

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.



94 ÜLKEDEN 59 BİN
ZİYARETÇİSİYLE GLOBAL
BİR TEKSTİL ŞOVU:
ITM 2018

18



TİCARET SAVAŞLARI
TÜRKİYE'Yİ NASIL
ETKİLER?

34



KORUYUCU TEKSTİLE
RİSKLER AZALIYOR,
GÜVENLİK STANDARTLARI
GELİŞİYOR

62



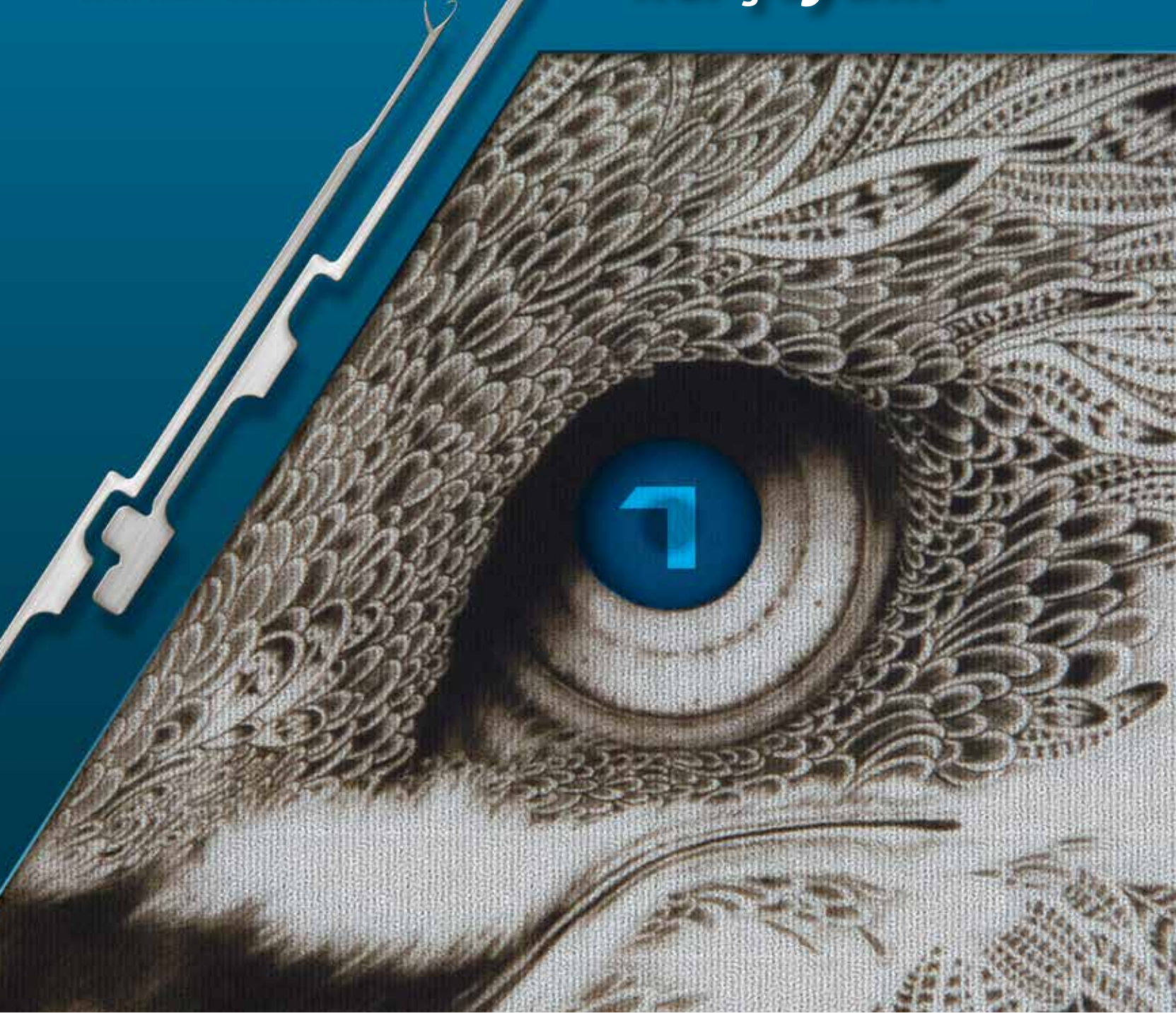
SPOR GİYİMDE TÜKETİCİ
ÖRME KUMAŞI TERCİH
EDİYOR

70



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

... Çünkü kalite
her şeydir.



TEKSEL
TEKSTİL

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@tekselektstil.com.tr www.tekselektstil.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 7.800 çalışmamız 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

Ücretsiz myGrozBeckert Uygulaması



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

Örgü-Dikiş-Keçe-Tafting-Dokuma

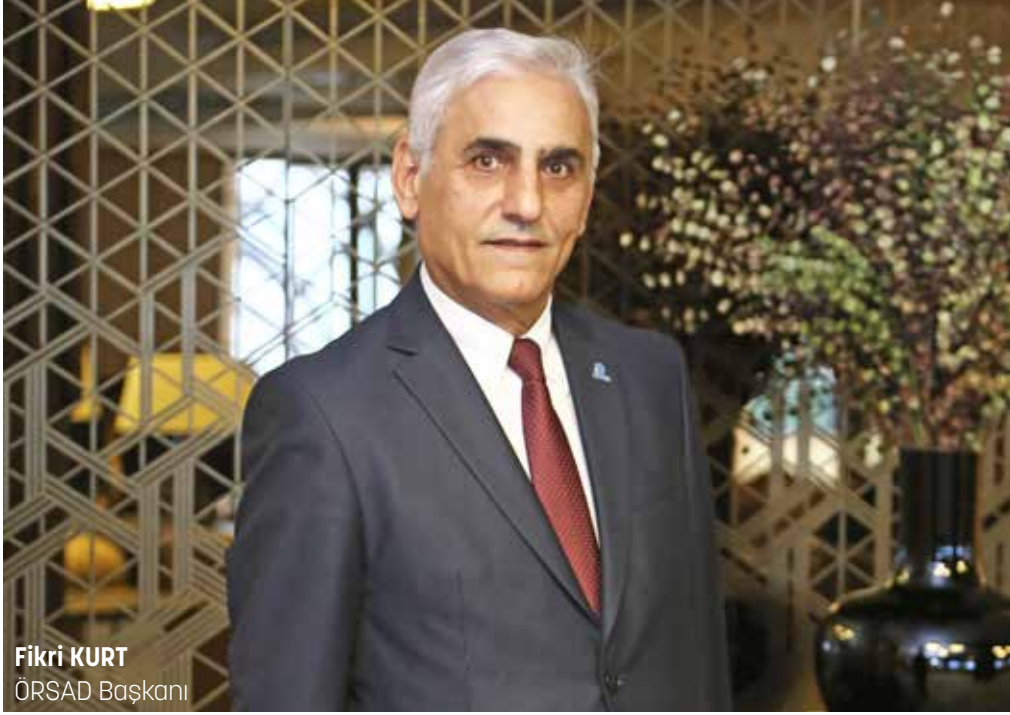
Gen.Ali Rıza Gürcan Cad.
Alparslan İş Merkezi No: 29/01
34169, Merter, İstanbul
Tel: 0212-9246868
E-Mail: info.turkey@groz-beckert.com

Tarak

Büyükşehir Mah.Cumhuriyet Cad.
Ekinoks Plz.E1 Blk. Kat:6 D: 84
Beylikdüzü , İstanbul
Tel: 0212-4384947 Faks: 0212-4384949

KNITTING , WEAVING , FELTING , TUFTING , CARDING , SEWING

GROZ-BECKERT®



Fikri KURT
ÖRSAD Başkanı

DAHA FAZLA İSTİHDAM, DAHA FAZLA ÜRETİM

Bizler Örne Sanayicileri Derneği'nin mensupları olarak her zaman ülkemiz ekonomisinin kazanması ve dünya ile rekabet edebilmesi için canla, başla çalıştık, çalışmaya devam edeceğiz. Yılmadan, pes etmeden daha fazla istihdam ve daha fazla üretim mottosu ile hareket eden bu vatanın evlatları olarak bu yoldan asla vazgeçmeyeceğiz. Her daim aklımızda olan soru, daha fazla nasıl üretirim, daha fazla nasıl ihracat yaparım oldu. 15 Temmuz sürecinde bile, ekonomi çarklarının yeniden döndüğü ve bir hayli tedirgin olduğumuz o zamanlarda dahi; hedeflerimizden şaşmadık. Önce kendimize inandık... Unutmayın ki; kendinize inanır ve çalışırsanız hedeflerinizi gerçekleştirmek için hiçbir engel önünüzde duramaz. Yeter ki; gereken özveri ve isteğe sahip olun. Biz tekstille büyüdük ve tekstille devam edeceğiz. Tabiri yerindeyse, tekstil bizim mayamızda var. Örne sanayi sektörü 2017 ve önceki yıllarda 1 milyar 650 milyon dolar kumaş ihracatı gerçekleştirdi. Önümüzdeki dönemde bu rakamın artacağına olan inancımız ve isteğimiz tam.

Tabiki; dünya değişiyor, Endüstri 4,0 çağında- yız ve yeni değişen dünyaya ayak uydurmak zorundayız. İnovasyonu iş hayatınızda uygulamaz, son teknolojileri takip etmezseniz kaybolmaya mahkûm olursunuz. Bu yüzden diyoruz ki; hedeflerimizi önümüze koyup, bu hedefleri gerçekleştirmek için daha çok çalışacağız ve kendimize, ekibimize güveneceğiz, ama tüm bunların yanı sıra teknolojiye ve Ar-Ge'ye yatırım yapmaktan da asla mı asla

vazgeçmeyeceğiz. Hedef, daha fazla istihdam, daha fazla üretim, çok daha fazla ihracat!

Değerli üstat Mehmet Akif Ersoy'un güzel mısralarıyla hatırlatmak istiyorum: "Kaç hakiki Müslüman gördümse hep makberdedir, Müslümanlık bilmem ama galiba göklerde- dir." Siyasi ayrışma ve kutuplaşmanın toplumda çok değiştiğini, ülke sorunlarının arttığını belirtmek isterim. Türkiye'nin ekonomik ve sosyal sorunları uluslararası alanda sınırlarımızdaki gelişmeler ulusal bir uzlaşmayı zorunlu kılmaktadır. Türkiye'nin ekonomik ve sosyal sorunlarının çözümünün ciddi reformlar gerektirdiğini bilmemiz gerekir.

İslam ve iman zayıfladığı zaman insan korkaklaşır. İslam ve iman kuvvetlendiği zaman ona top da tüfek de tesir etmez. Hepimizin bildiği bir gerçek ki, iş dünyası ve tüketici için moral son derece önemli, toplum olarak morale ihtiyacımız var.

2018 yılının ilk çeyrekte ve ikinci çeyrekte büyüme rakamları yine moral verici fakat Türkiye üzerinde oynanan oyunlar hepimizi belirsizlik ve moralsizliğe getiriyor. Bu noktada kendimize şu soruları sormamız gerekiyor: "Dün neredeydik, bugün neredeyiz?, nereye doğru yol alıyoruz?" Yarın ne olacağını kestiremeyiz. Ama tedbir olarak şirketlerimizi kontrol altına alabiliriz.

Değerli misafirler ve meslektaşlarım, 2017 yılında uluslararası ülkelerin ülkemize 11 milyar dolar getirmiş. Örne kumaş ihracatımız 2017 yılında 1,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2018'in ilk çeyreğinde, 400 milyon

dolar; ikinci çeyreğinde ise 450 milyon dolar oldu. Bunun 5,5 milyar doları yatırım için 600 bin doları iş yerleri büro için, 4,5 milyar doları gayri meşru yatırım için gelmiş. Ülkemizden 2 milyar 700 kişi yurt dışına gitmiş.

Sizlere bunları açıklamamın sebebi; ülkemizdeki sanayici iş adamı görevini doğru yapmasıdır. Kendi bilgi birikimimizi, tecrübemizi başka ülkelere götürerek ülke ihracatımızın küçülmesine neden oluyor; iş istihdamının azalarak işsizliğin büyümesi ile karşı karşıya kalıyoruz. Bu ülkede insan gücü ile işsizliği önlememiz gerekiyor. Bunu yapabilmemiz için de duyarlı bir toplum olmamız gerekiyor.

Son olarak bugün, yarın ve her zaman devletimizin, ordumuzun ve Mehmetçüğimizin yanında olmalıyız ve moral vermeliyiz. Bakın Afrin Zeytin Dalı Harekatı'nda Anadolu'da bin öğrencinin askerlere bir mektubunu okumak istiyorum;

"Çok değerli yürekli askerlerimiz, Sizlere çoraplar, eldivenler, atkılar, bereler göndermek isterim. Ama babam olmadığı için eve annem bakıyor. O da zar zor. Allah'ım önce sizi korusun en son da beni. Sizler olmasaydınız belki şimdi ölmüştük."

Bu yazıyı okuyunca çok etkilendim ve Yönetim Kurulumu topladım. Ve sağ olsun arkadaşlarımla 82 bin TL bir kaynak Hatay Valiliğimizden aldığımız bilgiler doğrultusunda Mehmetçüğimize yardımda bulunduk. Bunu size paylaşmak gereğini duydum. Bu günler gelip geçici. Bu mübarek ayın faziletini, bereketini paylaşarak hayatımızı sürdürmeliyiz.

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



18

94 ÜLKEDEN 59 BİN
ZİYARETÇİSİYLE GLOBAL BİR
TEKSTİL ŞOVU:
ITM 2018

28



ÖRSAD MEHMETÇİĞİN HER
ZAMAN YANINDA

30



TEKSTİL SEKTÖRÜ, YAPI
DEĞİŞTİREREK GELİŞİMİNİ
SÜRDÜRECEK



34

TİCARET SAVAŞLARI TÜRKİYE'Yİ
NASIL ETKİLER?



48

SEKTÖR
TEMSİLCİLERİ
GENÇ
ZİHİNLERLE
BULUŞTU



54

RANT EKONOMİSİ BİTTİĞİ GÜN ÜLKE
EKONOMİSİ DE DÜZELECEK



KORUYUCU TEKSTİLE
RİSKLER AZALYOR,
GÜVENLİK
STANDARTLARI
GELİŞİYOR

62



70

SPOR GİYİMDE TÜKETİCİ ÖRME
KUMAŞI TERGİH EDİYOR

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

küçük mucizeler
...yayıcılık ve iletişim...

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

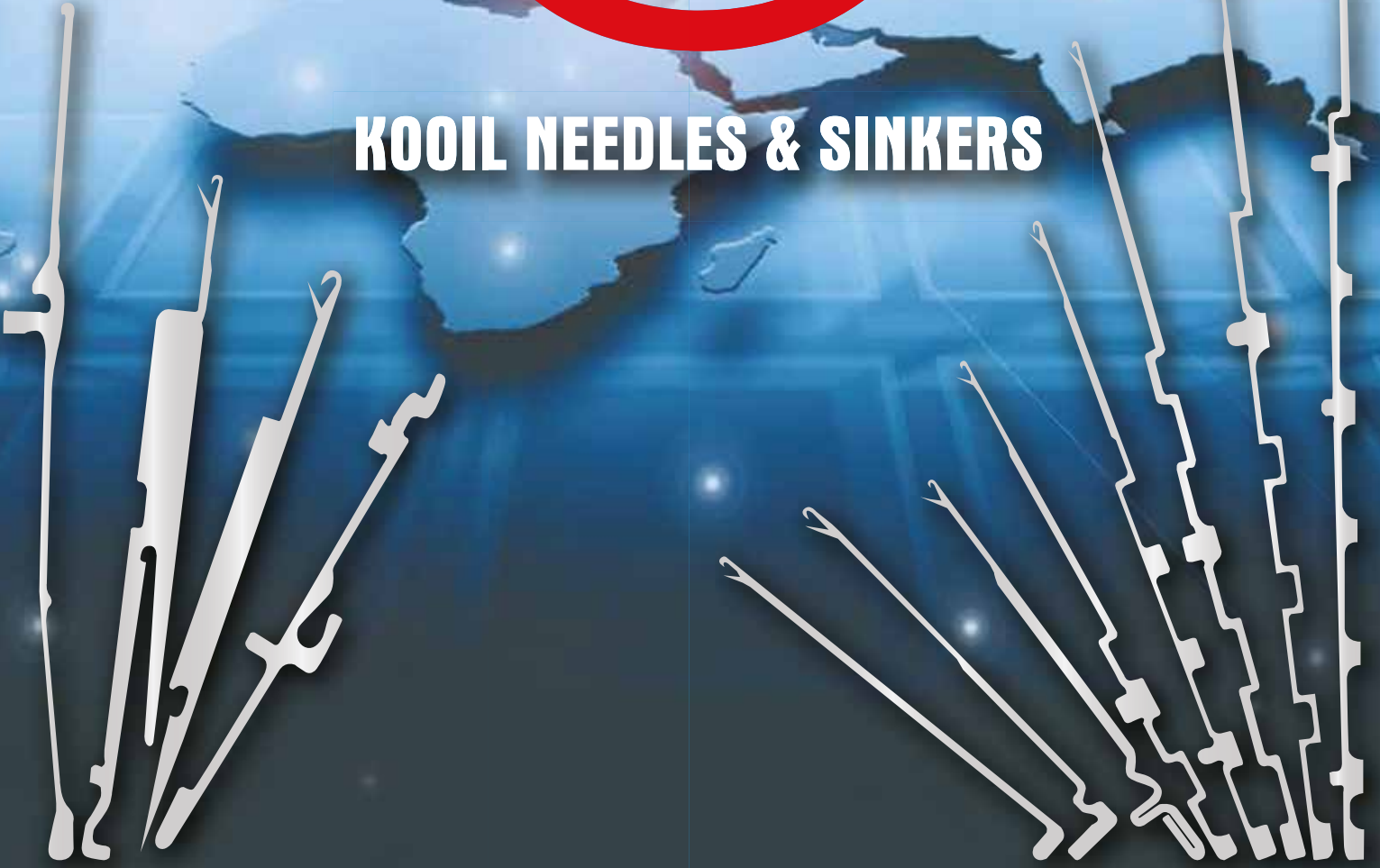
*Doğru Yerdesiniz****



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



AB'den 1 milyon kişiye vatandaşlık

Avrupa İstatistik Ofisi'nin (Eurostat) son yayımladığı verilere göre, 2016 yılında 995 bin kişiye AB vatandaşlığı verildi. Bu sayı 2015 yılında 841 bin ve 2014'te 889 bin idi. En fazla vatandaşlık verilen kişilerin sırasıyla Fas (101 bin 300), Arnavutluk (67 bin 500), Hindistan (41 bin 700) ve Pakistan'dan (32 bin 900) geldiği belirtildi. Faslıların yüzde 89'u İspanya, İtalya ve Fransa'dan vatandaşlık alırken, Arnavutların yüzde 97'si İtalya ve Yunanistan'dan, Hintlilerin yüzde 60'ı ve Pakistanlıların da yüzde 50'sinin İngiltere'den vatandaşlık aldığı kaydedildi. Eurostat verile-

rine göre, Türkiye'den 32 bin 800 kişiye vatandaşlık hakkı verildi. Bu kişilerin yüzde 50'sinden fazlası Almanya'dan vatandaşlık aldı. Öte yandan AB üyesi ülkelerden Romanya ve Polonya'dan da başka bir üye ülkeden vatandaşlık almak için başvurular yapıldığını gösteren veriler, Romanya'dan 29 bin 700, Polonya'dan ise 19 bin 800 kişinin başka bir AB ülkesinin vatandaşlığını aldığını ortaya koydu. AB'den ayrılmak için müzakereler yürüten İngiltere'den ise başka bir üye ülkeye vatandaşlık başvurusu yapan kişi sayısı 2015 yılında yaklaşık 2 bin 500 iken bu sayı 2016'da 6 bin 555'e yükseldi.

Çin ve BAE arasında imzalar atıldı

Abu Dabi Ulusal Petrol Şirketine (ADNOC) Basra Körfezi açıklarındaki Um Şaif ve El Nasir petrol sahalarından petrol ve doğal gaz, Aşağı Zakkum petrol sahasından petrol çıkarmak üzere Çin devlet petrol şirketi PetroChina ile anlaşmaya varıldığı açıklandı. Çin ile Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) arasında, Basra Körfezi'ndeki 3 petrol ve doğal gaz sahasında işletme hakkı payı için 1,18 milyar dolarlık anlaşma imzalandı. Anlaşma kapsamında söz

konusu sahalardaki yüzde 10'luk işletme hakkı payının 1,18 milyar dolar karşılığında 40 yıllığına Çin devlet petrol şirketine devredildiği belirtildi. Um Şaif ve Nasir petrol sahalarından günde toplam 460 bin varil ham petrol ve 14 milyon metreküp doğal gaz çıkarılıyor. Aşağı Zakkum petrol sahası ise günde 450 bin varil ham petrol çıkarma kapasitesine sahip. İtalyan Eni ve Fransız Total şirketlerinin de aynı sahalarda işletme hakkı payı bulunuyor.

Fabrika siparişleri yükselişe geçti



Almanya Federal İstatistik Ofisi'nin (Destatis) açıkladığı verilere göre, ülkede şubat mevsimsel ve çalışma günlerinden arındırılmış fabrika siparişleri, ocak ayına kıyasla yüzde 0,3 arttı. Yıllık bazda ele alındığında ise fabrika siparişleri, yüzde 3,5 yükseldi. Yur tiçi siparişler şubatta, önceki aya göre yüzde 1,4 azalırken, yurt dışı siparişler aynı oranda yükseldi. Euro Bölgesi ülkelerinden yeni siparişler söz konusu dönemde

yüzde 4,5 arttı, diğer ülkelerden yeni siparişler ise yüzde 0,6 azaldı. Almanya'da ara malı üreticilerinin yeni siparişlerinde şubat ayında aylık bazda yüzde 0,5 ve tüketim malı üreticilerinin siparişlerinde yüzde 2,4 azalış görüldü, sermaye malı üreticilerinin siparişlerinde 0,9'luk artış kaydedildi. İmalatta mevsimsellik ve çalışma günlerinden arındırılmış ciro ise önceki aya kıyasla yüzde 2,1 geriledi.

Avrupa'da işsizlik Şubat'ta azaldı



Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat) verilerine göre, 19 üyeli Avro Bölgesi'nde ocak ayında yüzde 8,6 olan mevsimsellikten arındırılmış işsizlik, şubatta yüzde 8,5'e indi. Piyasa beklentileri doğrultusunda gelen şubat ayı işsizlik oranı, Aralık 2008'den bu yana görülen en düşük seviye oldu. 28 üyeli AB'de ise işsizlik yüzde 7,2'den yüzde 7,1'e geriledi. Böylece AB'de de işsizlik, Eylül 2008'den beri en düşük seviyeyi gördü. AB'de işsiz sayısı şubatta 17 milyon 632 bin olurken, bu işsizlerin 13 milyon 916 bini Avro Bölgesi'nde yer aldı. Şubatta ocak ayına göre AB'de 201 bin, Avro Bölgesi'nde 141 bin azalan işsiz sayısı, 2017'nin şubat dönemine göre ise AB'de 1 milyon 968 bin, Avro Bölgesi'nde 1 milyon 436 bin düştü. AB'de, şubat ayında

verisi mevcut ülkeler arasında en düşük işsizlik yüzde 2,4 ile Çekya'da ölçüldü. Çekya'yı yüzde 3,5 ile Malta ve Almanya izledi. En yüksek işsizlik ise yüzde 20,8 ile Yunanistan (Aralık 2017 verisi) ve yüzde 16,1 ile İspanya'da kaydedildi. İşsizlik, şubatta bir yıl öncesine kıyasla Estonya hariç tüm AB ülkelerinde geriledi. Diğer yandan veriler ayrıca, ABD'de ocak ayında yüzde 4,1 olan işsizlik oranının şubatta değişiklik göstermediğini ortaya koydu. 25 yaş altı genç işsiz sayısı, AB'de şubatta 3 milyon 589 bin olurken, işsizlerin 2 milyon 520 bini Avro Bölgesi'nde yer aldı. Şubat 2017'ye göre genç işsiz sayısı, AB'de 314 bin ve Avro Bölgesi'nde 213 bin azaldı. Genç işsizlik oranı, AB'de yüzde 15,9 ve Avro Bölgesi'nde yüzde 17,7 olarak ölçüldü.



“TEKRAR DÜŞÜNÜN”



REretas[®]

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

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

Bu savaşın kazananı olmayacak



Çin Maliye Bakanı Yardımcısı Zhu Guangyao, Pekin'de düzenlediği basın toplantısında Çin ve Amerika arasında çıkacak bir ticaret savaşını iki tarafında kaybedeceğini söyledi. İş birliğinin iki ülke için de en doğru seçim olacağını vurgulayan Zhu, Çin'in ABD ile ilgili sorunları yapıcı bir şekilde çözmek istediğini söyledi. Öte yandan ABD ve Çin arasında gümrük vergilerinin karşılıklı artırılması borsalarda düşüşe neden oldu. ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross, "Wall Street'in bu kadar şaşırması beni şaşırttı" ifadelerini

kullandı. Zhu, Pekin'de yaptığı açıklamalarda Çin'in ABD'ye fikri mülkiyet hakları konusundaki baskılara yenilmeyeceğini vurguladı. Guardianda yer alan habere göre Zhu'nun açıklamalarının ardından ülkenin Dışişleri Bakanı da ABDye bin 300 ürünü kapsayan ve toplamı 50 milyar doları bulan ürünlere uygulamaya başlayacağını gümrük vergisini iptal etme çağrısı yaptı. Dışişleri Bakanı Geng Shuang "Çin'i baskıyla veya tehditle teslim olmaya çalışanlar tarihte hiç başarılı olamadı, şimdi de olamayacak" dedi.

Kuzey Akım 2'ye izin çıktı



Gazprom'dan yapılan açıklamada, Finlandiya'nın Kuzey Akım 2 boru hattı projesine yönelik kritik bir karara vardığı belirtildi. Finlandiya'nın önümüzdeki günlerde işletme iznini de çıkarmasının beklendiği kaydedilen açıklamada, "Kuzey Akım 2 doğal gaz boru hattı projesinin münhasır ekonomik bölgesinde inşaatı için Finlandiya'dan gerekli izinler alındı" ifadesi kullanıldı. Açıklamada, Almanya'dan projenin inşaatı için gerekli tüm izinlerin alındığı hatırlatılırken,

boru hattı için planlanan güzergahta bulunan İsveç ve Danimarka'dan da izinlerin sağlanması için sürecin devam ettiği bildirildi. Toplam maliyeti 9,5 milyar dolar civarında olması beklenen projeye yılda 55 milyar metreküp Rus gazının Baltık Denizi üzerinden Almanya'ya sevk edilmesi planlanıyor. Başta ABD ve bazı Avrupa ülkelerinin inşasına karşı çıktığı projenin ortakları arasında Gazprom'un yanı sıra Shell, OMV, Engie, Uniper ve Wintershall gibi şirketler yer alıyor.

S&P Fransa'nın kredi notunu teyit etti

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's (S&P) Fransa'nın kredi notunu teyit ettiğini duyurdu. S&P'den yapılan açıklamada, Fransa'nın kredi notunun "AA" seviyesinde teyit edildiği, görünümünün "durağan" olduğu bildirildi. Açıklamada, Fransa ekonomisinin gelecek 2 yılda güçlü büyüme göstermesinin beklendiği kaydedilirken, hükümetin ekonomik ve yapısal reformlarını uygulamaya

devam edeceğinin altı çizildi. Fransa'nın kurumsal etkinliğinin avro bölgesindeki yüksek ekonomik ve finansal entegrasyona yansıtıldığını vurgulandığı açıklamada, ülkede geçen sene yüzde 9,4 olan işsizlik oranını 2020'de yüzde 8,1 düşmesinin beklendiği belirtildi. Açıklamada, geçen yıl yüzde 2 büyüme gösteren Fransa ekonomisinin bu sene yüzde 2,2, gelecek yıl da yüzde 1,8 büyüme kaydetmesinin öngörüldüğü bilgisine yer verildi.



AB ve İngiltere'den kritik anlaşma

AB Komisyonu'nun Brexit Başmüzakerecisi Michel Barnier ve İngiltere Brexit Bakanı David Davis, Brexit müzakerelerinde son duruma ilişkin Brüksel'de ortak basın toplantısı düzenledi. Barnier, "Geçiş dönemi konusunda anlaşma sağladık. Bu geçiş dönemi sınırlı bir süre olacak. İngiltere, 30 Mart 2019'dan itibaren AB üyesi olmayacak ama bir süre AB'nin Gümrük Birliği, Tek Pazar ve diğer politikalarından faydalanacak" dedi. Bu geçiş sürecinin büyük olasılıkla 31 Aralık 2020'de sona ereceğini anlatan Barnier, bu geçiş döneminde vatandaşların ve işletmelerin karşılıklı olarak mevcut haklarından faydalanmaya devam edeceğini

ifade etti. İngiltere'nin AB'den ayrılığı sonrasında Kuzey İrlanda'da mevcut gümrük ve sınır durumunda bir değişiklik yapılmaması gerektiğine dikkati çeken Barnier, gelecekte yapılacak ayrılık anlaşmasında, bir başka seçenekte uzlaşılması halinde Kuzey İrlanda da dahil İrlanda'nın tamamının AB ile sınır kontrollerinin yapılmadığı ve malların serbestçe dolaşabildiği bir bölge olması konusunda "dayanak" madde yer almasında anlaşma sağlandığını anlattı. Barnier, İngiltere ve AB'nin ortak biçimde yasal bir ayrılık anlaşması taslağı üzerinde çalıştıklarını ancak özellikle Kuzey İrlanda konusunda ayrılıkların devam ettiğini dile getirdi.



Albayraklar

Tekstil-Örme Sanayi Tic. Ltd. Şti.

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

ALB İÇ-DIŞ
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.

Akşemseddin Mah. 302. Sok. No: 24/2-4-6-8 Esenyurt / İstanbul

Tel: 0212 637 66 11 - Faks: 0212 637 69 19

www.albayraklarorme.com

info@albayraklarorme.com



Uçaklardan çevre vergisi almaya başladı

İsveç, ülkedeki havalimanlarından kalkan uçaklardan kişi başına 6 ila 40 Euro çevre vergisi almaya başladığını duyurdu. Açıklamada, Türkiye'ye giden uçaklardan da AB ülkelerindeki gibi kişi başına 6 Euro'luk vergi tarifesinin uygulanacağı vurgulandı. Yeni uygulama hakkında açıklama yapan Türk Hava Yolları Stockholm Müdürü Bilal Arpacı, yeni düzenlemenin kendilerine iletildiğini ve bu aydan itibaren bu durumun bilet fiyat-

larına yansıtıldığını söyledi. Öte yandan, İskandinavya Havayolları (SAS) kanuna tepki gösterdi. SAS'tan yapılan açıklamada, yeni ek verginin milyonlarca İsveçlinin ekonomisini olumsuz etkileyeceği belirtildi. İsveçlilerin büyük bölümünün tatil amacıyla dünyanın uzak bölgelerini tercih ettiği vurgulanan açıklamada, şirket, uzak ülkelere yapacağı uçuşları Danimarka'nın başkenti Kopenhag'a taşıma tehdidinde bulundu.

Macaristan'da genel seçimlerinin galibi Viktor Orban oldu



Buna göre Başbakan Viktor Orban'ın partisi Macar Yurttaşlar Birliği (Fidesz) Hristiyan Demokrat Parti'den (KDNP) oluşan koalisyon oyların yüzde 48'ini aldı. Orban böylece iktidarda kesintisiz üçüncü dönemin vizesini almış oldu. Jobbik oyların yüzde 19'unu, Macaristan Sosyalist Parti (MSZP)-Macaristan için Diyalog Partisi (PM) oyların yüzde 12'sini, Yeşiller Partisi (LMP) oyların yüzde 6'sını, Demokratik Koalisyonu (DK) ise oyların yüzde 5'ini aldı. İktidar partisinin bu kadar yüksek olması, ülkede seçim öncesi yapılan tüm kamuoyu araştırmalarının da

büyük oranda yanıldığını ortaya koydu. Çok değil sekiz yıl önce iktidarda olan ve en güçlü parti konumunda bulunan Sosyalist Parti (MSZP) ise erime sürecinde olduğunu kanıtladı. Sosyalist Parti 3'üncü olmayı başarmış olsa da seçmenin ancak yüzde 12'sinin desteğini alabildi ve hem FİDESZ'in ve hem de JOBBİK'in oy oranının bir hayli gerisinde kaldı. Ülkedeki yüzde 5'lik barajı aşabilen iki parti daha parlamentoya girmeyi başardı. Bunlar da çevre konularına duyarlı LMP ve eski başbakanlardan Ferenc Gyurcsany'ın partisi olan Demokratik Koalisyon Partisi.

Rusya'da iflaslar yüzde 50 arttı



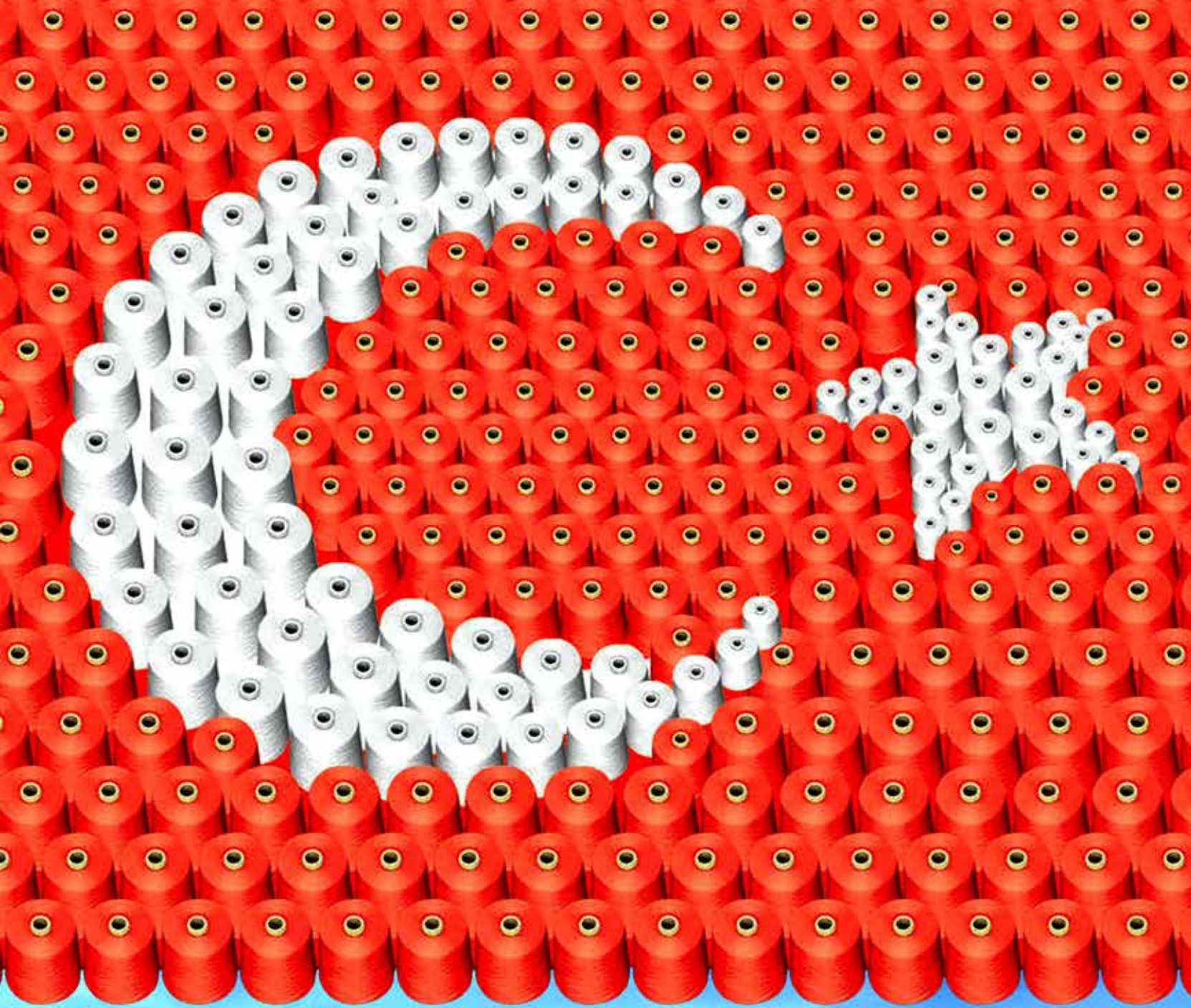
Rusya'da iflasların bu yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 50 artarak 8 bin 966 kişiye yükseldiği belirtildi. Moskova merkezli Birleşik Kredi Bürosunca yayınlanan verilere göre, Rusya'da iflas riski yaşayanların sayısı 2018'nin ilk çeyreğinde yüzde 6 arttı. Ülkede iflas edenlerin sayısı aynı dönemde

2017'ye kıyasla yüzde 50 artarak 8 bin 966 kişiye yükselirken, en çok iflas 757 kişiyle Moskova'da yaşandı. Petrol fiyatlarındaki düşüş ve Batılı ülkelerin yaptırımları nedeniyle ekonomisi zor günler geçiren Rusya'da Ekim 2015'ten bu yana resmi rakamlara göre 59 bin kişi iflas ederken, istatistiksel açıdan Rusya'da her 100 bin kişiden 40' i iflas ediyor.

Ülkenin en büyük tersanesini kamulaştırdı

Hollandalı Damen Tersanesi, Güney Koreli DAEWOO'dan satın aldığı Romanya Mangalia Tersanesi'nin kontrol hissesini Romanya hükümetine bırakmak zorunda kaldı. Romanya Ekonomi Bakanlığı ile Hollandalı Damen Tersanesi Ülkenin en büyük sanayi tesisi olan Daewoo Mangalia Heavy Industry'nin kontrol hisseleri hakkında anlaşma sağlandı. Damen Tersanesi'nin, yüzde 2'lik

hisselerini Romanya Ekonomi Bakanlığı'na vermeyi kabul etti. Bu anlaşmayla, Ekonomi Bakanlığı yüzde 51'lik hisseye sahip olurken Damen Tersanesi yüzde 49'luk hisse ile azınlık hissedarı oldu. Romanya Ekonomi Bakanı Danut Andrusca, 'Tersanenin çoğunluk hissedarı olarak, Romanya Devleti'nin çıkarlarını ve tersanedeki yüksek nitelikli işgücünü korumak için daha verimli çalışacağız' diye konuştu.



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





İkinci çeyrekte ihracat beklentisi zayıfladı

Ekonomi Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, 2018 yılının 1'inci çeyreğinde 112,5 olan Endeks, 2'nci çeyrekte 107,3 seviyesinde gerçekleşti. 2018 yılının 2. çeyreğinde, 1'inci çeyreğe göre, İhracat Beklenti Endeksine dahil edilen sorulardan, şu anda kayıtlı ihracat sipariş düzeyi ve son 3 aydaki ihracat sipariş düzeyi sorularının yayılma endekslerinin İhracat Beklenti Endeksini azalış yönünde etkilediği görüldü. Bununla birlikte, gelecek 3 aya ilişkin ihracat ve ihracat siparişi beklentileri sorularının yayılma endeksleri endeksi artış yönünde etkilendi. İthalat Beklenti Endeksi, 2018 yılının 2'nci çeyreğinde, 1'inci çeyreğe göre 13,4 puan azaldı ve 2018 yılının 1'inci çeyreğinde 115,0 olan Endeks, 2'nci çeyrekte

101,6 seviyesinde gerçekleşti. 100'ün üzerinde gerçekleşen İthalat Beklenti Endeksi, Türkiye'nin önde gelen ithalatçı firmalarının 2018 yılının 2'nci çeyreğinde ithalatın artacağı yönünde beklentilere sahip olduğuna işaret etmektedir. "2018 yılının 2'nci çeyreğinde, 1'inci çeyreğe göre, İthalat Beklenti Endeksine dahil edilen sorulardan, gelecek 3 aya ilişkin ithalat beklentisi ile mevcut ithalat sipariş düzeyi sorularının yayılma endekslerinin İthalat Beklenti Endeksini azalış yönünde etkilediği gözlenmektedir. Bununla birlikte, gelecek 3 aya ilişkin birim ithalat fiyat beklentisi ile son 3 aya ilişkin ithalat sipariş düzeyine dair soruların yayılma endeksleri İthalat Beklenti Endeksine pozitif katkıda bulunmuştur."

"Türkiye hormonlunun aksine sağlıklı büyümede"



Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan, 11. Kalkınma Planı Karadeniz Bölgesi İstişare Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, her alanda kaliteyi artırmak zorunda olduklarını, bunun için insan kaynaklarını güçlendirmek gerektiğini söyledi. 11. Kalkınma Planı'nın Türkiye'yi 2023 yılına taşıyacak bir plan olduğunu vurgulayan Elvan, "Cumhuriyetimizin 100. kuruluş yıl dönümünde, 2023 yılında bu plan da bitmiş olacak. O açıdan 11. Kalkınma Planımıza çok büyük önem veriyoruz. İlk kez bir kalkınma planı hazırlarken özel ihtisas komisyonları dışında 81 ilde çalışmalar yaptık. Burada yerelin düşüncesi nedir, illerimizin öncelikleri nedir, illelerimiz Türkiye'ye nasıl bakıyor, Türkiye'ye yönelik öncelikleri nedir, gençlerimizin öncelikleri nedir, kadınlarımızın öncelikleri nedir, bunları il il toplantı

yaparak tespit etmeye çalıştık" ifadelerini kullandı. Kalkınma planlarının özel ihtisas komisyonları çalışmalarıyla hazırlandığını anlatan Elvan, bu çalışmada 81 ilde yaklaşık 250 toplantı gerçekleştirildiğini belirtti. Diğer bakanlıkların da söz konusu planı sahiplenmesi adına bürokratlarla kapsamlı toplantılar yaptığını dile getiren Elvan, şöyle devam etti: "3 bin 500 öğretim üyesi, sivil toplum kuruluşu temsilcisi, özel kesimden temsilciler, kamu kurum ve kuruluşlarından alanında ihtisas sahibi olanlardan oluşan ekip, 76 farklı özel ihtisas komisyonu ve çalışma grubu çalışmalarını tamamladı. Bilimsel ve teknik olarak bu çalışmalar tamamlandı. Bu, birinci ayağıydı. Burada yapmış olduğumuz bölgesel toplantı da bunun son aşaması. Her bir coğrafi bölgemizde toplantılar gerçekleştiriyoruz."

Büyükeksi: İhracat hedefi 175 milyar dolar

TİM Başkanı Mehmet Büyükeksi, gazetecilerin ABD'ye yapılan ihracattaki düşüşün nedeni sormaları üzerine, demir çelik sektörüyle ilgili iki firmaya anti-damping uygulandığını ve çelik üretimine ilave gümrük vergisi getirildiğini söyledi. İnovasyonun sektöre etkilerine de değinen Büyükeksi, şöyle devam etti: "71 ilde, 140 üniversitede, 2 bin 500'e yakın inovatif öğrencimiz var. Bunları 30 binin arasından seçtik. İnovasyon alanında 6 yıldan beri etkinlik yapıyoruz. Gençlerimizi bir taraftan inovasyonla bir taraftan da sanayi ve ihracatla tanıştırmak için çaba sarf ediyoruz. Öğrencileri ihracat açıklamalarına davet ediyoruz, fabrikalara davet edi-

yoruz. Oralarda staj yapmalarını önemsiyoruz. Şu ana kadar 20'ye yakın ülkeye götürdük. Özellikle daha öğrenciyken inovasyon, sanayi ve ihracatla tanıştırmak onları motive ediyoruz." Büyükeksi, en çok Ar-Ge tesisinin makine sektöründe olduğunu, ikinci sırada ise otomotiv sektörünün yer aldığını vurgulayarak, "En çok ithalat kalemlerinden bir tanesi makine sektöründe. Önümüzdeki günlerde Ar-Ge yatırımları bize destek sağlayacak. KOSGEB'le de görüşüyoruz. Bunları da açıklayacağız." dedi. Büyükeksi, 12 aylık ihracatın yüzde 10,5'lik artışla 160 milyar dolara ulaştığını anımsatarak, "Geleceğe dönük, bu yılın sonunda orta vadeli programda 160 milyar



dolarlık hedef var. Biz 170'i geçmek istiyorduk. Bu yılın sonunda 172 ile 175 milyar dolar arasında bir rakamı hedefliyoruz. Önü-

müzdeki günlerde bunu daha iyi görebileceğiz. Amaç en iyisini yapmak. Hedefimizi yakalarsak rekor olur" ifadelerini kullandı.

Özel sektör yatırımları gündemde



Maliye Bakanı Naci Ağbal, yatırım, üretim, ihracat ve istihdamı artırmaya yönelik yapılan düzenlemelere ilişkin bilgi verdi. Geçen yılki yüzde 7,4'lük büyümenin, hükümetin aldığı tedbirlerin etkisini gösterdiğini vurgulayan Ağbal, bu yılın ilk çeyreğindeki öncü göstergelerin de ekonomideki canlanmanın devam ettiğinin ve yıl sonu itibarıyla büyümenin güçlü şekilde süreceğinin işareti olduğunu söyledi. Ağbal, hükümet olarak, ekonomideki canlılığı gördüklerini ve yatırımlar için ilave tedbirlerle düzenlemeler yaptıklarını ifade ederek, "Özellikle 2018'i özel sektör yatırımları ve ihracat bakımından özel bir yıl yapmak istiyoruz" diye konuştu. İmalat sanayisini teşvik etmek amacıyla getirilen düzenlemelere dikkati çeken Ağbal, "2018'de imalat sanayisinde teşvik belgeli yatırım yapılırsa bu yatırıma ilişkin bina ve inşaat harcamalarında KDV iadesi getirdik. İmalat sanayisine

bu yolla ciddi destek vereceğiz. Bu yıl yapılacak yatırım harcamalarında kurumlar vergisi avantajını 15 puan artırıyoruz. Böylelikle yapılacak 100 liralık yatırım için mevcutta alınacak orana göre 15 puan daha fazla teşvik imkânına kavuşacaksınız. Ayrıca bu yıl yapılacak yatırım harcamaları kurumlar vergisinden tam olarak düşülebilecek. Hiç vergi vermeyeceksiniz. Diğer kazançlardan vergi olarak bunu düşeceksiniz" değerlendirmesinde bulundu. Türkiye'nin uzun vadeli büyüme potansiyelini yukarı çekecek önemli teşvikler getirdiklerini anlatan Ağbal, bu kapsamda hazırlanan Cazibe Merkezleri Programı'na başvuruların da alınmaya başladığını bildirdi. Ağbal, bu programla imalat sanayisinde yatırım yapacak işletmelerin enerji desteği, kurumlar vergisi indirimi, prim, gelir vergisi ve faiz istisnası gibi 6. bölge teşviklerinden yararlanacağını dile getirdi.

Eğitimin şirketlere maliyeti en az 2,4 milyon lira

TEGEP Eğitim ve Gelişim Platformu Derneği, Kurumsal Eğitim Araştırması raporunun önemli kısımlarını açıkladı. 82 şirketin katıldığı araştırmaya göre, şirket başına yıllık eğitim maliyetleri 2,4 milyon ile 6,1 milyon arasında değişmekte. Kişi bazında bakıldığında yıllık eğitim maliyeti 325 TL ile 839 TL ara-

lığında. Rapora göre, kurumsal eğitim kurumlarındaki ortalama çalışan sayısı 16 ve bir eğitim personeline düşen çalışan sayısı 406. Rapordaki diğer öne çıkan detaylar şu şekilde: İç eğitimler, şirketlerin yüzde 90'ının gündeminde olan yaygınlaşmış ve yerleşmiş bir süreç olarak görülüyor. En çok

eğitim yapılan içerik alanlarına bakıldığında ilk sırayı fonksiyonel eğitimlerin alıyor. Bunu liderlik eğitimleri izliyor. Zorunlu eğitimler, ürün eğitimleri, oryantasyon eğitimleri ve yetkinliklerle ilgili eğitimler de birbirine yakın bir şekilde sıralanıyor. Formal eğitim yöntemlerinde yüzde 77 oranında sınıf eğitimi yöntemi kullanılır-

ken, sanal sınıf kullanımı oranı yüzde, içlerinde e-eğitim video gibi araçların bulunduğu diğer yöntemlerin oranı yüzde 18 olarak kaydedildi. Diğer gelişim yöntemlerinde ise ilk sırayı iş başında öğrenme alıyor. Onu mentorluk, koçluk, geçici görevlendirme yöntemleri takip ediyor.



Martta en çok dolar kazandırdı

En yüksek aylık reel getiri, yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE) ile indirildiğinde yüzde 1,28, tüketici fiyat endeksi (TÜFE) ile indirildiğinde ise yüzde 1,83 oranlarıyla Amerikan Doları'nda gerçekleşti. Yİ-ÜFE ile indirildiğinde yatırım araçlarından Euro yüzde 1,09, külçe altın yüzde 0,78 oranında yatırımcısına kazandırırken mevduat faizi (brüt) yüzde 0,61, BIST 100 endeksi yüzde 1,15 ve devlet iç borçlanma senetleri (DİBS) yüzde 2,44 oranında yatırımcısına kaybettirdi. TÜFE ile indirildiğinde ise Euro yüzde 1,64, külçe altın yüzde 1,33 oranında yatırımcısına kazandırırken mevduat faizi yüzde 0,07, BIST 100 endeksi yüzde 0,61 ve DİBS yüzde 1,91 oranında yatırımcısına

kaybettirdi. BIST 100 Endeksi üç aylık değerlendirmede Yİ-ÜFE ile indirildiğinde yüzde 1,23, TÜFE ile indirildiğinde ise yüzde 3,71 oranıyla yatırımcısına en yüksek reel getiri sağlayan yatırım aracı olurken Amerikan Doları, Yİ-ÜFE ile indirildiğinde yüzde 3,84, TÜFE ile indirildiğinde ise yüzde 1,48 oranında yatırımcısına en çok kaybettiren yatırım aracı oldu. Altı aylık değerlendirmeye göre Euro Yİ-ÜFE ile indirildiğinde yüzde 4,60, TÜFE ile indirildiğinde ise yüzde 8,05 oranında yatırımcısına en yüksek kazancı sağladı. Aynı dönemde DİBS, Yİ-ÜFE ile indirildiğinde yüzde 9,52, TÜFE ile indirildiğinde ise yüzde 6,53 oranında yatırımcısına en çok kaybettiren yatırım aracı oldu.



3 bin engelliye istihdam kapısı aralandı

Başbakan Binali Yıldırım, ATO Congressum'da Engelli Vatandaşların EKPS ve Kura Yöntemiyle Kamu Kurumlarına Yerleştirilmesi Töreni'nde yaptığı konuşmada, engellilerin kamuya yerleştirilmesine ilişkin kurallar hakkında bilgi verdi ve 329 engelli vatandaşın kura ile kamu kurumlarına yerleştirileceğini belirtti. İlkokul, ortaokul mezunu engellilerin kura ile lise, üniversite ve daha üst eğitim kurumlarından mezun olanların ise EKPS puanları ile kamuya yerleştirdiklerine işaret eden Yıldırım, "Birinde kura var, şans var, diğerinde de bilgi, beceri, azim var. Keşke imkanımız olsa da bütün vatandaşlarımıza iş, aş imkanı bulabilsek" dedi. Yıldırım, açıklamasına şöyle devam etti: "Türkiye, dünyada bir yıl içinde nüfusuna göre en fazla istihdam oluşturan ülke. Son bir yıl içerisinde 1,5 milyon



vatandaşımıza iş bulduk. Bütün Avrupa Birliği ülkeleri bu kadar iş bulamadılar. Bu da neden oluyor? Türkiye büyüyor, kalkınıyor. Cumhurbaşkanımız, Başbakanımız, bakanlarımız, bütün yöneticilerimiz vatandaşımızın işlerinin daha kolay olması için, daha rahat etmesi için, daha fazla imkân sahibi olması için canla başla çalışıyoruz. İmkânlarımız arttıkça daha çok kardeşimize, engelli, engelsiz vatandaşımıza imkan sağlayacağız, iş bulacağız. Devlette olmazsa özel sektörde. Devlet ihtiyacı kadar alacak. Herkes memleketin kalkınması için işin ucundan bir yerinden tutmuş olacak."

Çin'den Türkiye'nin güneşine 1 milyar dolarlık bütçe

Çin devlet şirketi HT Solar Enerji A.Ş.'nin Türkiye Genel Müdürü Robin Xi, Güneş Enerjisi ve Teknolojileri Fuarı Solarex'te yaptığı açıklamada, geçen yıl ilki gerçekleştirilen YEKA ihalesine bir Türk firma ile katıldıklarını söyledi. Listede ilk sırada olmalarına rağmen yarışmayı kazanamadıklarını ifade eden Xi, "İkinci YEKA için daha sıkı çalışıyoruz. YEKA ile ilgili teknik detayların açıklanmasını bekliyoruz. Türkiye pazarını çok iyi bilen Türk şirketlerden biriyle konsorsiyum olarak bu yıl da YEKA'ya girmek istiyoruz" diye konuştu. Türkiye'deki 600 megavat kapasiteli güneş paneli fabrikalarıyla sektörde lider konumunda bulduklarını dile getiren Xi, "Türkiye'de çalışmamız devam ediyor. Güneş



enerjisi için yapılacak ikinci YEKA ile ilgileniyoruz. 1 milyar dolarlık yatırım hesapladık, bunu gerçekleştirmeyi amaçlıyoruz" ifadelerini kullandı. YEKA ihalesindeki "elektriğin depolanması" zorunluluğunun önemine dikkati çeken Xi, şöyle devam etti: "30 yıldan bu yana Çin'de elektriğin depolanması üzerine çalışıyoruz. Hem depolama alanında hem de Ar-Ge faaliyetlerinde Türkiye'nin attığı bu adımların ülkenin güneş enerjisi teknolojilerini geliştirmesi açısından önemli olduğunu düşünüyorum."



Fuarlar dijital dünyaya 'merhaba' diyor

Klasik ticari fuar konseptini modern teknolojiyle birleştirerek dijital dünyaya taşıyan elektronik fuarlar (e-fuar), fiyat, zaman ve ulaşım avantajıyla pazarlama alanında yeni bir dönem başlatıyor. Teknolojik gelişmelerle dünyada yaygınlaşmaya başlayan e-fuarlar, uygun maliyeti ve daha fazla uluslararası müşteriye ulaşma imkanıyla geleneksel fuarlara karşı güçlü bir alternatif oluşturuyor. Söz konusu sanal etkinlikler, dünyanın neresinde olursa olsun daha fazla katılımcıya ulaşım ve zaman sıkıntısı olmaksızın bilgisayar başından ürünlerle markaları tanıma fırsatı sunuyor. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin de gündeme getirdiği e-fuarlar, Türkiye'de yeni gelişmeye başlayan bir alanı oluşturuyor. Uzmanlar, e-fuarcılığın hızla gelişeceğini ve geleneksel fuarların bir

tamamlayıcısı olacağını belirtiyor. Türkiye'de çevrimiçi fuar organizasyonu gerçekleştiren Endless Fairs Genel Müdürü Gökmen Özdemir, e-fuarların fiziksel fuarların dijitalleşmiş hali olduğunu söyledi. Özdemir, dijital ortamda fuar organize eden ilk firma olduklarını vurgulayarak, elektronik ortamda düzenlenen fuarların katılımcılar ve ziyaretçiler için çeşitli faydaları olduğunu anlattı. E-fuarların geleneksel fuarlara göre dünyanın her yerinden katılımcıya çok daha uygun fiyatlı ulaşabildiğini vurgulayan Özdemir, şöyle konuştu: "E-fuarlarda ulaşım derdi olmuyor. Ayrıca geleneksel fuarlardaki gibi yer kirası da alınmadığından e-fuarların fiyatları daha ucuza geliyor ancak insanları fuara çekebilmek için ciddi bir reklam maliyeti gerekiyor."

İŞKUR 90 bin iş yerini ziyaret edecek

Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) Genel Müdürü Cafer Uzunkaya, 2 Nisan-11 Mayıs tarihlerinde "İşgücü Piyasası Araştırması"nın 81 ilde yaklaşık 90 bin iş yerinde yürütüleceğini belirtti. Araştırmayla işverenlerin ihtiyaçlarını ve beklentilerini tespit etmeyi amaçladıklarını aktaran Uzunkaya, elde edilen bilgilerle istihdam politikalarına yön vereceklerini vurguladı. Uzunkaya, araştırma süresince Türkiye genelinde yaklaşık 4 bin iş ve meslek danışmanıya sahaya inceklerini bildirdi. İşverenleri hem istihdam teşvikleri konusunda hem de İŞKUR'un

yürüttüğü faaliyetler hakkında bilgilendireceklerini ifade eden Uzunkaya, şunları kaydetti: "İş ve işçi bulma hizmetlerinin yanı sıra kamu istihdam kurumlarının asli görevleri arasında iş gücü piyasasını izlemek ve nabzını tutmak da yer alıyor. Bu kapsamda İŞKUR olarak her yıl düzenli olarak iş gücü piyasası araştırması gerçekleştiriyoruz. 2018 yılı İşgücü Piyasası Araştırması'nı iş gücü piyasasını tüm yönleriyle ele alarak, piyasanın ihtiyacını ortaya koymak konusu üzerine inşa ettik. Çalışmamız, il düzeyinde ve sektörel tahmin verebilecek şekilde sonuçlar ortaya koyacak."

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



Erdal Bahçivan yeniden İSO Başkanı seçildi

İSO'nun 2018-2022 döneminde görev alacak yönetim kurulu başkanı ve yönetim kurulu üyeleri seçimi tamamlandı. İSO Odakule'de gerçekleştirilen seçime tek liste ile katılan İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, 120 meclis üyesinden 109'unun oy kullandığı seçimde, 108 üyenin oyunu alarak yeniden başkan seçildi. Erdal Bahçivan, böylece 2013-2017 döneminin ardından 2022 yılına kadar İSO'da ikinci kez Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapacak. İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, seçimlerin ardından yaptığı değerlendirmede, "İstanbul Sanayi Odası, kurumsal çimentosunun ve kültürünün güçlenerek devam ettiğini örnek bir şekilde bir kez daha kanıtladı. Ne mutlu bizlere... Seçimlere rekor katılım ve destekle bizlere bu teveccühü gösteren tüm sanayicilerimize teşekkür ederim" ifadelerini kullandı. Seçim sonucunda İSO'da 2018-2022 yılları arasında görev yapacak yönetim kurulu asil üyeleri; Erdal Bahçivan, Adnan Dalgakıran, İrfan Özhamaratlı, Sadık Ayhan Saruhan, Sultan Tepe, Bekir



Yelken, Kemal Akar, İsmail Cenk Çimen, Vehbi Canpolat, Cemal Keleş, Mustafa Tacir'den oluştu. İSO yönetim kuruluna yeni giren üyeler de Akar, Çimen, Canpolat, Keleş ve Tacir oldu. İSO yönetim kurulu yedek üyeleri ise Bülent Taş, İbrahim Aydoğan, Ramazan Güven, Ayşegül Çapan, İlhan Bayrak, Nuri Gürcan, Hüseyin Çetin, Yüksel Özyurt, Nesim Bensusan ve İsmet Akkaya'dan oluştu. Seçimlerde ayrıca disiplin kurulunda 6 asil üye ve 6 yedek üye ile TOBB delegeleri olarak 23 asil ve 23 yedek üye de belirlendi.

Hayaldi, gerçek oldu: Biyo-deri artık üretiliyor

Dünyayı en çok kirleten beş sektörden biri olan moda endüstrisine devrim niteliğinde bir ürün geliyor. Amerikan Modern Meadow, biyofabrikasyon tekniğiyle deri yarattı. Gerçek hayvan kullanılmadan üretilen deri Zao markasıyla Avrupa'da tanıtıldı. Neredeyse petrokimya sektörü kadar büyük karbon ayak izine sahip. Hızlı değişen trendler ve giderek fiyatların düşmesi insanları daha çok tüketmeye itiyor. Yapılan araştırmalar ortalama bir tüketicinin 2000 yılına kıyasla yüzde 60 daha fazla giysi aldığını ancak her bir giyim eşyasını yüzde 50 daha az kullandığını ortaya koyuyor. Bu da giyim ve tekstilde inovatif ürün araştırmalarına duyulan ihtiyacı artırıyor. Bu gereksinim biyofabrikasyon dönemi başlattı. Bunun en önemli örneklerinden biri ise Modern Meadow. Modanın yarattığı büyük karbon ayak izini küçültmeye yardımcı olmayı hedefleyen Brooklyn merkezli şirket laboratuvar ortamında deri üretimi gerçekleştiriyor. Şirket

geçtiğimiz günlerde, yarattığı Zoa markasının Avrupa'da ilk tanıtımını Lineapelle94 evsahipliğinde gerçekleştirdi. Modern Meadow'un Başkan Yardımcısı Susan Schofer, birkaç yıl içinde endüstriyel ölçekte üretime geçileceğini söyledi. Devrim niteliğinde bir ürün olarak görülen Zoa, canlı hayvan kullanılmadan üretiliyor. Kolajen lifi hem dayanıklı, güçlü hem de kolayca şekil verilebilir bir madde. Yani canlı bir hayvandan bir doku örneği alınıyor ve deri hücreleri bir çeşit petri kabına konuluyor ve burada çoğalmaları sağlanıyor.



Organik bebek havlusuyla 1,5 milyon dolarlık ihracat



Denizli'de organik tekstil üretiminde uzmanlaşan bir firma, özellikle bebeklere yönelik nevresim takımları, havlu ve bornoz ürünleriyle 20 ülkeye markasıyla satış yapar hale geldi. Organik tekstil ihracatçısı İbrahim Uzunoğlu, ihracatta farklılaşmak adına Portekiz'den getirdikleri organik pamuk ipliğiyle başladıkları sektörde 1,5 milyon dolarlık bir ihracat büyüklüğüne ulaştıklarını söyledi. Ege'de yetiştirilen organik pamuktan elde edilen iplikle tamamı Global Organik Tekstil Standardı'na uygun olarak üretim yaptıklarını anlatan Uzunoğlu, dünyada gıda ürünlerinde olduğu gibi giyim ve tekstilde de organik ürün bilincinin hızla arttığına işaret etti. İlk etapta Avrupa'daki büyük markalar için fason üretim yaptıklarını, daha sonra kendi koleksiyonlarını ge-

liştirerek markalaştıklarını aktaran Uzunoğlu, şu bilgileri verdi: "Yola çıktığımızda organik ihracatımız 5 ülkeyi geçmiyordu. Şu anda Suudi Arabistan'dan Rusya'ya, Nijerya'dan Guatemala'ya, Japonya'dan Kanada'ya yaklaşık 20 ülkeye kendi markamızla ihracat yapıyoruz. 100 bin dolarla başladığımız organik ev tekstili ihracatımız 1,5 milyon dolara ulaştı. Ürünlerimizin katma değeri konvansiyonel tekstil ürünlerine göre iki kata yakın oranda daha yüksek." Uzunoğlu, özellikle gelir düzeyi yüksek ve çevre bilinci yaygın olan ülkelere organik tekstil pazarının hızlı büyüdüğünü aktararak, Danimarka İsveç, Norveç ve Japonya'da ciddi bir sürüme ulaştıklarını söyledi. Ayrıca üretimin yüzde 90'ını ihrac ettiklerini, iç pazarda ise yatay bir seyir gözlemlediklerini bildirdi.

Bebe ve çocuk giyim iyileşme gösteriyor

Bebe Çocuk Konfeksiyon Sektörü Sanayici ve İş Adamları Derneği (BEKSİAD) Başkanı Ömer Yıldız, 2017 yılında güzel bir büyüme trendi yakaladıklarını belirterek, "Net rakamlar henüz çıkmadı ama kendi firmamızdan ve üyelerimizden aldığımız geri dönüşlere göre yüzde 20 civarında bir büyüme gerçekleştiğini tahmin ediyoruz. Bu yıl da sektörün en az yüzde 15 büyümesini bekliyoruz" diye konuştu. BEKSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Yıldız yaptığı açıklamada, Bursa'nın, bebe ve çocuk konfeksiyonunda Türkiye'nin "üretim üssü" olduğunu söyledi. Yıldız, bebe ve çocuk giyiminde Bursa ve Türkiye'nin dünyada bilinen bir marka haline geldiğini ifade ederek, dünyanın birçok ülkesinin Bursa'da üretilen bebe çocuk ürünlerini tercih ettiğini, ürünlerin yoğun talep gördüğünü vurguladı. Sektörle ilgili iki tane Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Projesi yürüttüklerini belirten Yıldız, "Bir sektörde 2 tane URGE projesi olması nadirdir ama bizim sektörümüzde var. Ekonomi Bakanlığı ve üyelerimizin desteğiyle yurt dışından alım heyetleri getiriyoruz. Bu manada belli bir başarıyı yakaladık" dedi.



Tekstil ihracatçı birliğinde bir ilk; kadın başkan



Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB) Genel Kurulu yapıldı ve geçtiğimiz dönemde başkan yardımcısı olarak görev yapan Pınar Taşdelen Engin, UTİB'in yeni başkanı oldu. Engin Türkiye'de ikinci, tekstil sektöründe ise ilk kadın ihracatçı birliği başkanı olarak tarihe geçti. Türkiye'de ilk ihracatı kadın başkan ise 2002 yılında Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği Başkanlığı'na seçilen Deniz Ormancıoğlu'ydu. Tek liste girilen seçimde 77 oyun tamamını alarak UTİB Başkanı olan Pınar Taşdelen Engin, "8 yıldır UTİB yönetim kurulunda, 4 yıl da başkan yardımcısı olarak görev

yaptım. Dolayısıyla sektörün sorunlarını, hedeflerini, yakından biliyorum. Yeni dönemde de daha önce olduğu gibi sektör için çalışmaya tüm gücümüzle devam edeceğiz" dedi. Tek listeye gidilen seçim sonucunda dört yıllığına göreve seçilen Engin, yaptığı açıklamada kendisine duyulan güvenden ötürü tüm üyelere teşekkür etti. 2010 yılından itibaren UTİB yönetiminde görev aldığını ve UTİB'in başarıyla hayata geçirdiği çok önemli projelere katkı sağladığını kaydeden Engin, "UTİB, özellikle ihracata dayalı kalkınma noktasında yurt içinde ve yurt dışında çok önemli projeleri hayata geçirdi. Öyle ki bu çalışmalarımız sektörümüz tarafından takdirle karşılanırken, diğer sektörler tarafından da örnek alındı. "Bursa'nın tekstil ve konfeksiyon merkezi olması yanında Ar-Ge Proje Pazarı, tasarım yarışmaları, sektör içi arama konferansları, uluslararası fuarlara milli katılım organizasyonları gibi sektörün ufkunu açan ve aynı zamanda üretim ve ihracata da katkı sağlayan çalışmalarımıza daha da artan bir enerjiyle devam edeceğiz" dedi.

Göstermelik indirimler inandırıcılığını kaybettiriyor

Mağazaların yaptıkları sözde indirim esnaf ve tekstil sektörü temsilcilerinin tepkisini çekti. Hazır giyim sektörü ve esnaf temsilcileri, mağazalardan bazılarının "şişirilmiş" fiyatlar üzerinden "göstermelik" indirimler yaptığını, bazılarının da bir ürünlerdeki fiyat indirimini, tüm ürünlerde yapılmış gibi gösterdiğini belirterek tüketicileri uyardı. Ankara Giyim Sanayicileri Derneği (AGSD) Başkanı Canip Karakuş yaptığı açıklamada, Ankara ve çevresindeki illerde geride kalan kışın çok çetin geçmediğini, bu nedenle kışlık ürünlerin Ankaralı sanayici ve esnafın elinde kaldığını söyledi. Mağazaların stoklarını eritmek için yüksek oranlı indirim çıkartmalarıyla vitrinlerini süslediğine işaret eden Karakuş, söz konusu indirimlere çekidüzen verilmesi gerektiğini bildirdi.

Hazır giyim ihracatı 44 ayın zirvesinde

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerine göre, hazır giyim ve konfeksiyon sektörü ihracatı martta 1 milyar 683 milyon 513 bin dolarla 2014'ün Temmuz ayından bu yana en yüksek seviyede gerçekleşti. Sektörün ihracatı, Temmuz 2014'te 1 milyar 720 milyon 102 bin dolar olmuştu. Bu yılın ocak ve şubat aylarında sırasıyla 1 milyar 429 bin 165 bin dolar ve 1 milyar 407 milyon 539 bin dolarlık ihracat yapan hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün, ilk çeyrekteki toplam dış satımı ise 4 milyar 520 milyon 217 bin dolar seviyesine ulaştı. Sektörün ilk çeyrekteki ihracatı geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 11,4'lük artış kaydetti.



Hazır giyim ve konfeksiyon sektörü mart ayında en çok Almanya'ya ihracat yaptı. Sektör, martta ihracatının 296,4 milyon dolarlık kısmını Almanya'ya gerçekleştirirken, söz konusu ülkeyi 223,5 milyon dolarla İspanya, 177,4 milyon dolarla da Birleşik Krallık izledi. İlk çey-

rekte hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının miktar bazında en fazla arttığı ülke 123,7 milyon dolarla İspanya olarak kayıtlara geçti. Bu dönemde Ukrayna'ya ihracat ise 21,9 milyon dolar azaldı. Ukrayna bu miktarla, ilk çeyrekte sektörün ihracatının en fazla azaldığı ülke oldu.

94 ÜLKEDEN 59 BİN ZİYARETÇİSİYLE GLOBAL BİR TEKSTİL ŞOVU: ITM 2018

Tekstil sektörünün iki yıldır büyük bir merakla beklediği ITM 2018 Uluslararası Tekstil Makineleri Fuarı 14-17 Nisan tarihleri arasında gerçekleştirildi. Kapılarını açtığı andan itibaren dünyanın birçok ülkesinden ve Türkiye'den sektör mensuplarının akın ettiği ITM 2018 Fuarı, dört gün boyunca yoğun ziyaretçisiyle göz doldurdu.



TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş. ve Teknik Fuarçılık A.Ş. ortaklığı, TEMSAD (Tekstil Makine ve Aksesuar Sanayicileri Derneği) iş birliği ile düzenlenen ITM 2018 Fuarı, dört gün boyunca tekstil teknoloji liderlerine ev sahipliği yaptı. Sektör profesyonellerinin buluşma noktası olan ITM 2018 Fuarı, gerek yurt içi gerekse yurt dışı firmaların milyon Euro'luk satışlar gerçekleştirdiği ve birçok iş bağlantısına imza atılan muhteşem bir organizasyon olarak dünya tekstil tarihine adını altın harflerle yazdırdı. Fuarın açılışı Beylikdüzü Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu'nun katılımıyla gerçekleşti. 64 ülkeden tekstil teknoloji üreticisi bin 150 firma ve firma temsilcisi ile 11 salonda gerçekleşen ITM 2018 Fuarı'nda sektörün ilk kez tanıştığı ürünler

ve teknolojiler sergilendi. Alanında öncü teknolojiler geliştiren yüzlerce üretici ve küresel çapta yatırımcının katılımı ile adeta bir tekstil şovuna dönüşen ITM 2018 Fuarı'nda pek çok lider tekstil makine üreticisi firma, dünya lansmanlarını gerçekleştirdi. Katılımcı firmaların daha büyük stant alanlarında daha fazla sayıda makine sergilemeleri ise dikkat çekti. ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkanı Fikri Kurt ve beraberindeki Yönetim Kurulu Üyeleri de ITM 2018'in ilk gününde fuar alanında hazır. Stantları ziyaret eden heyette, ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Baş, Mahir Macit, Recep Çaymaz ve ÖRSAD Genel Sekreteri Mustafa Vıcıl bulundu. Firma temsilcileri ile bir araya gelen ÖRSAD temsilcileri, fuar alanını gezdi, firmaların

stantlarını inceleyerek, sergilenen ürünler hakkında firma yetkililerinden bilgi aldı. ÖRSAD'ın fuar ziyaretlerindeki ilk durağı, Teksel Tekstil oldu. Tekstil sektörüne komple hatlar, makineler ve yedek parçaları tedarik eden Teksel Tekstil, Salon 7'deki 715A numaralı standında iplik ve örme segmentine odaklanan yenilikler yer aldı. Teksel Tekstil firma yetkilileri ile bir araya gelen Fikri Kurt, firmanın örme sektörü için hazırladığı stanttaki makineleri inceledi. ITM 2018'de Teksel Tekstil'in ürün portföyüne yeni katılan markası RITE da tanıtıldı. RITE; pazarda 50 yıldır iplik kalitesi için çalışmalarını ile biliniyor. RITE, her tür iplik için aktarma teknolojilerinde, iplik gaze ve merserizesinde yeni teknolojiler geliştiriyor. Fuar ziyaretçileri Teksel Tekstil'in Türkiye

pazarında sunduğu Rite, Busi Giovanni Srl, Monarch, Tinarelli, Matsuya, Samsung Knitting Needle, BTRS, Statex, Martex, Red Carpet, Cubotex, Biancalani, Pugi markalarının çözümlerine yakından inceleme fırsatı yakaladı. ÖRSAD; Teksel Tekstil'in ardından Terrot firmasının standını ziyaret etti. Alman yuvarlak örgü makinesi üreticisi, geniş yelpazeli ve modern ürün portföyüyle pazardaki yenilikçi başarısını sürdüren firma, bu seneki ITM fuarında dış giyim ve spor segmenti için Terrot ve Pilotelli'den üç güçlü ve kısmen yenilenmiş makine sergiledi. En son modeli I3P 196 olan Terrot, başarılı I3P ve 8 yivli ürün serisine yeni yüksek performanslı makine modeli de ekledi. Terrot firma yetkilileri yeni makine modeli ile ilgili şu açıklamada bulundular: "I3P



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Teksel Tekstil firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Groz-Beckert firmasının standını ziyaret etti.

196'nın geliştirilmesi, özellikle modern dış giyim kumaşları için ince yivli ve uygulamada fazladan çok yönlülüğe sahip interlok için mevcut Terrot portföyünü genişletiyor. Yeni modelin birçok ekonomik avantajları bulunuyor. İnç başına yüksek sayıda besleyiciye sahip olması önemli bir özellik. (3.2 besleyici/inch). I3P 196, silindir kamında 4 iğne hattı ve kordon kamında iki iğne hattı var. Terrot, özellikle bu model için satın alımda çok ekonomik ve uzun çalışma süreleri ile daha güvenilir yeni bir iğne tipi geliştirdi."

Terrot, E24'lü 34 inçlik bir makinesini ve açık en makinesini sergiliyor. Terrot, yeni I3P 196 ile modern dış giyim kumaşları için güçlü ve esnek bir makine modeli sunuyor. Firma yetkilileri ayrıca "I3P 196'ya ek olarak, transfer yapıları için yeni üretilen UCC 572 T ve Terrot'un yan kuruluşu Pilotelli tarafından

Firma sahipleri, firma temsilcileri ve ziyaretçilerin aklından silinmeyecek güzel izler bırakan ITM 2018 Fuarı, sektörün nabzını tutmak ve yenilikleri takip etmek isteyen tüm profesyoneller için de kaçırılmaz ticari fırsatlar sundu. ITM, daha ilk günden firmaların milyon Euro'luk anlaşmalar yaptığı verimli bir buluşma noktası oldu.

tamamen revize edilen SL-4 da sergilenen ürünler arasında. UCC 572 T; özellikle modern ve yenilikçi spor giyim veya kadın giyim üreten müşterileri için önemlidir. Özel Terrot gövde tarama teknolojisine sahip ve yeni üretilen UCC 572 T, ince fayn kumaşlar üretme kabiliyetine sahip" açıklamasında bulundu.

Groz-Beckert için ITM 2018 fuarı çok başarılı geçti

ÖRSAD'ın ziyaret ettiği bir diğer stant ise, Groz-Beckert idi.

Dört gün boyunca Groz-Beckert de, standında 2 binden fazla ziyaretçiyi ağırlamaktan ve Örgü, Dokuma, Keçe (Nonwoven) ve Tarak (Carding) ürün gruplarında ürün ve hizmetlerini sergilemekten mutluluk duydu. Groz Beckert Genel Müdürü Özkan Edirne, ÖRSAD temsilcilerine sergiledikleri ürünler hakkında detaylı bilgi verdi. Özkan Edirne, ITM 2018 ile ilgili "ITM 2018'in ilk saatlerinden itibaren yoğun bir ziyaretçi katılımıyla geçmesinden dolayı büyük bir mutluluk yaşıyoruz. Bu sene biz de Groz –

Beckert olarak katılımımızı artırdık" diyerek firma bünyesindeki yenilikleri dile getirdi: "Örgü grubu olarak bu sene yeni bir yapılandırma içine girdik. Daha önceden örgü grubundan sorumlu olan bir temsilcimiz vardı, şimdiyse biz örgüyü triko, yuvarlak örgü, raşel ve çorap diye 4 gruba ayırdık. Her bölümde de sadece o örgü grubu ile ilgilenen arkadaşlarımız olacak. Aynı zamanda Almanya merkezde de bu şekilde bir bölünme oldu. Dolayısıyla daha sistematik bir işleyiş olacak. Müşterinin ihtiyaçlarını daha iyi bilen, onların anlattıklarını daha iyi anlayabilen ve daha gerçekçi çözümler sunabilen bir yapıda olacağız."

Örme ürün grubu, ağırlıklı olarak örücü elemanların (iğne ve platinler) birbiriyle etkileşimleri üzerinde durdu. Ziyaretçiler şeffaf örgü makine modelleri üzerinde bu parçaların çalışma ve birbirleriyle etkileşim prensiplerini rahatça görüp inceleme fırsatı buldular. Akriklik malzemeden yapılmış şeffaf yuvarlak örme makine modelinde örgü kovani, iğneler ve platinler arasındaki ilişki, farklı yuvarlak örgü teknolojileri için ayrı ayrı gösterilerek Groz-Beckert ürünlerin çeşitliliği ve verimliliği üzerine vurgu yapıldı. Çorap ve raşel (çözümlü) örgü şeffaf makine modelleri de örgü ürün grubunun sunumunu tamamladı. Akriklik malzemeden yapılmış bu makine modellerinin her biri detaylı inceleme için ayrı ayrı çıkarılabilir segmentlere sahip. Stantta ayrıca, çok gelişmiş



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Tetaş firmasının standını ziyaret ederek, firmanın geliştirdiği örme makinelerini yakından inceleme fırsatı buldu.



ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, çalışmalarından dolayı Sava Makine Firma Sahipleri Ahmet Yılmaz ve Varol Arslan'ı tebrik etti.

bir ürün kataloğuna ve örgü teknolojileri hakkında birçok önemli bilgiye sürekli erişim sağlayan, online Örgü Müşteri Portalı ile ilgili canlı sunumlar yapıldı. Bu platform üzerinde kolayca erişilebilen ve sürekli büyüyen bir bilgi bankası da sunuldu. Ürün gruplarında, ÖRSAD üyelerinin daha çok ilgilendiği yuvarlak örgü makineleriyle ilgili açıklamalarda bulunan Özkan Edirne, sergiledikleri ürünlerin detaylarıyla ilgili şu bilgileri verdi: “Örgü çok geniş bir alan. ÖRSAD bünyesindeki firmalar daha çok yuvarlak örgü ile ilgileniyorlar. Fakat, bu örgünün sadece büyük bir parçası. Bu yüzden daha büyük bir ilgi bekliyoruz. Müşterilerimize daha fazla yardımcı olabileceğimizi düşünüyoruz. Burada sergilediğimiz parçalarda da, örgünün ayırdığımız tüm segmentlerini kapsayan parçalarımız var. Sergilediğimiz modellerden birini örnek verirse, buradaki gerçek bir makine değil, triko makinelerinin bir örneği. Bu örneğin üzerinde Türkiye’de de kullanılan çeşitli modellerin örgü kısmının modellerini bulunuyor. Modelde tüm iğneler, sistem parçaları hepsi şeffaf bir biçimde gösteriliyor. Bu parçaların birbiriyle nasıl çalıştıklarını da açıklıkla görebiliyoruz ve müşterilerimize anlatabiliyoruz. Tüm bu modelin üzerindeki parçalar Groz-Beckert parçalardan oluşuyor. Yuvarlak örgü modellerinde ise, 8 farklı yuvarlak örgü teknolojisinin örnekleri bulunuyor. Suprem, çift plaka, jakarlı makinelerin modelleri var. Bir makineyi

64 ülkeden tekstil teknoloji üreticisi bin 150 firma ve firma temsilcisi ile 11 salonda gerçekleşen ITM 2018 Fuarı’nda sektörün ilk kez tanıştığı ürünler ve teknolojiler sergilendi.

incelediğiniz zaman teknolojiyi tanımayan birisinin makineyi çok iyi tanıma fırsatı olmayabiliyor. Ama burada camının içerisine koyduğumuz parçalarla çok daha net bir şekilde görebiliyor ve bu makinelerin nasıl çalıştığını anlayabiliyorlar. Sergilediğimiz bir diğer parça da kovan. Ve bu parçaların üzerine takıldığı kovan, yine Groz-Beckert’in üretimini yaptığı bir ürün. Dolayısıyla kovan, iğne, platin yuvarlak örmenin esas elemanlarının üretimini yapıyoruz ve paket halinde satışa sunuyoruz. Çorap örgü makinelerini de ayrıca sergiliyoruz. Dolayısıyla bu alanımızda tamamen örgü ile ilgili müşterilerimize sunduğumuz ürünlerimiz yer alı-

yor. Bunun dışında Groz-Beckert olarak keçe, iplik endüstrisi için tarak telleri ve dokuma gibi farklı ürün gruplarımız da vardır. Groz-Beckert olarak üretimini ve satışını yaptığımız tüm ürünlerden modeller ve örnekleri fuara getirdik. ITM 2018’de de tüm bu parçaları ayrı ayrı göstermeye çalıştık.” Yüzde 89’luk payıyla Groz-Beckert standını ziyaret edenlerin çoğu Türkiye’den geldi. En büyük ikinci grup Özbekistan’dan ve üçüncü grup da İran’dan geldi. Her fırsatta yerli üretime verilen önemin artması gerektiğine vurgu yapan ÖRSAD Fikri Kurt, örme sanayisinin yerli üretim

temsillerinden Sava Makine’nin standını ziyaret etti. Yerli üretimi destekleyerek, dışa bağımlılığımızın azalması adına büyük bir adım attıklarını dile getiren Kurt, çalışmalarından dolayı Sava Makine Firma Sahipleri Ahmet Yılmaz ve Varol Arslan’ı tebrik etti. Sava Makine’ye yoğun ilgi ilk gün itibarıyla tüm fuar sürecinde devam etti. Ahmet Yılmaz da “Makinelerimizi ve ürünlerimizi tanıttıkça rağbet artıyor” diyerek gördükleri ilgiden memnuniyetlerini dile getirdi.

20 yıldır piyasadayız

Yerli üretim gerçekleşen bir diğer firma Kervan Makine’yi ziyaret eden ÖRSAD üyeleri, firmanın standında yer alan makineleri detaylıca inceledi. Kervan Makine Firma Sahibi Abdullah Başpınar, “Güzel ve hareketli bir fuar oldu” diyerek firmaları ve sergiledikleri ürünler hakkında bilgi verdi: “Yuvarlak örme makinesi imalatı, yedek parçası, revizyonuna kadar makineye dair tüm işlemleri yapıyoruz. Makinenin her bir parçasını üretebiliyoruz. Türkiye’de makine üretimi yapan 3 firmadan biriyiz. 20 yıldır piyasadayız, müşterilerimizle ortak bir güven ortamı sağladık.” Örme Sanayicileri Derneği üyeleri, büyük bir ilgiyle ziyaret ettiği örme makine firmaları arasında, Retaş, Tetaş, Klüber Lubrication, Tekspart, Somteks, Elips, Ta Teks Makina, Emirteks, Çelsan, Altug, İmpeks Mümessilik, Biltteks, Tihi-Teks, İstanbul Tekstil Makinaları, Birteks ve Vahdet Makine yer aldı.



Yerli üretim gerçekleşen Kervan Makine’yi ziyaret eden ÖRSAD üyeleri, firmanın standında yer alan makineleri detaylıca inceledi.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Retaş firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Ta-Teks firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Klüber Lubrication firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Tekspart firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Somteks firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Elips firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Mayer Mümessillik firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Emirteks firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Çelsan firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Altuğ firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Impeks Mümessillik firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Bilteks firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Tihi-Teks firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Vahdet Makina firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, İstanbul Tekstil Makinaları firmasının standını ziyaret etti.



Alanında öncü teknolojiler geliştiren yüzlerce üretici ve küresel çapta yatırımcının katılımı ile adeta bir tekstil şovuna dönüşen ITM 2018 Fuarı'nda pek çok lider tekstil makine üreticisi firma, dünya lansmanlarını gerçekleştirdi. Firma sahipleri, firma temsilcileri ve ziyaretçilerin aklından silinmeyecek güzel izler bırakan ITM 2018 Fuarı, sektörün nabzını tutmak ve yenilikleri takip etmek isteyen tüm profesyoneller için de kaçırılmaz ticari fırsatlar sundu.

“Yeni şirketlerle çalışma imkânı bulduk”

10 yılı aşkın bir süredir hemen her ITM Fuarı’nda yer alan Çelsan da ÖRSAD’ın ziyaret ettiği stantlar arasındaydı. Çelsan Dış Ticaret ve Pazarlama firmasının Yönetim Kurulu Üyesi Kalef Franko, “Gerek katılımcılar açısından, gerekse profesyonel ziyaretçiler açısından çok başarılıydı. ITM 2018 bizim için başarılı bir fuar oldu. Hem mevcut müşterilerimiz ile buluşma imkânı bulduk hem de yeni şirketlerle tanışma imkânı bulduk” diyerek bu seneki ITM Fuarı’nın etkili, iyi organize edilmiş, düzenli ve başarılı bir fuar olarak değerlendirdi.

Fuara 3 ayrı şirket olarak katıldıklarını belirten Franko, bu şirketler hakkında şu bilgileri bizlerle paylaştı: “Bu fuara temsil ettiğimiz 3 şirket ile katıldık. Bu şirketler; İtalyan menşeli Mei International etiket dokuma makinelerinde 50 yılı aşkın bir tecrübesi olan bir şirkettir. Kore menşeli Keum Yong Machinery Co. yuvarlak örgü makineleri imalatında 62 yıllık tecrübesi olan bir şirkettir ve Kore menşeli Hyung Jea çorap makineleri imalatında yine uzun yıllardır faaliyet gösteren bir şirkettir. Katılımcı olarak bu fuara getirdiğimiz ve Türkiye’de temsil ettiğimiz İtalyan ve Koreli



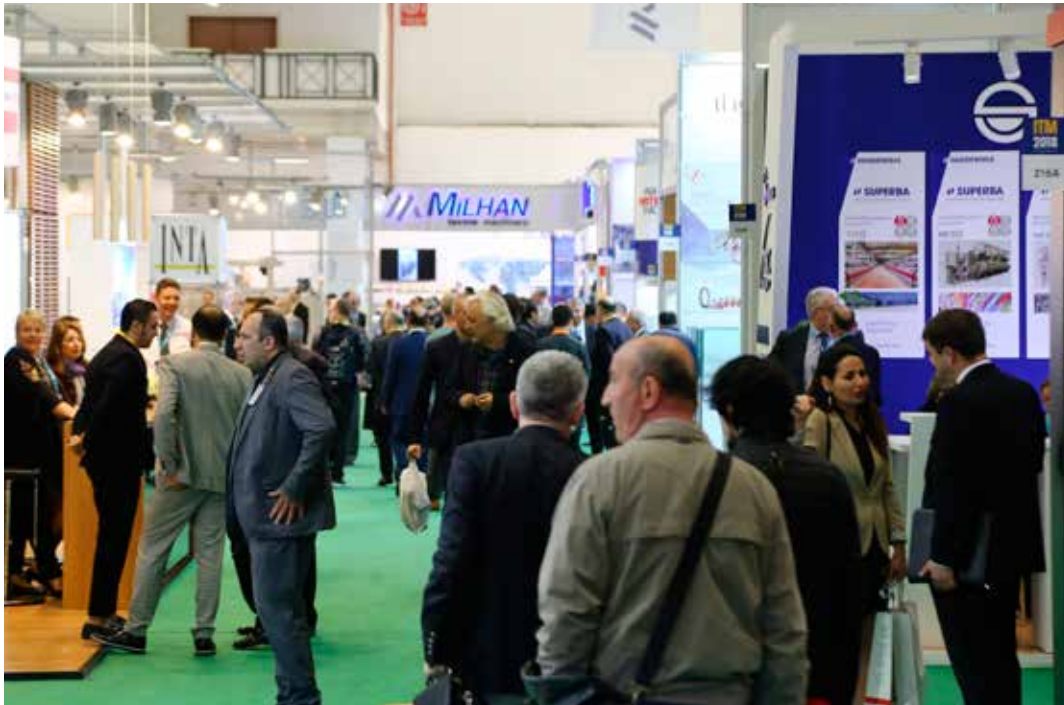
Tekstil teknoloji liderlerinin dünya lansmanını yaptığı ve adeta bir tekstil şovuna dönüşen ITM Fuarı, 94 ülkeden 58 bin 942 ziyaretçi sayısı da katılımcıların yüzünü güldürdü.

şirketlerin övgü dolu sözleri ve olumlu izlenimleri bizi çok gururlandırdı. Ülkemizde Avrupa standartlarını yakalayarak etkili ve başarılı bir fuarın yapılabildiğini görmüş olduk.”

ITM 2018’de standıyla yer alan ve Çin menşeli Hengyi Machinery’nin mümessilliğini yapan Altug da yoğun ilgi gören firmalar arasındaydı. Altug Mümessillik Firma Sahibi Emre

Altug, ITM 2018 ile ilgili görüşlerini şöyle dile getirdi: “Fuar bizim açımızdan çok verimli geçti. Firma olarak ilk fuarımızdı ve sektörün yakından incelemek istediği Links örgü makinemizi sergiledik. Gerek fuardaki tek links örgü makinesinin bizim firmamızda olması ve gerekse bu makine tipinde çok iyi referans müşterilerimizin olması sebebiyle çok yoğun bir ilgiyle karşılaştık. Katılımdan ve ilgiden fazlasıyla memnunuz.”

“Links yuvarlak örgü makinesi ve çift plaka elektronik jakar makinemizi görücüye çıkardık” diyen Emre Altug, sergiledikleri ürünler hakkında bilgi vererek, “Özellikle links makinemiz yuvarlak örgü sektöründe yeni ürünler ve yeni bir soluk arayan müşterilerimiz için faydalı bir çözüm olarak büyük ilgi çekti ve güzel geri dönüşler aldık. Çift plaka jakar makinemiz de üstün fonksiyonelliği sayesinde büyük takdir topladı. Bunların dışında ev tekstiline yönelik döşemelik ve perdelik jakarlı kadife ürettiği makinemizin bitmiş ürünlerini sergiledik. Bu makinemizde 3 metreye kadar bitmiş kumaş eni alabiliyor olmamız bu alandaki çözgümlü örme ve dokuma üreticileri için gerek ilk yatırım maliyeti, gerekse işletme giderleri açısından çok büyük avantaj sağlayan bir alternatif





ÖRSAD Yönetim Kurulu, Gama Elyaf ve İplik firmasının standını ziyaret etti.

olarak yoğun beğeni topladı. Bu makinemizde de çok güzel geri dönüşler aldık. Bunun yanında diğer pek çok özel makinemizin kumaş örnekleri de büyük takdirle karşılandı.”

“Kalite ve yüksek verim bir arada”

ITM 2018’de yoğun ilgi gören bir diğer stant da, İmpeks Mümessillik’e aitti. Wellknit markasının Türkiye temsilcisi İmpeks Mümessillik İç ve Dış Tic Ltd. Şti’nin Genel Müdürü Aslan Levi, gerçekleşen organizasyonun son derece başarılı olduğunu dile getirerek, bu seneki fuar ile ilgili “ ITM 2018, beklentimizin çok üzerinde geçti. Geçmiş senelere göre çok büyük bir ilgi ve yatırım planı vardı. Böyle bir dönemde, yatırım planlarının konuşulması bile

çok umutlandırıcı ve sevindirici geldi. Bu yatırımların bir kısmını müşterilerimizle gerçekleştiriyoruz. Bir kısmı ile de hâlâ görüşmelerimiz devam ediyor. O yüzden ITM 2018 için, son 10-15 senenin en iyi fuarlarından biriydi diyebiliriz” değerlendirmesinde bulundu. Wellknit markasının örme sanayisinde en çok satış yaptığı açık en suprem makinesinin son halini

ziyaretçilere sunduklarını belirten Aslan Levi, makine üzerinde yapılan yenilikler ile örme sektörünün temsilcilerini buluşturduklarını dile getirdi. Uzakdoğu ürünleri arasında en çok tercih edilen markaların başında gelen Wellknit’in sektöre kazandırdığı yenilikleri dile getiren Aslan Levi, “Müşterilerimize fiyat ve kalite beklentisini karşılayacak, dayanıklı ve yüksek verimli bir

ITM 2018 ile eş zamanlı olarak gerçekleşen İplik Fuarı, geçen yılki rekorunu kıırarak, yeni bir başarıya imza attı. Tüyap’ın ev sahipliğinde düzenlenen 15. Uluslararası İstanbul İplik Fuarı’na bu sene 2 bin 729’u yabancı, 9 bin 769’u yerli olmak üzere toplam 12 bin 498 ziyaretçiyi ağırladı.



**ITM 2018'de
64 Ülkeden
1150 Katılımcı Firma
14 bin 248'i Yabancı
Toplam 58 Bin 942
Ziyaretçi**

makine sunuyoruz. Müşterilerimiz de beğeniyorlar ve müşteri portföyümüzü bu şekilde ilerletiyoruz” açıklamasında bulundu. Yuvarlak örmeye ayrıca, 3 iplik, ribana, jakar, ringel, interlok makinelerine de ilginin oldukça yoğun olduğunu belirten Levi, kısıtlı stant alanından dolayı tüm ürünleri sergileyemediklerini fakat makinelerin bir kısmını video gösterimleri ile ziyaretçilere tanıttıklarını söyledi.

ITM 2018 çıtayı yükseltti

ITM 2018, 94 ülkeden, 14 bin 248’i yabancı olmak üzere toplam 58 bin 942 ziyaretçisiyle şimdiye kadar yapılan ITM Fuarları arasında bir rekora imza attı. Bir önceki ITM Fuarı’na oranla hem ülke çeşitliliği hem de ziyaretçi sayısında önemli bir artış kaydeden ITM 2018 Fuarı, katılımcı firmalar ve ziyaretçilerden aldığı olumlu geri dönüşlerle başarı çıtasını daha da yükseğe çıkardı.

Güçlü iş birliklerine imza atıldı

Firma sahipleri, firma temsilcileri ve ziyaretçilerin aklından silinmeyecek güzel izler bırakan ITM 2018 Fuarı, sektörün nabzını tutmak ve yenilikleri takip etmek isteyen tüm profesyoneller için de kaçırılmaz ticari fırsatlar sundu. ITM, daha ilk günden firmaların milyon Euro’luk anlaşmalar yaptığı verimli bir buluşma noktası oldu. ITM 2018 Fuarı, tekstil yatırımcılarının tercih ettiği bir adres oldu.

94 ülkeden binlerce ziyaretçi

ITM 2018 Fuarı’na ziyaretçilerin geldiği ülkeler ise sırasıyla Afganistan, Arnavutluk, Cezayir, Angola, Ermenistan, Avustralya, Avusturya, Azerbaycan, Bahreyn, Bangladeş, Belarus, Belçika, Benin, Bolivya, Bosna Hersek, Brezilya, Bulgaristan, Kanada, Orta Afrika Cumhuriyeti, Çad, Çin, Kolombiya, Hırvatistan, K.K.T.C, Çek Cumhuriyeti, Mısır, Estonya, Etiyopya, Finlandiya, Fransa, Gürcistan, Almanya, Yunanistan, Hong Kong, Hindistan, Endonezya, Irak, İran, İsrail, İtalya, Japonya,

Ürdün, Kazakistan, Kore, Panama, Guatemala, Kosova, Kuveyt, Kırgızistan, Letonya, Lübnan, Libya, Lihtenştayn, Litvanya, Makedonya, Mali, Morityus, Meksika, Moldova, Monako, Karadağ, Fas, Hollanda, Nijerya, Pakistan, Filistin, Polonya, Portekiz, Katar, Romanya, Rusya Federasyonu, Suudi Arabistan, Sırbistan, Singapur, Slovakya, Slovenya, Güney Afrika, Güney Kore, İspanya, Sri Lanka, İsveç, İsviçre, Suriye, Tayvan, Tacikistan, Tunus, Türkmenistan, Ukrayna, Birleşik Arap Emirlikleri, İngiltere, Amerika, Özbekistan, Vietnam, Yemen oldu.

İplik Fuarı'nda rekor kırıldı

ITM 2018 ile eş zamanlı olarak gerçekleşen İplik Fuarı, geçen yılki rekorunu kırarak, yeni bir başarıya imza attı. Tüyap'ın ev sahipliğinde düzenlenen 15. Uluslararası İstanbul İplik Fuarı'na bu sene 2 bin 729'u yabancı, 9 bin 769'u yerli olmak üzere toplam 12 bin 498 ziyaretçiyi ağırladı. 23 ülkeden 318 firma ve firma temsilciliğinin katılımı ile gerçekleşen fuar, hem katılımcıları, hem ziyaretçileri hem de sektör temsilcilerini bir araya getirdi, sektörün lider markaları yeni müşteriler edindi, güçlü iş birliklerine imza attı. Dünya çapında yapılan tanıtımlar neticesinde Belarus, Bosna Hersek, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Fas, Hindistan, İran, Kazakistan, Kırgızistan, Makedonya, Malezya, Mısır, Moldova, Özbekistan, Rusya, Sırbistan, Tunus ve Ukrayna'dan 400'ün

üzerinde satın alımcı, tekstil üreticisi, Ticaret ve Sanayi Odası Başkanları, Konsoloslara, Dernek Başkanlarının da dahil olduğu alım heyetleri, tüm masrafları Tüyap tarafından karşılanmak üzere ağırlandı. Fuarda önemli alımlar gerçekleştiren heyetler, global iplik ticaretinin merkezine İstanbul İplik Fuarı olduğunu dile getirdiler.

Önemli iş bağlantıları kuruldu

Fuarın birinci gününde, T.C. Ekonomi Bakanlığı heyet organizasyonları kapsamında sektörün ihracatta hedef coğrafyaları olan toplam 7 ülkeden (Bosna Hersek, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Kırgızistan, Moldova, Özbekistan ve Rusya) gelen heyetler katılımcı firmalar ile yoğun ticari

görüşmeler gerçekleştirdiler. 50'nin üzerinde ülkeye ihracat yapan, dünyadaki sayılı lider iplik üreticilerinden olan katılımcı firmalar, kapasitelerini artırma sevinci yaşadılar. İplik Fuarı kapsamında, ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyeleri, Erdem Tekstil, Nazar Tekstil, Gama Recycle Elyaf Ve İplik, İlko ve Örkum firmalarını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Erdem Tekstil firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Nazar Tekstil firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, Örkum firmasının standını ziyaret etti.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, İlko firmasının standını ziyaret etti.

ZEYTİNBURNU TEKSTİL SANAYİCİ İŞ ADAMLARI DERNEĞİ'NDEN İTHİB'E ZİYARET

Zeytinburnu Tekstil Sanayici İşadamları Derneği (ZETSİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Sartık ve beraberindeki ZETSİAD Yönetim Kurulu üyelerinden oluşan heyet, İTHİB Yönetim Kurulu'na ziyaret gerçekleştirerek İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz'e yeni döneminin hayırlı olması temennisinde bulundular.



Gerçekleştirilen toplantıda İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, Zeytinburnu'nun ihracatına ilişkin bilgiler paylaşarak İstanbul ve Türkiye için Zeytinburnu'nda kümelenen tekstil ve hazır giyim firmalarına dikkat çekti. Ahmet Öksüz konuşmasının devamında Türk tekstil, hazır giyim ve deri sektörlerinin doğal olarak kümelendiği Zeytinburnu'nda, sanayicilerin birlik ve beraberliğinin sektör için örnek teşkil ettiğini ifade etti. İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi ve ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt da ziyaret gerçekleştiren heyet arasında yer aldı.

Toplantının sonunda, ZETSİAD Başkanı Mustafa Sartık yeni İTHİB Yönetimine hayırlı olsun dileklerini paylaşarak, ZETSİAD Yönetim Kurulu adına İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz'e bir plaket takdim etti.

Yan sanayinin ihracattaki rolü önemli

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özpehlivan ve beraberindeki KYSD Yönetim Kurulu Üyeleri, 11 Mayıs 2018 tarihinde İTHİB'e bir ziyaret gerçekleştirdi.

KYSD Başkanı Murat Özpehlivan'ın, İTHİB Yönetim



Kuruluna hayırlı olsun temennilerinde bulunduğu ziyarette; tekstil ve hammaddeleri sektörünün güncel ihracat performansı değerlendirildi. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz toplantıda, yan sanayinin tekstil ve hazır giyim sektörlerinin ihracatta katma değer yaratmada önemli bir rol oynadığının altını çizerek 2018 yılının ilk dört ayında gerçekleşen yaklaşık yüzde 25 oranındaki ihracat artışına dikkat çekti. Bu kapsamda İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, katma değerli ihracat artışı için ortak hareket etmek gerektiğini, özellikle yerli üreticiyi koruyabilmek adına konfeksiyon yan sanayi sektöründe

ithalat rakamlarının iyi takip edilmesinin önemini vurguladı. KYSD Başkanı Murat Özpehlivan ise konuşmasında İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz'e teşekkür ederek, KYSD'nin hazırladığı Türkiye konfeksiyon yan sanayi sektörünün eylem planı niteliğindeki "Türkiye Konfeksiyon Yan Sanayi Sektörü Vizyon: 2030" raporuna ilişkin bilgiler paylaştı.

Toplantının sonunda, KYSD Başkanı Murat Özpehlivan yeni İTHİB Yönetimine hayırlı olsun dileklerini paylaşarak, KYSD Yönetim Kurulu adına İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz'e bir plaket takdim etti.



ZETSİAD Başkanı Mustafa Sartık, ZETSİAD Yönetim Kurulu adına İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz'e bir plaket takdim etti.



KYSD Başkanı Murat Özpehlivan yeni İTHİB Yönetimine hayırlı olsun dileklerini paylaştı.



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

ÖRSAD MEHMETÇİĞİN HER ZAMAN YANINDA

Zeytin Dalı Harekâtı'na katılan Mehmetçiğe bir destek de ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyelerinden geldi. Yılın en anlamlı programını gerçekleştiren ÖRSAD, yaptığı nakdi yardımın ardından Hatay İl Jandarma Komutanlığı ve Hatay Valiliği'ni ziyaret ederek, "Her zaman yanınızdayız" mesajı verdi.



Örme Sanayicileri Derneği, yılın en anlamlı ziyaretini 25 Nisan tarihinde Hatay'a düzenleyerek gerçekleştirdi. Zeytin Dalı Harekâtı'na katılan Mehmetçiğe destek olmak amacıyla yapılan ziyarete ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkanı Fikri Kurt ve beraberinde 8 kişilik bir heyet katıldı.

Sınırlarımızda meydana gelen ve özellikle Afrin'de ülkemizi tehdit eden terör belası ile ilgili sorun 21 Mart 2018 tarihinde düzenlenen Yönetim Kurulu Toplantısı'nın gündemini oluşturmuştu. "Türk Silahlı Kuvvetleri ve Hatay Valiliği için nasıl bir yardımda bulunabiliriz?" ortak düşüncesiyle yapılan fikir alışverişisi sonucunda, ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyeleri belirli bir miktar nakdi yardım yapılmasında görüş birliğine vardı. Ve yönetim üyeleri aralarında toplanan yardımın, Hatay Valiliği'ne banka kanalı ile resmi yollardan ulaşımı sağlandı. Ardından, 25 Nisan 2018 tarihinde düzenlenen günübirlik ziyaret ile ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkanı Fikri Kurt ve Yönetim

Karabela, yapılan ziyarette tüm ÖRSAD üyelerinin selamını getirdiklerini belirterek 1,5 milyar dolar ihracatı olan sektörün temsilcileri olarak, ÖRSAD bünyesinde bulunan 650 üyenin komutan ve askerlerimizin yanlarında olduklarını dile getirdi.



Kurulu Üyeleri Abdullah Karabela, Mustafa Vıçıl, Yusuf Ziya Eray, Necati Coşkun, Yunus Adal, Recep Caymaz, Mahir Macit'ten oluşan 9 kişilik heyet, Hatay'a yola çıktı. ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyelerinin Hatay'daki ilk durağı, İl Jandarma komutanlığı oldu. Çeşitli hediye ve ikramlıkların götürüldüğü ziyarette, ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt ve Yönetim Kurulu Üyesi Abdullah Karabela, yapmış oldukları özverili çalışmalarından dolayı teşekkür ederek, sivil kurum örgütleri olarak yanlarında yer aldıklarını belirttiler. Hatay İl Jandarma Komutanı J. Alb. Uğur Ertekin de, böyle bir programı yaptıkları için ÖRSAD'a teşekkürlerini belirterek desteklerinin devamını beklediklerini dile getirdiler. Maneviyatı son derece yoğun yaşanan ziyarette, Hatay İl Jandarma Komutanı J. Alb. Uğur Ertekin, ÖRSAD üyelerine duygu ve düşüncelerini şu sözlerle ifade etti: "İnsanlar sevgisini 'Seni seviyorum' diyerek dile getirebilir. Biz de asker olarak sevdiğimizizi bilmeyi çok isteriz. Dolayısıyla

bu ziyaretle bu sevginin ifadesi de anlam kazandı. Hem askerlerimize bir moral hem de onları motive etme anlamında bir çalışma oldu.” İl Jandarma Komutanlığı’nda tören ile karşılanan ÖRSAD üyeleri, tekrar yapılan tören eşliğinde uğurlandılar. İl Jandarma Komutanlığı’nın ardından günü-birlik programın ikinci ziyaret durağı ise, Hatay Valiliği’ne yapıldı. ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyeleri ile Hatay Valisi Erdal Ata ile bir araya geldi. Hatay Valiliği, yapılan nakdi yardım ile ilgili önemli açıklamalarda bulundu. ÖRSAD’ın yapmış olduğu yardımın ikinci fakat yardım amacı almasıyla ilk olduğunu belirten Hatay Valiliği, kısa bir konuşma ile ÖRSAD üyelerine “Hoş geldiniz” diyerek yapılan ziyaretten dolayı teşekkür ve memnuniyetlerini dile getirdi. ÖRSAD üyeleri de ÖRSAD etiketi altında bir Türk Bayrağı hediye ederek, Hatay Valiliği tarafından ağırlanmanın mutluluğunu yaşadıklarını belirttiler. ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, “Devletimize güvenimiz sonsuzdur. Biz devletimiz için her türlü fedakarlığa hazırız” diyerek Mehmetçiğin her daim yanlarında olduklarının altını çizdi. “Asker olarak Hatay’da görev almasalar da vergi vererek devletimize her türlü desteği vermiş bulunuyoruz” diyerek sözlerini sürdüren Fikri Kurt, ÖRSAD olarak Türkiye’nin farklı yerlerinden gelerek bu sektörde çalışan kişilerin zengin birer mozaik oluşturduğunu ekledi ve yapılan yardımın nerede kullanılmasının uygun olacağına Hatay Valiliği’nin en doğru kararı vereceğini belirtti. Yönetim Kurulu Üyesi Abdullah Karabela da en stratejik bölgede olduklarını



ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyeleri Hatay Valiliği İl Jandarma Komutanlığı’na gerçekleştirdikleri ziyarete; “Devletimize güvenimiz sonsuz, Mehmetçiğin her zaman yanındayız” mesajını verdiler.

belirttik, tüm ÖRSAD üyelerinin selamını getirdiklerini söyledi. Karabela, 1,5 milyar dolar ihracatı olan sektörün temsilcileri olarak, ÖRSAD bünyesinde bulunan 650 üyenin komutan ve askerlerimizin yanlarında olduklarını dile getirdi. Hatay Valisi Erdal Ata, ziyarete katılan tüm ÖRSAD üyelerine ayrı ayrı teşekkür ederek, bu yardımın çok anlamlı olduğunu ifade etti. Ata, Afrin’in terörden temizlenmesi ile Hatay’da ne varsa Afrin’de de olacağını, bu yönde çalışmalar yapıldığını ve dolayısıyla bunlara ihtiyaç olunacağını ve askerlerimiz için bu yardımı uygun buldukları şekilde kullanacaklarını açıkladı. Altyapı, eğitim ve sağlık alanında Hatay’daki olanakların Afrin’de de sağlanması için var güçleriyle çalıştıklarını ve mücadele ettiklerini belirten Ata, Afrin hareketının Hatay Valiliği tarafından idare



edildiğini, Afrin’deki tüm giderlerin Hatay’da neyse Afrin’de de yapılması adına çalışmaların olduğunu belirtti. Ata, beş bin 500 kilometrekare alana sahip olan Hatay’ın, bu alanın yarısı kadar da şu anda yeni bir vilayetimiz

olmuş gibi bir pozisyonda hizmet edildiğini ifade etti. Hatay Valisi Erdal Ata, gerçekleşen görüşmede sivil toplum örgütlerinin ciddi konularda daha çok sorumluluk alması gerektiğini söyledi. 21’inci yüzyılda sivil toplum örgütlerinin çok daha etkin olacağını altını çizen Ata, sosyal yardım konusunda sivil toplum örgütlerinin önemli bir yerinin olduğunu ve mevcut sorunları çok daha iyi bir şekilde ifade etmeleri gerektiğini izah etti. Sosyal yardımlar konusunda bazı politikaların gözden geçirilmesi gerektiğini belirten Ata, ülkenin nitelikli elemana ihtiyacı olduğunu, elemanların basit işlerde çalışmaması gerektiğini de sözlerine ekledi. ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt da, Hatay Valisi Erdal Ata’nın sözlerine katılarak pek çok sektörde nitelikli eleman arayışının sürdüğünü vurguladı.



TEKSTİL SEKTÖRÜ, YAPI DEĞİŞTİREREK GELİŞİMİNİ SÜRDÜRECEK

Işıl Tekstil Firma Sahibi Metin Işıl, pek çok sektör temsilcisinin karamsar algısına karşılık, tekstil ve örmenin yapı değiştirerek, yenilenerek faaliyetlerini sürdürmeye devam edeceğini belirtiyor. Türk malı algısının değer kazanması içinse, ön koşulun üreticilerin bu değer farkında olarak rekabet etmeleri olduğunu vurguluyor.

33 yılı aşkın süredir tekstil sektöründe faaliyet gösteren Işıl Tekstil, bünyesindeki boyahane, kumaş imalatı ve satışı ile sektörün parmakla gösterilen başarılı firmaları arasında yer alıyor. 1979 yılında, örme sektörüne atılan Işıl Tekstil Firma Sahibi Metin Işıl, sektörde yaratılan karamsar tablonun aksine “hala umut var” diyerek Türkiye’nin kendi gücünü fark edebilmesi gerektiğinin altını çiziyor. Türkiye’nin pek çok ülkeyi domine edecek donanımına sahip olduğunu belirten Metin Işıl, tekstil sektörünün yapı değiştirerek makine çeşitliliği ve teknolojik yatırımlar ile yenilendiğini vurguluyor. Metin Işıl, Başbakan Yardımcısı Şimşek’in “Türkiye haritası üzerine pergeli koyduğumuz zaman iki buçuk saat uçuşla dünyanın yüzde 80’ine ulaşabiliyoruz” sözlerini hatırlatarak, “Bunun da artık farkına varmamız lazım. Biz en büyük zararı kendi içimizde veriyoruz. Satığımız malı bizden başka alabilecekleri ülke yok, bunu bilmemiz gerekiyor” diyor. Metin Işıl ile tekstil ve örme sektörünü mercek altına aldığımız keyifli sohbetimizde, örme sektörünün dününü ve bugünü ele aldık, önümüzdeki dönemlerde tekstil sektörünün nasıl bir dönüşüm içinde olup şekil değiştirerek yoluna devam edeceğini konuştuk. Sektöre atıldığı ilk yıllar, örme makinesi almanın günümüze göre çok büyük bir yatırım niteliğinde olduğunu belirten Metin Işıl; 80’li yıllardaki kârlılık oranı ile bugün arasındaki farkı “80’li yıllarda örme makinesi almak büyük bir yatırımdı. Yuvarlak örmeler



Işıl Tekstil Firma Sahibi Metin Işıl

“Dünyanın dört bir yanında Türk malının satıldığını ve Türk malını dış pazar alıcılarının severek kullandığını belirten Metin Işıl, ticaret konusunda millet olarak oldukça başarılı olduğumuzu bir kez daha yineliyor: “Şu anda dünyadaki her yere değebiliyoruz.”

o yıllarda yeni başlamıştı. Çok daha ufak ve dar pus makineler vardı. Suprem makineler çıktığı zaman, çevremizdeki insanların 6 ayda bir makine parası çıkarabildiklerini hatırlıyorum. O zamanlar kârlar çok yüksekti. Biz 91 yılında örmeye girdiğimizden bu yana gördüğüm,

karların sürekli düşüş göstermesi. Şimdi baktığımızda, özelliğine göre bir örme makinesinin fiyatları değişse de, 50 bin Euro’dan başlıyor ve 150 bin Euro’ya kadar uzanıyor. İşin bir bereketi var ki devam ediyor” diyerek açıklıyor. Metin Işıl makinelerdeki deği-

şimi ise şöyle belirtiyor: “Belli dönemlerde, belli makinelere talep yoğunlaşıyor. Hiçbir şey yeniden icat edilmiyor. Ama 40 yıl önceki makineler elektronik hale getirilerek ve kabiliyetleri çok daha artırılarak sunuluyor. Böylelikle yeniden o makine moda olabiliyor. Makinelerin elektrikleşmesiyle performansları da çok arttı, fiyatları da çok yükseldi. Fakat makas terse çalıştı; 50 bin liralık makine 150 bin olurken 500 kilogramlık üretim 100 kg’a düştü. Ve gelişim devam ediyor. Türkiye’ye makine gelmeye devam ettikçe, bu üretim ve örme devam eder.”



Işıl Tekstil Firma Sahibi Metin Işıl, sektörde yaratılan karamsar tablonun aksine "hala umut var" diyerek Türkiye'nin kendi gücünü fark edebilmesi gerektiğinin altını çiziyor.

Neden Türkiye'nin doğusuna gitmiyorsunuz?

Her dönem tekstil için "Bu sektör artık bitecek" söylemlerinin olduğu bir gerçek. 1990'lı yılların ortalarında başlayan bu karamsar algı, 2005 yılında ise ayyuka çıkmış durumda olup, pek çok kişinin yurt dışına yatırım yapması ile devam etti. O yılları "2005 yılında herkeste yurt dışına yatırım yapma sevdası başlamıştı. Özbekistan'a, Mısır'a giden oldu. Ben de Özbekistan'a gittim. 'Hep Türkiye'de bu iş bitti, başka pazarlar bulmak lazım' deniliyordu" diyerek anlatan Metin Işıl, bir sektör büyüğü ile yaşadığı diyalogu bizlerle pay-

"Makinelerin elektronikleşmesiyle performansları da çok arttı, fiyatları da çok yükseldi. Fakat makas terse çalıştı; 50 bin liralık makine 150 bin olurken 500 kilogramlık üretim 100 kg'a düştü."

laşıyor: "Hiç unutmuyorum, Adıyaman'da üretim yapan bir ağabeyimiz bana şunu söylemişti: 'Neden Türkiye'nin doğusuna gitmiyorsunuz?' Hakikaten düşündüm, başka ülkelere gitmeyi düşünüyoruz da neden Türkiye'nin doğusuna gitmiyoruz diye. Biz Niğde'de de yatırım yaptık ve bir iplik fabrikası kurduk. Türkiye'de

her 10 senede bir bu durumla karşılaşıyoruz. Tekstilin biteceğine inanmıyorum. Şekil ve yapı değiştirerek devam edecektir. Avrupa'ya baktığınızda da tekstil, ilk İngiltere'de başlamış. Oradan Fransa, İtalya ve Almanya'ya geçmiş ve bize gelmiş. Herkes diyor ki, 'Daha teknolojik yerlere yatırım yapalım.' Ama şöyle önemli bir

noktaya değinmek istiyorum: Türkiye'nin pamuğu var. Türkiye, Doğu-Batı arasına sıkışmış bir konumda. Avrupa'da yapılmıyor dediğimiz tekstil sektörü, yeniden başladı. İtalya'da hala yapılıyor. Çinli göçmenleri çalıştırarak canlandırmaya çalışıyorlar."

Türkiye her türlü makineyi üretebilecek güçte

Sektörün hala sürdürülebilir bir hızla devam ettiğini makine alımlarını inceleyerek de anlamamız mümkün. Görülen o ki, en çok makine alımı yapan ülkelerin başında Türkiye geliyor. Peki ya makine üretimi diye sorduğumuzda ise, devreye devlet teşvikleri geliyor. Pek çok tekstil sektörünün temsilcisi ile hemfikirde olan Metin Işıl da makine üretimi alanındaki devlet teşviklerini yetersiz olarak değerlendiriyor. Örne alanında hal böyleyken, boya terbiye alanındaysa Türkiye, bugün her türlü makineyi üretebilecek pozisyona gelmiş bulunmakta. Metin Işıl, boya terbiye alanındaki bu gelişmeyi şöyle yorumluyor: "Örme ve boyahane Türkiye'nin yapamayacağı şey yok. Türkiye ile yarışacak bir başka ülke yok. Türkler, İtalyan markalarını alma noktasına ulaştı. Avrupalıdan çok daha kaliteli ve ucuza makine yapıyorlar. Bu beni çok gururlandırıyor. Örmeye ise sadece birkaç kişi denedi. Çok da başarılı olmadılar. O insanların da teşvik edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Konfeksiyon ve ihracat teşvik edildi. Fakat makine yapımı



Metin Işıl, dünyanın dört bir yanında Türk malının satıldığını ve Türk malını dış pazar alıcılarının severek kullandığını belirtiyor.



Metin Işıl; "Örme ve boyahanedeki Türkiye'nin yapamayacağı şey yok. Türkiye ile yarışacak bir başka ülke yok" diyor.

teşvik edilmedi." Metin Işıl, ayrıca tekstil sektörünün şekil değiştirerek kendini yenileyeceği görüşünde. Türkiye'nin Özbekistan, Mısır gibi pek çok ülkeyi domine ettiğini söylüyor ve günümüzde Rusya'ya yatırım yapıp, ortaklıkların kurulduğunu ifade ediyor.

Kumaşın yüzde 90'ını örme belirliyor

Şimdi biraz daha örme sanayisinde yoğunlaşalım... Tekstil sektörünün içinde yer alan örme, Metin Işıl'ın deyimiyle her şeyin başlangıcı ve temelini oluşturuyor. Kumaşın yüzde 90'ını örmenin belirlediğini belirten Metin Işıl, bu sektörde var olan bir firmanın yol haritasını genel hatlarıyla şöyle anlatıyor: "Örme, kumaşın yüzde 90'ını belirliyor. Her şeyin başlangıcı ve temel olduğu halde örme, katma değeri ve kârı en düşük tekstil kolu olarak kaldı. Başka bir alanda iş kurmak istediğinizde, yatırımları çok ağır oluyor. Pek çok ayrıntı düşünmeniz gerekiyor. Fakat örmeye tüm bunların zıttına bir makine alıyorsunuz, elektriğini bağlıyorsunuz ve bir işletme oluyor. Çok fazla başka şeylere ihtiyaç olmuyor. Genelde örme sektöründeki-

ler ya çıraklıktan yetişmiş ya da babasının işini devralmış kişilerden oluşuyor. Ya da enine büyüyörsünüz, kumaşçı oluyorsunuz ve piyasada fason yaptırarak kumaş satıyorsunuz. Bir firma hüviyetine kavuşma ihtiyacı duyduğunuzda en kolay yapacağınız yatırım örme oluyor. Firma 5-10 makine olarak, ilk yatırımını esasen örmeden başlatıyor. Baktığımızda çoğu kişi böyle başlıyor; önce kumaş satıyor, sonra makine alıyor, ardından boyahaneye yatırım yapıyor. Yatırım olarak biraz daha düşük olduğu için

örmeden başlanıyor. Ama katma değeri alamıyor. Yağlı, iğnesi her şeyi dolar ile artış içinde olduğu halde rekabetin fazla olmasından dolayı gerekli kazancı alamıyor." Örme ve boyama alanında Türkiye'nin elinde yeterli miktarda imkan olduğuna değinen Metin Işıl, önümüzdeki bir diğer önemli engelin dışı olan bağımlılığımız olduğunu belirtiyor. Işıl ayrıca, rekabetin yükseldiği, kârlılık oranlarının ciddi ölçüde azaldığı tekstil sektöründe bu durumu yaşayan ülkenin sadece Türkiye olma-

dığını belirterek, dünyanın pek çok yerinde bu sorunların var olduğunu söylüyor ve en büyük nedenini de "iletişimde geldiğimiz nokta" olarak açıklıyor. Evet, Metin Işıl'ın da söylediği gibi, artık her an her şeye kolaylıkla ulaşabiliyoruz. Çeşidin fazla olduğu, sınırların ortadan kalktığı bu dönemde rekabet de kıyasıyla oluyor.

Kompleks bir yapı mevcut

"Sektörü incelediğimizde, kompleks bir yapı olduğunu görüyoruz" diye belirten Metin Işıl, bu yapının içinde yer alan



iplik, konfeksiyon, finiş ve tasarım alanındaki çalışmalarından da söz ediyor. Tasarımı bir etkileşim olarak tanımlayan Metin Işıl, Türkiye'nin tasarımında çok hızlı bir gelişim gösterdiğinin de altını çiziyor. Markalaşmayı ise, perakende ile uzun bir sürecin sonunda ulaşabilecek nokta olarak değerlendiriyor. Üretim alanında bir markalaşma yaratabilmenin zorluğunu dile getiren Metin Işıl, bunun için bir finans kurumunun desteğinin gerektiğini belirtiyor: "Örneğin, bir firma 80 mağazaya, kendi başarısıyla ve finansıyla geldikten sonra onu bir finans kurumunun alıp büyümesi, geliştirmesi ve dünyaya açması lazım." Dünyanın dört bir yanında Türk malının satıldığını ve Türk malını dış pazar alıcılarının severek kullandığını belirten Metin Işıl, ticaret konusunda millet olarak oldukça başarılı olduğumuzu bir kez daha yineliyor: "Şu anda dünyadaki her yere değebiliyoruz."

"Malın hakkına uygun satış yapmalıyız"

Metin Işıl, Türk malının hakkını verecek olanın öncelikle Türkiye'deki üreticiler olduğunu hatırlatarak şu açıklamayı yapıyor: "Yıllar önce, 10 dolara satabildiğimiz bir malı bugün de 10 dolara satabiliriz, yarın da 5 sene de sonrada 10 dolara satabiliriz. Asıl yapmamız gereken, 10 dolara yaptığımız malı, daha kaliteli bir hale getirerek etiketiyle ve markalandırma ile nasıl 12 dolara satacağız mantığına bürünmektir. Herkes 10 dolara satsa yine sorun olmayacak. Fakat biri 10 dolara satarken diğeri 9,5 dolara satarsa 1 malı üç ayda bitiriyoruz. Türkiye'nin bunu görmesi lazım. İtalyan veya Fransız, bir malı 10'a satamadığı zaman dükkanı kapatıyor ama 9'a satıyor. Geçen gün İsviçre'de çok özel iplikler üreten bir firma kapandı. Amerika'da devam ediyor. Stoğundaki iplikleri aynı fiyattan satmaya devam ediyor. Fakat Türkiye'de böyle bir algı ne yazık ki yok. Örne ve kumaşçı için geçerli, malın hakkı ne ise orada durma-



mız lazım. İran, Ürdün veya Mısır'dan gelenin bu malı bizden almaktan başka şans yok." Peki, tekstildeki bu güzel gelişmeler neden örme sektörüne yansımıyor? Metin Işıl'ın bugüne kadar edindiği deneyim ve tecrübe ile bizlere verdiği cevap şu oluyor: "Örmeci örmeciliği aşamadı." Bunda işçi maliyetlerinin artması, rekabetin adil olmaması gibi pek çok neden var. Örne sektöründeki firmaların bugünkü genel durumuna baktığımızda da dikey bir büyümenin yerine yatay bir büyümeye gittikleri göze çarpıyor. Metin Işıl, firmaların yatay büyümesini makineleri yenileyerek, daha kabiliyetli ve daha hızlı makinelerle üretime devam ederek sağlandığını belirtiyor.

Sektördeki bütün oyuncular belli oldu

1990'lı yıllarda farklı sektörlerdeki kişiler tekstile yöneliyor-

"Tekstil gerilemeden, daha ufak çaplı örmecilerden daha entegre firmalara dönüyor. Bir makine grubunda başarılı olan örmeci belli bir süre sonra fason tarafından çıkararak satışa geçiyor."

lardı. Günümüzde sektöre çok fazla diğer iş kollarından geçiş yapanın olmadığını belirten Metin Işıl, "Sektördeki bütün oyuncular artık belli oldu" diyor ve ekliyor: "İş artık bu belli kişilerin etrafında dönüyor. Tekstil gerilemeden, daha ufak çaplı örmecilerden daha entegre firmalara dönüyor. Bir makine grubunda başarılı olan örmeci, belli bir süre sonra fason tarafından çıkararak satışa geçiyor." Türkiye'nin iş hayatında bir eksikliği de sohbetimizde konu oluyor: takım çalışması. Evet, bizler Türk toplumu olarak her işi yapmaya oldukça hevesli, her alanda faaliyet göstermeye sonsuz bir çaba içinde yaşıyo-

ruz. Tek bir alanda uzmanlaşarak gelişmeden ziyade, farklı alanlarda az da olsa bir atılım yapma konusunda oldukça aktifiz. Türkiye'deki bu durum, dünyada nasıl işliyor diyorsanız Metin Işıl bu konuya da açıklık getiriyor: "İtalya'da bir insan beş işi yapmıyor. Boyahane uzman olanlar var, örmeci uzman olanlar var. Çin'e baktığımızda bir firmanın binlerce boyahanesi var, başka bir firmanın binlerce makinesi var, ama bir kolda kendini gösteriyor. Türkiye'de ise hepsini yapmaya çalışıyoruz. Bu durum hem bir güç hem de hantallık getiriyor. Ama Türk insanı ne yazık ki ortak çalışmayı bilmiyor."



TİCARET SAVAŞLARI TÜRKİYE'Yİ NASIL ETKİLEYECEK?

İTHİB'in ev sahipliği ile düzenlenen "Türkiye İhracatla Yükseliyor" seminerlerinin üçüncü etabı, örme sanayicilerini bir araya getirdi. Ticaret savaşlarının ihracatımıza etkilerinin konu alındığı seminerde, tekstil sektörünün dinamik yapısının avantaj sağlayacağına altı çizildi.



İstanbul Tekstil
ve Hammaddeleri
İhracatçı Birliği

(İTHİB)'in ev sahipliğinde ve ÖRSAD işbirliğinde düzenlenen "Türkiye İhracatla Yükseliyor" seminerlerinin üçüncüsü, 7 Nisan Cumartesi günü Tryp & Hawthorn Suites İstanbul Airport'ta gerçekleşti. Ticaret savaşlarının konu alındığı seminerde, konuşmacı olarak 24 TV Ekonomi Müdürü Sadi Özdemir, Türkiye Gazetesi Ekonomi Müdürü Fikret Çengel ve Ekonomi Gazetecileri Derneği Başkanı Celal Toprak yer aldı. Ticaret savaşlarının ihracatımızı ne yönde etkileyeceğine

dair görüşlerin paylaşıldığı seminerin açılış konuşmasını ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkanı Fikri Kurt yaptı. Tekstil ve örme sanayisinin genel bir değerlendirilmesini yaparak, ihracatımızda geline noktayı katılımcılarla paylaşan Fikri Kurt, her firma temsilcisinin "İhracatımızı nasıl yükseltebiliriz?" sorusunu kendisine sorması gerektiğini hatırlattı. Tekstil ve örme sanayisinin büyük bir ivme kazandığını ifade eden Fikri Kurt, konuşmasında ayrıca yerli yatırımın önemine dikkat çekti. "Ekonomik sorunlarımızın tartışılacağı bu seminerde,

bizler de Örme Sanayicileri Derneği olarak sektörümüzle ilgili bazı sorunlara temasta bulunmak istiyoruz" diyerek sözlerine başlayan Fikri Kurt, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Yıllarca bu ülkede üretim, pazarlama ve satış ile uğraştık. Öncelikle ekonomimiz ile ilgili bazı konularda nereden nereye geldiğimizi, hangi noktada olduğumuzu ve hangi yöne doğru gideceğimizi bilmemiz gerekiyor. Ekonomimizi küçültmek için yapılan çalışmalar hepimiz görüyoruz. Buradaki örmeci arkadaşlarıma bakıyorum, nereden başladılar, şimdi nereye geldiler. Ekonomimizin

büyüklüğüne tanık oluyoruz. Bugünkü tablo, 'sanayiciler ağlıyor, dert yanıyor' ifadelerinin yersiz olduğunu gösteriyor. İsmail Başkanım, bir konuşmasında şunu belirtmişti: 1974 yılında 1,5 milyar dolar ihracat ile başlayan Türkiye, 2017 yılını 157 milyar dolar ihracat ile kapattı. Siz birilerinin yanında çalışırken, bir makine iki makine büyüme gösterirken gün geldi, 200 makineye sahip oldunuz. Demek ki, bu ülkenin vermiş olduğu kazanımlar, sizin becerikliliğiniz ve sizin ustalığınız sayesinde olmuştur, bu anlamda sizleri ihracata sağladığınız katkıdan dolayı bir kez daha kutluyorum."

Bizler Anadolu'dan geldik

Dış ticaret açığının yeniden gözden geçirilmesi gerektiğini belirten Fikri Kurt, yerli yatırımların artması ile ilgili, "İhracat rakamlarını gördükçe umutlanıyor ve seviniyoruz. Ama bir taraftan da dış ticaret açığı ile ilgili de fikir ve görüşlerin ortada olması gerekir. Yerli ve milli ürün kullanırken, ihracatın da vermiş olduğu dış ticaret açığını da gözden geçirmemiz lazım. Biz Anadolu topraklarından göç edip İstanbul'a geldik, işlerimizi kurduk, ticaretimizi büyüttük. Şu anda, sektörümüzü buluşturan bu mekanda, kendi geldiğiniz noktayı da görmektesiniz. Ağlayan, sızlayan değil, 'Ben daha fazla nasıl üretimim, nasıl daha çok ihracat yapabilirim?' düşüncesi ile yolumuza devam edeceğiz. Bizler, ülke istihdamının artışına her zaman gereken özveriği göstereniz. Dikkat ederseniz, her daim yurt dışındaki müşterilerimizi ülkemize ürünlerimizi görmeleri ve ekonomimize katkı sağlamak için davet ediyoruz. Ülkemize yatırım yapmaları için teşvik ediyoruz. 2017 yılında Türkiye'ye gelen sıcak paranın tutarı, 11 milyar dolar. Bunun 5,5 milyar doları yatırım için gelmiş. 600 milyon doları da Türkiye'de kurulu olan büro sistemlerine gelmiş. 4,5 milyon doları da gayrimenkul yatırımlar amacıyla ülkemizi ziyaret etmiş. Seviniyoruz fakat bir taraftan bakıyoruz ki, Türkiye'deki iş adamlarımız 2 milyar 700 milyon civarında da yatırım için yurt dışına açılmış. Sonuç olarak, dışarıda yatırım yapmaya yönelen bir Türkiye olmaya başladık. Hepimizin bugün yaşadığımız üretim ile ilgili sıkıntılarının da farkındayız. Bir ülkede, eğer insan gücüne dayalı işimizi yapabiliyorsak, fakat insan bulup çalıştıramıyorsak, orada sorun başlıyor artık. Çiftçilikten, hayvancılıktan gelen biz Anadolu insanları, sanayileşmeye doğru hızlı bir şekilde gidiyoruz, Endüstri 4.0'dan konuşuyoruz. Neden mi? Artık üretim şekli değişiyor. İnsana dayalı gücün uzaklaşarak, robotik çalışmayı benimsiyorlar. Kapasite, üretim ve verimliliğin ölçümü farklılaşıyor. İşte ekonomik savaşlar başladı. Bunun için hazırlık yapmamız

lazım. Bu imkanları bizlere hazırlayan İsmail Gülle'ye teşekkür ederim. İplik fabrikaları ve örme sektörü şanslı. Hazır giyim ve konfeksiyon sayesinde büyüdük, onlar tasarladı, bizler de arkasında kumaşlarını oluşturduk, iplik çeşitlemesini yaptık. 15 Temmuz Türkiye'nin kalkınan ekonomisinin çökertilmesi için yapılan bir plandı. Biz ithalatın önüne geçmek, ekonomimizi büyütme istiyorsak, ihracatımızı artırmamız lazım. Örme sanayi sektörü, 2017 ve önceki yıllarda 1 milyar 650 milyon dolar kumaş ihracatı yapmış. Son 3-4 yıl içerisinde hep bu rakamlarda takılı kaldık. Daha iyi yerlere gelebilmemiz için, yapmış olduğumuz özverili çalışmalarımızın biraz daha üzerine gitmemiz gerekiyor" dedi.

"Tekstil bizim mayamız"

15 Temmuz sürecinin, örme sanayicileri ve daha pek çok sektör için zorlu geçtiğini belirten Fikri Kurt, kin ve nefretle yoğurulan bir Türkiye zihniyetinden artık çıkmanın zamanı geldiğini ifade etti.

Fikri Kurt: "Biz tekstille büyüdük, tekstille devam edeceğiz. Tekstil bizim mayamız. Biz bu mayamızı başka bir yere götürmeyelim. Üretimlerimizi Anadolu'da yapalım."



Ticaret savaşlarının konu alındığı seminerde, konuşmacı olarak 24 TV Ekonomi Müdürü Sadi Özdemir, Türkiye Gazetesi Ekonomi Müdürü Fikret Çengel ve Ekonomi Gazetecileri Derneği Başkanı Celal Toprak yer aldı.



Fikri KURT
ORSAD Yönetim Kurulu Başkanı

"Daha iyi yerlere gelebilmemiz için, yapmış olduğumuz özverili çalışmalarımızın biraz daha üzerine gitmemiz gerekiyor."



İsmail GÜLLE
İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı

"Bugün üretmeyi biliyoruz, işi yönetmeyi biliyoruz, satmayı biliyoruz. En önemlisi satmak ve parayı getirerek kasaya koyabilmektir."

Kurt, sektör ve ülke olarak kendimizi ne kadar iyi tanıtırsak o denli güçlü ve dik bir duruş sergileyebileceğimizi de sözlerine ekledi. Yatırımlarımızı yurt içinde yaparak geliştirebileceğimizin altını çizen Kurt, sözlerini şöyle sürdürdü: "15 Temmuz sonrası hepimizin morali bozuldu.

Ekonominin çarkları verimli çalışmaktan çıktı, tedirgin olmaya başladık. Ama şu anda ve son bir yıl içerisinde, artık bu olaylar yok. Şimdi yeni bir olay başladı; 15 Temmuz olayına kalkışan zihniyetler, bugün yeniden eğitimi, profesörlerimizi ve doçentlerimizi öldürmeye kalkışıyor. Kin ile nefretle yaratılan bir toplum ile karşı karşıyayız. Hepimiz çevremizden korkar hale geldik. Bu zihniyetlerden arınmamız lazım. Kendimizi kendimizden başka tanıyacak başka bir yapı yok, kendimizi iyi tanıtmamız



Celal TOPRAK

Ekonomi Gazeteciler Derneği Başkanı

"Türk özel sektörü öyle bir noktaya geldi ki, Özbekistan'a gidiyorum en iyi kumaşısı Türk, iplikçisi Türk. Türk iş adamları her yere ihracat yapıyor."



Fikret ÇENGEL

Türkiye Gazetesi Ekonomi Müdürü

"Ticaret savaşları, fikri mülkiyet hakları ve çevre faktörü konusundaki duyarlılık olmak üzere 2 temel unsurdaki öne çıkacak."



Sadi ÖZDEMİR

24 TV Ekonomi Müdürü

"ABD'nin Çin'e karşı aldığı gümrük vergilerini artırmasına dair önlemler, ABD ile aramızdaki olumsuz gelişmelere neden olabilir."

ve ifade etmemiz lazım. Bugün Avrupa'nın algı operasyonları ile ilgili farklı farklı yorumlar getiriliyor. Ve en zor tehlikeli olan olay, artık yurt dışına hazır giyimcilerimizi davet ediyorlar, 'Gelin, imalatlarınızı burada yapın' diye. Biz tekstille büyüdük, tekstille devam edeceğiz. Tekstil bizim mayamız. Biz bu mayamızı başka bir yere götürmeyelim. Bunu yaparsak, yarın bir gün bizim iplik fabrikamız da, örme sanayimiz de ülkemizden çıkar, başka ülkeye yerleşir. Mısır'a gidenler geri dönmedi mi? Özbekistan'a gidip dönenler olmadı mı? O zaman ahde vefa

olarak, tecrübemizi, sanatımızı başka ülkelere götürmeyelim. Daha o gelişmişlik seviyesine ulaşmadık. Üretimlerimizi Anadolu'da yapalım. İlk önce vatan, ilk önce bu topraklarda huzurlu yaşayabilmek... Bunu unutmayalım."

Türkiye'nin geleceği ihracatta

ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkanı Fikri Kurt'un konuşmasının ardından, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle de konuşmasını gerçekleştirdi. Türkiye'nin

İsmail Gülle: "Çok uzun zamandır bu sektörün içerisindeyim. Örmecilik ile başladık, çok şükür devam ediyoruz. Ama bir yandan da dünyadaki gidişatı da takip ediyoruz. Takip etmemek, gözlerimiz kapalı yürümeye benzer."

ihracat ile yükseleceğine inandığını belirterek sözlerine başlayan Gülle, bu anlamda alt başlıklarını doldurmak üzere, farklı sektörler ile toplantılar gerçekleştirdiklerini dile getirdi. Düzenlenen seminerlerin ilkinde, moda ve tasarımın sektöre katkılarını konu aldıklarını belirten Gülle, ikinci seminerin konusunun Türkiye'yi yakın gelecekte nelerin beklediğine dair olduğunu ifade etti. Gülle, "Bugün de çok kıymetli deneyim ve vizyonları ile bizlerle olan konuşmacılarımız sizlere faydalı olmaya çalışacak" diyerek geçmişten günümüze Türkiye ihracatının gidişatını özetledi. Gülle konuşmasını şöyle sürdürdü: "Özal dönemini hatırlayanlarınız olacaktır. O zaman bir liberal ekonomi söylemi vardı, hatırlayın seçimlerde sembol olarak kaldı. 'Boğaz Köprüsü'nü satacağım. Sattırمام' diyalogları vardı. Bugün geldiğimiz noktada çok daha farklı bir resim görüyoruz. Trump ABD'ye başkan seçildi, seçilirkenki iddiası, 'Sınırları kapatacağım, ithalatı azaltacağım. Bütün üretimimizi içeride destekleyeceğiz' yönündeydi. Bu aslında, ABD'den çok duymaya alıştığımız bir söylem değildi. Bunu bizler söylüyorduk. Sektör mensubu olarak 2008'de



Ticaret savaşlarının konu alındığı seminerde, İTHİB Başkanı İsmail Gülle ve ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt bir araya geldi.

Amerikan krizinden sonra, sektörlerimiz çok ciddi ihracat kaybı ile yüzde 30'a yakın bir düşüş olduğunda bunları söyledik. Bizim gibi gelişmekte olan ülkeler bunu söyleyebilirdi ama dünyanın en zengin ülkesinin duvarlarını tekrar örmesini, vergilerini yükseltip içerideki imalata yönelmesini duymamıştık. Şimdiyse, ticaret savaşları kızıştı. Volkswagen'e ceza çıkarttı, o da Iphone'a kesti. Gittikçe ısınan bir ticaret dönemi var. Hepimiz bunlardan bir şey almak zorundayız. Kendimizi buna hazırlamak durumundayız. Çok uzun zamandır bu sektörün içerisindeyim. Örmecilik ile başladık, çok şükür devam ediyoruz. Ama bir yandan da dünyadaki gidişati da takip ediyoruz. Takip etmemek, gözlerimiz kapalı yürümeye benzer. Eskiden konuştuğumuzda işçilik pahalı, elektrik pahalı diyorduk artık kimse bunu söylemiyor. Çünkü işçi bulamıyoruz. 5 yıldır söylüyorum, üretime destek olacaksa, Türkiye'ye yabancı işçi getirilme izni verilmek zorunda. Başka türlü dengeyi sağlamak mümkün değil. Zaman değişti, eylem değişti. Bugünün şartları ile konuşmalıyız. Bugün üretmeyi biliyoruz, işi yönetmeyi biliyoruz, satmayı biliyoruz. Bugün en önemlisi



satmak, parayı getirerek kasaya koymak. Parası kasaya gelmemiş malı sattık diyemeyiz. O yüzden diyoruz ki, satarken mallarınızı sağlam satın. Geçen ay, Cumhuriyet tarihinin en yüksek aylık ihracatı açıklandı. 15 milyar doları bir ayda ilk defa gördük. Tekstil sektörü olarak da 1 milyar dolara yaklaştık. Ticaret savaşlarının çok daha içerisinde olacağımız bir döneme giriyoruz. O yüzden 3'üncüsünü yaptığımız bu seminerin sizlere faydalı olmasını umuyorum.” Açılış konuşmalarının ardından, 24 TV Ekonomi Müdür Sadı Özdemir, ekonomi gazetecileri olarak sektörel ihracat hikayesinin bizzat içinde olduklarını dile getirerek, sürekli gelişimlere tanıklık ettiğini belirtti. Özdemir,



Seminerin soru-cevap bölümünde örmecilik sektörünün temsilcileri söz alarak konuşmacılara sorularını yöneltti.

Fikret Çengel: “Ticaret savaşları kapsamında, Türk tekstilcisini çok fazla endişelendirecek bir durum yok. Yeter ki, son yıllarda gösterdiği tasarım ve markalaşma çalışmalarını daha ileriye taşıyabilsin.”



“Türkiye İhracatla Yükseliyor” semineri, örmecilik sektörünün temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleşti.



"Türkiye İhracatla Yükseliyor" semineri sonrasında İTHİB Başkanı İsmail Gülle ve konuşmacılara plaket takdim edildi.



Fikri Kurt: "İhracat rakamlarını gördükçe umutlanıyor ve seviniyoruz. Ama bir taraftan da dış ticaret açığı ile ilgili de fikir ve görüşlerin ortada olması gerekir. Yerli ve milli ürün kullanırken, ihracatın da vermiş olduğu dış ticaret açığını da gözden geçirmemiz lazım."

ticaret savaşlarının herkesi etkileyeceğini söyleyerek sözlerini şöyle sürdürdü: "Her şey ön görülemiyor, ama öngörülmeyen bir şey de Trump'ın başkan seçilmesi idi. Dünyanın gıdaşına ters görüşleri vardı. Seçildikten sonra da bunları uygulamaya başladılar. Ticaret savaşları, hepimizi etkileyecek. Şu an Çin ile ABD arasında gözüküyor. Hiç umulmadık bir şekilde Kanada ve İspanya da bu durumdan etkilendi. Peki bizi ne zaman etkileyecek? Bizi de etkilemeye başladı. Demir çelik konusundaki gümrüklerin yükseltilmesi bizim ABD ile olan ihracatımızı bir anlamda olumsuz etkilemeye başladı. Önümüzdeki dönemde, hem ABD ile bizim aramızdaki, hem de Çin'le çok rekabet ettiğimiz için, ABD'nin Çin'e karşı aldığı bu önlemler, gümrük vergilerini artırması ABD ile aramızdaki olumsuz gelişmelere neden olabilir."

Dinamik yapı, bizim Evliyamız

Ticari savaşlarda Türkiye'nin konumuna dair görüşlerini paylaşan Ekonomi Gazetecileri Derneği Başkanı Celal Toprak ise, Türkiye'nin dinamik bir yapıda olduğuna vurgu yaparak, bu savaştan Türkiye'nin galip çıkabileceğinin altını çizdi. Toprak şu açıklamada bulundu: "Ticaret savaşlarından bizi Evliyalardan kurtaracağımı düşünüyorum. Her yıl, sene başında zor geçecek diye haber yapıyoruz ama yıl bitiyor yüzde 7 küsurluk büyümeye oluyor. Nasıl oluyor diye düşünüyorum. Geçen seneki Evliya, Garanti Kredi Fonu'ydu. Türkiye ekonomisi, onun da katkısıyla sıçrama yakaladı. Bunu başarması için içerideki iklim iyi değildi. Ama Türk özel sektörü, her şeyi başarıyor. Türk özel sektörü

öyle bir noktaya geldi ki, Özbekistan'a gidiyorum en iyi kumaşçısı Türk, iplikçisi Türk. Türk iş adamları, her yere ihracat yapıyor. Bunu buradaki sanayicilerle yakaladık. Öyle dinamik bir yapı var ki, hiçbir ekonomist tespit edemiyor. Bunu rakamlarla ve analizlerle ortaya çıkarmak mümkün değil. Bu salonda bir sürü başarı hikayesi vardır. Böyle dinamik sektör, bizim Evliyamız. Ticaret savaşlarında da bunlar birbirini yesinler, biz oradan bir şey çıkarırız. Benim aklımdaki model, ABD Çin'den tekstil almayacak. En büyük tekstil tüketicisi ABD, en büyük üreticisi Çin. Hem kaliteli hem de uygun fiyata ürün alabileceği ülkelerden biri Türkiye. Önemli olan sektörünüzde dair teşvikleri bu amaçla kullanabilmek. Teşviklerin hızlandırıcı etkisi olabilir. Bu ticaret savaşlarından Türkiye galip çıkabilir. Türkiye, çok iyi bir jenerasyon yakaladı. Bunu iyi değerlendirmesi lazım. Şampiyon olmaması için hiçbir neden yok."

Çin, yeni üretim modeli benimsemiş

"Şu anki karışıklıkta ne yapabiliriz, buna yoğunlaşmalıyız" diyen Özdemir "Bizi bulsunlar diye bekleme zamanı değil ki siz sektör olarak her yerdesiniz" açıklamasında bulunarak proaktif olmanın önemine dikkat çekti. Türkiye Gazetesi Ekonomi Müdürü Fikret Çengel ise, ABD ve Çin arasındaki ticari savaştan Türkiye'nin nasıl etkileneceğine dair görüşlerini paylaştı. Ticaret savaşlarının bir süredir kendini belli ettiğine işaret eden Çengel, asıl önemli noktanın Çin'in dünya ekonomisine yeni bir kalkınma modeli sunmuş olması olduğunu söyledi. Çengel, Çin'in benimsediği üretim modelini şöyle açıkladı: "Çin üretim üssü olduğu

dönemde kazandığı dolarları, Pekin'den başlayarak Avrupa'ya çizdiği yol üzerinden yatırım yapmak sureti ile kalkındırma hamlesine doğru gitmiş. Daha önceki kalkınma modellerinin dışında bir durumdu, bu kez kalkındırarak, geliştirerek, büyüyerek bir model getirdi. Çin, bundan iki yıl önce üretim modeli konusunda yeni bir karar aldı. Dedi ki, 'Ben çevreye ve insana duyarlı imalat modelini değiştireceğim. Onun yerine çevreye duyarlı, kaliteyi ön planda tutan yeni bir üretim modeline geçeceğim.' Öyle zannediyorum ki, önümüzdeki yıllarda ticari savaşları 2 temel unsurdan biraz daha öne çıkacak. Birincisi fikri mülkiyet hakları, ikincisi çevre faktörü yani karbon ayak izi konusundaki duyarlılık. Avrupa Birliği şöyle bir kriter getirecek bizlere; 'Bu mal üretilirken çevreye ne kadar zarar verildi?' Dolayısıyla Çin bütün hesaplamalarını bu matematik üzerine kuruyor." Türkiye'nin tasarım ve markalaşmada büyük bir yol kat ettiğini belirten Çengel, bu alandaki yatırımlara devam etmenin Türkiye ihracatını güçlendireceğini söyledi. Çengel sözlerine şöyle devam etti: "Tekstil bazında baktığımızda, son yıllarda marka ve tasarım konusunda inanılmaz bir yatırım olduğunu fark ettik. Markalarımız dışarıda, çok daha



fazla kabul görür pozisyonda ve artık herhangi bir sınırlamayı kabul edecek değil. Artık her türlü sınırı aşacak kapasitede bir gücü var. Bunu son yıllarda hem üretim kalitesi hem de tasarım en nihayet markalaşma ile belirli bir noktaya kadar getirdi. Yurt dışında marka özelinde bir şey aradığınız zaman, ilk olarak tekstil kendini gösteriyor. Bu yüzden ticaret savaşları kapsamında Türk tekstilcisini çok fazla endişelendirecek bir durum yok. Yeter ki, son yıllarda gösterdiği tasarım ve markalaşma çalışmalarını daha ileriye taşıyabilsin. Özellikle tekstil mühendisliği okuyan üniversite öğrencilerinde bu gayreti görebiliyoruz. Önümüzdeki yıllarda,

Türkiye'nin tekstilin markası olabileceğini görebiliyorum. Bizim en büyük pazarımız Avrupa. Bu ticari savaşta edineceğimiz tecrübelerle göre çok ani reflexler yaparak kendimizi mutlaka alanlar oluşturabiliyoruz. Önümüzdeki günlerde bize yol gösterecek olan da bu yapımızdır."

Örmeciler fikir alışverişinde

Konuşmacıların açıklamalarının ardından seminer, soru cevap ile devam etti. Seminere yoğun katılım gösteren örme sanayicileri, sorularını konuşmacılara yönelterek, fikir alışverişinde bulundular. Seminere katılım gösterenler arasında, Şehit Büyükelçi

Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğretmeni ve öğrencileri de yer aldı. Endüstriyel Yuvarlak Örme Bölümü öğretmenleri Kadriye Çataklar ve Cumali Tanık'ın gözetiminde seminere katılan öğrenciler, örme sanayisinin temsilcileri aralarında bulunmaktan ve aynı atmosferi solumaktan memnuniyetlerini dile getirdiler. Öğretmen Cumali Tanık da, seminerin, sektör ve Türkiye ihracatı ile ilgili katkı sağladığını belirterek, öğrenciler açısından da bu tür etkinliklere katılmanın önemli olduğunu dile getirdi. Tanık, ÖRSAD'a eğitime yapmış olduğu katkılarında dolayı teşekkürlerini iletti.



Seminere katılım gösterenler arasında, Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğretmeni ve öğrencileri yer aldı.

DOĞA TEKSTİL, SEKTÖRÜN HER ZAMAN BİR TIK ÖTESİNDE



Ali ASLIHAN
Doğa Tekstil
Yönetim Kurulu Üyesi

Genç iş adamı Ali Aslıhan, sadece tekstil sektörüne değil; inşaat ve iş güvenliği alanında da adından başarı ile söz ettirdiklerini, Doğa Şirketler Grubu'nda her zaman piyasanın bir tık ötesinde olduğunu söylüyor.

Bugün bir kez daha görüyoruz ki, devir genç yöneticilerin devri... Başarılarıyla firmasının adını gururla taşıyan, "akıl yaşta değil, baştadır" sözlerini bizlere doğrulatan genç ve başarılı iş adamı Ali Aslıhan ile tanıştığımızda bu sözün bir kez daha doğruluğuna tanık oluyoruz. Örme Dünyası ekibi olarak bu sayımızda bir araya

geldiğimiz Doğa Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi Ali Aslıhan, Doğa Şirketler Grubu'nun 2'nci kuşak yöneticisi. Ali Aslıhan, hedeflerini net bir şekilde belirleyen, firmanın izleyeceği yol haritasında yenilikçi bakış açısını her daim gösteren bir yönetici. Öyle ki, 24 yaşında aldığı büyük sorumluluğu bugün layığıyla yerine getiriyor. Bayrampaşa'nın merkezinde ko-

numlanan Doğa Tekstil, 150 kişilik büyük bir aile. Kemikleşmiş kadrosu ile Doğa Tekstil, bünyesindeki 75 makine ile günde 35 ton, aylık 1000 ton civarında boyalı ve ham kumaş üretimi gerçekleştiriyor. Düşünün ne devasal bir üretim söz konusu... Üretimini yüzde 95'ini kumaş satışına ayıran firma, ihracatta yükselişini her geçen gün artırarak, müşteri ağımlı genişletti-

yor. Fakat, Doğa Şirketler Grubu sadece bu saydıklarımızla da sınırlı değil. İnşaat ve iş güvenliği sektörlerinde de faaliyet gösteren firma, Platform Merter ve Karat34 gibi oldukça iddialı projelere imza atıyor. Şimdi sözü, genç iş adamı Ali Aslıhan'a bırakıyoruz ve Doğa Tekstil'in hedefleri üzerine keyifli sohbetimize başlıyoruz.

Ali Bey, genç bir iş adamı olarak Doğa Tekstil'in 2'nci kuşak temsilciliği yürütüyorsunuz. Öncelikle Doğa Tekstil hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz?

Doğa Tekstil, 1996 yılında kurulan bir şirket. Bayrampaşa'da bulunan işimize, 13 makine ile başladık ve yıllar içerisinde ciddi bir büyüme gösterdik. Şu an 75 makinemiz ile üretimimize devam ediyoruz. Günlük 35 ton, aylık 1000 ton boyalı ve ham üretimimiz bulunuyor. Fason satışı yaparak başladığımız işimizi, şu an yüzde 95 oranında kumaş satışı yaparak sürdürüyoruz. Hala yüzde 5 ila 10'luk pay ile fason da çalışıyoruz.

Ürettiğiniz kumaşların özellikleri hakkında detaylı bilgi verir misiniz?

Kaşkorse, ribana, üç iplik, pike, iki iplik, suprem, ringel, jakar vb. kumaş üretimi yapmaktayız. Ama tabii ki müşterilerimizin isteklerine göre işletmemizde makinesi bulunmayan kumaşlar için de partner firmalarımızdan temin ediyoruz.

Örme sektörü için 75 makine oldukça büyük bir sayı. Peki, firmanız bu noktaya nasıl taşındınız?

Açıkçası, örme sektörüne giriş yaptığımız ilk dönem, "Bu iş olmazsa yarı fiyata satarız" psikolojisi hakimdi. Babam 35 yıllık Kapalıçarşı kuyumcusu. Ortağımız olan dayım, inşaat mühendisi. O yüzden biraz da şu işi bir deneyelim mantığı vardı.

Zaten iş güvenliği ve inşaatta belli bir adımız var. Örme için de bir girişimde bulunuldu. İyi hizmet verdik ve işimiz için koşturduk, emek verdik, biraz da tabiri caizse paslandık... Şükürler olsun ki, bu seviyeye gelebildik. Kalite anlayışımız ve çalıştığımız partnerlerimiz sayesinde bu yönde ilerledik. Doğa Tekstil olarak her zaman müşteri isteklerimizin doğrultusunda ilerledik ve şu an kumaş satışı gerçekleştiriyoruz. İç piyasa müşterimiz yok denecek kadar az, ağırlıklı olarak ihracat müşterilerimizle çalışıyoruz. İtalya, Almanya, Fransa ve Sırbistan'a ihracat yapıyoruz. Yurt dışından gelen koleksiyon üzerinden üretim yapıyoruz. Gelecek zamanda Ar-Ge çalışmalarına yoğunlaşacağız. Aklınıza gelecek büyük Avrupa markalarına çalışıyoruz.

İş dünyasında önemli bir yere sahipsiniz. Peki siz kendinizi örme sektörü içinde nasıl konumlandırıyorsunuz?

Piyasada çok fazla örmeci var ve şu an kendimizi iyi bir yerde görüyoruz. 75 makine az bir sayı değil. Bugünkü geldiğimiz nokta için ciddi bir yatırım yaptık. Şimdiki hedeflerimiz arasında da, Hadımköy tarafında bir yer alıp oraya konumlanmak var. Düz ayak bir fabrika kurmayı düşünüyoruz. Örme için düz ayak bir üretim yerinin şart olduğunu görüyoruz. Firmamız bünyesinde 150 çalışanımız bulunuyor. Şehrin göbeğinde olup, bu alana sığmak

zor oluyor. Bu piyasada güzel bir isim elde etmek ve başarıyla devam ediyoruz.

“Personelimiz firmamızla özdeşleşmiş durumda”

Profesyonel bir iş adamı olarak, bu sektörde başarılı olabilmeyen sırrını nasıl açıklarsınız?

Müşterilerimizin ihtiyaçlarını iyi analiz edebildiğimizi düşünüyorum. Onların ihtiyaçları doğrultusunda yatırımlarımızı gerçekleştirdik. Bizi en çok ilerleten şey; doğru ve kaliteli iş yapabilmek oldu. Ayrıca bu sektörde başarılı olabilmek için, eleman ve doğru makine yatırımı büyük önem taşıyor. Personelimize baktığımızda kurulduğumuz günden bu yana bizimle beraber çok fazla çalışan olduğunu görüyoruz. Burada çalışan personelimiz firmayla özdeşleşmiş durumda. Bu bizim için çok güzel bir memnuniyet. Mutlu bir çalışma ortamı, başarıyı getiriyor. Örme sektörü şu an eleman sıkıntısı yaşadığı bir dönemden geçerken, şunu samimiyetle söyleyebilirim ki, biz Doğa Tekstil olarak böyle bir sıkıntı yaşamadık, yaşamıyoruz. Piyasaya göre gerek ücret, gerek sigorta, gerekse çalışma ortamında her zaman bir tık ötede olduğumuz için çalışanlarımız da burada güvenle çalışıyor. Burada ne yabancı çalışan görebilirsiniz ne de yarım sigorta gösterme... İş güvenliği firmamız da kendimizin olduğu için bizden ne istenirse onu yapıyoruz. Bizde mesailer



Ali Aslıhan; fason satışı yaparak sektöre atıldıklarını belirterek, şu an yüzde 95 oranında kumaş satışı üretimlerini sürdürdüklerini dile getiriyor.

bile resmi şekilde yatıyor. Bu kadar ince ayrıntıya dâhi dikkat ediyoruz. Firmamızdaki en yeni elemanımız 5 yıllıktır. Belkemiği kadromuz çok eski. Sağ olsunlar, başarımızın önemli bir payını iş arkadaşlarımıza borçluyuz. Bunun yanı sıra şirketimiz adeta bir otel konseptinde... Çalışma alanımızda temizliğe çok önem veriyoruz.

İhracatını büyütme adına fuarlara katılım gösteriyor musunuz?

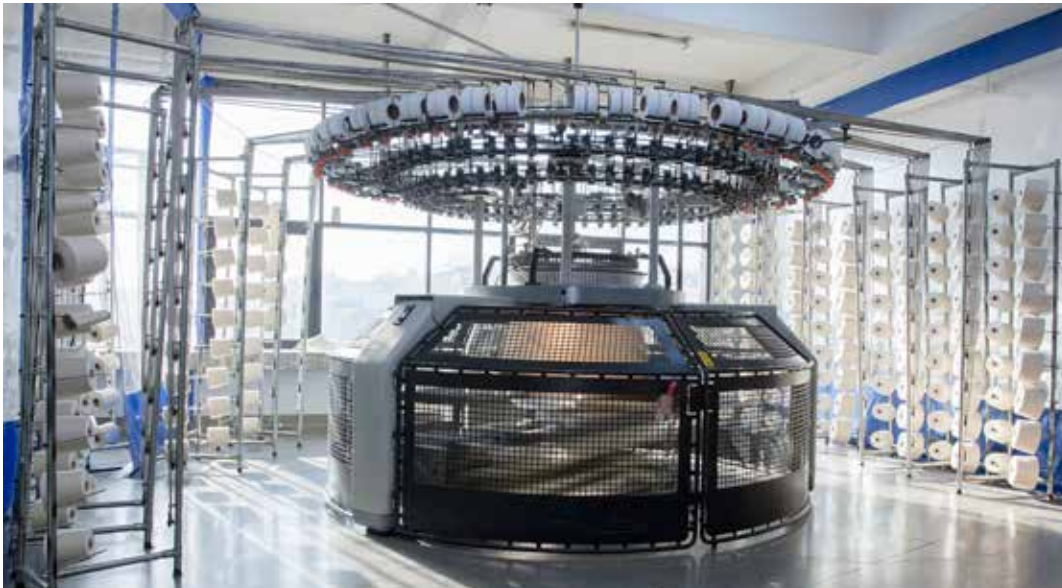
Yurt dışındaki fuarlara ara ara gidiyorum. Ama burada büyük bir yoğunluğumuz olduğu için çok sıkı takip edemiyoruz.

Bu seneki ITM 2018 fuarına dair izlenimleriniz nasıldı?

Bu sene biz de Doğa Tekstil olarak ITM fuarını ziyaret ettik. Beklentilerin üzerinde bir katılım olduğunu gördük. Bu gerçekten güzel ve umut verici bir şey. Doğa Tekstil olarak, işletmemize 800-900 kilogram mal veren makineleri tercih ediyoruz. Makine yatırımlarımıza devam ettiğimiz için bu sene 5 tane makine alımı daha yaptık. Bunlardan iki makinemiz de ITM’de sergilendi.

Yenilikçi bir yapıya sahipsiniz. Üretimimize yenilik katmak adına ne gibi çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

Üretimimize yenilik adına yatırımlar yapıyoruz. Yurt dışı müşterilerimizden gelen koleksiyon kumaşlar ve gelişen teknoloji doğrultusunda yatırımlarımızı



Doğa Tekstil, bünyesindeki 75 makine ile günde 35 ton, aylık 1000 ton civarında boyalı ve ham kumaş üretimi gerçekleştiriyor.



Ali Aslıhan; piyasaya göre gerek ücret, gerek sigorta, gerekse çalışma ortamında her zaman bir tık ötede olduklarını belirterek, bu koşulları sağlamanın çalışanlar için de ayrı bir güven oluşturduğunu dile getiriyor.

gerçekleştiriyoruz. 2018 yılının bu zamanına kadar Doğa Tekstil olarak işletmemize 5 hızlı tur açık en makine katarak yatırım yaptık.

Sizce Türkiye tekstil ve örme sektöründe nerede, değerlendirme yapabilir misiniz?

Türkiye'nin dünya çapında örme ve tekstilde gözde ülkelerden biri olduğunu düşünüyorum. Gerek hızlı termin, gerek fiyat manasında bunu görebiliyoruz. Ama günümüz şartlarından dolayı Türkiye'nin birçok siparişi farklı ülkelere kaymış bulunmakta. Bunu da artan döviz kuruna ve sürekli zam gelen iplik fiyatlarına bağlayabiliriz. Bunun için de piyasanın önde gelen firmalarından biri olarak bir olmayı ve bir olduğumuzda da aşlamayacak sorun olmayacağını düşünüyorum.

"Haksız rekabete karşı durmalıyız" Sizce ÖRSAD, örme sektöründe yaşanan sorunlar için ne gibi çalışmalar yapmalı?

ÖRSAD'ın fason fiyatları ve işçi kimlik kartı çalışmalarında daha aktif rol almasıyla yaşanan sorunların bir nebze azaltacağını düşünüyorum. ÖRSAD'ın üye firmalarındaki çalışanlara kimlik numarası gibi bir numara vermesi gerekiyor. Bunun yanında sosyal ağ üzerinden bunun bir sistemi kurmalı ve bu numara sayesinde işçinin hangi firmadan, ne sebeple çıktığını işveren görebilmeli. Böyle bir sistemin kurulması, pek çok firma adına fayda sağlayacaktır. Aynı zamanda işveren ve işçi arasındaki huzur da sağlanmış olacaktır. Bir diğer önemli konu da fason fiyatları. Sektörümüz fason fiyatları açısından ne yazık ki, hiç sağlıklı değil. Belirli bir

liste yapılıp kimsenin bu liste dışında fiyatlara çıkmaması lazım. Bizim burada yaptığımız makine yatırımlarına baktığımız zaman, serbest piyasada çalıştığımız için aynı rakamlarda çalışma şartımız olmuyor. Örneğin, fason ücretlerinde biz 1,50- 2,00 TL derken bir bakıyoruz ki, 1 TL'ye de yapan yerler var. Burada haksız bir rekabet var. Giderler belli, yapılan iş belli, ÖRSAD'ın tavsiye ettiği rakamlar ortada. Ama bu listeye uyulmuyor. Denetim yapılması gerekiyor. ÖRSAD'ın belirlediği bir ekip ile bölge bölge gezerek, fason sözleşmelerinin denetlenmesi gerekiyor. Büyüklerimin demesine göre eskiden 1 kilogram fasonla 1 iğne alınırdı. Şu an iyi bir kalite iğne 4 kilogram fasona eşit geliyor. Arasında uçurum var. Bu sebeple bunlara acilen önlem alınmalı ve çözüm üretilmeli. Bu konuyla ilgili son olarak şunu söylemek istiyorum: Babamın her zaman söylediği gibi, "Birlikten kuvvet doğar" ÖRSAD'da da bir olmamız gerekiyor.

"Türkiye'nin lider iş güvenliği firmaları arasındayız" İş dünyasında sadece örme alanında değil, aynı zamanda iş güvenliği ve inşaat sektöründe de başarılarınız mevcut. İnşaat ve iş güvenliği alanındaki faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Evet, tekstil, inşaat, iş güvenliği olmak üzere 3 ana kategoriye bölünmekteyiz. Doğa Şehircilik olarak inşaat alanında ilerleyen firmamız ciddi projelere imza atmaktadır. Bakırköy sahil pruva34, platform Merter, Karat34, Akkom Ofispark yaptığı bazı büyük projeler arasında yer alıyor. Doğa iş güvenliği ise Türkiye'nin lider iş güvenliği firmalarındandır. Londra

merkezli ve dünyanın 50'den fazla ülkesinde danışmanlık, denetim ve eğitim hizmetleri veren British Safety Council ile iş ortaklığı gerçekleştirmektedir.

Pek çok firma günümüzde başarısını sosyal sorumluluk projeleri ile perçinliyor. Sizin sosyal sorumluluk adına yürüttüğünüz çalışmalarınız var mıdır?

Tabii, ara ara sosyal sorumluluk projelerine desteğimiz oluyor. Meslek lisesinden öğrencilere veya bu sektör doğrultusunda yetişmekte olan gençlere kapılarımızı açıyoruz. Kimi zaman da birkaç makinemizi onların atölyelerine gönderip eğitimlerine katkı sağlanarak faydalı olmaya çalışıyoruz.

Babanızdan öğrendiğiniz her daim aklınızda tuttuğunuz bir söz var mıdır?

35 yıllık Kapalıçarşı'da kuyumculuk yapmış, daha sonrasında da tekstil işine atılmış bir babanın çocuğuyum. Bu piyasada 22 senedir varız. Babam her zaman "Doğru ol, dürüst ol, işinin başında ol, işinin hamalı ol evladım" demiştir. Biz de onun bu sözü doğrultusunda çalışmaya devam edip, 'sektörün önde gelen firması' koltuğuna oturuyoruz.

Son olarak Doğa Tekstil'in önümüzdeki dönemdeki hedefleri nelerdir?

2'nci kuşak bir temsilci olarak Doğa Tekstil'in daha da iyi bir noktaya gelebilmesi için yatırımlarımıza günden güne devam ettiğimizi belirtmek istiyorum. İhtiyaç doğrultusunda makinelerimizi artırmak, üretimimizi büyütme istiyoruz. Buna bağlı olarak, müşteri ağıımızı da büyütme hedefliyoruz.

Doğa Tekstil, özellikle Avrupa ülkelerine ihracat gerçekleştiriyor.



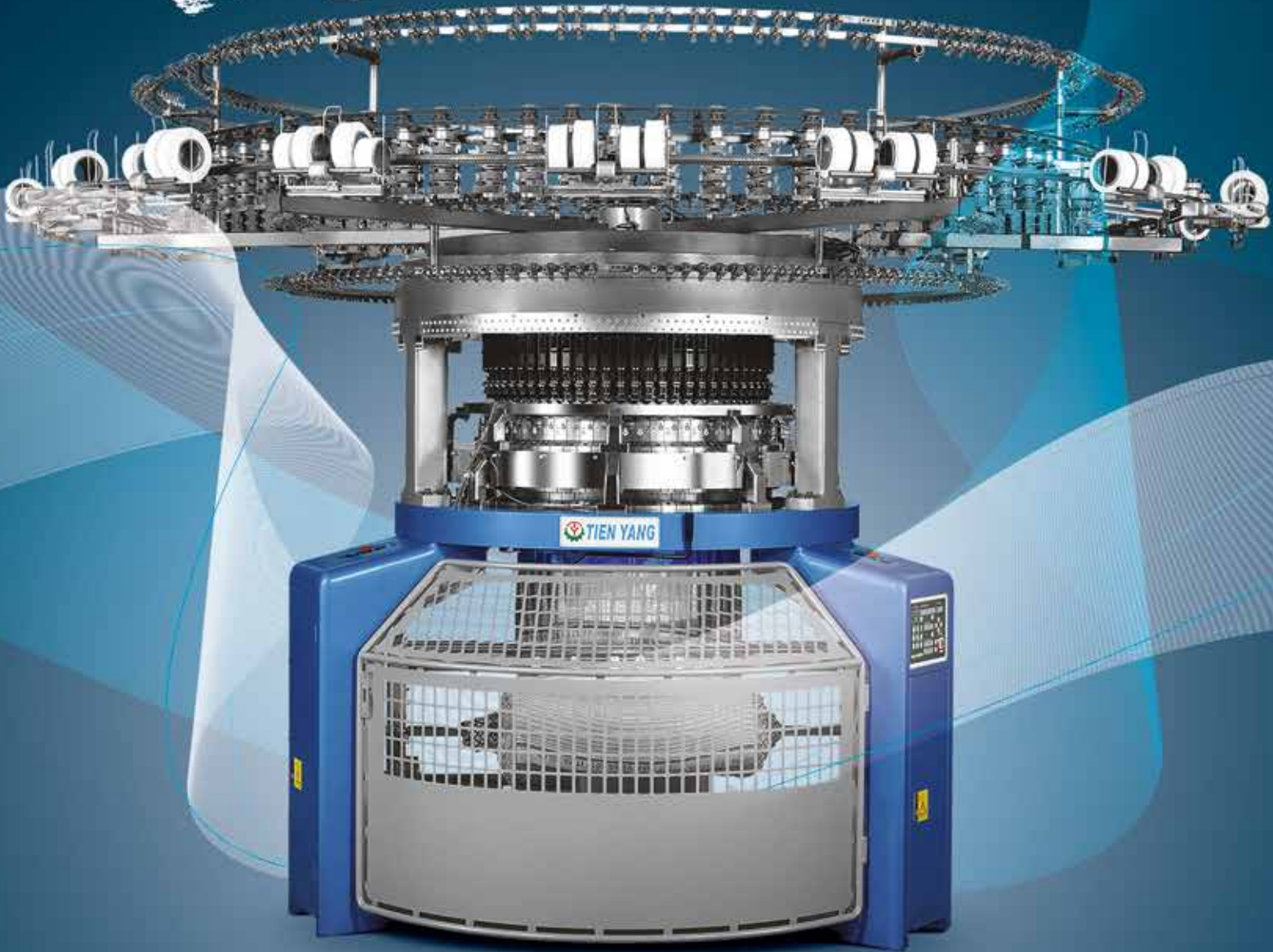
Doğa Tekstil Yönetim Kurulu Üyesi Ali Aslıhan: "Yurt dışı müşterilerimizden gelen koleksiyon kumaşlar ve gelişen teknoloji doğrultusunda yatırımlarımızı gerçekleştiriyoruz."



TIEN YANG

Not Only Knitting Machine!

Fashion Designer





TEKSTİL İHRACAT İLE ATAĞA KALKIYOR

Türkiye ihracatı sınır tanımazarak rekor kırmaya devam ediyor. Mart ayında da göstermiş olduğu yüksek performansla ihracatımız 15,1 milyar dolar değerinde gerçekleşirken, tekstil ve hammaddeleri ihracatımız da yüzde 5,2 oranında artışla 974 milyon dolara ulaştı.



Türkiye'nin ihracatı güçleniyor, kesintisiz devam eden ihracat artışı yüzleri güldürüyor. 2018 yılı Mart ayında rekor kırmayı sürdüren Türkiye'nin genel ihracatı yüzde 11,5 oranında artarak yaklaşık 15,1 milyar dolar değerinde gerçekleşti. Bu artışta dikkat çeken nokta ise, sanayi ürünleri ihracatında yaşanan yükselme oldu. Yüzde 12,6 oranında artan ve 12,7 milyar dolar değerinde gerçekleşen bu ihracat artışına karşılık, 2018 yılı

Mart ayında toplam tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatının genel ihracatımız içerisindeki payı yüzde 6,4 olarak değerlendirildi. Türkiye'nin toplam tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatı, 2018 yılının Mart ayında yüzde 5,2 oranında artış ile yaklaşık 974 milyon dolar değerinde gerçekleşti. 2018 yılı Ocak - Mart dönemi toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatı ise yüzde 9,4 oranında artış ile 2,7 milyar dolar oldu. 2018 yılının Ocak ayında tekstil

ihracatımız yıla yüzde 13,4 oranında artış ile başlayarak yaklaşık 862 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleşti. Şubat ayında ihracatımız yüzde 10,7 oranında artarak yaklaşık 866 milyon dolar değerinde, Mart ayında ise ihracatımız yüzde 5,2 oranında artarak yaklaşık 974 milyon dolar değerinde gerçekleşti.

İtalya'nın pazar önemi artıyor
2018 yılı Ocak-Mart döneminde, Türkiye tekstil ve hammaddeleri

ihracatında öne çıkan ülkeler değerlendirildiğinde, en önemli ihracat pazarımızın İtalya olduğu görülüyor. İtalya'ya yapılan tekstil ve hammaddeleri ihracatımız 2018 Mart ayında yüzde 6,9 oranında artışla yaklaşık 87 milyon dolar değerinde gerçekleşirken 2018 yılı Ocak-Mart döneminde ise ihracatımız yüzde 10,9 oranında artarak 246 milyon dolar değerinde kaydedildi. 2018 yılı Ocak -Mart döneminde ülkemizden en fazla tekstil ve hammaddeleri ihracatı gerçekleştiren ikinci



ülke Almanya oldu. Almanya'ya tekstil ve hammaddeleri ihracatımız 2018 Mart ayında yüzde 5,9 oranında artarak yaklaşık 77 milyon dolar değerinde gerçekleşti. 2018 yılı Ocak-Mart döneminde ise Almanya'ya tekstil ve hammaddeleri ihracatımız bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 14,0 oranında artarak yaklaşık 225 milyon dolara ulaştı.

2018 yılı Ocak-Mart döneminde tekstil ve hammaddeleri ihracatımızda üçüncü önemli ihracat pazarımız Bulgaristan olarak yer aldı. Bulgaristan'a yapılan ihracat 2018 yılının Mart ayında yüzde 16,5 oranında gerileyerek 54 milyon dolar değerinde kaydedildi. 2018 yılı Ocak - Mart döneminde ise bu ülkeye tekstil ve hammaddeleri ihracatımız yüzde 10,1 oranında gerileyerek yaklaşık 154 milyon dolar değerinde oldu.

2018 yılı Ocak-Mart döneminde dördüncü ve beşinci büyük ihracat pazarlarımız sırasıyla ABD ve İngiltere oldu. ABD'ye yapılan tekstil ve hammaddeleri ihracatımız 2018 yılı Mart ayında herhangi bir değişim göstermeyerek yaklaşık 52 milyon dolar değerinde gerçekleşmişken 2018 yılı Ocak - Mart döneminde ise ihracatımız yüzde 6,4 oranında arttı ve yaklaşık 142 milyon dolara ulaştı. İngiltere'ye ise Mart ayında sektörümüz ihracatı bir önceki yılın aynı ayına kıyasla yüzde 6,1 oranında artarak 38 milyon dolar oldu. İngiltere'ye sektörümüz ihracatı 2018 yılı Ocak - Mart döneminde ise 2017 yılının aynı dönemine kıyasla yüzde 10,4 oranında artarak yaklaşık 109 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2018 yılı Mart ayında tekstil ve



hammaddeleri ihracatımızda ilk on ülke arasında ihracatımızın en fazla yükseldiği ülkeler, yüzde 35,2 oranında artışla İspanya ve yüzde 6,9 oranında artışla İtalya oldu. Bu ülkelere 2018 yılı Ocak - Mart döneminde ise ihracatımız sırasıyla yüzde 10,6 oranında ve yüzde 10,9 oranında arttı. 2018 yılı Mart ayında tekstil ve hammaddeleri ihracatımızda ilk on ülke arasında ihracatımızın en fazla gerilediği ülke ise yüzde 16,5 oranında gerileme ile Bulgaristan idi. Bulgaristan'a sektör ihracatımız 2018 yılı Ocak - Mart döneminde ise bir önceki yıla kıyasla yüzde 10,1 oranında geriledi.

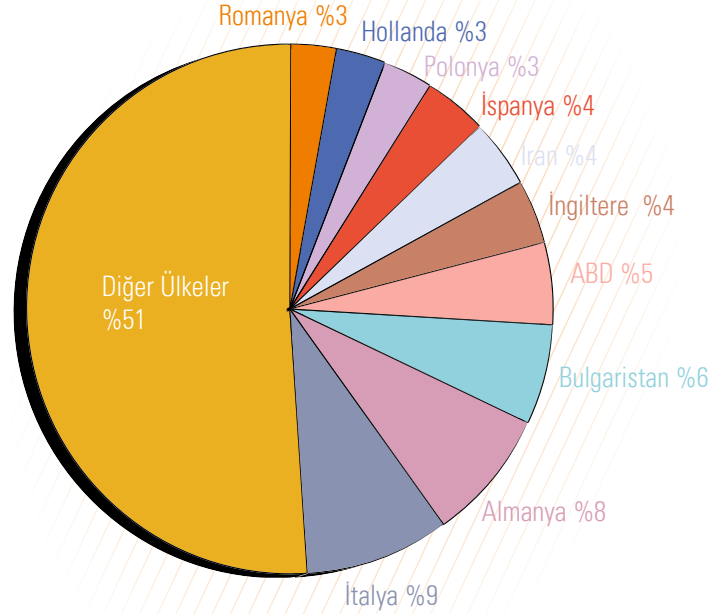
Örme sanayisinde durum nasıl?

Örme kumaş ihracatımız 2018 yılı Ocak-Mart döneminde yüzde 4,0 oranında artarak 400 milyon dolara ulaştı. 2018 yılı Mart ayında ise örme kumaş ihracatımız yüzde 2,2 oranında gerileme kaydetti. Örme kumaş ihracatımızda öne çıkan önemli ülkeler İtalya, Bulgaristan, Rusya ve Romanya oldu. İhracatta ilk

sırası 23,5 milyon dolar ile İtalya aldı. İtalya'yı 20,2 milyon dolar ile Bulgaristan takip ederken, 3'üncü sırada 6,8 milyon dolar ile Rusya yer aldı. 2017 yılına kıyasla en büyük ihracat artışını

Rusya gerçekleştirdi. 2017 yılının Mart ayında 561 bin dolar olarak kaydedilen Rusya'ya ihracatımız, 2018 yılının aynı döneminde yüzde 1119,5 oranıyla artışla 6,8 milyon dolara ulaştı.

Türkiye Tekstil Sektöründe İhracatımız



ÜRÜN GRUPLARI İTİBARI İLE MART AYI ÖRME İHRACATI (Birim: 1.000 ABD \$)

	2017 MART	2018 MART	DEĞİŞİM %	2017 OCAK-MART	2018 OCAK-MART	DEĞİŞİM %	PAY%
Diğer örme kumaş	80.595	79.752	-0,1	202.230	205.854	1,8	51,4
Elastomerik veya kauçuk iplik içeren örme kumaş	51.091	47.175	-7,7	127.694	131.972	3,4	33
Eni 30 cm'yi geçmeyen örme kumaş	17.313	18.886	9,1	45.805	53.403	16,6	13,3
Çözgümlü örme kumaş	3.164	3.063	-3,2	8.460	8.584	1,5	2,1
Örme tüylü kumaş	321	182	-43,2	823	422	-48,7	0,1
ÖRME KUMAŞ İHRACATI	152.484	149.063	-2,2	385.011	400.236	4	100



GENEL İHRACAT PERFORMANSINDA TEKSTİL VE HAMMADDELERİ SEKTÖRÜNÜN YERİ (Birim: 1.000 ABD \$)

	2017 Mart	2018 Mart	Değişim	2017 Ocak-Mart	2018 Ocak-Mart	Değişim
Türkiye Genel İhracatı	13.551.339	15.105.791	%11,5	36.890.065	40.726.582	%10,4
Toplam Tekstil ve Hammaddeleri Sektörü İhracatı	925.682	973.555	%5,2	2.467.765	2.699.508	%9,4
Toplam Tekstil ve Hammaddeleri Sektörü İhracatının Payı %	%6,8	%6,4	-	%6,7	%6,6	-
Sanayi İhracatı	11.302.744	12.730.090	%12,6	29.063.785	33.326.892	%14,7
Toplam Tekstil ve Hammaddeleri Sektörü İhracatının Sanayi İhracatındaki Payı %	%8,2	%7,6	-	%8,5	%8,1	-

İtalya'ya 2018 yılının Mart ayında **23,5 milyon dolar** örme kumaş ihraç edildi. İhracat oranındaki en yüksek artış ise, geçen yılın Mart ayına kıyasla **yüzde 119,5** oranında artışla Rusya'da görüldü.

ÜRÜN GRUPLARI İTİBARIYLA TÜRKİYE TEKSTİL SEKTÖRÜ İHRACATI (Birim: 1.000 ABD \$)

	2018 MART	PAY
ELYAF	53.670	%5,8
IPLİK	174.110	%18,4
DOKUMA KUMAŞ	249.116	%24,6
ÖRME KUMAŞ	149.063	%14,8
ÖZEL İPLİK VE KUMAŞLAR	68.961	%6,9
EV TEKSTİLİ KUMAŞLARI	45.410	%4,7
TEKSTİL SEKTÖRÜNE DAHİL EV TEKSTİLİ	139.432	%14,8
TEKSTİL SEKTÖRÜNE DAHİL TEKNİK TEKSTİL	143.596	%14,8

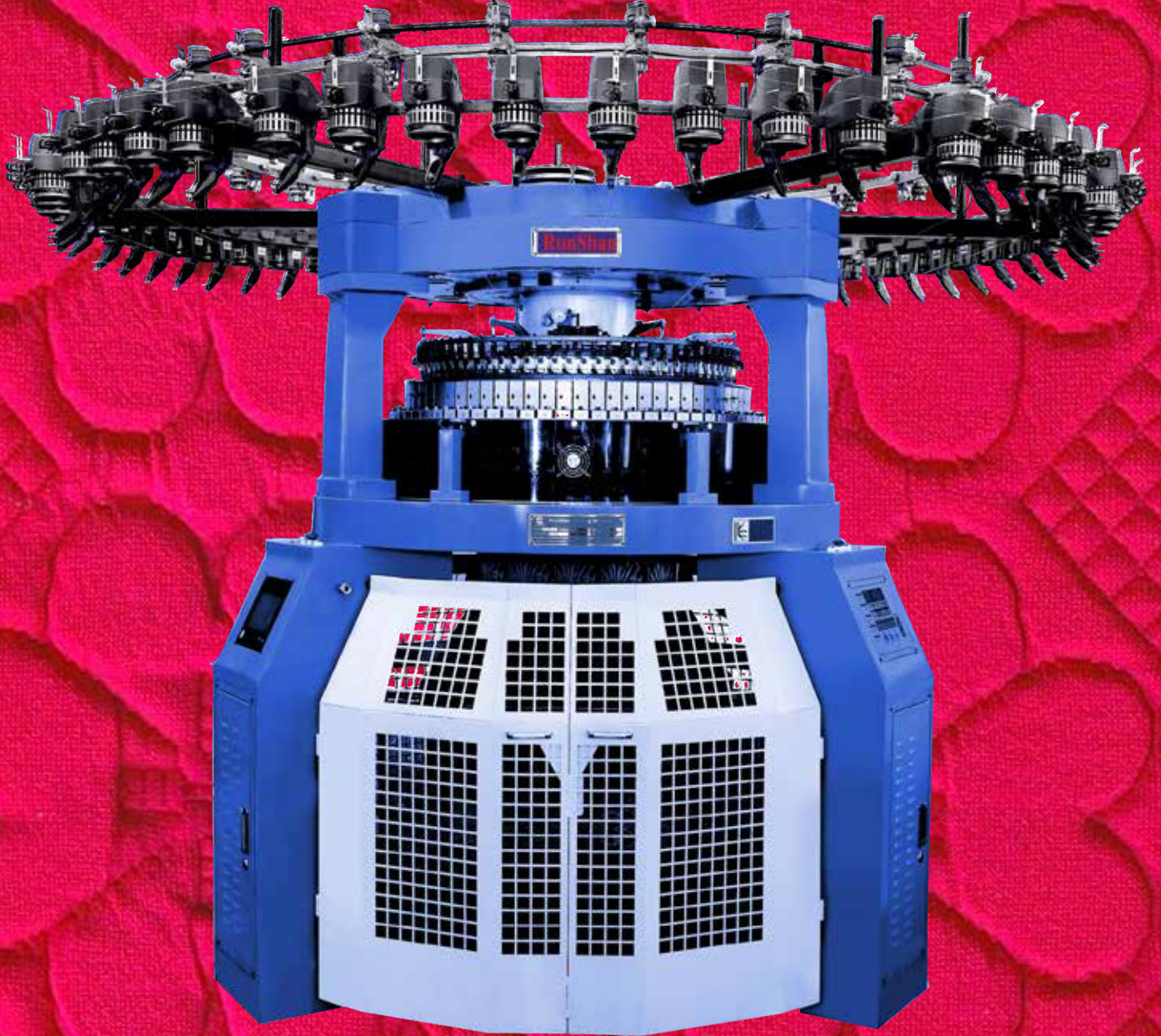


ÜRÜN GRUPLARI İTİBARIYLA İPLİK İHRACATI (Birim: 1.000 ABD \$)

	2017 MART	2018 MART	DEĞİŞİM %	2017 OCAK-MART	2018 OCAK-MART	DEĞİŞİM %	PAY%
SENTETİK SUNI FILAMENT LİFLERDEN İPLİKLER	61.193	71.128	16,2%	165.358	200.749	21,4%	40,4%
SENTETİK SUNI DEVAMSIZ LİFLERDEN İPLİKLER	48.005	43.394	-9,6%	138.445	128.460	-7,2%	25,8%
PAMUK İPLİĞİ	58.327	55.633	-4,6%	151.231	157.791	4,3%	31,7%
YÜN VE İNCE KABA HAYVAN KILLARINDAN İPLİKLER	2.406	3.311	37,6%	6.864	8.544	24,5%	1,7%
BİTKİSEL LİFTEN İPLİK	975	630	-35,3%	2.143	1.775	-17,2%	0,4%
İPEK İPLİĞİ	16	15	-7,3%	42	34	-19,3%	0,0%
İPLİK İHRACATI	170.921	174.110	1,9%	464.084	497.354	7,2%	100%

Runshan

ÖRGÜ MAKİNELERİ



**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



SEKTÖR TEMSİLCİLERİ GENÇ ZİHİNLERLE BULUŞTU

ÖRSAD, eğitim alanındaki çalışmalara yoğunlaşarak, okul-dernek iş birliğinde anlamlı bir çalışmaya imza attı. Öğrencilerle bir araya gelen ÖRSAD üyesi firma sahipleri deneyimlerini gençlere aktardı.



Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin 19-20 Nisan tarihlerinde düzenlediği "Kariyer Günleri" adlı programa, ÖRSAD üyelerinden katılım gerçekleşti. Örne sektörünün başarılı temsilcilerinin konuk olduğu programda, firma sahipleri Örne Bölümü öğrencileri ile bir araya gelerek deneyim ve tecrübelerini aktardılar. Öğrencilerin büyük ilgi gösterdiği programda, gençler sektöre dair soru işaretlerini firma sahiplerine yönelttiler. Gençlerin sorularına içtenlikle cevap veren firma sahipleri, örme sektöründe kat ettikleri yolu ve bugünkü konuma gelişlerini kısa anekdotlarla paylaştılar. Kariyer Günleri programının ilk konusu, BFS Örne Firma Sahibi

ve aynı zamanda ÖRSAD'ın eski kurucularından Şinasi Parlak oldu. Şinasi Parlak, bugünkü başarısının temelinde işini sevmek ve işinden heyecan duymak olduğunu belirtti. Parlak gençlere şunları tavsiye etti: "Tekstilin örme, dokuma gibi birçok dalı var. Örne çok büyük bir potansiyele sahip. Öncelikle örme işi yapacak mısınız? Bu soruyu kendinize sormalısınız. Bu sorunun cevabını verebildikten sonra, 'Ben bu firmada çalışmalıyım' diyerek kendinize hedef koymalısınız. Basic ürün üreten bir firmada mı, fantezi kumaş üreten bir firmada mı yoksa ihracat odaklı bir firmada mı çalışırsınız? Bunun tercihini yapacaksınız. Ondan sonra, o firmada varlığımı hissettirebilecek seviyeye gelmeniz ve görev almanız lazım." Sorumluluk almaktan

korkmayan, sorgulayan gençlere ihtiyaçları olduklarını dile getiren Şinasi Parlak'a Örne Bölümü öğrencilerinden sektöre nasıl adım atmaları gerektiğine dair sorular geldi. Şinasi Parlak, öğrencilerin şu anda duydukları kaygıları bir zamanlar kendisinin de yaşadığını içtenlikle belirterek, "Bu duyguları ben de yaşadım. Öncelikle hedefine inanacaksın. Onun için mücadele vereceksin. Ben firmamdan ayrılırken, 6 ay sonra ayrılaçağımı söylemişim. Tüm kanuni sorumluluklarımı bitiriyordum. Ertesi gün, oğluyla ortaklık teklifi yaparak gelmişti. Ben tercihim yapılmıştı, bir arkadaşımın ortak oldum. Bana çok şey öğrettiler. Sizde çalışmayı düşündüğünüz yer için, 'Bu firma bana ne verebilir?' diye sormalısınız. İlla ki, işe bağlı

makinelere vardır. Katma değerli ürünler üreten firmalar vardır. Temsili konuşuyoruz, düşündüğün firma seni yurtdışına gönderebilir mi? Hedefin neyse, ona göre hareket edeceksin. Örne sektöründe iş bulamadım diyen tanımıyorum. Ama şu var, bizde de çalışan çok eski personeldir, kolay değişiklik olmaz. Uyum önemli, işine düzenli giden, işini aksatmayan kişi önemlidir. Bizde de hangi işçi, kaç saat geç kalmış bunları tutuyoruz. İşçi için en önemli olan şey; verimliliğidir. Sizin için işe girdiğiniz zaman verimliyseniz patronunuz da sizi tutar ve önünüzü açar. Hiç korkunuz olmasın" dedi. 11'inci Sınıf Örne Bölümü öğrencilerinden gelen "Örne sektöründe çalışmamız için okumamız şart mı?" sorusuna Şinasi Parlak'ın



cevabı etkileyiciydi. Örme sektörünün çoğunluğunu alaylıların oluşturduğunu belirten Şinasi Parlak, buna karşılık okulun vermiş olduğu eğitim ile her zaman sektörde bir adım önde olunabileceğine vurgu yaparak şu örneği verdi: “50 km ile giden araba ile 150 km ile giden araba var. Bu sektörde faaliyet gösteren elemanlarda, okul okumamış, hiçbir bilgisi olmayan elemanları bobin eleman olarak çalışmaya başlattırık. Önce düğüm atmasını öğreniyor, makinenin yanında du-

ruyor. Makinecinin yanında öğrenerek yetişiyordu. Şimdi siz teorik olarak aldığınız eğitimin yanında uygulamalı eğitim de alıyorsunuz. Siz hazır olarak geliyorsunuz. Hiçbir şey bilmeyen bir elemanın, makineci olana kadar firmaya verdiği zararlar vardır. Bir makinenin iğnelerinin tarandığı işlemi düşünün, binlerce iğne var. Her biri aşağı yukarı 1 Euro değerinde. Ve bu iğneler yurtdışından geliyor. O yüzden ciddi bir maliyettir. İşi bilmeyen elemanlar bu anlamda zarara sokabilir. Ama siz verimlilik anlamında daha donanımlısınız ve daha iyi ücret alırsınız.”

“Önemli olan, Türkiye’de olmayanı getirmek”

Sektörde başarılı olmak için yapılmayanı yapmanın, Türkiye’de olmayanın peşine düşmenin önemli olduğunu belirten Şinasi Parlak, BFS Örme olarak sektöre getirdikleri yenilikleri şöyle dile getirdi: “Zaman içerisinde moda olan kumaşlar vardır. Biliyorsunuz ki, moda da 5-6 senede bir değişkenlik gösterir. O teknolojiyi yakaladığınız zaman, kazanımınız yüksek olur. Basic diye tabir ettiğimiz, iki iplik suprem kumaşlar var. Bunu Kahramanmaraş yapıyor. Onlarla rekabet edemiyoruz. Çünkü kar marjıyla İstanbul’da geçinmek

Kariyer Günleri programında, gençler sektöre dair soru işaretlerini firma sahiplerine yönelttiler. Gençlerin sorularına içtenlikle cevap veren firma sahipleri, örme sektöründe kat ettikleri yolu, kısa anekdotlarla paylaştılar.



BFS Örme Firma Sahibi Şinasi Parlak: “Örme çok büyük bir potansiyele sahip. Öncelikle örme işi yapacak mısınız? Bu soruyu kendinize sormalısınız. Bu sorunun cevabını verebildikten sonra, “Ben bu firmada çalışmalıyım” diyerek kendinize hedef koymalısınız.”

zor. Ne işçi ücretini verebilir, ne kiramızı ödeyebiliriz. Orada neden yüksek? Çünkü devlet teşviği var. İstanbul’da yapılabilecek tekstil de, katma değer üretmek. Bunu da fuarları gezerek, yeni şeyler yakalayarak başarabilirsiniz. Benim en son getirdiğim makine, iç kısmı 24 fayn, dış kısmı 6 fayn makine. Türkiye’de yok böyle bir makine. Bizim bunu laminasyon yapılmış

gibi yani yapıştırılmış gibi, iki farklı kalınlıkta örgü, tek kumaş olarak çıkıyor. Bir kadın elbisesi olacaksa astara gerek olmayacak, bir switshirt olacaksa direkt atlet üzerine giyilerek, hiçbir şekilde kaşındırmayacak bir yapıda. 1,5 sene önce getirdim. Bu benim örmeyi bilmemle ilgili bir şey. Önemli olan Türkiye’de olmayanı getirmek. Yurt dışı fuarlarında gördüğünüz şeyleri istişare etmek gerekiyor.” Sorgulayan bir nesle ihtiyaç olduğunun altını çizen Şinasi Parlak, öğrencilere “Soru sormaktan hiçbir zaman korkmayın” tavsiyesinde bulundu. Ülke ekonomisi ve tekstil ihracatı hakkında genel bilgileride öğrencilerle paylaştığı Şinasi Parlak’ın değindiği bir diğer konu da dış ticaret açığıydı. “Ben ülkemizin ürettiği şeyi almaktan yanayım” diyerek yerli üretimin önemine dikkat çeken Şinasi Parlak, dış ticaret açığının ancak katma değerli ürün üretimiy-le çözülebileceğinin altını çizdi. Bu bağlamda gençlerin çok donanımlı olmaları gerektiğini belirten Şinasi Parlak, gençlere şöyle seslendi: “Mesleği öğrendiniz, üzerine bir de lisan koyacaksınız. Sosyal medyayla ilgilendiğiniz kadar anlattığım şeylerle uğraşsanız başarılı olursunuz. İnanın ki, sizin bir İtalyan’dan eksikliğiniz yok. Her zaman söylüyorum, gençlerimize güvenmemiz lazım. Gençlerimizin de öncelikle çalışması lazım.”



Örme Bölümü öğretmenleri programa katkılarında dolayı Şinasi Parlak’a teşekkürlerini ileterek plaket takdiminde bulundular.



Bafsan Tekstil Firma Sahibi Mustafa Baş, gençlerle bir araya gelerek, firmasını bugünlere nasıl taşıdığını anlattı.

“İş, sizde bitiyor”

Şinasi Parlak ayrıca, firmaların genellikle tecrübeli eleman arayışında olduklarını dile getiren öğrencilere, umutsuz olmamaları gerektiğini ve her firmanın bu düşüncede olmadığını söyledi. Şinasi Parlak sözlerini “Gençleri çok seviyorum, yeter ki bir şey yapınlar. İş, tamamıyla gençlerde bitiyor. Gençler, siz hocalarınıza bir şey sormazsanız öğrenemezsiniz. Staj yaptığınız yerde de aynı şekilde sormalısınız” diyerek tamamladı. Şinasi Parlak’ın konuşmasının ardından, Örne Bölümü öğretmenlerinden Cumali Tanık, Kadriye Çataklar, Sevim Alimoğlu ve Fatma Bilge Şahin, organizasyona katkılarından dolayı Şinasi Parlak’a teşekkürlerini ileterek, plaket takdiminde bulundular.

“Hepiniz pırl pırl gençlersiniz”

Kariyer Günleri programının ikinci gününde, ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Bafsan Tekstil Firma Sahibi Mustafa Baş öğrencilerle bir araya geldi. Mustafa Baş, sözlerine “Hepiniz pırl pırl gençlersiniz” diyerek başladı ve öğrencilerle bu güzel buluşmanın önemine vurgu yaptı. Mustafa Baş, Bafsan Tekstil’in kuruluş hikayesini öğrencilere aktararak, bugün gelinen noktaya kadar pek çok



zorlu yollardan geçtiğini ve farklı iş alanlarında çalıştığını ifade etti. Günümüz gençlerinin çok daha avantajlı ve şanslı olduğunu dile getiren Mustafa Baş, öğrencilerin öncelikle bilinçli bir şekilde hangi alanda çalışmak istediklerine karar vermeleri gerektiğini söyledi. Bafsan Tekstil Firma Sahibi Mustafa Baş, öğrencileri motive eden konuşmasında “Sizler güzel işler başaracak gençlersiniz. Fakat bu meslek için, bilinçli yol almak çok önemli. Bu konuda da işinize karşı disiplinli olmanız gerekiyor” açıklamasında bulundu.

Bilinçli olmak başarı getiriyor

Okumak kadar kendini geliştirmenin de çok önemli olduğunu dile getiren Mustafa Baş, sektörde

her ne kadar alaylı olsa da, sektör büyüklerinin tecrübe ve deneyimlerini gözlemlediğini belirtti. Gözlemleri sayesinde bilinçli bir şekilde yol kat edebildiğini ve firmasını hedeflediği noktaya getirebildiğini açıkladı. Mustafa Baş, eğitimin önemine ve değinerek “Okumak çok önemli. Kendini geliştirmek de bir o kadar önemli. Ben bu meslekte alaylıyım ama kendimi sektör büyüklerimden bilgi alarak ve gözlemleyerek geliştirdim” dedi.

“Önce kendine ve işine saygı”

“Sektörde başarılı olmak için öncelikle kendinize ve işinize de saygı duymalısınız” tavsiyesinde bulunan Mustafa Baş, firmasının kurulum aşamasında da saygı kriterine büyük önem verdiğini dile getirerek “18 sene örgü sektöründe çalıştım. Vardiye amirliği yaptım. 2005’te artık nihai kararımı verdim. Çalışmamdaki amaç nedir diye sorguladım. Belirli bir aşamadan sonra ayrıldım. Ben üzerime düşen neyse, işime saygım ve onu yapıyorum” açıklamasında bulundu.

Öğrencilerin meraklı gözlerle sordukları sorulara içtenlikle cevap veren ve adeta bir arkadaş gibi konuşarak öğrencilerin yoğun ilgisini gören Mustafa Baş, “Başaramazsın diye bir şey yok, biz okumadan yaptık. Siz daha bilinçli bir şekilde bilgi ve tecrübe ile bu işi yapacaksınız” diyerek öğrencilere kendilerine güvenmeleri ve eğitimlerinin hakkını vermeleri gerektiğini belirtti. Donanımlı olmanın günümüz iş hayatında öncelikli kural olduğunu dile getiren Mustafa Baş, bilgi ve tecrübenin kişileri çok daha üst noktalara taşıyabileceğinin altını çizdi. Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’nden mezun olan çok sayıda kişinin şu an sektörde çok iyi yerlere geldiğini hatırlatan Bafsan Tekstil Firma Sahibi Mustafa Baş, örme sektörünün bilinçli ve donanımlı gençlere ihtiyacı olduğunu yineledi. Mustafa Baş, sözlerini öğrencilerle bir arada olmaktan son derece mutlu olduğunu belirterek tamamlarken, Bafsan Tekstil olarak gençlerin her zaman yanında olduğunu söyledi.



Bafsan Tekstil Firma Sahibi Mustafa Baş, “Başaramazsın diye bir şey yok, biz okumadan yaptık. Siz daha bilinçli bir şekilde bu işi yapacaksınız” diyerek öğrencilere kendilerine güvenmeleri gerektiğini belirtti.

2018

PARIS
2-4
TEMMUZ

NEW YORK
17-19
TEMMUZ

SHANGHAI
4-6
EYLÜL

Sonbahar/Kış 2019

SPINEXPO™



İPLİKLER
VE ÖRGÜ
İÇİN BİRİNCİL
SERGİ

www.spinexpo.com

hakans@spinexpo.com

FIBRES | YARNS | KNITWEAR | ACTIVEWEAR | CIRCULAR KNIT | HAND KNITTING



"ROMEO VE JULIET" GENÇLERİN TASARIMLARIYLA YENİDEN HAYAT BULDU



Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Lisesi tarafından düzenlenen "Peri Masalı Romeo ve Juliet" adlı defilede, Giyim Üretim Teknolojisi Bölümü öğrencileri, birbirinden farklı gelinlik ve abiye tasarımlarını sergiledi. Öğrencilerin heyecanını paylaşan ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, kalifiye elemanın sorununun, emek veren ve üreten gençlerle son bulacağını belirtti.

Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Lisesi tarafından düzenlenen "Peri Masalı Romeo ve Juliet" temalı defile, 2 Mayıs 2018 tarihinde öğrenci, öğretmen ve sektör temsilcilerinin yoğun katılımı ile gerçekleşti. Türkiye'nin ilk tekstil okulu olan ve Tekstil Teknolojisi ve Giyim Üretimi bölümleri ile sektörün can damarı kalifiye eleman ihtiyacına cevap veren Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Lisesi'nin Giyim Üretim Teknoloji bölümü tarafından düzenlenen defilede 54 öğrenci görev aldı; 24 öğrenci ise kıyafet üretim sürecinde bulundu. Öğrenciler, ünlü aşk hikâyesi Romeo ve Juliet'ten ilham alarak tasarımlarını yaptılar. Farklı

tasarım modellerinin sergilendiği defilede, oldukça dikkat çekici süslemeler de vardı. Sunulan tasarımlar arasında büyük melek kanatları en çok dikkat çeken süslemeler arasında yer aldı. Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Lisesi Okul Müdürü Ümit Aydın'ın destekleriyle Teknik Müdür Yardımcısı Mehtap Bal'ın organize ettiği, Müdür Baş Yardımcısı Erkan Keskin'in koreografisini düzenlediği ve Müdür Yardımcısı Semra Günel'in sunuculuğunu yaptığı özel etkinlik, sektör temsilcileri tarafından da tam not aldı. ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkanı Fikri Kurt, öğrencilerin heyecanını paylaşan isimler arasında yer alarak, gençlerle bir araya geldi. ÖRSAD Baş-



Fikri KURT
ÖRSAD Başkanı

Defileye katılan ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, genç neslin göstermiş olduğu çaba ve azmin sektöre umut olduğunu belirtti.

kanı Fikri Kurt, defilenin açılış konuşmasında; abiye ve gelinlik tasarımlarıyla emeklerini ortaya koyan öğrencileri tebrik ederek, öğrencilerin azimlerinden hiçbir şey kaybetmeden çalışmaya devam etmeleri gerektiğini belirtti. Sektörel kalkınmanın temelinde eğitim olduğunun her fırsatta altını çizen ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, defileyi hazırlayan 11'inci ve 12'nci sınıf öğrencilerine seslenerek gösterdikleri emeğin ne kadar anlamlı olduğunu, mezun olduklarında da aynı azim ve istek ile sektörde yer almaları gerektiğini vurguladı. Kurt, genç neslin göstermiş olduğu çaba ve azmin sektöre umut olduğunu belirtti.

Birlikte üretmenin güzelliği ile...

Defilenin mimarı olan, çalışmaların her aşamasında emeklerini esirgemedi sunan ve destekleriyle öğrencilerin yanında olan öğretmenler Süheyla Rüzgar ve Leyla Habip Demir ise, düzenlenen defilenin, öğrencilerin bir tasarımı baştan sona uygulayabildiklerinin göstergesi olduğunu dile getirerek, öğrenciler için hem keyifli hem de oldukça yararlı bir etkinlik olduğunu belirttiler. Teorik bilgi kadar uygulamalı çalışmaların da son derece önemli olduğuna değinen Leyla Habip Demir, bu tür etkinliklerin öğrencilerin tasarımdaki yetkinliklerini artırmasında etkili olduğunu ifade etti. Üretim süreçlerinde öğrencilere yol gösterici olan Öğretmen Leyla Habip Demir ve Süheyla Rüzgar, öğrencilerin uygulamalı çalışmalarda birlikte üretmenin ve emek vermenin güzelliğini daha iyi kavradıklarını da sözlerine ekledi.

Çizimden ürüne haline dönüşüm

Giyim Üretim Teknolojisi Bölümü Öğretmeni Leyla Habip Demir, öğrencilerin hazırladıkları defileyle bir organizasyonun nasıl gerçekleşebileceğine dair tecrübe edindiklerini dile getirerek, defilenin öğrenciye kazanımlarını şöyle açıkladı: "Öğrencilerimiz tasarıma uygun olarak kumaş araştırması, kalıp



Giyim Üretim Teknolojisi bölümü 11'inci ve 12'nci sınıf öğrencilerinin birbirinden farklı tasarımları sergilendi.

çıkarma, prova, drapaj, ürün dikimi, modele uygun süsleme çalışması, manken seçimi ve defile organizasyonu düzenlemeyi öğrendiler. Her öğrenci model aşamasından başlayarak bitmiş ürün şeklinde gelinlik ve abiye çalışmasını hazırladılar. Dikilen ürünler abiye ve gelinliklerden oluşuyor. Modaya uygun piyasa araştırması yapılarak trendlere uygun modeller seçilerek sektöre göre üretim yapıldı. Öğrenciler gloplu büstiyer çalışmayı, kaburga tarlatan dikimini, prenses gelinlik üretmeyi kavradılar. Süslemede el işçiliği ile gelinlik ve abiyelere süsleme yapıldı. Sektör ile aynı nitelikte gelinlik ve abiye üretimi yaptılar. Sonuç olarak, çizim halinden ürün haline dönüşümü gördüler."



Öğrenciler, ünlü aşk hikâyesi Romeo ve Juliet'ten ilham alarak tasarımlarını yaptılar. Farklı tasarım modellerinin sergilendiği defilede, oldukça dikkat çekici süslemeler de vardı. Sunulan tasarımlar arasında büyük melek kanatları en çok dikkat çeken süslemeler arasında yer aldı.



RANT EKONOMİSİ BİTTİĞİ GÜN ÜLKE EKONOMİSİ DE DÜZELECEK

Örme ve tekstil sektörünün güçlenmesi ve hak ettiği konuma ulaşabilmesi için, öncelikle rant ekonomisine dayalı sistemin değişmesi gerektiğini vurgulayan ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi Mahir Macit, gerçek üretimin değer kazanması ile ülke ekonomisinin de gün yüzüne çıkacağını belirtiyor.

Örme Dünyası dergisi olarak, her ay sektörün temsilcileri ile bir araya geliyor, örme ve tekstil sektörünün sorunlarını ele alıyoruz. Bu anlamda çözüm önerilerini büyük bir dikkat ile dinleyerek, örme sektörünün gelişebilmesi ve hak ettiği yere ulaşabilmesi için “neler yapılabilir?” sorusunun cevabını bulmaya çalışıyoruz. Tekstil sektörünün gizli kahramanı olan örme sektörü, yaşadığı mevcut sorunlar ile kimi örmeciler için durağanlık dönemini yaşıyor, kimisi içinse hala umut vaat ediyor. Görülen o ki, yaşanan sorunlar ortak... Dile geldikçe, sorunlar açıkça masaya yatırıldıkça gidilecek yol daha da netlik kazanıyor. Örme sektörünün mevcut sorunlarını değerlendirmek amacıyla bu sayımızda soluğu ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi Mahir Macit’in yanında alıyoruz. Sektörün ana sorunlarını içtenlikle dile getirerek 4 ana başlıkta ele alan ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Mahir Macit Tekstil Firma Sahibi Mahir Macit, örmenin kan kaybetmemesi için sistemin temelindeki önemli bir soruna işaret ediyor. Mahir Macit, rant ekonomisi üzerinden işleyen bir sistemin yerine, gerçek üretimin desteklediği ve değer gördüğü bir sistem ile çarkların dönebileceğini özellikle belirtiyor.

Mahir Macit, 4 ana başlık altında topladığı sorunların ilk maddesi olarak; yedek parça ve ek malzemelerdeki vergi oranına değindi. Vergi alımlarındaki dengesizliğin özellikle fason üretim yapan örmecileri etkilediğini belirten Macit, “Fason işçilikte yüzde 8, kumaş boyamada yüzde 18 oranında vergi alımları mevcut. Boyahaneye yüzde 18 oranında KDV ödüyoruz. Yağdaki vergiler,



ithalattaki vergiler ve makinelerdeki KDV’ler sürekli bir değişkenlik gösteriyor. Makinelerdeki KDV oranları, bir yıl yüzde 1 oranındayken, bir sonraki yıl yüzde 8’e çıkıyor” açıklamasında bulundu.

Örmecileri etkileyen bir diğer durumun stopaj vergileri, olduğuna değinen Mahir Macit, bu vergilerin sektöre yatırım yapmak isteyenler için büyük bir engel olduğunu belirtti. Ödenen vergilerden ve vergi oranlarının

yüksekliğinden dolayı ne istihdama katkı sağlayabildiklerini ne de yeni bir yatırıma yönelebildiklerini dile getiren Mahir Macit, bir örnek ile yaşanan durumu anlattı: “Bugün 6 bin 500 TL kira verilen bir yerin stopajı her ay ortalama 2 bin lira. Kiracı hem kira hem de onun vergisini verecek. Zaten kişilerin imkanı olsa kendi iş yerlerini satın almak isterler. İşçinin sigortasını ödüyorsun, stopaj vergisini ödüyorsun. Zaten vergi veriyorsun, üzerine tekrar vergi

veriyorsun. Kiralar, büyük yatırım yapmak isteyen kişilerin önünde büyük bir engel. İstihdama katkıda bulunmamızı da engelleyen bir nokta. Bugün 10 bin lira kira dedikleri zaman, bu meblağlar yatırımın önünü engelliyor.”

“Rant ekonomisi bitmeden sektör refaha eremez”

Örme veya tekstil sektöründe çalışmayan kişilerin ne yazık ki bu sorunların uzağında kaldığını ve

tam anlamıyla sektörün içerisinde olmadıkları için yüzeysel bir bakış ile değerlendirme yapabildiklerini belirten Mahir Macit, yeni hükümet sistemi ile bu durumun değişmesini umut ettiğini sözlerine ekledi. Yeni hükümet sistemi ile bakanların arasında, tekstil ve örme sektöründen gelen kişilerin yeni kurulacak kabinede yer alacağını ümit ettiğini belirten Macit, şu açıklamada bulundu: “Yeni hükümet sistemimizle artık, bakanların milletvekillerinden veya bürokratlardan olmayacağını düşünerek söylüyorum. Örme veya tekstil sektöründen gelen kişilerin yeni kurulacak olan kabinede yer alacağını ümit ediyorum. Çünkü bu sorunları, en iyi şekilde sektörün içindeki temsilciler biliyor. Örme veya imalat sektörünün içerisinde olmayan kişi, bu sorunları bilmediği için yüzeysel yorumlarda bulunabiliyorlar. ‘Bu sektördeki kazanıyor, bunlardan vergi alabiliriz’ düşüncesi oluşuyor. Bir iplik tesisi düşünelim. İplik makineleri ile kurulu 1 milyon dolara kurulan bir tesis, 5 yıl sonra 100 bin dolar etmez. Çünkü üretim yapıyorken, makine kendi anlamında değer kaybediyor. Ancak, 1 milyon dolara gayrimenkul alan kişi, 5 yıl sonra 20 milyon doların sahibi olabiliyor. Böyle bir rant ekonomisinin olduğu ülkemizde, yatırımların önü açılmıyor. Rant ekonomisi bitmeden olmaz. Sistemin değişmesi için peşin alışveriş yapılması lazım. Fakat bizim ülkemizde böyle bir şey mümkün değil. Herkes birbirinin sermayesini kullanarak iş yapıyor. Bir realite var, sektörün içerisinde olan kişiler bu durumu biliyor.” Mahir Macit’e göre, rantın bir başka yüzü de yapılan yatırımların niteliğinde görülüyor. “Anadolu’da parayı kazanan, İstanbul’a yatırım yapıyor, Anadolu’ya yapmıyor” diyor Mahir Macit, bu durumun sonucunda İstanbul’un kapasitesinde giderek zorlanma yaşandığını belirtiyor. Mahir Macit, üretime yapılan yatırımlar değer görmedikçe rant ekonomisindeki açığın giderek büyüyeceğini belirterek, günümüzde somut bir şekilde yaşanan bu sisteme bir örnek veriyor: “İstanbul’da bir inşaatın birim metrekare maliyeti en lüks



ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi Mahir Macit, rant ekonomisinin gün geçtikçe hızlandığını ifade ediyor.

inşaatın bin lira. 100 metrekare bir dairenin 1 milyon dolara satılmasının mantıklı bir açıklamasını bulamıyorum. Anadolu’dan gelen burada bir taksi plakası alıyor, 2000 senesinde 4 bin lira olan plaka, bugün 1 milyar 800 bin TL. Aynı tarihlerde yatırım yapılan bir örgü makinesinin bugünkü değeri 50-100 bin lira. Rant ekonomisi, hızlı bir şekilde ilerliyor. Bu çözülmeye kadar bu makas açılacak. Ve sosyal politikalar zarar görecektir. Kolay para kazanmak amaç haline geliyor. Rant ekonomisi bittiği gün, ekonomi düzeler. Örmeci de, üretim yapacağına arsa almaya yöneliyor.”

Mağdur olan insanlar düşünülmesi

“Kiralardaki stopaj oranlarının hükümet tarafından yeniden gözden geçirilmesini istiyoruz” diyor Mahir Macit, kapasite raporları ile ilgili de önemli açıklamalarda bulundu: “Bizim gibi atölyeler, kapasite raporlarını 2 yılda bir tazelemek zorundalar. Burada gereksiz bir bürokrasi var. Diğer ciddi sorun ise çeklerle alakalı. Piyasada çekle alışveriş yapılıyor. Her şey rutin işleyişinde giderken, çek karşılıksız çıktığı anda, çeki tahsil edebilmek ve karşı tarafı icraya verebilmek için belli işlem-

Örme veya tekstil sektöründe çalışmayan kişilerin sektör sorunlarının uzağında kaldığını ve tam anlamıyla sektörün içerisinde olmadıkları için yüzeysel bir bakış ile değerlendirme yapabildiklerini belirten Mahir Macit, yeni hükümet sistemi ile bu durumun değişmesini umut ettiğini söylüyor.

leri yapman gerekiyor. Tüm bu süreçte, para yatırıyor. Çekler vadesi geleliye kadar hepsinin vergileri ödeniyor. Ama çek karşılıksız çıktığında devlet mahkemeye yönlendiriyor. Avukata para veriyoruz, bir yıldan önce herhangi bir işlem yapılmıyor. O kadar uzun bir zamana yayılıyor ki, alacaklardan vazgeçme noktasına geliyoruz. Ama bunun vergisini vermiş oluyoruz. Yani çeklerin vergiden düşülebilmesi için daha basit ve sadeleştirilmiş bir işlem yapılması gerekir. Bunlar belki suiistimallere neden olacaktır ama bu durumda gerçekten mağdur olan insanların da haklarını düşünerek empati yapılması gerektiğini düşünüyorum.” Mahir Macit’in önemli gördüğü bir başka konu da kıdem tazminatı. Günümüzde çalışma hayatı ile ilgili pek çok gelişmenin olduğuna dikkat çeken Mahir Macit,

bazı kanunların ucunun çok açık olmasından dolayı firmaların zarara uğradığından şikayetçi. Mahir Macit, herhangi bir tarafın savunuculuğunu yapmaktan ziyade, doğru olanın ne olduğunu belirtmek istediğini içtenlikle söylüyor. Kıdem tazminatıyla şu an pek çok firmanın zor durumda olduğunu hatta kapanma noktasına geldiğini vurgulayan Mahir Macit konuyla ilgili “2002 yılından beri işçilerin lehine pek çok gelişme yaşanırken, iş yeri açmak veya işçi çalıştırmak adeta bir suç unsuru gibi noktaya gelmiş durumda. İş mahkemeleri koridorlarında bir saat zaman geçirin, küfrün biri bin parça duyarsınız. Bu işin asıl sebebi, kıdem tazminatı denen, Türkiye’den başka dünyanın hiçbir yerinde doğru düzgün görülmeyen bir olaydır. İşçi çalışacak hem parasını alacak, sonrasında kaç yıl çalıştıysa onun

aylığı kadar çarpacaksın ve ayrıca yan giderlerini de hesaplayacaksın. Buraya kadar her şey normal gözükebilir. Fakat kanunda o kadar çok ucu açık noktalar var ki, mahkemeye gidildiğinde şu ana kadar işçilerin aleyhine verilmiş bir tane karar örneği yok.

İşçilikten emekli bir kimseyi düşünelim, çalıştığı yere girmeye canla başla çalıştı, ihtiyacından dolayı girdi veya da karşı tarafın ihtiyacı olduğu için işe alındı. Fakat içeriye girdikten sonra sorun başlıyor. Kıdem tazminatı kişinin kafasında yer ediyor. Diyor ki, kıdem tazminatını benim alabilmem gerekiyor. Ve ben kendi isteğimle çıkarsam vermeyecekler, o halde ben ne yapabilirim?” diyor. Şu anda bu durum büyük firmalarda çok daha zirvede. Hatta bazı firmalar bu yüzden kapanma noktasına geliyor. En azından yeni işçi alımına gitmek istemiyorlar.

Bunun örneklerini görebiliyoruz, bizzat yaşıyoruz” açıklamasında bulunuyor. Mahir Macit çözüm olarak ise şu sözleri dile getiriyor: ‘Bu durumun çözümü şudur; bu hak verildiyse, nasıl SSK’ye prim ödeniyorsa, işçinin de bu fona parası yatsın, işçi ve işveren mahkemelik olmasın.’

Mahir Macit, işçi ile ilgili sadece kıdem tazminatı sorunu yaşamakla kalmadıklarını aynı zamanda, pek çok ekstra işlemlerle de ilgilenmek zorunda oldukları bir sistemde var olduklarını anlatıyor: “Sektörün temel sorunlarından bir diğeri de, içeriye işçi alıyoruz. Sigortasını yapıyoruz. Sonra sarı bir zarf geliyor ve aynen şu ifadeler yazıyor: ‘Bu kişinin maaşının üçte birini X bankasına yatırmak zorundasınız. Bankaya yatırılmadığı takdirde ceza kanunda belirtilen maddeye göre, yargılanacaksınız.’ Çalışan kredi kartından borçlanmışsa, üzerine haciz gelmişse, işverenin buradaki suçu ne?”

“Her türlü imkan varken kendimizi gösteremiyoruz”

Tüm bu sıkıntıların günün sonunda, yine ülke ekonomisine etkisi olduğunu belirten Mahir Macit, Suudi Arabistan’da gözlemlendiği durumu bizlerle paylaşıyor: “Suudi Arabistan’daki pazarda, Çin malları bütün mağazaları zapt etmiş durumda. Türk malları yüz-



Mahir Macit, vergi alımlarındaki dengesizliğin özellikle fason üretim yapan örmecileri etkilediğini vurguluyor.

de 5 oranında görülüyor. Her türlü imkan varken, genel sorunlardan dolayı, maliyetlerin yüksekliğinden Türk malını gösteremiyoruz.”

Maliyetler yüksek, kârlılık düşük

Örmecilerin Türk Lirası ile hizmet verirken, yağ, iğne gibi tüm ekipmanlarını döviz karşılığında aldıklarını belirten Mahir Macit, kur farkından kaynaklanan sorunların fason ihracatını derinden etkilediğini belirtiyor. Maliyetlerin yükselmesi ile kârlılık oranlarında büyük bir düşüş yaşandığına dikkat çeken Macit, bu durumun yeni yatırımların önünü tıkayan bir diğer neden olduğunun da altını çiziyor. Kur farkının örmecileri yerinde saydırdığını açıklayan Mahir Macit, “Örme sektörü şu an iyi durumda gözükse de, yatırım yapılamıyor. Örme sektörünün çoğu küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşuyor. İstihdam sağlanmaya çalışılıyor” diyor.

Yerli üretim için, devlet desteği gerekiyor

Yerli üretimin desteklenmesinde devletin de üzerine önemli görevlerin düştüğünü ifade eden Mahir Macit, “Devletimizin yerli üretim konusunda iyi kaynaklar ayırması gerektiğini düşünüyorum. Yerli üretimimizin artması için destek görmeleri gerekiyor. Devletin des-

Mahir Macit’e göre, rantın bir başka yüzü de yapılan yatırımların niteliğinde görülüyor. “Anadolu’da parayı kazanan, İstanbul’a yatırım yapıyor, Anadolu’ya yapmıyor” diyen Mahir Macit, bu durumun sonucunda İstanbul’un kapasitesinde giderek zorlanma yaşandığını öncelikle belirtiyor.

tek vermemelerinde, gümrükten hazır aldığı vergilerin büyük rolü olduğunu düşünüyorum. Bu da ülkenin geri kalmasına, dışa bağımlılığımızın giderek artmasına yol açıyor. Bu anlamda, yeni hükümet sisteminden ümidimiz, bu sorunların aşılması yönündedir. Sektörün içinden gelen kişilerle bu durumu aşabiliriz” diyor. “Bir parçamız eksik olduğunda Almanya’dan, İsviçre’den temin ediyoruz” diyen Mahir Macit, dışa bağıllığın azalması ve yerli üretimin hız kazanmasının önemine değinerek “Gelişmişlik rant üzerinden değil, gerçek üretim ile sağlanacaktır. Dünyanın da yaptığımız ürünlerle bizi taçlandırmasını istiyoruz” açıklamasında bulunuyor. Makine imalatında Sava Makine’nin sektörde çok değerli bir yeri olduğunu belirten Mahir Macit, yerli makine üretimini gerçekleştiren ilk firmalardan Sava Makine’yi ayrıca tebrik ettiğini de sözlerine ekliyor.

Bir tavsiye...

Bütün bu meselelerin özünde dış ülkelerle rekabet edebilmek için, içerideki maliyetlerin düşmesinin şart olduğunu ve bu maliyetlerin düşmesi için de vergilerin düşürülmesi gerektiğinin altını çizen Mahir Macit’in son olarak Örne Dünyası okurlarına bir kitap tavsiyesi var: “Beyaz Zambaklar Ülkesi.” Dünya Klasikleri arasında yer alan bu kıymetli kitapta, bireyden başlayarak öğretmenlerden, imamlardan, öğrencilerden, aileden, köyden, kentten ülkenin bütününe ele alan etik değerlerin önemi anlatılıyor. Eser, rant için değil, gerçek üretim için tüm yoksulluğa, imkansızlıklara ve elverişsiz doğa koşullarına rağmen nasıl büyük bir mücadele verildiğini gözler önüne seriyor. Atatürk’ün Askeri Okulların müfredatına konulmasını emrettiği kitap olarak bilinen Beyaz Zambaklar Ülkesi, aynı zamanda Atatürk’ün gerçek bir devlet adamı olduğunu da bir kez daha algılamanızı sağlıyor.

“

Değerli örme sanayisinde emek veren ÖRSAD üyeleri;

Örme sanayiinin, tekstil sektörünün ana kalemlerinden biri olduğu ve en önemli kalemleri arasında yer aldığı bilinen bir gerçek. Ancak baktığımızda, ne yazık ki bugüne kadar bir araya gelinerek bir güç birliği ile üretim yapabilmemiz mümkün olmadı. Çoğu ÖRSAD üyesinin de dile getirdiği gibi, sektörümüzde dağınık bir yapı söz konusu.

Öyle bir yapılanma ki; kurulması planlanan Sanayi Bölgesi yılın 12 ayı adeta bir fuar alanı gibi işlev göstermeli. Örgü kumaşla ilgili tüm işlemler bu sanayi bölgesinde ulaşılabilir olmalı. Söz konusu Sanayi Bölgesi'nde Ar-Ge biriminden, laboratuvar alanına, çok amaçlı konferans salonundan kumaş teşhir salonlarına kadar geniş bir kapsamda yapılanma mevcut olmalı. Tüm bu mimari yapılanmaların yanı sıra, güneş enerjisi sistemi düşünülmeli, örme sektörüne hitap eden yan sanayi birimleri de bölgenin içerisinde yer almalı.

Genel anlamda düşünersek, kumaş imalatçıları, kumaş satıcıları ve konfeksiyon sektörünün temsilcileri birbirini tamamlayan bir sistemin içerisinde dirler. Tüm bu sektörler, birbiriyle iş birliği halinde olduğu müddetçe, daha kolay ulaşılabilirler, daha kolay satış yapar hale gelebilirler. Bu beraber hareket edebilme kabiliyeti, ülkemiz için de güzel bir örnek olacağı gibi yurt dışı kumaş satıcıları için de bir fırsat olabilir. Güç birliğinin ülke ekonomisine artı değer katması kaçınılmaz.

Bir diğer açıdan irdelersek, yerli yuvarlak örgü makine sanayisini destekleyecek bir yapılanma ile yerli üretim sınırları aşarak yurt dışına çıkacak. Ülkemizde yerli üretim desteklendikçe dış satım artacak. Yine örme sektörü yedek parça imalatçıları destekleyerek iğne, platin vb. gereçlerin yapımına katkı sağlayacak.

Son olarak Sanayi Bölgesi; ulaşımın kolay olacağı, havayolu ve karayolu avantajlarının düşünüldüğü bir mevki de konumlanmalı.

”

B&N TEKSTİL DOĞRU VE KALİTELİ ÜRETİMİNİ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ İLE TAÇLANDIRIYOR

Örme sektöründe bir yıldır faaliyet gösteren B&N Tekstil, doğru ve kaliteli üretimden taviz vermeden kontrollü büyümeyi esas alıyor. Fason üretim yaptıklarını belirten Osman Köse ve İdris Burak Eryılmaz, B&N Tekstil olarak güvene dayalı bir iş yaptıklarını belirterek, müşteri memnuniyetini son derece önemsiyor.



Uzun yıllar verilen emek, gösterilen çaba, sabır ve destek...

Gün geliyor, onca sene alın teri döktüğün sektörde artık kendi yolunu bulmuş ve düzenini kurmuş oluyorsun... Sırtına alabileceğin kadar yük alarak, sorumluluklarını bilerek bu yolda doğru ve kaliteli iş yapmanın verdiği huzurla üretiyor, çarkını döndürüyorsun... İşte; B&N Tekstil'in hikayesinden küçük bir kesit sizlere...

B&N Tekstil firma ortakları Osman Köse ve İdris Burak Eryılmaz, örme sektöründe bugüne kadar döktükleri alın terinin karşılığını, artık kendi işlerinin başında olarak almaya devam ediyorlar. İki iplik fason

Osman Köse: "İnsanlara doğru malı, doğru zamanda verirseniz sizi tercih ederler. Bir yılımızı devirmiş bulunmaktayız ve şunu gördük; biz doğru yerdeyiz. Bu işte başarılı olabiliriz."

kumaş üretimi yapan firma, genç yaşta atıldıkları örme sektöründe, her zaman müşteri memnuniyetini ilk sırada gözeterek, özellikle de para hırsına yenik düşmeden, büyük bir mütevazılıkla üretiyor, kaliteli hizmet veriyorlar. Örme Dünyası ekibi olarak, bu sayımızda B&N Tekstil Firma Ortağı Osman Köse ile bir aradayız. Osman Köse, fason piyasasının nabzını gayet güzel tutan, firmanın genel işleyişinden ve müşteriyle

iletişimi yönetiyor, ortağı İdris Burak Eryılmaz ise, hem firmanın makine ustalığını yapıyor hem de teknik bölümü idare ediyor. İki eski dost, kontrollü büyümeyi tercih ederek, her zaman için önemli olanın kaliteli mal çıkarabilmek olduğunun bilincinde hareket ediyorlar. Bir yıllık süreçte B&N Tekstil'in geldiği noktayı konuştuğumuz keyifli söyleşimizde, örme sektörünün bugünkü durumunu da masaya yatırdık. Sizleri Osman Köse'nin

değerli yorumlarıyla baş başa bırakıyoruz...

Firmanız hakkında bilgi alabilir miyim?

İki ortak olarak B&N Tekstil'i kurduk. Ben 1995 yılında, daha 9 yaşındayken tekstil sektöründe çalışmaya ailenin zor yaşantısından dolayı, yaz tatillerinde aracılık yaparak başladım. İlkokul bittikten sonra 11 yaşında tekrar bu alanda çalışmaya devam ettim. O zamanlarda çocuk akıydı, kendi işimi kuracağımı düşünmemiştim. Askere gidip geldiğimde "İyi bir yerde çalışacağım ve sonrasında kendi işimi kuracağım" kararını aldım ve bunun hayali ile yaşadım. O döneme kadar

konfeksiyonda makinecilik, örmede depoculuk, örmenin fason takipçiliği, imalat sorumluluğu gibi tekstilin belirli dallarında sürekli çalıştım. Çevremdeki insanlar “Bu işi yapan insanlar senden başarılı veya zeki değil, sen de yapabilirsin” diyerek bana destek oldular. Sonuçta hangi makinelerin nasıl üretim yaptığını, ne kadar kazandırdığını biliyordum. Banka kredisi ve çevremdekilerin desteği ile 1 yıl önce Mart ayında, B&N Tekstil’i kurduk. Ortağım bir firmada ustalık yapıyordu, ben de başka bir firmada imalat sorumlusu olarak çalışıyordum. Ve ikimiz de “Ne zaman kendi işimizi yapacağız?” diye konuşurken, bu işe girmeye karar verdik. Nasıl yaparız diye planladık. İşin piyasa, planlama, muhasebe kısmında ben varım, ustalık ve daha teknik kısmında ortağım, İdris Burak Eryılmaz var. Gerçekten çevremizin de çok desteği oldu. Burak Bey, işin başında duruyor. Ben dışarıdaki havayı iyi teneffüs ediyorum.

Peki müşteri çevrenizi nasıl kurdunuz?

Tedarikte insanlara doğru malı, doğru zamanda verirseniz zaten sizi tercih ediyorlar. Etrafımızda fason çalışan arkadaşlarımız da olduğu için müşteri ağımda herhangi bir sorun yaşamadık. Kendi çalıştığım firmama da iş yaptığım için bu da ayrı bir güven sağlıyor. Şimdi bir yılımızı devirdik. Bu işin çok

uzmanı havasında olmayı doğru bulmuyorum. 1 yılda şunu gördük, hesap etmediğimiz çok şey de çıkabiliyor. Hesap makinesi üzerinden yaptığın çıkarımlar doğru olmayabiliyor. Elemana güvenirsin yanlış çıkabilir, fason ücretleri ile hesaplarınız tutmayabiliyor. Ama en azından şunu biliyoruz; doğru yerdeyiz. Bu işte biz başarılı olabiliriz. Örmecilerin sıkıntıları ile alakalı bir heyet kurulabilir. Kumaş firmaları ile örmecilerin yaşadığı bazı sıkıntılar oluyor. Kurulacak heyet, ara bulucu bir görev yürütebilir.

Şirketi kurarken ilke olarak benimsediğiniz öncelikli kriterler nelerdi?

İlk kriterimiz kesinlikle, müşteriye memnun etmek. Bu işte güven birinci koşuldur. Çünkü güvene dayalı bir iş yapıyoruz. Biz aslında hizmet sektöründeyiz. Belirli bir işçilik yapıyoruz, karşılığında para alıyoruz. Şu an 5 makinemiz var. 2 gece, 2 gündüz çalışmamız ve ustamız var. Ustamız aynı zamanda ortağım. Biz iki iplik kumaş üretiyoruz. Sektör başka yerlere de götürebiliyor. Bugün iki iplik üretimi yapıyoruz fakat ilerleyen dönemde müşterilerimizin talepleri doğrultusunda da yenilikler gerçekleştirebiliriz. Ama bunu şu anda öngörmek biraz zor. Çünkü geçen sene üç iplik sezonu oldu. Bir patlama yaşadı, ama bu yıl aynı durum olmadı. Şu an iki iplik kumaş



Osman Köse: “Çevremdeki insanlar “Bu işi sen de yapabilirsin” diyerek bana destek oldular. Hangi makinelerin nasıl üretim yaptığını, ne kadar kazandırdığını biliyordum ve 1 yıl önce Mart ayında, B&N Tekstil’i kurduk.”



B&N Tekstil, iki iplik kumaş üretimi gerçekleştiriyor.

yapıyoruz ama bu da bitebilir. Makinelerimizden diğer kumaş türleri de çıkarabiliriz. Ama biz, şimdilik bu alanda uzmanlaşmak istiyoruz. Diğer kumaş üretimlerine yönelmek biraz daha zaman alacak.

Bugün fasonculuğun durumunu nasıl görüyorsunuz?

Fasoncuların şu anki durumunda, kalifiye eleman elimizde yok. Gördüğüm kadarıyla birçok örgücü yabancı eleman çalıştırmak zorunda kalıyorlar. Çünkü Türk eleman yetişmiyor. Baktığım zaman örmede, 50-55 yaşlarında çalışan insanlar görüyorum. Bu da hayat şartları, mecburiyetten oluyor. Genç eleman bulamıyorlar. Kalifiye eleman olmadığı için,

kumaş sakatı, makinelerin hor kullanılması gibi sorunlarla karşı karşıya kalıyorlar. Eleman olmadığı için 4 aylık bir elemanı makinenin başına operatör olarak veriyorsun. Bu doğru bir şey değil ama biraz da çaresizlikten... Örmenin tek geliri fason. Fason fiyatlarındaki problemi pek çok kişiden duyabilirsiniz. Fasonu 1 liraya yapan da var, 70 kuruşa yapan da. Şuna da açıklık getirmek istiyorum; istisnalar vardır ama genel olarak 1 Liraya fason yapan bir firma, elektrikliğini ödüyor, sigortasını ödüyor, elemanın maaşını tam veriyor. O yüzden zaten 1 Liraya yapmak zorunda. 70 kuruşa yapan ise, Türk eleman çalıştırmıyor, sigorta ödemiyo, yağı ve iğneyi biraz daha düşük kaliteye getiriyor. Bu durum için bir denetim sağlanmalı. ÖRSAD bunu yapamaz ama insanlar kendi aralarında bunu yapmalı ve dik durmalılar.

**“Gençler bu işi yapmak istemiyor”
Okuldaki öğrencileri ziyaret ettiğimizde çok istekli öğrencilerle karşılaşıyoruz. Sektör ile meslek liseli öğrenciler arasında bir kopukluk var.**

Meslek liselilere ziyarete gidildiğinde, öğrenciler takım elbiseli firma sahiplerini görüyorlar. Öğrenciler sanıyorlar ki, bir para ortaya koymuşlar ve bugünlere gelmişler. Ama



B&N Tekstil, her daim müşteri memnuniyetini ön planda tutarak üretimini başarıyla sürdürüyor.

örme kısmına geçtikleri zaman düşünmeyecekler. Bu işi takım elbiseyle yapamazsın, bu işin doğasında bu yok. Ama o konuma gelesiyeye kadar yaşadıkları süreçleri bilmiyorlar. Mezun olan bir öğrenciyi makine operatörü yapma şansın da yok. Gençler yapmak istemez. Herhangi bir mağazada satış temsilciliği yapmayı tercih ediyor. Bugün makine operatörü firma sahibine rest çekip gidebiliyor. Çünkü biliyor, eleman sıkıntısı var.

Siz nasıl büyümeyi düşünüyorsunuz?

Çok makine, çok sıkıntı demek. Para herkes için güzel, ama kontrol etmek önemli. Pay büyüdüğü zaman sıkıntıya düşebilirsiniz.

Fuarlara katılımlarınız nasıl? ITM 2018’i ziyaret edebilme fırsatı buldunuz mu?

Ortağım ziyaret etti. Çok kalabalık olduğunu gözlemlemiş. Ama şu da bir gerçek, makinede dışa bağımlı bir durumdayız.

**“Yeniliğe ayak uydurmamız gerekiyor”
Yerli üretim de var aslında...**

Ben çevremde görmediğim zaman ikna olmakta güçlük çekiyorum. Şu anki kullandığımız makinelerin 2000 modeliyle bile üretim yapabiliyorsunuz. 2-3 yılda bir makinenin doğru olduğuna inanmak zor. 18 yıldır aynı makine ile iş yapabilen insanlar tanıyorum. Yerli makineleri test eden kişilerin de sektörün büyükleri olması

gerekıyor diye düşünüyorum. ÖRSAD’ın belki buna bağlı olarak şöyle bir çalışması olabilir: Yeniliğe ayak uydurabilmemiz için hurda makineleri de kaldırmamız gerekiyor. Hurda olduğunda demir yığını haline geliyor. Hurda belgesi olarak buna karşılık devlet bir bedel verebilir.

**“Kaldırabileceğiniz kadar yükün altına girmelisiniz”
İlerleyen dönemde kumaş satışına geçmeyi düşünüyor musunuz?**

Açıkçası düşünmüyorum. Kumaş satışı riskli bir iş. Büyük paralar gerektiriyor. Bu işte, sadece kendi işimizi doğru yapalım yeterli diyoruz. Kumaş satışı vadeli işlerle dönüyor. Bu da risk taşıyor. Kaldırabileceğiniz kadar yükün altına girmemiz gerekiyor diye düşünüyorum.

Sizce erken seçim örme sektörünü etkileyecek mi?

Bence güzel bir gelişme oldu. İnsanların kafasında sürekli “Acaba ne olacak?” sorusu var. Medya da bu anlamda sürekli bu haberleri paylaşıyor. Tek gündemimiz bu ve başka sorunlarımız yokmuş gibi lanse ediliyor. Bir an önce olsun ve herkes işine baksın diye düşünüyorum. Seçim sonrasında sonuç ne olursa olsun, gündemden kalkmış olacak.

Son olarak sektörde nasıl bir farklılık yaratacaksınız?

Biz kaliteli kumaş üreteceğiz, insanlara doğru mal vereceğiz ve hizmetimizin karşılığını alacağız.



B&N Tekstil’in bünyesinde 5 makine bulunuyor.



DOĞU AVRUPA TEKSTİL SEKTÖRÜ 50'NCİ KEZ RUSYA PAZARINDA

Bu sene 50'ncisi gerçekleşen TEXTILLEGPROM Uluslararası Tekstil Fuarı'na katılan Türk firmaları yoğun ilgiyle karşılaştı. Kumaş ve tekstil makineleri, alanında ürünlerini sergileyen firmalar, Doğu Avrupa pazarında kendilerine fiyat ve hız konusunda rekabet üstünlüğü sağladı.

Rusya'nın en büyük ve en köklü fuarlarından olan TEXTILLEGPROM, tekstil sektöründeki konumunu 50'nci kez gözler önüne serdi. Başkent Moskova'da gerçekleşen TEXTILLEGPROM Uluslararası Tekstil Fuarı'nda 22'si Türk olmak üzere toplamda 442 firma katılım gösterdi. 4 günlük fuar süresince günde ortalama 150 birebir görüşmenin gerçekleştiği TEXTILLEGPROM'da, Rusya, Çin, Türkiye ve Beyaz Rusya başta olmak üzere toplamda 18 ülkeden katılım sağlandı. Fuarda kumaş, tekstil makineleri, iç giyim, çorap, hazır giyim, ev tekstili ve iplik alanlarındaki ürünleriyle dikkat çeken Türk firmaları, ziyaretçilerden büyük ilgi görmekle birlikte, ülke pazarına girme konusunda kurdukları bağlantılar ve artırdıkları tecrübeleri ile büyük

avantaj sağladı. Fuarı ziyaret eden satın alıcı ve toptancılar ile müşteri portföylerini genişletmelerinin yanı sıra, bayilik ve distribütörlük anlaşmaları ile Rusya'daki dağıtım kanallarını genişleten Türk firmaları, Doğu Avrupa pazarında kendilerine fiyat ve hız konusunda rekabet üstünlüğü sağladı. Özellikle kumaş, ev tekstili ve tekstil makineleri bölümlerine yoğun ilginin gözlemlendiği fuarda, gelecek sene bu ilgiden dolayı aynı bir fuar olarak açılması planlanan tekstil makineleri bölümü "TEXTILLEGMASH" ile tekstil makineleri sektöründe daha büyük ve daha geniş katılım sağlanması hedefleniyor.

Gelecek sezon katılımcı sayısı yüzde 55 oranında artacak
140 milyon nüfusu ve gelişmiş ekonomisi ile dünya devleri

arasında yer alan Rusya'nın hafif sanayide en önemli pazarlarından birisi olan tekstil sektöründe, tüketim ihtiyaçları talebinin her geçen yıl arttığını ifade eden Expotim& Ladin Grubu İcra Kurulu Üyesi Çağatay Erşahin, "Bu talebi 25 yıldan bu yana iyi bir düzeyde karşılamayı başarmış TEXTILLEGPROM Fuarı'nın Türk Milli Katılım Organizasyonunu, Expotim olarak 2007 yılından bu yana düzenliyor olmaktan dolayı gurur duyuyoruz" diye konuştu. Özellikle ikili ilişkilerin hem siyasi hem de ticari olarak her düzeyde daha iyi noktalara gelmesinden dolayı Rusya'nın, Türk üreticiler için bugünlerde çok daha önemli bir pazar haline geldiğinin altını çizen Erşahin, "Rusya pazarında 2004 yılından bu yana faaliyet gösteren Expotim& Ladin olarak, tekstil sektöründe Rusya'nın yanı

sıra, Polonya ve Beyaz Rusya'daki fuarlarımız ile Doğu Avrupa piyasasındaki varlığımızı giderek artırma hedefindeyiz" diyerek sözlerini şu şekilde sürdürdü: "TEXTILLEGPROM Fuarı, firmamızın bu hedefe ulaşma yolundaki en büyük parçası olup, gelecekte Doğu Avrupa tekstil sektörü hâkimiyetimizin en önemli tamamlayıcısı olacaktır." Eylül ayında gerçekleşecek olan gelecek organizasyon ile ilgili olarak da değerlendirmelerde bulunan Çağatay Erşahin, "Bu seneki yenilenen sözleşmeleri, katılımcıların fuar sırasında gerçekleştirdikleri iş anlaşmalarını ve fuardan memnun olarak ayrılmaları göz önüne alındığında; 18-21 Eylül'de gerçekleşecek olan bir sonraki organizasyonda katılımcı firma sayımızda yüzde 55 oranında artış beklemekteyiz" dedi.

KORUYUCU TEKSTİLE RİSKLER AZALIYOR, GÜVENLİK STANDARTLARI GELİŞİYOR

Birçok endüstriyel sektörde ve insanların zarar görme riskinin olduğu daha pek çok alanda koruyucu giysi ve donanımların kullanılması zorunlu hale geliyor. Örne kumaşların teknik tekstillerde uygulamalarının çoğalmasıyla birlikte koruyucu tekstile de talepler artıyor.



Gelişen teknoloji ile birlikte

teknik tekstil ürünleri içerisinde insan vücudunu tehlikeli ortamlarda korumayı sağlayan tekstil yapıları giderek artmaya başladı. Bu konuya verilen önem ise her geçen gün daha da kendini hissettiriyor. Global pazarda benimsenen çevre ve insan sağlığına önem veren yeni üretim şekli, teknik tekstilde görünürlüğünü artırıyor. Teknik tekstilin önemli bir kolu olarak yer alan koruyucu tekstil, güvenlik ve hijyen alanında standartlar oluşturarak tüketicilerin beğenisini kazanıyor. Koruyucu tekstiller, üretim miktarı yönünden teknik tekstiller içerisinde en küçük orandaki uygulama alanı olmalarına rağmen; özellikle gelişmekte olan ülkelerde sanayileşme oranı arttıkça yaptırımların artması ile koruyucu özelliğe sahip giysilere olan talep de artıyor. Örne kumaşların teknik tekstillerde uygulamalarının artmasıyla birlikte koruyucu tekstillerde de kullanım başladı. Koruyucu tekstiller, bir kişi ya da ürünü çeşitli risk ya da tehlikelere karşı koruyan giysi ya da tekstil ürünleri şeklinde tanımlanıyor. Dünyada

giderek artan savaşlar ile ekosistemdeki bozulmalardan dolayı koruyucu tekstillerin önemi de her geçen gün artıyor. Günümüzde pek çok insan, yaralanma ya da hayatı tehlikeye yol açabilecek çeşitli riskler içeren ortamlarda bulunmak durumunda kalıyor. Birçok endüstriyel sektörde ve insanların zarar görme riskinin olduğu daha pek çok alanda koruyucu giysi ve donanımların kullanılması zorunlu hale geliyor. Bir itfaiye çalışanını ya da inşaat işçisinin çalışma alanı göz önüne getirildiğinde bu konunun ne kadar elzem olduğu bir kez daha hatırlanıyor. Tekstil hayatımızın her alanında kendini gösteriyor. Çeşitli riskler içeren mesleklerle ve iş alanlarına bakış açısının değişmesinde bu alanda yapılan yeniliklerle olumlu yönde değişime uğradığı bir gerçek. Alanda ne kadar nitelikli çalışmalara imza atılırsa, o alanın güvenilirliği de doğru orantıda artış gösteriyor. Tekstil sektörünün üretici ve yaratıcı gücü, türlü iş alanlarında kullanılan giyim kuşamda yaptığı yeniliklerle kendini geliştiriyor, yeni bir pazarlama alanı yaratıyor. Bu ürünler kullanım amaçlarına göre; balistik koruma, mekanik etkilerden koruma, ısı ve alevden koruma, nükleer, biyolojik,

kimyasal ve radyoaktif zararlılardan koruma, statik elektriklenmeden koruma, elektromanyetik koruma, kamuflaj, çevre etkilerinden koruma, uzay giysileri, yüksek görünürlükte uyarıcı tekstiller, temiz oda giysileri olmak üzere gruplara ayrılıyor.* Koruyucu tekstiller özellikle; askeriye, güvenlik kuvvetleri, özel timler, itfaiyeciler, kurtarma ekipleri, madenciler, yol yapım ve onarımında çalışanlar, kimya ve elektrik-elektronik sanayisinde çalışanlar, ağır sanayi ve nükleer santral çalışanları, hastanelerdeki bazı birim görevlileri vb. tarafından kullanılıyor.

Özel liflerle yapılıyor

İtfaiyeci giysileri, kaynakçılar için erimiş metallerle karşı koruma giysileri, kurşun geçirmez yelekler vb. için ısı ve radyasyona karşı koruma yüksek performanslı liflerden yapılmış teknik tekstiller ile sağlanıyor. Kurşun geçirmez yeleklerde yüksek mukavemete, yüksek ısı dayanımına ve düşük çekme özelliğine sahip özel bir lif olan aramidler kullanılıyor. Güç tutuşur yeleklerde yüksek mukavemet, kimyasal ve alev dayanımı nedeniyle cam lifleri de bulunuyor. Koruyucu giysiler aynı zamanda uzaya giderken astronotlar tarafından kullanılıyor. Astronotların



İtfaiyeci giysileri, kaynakçılar için erimiş metallere karşı koruma giysileri, kurşun geçirmez yelekler vb. için ısı ve radyasyona karşı koruma yüksek performanslı liflerden yapılmış teknik tekstiller ile sağlanıyor.

elbiseleri onları güneşin ısısından koruyacak özel bir kimyasalla kaplanıyor. Yalnızca elbiseleri özel liflerden yapılmakla kalmamakta, aynı zamanda uzay gemilerinin içi de özel bir kumaşla kaplanılıyor.** Ege Üniversitesi, Tekstil Mühendisliği Bölümü'nden Nida Oğlakcıoğlu, Gözde Ertekin ve Arzu Marmaralı kaleme aldıkları "Yüksek Performanslı İpliklerden Üretilen Örme Kumaşların Mekanik Etkilere Karşı Dayanımlarının İncelenmesi" adlı çalışmalarında, koruyucu tekstilin önemine ve bu alanda yapılan çalışmalara dikkat çekerek, detaylı bir incelemeyi paylaşıyorlar.

Üç boyutlu yüzeyler daha çok tercih ediliyor

Koruyucu tekstillerin alt grubu olan mekanik etkilere karşı dayanıklı tekstillerin incelendiği çalışmada, yazarlar, mekanik etkilere karşı dayanıklı tekstillerde özellikle delinmeye karşı koruma amacıyla yüksek mukavemetli örme kumaşların geliştirilmesinin amaçlandığını gördüler. Bunu şöyle açıklıyorlar: "Mekanik etkilere karşı koruyucu tekstiller kesilme, yırtılma, aşınma, düşme, çarpma vb. gibi etkilerden vücudu koruyan yüzeylerdir. Eldiven, kask, dizlik ve dirseklik bu amaçla kullanılan koruyuculara örnektir. Bu ürünlerin performans özelliklerinde lif tipi, kumaş parametreleri ve uygulanan terbiye işlemleri önem taşımaktadır. Yapılan araştırmalar, günümüzde bu alanda koruma amaçlı üretilen ürünlerin çoğunda para- aramid ve benzeri liflerin kombinasyonlarının ve yüksek mukavemete sahip diğer liflerin (UHMWPE, PES HT, PA HT, Cordura®, Technora® vb.) kullanım alanı bulunduğunu göstermektedir. Yüksek mukavemetli kumaş

üretiminde çoğunlukla iki boyutlu kumaşlar kullanılsa da üç boyutlu yüzeyler giderek daha fazla tercih edilmeye başlanmıştır. Bu kumaş yapıları dokuma, örme, dokusuz, kaplanmış, lamine edilmiş veya kompozit yapıda kullanılabilir de, genellikle dokuma yapılar tercih edilmektedir." Yapılan çalışmada, yüksek mukavemetli ve özellikle delinmeye karşı koruyucu nitelikte örme yapıların geliştirilmesi hedeflendiği belirtiliyor. Bu amaçla, örme işlemine uygun olacak şekilde piyasada kullanılmakta olan bazı yüksek performanslı filament ipliklerin seçildiği görülüyor. Temin edilen ipliklerle yapılan ön denemeler, yüzde 100 bu ipliklerle üretilen kumaşlarda ipliklerin yüksek kayganlık özelliğine sahip olması nedeniyle testler esnasında sökülme sorunu olduğunu ortaya koyuyor. Bu nedenle, çalışma kapsamında bu özel filament iplikler kesikli sentetik iplikler ile birlikte kullanıldığı belirtiliyor. Önceleri sadece iç giysiliklerde ve kazak, ceket gibi kalın dış giysiliklerde tercih edilen örme kumaşların gün geçtikçe kullanım alanları çeşitleniyor ve dolayısıyla üretimi artıyor. Günümüzde bu yapılar fantezi ve spor, ince ve kalın tüm iç ve dış giysiliklerin yanında, ev tekstili, araba koltuk döşemesi, balık ağları, meyve sebze torbaları, ayakkabı astarı, tıbbi tekstiller, ziraat ve jeotekstiller olmak üzere pek çok teknik alanda kullanılıyor.

Pazarda fark yaratmak şart!

Günümüzde, örme sanayisinin yuvarlak ve düz örme alanında alt yapısının oldukça iyi bir noktada olduğunu görüyoruz. Türkiye, hem ustalık hem



de üretim kalitesinde tercih edilen bir ülke olarak pazarda yer alıyor. Ancak, pek çok örme sanayicisinin de gördüğü bir sorun olarak, gerçek kalkınma ve yüksek katma değerli ürünler üretmeyi sıradan mallar üretimi ile gerçekleştirebilmek mümkün gözüküyor. Sektöre katkıda bulunulan her yeni gelişme tekstil ve örme sanayisini bir adım ileriye taşıyor. Bu konuya eğilindiğinde, teknik tekstilin gittikçe artan önemi de gün yüzüne çıkıyor. Pek çok tekstil firmasının özel üretim gerçekleştirerek teknik tekstil ürünlerine yoğunlaşması, örme teknolojilerinin de gelişmesine fırsat sağlıyor.

Ege Üniversitesi'nde yapılan bu çalışmada en stabil ve en yüksek performans özelliği sağladığı tespit edilen hortumlu interlok örgü yapısı seçildi. Bu kumaş yapısı seçilen çeşitli yüksek performanslı iplikler ile üretilip mekanik etkilere karşı dayanım özellikleri test edildi. Çalışmanın sonucunda kesikli PA grubu kumaşlarda yüksek performanslı ipliklerin kumaş özelliklerine etkisi incelenerek, kesikli PES grubu kumaşlardan en yüksek delinme ve kopma mukavemeti değerine sahip olan kumaşlarla, bu çalışmada üretilen kumaşlar karşılaştırıldı. PA grubu kumaşlar için kopma mukavemeti (PES HT içeren kumaş hariç) ve kopma uzaması açısından benzer sonuçlar elde edildi. Delinme direnci

Koruyucu tekstiller özellikle; askeriye, güvenlik kuvvetleri, özel timler, itfaiyeciler, kurtarma ekipleri, madenciler, yol yapım ve onarımında çalışanlar, kimya ve elektrik-elektronik sanayisinde çalışanlar, ağır sanayi ve nükleer santral çalışanları, hastanelerdeki bazı birim görevlileri vb. tarafından kullanılıyor.

açısından ise Twaron® ipliği ile üretilen kumaşın yüksek seviyede dayanım gösterdiği tespit edildi. Önceki çalışmalarda da bu çalışmanın sonuçlarına paralel olarak para-aramid ipliği ile üretilen kumaşların daha yüksek dayanım özelliklerine sahip olduğu ortaya konuldu. PES ve PA grubu kumaşlar

karşılaştırıldığında kopma mukavemeti değerlerinde bir fark olmadığı, PA grubu kumaşların kopma uzaması değerlerinin PES grubu kumaşlardan daha yüksek olduğu ancak delinme dayanımları açısından ise kesikli poliester içeren kumaşların daha yüksek delinme dayanımına sahip olduğu gözlemlendi.

Çözümlü örme tekniği kullanılıyor

Yapılan değerlendirmeler yüksek kopma mukavemeti ve orta düzeyde delinme direncine sahip olan kesikli poliamid iplik ve Twaron® ipliği ile üretilen kumaşın koruyucu tekstiller alanında alternatif olarak kullanılabilmesini gösteriyor. Koruyucu tekstiller alanında yapılan çalışmalar ve piyasa araştırmaları, bu alanda genellikle dokuma ya da çözümlü örme tekniklerinin kullanıldığını gösteriyor. Bu çalışma, atkı örme tekniği ile üretilen konvansiyonel bir örme yapısının da bu alanda kullanılabilirliğini araştırmak amacı ile gerçekleştiriliyor. Elde edilen sonuçlar, çok yüksek düzeyde koruma sağlanmasına imkan tanımasa da, belirli bir düzeye kadar mekanik etkilere karşı koruma sağlanabileceğini ortaya koyuyor.

Kaynak

*Horrocks, A. R., Anand, S. C., (2000), *Handbook of Technical Textiles*, Woodhead Publishing Ltd., England.

**Dergipark, *Koruyucu Dokusuz Teknik Tekstiller* - <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/218021>

Nida OĞLAKCIOĞLU, Gözde ERTEKİN, Arzu MARMARALI (2014): *Yüksek Performanslı İpliklerden Üretilen Örme Kumaşların Mekanik Etkilere Karşı Dayanımlarının İncelenmesi*, *Tekstil ve Mühendis*, 21: 95, 1-8.



İplik tipi	İplik Numarası (dtex)	Lif Yoğunluğu (g/cm ³)	Kopma Mukavemeti (cN/dtex)	Kopma Uzaması (%)
Twaron®	930	1,44	18,82	12,35
UHMWPE	893	0,97	13,72	6,98
PES HT	945	1,39	6,95	40,23
PA 6 HT	935	1,14	6,47	66,98
Poliamid (PA) kesikli	738	1,14	2,73	62,23
Poliester (PES) kesikli	738	1,39	3,40	48,38

DOĞU VE BATI ARASINDAKİ MODA KÖPRÜSÜ: PREMIÈRE VISION ISTANBUL

Tekstil ve modada dünyanın en önemli fuar markası olarak nitelendirilen Première Vision, İstanbul'daki sekizinci sezonunda moda profesyonellerini buluşturdu. 2019 yılının ilkbahar-Yaz modasını keşfetmek üzere 4 bin 683 ziyaretçi ve tekstil sektörünün önde gelen 95 katılımcısı İstanbul Kongre Merkezi'nde bir araya geldi.



Tekstil ve modada dünyanın en önemli ve etkin uluslararası fuar markası olarak nitelendirilen Première Vision, İstanbul'daki sekizinci sezonunu, tıpkı geride bıraktığı yedi sezonda olduğu gibi yenilikler ve hedefleriyle uyumlu bir istikrar ile yeni fuar alanında gerçekleştirdi. 7-9 Mart tarihleri arasındaki büyük moda ve tekstil gösterisini İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştiren Première Vision İstanbul'un 2019'daki ilkbahar-Yaz sezonu fuarına kumaş, iplik-elyaf, denim, aksesuar ve konfeksiyonda, alanlarının en iyi isimleri arasında yer alan 95 yerli ve yabancı firmanın yanı sıra 4.683 ziyaretçi katıldı. Ukrayna, Rusya, Sırbistan ve Orta Doğu'dan gelen ziyaretçiler fuarda varlığını hissettirdi.

Tekstil liderleriyle markalaşma üzerine sohbet

İstanbul'un, Doğu ve Batı arasında moda köprüsü olması hedefiyle yola çıkılan ve bu yöndeki hedefler doğrultusunda çalışmaların sürdürüldüğü Première Vision İstanbul, artık global markaların ilgi odağı haline gelirken, gerçekleştirilen en önemli yeniliklerden biri de "Tekstil

Liderleriyle Sohbetler" dizisi oldu. "Markalaşma" temasıyla düzenlenen ilk sohbetin konukları Herald Tribune Gazetesi'nin "dünyayı fetheden kaşmirci" diye nitelendirdiği Silk & Cashmere CEO'su Ayşen Zamanpur ve uluslararası alanda tekstil ve moda fuarcılığında markalaşan Première Vision'un Uluslararası Fuarlar Direktörü Guglielmo Olearo oldu. Diğer yandan geleneksel hale getirdiği yeniliklere her sezon yenilerini ekleyen Première Vision İstanbul'un yeni sezonunda bu doğrultudaki en önemli projelerden biri, İstanbul Modern işbirliğiyle gerçekleştirilen "Motivasyonel Sanat Atölyeleri". Proje, sanatçılar Ardan Özmenoğlu, İsmet

Değirmenci ve Hatice Gökçe ile üç farklı atölye çalışmasını içeriyor. Sanatçıların yönetimindeki atölyelerde kumaş, doku, yüzey ve tasarım kavramları çerçevesinde katılımcılara hayal güçlerini tetikleyen, yaratıcılıklarını kullanabilecekleri deneyimler sunuldu.

Sezonun önde gelen trendleri 'Let's talk about fashion'da


Ayrıca, Première Vision İstanbul'da Ekim 2017'de Okan Üniversitesi işbirliğiyle gerçekleştirilen "Open Fashion Studio" da bir kez daha öğrencilerin canlı tasarım performanslarına sahne oldu.

Moda tasarımı öğrencilerinden oluşan dört ekip, fuar süresince YKK aksesuarları ve Botaş Nehir, Universal Tekstil, Dilek Tekstil, Save Tekstil, Satab gibi projeye destek veren fuar katılımcılarının sağladığı kumaşları kullanarak Büyülü Ormanın Gölgesi temasıyla kapüşonlu sweatshirt tasarladılar. Tasarımcı Selim Baklacı'nın başkanlığını üstlendiği jüri A. Cihad Sümbül, Gülay Bozkurt, Sinem Sancaklı ve Melike Keser'in tasarımı olan "Morning in the Jungle" adlı projeyi birinci seçti. İlkbahar-Yaz 2019 sezonu trendlerinde renk ve kumaş şifrelerinin ziyaretçilerle paylaşıldığı Première Vision İstanbul'daki klasikleşmiş etkinliklerden biri de "Let's Talk About Fashion" oldu. Fuarın gerçekleştirildiği üç gün boyunca Première Vision Moda Departmanı Direktör Yardımcısı Julie Greux, İlkbahar-Yaz Sezonu'nu, 360 derecelik bakış açısıyla anlattı. Greux, "Let's Talk About Fashion" etkinliğini şu sözlerle anlattı: "Sezonun önde gelen trendlerini açıklıyor ve oldukça eğitimsel bir yolla ziyaretçilerimizin sezonun şifrelerini çözmelerine yardımcı oluyoruz. Bu Première Vision İstanbul için özel olarak tasarlanmış bir hizmet."



KARL MAYER, ADAMOS İTTİFAKINA KATILDI

Dijital yeterlilik alanında yüksek performans gösteren Karl Mayer, ADAMOS ittifakına katıldı.

 Yenilikçi makine üreticileri arasında yer alan Karl Mayer, çözgümlü örme ve teknik tekstil alanında yeni çözümler sunmaya devam ediyor. Karl Mayer, yedinci ortağı olarak endüstriyel ve yazılım firmalarının ADAMOS ittifakına katıldı. ADAMOS, makine ve tesis mühendisliği firmalarının stratejik bir ittifakı olup, ADAptive Manufacturing Open Solutions'ın temsilciliğini yapıyor. Bu ortak girişim gelecekteki önemli konular olan Endüstri 4.0 ve Nesnelerin Sinai İnterneti (IIoT) ile başa çıkmak için önemli bir adım olarak görülüyor. Bunun bir parçası olarak, ADAMOS, işbirliğini ve uzmanlık alışverişini kapatmaya kararlı gözüküyor. 2017 yılının Kasım ayında dijital yeterliliğini geliştirmek için Karl Mayer Digital Factory GmbH'yi kurdu. Ve şimdi Karl Mayer



Digital Factory GmbH da ADAMOS GmbH'de bir pay aldı. Bu, şirketin dijital becerilere hızla erişebileceği ve gereken hızla yeni dijital çözümler ve hizmetler geliştirebileceği anlamına geliyor. Karl Mayer Group CEO'su Arno Gärtner kurulan ortaklıkla ilgili, "Stratejik ADAMOS İttifakına katılma, dijitalleşme stratejimizin


bir sonraki adımı. ADAMOS, müşteriler için yüksek katma değer sağlamaya yardımcı olmak için makine mühendisliği ve bilgi teknolojilerindeki uzmanları bir araya getiriyor. Bu katılımla, özellikle makine ve tesis inşaatının ihtiyaçlarına odaklanan açık bir IIoT ortamına erişeceğiz" açıklamasında bulundu. Tekstil makinesi

yapımında öncü firmalar arasında yer alan Karl Mayer geniş bir şekilde tasarlanmış bir dijitalleşme stratejisi izliyor. Birincisi, şirketin kendi katma değer zincirindeki verimliliği müşterinin yararına artırıyor; ikincisi ise, yeni pazar destekli iş modellerinde dijitalleşirmeyi içeren ürün ve hizmetleri gelişimini ön planda tutuyor.

EPSON İLE PIGMENT BASKISI ÇOK DAHA VERİMLİ

Makine sektörünün yenilikçi firmaları arasında yer alan Epson, dijital pigment baskılı kumaşlar için yeni bir koyulaştırıcı boya ürünü piyasaya sürdü. İtalyan firma Epson, sunduğu yeni ürün Pregen PCC ile hem giyim hem de iç dekorasyon alanında kullanılabilecek kumaşlara uygun olarak tasarlandı. Yeni formül Pregen PCC, daha uzun ömürlü parlak renkler elde ediyor. Mevcut ön artıma ürünleri ile karşılaştırıldığında, hem kurulu hem de ıslak testlerde yüzde 20 daha yüksek yoğunluk sağlayan, iyileştirilmiş renk performansı sağlıyor. Pigment baskı aynı zamanda çevre dostu olmasıyla öne çıkıyor.

LECTRA'DA DİJİTAL DÖNÜŞÜM BAŞLIYOR

 Kumaş ve deri kullanan şirketler için teknolojik partner olan Lectra, ürün geliştirme ve üretim ekipleri için kavramsallaştırılmış bir dizi bulut tabanlı uygulamayı ilk kez piyasaya sürüyor. Fransa ve İtalya'da başlatılacak olan sistem, daha sonra diğer ülkelerde aşamalı olarak kullanıma sunulacak. Endüstri 4.0 stratejisinin bir parçası olarak Lectra, karar vericilerin bir an önce yanıt vermesini sağlayan uygulamaları geliştirmek için dijital olarak uyumlu müşterileriyle işbirliği yaptı. Konu ile ilgili açıklama yapan Lectra Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Daniel Harari, yeni stratejilerinin amacını şöyle özetledi: "Müşterilerimizi işimizin özüne taşımak istiyoruz. Bu yeni dijital çağda gelişmelerini istiyoruz. En son Endüstri 4.0 dostu uygulamalarımız, gerçek zamanlı bilgilere dayanan sağlam kararlar




vermelerini sağlayarak, işletmeleri için büyüme katalizörleri görevi görecek." Bu adımı sadece bir başlangıç olduğunu vurgulayan Harari, "Daha yenilikçi uygulamalar henüz gelmedi" diyerek çalışmalarına devam edeceklerinin altını çizdi.

Her zaman, her yerden erişim

Yalın gelişim ilkeleri ve bulut tabanlı bilgi işlemde yararlanan

Lectra, iş geliştirme uygulamalarına her zaman ve her yerden erişim sağlamayı amaçlıyor. Bu anlamda, tasarlanan sistemin, ürün geliştirme verimliliğini artıracak ve maliyetleri yönetebilmede etkili olacağı düşünülüyor. Bu uygulamalar, yönetim ekipleri, geliştirme ve üretimdeki tüm ürünler için tüketim gereksinimlerinin tam olarak görülebilmesini sağlayarak kurumsal çapta şeffaflığı garanti ediyor.

YENİ OEKO-TEX DÜZENLEMELERİ YÜRÜRLÜĞE GİRİYOR

 Oeko-Tex ürün portföyündeki mevcut kılavuzların modifikasyonları üç aylık bir geçiş döneminden sonra yürürlüğe girdi. Tüm sertifikasyon sistemleri ve diğer hizmetler için geçerli olacak olan süreç, Oeko-Tex standartlarının ve kılavuzlarının güncellenmesi, sektörden paydaşlarla sürekli olarak deneyimlerin paylaşılması, inisiyatiflerle işbirliği ve yasal düzenlemelerin izlenmesi esasına dayanıyor. Oeko-Tex uzman gruplarının çalışmaları, devam eden bilimsel yenilikleri, bulguları ve güncel piyasa gelişmelerini dikkate alıyor. En önemli değişiklikler, bireysel Oeko-Tex ürünleri referans alınarak şu şekilde listeleniyor:

Oeko-Tex Standart 100

Organik pamuktan üretilen tekstil ürünlerinin, genetik olarak değiştirilmiş organizmalar (GDO) için başvuran laboratuvarın, Standart 100 sertifikası üzerinde "Organik" veya "Bio" gibi uygun kalite özellikleri olan makalelerini tanıma niyetindeyse, ek bir laboratuvar testine tabi tutulması ön görülüyor. Laboratuvar testi, kullanılan pamuk malzemelerine genetik mühendisliğinin uygulanıp uygulanmadığını kanıtıyor. Piyasada mevcut olan organik işaretler ve sertifikalar, genetik mühendisliğinin kullanımını hariç



tularak, sadece bunun kanıtı olarak pamuk tohumunda rastgele testler gerektiriyor. Özellikle tekstil ürünleri için optimize edilmiş olan moleküler biyoloji laboratuvar testi, Oeko-Tex firması tarafından Standard 100'e uygun olarak ürün sertifikasyonu çerçevesinde gelecekte ürün tedarikçileri ve tüketiciler için kesinlik sağlıyor.


Oeko-Tex'ten Eko Pasaport

Bir Eco Passport sertifikası vermek için önceki iki aşamalı süreç ek bir seviye içerecek şekilde genişletildi. 1 Nisan tarihinden itibaren, tekstil ürünleri için kim-

yasallar, renklendiriciler ve diğer yardımcıları hala Oeko-Tex RSL ve MRSL (seviye 1) ile karşılaştırılması ve aynı zamanda olası kirlilikler için (seviye 2) analitik bir test yapılması gerekiyor. Başvuru sahibi şirketin kontrolünü yapan Oeko-Tex, başvuru sahibinin veya üreticinin üretim koşullarına ilişkin olarak sağlanan bilgilere gerçekten uygun olup olmadığını kontrol ediyor. Şirket ziyareti, Oeko-Tex'in hem çevre yönetimine hem de ürün yönetimi ile ilgili alınan önlemlere yakından bakabileceği anlamına geliyor. Üç aşamalı Eco Passport sertifikası, 2018 yazından itibaren mümkündür. Kimyasalları sertifikasına

sahip olan şirketler şu anda iki sertifikasyon modeli arasında seçim yapabilirler: mevcut iki seviyeli test veya CAS numarası karşılaştırması, laboratuvar testi ve yerinde dahil olmak üzere yeni üç seviyeli doğrulama şirket ziyareti. 2019'dan itibaren, Oeko-Tex tarafından Eco Passport'a uygun tüm sertifikalar için üç aşamalı süreç zorunlu olacak. Üç aşamalı sertifikasyon süreciyle, ZDHC (Zero Tehlikeli Kimyasal Maddeler), Oeko-Tex tarafından Eco Passport'u, ZDHC tekstil ürünleri için kısıtlı maddeler listesinin 3'üncü seviyesine sahip sertifikalı kimyasalların uygunluğunun kanıtı olarak kabul ediliyor.

NIKE YENİ NESİL 3D FLYKNIT'İ PİYASAYA SUNDU

 Nike, örgü spor ayakkabı imalatına eklediği yeniliklerle üretimini sürdürüyor. Bir ayakkabı için Nike Flyknit'i inşa etmenin geleneksel yolu, düz bir üst örerek, daha sonra ayakkabı şeklini oluşturmak için bir orta kata takılır. Şimdi, Nike Flyknit teknolojisindeki büyük bir gelişme, tüm ayağı saran ve sporcuların hareketleri sırasında daha güvenli ve kontrollü hissetmelerine yardımcı olan 360 derecelik bir formda bir ayakkabı üstünün oluşturulmasına izin veriyor. Üst yapmak için mühendisler, ayak şeklini taklit eden kapalı bir anatomik form oluşturmak için karmaşık örgü yapıları kullanıyor-

lar. Bunu takiben, üst altına şekil ve destek sağlamak için bir ısıyla şekillendirme işleminden geçiyor. Şirket, daha hassas, ikinci cilt hissi veren daha hafif, nefes alabilen bir ayakkabı niteliği taşıyor. Nike'in yetkilileri, "Tamamen ayağı sardığı için, yapı, ayakkabının hareketini azaltmak için ayağını kilitleyen daha yakın bir uyum sunuyor" diyerek, "360 derecelik form, ayakkabının ayak ile zemin arasındaki boşluğu en aza indirerek sporcu ile hareket etmesini sağlayarak daha iyi hareket ve hız için tasarlandı" açıklamasında bulunuyor. Nike Flyknit, geleneksel dikiş ve dikiş yöntemlerinden yüzde 60 daha az atık üreten her



dikişe kadar hassas bir şekilde tasarlandı. Teknoloji, sporcuların çok ihtiyaç duydukları çevreye olan etkiyi en aza indirirken, destek, esneklik ve nefes alabilirliğin hassas bir şekilde yerleştirilmesi konusunda bilgilendirmek için 40 yıllık atlet anlayışını uyguluyor. On yılı aşkın araştırma faaliyetinin ardından, ilk model olan Flyknit Racer, 2012

yılıın Şubat ayında halka açıldı. Model, HTM Trainer + tarafından daha fazla uyum sağlayarak ve daha çok estetik odaklı hale getirildi. Ocak 2013'te HTM Flyknit Chukka, nefes alabilen konfor ve destek için sunuldu. Bu yılın sonunda şirket, üç farklı kategoride altı tane daha tasarım üretiyor ve futbol ile diğer spor uygulamalarına yayılıyor.

MAYER & CIE.'DEN 2018 İÇİN YENİ PLANLAR

2017 yılında beklentilerin altında performans gösteren Mayer&Cie., 2018'e dair yeni planları üzerinde çalışmaya başladı. Mayer&Cie., sistem değişikliğinden kaynaklanan düşüşün 2018 yılında, sona ermesini hedefliyor.

Sistem değişikliğinden dolayı Mayer Group'un 2017 yılı kazancı beklentilerin altında kaldı. Mayer Group'un satış rakamları 2017 yılında, 105 milyon Euro ile bir önceki yılın aynı rakamlarına denk geldi. Yoğun bir hazırlık sürecinden sonra yeni bir ERP sistemi 2017 yazında, faaliyete geçti. Bu değişim, üretim akışında sorunlara yol açtı ve neredeyse tamamlanmış makineler müşteriye teslim edilemedi çünkü parçalar gerekli zamanda mevcut değildi. Mayer & Cie'nin Genel Müdürü olan Benjamin Mayer, şimdi büyük ölçüde bunların arkasında yatan zorlukları ortaya çıkardıklarına inanıyor. Mayer; "Sistem değişiminden sonra sakin sulara geri dönmeyi ve makinelerimizin birikiminden yavaş ama



emin adımlarla çalışmayı umuyoruz. Kapasiteler mevcuttur ve yeni sistemimizle eskisinden çok daha verimli çalışabileceği-

mize inanıyoruz" dedi. Hem piyasa durumu hem de sipariş rakamlarının olumlu olması nedeniyle, Mayer &

Cie. 2018'de hedeflerine tekrar ulaşmayı bekliyor. Dairesel örgüde her zamanki gibi hareketli işlerin yanı sıra başka bir tur ama yeni makine Mayer ekibini 2018'de meşgul edecek. Şimdiye kadar, Güney Carolina'da bir kardeş şirket olan Mayer Industries tarafından üretildi. Mayer Industries'in orta vadede gerçekleşeceği gibi, bu makinelerin üretimi 2019'da Albstadt'a taşınacak. Hazırlıklar tam hızıyla devam ediyor. Benjamin Mayer bu kararı şöyle açıklıyor: "Bizim için teknik olarak ilgili ürünün entegrasyonu, ana işimizden bağımsız olarak ilave bir ana dayanak geliştirmek için iyi bir fırsat. Geçtiğimiz yıllarda defalarca çeşitlendirmeyi seçtik ve bununla ilgili iyi deneyimler edindik."

SHIMA SEIKI GENİŞ İĞNELİ SVR202'Yİ TANITTI

Düz örgü makinesi üreticisi Shima Seiki, SVR202 olarak adlandırılan kendi SVR teknolojisinin geniş bir iğne şeklindeki versiyonunu tanıttı. SVR202 geniş 80-inç örgü genişliği ve tandem örme yeteneği ile çeşitli üretim ihtiyaçlarını destekliyor. Yüksek verimlilik, saniyede 1,4 metrelik maksimum örgü hızı ve daha hızlı taşıma dönüşüne izin veren R2CARRIAGE sistemi ile sağlanıyor. Aynı zamanda ünlü "Dijital Dikiş Kontrol Sistemi" (DSCS), Yaylı Tam Zamanlı Sinker sistemi ve Stitch Presser gibi Shima Seiki teknolojisini de taşıyor. Shima Seiki'ye göre, kanıtlanmış teknoloji, Made in-Japan kalitesi, güvenilirliği, üretkenliği, kullanıcı dostu yapısı ve maliyet performansı ile birlikte dünya moda endüstrisinin yüksek beklentilerini karşılıyor. SVR202'deki özel örgü iğneleri, geniş ölçer kabiliyetini gerçekleştiriyor; bu sayede, çeşitli

mastarlar, tüm iğneli örgüden daha ince ölçülerden, yarım mastarlı örgü kullanılarak daha düşük ölçümlere kadar, tek bir makinede örülebiliyor. Bu, Shima'nın açıkladığı gibi, her mevsimde bir makineye yatırım yapmadan ya da karmaşık, zaman alıcı bir ölçü dönüştürme işine başvurmadan değişen mevsimleri ve değişen eğilimleri idare etme özgürlüğüne izin veriyor. SVR202 ayrıca her biri tek bir Knitran sistemine sahip ikiz arabalara sahip olmasıyla öne çıkıyor. Her iki araba da çift yatak modunda iğne yatağının tüm genişliği boyunca birlikte kullanılabilirken, taşıyıcılar aynı anda yakalar gibi iki özdeş parça-



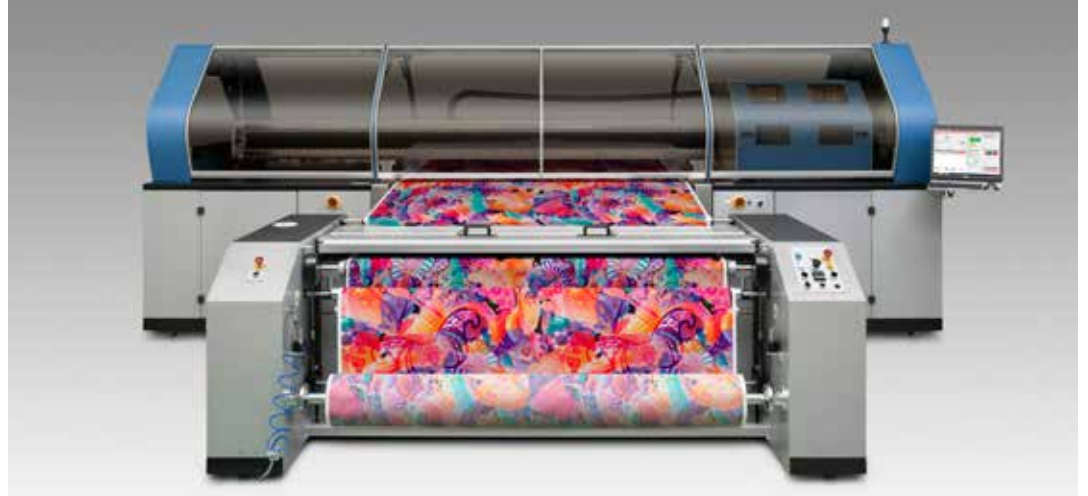
yı örnek için iki tek örgü kamera sistemine ayrılabilir. Tandem işlemi, tek bir SVR202'nin, ma-

kinenin çok yönlülüğünü ve üretkenliğini önemli ölçüde artıran iki ayrı rol oynamasına izin veriyor.

MİMAKİ TIGER-1800B ENDÜSTRİYEL TEKSTİL BASKI MAKİNESİ İLE 'SINIRLARINI SEN BELİRLE'

Mimaki Tiger-1800B endüstriyel tekstil baskı makinesi bugüne kadar ancak analog baskı ile gerçekleştirilebilen yüksek hacmi dijital baskıda mümkün kılarken, bu alana kişiselleştirme ve yüksek kaliteyi getiriyor. Kullanıcılar, onlara farklı bir kimlik kazandıran Tiger çizgileri ile sınırlarını genişletiyor.

Endüstriyel reklam/ grafik, tekstil/konfeksiyon pazarları için geniş format inkjet baskı makinelerinin ve kesme makinelerinin lider markası Mimaki, zengin ürün gamı ile tekstil ve konfeksiyon endüstrilerinin yüksek hacimli üretim taleplerine yanıt veriyor. Konfeksiyon profesyonellerinden yoğun ilgi gören Tiger-1800B, dijital baskıya yeni bir soluk getirdi. Bugüne kadar analog baskı ile mümkün olabilen yüksek hacimde üretim talebine yanıt verebilen ilk model olan Tiger-1800B, kitlesel üreticilere dijital baskının düşük maliyet, esneklik, verimlilik ve kişiselleştirebilme avantajlarını getirdi. Saatte 385 metrekareye kadar baskı hızına çıkan bu üretim sınıfı tekstil baskı makinesinin direkt tekstil baskı (reaktif boya) ve süblimasyon (ısı transferi) versiyonları bulunuyor. Kullanıcılar; doğal veya yapay elyaftan üretilmiş onlarca kumaş çeşidiyle çalışma kolaylığına, kitlesel üretimin yanı sıra numune baskı imkanına, teknik uygulamalardan konfeksiyona baskıya kadar maliyetleri düşüren birçok özelliğe Tiger-1800B ile ulaşıyor. 'Tiger'la Sınırlarını Sen Belirle' sloganı kullanıcılara yeni fırsatları ve üretimdeki sınırsızlığı anlatıyor.



Yüksek hacimde kişiselleştirme yapabilmek gerçek oldu

Mimaki'nin kapsamlı tekstil baskı makineleri portföyünün zirvesini temsil eden Tiger-1800B, pazarda lider kabul edilen bir baskı hızını ve çarpıcı baskı kalitesini buluşturuyor. Yumuşak döşemelik kumaşlar, spor giyim, moda ve konfeksiyon üretimi için özel olarak tasarlanan endüstriyel, yüksek hacimli baskı makinesi, daha fazla esneklik ve üretkenlik sunan bir dizi kişiselleştirme seçeneğini de kapsıyor. Örneğin, daha fazla verimlilik için tek geçişli baskı modu, çeşitli uygulamalar için kişiselleştirilebilir besleme ve alma seçenekleri ve özel kumaş

gereksinimlerini karşılamak için boya seçimi bunlar arasında bulunuyor. Tiger-1800B'nin devrim niteliğindeki boya silme sistemi ile artık çok çeşitli kumaşlarda yüksek hızlarda çalışma zorluğunu ortadan kaldırıyor. Her işletmenin özel ihtiyaçlarına yanıt verecek donanımına sahip olan makine, ilk açılıştan itibaren adeta 'kükremeye' hazır sizi bekliyor.

Tiger-1800B analogdan dijital dönüşümü hızlandırarak

Mimaki dijital tekstil baskısı için çok erken kabul edilecek bir tarihte, 1988 yılında çalışmalarını başlattı. Bunu takip eden yıllarda geliştirilen baskı çözümleri ile tekstil ve konfeksiyon alanında derinlemesine bir deneyim elde edildi. Mimaki bunu yaparken aynı zamanda her türlü kumaşa baskı yapmayı sağlayabilen sektörün önde gelen boya serisini de pazara sundu. Mimaki'nin kapsamlı giriş ve orta sınıf çözümlerinin bir sonraki adımını Pro Serisi Tekstil Baskı Makineleri oluşturdu. Bu kapsamda, yenilikçi Tiger-1800B endüstride devam eden analogdan dijital geçiş sürecini hızlandıracak gerçek bir üretim modelidir. Yapılan araştırmalarda halen küresel tekstil üretiminin sadece %3'ünün dijital baskı ile sağlandığı

gını gösteriyor. Buna karşın dijital teknolojideki talep ve çeşitlilik geleneksel analog teknolojinin baş edemeyeceği şekilde büyümeye devam ediyor. Son beş yılda ortalama %30'luk büyüme bu gerçeği gözler önüne seriyor. Endüstri profesyonelleri önümüzdeki yıllarda bu büyümenin hızlanan ve genişleyen bir çapta devam etmesini bekliyor. Tekstil baskı endüstrisinin yaşmakta olduğu dijital dönüşüm hem son kullanıcılar hem de tekstil sektörü için inanılmaz kapılar açıyor. Sektörde dijital dönüşüm daha hızlı üretim, daha sık koleksiyon değiştirme, stokları ve tedarik zincirinin atıklarını azaltmak isteyen markalar ve perakendeciler tarafından yönlendiriliyor. Geleneksel üretim yöntemlerinin haftalar, hatta aylar alan üretim prosesi bu ihtiyaçları tam olarak karşılayamamasına karşın dijital üretimle ürünler neredeyse bir hafta içinde mağazaya sevk edilecek noktaya gelebiliyor.

Doğa dostu bir üretim Tiger-1800B ile mümkün

Tekstil üretiminin daha fazla dijital ortama geçmesiyle, endüstrinin hiç olmadığı kadar çevre dostu özellikler kazanacağı, bunun ise üreticiler, kullanıcılar ve nihai tüketiciler açısından hayati öneme sahip olduğu bir gerçek olarak kabul ediliyor.





SPOR GİYİMDE TÜKETİCİ ÖRME KUMAŞI TERCİH EDİYOR

Spor endüstrisi tüketicinin taleplerine göre ürün yaratımında, öncelikle örme sektörünün kapısını çalıyor. Elastikiyet özelliğinin yüksek olması ile örme kumaş, ideal spor giyiminin alt yapısını oluşturuyor.



Son yıllarda dünyanın dört bir yanında spora olan ilginin tüm hızıyla arttığı bir aşikâr. Spor, hayatımızın en önemli parçası, geleceğimiz için bedenimize yaptığımız en sağlıklı yatırım olarak görülüyor. Siz de fark etmiyor musunuz, modern yaşamların rutin parçası haline gelen spor, yeni bir endüstrinin oluşumunu da beraberinde getiriyor. Daha net bir ifadeyle, uzun yıllardan beri var olan endüstri teknik tekstil ile harmanlayarak yeniliyor. Geriye dönüp baktığımızda,

spor endüstrisi önceki dönemlerine kıyasla, şaşalı bir sürecin içerisinde. Günümüzde bin bir dala ayrılan spor endüstrisi, pazarda da ürünlerini özelleştirerek yol alıyor. Biraz daha açarsak, bugün pilatesten yogaya, fitness'tan koşuya ve daha nicelerine ayrılan türleriyle spor, özellikle metropol insanın en büyük rahatlama ritüeli haline geldi. Bu ritüelleri gerçekleştirmek için de tüketici her alanda olduğu gibi bu alanda da kendisine en uygun ürünleri seçmek istiyor, pazar aktörleriyle tüketici

talepleri arttıkça kıyasıya bir rekabetin içine giriyorlar. Ege Üniversitesi Tekstil Mühendisliği bölümünden Nida Oğlakcıoğlu, A. Aslı İllez, M. Çetin Erdoğan, Arzu Marmaralı ve Mücella Güner'in kaleme aldığı araştırma bu konu üzerine ayrıntılı bir incelemeye olanak sağlıyor.

Fonksiyonellik artıyor

Bir spor ürününün özellikleri, kullanım amacına göre değişiklik gösteriyor. Ne kadar kullanışlı olduğu ve o ürünü alım gücü de, sağladığı

fonksiyonlara bağlı olarak değişiyor. Şöyle bir düşünelim, bir kumaşın vücudu saran ve aynı zamanda nefes alan, organik yapıda üretilen ve esnekliği ile sağlıklı bir ürün olarak ortaya konulması, öncelikle sporsever tüm tüketiciler için avantajlı gözüküyor. Tüketicinin taleplerini doğru analiz ederek bu alanda yoğunlaşan spor endüstrisi de, performansını artırarak üretilen kumaşın özelliklerine yenilerini ekliyor ve kullanılabilirliğini yükseltiyor. Bu anlamda



Spor ayakkabıları, sporcu kıyafetleri ve spor ekipmanlarından oluşan spor tekstilleri, spor branşlarının ihtiyaç ve isteklerini karşılayacak özelliklere sahip şekilde üretiliyor.

son yıllarda, artan tüketici beklentilerini karşılamak amacıyla özellikle spor giysiler için yeni özel kumaş yapıları ile yüksek performanslı lif ve iplik tipleri geliştiriyor. Önem verilen, hem estetik hem de teknik olarak ideal bir ürün ortaya koymak oluyor. Ve sonuç olarak çok daha fonksiyonel özellikleriyle kendi alanına özgü spor giysileri farklı tasarım modelleriyle vitrinleri süslüyor.

Tüketici 4 temel özelliğin peşinde

Giysilerin estetik ve moda uyğunluğunun yanı sıra performans ve konfor özellikleri bu tip fonksiyonel giysilerde en önemli unsur olarak biliniyor. "İyi" bir spor giysinin, son kullanım amacına göre dört temel fonksiyona sahip olması bekleniyor. Bunları başlıca şöyle sıralayabiliriz: Kötü hava koşullarına karşı koruma, yüksek ısı izolasyonu, nefes alabilirlik ve esneklik. Spor ayakkabıları, sporcu kıyafetleri ve spor ekipmanlarından oluşan spor tekstilleri, spor branşlarının ihtiyaç ve isteklerini karşılayacak özelliklere sahip şekilde üretiliyor. İleri teknoloji ve üstün performans özelliklerine sahip spor tekstil ürünlerinin geliştirilmesi konusu, akademik çalışmalarda önemli bir yer

alıyor. Yapılan çalışmalar; spor tekstilleri olarak kullanılan farklı tekstil yapılarının sporcu performansları ve ekipmanlara yaptığı katkıları ortaya çıkartıyor. Artık tekstil ürünlerinin üretiminde dekoratif ve estetik özelliklerinin yanı sıra üstün performans özelliklerinin de ön plana çıktığı görülüyor. Bireysel ihtiyaçların ön plana çıkması ve ekonomik değeri göz önüne alındığında spor endüstrisi tekstil üretimi açısından önemli bir alan oluşturuyor. İnsanların yoğun ilgisi ve spor alanında yapılan harcamaların ekonomik boyutları düşünüldüğünde; spor çözümleri geliştirmeye odaklı



Son yıllarda, artan tüketici beklentilerini karşılamak amacıyla özellikle spor giysiler için yeni özel kumaş yapıları ile yüksek performanslı lif ve iplik tipleri geliştiriyor.

Spor tekstil ürünleri için ilk tercih her zaman örme kumaş yapıları olarak öne çıkıyor. Bu durumun temel sebebi örme kumaş yapılarının dokuma kumaşlara göre daha yüksek elastikiyet özelliğine sahip olması olarak görülüyor.



Tekstil ürünlerinin üretiminde dekoratif ve estetik özelliklerinin yanı sıra üstün performans özelliklerinin de ön plana çıktığı görülüyor.

bir üretim için firmaların teşvik edildiği görülüyor. Özellikle yüksek mukavemetli, esnek, hafif, ısı ve nem kontrol kabiliyetine sahip, çabuk kuruyabilen kumaş yapılarının tercih edildiği ya da bu özelliklere sahip kumaş yapılarının üretimi için çalışıldığı görülüyor.

Örme kumaş tercih ediliyor

Spor tekstil ürünleri için ilk tercih her zaman örme kumaş yapıları olarak öne çıkıyor. Bu durumun temel sebebi örme kumaş yapılarının dokuma kumaşlara göre daha yüksek elastikiyet özelliğine sahip olması olarak görülüyor. Geçmiş spor tekstili üretiminde tercih edilen tek kat kumaş yapıları günümüzde çok katmanlı kumaş yapılarına yerini bıraktı. Yapılan tüm çalışmalar çok katmanlı kumaş yapılarının spor tekstillerinden beklenen üstün özellikleri karşılama konusunda daha verimli olduğu kanısını taşıyor. Bu nedenle katmanlı kumaş üretim teknolojileri özellikle spor alanında her geçen gün daha önemli rol alıyor. Katmanlı kumaş yapılarının temel özelliği, emicilik özelliği yüksek iç tabaka katmanlarının vücudtaki nemi hızlı bir şekilde dış katmana iletmesi. Microfiber yapılardan oluşan kumaşlarda günümüzde sıklıkla tercih ediliyor. Sahip oldukları kanallı yapı sayesinde elde edilen kumaşların üstün hava geçirgenlik ve nem alma özelliğine sahip olmalarını sağlıyor. Özellikle yelkenli gibi deniz spor branşlarında bu tip kumaşların kullanımı yaygınlaşıyor. Yüksek elastikiyet özelliğine sahip liflerin geliştirilmesi sonucunda spor tekstilleri dalında bu malzemelerin de sıklıkla kullanıldığı görülüyor. Antrenmanlar ve müsabakalar esnasında ve sonrasında atletik performans artışı ve egzersiz sonrası toparlanmada gelişim elde etme amaçlı kullanımları farklı spor dallarındaki sporcular arasında giderek yaygınlaşıyor. Spor, son yıllarda daha da ticarileşiyor. Buna bağlı olarak yapılan yatırımlar ve gördüğü ilgi de artıyor. Giyilen giysiler ve kullanılan



Katmanlı kumaşlar, üstün hava geçirgenliği ve nem alma özelliğine sahip olmalarıyla özellikle yelkenli gibi deniz spor branşlarıyla ilgilenenlerin tercihi oluyor.

malzemelerin performansı daha çok etkilemeye başlamasıyla, spor tekstillerine verilen önem de bu ölçüde artış gösteriyor. Bu müsabakalarda yarışan sporcuların giydikleri giysilerin ve kullandıkları malzemelerin, yüksek performans sağlayan, her türlü hava şartlarında, vücut ısısını dengede tutan ve faaliyet gösterilen spor dalındaki ihtiyaçlara göre tasarlanması gerekiyor. Bu noktada, yoga yapan bir sporcunun giydiği kıyafetlerin hareketlerini sınırlamayacak seviyede esnekliğe sahip olması ya da fitness ile ilgilenen birisinin kullandığı ürünün teri emici ve nefes alabilen özellikte ürünler olması önemli. Tüm bu analizler ile spor endüstrisi de hangi alana nasıl bir ürünün uygun olacağını değerlendirerek, çalışmalarını sürdürüyor.




Fitness ile ilgilenen birisi için kullandığı ürünün teri emici, nefes alabilen ve hareketlerini sınırlamayan özellikte olması önem taşıyor.





DÜNYA TİCARETİNDE KORUMACILIK NE KADAR CİDDİ?

DR. Can Fuat Gürlesel

 Dünya ekonomisinde ve ticaretinde 2017 yılında önemli bir iyileşme yaşanırken, 2018 yılına da aynı iyimserlik ile başlanmıştır. Ancak özellikle Mart ayının sonlarına doğru ticarete korumacılık ve siyasi karşıtlıklar yaşanmaya başladı. Bu gelişmeleri dünyadaki iyimser beklentilere etkileri ve Türkiye'nin 2018 yılında 170 milyar doları aşmaya hazırlanan ihracatı açısından değerlendirelim. ABD'nin Demir Çelik ve Alüminyum ithalatına ek vergiler getirmesi ardından Çin'e karşı yeni koruyucu önlemler alması ile küresel ticaret savaşlarının tetiği çekildi. Çin de ABD'ye karşı önlemler uygulamaya başladı. Avrupa Birliği ise istisna kapsamına girmesi ile şimdilik karşı bir önlem almadı. Korumacılık önlemlerinin yaygınlaşması halinde dünya ekonomisinde yaşanan iyileşme ile dünya ticaretindeki büyümenin olumsuz etkilenme olasılığı artmaktadır. Siyasi gelişmeler de dünya dengeleri üzerinde artan oranda etkili olmaktadır. ABD İran ile yapılan nükleer anlaşmayı tanımamaya hazırlanmaktadır. Suriye'de iç savaş sürmektedir ve BM etkili olamamaktadır. Rusya'da Putin yeniden Başkan seçilmiştir. Çin'de devlet başkanının görev süresi ömür boyu olarak değiştirilmiştir. Küresel siyasette işbirliklerinin

yerini giderek karşıtlıklar almaya başlamıştır. Küresel mali piyasalar da gelişmiş ülkelerin ve özellikle ABD'nin para politikasındaki normalleşme sürecine uyum sağlamaya çalışmaktadır. ABD yönetiminin kararları ve ticarete başlayan korumacılık da giderek küresel mali piyasaları etkilemektedir. Ticarete korumacılıktan etkilenen firmaların hisse senetleri de değer kaybetmektedir. Emtia fiyatları da korumacılık eğiliminden nasibini almış ve fiyatlar zayıflamıştır. Bu gelişmelerin dünya ekonomisi üzerindeki etkileri şimdilik sınırlıdır. Dünya ekonomisindeki büyümede yaşanan iyileşmeyi tersine çevirecek bir etki potansiyeli yine şimdilik görülmemektedir. Ancak ticaret savaşlarına AB, Japonya ve Rusya'nın da katılması ve kapsamın genişlemesi hâlinde önce dünya mal ticareti sonrasında ise dünya ekonomisi olumsuz etkilenecektir. Merkez Bankaları da bu olumsuzluklara kayıtsız kalamayacaktır. Böylece 2018 yılında ekonomide ve ticarete büyüme-para politikalarında sıkışma senaryosu yerini ekonomide ve ticarete yavaşlama ve para

politikalarında gevşeme senaryosuna bırakabilecektir. Ancak bunun için çok daha kapsamlı önlemler ve karşıtlıklar yaşanmalıdır. Küresel ortamda bu gelişmeler yaşanırken Türkiye ekonomisi 2017 yılını yüzde 7,4 büyüme ile kapatmıştır. Büyümenin önemli itici gücü ihracat ve ihracatın tetiklediği sanayideki üretim artışı olmuştur. İhracat ve sanayi üretimi bu yıl da hissedilir bir artış ile başlamıştır. Muhtemelen 2018 yılındaki 170 milyar dolar ihracat hedefi aşılacaktır. Ekonomik büyüme de buna bağlı olarak yine yüksek gerçekleşebilecektir. Ancak küresel ekonomideki korumacılık ve küresel siyasetteki karşıtlıklar kademeli olarak Türkiye'nin de ihracatını olumsuz etkileyebilecektir. Şimdilik etki sınırlı kalacak gibi görünmektedir. AB'nin de önlemler alması ve ABD'nin Rusya ve İran'a yeni yaptırımlar getirmesi Türkiye'nin ihracatını daha çok etkileyecek unsurlar olacaktır. Nisan ve Mayıs ayları korumacılık ve karşıtlıkların durağanlaşacağı veya tam anlamı ile savaşa dönüşeceği aylar olarak yakından izlenecektir.

Türkiye ekonomisi 2017 yılını yüzde 7,4 büyüme ile kapatmıştır. Büyümenin önemli itici gücü ihracat ve ihracatın tetiklediği sanayideki üretim artışı olmuştur.



PAMUK İPLİĞİNİN AKDENİZ'DEKİ MUCİZESİ; KAHRAMANMARAŞ

Türkiye'nin ekonomisine can katan Kahramanmaraş, tekstilde yakaladığı başarı ile her geçen gün dünya pazarı ile rekabet edilebilecek konumunu koruyor. Köklü tarihi, zengin yapısı ve tekstil alanındaki çalışmaları ile Türkiye'nin üretken şehirleri arasında yer alıyor.

“Kahramanmaraş denildiğinde aklınıza ilk gelen nedir?” diye sorduğumuzda bir ağızdan dondurma dediğinizi duyar gibiyiz. Evet, namı dört bir yana yayılan Kahramanmaraş dondurması, artık şehirle bütünleşmiş, bir sembol haline gelmiş durumda. Peki Kahramanmaraş'ı sadece bununla sınırlamak mümkün mü? Zengin tarihi, özel lezzetleri ve tekstilin kalbinin attığı önemli şehirlerden biri olan Kahramanmaraş'ı bu sayımızda keşfe çıkıyoruz. Kahramanmaraş Karacaoğlan Halk Kütüphanesi'nden aldığımız bilgilerle, zengin ve köklü bir geçmişe sahip olan bu değerli ilimizi tanıyoruz. Bir kentin adının yazılı olduğu dönem, kentin geçmiş kültürüne ait yapıt ve eşyaların bulunduğu müze,

yazılı ve tarihi kaynaklarda kent hakkında verilen bilgilerin yazıldığı tarih gibi belirgin kaynaklar, o kentin geçmişe olan derinliği hakkında doğru bilgileri verecek olan belgelerdir. Bu ölçütler çerçevesinde bir değerlendirme yapıldığında; Maraş'ın, bugünkü ismi ile Kahramanmaraş'ın, çok eskiye dayanan tarihi, önemli bir kent olduğunun göstergesidir. Kahramanmaraş ve çevresinin tarih öncesi dönemlerden günümüze kadar uzun bir geçmişi bulunuyor. Son dönemlerde yapılan arkeolojik çalışmalar neticesinde 14 - 16 bin yıllık bir geçmişe kadar uzandığı bilgisi veriliyor. Maraş kentinin adı ile ilgili en eski, en önemli yazılı kaynaklar; M.Ö. 9. yüzyıldan başlayıp 8. yüzyılın sonlarına kadar takip edilebilen Asur metinleri olarak

biliniyor. M.Ö. 9. yüzyıl ortalarına rastlayan Asur Krallarından Tiglatplazer zamanından itibaren başlayıp, II. Sargon zamanına yani M.Ö. 8. yüzyıl sonlarına kadar hüküm süren kralların her yıl Anadolu'ya yaptıkları askeri seferlerden söz edilen yıllıklarda, Gurgum krallığı ve bu krallığın başkenti Markas veya Markasi'den söz ediliyor. Maraş adının Hititlerden geldiğini doğrulayan Asur kaynaklarında da şehrin adı Markaji şeklinde ifade ediliyor. Asur kralı Sargon zamanından kalan Boğazköy yazıtlarında Maraş'ın adı yer alıyor. Geç Hitit Devleti'nin önemli merkezlerinden biri olan Maraş'ın adı bu dönemde Gurgum olarak belirtiliyor. Milattan Sonra (İ.S.) I.yüzyılda Roma İmparatorluğu bölgeyi ele geçirince Maraş'ın adı

Germanicia olarak değiştirilmiştir. Roma ve Bizans İmparatorluğu döneminde bu adla anılan şehir, Müslümanlar tarafından fethedilince ilk şekli olan Maraj ismi kullanılmaya başlanmıştır. Arap alfabesinde “j” harfi olmadığından şehrin adı Mer'aş şeklinde yazılmıştır. Bu görüşlerin yanı sıra Maraş adının Arapça “zelzele-titreme” anlamına gelen “Re'aşa” fiilinden türeyerek “Mer'aş” şeklinde yazıldığı da ifade edilmektedir. Osmanlılar döneminde, bölgede Dulkadiroğulları Beyliği'nin kurulmasından dolayı şehrin adı, Zülkadir şeklinde de yazılmıştır.

Maraş adı nereden geliyor?

Maraş adının nereden geldiği ve anlamının ne olduğuna dair

birkaç görüş ileri sürülmekte. Tarihçi Herodot, Maraş şehrini Hitit komutanlarından Maraj adlı bir askerin kurmasından dolayı şehre Maraj adı verildiğini belirtmektedir. Şehrin adı, Hititlerden kalan yazıtlarda Maraj ve Markasi şeklinde geçmektedir. Maraş kentinin eski ve köklü bir yerleşim yeri olduğunun en önemli göstergelerinden biri olan; bir kısmı Türkiye'nin değişik müzelerinde, bir kısmı da Kahramanmaraş müzesinde bulunan kültürel kalıntılardır.

Halen İstanbul Eski Şark Eserleri Müzesi'nde sergilenen Maraş Aslan'ı nadide eserlerin başında geliyor. Bazalt'tan yapılmış bu Aslan, kayıtlara göre Maraş Kalesi'nde bulunmuştur. Sanatsal özellikleri ile bu Aslan, tam bir Hitit eseridir. Bu heykelin en dikkat çekici tarafı ise; üzerinde yer alan Hitit hiyeroglifi ile yazılı uzunca bir metindir. Bu metin; Maraş tarihinin önemli bir bölümüne ışık tutuyor. M.Ö. 9 yüzyıl'da kenti yönetmiş olan Kral Halparunda, bu yazıtta, kendi soyunun, babasının, dedelerinin ve geçmiş kralların adlarını yazarak kraliyet geçmiş hakkında bilgi veriliyor. Maraş'ta bulunmuş olan en zengin arkeolojik malzemelerin mezar taşları olduğu görülüyor. Maraş'ta bulunmuş olduğu halde dışardaki müzelerde sergilenen birkaç önemli eserden birisi, Paris Louvre Müze'sinde, birisi İstanbul Arkeoloji Müze'sinde bulunuyor.

Kahramanmaraş'ta tekstil

Kentte en büyük endüstri konumunda bulunan tekstil sektöründe, yılda 359 bin ton iplik, 138 milyon metre dokuma kumaş, 49 milyon metre denim, 122 bin ton örme kumaş, 22,7 milyon adet konfeksiyon üretimi yapılıyor. Ayrıca 191 bin ton boya ve kasar işi gerçekleştiriliyor. Bu bakımdan, uluslararası bir hammadde merkezi haline gelen kent, bölgesinde ve ülke çapında yüksek döviz girdisi sağlıyor. Akdeniz Bölgesi'nin doğusunda verimli topraklar üzerinde yer alan Kahramanmaraş, Türkiye iplik üretiminin yüzde 27'si, dokuma kumaş üretiminin ise yüzde

8'ini gerçekleştiriyor.

Kahramanmaraş'ta bulunan 26 dokuma fabrikası kumaş olarak yılda 138 milyon metre, denim olarak da 49 milyon metre üretim kapasitesine sahip durumda.

Tekstil ve konfeksiyon sektörünün bir diğer alt başlığı örgü ve kumaş alanında bulunan 43 firmanın yılda 122 bin ton üretim kapasitesi bulunuyor. Çırçır alanında ise 47 firmanın yılda 26 bin ton üretim kapasitesine sahip olması dikkat çekiyor. Bölgedeki diğer tekstil faaliyet alanlarını ise boya-kasar fabrikaları oluşturuyor. Son yıllarda ihracatını yaklaşık 800 milyon dolara çıkaran Kahramanmaraş'ın ihracatının yaklaşık yüzde 86'sını tekstil sektörü oluşturuyor. Kentte yaklaşık 270 firma tekstil ve konfeksiyon alanında hizmet veriyor. Yapılan araştırmalar, ilde faaliyet gösteren firmaların yüzde 55'inin küçük ve orta ölçekli, yüzde 45'inin de büyük ölçekli firma olduğunu gösteriyor. Ayrıca bu firmaların yüzde 72 gibi büyük bir kısmı üretim teknoloji düzeyleri yüksek firmalar olarak yer alıyor. Kent gelişmekte olan tekstil sektörü ile ihracatta büyük söz sahibi.

Kahramanmaraş'ta üretimlerinin büyük bölümünü ihraç eden işletmeler, ihracatla kazandıkları dövizle yatırımlarına devam ediyor. Kahramanmaraş Organize Sanayi Bölgesinde, bölge ekonomisine katkı sağlamak amaçlı çalışmalar devam ediyor. Bölgede 560 milyon dolarlık tamamlanan yatırımın yanı sıra 200 milyon dolar büyüklüğünde devam eden yatırım bulunuyor. Boş arsanın



kalmadığı organize sanayi bölgesine ek olarak Kahramanmaraş'ın Pazarcık İlçesi'nde 532 hektarlık bir alana İkinci Kahramanmaraş Organize Sanayi Bölgesi kurulması çalışmaları devam ediyor.

Tekstilde yeniliklerin merkezi Kahramanmaraş

Son dönemde sürdürülebilirlik konusuna büyük önem veren ve bu alanda inovatif çalışmalara imza atan Kahramanmaraş, tekstilde yakaladığı başarıyı hammadde üretiminde de sürdürmek istiyor. Her zaman yeniliklere ve ilklere öncülük eden Kahramanmaraşlı tekstilciler Türkiye'de bir ilke imza atarak, Better Cotton üretimine başladılar. Organik tekstil üretiminin önem kazandığı Kahramanmaraş'ta, belirlenen pilot bölgelerde pamuk yetiştirilmeye başlandı.

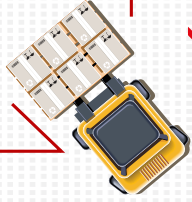
Sektör, Better Cotton uygulamasında hem son dönemde uluslararası piyasadan gelen talepleri karşılayıp, hem de Hindistan, Brezilya ve Pakistan'a bağımlı olmadan doğaya dost üretim yaparak iplik hammadde ihtiyacını karşılıyor. Better Cotton sayesinde Kahramanmaraş'ta üretilen pamuğun hem kalitesinin artacağını, hem de dünyada yeni pazarlar kazanacaklarını belirten Kahramanmaraşlı tekstilciler, bu çalışmaların ışığında, BCI'nin Kahramanmaraş'ta bir operasyon birimi kurmasını da hedefliyorlar. Bu sayede Kahramanmaraş'ın tekstilin kalbi olduğu tescillenmiş olacağı düşünülüyor.

Kaynakça
<http://kahramanmarasgazetesi.com.tr/kahramanmarasda-tekstil-sektoru/>



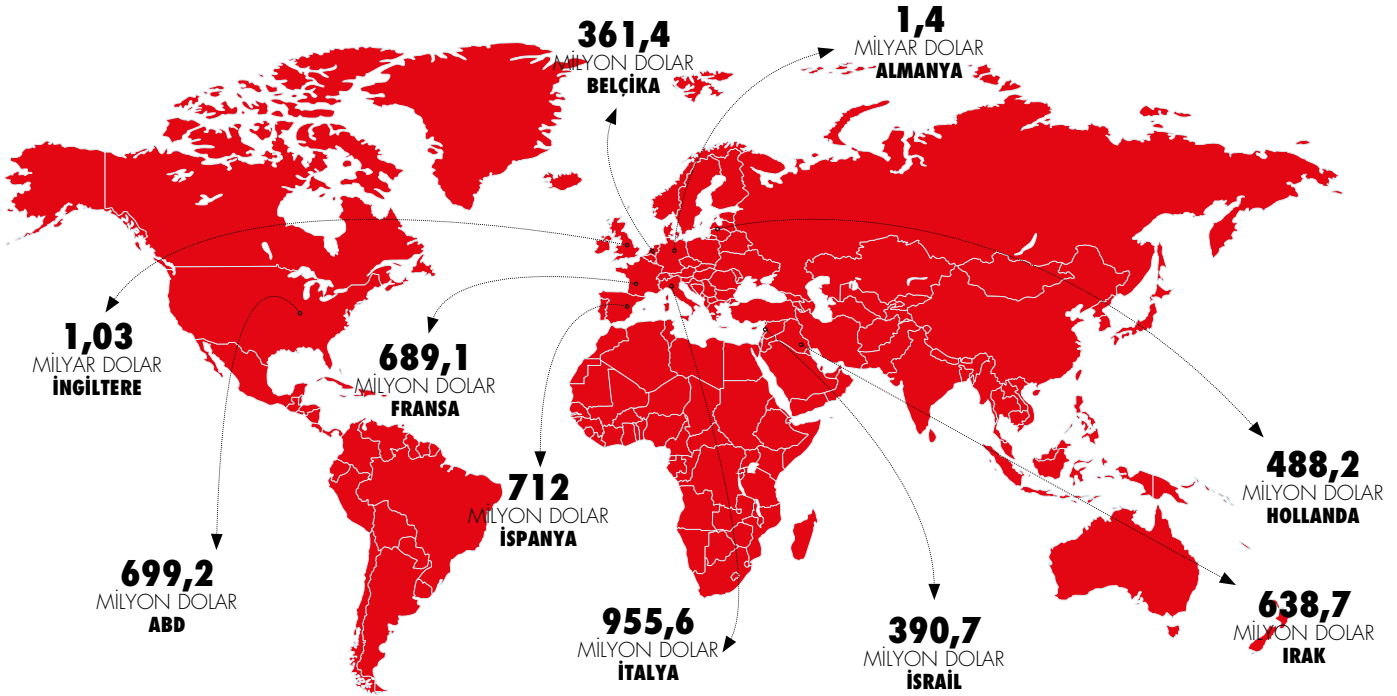
TÜRKİYE İHRACATI

MART AYINDA İHRACAT
YÜZDE 11,5
ARTIŞLA 15 MİLYAR
106 MİLYON
DOLAR OLDU

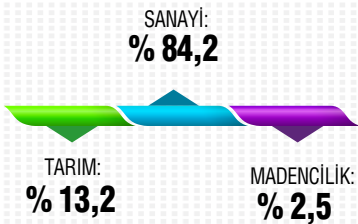


- Martta ihracat geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 11,5 artarak 15 milyar 106 milyon dolar düzeyinde gerçekleşti. Böylece mart ayı, ihracat tarihindeki en yüksek ihracat gerçekleştirilen ay oldu.
- Yılın ilk üç ayında ise ihracat 2017'nin aynı dönemine kıyasla yüzde 10,4 yükselerek 40 milyar 727 milyon dolara çıktı. Son 12 aylık dönemde, yüzde 10,5'lik artışla 159 milyar 923 milyon dolarlık ihracat rakamına ulaşıldı.
- Son 12 aylık ihracatımız ise yüzde 10,8 artışla 153 milyar 714 milyon dolar oldu. Mart ayında en fazla ihracatı, 1 milyar 869 milyon dolar ile otomotiv sektörümüz yaparken, hazır giyim ve konfeksiyon sektörümüz ikinci, çelik sektörümüz ise üçüncü sırada yer aldı.

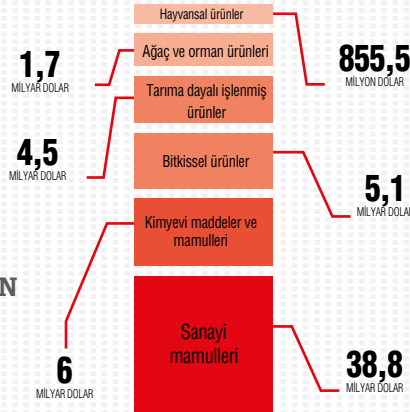
ÜLKELERE GÖRE 2018 MART İHRACATI



ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



ANA ÜRETİM GRUPLARININ MART AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



İHRACATI EN FAZLA ARTAN İL

İhracatını Şubat ayında en çok artıran ilk 10 il arasında Çorum yüzde 251,6 ile birinci oldu.



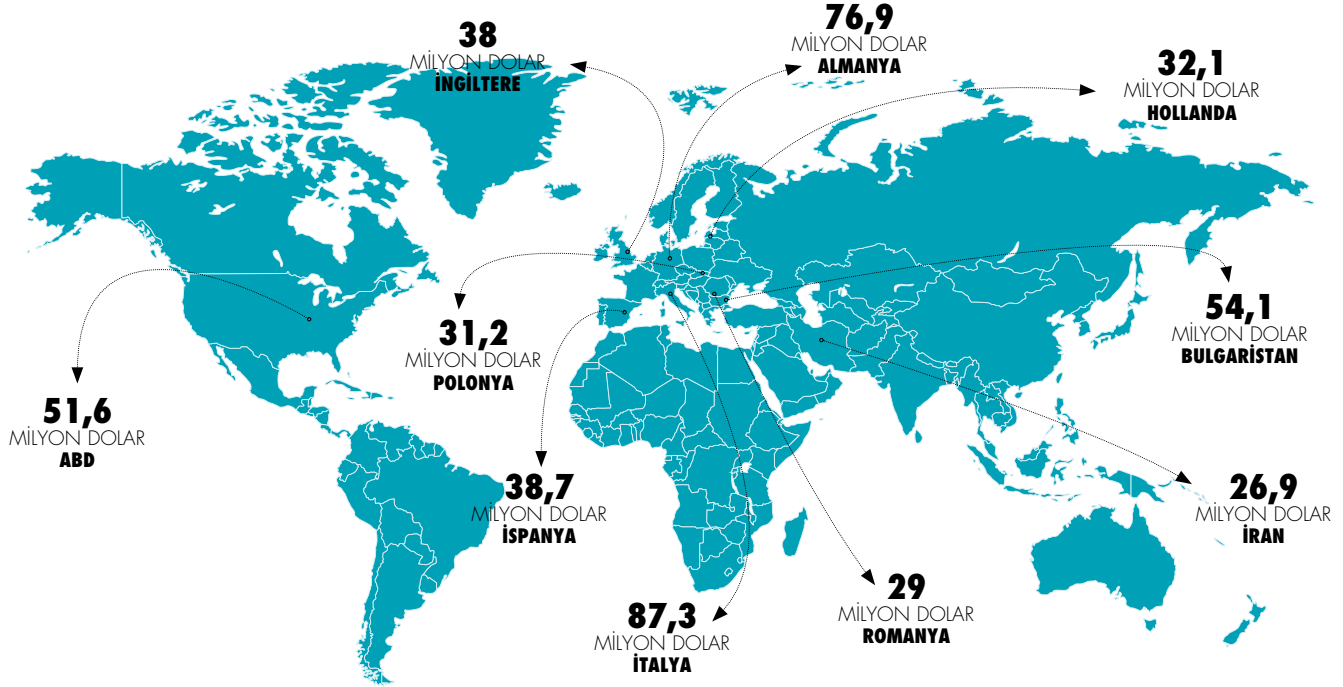
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

MART AYINDA İHRACAT
YÜZDE 5,2
ARTIŞLA
973 MİLYON
DOLAR OLDU



- ✓ Türkiye'nin toplam tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatı, 2018 yılının Mart ayında yüzde 5,2 oranında artış ile yaklaşık 974 milyon dolar değerinde gerçekleşti. 2018 yılı Ocak - Mart dönemi toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatı ise yüzde 9,4 oranında artış ile 2,7 milyar dolar değerinde kaydedildi.
- ✓ Şubat ayında ihracatımız yüzde 10,7 oranında artarak yaklaşık 866 milyon dolar değerinde, Mart ayında ise ihracatımız yüzde 5,2 oranında artarak yaklaşık 974 milyon dolar değerinde gerçekleşti.
- ✓ 2018 yılı Mart ayında toplam tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatının genel ihracatımız içerisindeki payı yüzde 6,4 oldu.

ÜLKELERE GÖRE 2018 MART İHRACATI



2018 yılı Ocak - Mart döneminde toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatımızda ikinci önemli ürün grubu, sektörümüz ihracatının yüzde 18,4'ünü oluşturan iplik grubu oldu. İplik ihracatımız 2018 Ocak - Mart döneminde 497 milyon dolar değerinde gerçekleşti. İplik ihracatımızın Mart ayı ihracat değeri ise yüzde 1,9 oranında artışla 174 milyon dolar değerinde kaydedildi.

2018 yılı Ocak - Mart döneminde tekstil ve hammaddeleri ihracatımızda üçüncü önemli ürün grubu ise, tekstil ve hammaddeleri ihracatımızın yüzde 14,8'ini oluşturan tekstil sektörüne dâhil ev tekstili ürün grubu oldu. Bu ürün grubuna ihracatımız yüzde 6,5 oranında artışla 400 milyon dolar değerinde gerçekleşti. 2018 yılı Mart ayında ise ihracatımız yüzde 1,9 oranında artışla 139 milyon dolara ulaştı.

ÜRÜN GRUPLARININ SEKTÖRDEKİ İHRACAT PAYI

ELYAF	% 5,8
İPLİK	% 18,4
DOKUMA	% 24,6
ÖRME	% 14,8

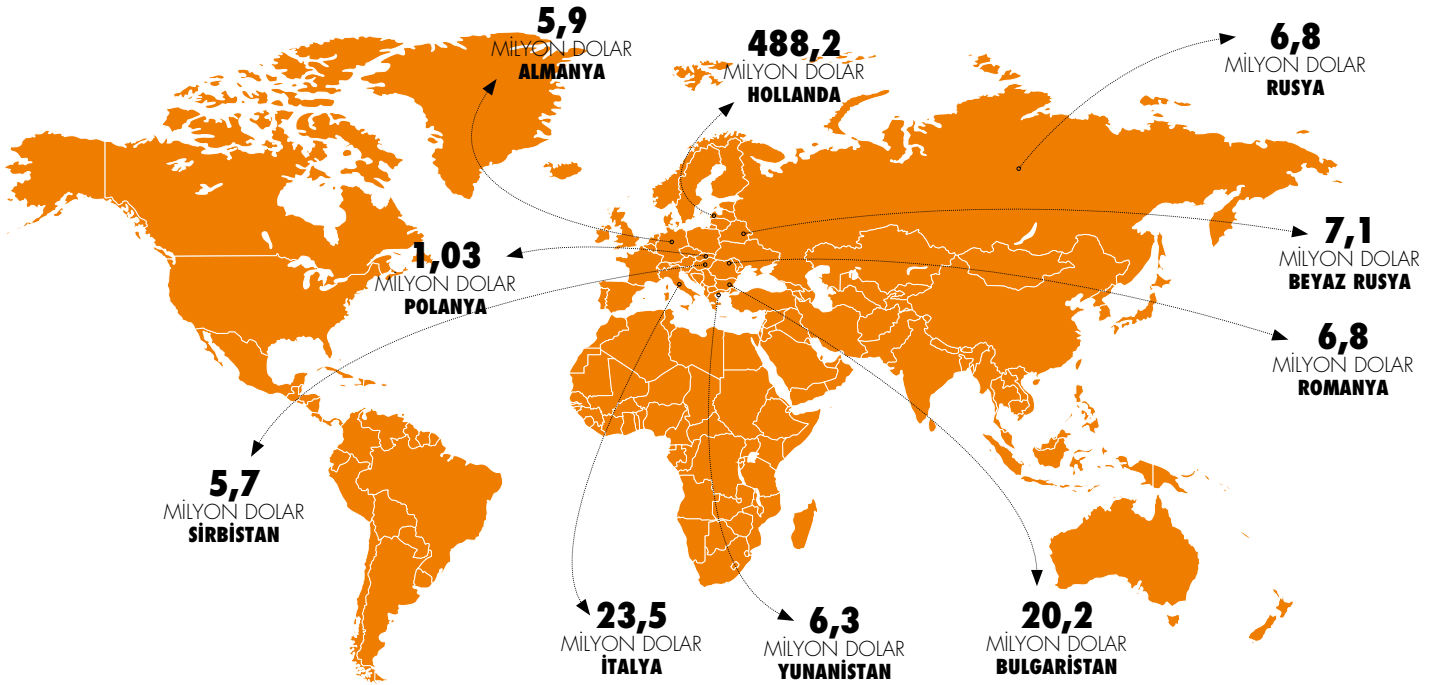
ÖRME KUMAŞ İHRACATI

MART AYINDA İHRACAT
YÜZDE 2,2
AZALARAK
149 MİLYON
DOLAR OLDU



- Örme kumaş ihracatımız 2018 yılı Ocak-Mart döneminde yüzde 4 oranında artarak 400 milyon dolar değerinde gerçekleşti. 2018 yılı Mart ayında ise örme kumaş ihracatımız yüzde 2,2 oranında gerileme kaydetti.
- 2018 yılı Ocak-Mart döneminde alt ürün grupları bazında örme kumaş ihracatımız incelendiğinde, en önemli alt ürün grubunun yaklaşık 206 milyon dolar ihracat değeri ile diğer örme kumaş olduğu görüldü. Bu ürün grubunun toplam örme kumaş ihracatımızdaki payı yüzde 51,4'tür. 2018 yılı Mart ayında diğer örme kumaş ihracatımız yüzde 1,0 oranında geriledi.
- 2018 yılı Ocak-Mart döneminde örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; yaklaşık 69 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen İtalya'dır. İtalya'ya örme kumaş ihracatımız 2018 yılı Mart ayında yüzde 6 oranında geriledi.

ÜLKELERE GÖRE 2018 MART İHRACATI



Örme kumaş ihracatımızda öne çıkan diğer önemli ülkeler Bulgaristan, Rusya ve Romanya oldu.

2018 yılı Ocak-Mart döneminde örme kumaş ihracatı yapılan ilk on ihracat pazarı arasında ihracatımızın en çok gerilediği ülke yüzde 14,3 oranında gerilemeyle Bulgaristan olurken ihracatımızın en fazla yükseldiği ülke ise yüzde 1481,3 oranında artış kaydedilen Rusya oldu.

Örme kumaş ihracatımızda yüzde 57,9 oranında paya sahip AB (28) ülkelerine bakıldığında, 2018 Ocak-Mart döneminde ihracatımız yüzde 0,8 oranında gerilemeyle yaklaşık 232 milyon dolar, 2018 yılı Mart ayında ise yüzde 8,3 oranında gerilemeyle 84 milyon dolar değerinde gerçekleşti.

SOYLU ÖRME 2018 YILI MAKİNE PARKURU

JAKAR-RİNGEL-RİBANA GRUBU									
ADET	PUS	FEİN	MAKİNA CİNSİ	İĞNE	MODEL	MARKA	SİSTEM	Y.KOVAN	ELESTAN
1	30	7	"OVJA 08 E.T.R ELEKTRONİK TRANSFERLİ RİNGEL "	960	2004	MAYER	24	10	FULL ELASTAN
1	30	12	"OVJA 08 E.T.R ELEKTRONİK TRANSFERLİ RİNGEL "	1114	2000	MAYER	24		FULL ELASTAN
1	30	14	"OVJA 1.6 E.T ELEKTRONİK TRANSFERLİ "	1392	2004	MAYER	32		FULL ELASTAN
1	30	15	" OVJA 1.6 E.T ELEKTRONİK TRANSFERLİ "	1392	2006	MAYER	32+16		FULL ELASTAN
10	34	16	"OVJA 1.6 E.T.R ELEKTRONİK JAKAR RİNGEL TRANSFERLİ "	1728	2007	MAYER	36+18		FULL ELASTAN
5	34	18	"OVJA 1.6 E.T.R ELEKTRONİK JAKAR RİNGEL TRANSFERLİ "	1944	2008	MAYER	36+18		FULL ELASTAN
2	34	18	" OVJA 2.4 E İNTERLOK JAKAR AÇIKEN "	1886	2017	MAYER	82		FULL ELESTAN
2	30	18	"OVJA 1.6 E.T ELEKTRONİK TRANSFERLİ "	1680	2005	MAYER	32+16		FULL ELASTAN
4	30	24	" OVJA 2.4 ELEKTRONİK İNTERLOK RİBANA "	2232	2015	MAYER	72	AÇIKEN	FULL ELASTAN
2	30	24	" OVJA 2.4 ELEKTRONİK İNTERLOK RİBANA "	2232	2003	MAYER	72		FULL ELASTAN
2	30	24	"OVJA 2.4 ELEKTRONİK RİNGEL -İNTERLOK- RİBANA "	2232	2003	MAYER	48		FULL ELASTAN
8	30	28	" OVJA 2.4 E İNTERLOK JAKAR AÇIKEN "	2592	2014	MAYER	72	AÇIKEN	FULL ELESTAN

JAKAR-RİNGEL-SUPREM GRUBU									
ADET	PUS	FEİN	MAKİNA CİNSİ	İĞNE	MODEL	MARKA	SİSTEM	Y.KOVAN	ELESTAN
1	30	10	" M.J.O 8 E.R JAKAR-SUPREM-RİNGEL "	960	2003	MAYER	24		FULL ELASTAN
1	30	24	" RELANİT 1.6 E.R JAKAR-RİNGEL-SUPREM "	2208	2004	MAYER	48		FULL ELASTAN
2	34	24	" RELANİT 1.6 E.R JAKAR-RİNGEL-SUPREM "	2484	2004	MAYER	54		FULL ELASTAN
3	30	28	" RELANİT 1.6 E.R JAKAR-RİNGEL SUPREM "	2628	2003	MAYER	48		FULL ELASTAN
8	30	28	" OVJA 2.4 E İNTERLOK JAKAR AÇIKEN "	2592	2014	MAYER	72		FULL ELESTAN

AÇIKEN GRUBU									
ADET	PUS	FEİN	MAKİNA CİNSİ	İĞNE	MODEL	MARKA	SİSTEM	Y.KOVAN	ELESTAN
2	34	10	ELASTANLI SUPREM	1080	2003	PİLOTELLİ	102	54	FULL ELASTAN
3	32	22	AÇIKEN SUPREM	2220	2003	PİLOTELLİ	96		FULL ELESTAN
1	34	22	AÇIKEN SUPREM	2340	2003	PİLOTELLİ	102		FULL ELESTAN
4	32	28	ELASTANLI SUPREM	2760	2003	PİLOTELLİ	96	22	FULL ELASTAN
2	34	28	ELASTANLI SUPREM	2880	2003	PİLOTELLİ	102	22	FULL ELASTAN
2	34	28	ELASTANLI SUPREM	2880	2003	PİLOTELLİ	102	22	FULL ELASTAN
5	32	40	ELASTANLI SUPREM	4020	2012	PİLOTELLİ	96		FULL ELASTAN

İNTERLOK-RİBANA-ÜÇ İPLİK									
ADET	PUS	FEİN	MAKİNA CİNSİ	İĞNE	MODEL	MARKA	SİSTEM	Y.KOVAN	ELESTAN
2	38	16	RİBANA	2040	2002	MAYER	78		FULL ELESTAN
1	34	18	RİBANA	1920	2002	PİLOTELLİ	72		FULL ELESTAN
1	34	18	RİBANA	1920	1998	ORİZO	68		FULL ELESTAN
2	32	20	ÜÇ İPLİK (VANİZE)	2544	2002	MAYER	108		FULL ELESTAN
4	34	24	İNTERLOK (4 ÇELİK)	2544	2003	MAYER	108		FULL ELESTAN
1	34	28	İNTERLOK	2976	2011	MAYER	108		FULL ELESTAN
1	34	32	İNTERLOK	3408	2006	TEROT	120		
2	34	32	İNTERLOK	3408	2011	MAYER	108		FULL ELESTAN
1	30	36	İNTERLOK (4 ÇELİK)	3384	2005	MAYER	62		FULL ELESTAN

Advanced Yarn Control Solutions



POZİTİF İPLİK BESLEME TEKNOLOJİSİ

JAKARLI ÖRGÜ
DÜNYASININ
EN GÜVENİLİR YARDIMCISI

ELEKTRONİK TANSİYON
KONTROLÜ İLE KONTROL HER
ZAMAN SİZİN ELİNİZDE!



UNIFEEDER

 **BTSR**[®] btsr.com

TEKSEL
TEKSTİL

15 Temmuz Mah. Bahar Cad. No: 6 Polat İş Mer. C Blok Kat: 4 D: 41 Güneşli/İSTANBUL
T: 0212 269 82 82 F: 0212 325 77 69 info@tekseltekstil.com.tr
www.tekseltekstil.com.tr



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

“20/1 Karde de 240 Renk Stok”

Yabancı elyaf temizleyicili otomatik splayzerli üretim yapılmaktadır
Kartela isteyiniz

华峰 | **hufon**
Spandex



Isiya Dayanıklı
HEAT RESISTANT

耐高温



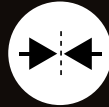
Esnek
FLEXIBLE

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

