istiyoruz" ÖRSAD tarafından yürütülen diğer çalışmalarla ilgili de açıklamada bulunan ÖRSAD Başkan Yardımcısı Vahit Dikilitaş, bunların başında tedarikçi firmalar ile yapılan görüşmelerin geldiğini belirtti. Dikilitaş, "Şu anda komisyon



olarak yürüttüğümüz bir diğer çalışma da, işletmelerimize zorunlu olarak aldığımız ürün ve enerji hizmetleriyle ilgili tedarikçi firmalarla yürüttüğümüz görüşmelerdir. Bu noktada belirtmek isterim ki, ilk etapta ana kalem giderlerimiz olan elektrik ve akaryakıt harcamalarımızdan

indirimli yararlanmak için çalışmalar yapıyoruz. Bu çalışmalar neticelendiğinde siz değerli üyelerimizle paylaşıyor olacağız. Bu çalışmaların daha sağlıklı ve güçlü alt yapıyla devam edebilmesi için; genel sekreterliğimizle iletişime geçilmesini talep ediyoruz" açıklamasında bulundu.

PATRON ÖRME MAKİNE PARKURU

ADET	PUS	FİNE	SİSTEM	ÖRGÜ CİNSİ
3	34	28	108	MAYER AÇIK EN SÜPRİM
9	32	28	102	MAYER AÇIK EN SÜPRİM
2	32	28	102	MAYER RELANİT TÜP ÜPREM

PATRON ÖRME SAN. DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.

Firma Yetkilisi: Aydın KURT

Gsm: 0533 769 72 80

Tel: 0212 445 78 44

Mail: patronorme@hotmail.com

V.D: Güneşli

V.No: 723 039 0756

Adres: Göztepe Mh. 2377 Sk. No:15 2B1

Mahmutbey - Bağcılar/İstanbul





TÜRKİYE’NİN E-TİCARET EYLEM PLANI HAZIR!

Ekonomi Bakanlığı, Türkiye’nin uluslararası ticaretteki payını artırmak ve Türk ihracatçıları için e-ihracatı daha kolay ve ulaşılabilir kılmak amacıyla “2018-2020 e-ihracat Stratejisi ve Eylem Planı” hazırladı.



2020 yılında küresel e-ticaret hacminin yaklaşık 4 trilyon dolara ulaşması beklenirken, Ekonomi Bakanlığı e-ihracatı kolaylaştırmaya yönelik çok önemli bir adım attı. Ekonomi Bakanlığınca, Türk ihracatçıları için e-ihracatı daha kolay ve ulaşılabilir kılarak Türkiye’nin uluslararası ticaretteki payını artırmak ve ülkeyi bölgesel bir e-ticaret merkezi haline getirmek amacıyla “2018-2020 e-ihracat Stratejisi ve Eylem Planı” hazırlandı. Yüksek Planlama Kurulunun (YPK) söz konusu planın kabulüne ilişkin kararı Resmi Gazete’de yayımlandı.

Buna göre, 3 yıllık e-ihracat Stratejisi ve Eylem Planı ile e-ihracatı ilişkin yasal, teknik, uygulama altyapı ihtiyaçlarının karşılanarak bütüncül mevzuat oluşturulması,

lojistik alanında geliştirilecek formüllerle hızlı kargo taşımacılığının daha etkin hale getirilmesi, toplu gönderilerin daha ucuza taşınarak iade maliyetlerinin azaltılması, gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması hedefleniyor. Planla Türkiye merkezli ödeme hizmet sağlayıcılarının uluslararası alanda tanınırlığının artırılması, ihracatçılara yönelik destek mekanizmalarının oluşturulması, KOBİ’ler ve mikro girişimcilerin e-ihracatla tanışmaları sağlanarak farkındalıklarının artırılması ve e-ticaret alanında uluslararası iş birliği imkanlarının geliştirilmesi

amaçlandığı belirtiliyor. Söz konusu plan 7 hedef ve 23 eylemden oluşuyor.

Türkiye’nin lojistik kapasitesi geliştirilecek

Stratejik hedefler kapsamında, Türkiye’nin lojistik kapasitesi geliştirilecek. Bu kapsamda Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığınca, Gümrük ve Ticaret ile Ekonomi bakanlıkları koordinasyonunda e-ihracata yönelik yerel ve bölgesel lojistik üslerin planlanması, kurulması ve e-ihracat odaklı işletimi sağlanacak. Paydaşların katılımıyla

lojistik üslerin kurulmasına yönelik fizibilite çalışmalarını da içeren bir iş planı oluşturulacak. 2020’nin 4’üncü çeyreğinde ise lojistik üssü kurulacak. Öte yandan İstanbul 3. Havalimanı ile Türkiye’nin lojistik kapasitesinde ciddi bir genişleme yaratılacağı, bunun taşımacılık işlemlerinde hem hız avantajı hem de maliyetlerde düşüş sağlayacağı belirtiliyor.

e-ihracatta hızlı teslim yapılabilmesi ve iade maliyetlerinin azaltılması amacıyla yurt dışında tedarik üslerinin kurulması da desteklenecek.

Gümrük işlemleri sınır ötesi e-ticaret ihtiyaçları çerçevesinde geliştirilecek. Bu çerçevede e-ihracatta KDV iadelerine ilişkin uygulama süreçleri iyileştirilecek ve gerekli kolaylaştırmalar yapılacaktır.

Ekonomi Bakanlığı e-ihracatı kolaylaştırmaya yönelik attığı adım ile uluslararası iş birliği imkanlarının geliştirilmesini amaçlıyor. Plan, 7 hedef ve 23 eylem başlığında toplandı.



Firmaların uluslararası rekabetçiliği geliştirilecek

Sınır ötesi e-ticarete ürün güvenliği ve denetiminin etkinleştirilmesi sağlanacak. e-Ticarete konu ürünlerde tüketici haklarını koruyacak hukuki altyapı geliştirilecek. e-İhracatta güven artırıcı tedbirlerin alındığını gösteren işaret veya damga gibi bir uygulama getirilecek. e-İhracat yapan firmaların uluslararası rekabetçiliği geliştirilecek. Uluslararası alanda e-ihracat platformlarının kurulması ve işletilmesine yönelik destek mekanizmaları oluşturulacak. Yöresel ve el emeği ürünlerinin sınır ötesi e-ticarete konu edilmesine düşük destek mekanizması kurulacak. Plan çerçevesinde Türkiye’de e-ihracatçı firma sayısı artırılacak ve mikro girişimcilerin e-ihracatçı olması sağlanacak. Esnaf ve sanatkârlarda e- ihracat bilincinin oluşturulması amacıyla Esnaf ve Sanatkarlar Şurası’nda “e-İhracat Komitesi” oluşturulacak. Kadınların da ihracatın sunduğu imkanlardan yararlanmalarını sağlamaya yönelik eğitim programları ve seminerler düzenlenecek.



YÖNLENDİRME KURULU OLUŞTURULACAK

* e-ihracat Stratejisi ve Eylem Planı, Ekonomi Bakanlığı koordinasyonu ve sekreteryasında planda sorumlu kılınan kurum ve kuruluşlar tarafından ilgili kuruluşların katkı ve destekleriyle yürütülecek.

* Ekonomi Bakanlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürü başkanlığında İzleme ve Değerlendirme Komitesi kurulacak. Bu Komite tarafından yılda 2 kez toplantılar düzenlenerek eylemler bazında performans değerlendirmesi yapılacak ve uygulama adımları çerçevesinde eylemlerin hayata geçirilme sürecinde ortaya çıkabilecek ihtiyaçlar, sorunlar ve güncellemeler değerlendirilecek.

* Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda Strateji ve Eylem Planı’nda yer alan eylemlere ilişkin durum değerlendirmesi yapmak amacıyla 6 ayda bir izleme ve değerlendirme raporları hazırlanacak. İzleme ve Değerlendirme Komitesi, söz konusu raporlarda tespit edilen sorunların çözülmesine ilişkin tedbirler alacak.

* Ayrıca, Ekonomi Bakanlığı Müsteşarı başkanlığında, sorumlu ve ilgili kurum ve kuruluşların üst düzey temsilcilerinin katılımıyla e-ihracat Stratejisi Yönlendirme Kurulu oluşturulacak. Bu kurul tarafından yılda bir kez gerçekleştirilecek toplantıda eylemlerin hayata geçirilmesi konusunda ihtiyaç halinde güncellemeler yapılabilecek.

* Toplantılara gündeme bağlı olarak sorumlu ve ilgili kurum ve kuruluşların yanı sıra diğer kurum ve kuruluş temsilcileri de davet edilebilecek.

* Bunun dışında, kurum ve kuruluşlar sorumlu oldukları eylemlere ilişkin yaptıkları çalışmalarını 3’er aylık dönemler itibarıyla raporlayarak Ekonomi Bakanlığına iletecek.

CİFRA, UZMANLIĞINI GÖSTERİŞLİ WEB SİTESİ İLE GÖSTERİYOR

Çözümlü örme alanında sektörün başarılı isimlerinden Cifra, yenilediği web sitesi ile piyasaya yepyeni bir bakış açısı getirmeye hazırlanıyor.

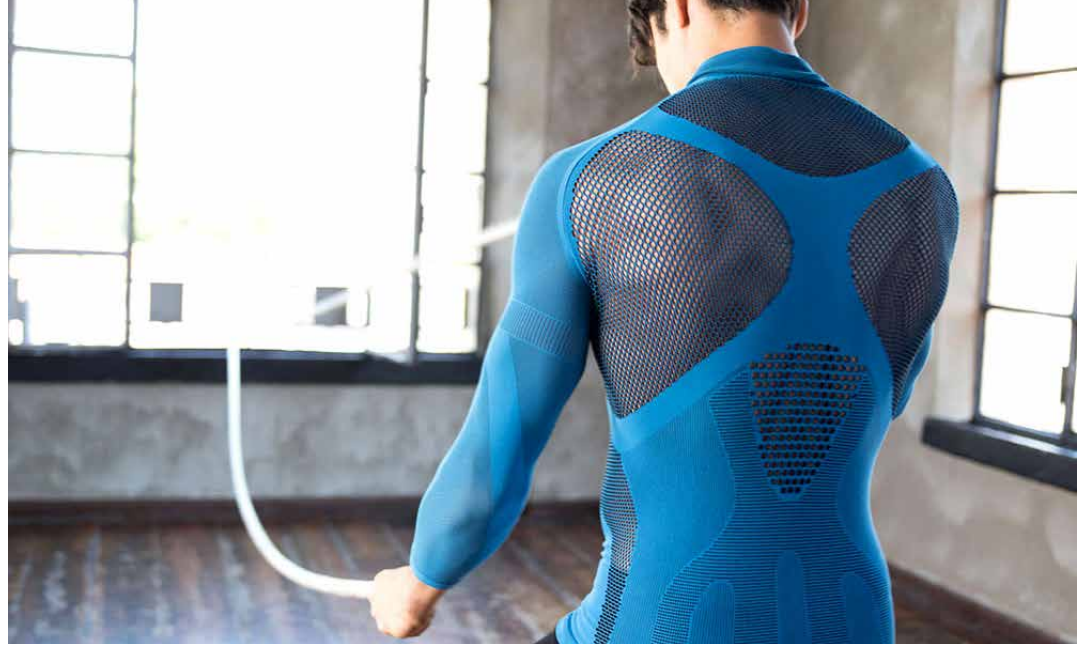


İtalyan çözgümlü örme dikişsiz (WKS) uzman Cifra, yeni bir web

sitesi üzerindeki çalışmalarını tüm hızıyla gerçekleştiriyor. Cifra'nın CEO'su Cesare Citterio'ya göre, yeni web sitesi, özellikle atletizm üzerine odaklanarak, birçok videoyu ve diğer görsel açıdan çekici özellikleri ve şirketin WKS teknolojisinin teknik özelliklerini içeriyor. Milano merkezli firma, önde gelen Avrupa ve dünya çapında perakendeciler ve markalar için rahat kıyafetler, aktiviteler ve moda için kesintisiz çoraplar, külotlu çoraplar tasarlayarak başarıyla üretimini gerçekleştiriyor. Cifra, yeni web sitesinde markalara Cifra teknolojisini tanımanın önemini vurgulayarak, kendi ürünlerini gerçekleştirebilecekleri yolları öğrenmenin kolay bir yolunu sunmayı hedefliyor. Cifra, bugüne dek çözgümlü örme dikişsiz teknolojinin gerçek potansiyelini kullanan dünyadaki lider şirketlerin arasında yer alıyor. Firma, ağırlıklı olarak Karl Mayer tarafından sağlanan dünyanın en büyük çift iğne çubuğu jakar makinesi fabrikasına sahip olmasıyla dikkat çekiyor. Bu yılın başlarında şirket, dikişsiz ürünler için artan talebi karşılamak için Karl Mayer'den yeni makineler, 24 ölçekteki yeni RDPJ 6/2 EL çift iğne çubuğu jakarlı makinelerle yatırım yapmayı planladığını açıkladı.

Ürün yelpazesini genişletiyor

Cifra, yıllarca dikişsiz iç çamaşırı, çorap beden giymi ve modasında güçlü ve son zamanlarda spor giyim segmentinde önemli ölçüde genişledi. Cifra'nın üretiminin yüzde 70-80'ini spor giyim oluşturuyor ve ürettiği şirketler arasında Adidas, Lululemon Athletica, Falke, North



Cifra, ağırlıklı olarak Karl Mayer tarafından sağlanan dünyanın en büyük çift iğne çubuğu jakar makinesi fabrikasına sahip olmasıyla dikkat çekiyor.

üretile süslü desenli çorapları tedarik ediyor. Cifra, üretim kataloğunda binden fazla stile hitap ederek müşterilerin özel isteklerini takiben yeni tasarımlar ve özel stiller üretebiliyor.

Face, Diadora, Biotex, Decathlon ve Zerofit bulunuyor.

Cifra'nın çözgümlü örme dikişsiz (WKS) teknolojisi, üst gövde ve bacaklarda giysinin deriyle temas ettiği yerde rahatsız edici dikişleri olmayan giysilerin oluşturulmasını sağlıyor.

1960'lı yıllarda Milano yakınlarındaki Brianza'nın sanayi bölgesinde kurulan firma, dikişsiz balık taytlarının ilk ortaya çıktığı ve kökten kadın çoraplarını dönüştürmesiyle piyasadaki yerini sağlamlaştırmıştı. Günümüzde Cifra teknolojik açıdan gelişmiş üretimiyle ünlü ve yeni ürünler için araştırma ve geliştirme yatırımlarına devam ediyor. Şirket, en kaliteli iplikleri kullanıyor ve balık ağıyla daha prestijli dünya etiketlerini ve en iyi kalite naylon kaplı Lycra ile

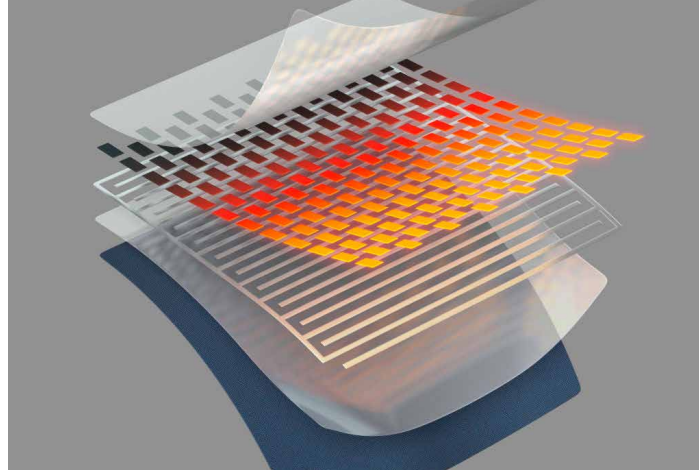


Cifra'nın üretiminin yüzde 70-80'ini spor giyim oluşturuyor.

DUPONT VE FTC'DEN YENİ GİYİMİN TEKNOLOJİSİ

ISPO Munich'in dikkat çeken firmaları arasında yer alan DuPont, geliştirdiği ısıtmalı giyim teknolojisini sektör paydaşlarına tanıtmaya fırsatı buldu. Yeni teknolojinin sağladığı avantajları ürünleri ile buluşturan firma, piyasaya sunduğu akıllı giysiler ile ziyaretçilerin ilgisini topladı.

 DuPont, 28-31 Ocak tarihleri arasında Almanya'nın Münih kentinde gerçekleştirilen ISPO Munich fuarında, Formose Tattfeta Company (FTC) ile ortaklaşa, FTC'nin C3 544 numaralı standında Intexar Heat'ı öne çıkardı. FTC, ISPO Munich'te ısıtmalı giyim teknolojisini sektör temsilcilerine tanıttı. Intexar Heat, geliştirdiği teknoloji ile ince, güvenli ve etkili bir şekilde ısıtılmış giysileri alıcıları ile buluşturdu. DuPont Advanced Materials (DuPont), vücut ısıtması için güçlü bir akıllı giysi teknolojisi olan DuPont Intexar'nın en yeni ürününü duyurdu. Intexar Heat, giysilerle kolayca entegre olacak şekilde tasarlanmış dış giyim kıyafetleri için ince, hafif ve dayanıklı bir ısıtma çözümü



olarak dikkat çekiyor. DuPont Advanced Materials Küresel İş Müdürü Michael Burrows geliştirilen ürün ile ilgili; "Intexar Heat, enerji verildiğinde rahat bir sıcaklık oluşturan devrim

yaratıcı, streç bir mürekkeptir. Ekibimiz, kumaş gibi hissedilen, kablolarla, kalın tellere veya büyük pillere güvenmeyen ve çok soğuk ortamlara dayanabilen bir ısıtıcı geliştirmek için çok

çalıştı. Outdoor meraklılarından endüstriyel işçilere kadar Intexar Heat, konfor içinde unsurları zapt etmeye, odaklanmaya ve performans gelişimine yardımcı oluyor" açıklamasında bulundu. Formose Tattfeta Company Başkanı James Lee; geliştirilen yeni teknoloji harikası hakkında "Permawarm ile, giyim markaları konfeksiyon tasarımına ve marka sözleşmelerine odaklanabilirler. Kendi müşterilerine güvenli ve konforlu ısıtmalı giysiler oluşturmaları için varsayımlar yapıyoruz" açıklamasında bulundu. Intexar malzemeleri akıllı giysilerde biyometrik denetimi de sağlayabilmesi ile öne çıkıyor. Nabız hızı, solunum hızı, kas aktivitesi, şekil/form farkındalığı, Intexar'a üretilen iletken yollar ve sensörler kullanılarak ölçülebilir.

EUROJERSEY YENİ G + TEKSTİL KOLEKSİYONUNU PİYASAYA SÜRDÜ

Eurojersey, pazarlanacak G + geliştirilmiş tekstil ürün gamını piyasaya sundu. Çözgülü örme teknik kumaşların toplanması, spor giyim, atletizm ve iç çamaşırı sektörlerini hedef alan yüksek performans için tasarlandı ve ISPO'da Eurojersey'in kilit müşterilerine sunuldu.

 Tüketici ve endüstriyel pazarlarda kullanılmak üzere grafene dayalı ürünlerin üreticisi ve tedarikçisi DirectA Plus, şirketinin Graphene Plus (G+) adlı yüksek kaliteli çözgülü örme teknik kumaş üreticisi Eurojersey'in bulunduğu iki yeni tekstil koleksiyonunun satışa sunulduğunu açıkladı. Her iki koleksiyon da Münih'te düzenlenen uluslararası spor ve spor giyim uluslararası fuarında ISPO 2018'de açıklandı. DirectA Plus ve Eurojersey, ürün örneklerini geliştirmek için ortak Ar-Ge'yi gerçekleştirmek için geçen yıl işbirliği yapmıştı ve bu sene G+ tarafından geliştirilmiş ürünü 13-15 Şubat tarihlerinde Première Vision Paris konferans ve sergisinde moda endüstrisine tanıtıldı. Ortak tutkuları sürdürülebilirlik



oldu. Ski Winter 2018/19 koleksiyonunun lansmanı, Colmar'ın üçüncü kış serisini DirectA Plus ile öne çıkardı. DirectA Plus CEO'su Giulio Cesareo yeni koleksiyon çalışmaları ile ilgili olarak şu açıklamada bulun-

yor: "Colmar ve Eurojersey, yenilikçilik ve sürdürülebilirlik konusundaki ortak tutkumuza dayanan derin ve güçlü ilişkiler geliştiriyoruz. Dolayısıyla, her iki şirketin de Graphene Plus'ı içeren yeni koleksiyonlar başlattığını

görmek son derece sevindirici. Tekstil pazarındaki konumumuzu geliştirmeye devam ederken mevcut ilişkilerimizi genişletmeyi ve global şirketler ile yeni ortaklıklar kurmayı sabırsızlıkla bekliyoruz "diyor.

HEIQ 'FRESH FOR LONG' İLE BİR İLKE İMZA ATTI

HeiQ, yüzde yüz biyolojik esaslı koku kontrol teknolojisi ile bir ilke imza atıyor. Firma yetkilileri, koku kontrol teknolojisinin tekstil kaplama işleminde doğru uygulanması sonucu en üst düzeye çıkarıldığını belirtiyor.

İsviçre şirketi HeiQ, yüzde 100 biyolojik esaslı koku kontrol teknolojisi olan HeiQ Fresh FFL'yi (Fresh For Long) piyasaya sundu. Yüzde 100 yenilebilir kaynaktan elde edilen biyopolimer esaslı HeiQ Fresh FFL, dünyanın ilk biyolojik esaslı, antimikrobiyal olmayan, gümüş esaslı olmayan tekstil koku kontrol teknolojisi olarak tanımlanıyor. HeiQ Fresh FFL, tekstil ürünlerinde geleneksel koku kontrolüne karşı antimikrobiyal olmayan bir alternatif olarak biliniyor. Sürdürülebilir, tam biyokütleden türeyen amino-şeker-polimer, proteinlerin ve kokuya neden olabilecek diğer ter bileşenlerini bağlayarak işlev görüyor. HeiQ Fresh FFL biyopolimer, evde çamaşır yıkarken bu ter bileşenlerin kolayca çıkarılmasını destekliyor. Koku kontrolü için antimikrobiyal olmayan bir çözüm olarak, biyosit ile normal olarak ilişkili düzenleyici yükümlülükler, HeiQ Fresh FFL'yi giysiler ve



diğer tekstil ürünleri üzerine uygularken hiçbir önemi olmadığını bildiriyor.

Farklı ürün tasarımları için özgürlük alanı

HeiQ Teknoloji Başvuru Başkanı Ralf Mundinger piyasaya sunulan yeni teknoloji ile ilgili, "Koku kontrol etkinliği doğru teknoloji-elyaf eşleşmesinin yanı sıra, teknolojinin tekstil kaplama işleminde doğru uygulanması ile en üst düzeye çıkarılmıştır. Çoğu koku kontrollü tekstil terbiye hedefi polyester iken, uygulama sıklıkla dolgu ile sınırlandırılır, ki bu dikişsiz giysilerin yapıldığı tekstiller için kullanılmaz. HeiQ Fresh FFL hem selülozik hem de sentetik liflerde kullanılabilir. HeiQ Fresh FFL uygulamasının esnekliği - ya egzoz ya da dolgu yoluyla yapılabilir - markalar onu kesintisiz giysilerde dahil olmak üzere farklı elyaf ve ürün tasarımında özgürce uygulayabilir "açıklamasında bulundu.

KARL MAYER SOĞUK KIŞ GÜNLERİNDE BİLE HAFİFLİKTE YANA

Karl Mayer, yeni üretimi ile piyasanın oldukça ilgisini çekti. Dantel görünümlü hafif kumaştan üretilen yeni ürün, kadın giyiminde fark yaratmaya hazırlanıyor.

Önde gelen Alman çözgü örme makinesi üreticisi Karl Mayer, yüksek hızda bir HKS 4-M EL triko makine üzerinde E ölçüsünde üretilen, dantel görünümlü hafif kumaştan yapılmış hassas bir ürün yarattı. Makinenin EL kumanda tesisi, akıllı iplik geçiş düzenlemesi ve ipliklerin karmaşık kombinasyonu, çeşitli desenlere sahip dantel görünümlü bir kumaş üretiyor. Büyük açıklıkların olduğu örgülü yapılar ve üst üste binmiş tarak desenli yoğun alanlar, alternatif bir çizgili tasarım yaratıyor.

Açık iş ve yoğun yapılar arasındaki karşılıklı etkileşim, GB 3 ve GB 4 yer kılavuzu çubuklarında

işlenen iplikler tarafından üretiliyor. Bir filel ipliği düzenlemesi ve tamamen dışı bir düzenleme sırayla dönüşümlü olarak yapılıyor. GB 2 ve GB 3 yoğun alanları desen çalışıyor. Kumaştaki parıltı yapan etki, nakış zemine benzeyen filigran zeminde trilobal enine kesitli monofilament ipliklerin işlenmesiyle üretiliyor. Üst üste binmiş tasarım, çok sayıda filamente sahip polyester multifilament ipliklerden yapılıyor.

Şeffaflık ve rahatlık bir arada

Firma yetkilileri hayata geçirdikleri bu yeni gelişme ile ilgili düşüncelerini şöyle dile getiriyor: "Kışın her zaman boyunlu, soluk renklerde örme kumaşlar



kullanmamız gerekmiyor. Soğuk günlerde bile, kadınlar şeffaf kumaş giyip biraz cilt gösterecek kadar cesur olabiliyor. Topluluk bunun şık bir örneğidir. Bu

cazip bolero ve hafif ve havadar küçük tül etek, güzel figür pateni modalarını anımsatıyor ve kürk ile cazip bir kontrast ve klasik kış sıcaklığı yaratıyor."

LAMB KNITTING MACHINE 150. YILINI KUTLUYOR

Lamb, sağladığı müşteri memnuniyeti ve sektördeki güvenilir konumuyla 150'nci yılını gururla kutluyor.

 Sektörün başarılı örme makinesi üreticilerinden Lamb, 150'nci yılını büyük bir coşku ile kutladı. Firma yetkilileri, geride bırakılan 150 yıla dair yaptıkları açıklamalarda; “Güvenilir makineler üretmek, müşteriye zamanında ve etkili hizmet sunmak ve müşterinin ihtiyaçlarına göre 150 yıl boyunca uyum sağlamak Lamb’ın başarısının anahtarı olmuştur” dediler. Lamb, ABD’de halen örgü makineleri üreten iki şirketten biri olarak ve dünya çapında .050” çaptan 4 inç genişliğe kadar değişen malzemeleri üretmek için örgü makinelerine odaklanan az sayıdaki firmalar arasında yer alıyor. Bu tür makinelerin tasarımında ve üretiminde uzun yıllardır kazanılan tecrübe ve kaliteli bir

ürünün üretimine olan bağlılığı, dünya çapında tanınmışlık Lamb makinelerinin güvenilirliğe sahip olmasını sağlıyor.

LT150 prototip modeli ile heyecan katlanıyor

Lamb, 1867 yılında, Pastor Isaac W. Lamb tarafından patentli ilk V-Yatağı düz örgü makinesinin üretimine başladı. Bu ilk yıllarda, Lamb, popüler Tuttle Machine’i de üretti. Yıldönümünü anmak için orijinal Tuttle’ın modern bir revizyonu olan yeni LT150 Dairesel Çorap Örgü Makinesi’nin gelişimini duyurmaktan heyecan duyduklarını belirten Lamb, “Barry Travis, Candy Terry, Seth Blackwell, Mary Coburn ve Fred Hauck’un teşviki ve yardımı



ile, Tuttle konseptini yeniden tasarlayarak tekstil öğrencisi ve tekstil eğitimcisiyle elle işletilen bir örme makinesi sunacağız” açıklamasında bulundu. Tüm müşterilerine gösterdikleri ilgi ve

bağlılıktan dolayı teşekkürlerini sunan firma, LT150 prototip modelini 2018 yılının Ağustos ayında Massachusetts’te CSKMS toplantısında göstereceğinin bilgisini verdi.

APEX3 İLE ULTRA GERÇEKÇİ SİMÜLASYON

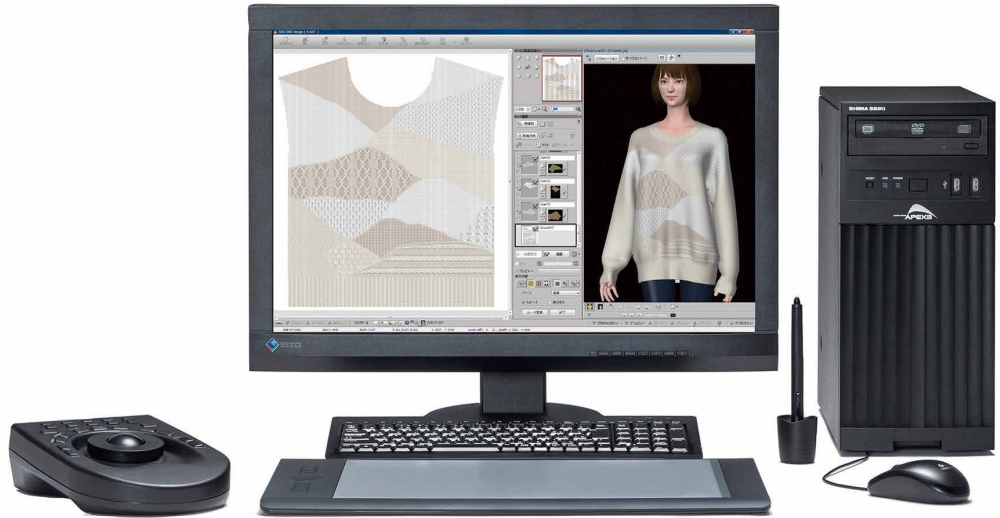
Shima Seiki, geliştirdiği SDS-ONE APEX3 3D tasarım sistemi örme sektörünün ilgisini üzerine topladı. Maliyet ve zaman tasarrufunda oldukça iyi bir performans gösteren ürün, ultra gerçekçi simülasyon kabiliyetine sahip.

 Japon bilgisayarlı örgü makinesi üreticilerinin önde gelen ismi Shima Seiki, “Shima CrossTex” özel sergisinin ikincisini Şubat ayında Hong Kong gerçekleştirdi. Bu kez, Shima Seiki’nin SDS-ONE APEX3 3D tasarım sistemi, ürün planlama, üretim ve satışının çeşitli aşamalarını birbirine bağlayarak tedarik zincirinde devrim yaratan şirketin “Total Fashion System” konseptinin merkezinde yer alacak. APEX3’ün, ultra gerçekçi simülasyon kabiliyeti ile tasarım değerlendirme sürecini geliştirme, özellikle de sanal numunelerin gerçek numune alma ihtiyacını en aza indirmesi oldukça etkili bir çalışma olduğunu söyleyebilmek mümkün. Maliyet ve malzeme açısından önemli tasarruflar gerçekleştirilmesi ve sürdürülebilir imalatla katkıda bulunması ile ilgi gören marka, Toplam Moda Sistemi” konseptinin merkezinde yer alan APEX3 ile üretimini tedarik zinciri boyunca kapsamlı bir şekilde destekliyor. İplik geliştirme, ürün

planlama ve tasarımdan üretime ve hatta satış promosyonuna kadar pürüzsüz ve verimli bir iş akışı içine üretim entegre ediyor. Geliştirilen çalışma ile ekranda, örme ve örgü özelliklerine sahip olan hibrid kakma kumaşları üretebilen

özel bir halka baskı yatağı bulunan bilgisayarlı örgü makinesinin SVR093SP kısa yatağı versiyonu olacak. Bu benzersiz kumaşlara olan talep, moda kıyafetlerinden spor giyim, iç giyim, dış giyim, üniforma ve diğer işlevsel giysiler

ile teknik tekstile kadar çok geniş bir yelpazeye sahip olacağı öngörülüyor. Ayrıca, Shima Seiki’nin 3D tasarım sistemi SDS-ONE APEX3’ün son sürümü de Première Vision’da sergilenecek.



DENİZLİ DÜNYAYA BULDAN KUMAŞI İLE AÇILIYOR

Sayırsız güzelliği, tarihi ve doğa harikası yapısı ile Denizli, Ege'nin nadide şehirleri arasında yer alıyor. Özellikle Denizli'nin Buldan ilçesinde üretilen dokuma kumaşları yerli ve yabancı ziyaretçilerin en çok ilgisini çeken turistik değerklerin başında geliyor.



Fonda sipsinin içe dokunan sesi, ellerimizde kavrulmuş meşhur

Serinhisar leblebisinin sıcaklığı, Ege'nin havasının suyunun güzelliği ile rotamızı Denizli'ye çevirdik bu sayımızda. İzmir'den sonra Ege Bölgesi'nin en büyük ilçesine olan yolculuğumuz, tarihi ve doğal güzelliklerle karşılaştıkça daha da anlamlı oluyor. Ülke-mizsin her yöresinin kendine has özelliğini, Ege insanının naifliğinde buluyoruz. Şivesine işlenen cana yakınlığı kültürel zenginliğimizi bir kez daha gösteriyor bizlere... Antik kentleri, kervansarayları ile zengin bir tarihi mirasa ev sahipliği yapan Denizli, travertenleri, şelaleleri, kaplıcalarıyla da doğa harikası bir şehir. Önemli turizm merkezlerinden biri olan Denizli, aynı zamanda Türkiye'nin en büyük ve en gelişmiş on altı şehri arasında yer alıyor. Şehrin turistik değerkleri arasında tüm saydığımız doğal ve tarihi güzelliklerin yanı sıra tekstil de çok önemli ve değerkli bir yer tutuyor. Denizli'nin

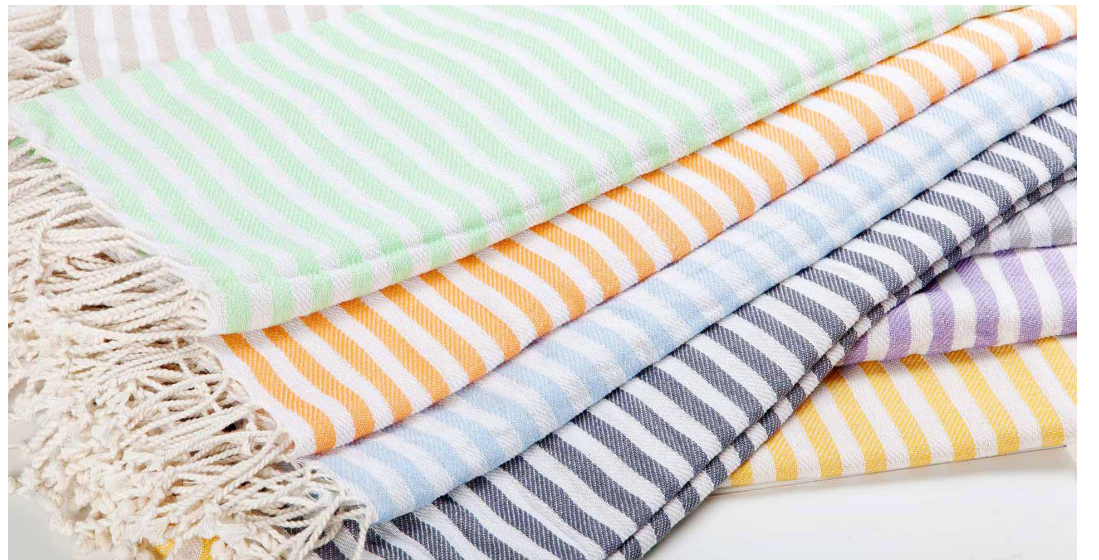
ilçesi Buldan denildiğinde akla ilk gelen dokuma kumaşı, yerli ve yabancı turistin bu şehri ziyaret sebeplerinin başında geliyor.

Tekstilin kalbi; Buldan kumaşında

Denizli'nin Buldan ilçesinde üretilen ve pek çok ülkeye ihraç edilen Buldan bezleri, yerli ve

yabancı turistin ilgi odağında olmayı yıllardır sürdürüyor. Geçmişinde Osmanlı padişahlarının bile kullandığı bu kumaş türü, bugün de kalitesini koruyarak üretilmeye devam ediyor. Buldan kumaşının Yıldırım Beyazıt'ın kızına gelinlik, Genç Osman'a gömlek, Barbaros'a şal olma yolculuğunu günümüzde şartlarına

uygun özgün ve şık tasarımlarla görüyoruz. Osmanlı Sarayı'nda Osman Bey döneminden itibaren kullanılmaya başlanan Buldan bezi, asırlar boyunca şehzadelere elbise, hanım sultanlara çeyizlik olarak itibar görmüş. Denizli'ye yolunuz düştüğü vakit Buldan kesinlikle uğramanız gereken yerler arasında. Bu şirin



şehrin çarşısını gezdiğinizde Buldan kumaşı satan onlarca dükkan ile karşılaşacaksınız. Çarşı tezgahlarında, gömlekten elbiseye kadar, geleneksel motiflerde ya da düz çizgilerde çeşitlerini bulabileceğiniz dokuma türü olan bu kumaşlar, şehrin misafirlerinin gözlerini alıyor. Buldan kumaşlarındaki görsel sadelik ve teri emen, koku vermeyen pamuksu yapısı ile oldukça tercih ediliyor. Buldan kumaşları, yöresel dokusu ile etnik tarza hitap ediyor. Buldan bezi, pamuklu kumaştan el tezgahlarında, yarı mekanik ve tam otomatik tezgahlarda dokunarak, doğal kuruma yöntemleriyle kurutuluyor. Orijinal Buldan bezi kıvrıcık iplikle dokunduğu için kumaşa bürümcük adı veriliyor. Buldan bezi kumaşların üzerinde baskı ve el işlemleriyle, makine işlemleriyle süslenerek farklı tasarımlar sunuluyor. Buldan'da yaşayan ev hanımlarının kendi evlerinde el emeği göz nuru ile yaptığı oya işlemleri, tığ işlemleri, saçak işlemleri ile ayrı bir anlam kazanıyor. Buldan bezi Amerika'nın yanı sıra Belçika, Almanya ve Fransa gibi birçok Avrupa ülkesine ihraç ediliyor ve ilçe ekonomisine büyük katkılar sağlıyor. Kıyafetten perdeye, yatak örtüsünden masa örtüsüne kadar günlük hayatımızda önemli bir yer teşkil ediyor.

Pamuksu görünümü ile büyüyor

Doğa ile tarihin buluştuğu, UNESCO'nun Dünya Kültür Mirası Listesi'nde bulunan Pamukkale, Türkiye'de deniz turizmine alternatif merkezlerden biri konumunda. Denizli'nin dünyaya açılan penceresi Pamukkale, travertenlerin sunduğu görsel zenginlikle, yılda 1 milyonun üzerinde yerli ve yabancı turisti misafir



ediyor. Pamuksu görünümü ile görenleri kendisine hayran bırakan Pamukkale'nin şifalı termal suları yüzeye çıkmasından sonra içerisindeki kalsiyum karbonat çökeler. Bu yapı başlangıçta yumuşak bir jel halindedir. Zaman içinde sertleşerek Traverten olmaktadır. Pamukkale'nin binlerce yıldır yerleşim merkezi olmasını sağlayan şifalı termal su, travertenlerin de hayat kaynağıdır. Pamukkale sadece ender görülen bu özelliği ile değil aynı zamanda şifalı kaplıca özelliği ile de ilgi çekiyor. Çok eski çağlardan beri kaplıca olarak değerlendirildiği biliniyor. Birçok hastalığa yararlı olan termal suların en çok güzelleştirici etkisi öne çıkıyor.

Laodikeia Antik Kenti

Denizli ilinin 6 kilometre kuzeyinde yer alan antik Laodikeia kenti, coğrafi bakımdan çok uygun bir noktada ve Lykos ırmağının güneyinde kurulmuş. Kentin adı antik kaynaklarda daha çok "Lykos'un kıyısındaki Laodikeia" şeklinde geçiyor.



Buldan bezi, pamuklu kumaştan el tezgahlarında, yarı mekanik ve tam otomatik tezgahlarda dokunarak, doğal kuruma yöntemleriyle kurutuluyor.

Diğer antik kaynaklara göre ise, kent MÖ. 261-263 yılları arasında II. Antiokhos tarafından kurulmuş ve kente Antiokhos'un karısı Laodike'nin adı verilmiş.

Yeşildere Şelalesi

Yüksekliği 55 metre olan ve kışın yağışların etkisiyle genişliği altı metreye yayılan şelalenin zemini, sünger görünüşlü kayalar ve zümrüt yeşili yosunlarla kaplı.

Çevresi ise ilginç kök yapısıyla dikkat çeken 300-400 yaşındaki anıt çınar ağaçları ile çevrili. Şelalenin devamında alabalık üretim tesisleri var. Çevresi çam ormanı ile kaplı bölge, avcılığa, yürüyüşe ve cip safariye oldukça uygun. Yol üzerinde üzüm bağlarına ve bu üzümleri kaynatarak şıra ve pekmez yapan köylülere; yani bildik köy manzaralarına rastlayacaksınız.



BU FUARLAR KAÇMAZ!

Tekstil ve örme sektörüne dair en güncel gelişmeleri yakından takip edebileceğiniz, yeni iş birliklerine imza atabileceğiniz birbirinden önemli fuarları sizler için derledik. Ajandanızda bu fuarlara yer açın, sektörden uzak kalmayın...

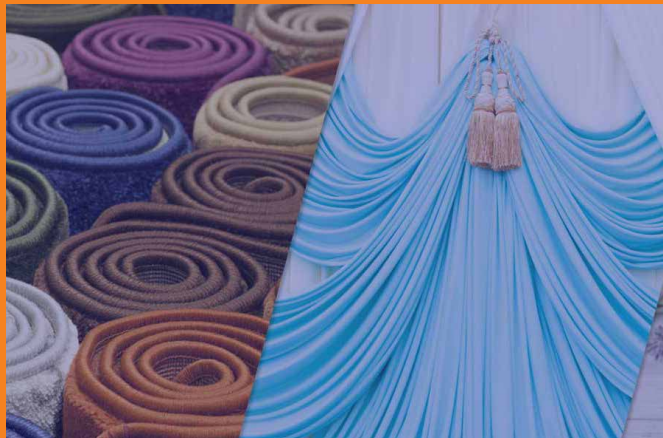


Premiere Classe / 01-04 Mart 2018 / Fransa-Paris

Sektörün en önemli Moda Aksesuarları Fuarı olarak bilinen Premiere Classe, önümüzdeki sezonun aksesuar trendlerini ziyaretçilerine sergiliyor. Ünlü ticaret fuarında, yaratıcılıkları, özgünlüğü ve tarzı için seçilen üst düzey mücevher, ayakkabı ve birçok aksesuar tasarımcısı ürünlerini sunuyor.

Home Textile & Intertextile / 18-21 Mart 2018 / Çin-Guangzhou

Asya'nın önde gelen ev tekstili organizasyonu olan Home Textile & Intertextile, endüstri profesyonellerini bir araya getiriyor. Sektörel gelişmeleri yakından takip etmek için bu fuarı ajandanıza kaydetmelisiniz!



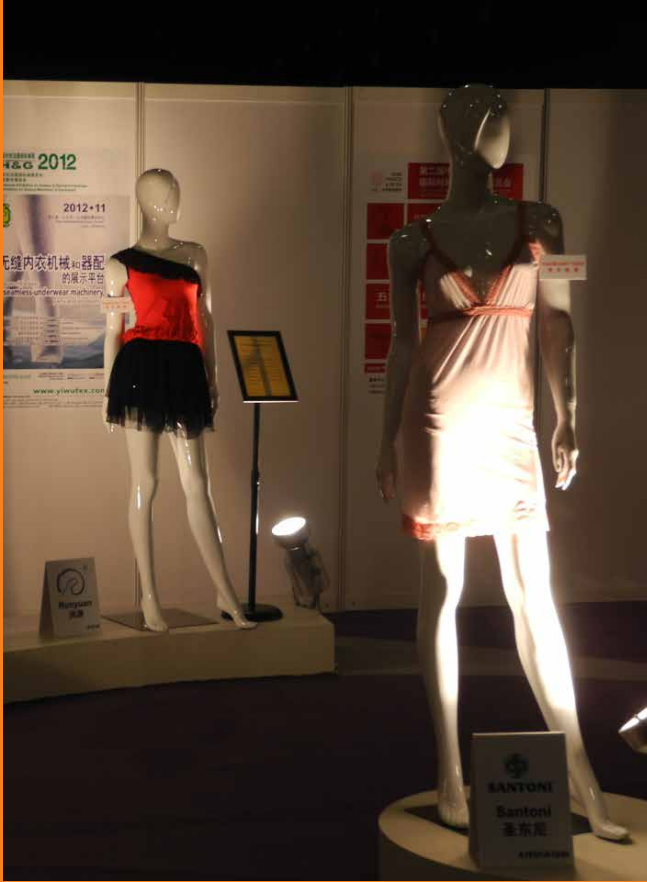
Central Asia Hometextile / 24-27 Şubat 2018 / Kazakistan-Almaty

Evrensel bir platform niteliğinde olan Central Asia Hometextile, 15'inci kez ev tekstili sektörünün paydaşlarını bir araya getiriyor. Fuar, Orta Asya bölgesinde ticari bağlar kurmak ve güçlendirmek ve toptan satış şirketleri ve perakende zincirleri temsilcileri aracılığıyla şirketlerin ufuklarını genişletmek için mükemmel bir fırsat sunuyor.

Igatex Pakistan / 26-29 Nisan 2018 / Pakistan-Lahor

26-29 Nisan 2018 tarihleri arasında Lahore Fuar Merkezi'nde gerçekleşecek olan Uluslararası Hazır Giyim, Tekstil Makineleri ve Aksesuarları Fuarı Igatex Pakistan, üreticiler ve alıcılar için ticaret ilişkilerini yeniden düzenliyor. Fuar, tekstil endüstrisinde kullanılan en son trend ve teknolojileri öğrenmek için harika bir fırsat sunuyor.





YiwuTex 2018 / 17-19 Mayıs 2018 / Çin-Yiwu

Ticari gücü ile dünyanın dört bir yanından ziyaretçilerine kapılarını aralayan YiwuTex 2018 için geri sayım başladı. 2018 yılının Mayıs ayında gerçekleşecek olan fuarda, sektörün önde gelen firmaları şimdiden yerini ayırttı.



Moda Prima / 18-20 Mayıs 2018 / İtalya-Floransa

Moda üretim pazarı için önde gelen ticaret fuarı Moda Prima, segmentinde uzmanlaşmış en iyi İtalyan şirketleri tarafından sunulan 150 koleksiyona sahne olacak. Japonya, İspanya, Portekiz, Türkiye, Belçika, Amerika Birleşik Devletleri, Güney Kore, Yunanistan, Rusya, Fransa, Almanya, İrlanda, Avusturya, Litvanya, İngiltere, Kanada, Hong Kong, Estonya, İsrail ve Ukrayna tarafından takip edilen fuar ile müşteri ağıınızı genişletebilirsiniz.



Techtextil North America / 22-24 Mayıs 2018 / ABD - Chicago

Kuzey Amerika'nın teknik tekstiller alanında önde gelen fuarı Techtextil North America, sektörü tüm yönleri ele alıyor. Araştırma ve geliştirme, hammaddeler ve üretim prosesleri ve daha ileri arıtma ve geri dönüşüm ile ilgili konularda alternatif çözümleri ziyaretçiler ile paylaşan fuar, uluslararası endüstri trendlerini de yakından takip etmeniz için eşsiz bir kaynak niteliği taşıyor.

Techtextil Frankfurt / 14-17 Mayıs 2019 / Almanya-Frankfurt

Modern tekstil teknolojilerinin potansiyel kullanım alanlarını gözler önüne seren Techtextil Frankfurt, 'Yenilik için Mekan' sloganı altında yeni temaslar kurmak, teknolojileri birleştirmek ve yeni pazarlara açmak için en ideal bir başlangıç noktasını oluşturuyor.



PREMIÈRE VISION İSTANBUL'DA SANATIN TEKSTİLE DOKUNUŞU BAŞROLDE OLACAK

Bu yıl sekizincisi düzenlenecek olan Première Vision İstanbul, 2019 yılının ilkbahar-yaz trendlerine yön verecek. Moda sektörünün profesyonellerini bir araya getirecek olan Première Vision İstanbul'da bu yıl yepyeni bir işbirliği de söz konusu. İstanbul Modern ile gerçekleştirilen işbirliğinde fuar katılımcılarına özel üç farklı sanat atölyesi gerçekleştirilecek.



Première Vision İstanbul, 7-9 Mart 2018 tarihlerinde sekizinci kez moda sektörüne yön verecek. Üç gün boyunca moda sektörünün profesyonellerini bir araya getirecek olan Première Vision İstanbul'da, bu yıl İstanbul Modern ile gerçekleştirilen işbirliği damga vuracak. Gerçekleştirilen işbirliği kapsamında İstanbul Modern, Première Vision ziyaretçilerine özel üç farklı atölye çalışması tasarladı. Sanatçılar Ardan Özmenoğlu, İsmet Değirmenci ve Hatice Gökçe yönetiminde yürütülen atölyeler; kumaş, doku, yüzey ve tasarım kavramları çerçevesinde katılımcılara, hayal güçle-

rini tetikleyen, yaratıcılıklarını kullanabilecekleri deneyimler sunulacak. Première Vision İstanbul, sanat atölyelerinin yanı sıra bu sezon ikinci kez Okan Üniversitesi öğrencilerinin canlı tasarım performanslarına da ev sahipliği yapacak. Aynı zamanda Première Vision moda departmanının sunduğu trend

seminerleri de her sezon olduğu gibi devam edecek.

Özgün Baskının Öyküsü: Ardan Özmenoğlu

Tarih öncesi dönemlere uzanan baskı teknikleri, çağdaş sanattaki örnekler, Türkiye'de bu tekniklerin gelişmesine katkıda bulunmuş sanatçılara

ve onların sanat çalışmaları-na yer verecek olan sanatçı Ardan Özmenoğlu, Première Vision İstanbul'a özel olarak katılımcılarla birlikte ipek baskı uygulaması gerçekleştirecek. Katılımcılar bu atölyede, tekstil sanayii, grafik sanatlar ve baskı resim çalışmaları başta olmak üzere sayısız kullanım alanı olan, serigrafi olarak da bilinen ipek baskı uygulamasını deneyimleme fırsatı bulacaklar. Ardan Özmenoğlu'nun atölye çalışması için özel hazırladığı ipek baskı kalıplarını sevdikleri renklerle buluşturan katılımcılar bu kalıpları kumaş yüzeylere aktararak kendi bakılarını hazırlayacaklar.

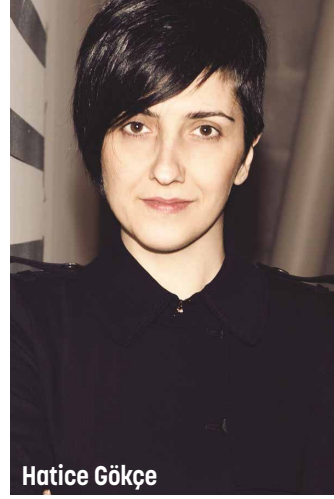
Première Vision İstanbul'da yer alacak sanatçıların yönetiminde yürütülen atölyeler; kumaş, doku, yüzey ve tasarım kavramları çerçevesinde katılımcılara, hayal güçlerini tetikleyen, yaratıcılıklarını kullanabilecekleri deneyimler sunulacak.

Doğaya Öykünen Desenler: İsmet Değirmenci

Sanatçı İsmet Değirmenci'nin yönetiminde çeşitli organik malzemelerin dokularından yola çıkılarak; doğal formları temsil eden akrilik tekniğinin kullanılacağı atölyede katılımcılar, kumaş yüzeyi üzerine hayallerindeki desenleri aktaracaklar. Modanın sanattan ilham alan ve ondan beslenen niteliklerini ön plana çıkaracak olan atölye çalışması, sanat birikimine sahip olan ya da olmayan tüm moda takipçilerini ve profesyonellerini bu yolculuğa davet ediyor.



Ardan Özmenoğlu



Hatice Gökçe



İsmet Değirmenci

Dokular ve Renklerle Tasarımlar: Hatice Gökçe

Renk ve doku ilişkisine odaklanan bu atölye çalışması, Premiere Vision İstanbul katılımcılarına özel olarak tasarımı Hatice Gökçe yönetiminde gerçekleşecek. Atölye çalışmasında katılımcılar tasarımcının onlar için hazırladığı model çizimler üzerine kolaj tekniği ile kendi hazır giyim tasarımlarını yaratacaklar.

Okan Üniversitesi ile Canlı Tasarım Atölyesi

Sanatın ve yaratıcılığın konuşulacağı sanat atölyelerinin yanı

Özmenoğlu'nun atölye çalışması için özel hazırladığı ipek baskı kalıplarını sevdikleri renklerle buluşturan katılımcılar bu kalıpları kumaş yüzeylere aktararak kendi bakılarını hazırlayacaklar.

sıra Premiere Vision İstanbul, bu sezon ikinci kez Okan Üniversitesi öğrencilerinin canlı tasarım performanslarına ev sahipliği yapacak. Moda tasarımı öğrencilerinden oluşan dört ekip, fuar süresince YKK aksesuarları ve Botaş Nehir, Universal Tekstil, Dilek Tekstil,

Save Tekstil ve Satab gibi projeye destek veren fuar katılımcılarının sağladığı kumaşları kullanarak "kapüşonlu sweats-hirt" tasarlayacak.

Bu yılın teması: Büyülü Ormanların Gölgesi

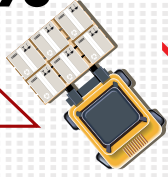
Yarışmacılar, tasarımlarında geçen

sezon ödüle layık görülen "Büyülü Ormanın Gölgesi" temasını kullanacaklar. Fuar ziyaretçileri, bu yaratıcı projenin tüm adımlarını canlı olarak izleme ve geçen sezon bu alanda tasarlanan çantaları görme fırsatına sahip olacaklar. Yarışmacıların tasarımları Moda Tasarımcısı Selim Baklacı, Okan Üniversitesi Sanat, Tasarım ve Mimarlık Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Demet İrklı Eryıldız, YKK Pazarlama Müdürü Engin Ertuğrul, Premiere Vision Moda Departmanı Direktör Yardımcısı Julie Greux ve Okan Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Şule Kut tarafından değerlendirilecek.



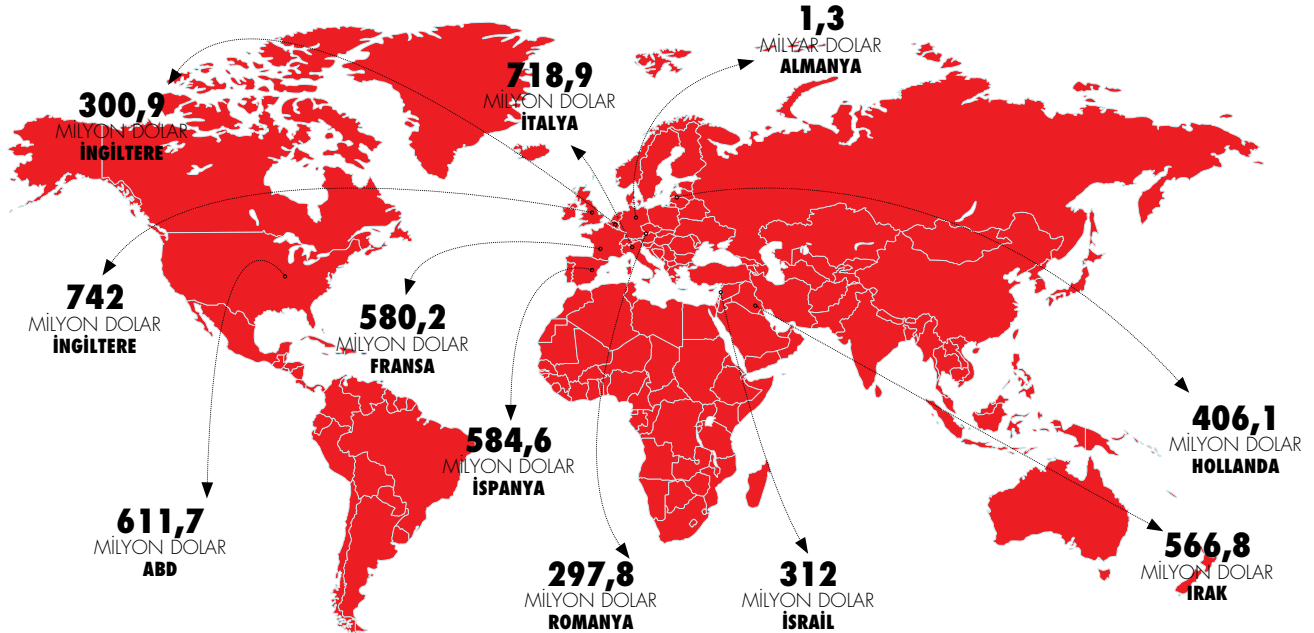
TÜRKİYE İHRACATI

OCAK AYINDA
İHRACAT
YÜZDE 16,3
ARTARAK
12 MİLYAR 198
DOLAR OLDU

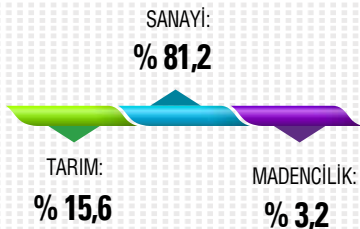


- Ocakta ihracat geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 16,3 artarak 12 milyar 198 milyon dolar düzeyinde gerçekleşti. Böylece ihracat tarihindeki en iyi 3'üncü Ocak ayı rakamı elde edildi.
- Sektörel bazda Ocak ayında en fazla ihracatı, 2,27 milyar dolarla otomotiv gerçekleştirdi. Bu sektörün ihracatı ocak ayında bir önceki yıla göre yüzde 10,8 arttı Otomotivi 1,43 milyar dolarla Hazırgiyim ve Konfeksiyon, ve 1,35 milyar dolarla Kimyevi Maddeler sektörleri takip etti.
- Ocak ayında en fazla ihracat artışı yaşayan sektörler ise yüzde 153 artış ile Zeytin ve Zeytinyağı, yüzde 42,3 artışla ile Deri ve Deri Mamulleri, yüzde 32 artışla ile Makine ve Aksamı oldu.

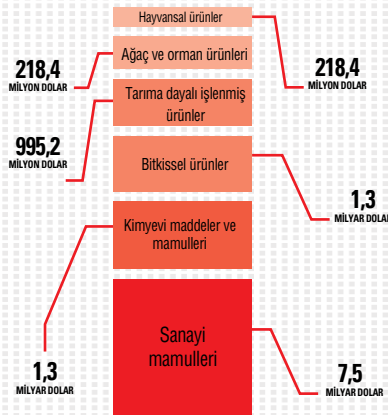
ÜLKELERE GÖRE 2018 OCAK İHRACATI



ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY

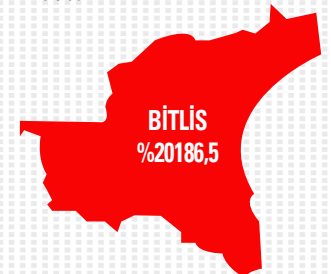


ANA ÜRETİM GRUPLARININ OCAK AYI İHRACATI



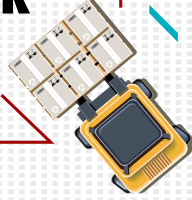
İHRACATI EN FAZLA ARTAN İL

İhracatını Ocak ayında en çok artıran ilk 10 il arasında yüzde 20186,5 artışla Bitlis oldu.



TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

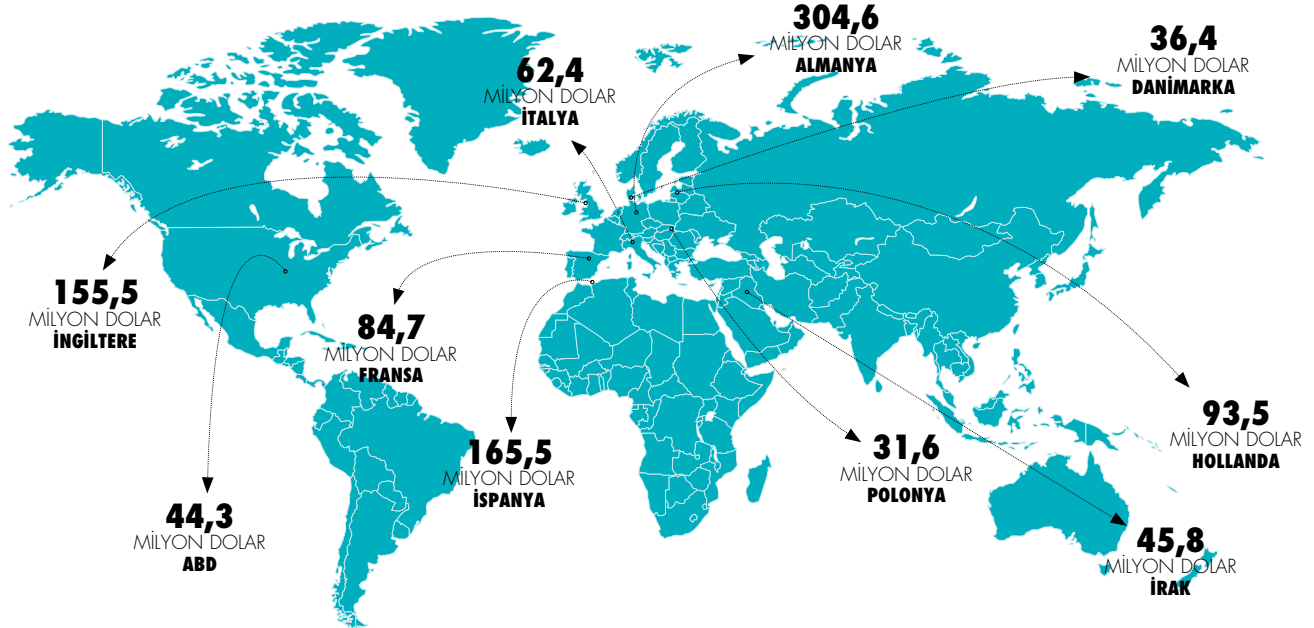
OCAK AYINDA İHRACAT
YÜZDE 15,1
ORANINDA ARTIŞLA
1,4 MİLYAR
DOLAR OLDU



- 2017 yılını 17 milyar dolar ihracat ve yüzde 0,5 ihracat artışı ile kapatan hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe, 2018 yılının Ocak ayında 1,4 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi.
- İhracat 2017 yılının Ocak ayına kıyasla yüzde 15,1 oranında arttı. Bu rakamlar 2017 yılının ikinci yarısından itibaren başlayan sektörel ihracat artışının devam ettiğini gösteriyor.
- 2018 yılının Ocak ayında hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 11,8 olarak hesaplandı.



ÜLKELERE GÖRE 2018 OCAK İHRACATI



ALT ÜRÜN GRUPLARINDA OCAK AYI İHRACATI



ÖRME GİYİM EŞYALARI
VE AKSESUARLAR

735,3
MİLYON DOLAR

DOKUMA GİYİM EŞYALARI
VE AKSESUARLAR

517,9
MİLYON DOLAR

DİĞER HAZIR EŞYALAR VE
EV TEKSTİLLERİ

165,2
MİLYON DOLAR



BİZ BİRLİKTE ÇOK DAHA GÜÇLÜYÜZ

ÖRSAD bünyesine kattığı yeni üyeler ile çok daha köklü değişiklikleri ve güzel projeleri hayata geçirecek. ÖRSAD, yeni üye firmalarına 'Aramıza hoş geldiniz" diyor ve birlikte çok daha güçlü olduklarının altını çiziyor.

Ülke ekonomisine önemli ölçüde katkı sağlayan örme sektörü, omuz omuza verince çok daha güçlü oluyor. ÖRSAD bünyesine kattığı yeni üyelerle yoluna sağlam adımlarla devam ediyor. Birlikten doğacak kuvvet ile sektörün sorunlarını el birliği ile çözmeyi amaçlayan ÖRSAD, yeni fikir alışverişleri ile çalışmalarında ivme kazanmayı hedefliyor.

Örme Sanayicileri Derneği'ne üye olan birbirinden değerli firmalar, örme sanayisinin gelişmesi ve hak ettiği değere ulaşması adına büyük önem taşıyor. Sektörde yer alan firmaların bir çatı altında toplanmasına öncülük eden ÖRSAD, üye olan firmalara ziyarette bulunarak, hem derneğin çalışmaları hakkında bilgi verecek hem de firmaların sorun ve isteklerini dinleyecek. Örmecilerle bir araya gelebilmek adına çeşitli organizasyonlar düzenleyen ÖRSAD, yeni dönemde de etkinlik

sayılarını artırarak dernek üyeleri arasında birlik ve beraberliğin güçlenmesini hedefliyor. ÖRSAD, mevcut sorunların tartışılması, fikir alışverişinde bulunularak farklı görüşlerin değerlendirilebilmesi adına düzenlenen etkinliklere yeni üyelerin katılımını da bilhassa değerli görüyor. ÖRSAD, çeşitli yatırımlarla örme sektörüne adım atmış veya 2'nci ya da 3'üncü kuşak olarak üretimlerine devam eden firma yöneticilerinin hem firmalarının gelişimi hem de örme sektörünün değerinin anlaşılması adına güç birliği sağlaması gerektiğine inandığını belirtiyor. Tek çatı altında kurulan güç birliği ile tüm üyelerin dernek çalışmalarına katkıda bulunacaklarını belirten ÖRSAD, makinecilerinden, üreticilerine tüm üyelerin Türkiye ekonomisine istihdam ve üretim sağlayan gizli kahramanlar olduklarını dile getiriyor.

İŞTE ÖRSAD'IN BÜNYESİNE KATILAN YENİ ÜYE FİRMALAR

- B&N Örme
- Elber Örme
- İmizel Tekstil
- Hızır Örme
- Türkay Örme
- Yunus Emre Tekstil
- Hamza Örme
- Ten Örme
- Zeynep Örme
- Barış Tekstil
- Öztürkler Örme
- Erce Örme
- Ars Örme
- Deva Örme
- Bulut Örme
- Özen Tekstil
- Bülent Örme
- Erdemir Örme
- Burç Örme
- Özel Örme
- Çakmak Örme
- İstanbul Örme
- İrfan Örme
- İlgi Tekstil
- Karahan Grup
- Patron Örme
- Final Örme
- Karahan Tekstil

SATILIK MAKİNELER

Aşağıda bilgileri yazılmış olan makinelerimiz satılıktır. İlgilenenlerin aşağıdaki iletişim numaralarından ulaşması rica olunur.

- MAYER 30 PUS 24 FEİN 2006 MODEL AÇIK EN RİNGEL SÜPREM
- MAYER 30 PUS 24 FEİN 2002 MODEL RİNGEL SÜPREM
- JUMBERCA 34 PUS 18 FEİN 2007 MODEL DJE-6LS ETEK BİTİRMELİ RİNGEL JAKAR İTERLOK
- JUMBERCA 30 PUS 24 FEİN 2004 MODEL
- 6 RENK AÇIK EN RİNGEL SÜPREM
- JUMBERCA 30 PUS 24 FEİN 2004 MODEL
- 6 RENK AÇIK EN RİNGEL SÜPREM

Yetkili Kişi: Zafer Zorlu **İrtibat Tel:** 0212 657 66 92 **Fax:** 0212 550 82 52

S.No	Pus	Fine	Sistem	Marka	Örgü Cinsi	Elastan
1	32	28-10	96	Backant	A.En 4 Çelik	FElastan
2	68	28-10	204	Backant	A.En 4 Çelik	FElastan
3	34	18	64	Backant	Elk. Jakar	FElastan
4	34	4-7	34	Ssang Yong	Çift Plaka(4 Çelik)	FElastan
5	34	4-7	34	Ssang Yong	Çift Plaka(4 Çelik)	FElastan
6	32	10-28	96	Back	A.En Süprem(4 Çelik)	FElastan
7	32	14-28	102	Vignoni	A.En Süprem(4 Çelik)	FElastan

Yetkili Kişi: Şafak Kaplan **İrtibat Tel:** 0532 231 63 06

İŞÇİ ARAYANLAR

Esenyurt'ta faaliyet gösteren firmamıza, örme ham kumaş ve boyalı kumaştan anlayan, deneyimli sorumluluk alabilecek, kalite kontrol şefi alınacaktır.

İletişim: Vahdet TURHAN / 0532 417 08 00

Avcılar'da faaliyet gösteren firmamıza depo personeli alınacaktır.

İletişim: Hikmet GÜLLE / 0212 422 12 81

ADRES DEĞİŞİKLİKLERİ

KAFÇILAR TEKSTİL A.Ş

Akçaburgaz Mh. 3017.SK. NO:1 ESENYURT/İSTANBUL
adresinde kendi yerinde 15 adet üç iplik makine parkuru ile faaliyet göstermeye devam etmektedir.

Yusuf Kafcı

Bilgi için: 0212 530 00 58

ORGANİK TEKSTİL

Akçaburgaz Mh. 137. Sk. No:14 ESENYURT / İSTANBUL
adresinde kendi yerinde faaliyet göstermeye devam edecektir.

Nevzat Aytekin

Bilgi için: 05322951957

ADRES DEĞİŞİKLİKLERİ

STAR ÖRME

Star Örme; Göztepe Mh. 2267 Sk. No:5 Bağcılar/İstanbul
adresinde faaliyet göstermeye devam etmektedir.

Adem Kaplan

Bilgi için: 0212 445 19 95

ALBAYRAKLAR ÖRME

Albayraklar Örme; Albayraklar Tekstil Örme San Tic Ltd Şti
Akşemseddin Mah. 302. Sok. No:24/2-4-6-8

Esenyurt / İstanbul adresinde faaliyet göstermeye devam etmektedir.

Ayhan Şakir Albayraktaroğlu & Abdullah Emre Dökülen

Bilgi için: 0212 637 66 11





ÖRSAD 2018 FASON FİYATLARI

20/1 SÜPREM ÖRME KUMAŞ	1,00 TL
30/1 SÜPREM ÖRME KUMAŞ	1,20 TL
30/2 SÜPREM ÖRME KUMAŞ	1,20 TL
40/1 SÜPREM ÖRME KUMAŞ	1,60 TL
30/1 KALIN FİNE SÜPREM	1,80 TL
30/2 KALIN FİNE SÜPREM	2,00 TL
30/3 KALIN FİNE SÜPREM	2,00 TL
20/10 İKİ İPLİK ÖRME KUMAŞ	1,00 TL
30/20 İKİ İPLİK ÖRME KUMAŞ	1,30 TL
30/30/10 3 İPLİK ÖRME KUMAŞ	1,50 TL
30/70/10 ÜÇ İPLİK ÖRME KUMAŞ	1,80 TL
20/1 PIKE ÖRME KUMAŞ	1,20 TL
30/1 PIKE ÖRME KUMAŞ	1,50 TL
30/1 HAVLU ÖRME KUMAŞ	1,60 TL
20/1 RİBANA ÖRME KUMAŞ	1,40 TL
30/1 RİBANA ÖRME KUMAŞ	1,80 TL
30/2 RİBANA ÖRME KUMAŞ	1,30 TL
40/1 RİBANA ÖRME KUMAŞ	2,50 TL
30/1 İNTERLOK ÖRME KUMAŞ	1,50 TL
40/1 İNTERLOK ÖRME KUMAŞ	2,00 TL
20/1 KAŞKORSE ÖRME KUMAŞ	1,60 TL
30/1 KAŞKORSE ÖRME KUMAŞ	2,00 TL
30/2 KAŞKORSE ÖRME KUMAŞ	1,50 TL
30/2 SELANİK ÖRME KUMAŞ	2,00 TL
30/1 OTTOMAN ÖRME KUMAŞ	3,00 TL
30/1 JAKARLI HAVLU ÖRME KUMAŞ	5,00 TL
30/1 ELEKTRONİK JAKAR İNTERLOK	7,50 TL
30/1 ELEKTRONİK JAKAR SÜPREM	7,00 TL
20/1 MİNİ JAKAR SÜPREM	3,00 TL
30/1 MİNİ JAKAR SÜPREM	4,00 TL
30/1 RİNGEL İNTERLOK	7,00 TL
30/1 RİNGEL RİBANA	7,50 TL
30/1 RİNGEL SÜPREM	6,00 TL
ELASTAN ÖRME FARKI MİNİMUM	0,25 TL

Değerli ÖRSAD üyelerimiz;

Yayınlanmış olduğumuz bu liste, tavsiye niteliğindedir.
Sektörümüzün birlik ve beraberlik içerisinde daha müreffeh bir seviyeye gelebilmesi için fiyatlara uymaya özen gösterelim.

SPEEDAIR BASINÇLI HAVA KOMPRESÖRLERİ

Depoüstü Montajlı Kompresörler
S Vidali Kompresörler
İnvertörlü Kompresörler
VSD DA Vidali Kompresörler
İnvertörlü Direkt Akuple

- Hava Kurutucuları
- 7/24 Teknik Servis
- %65 Varan Enerji Tasarrufu



SPEEDAIR
COMPRESSOR

Öztaş Kompresör Elk. Mak. İnş. San. Tic. Ltd. Şti.
İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Triko Center 9M
Blok No:14 Başakşehir / İstanbul - Türkiye
Tel: 0212 486 32 71 (Pbx) Fax: 0212 486 32 74
www.speedair.com.tr www.oztaskompresor.com





“Her gün Dünyanın çevresini
en az 15 kez saran uzunlukta,
iplik boyuyoruz ve her 1 metresindeki
kalite güvencemizi, seçkin müşterilerimize
hiç bitmeyen coşkumuzla
gururla sunuyoruz”

“20/1 Karde de 240 Renk Stok”

Yabancı elyaf temizleyicili otomatik splayzerli üretim yapılmaktadır
Kartela isteyiniz



www.ozistanbul.com.tr

Daima En İyi Daima En Kaliteli Always The Best Always Top Quality



ÖZ İSTANBUL TEKSTİL MAKİNALARI İTH. İHR. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Bağlar Mah. 15. Sokak (Çeşme Altı) No:9 Kat:1 Güneşli/Bağcılar – İstanbul

Tel: +90 212 655 03 05/07 - Fax: +90 212 655 03 06 - E-Mail: info@ozistanbul.com.tr

华峰 | huafoh
Spandex



Isiya Dayanıklı
HEAT RESISTANT

耐高温



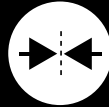
Esnek
FLEXIBLE

灵动



Rahat
COMFORTABLE

舒适



Ten Uyumlu
CLOSEST

贴心

Yüksek Isiya Dayanıklı

Yüksek ısı işleme dayanıklı (180-195°C 30-45 sn.)

HUAFON DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

Yenibosna Merkez Mah. 29 Ekim Cad. Vizyon Park Sitesi

D Blok Ofis A2 No:7/51 Bahçelievler - İSTANBUL

Tel: 0212 709 47 91/893 Direkt : 0212 709 47 93

Faks: 0212 603 28 51

