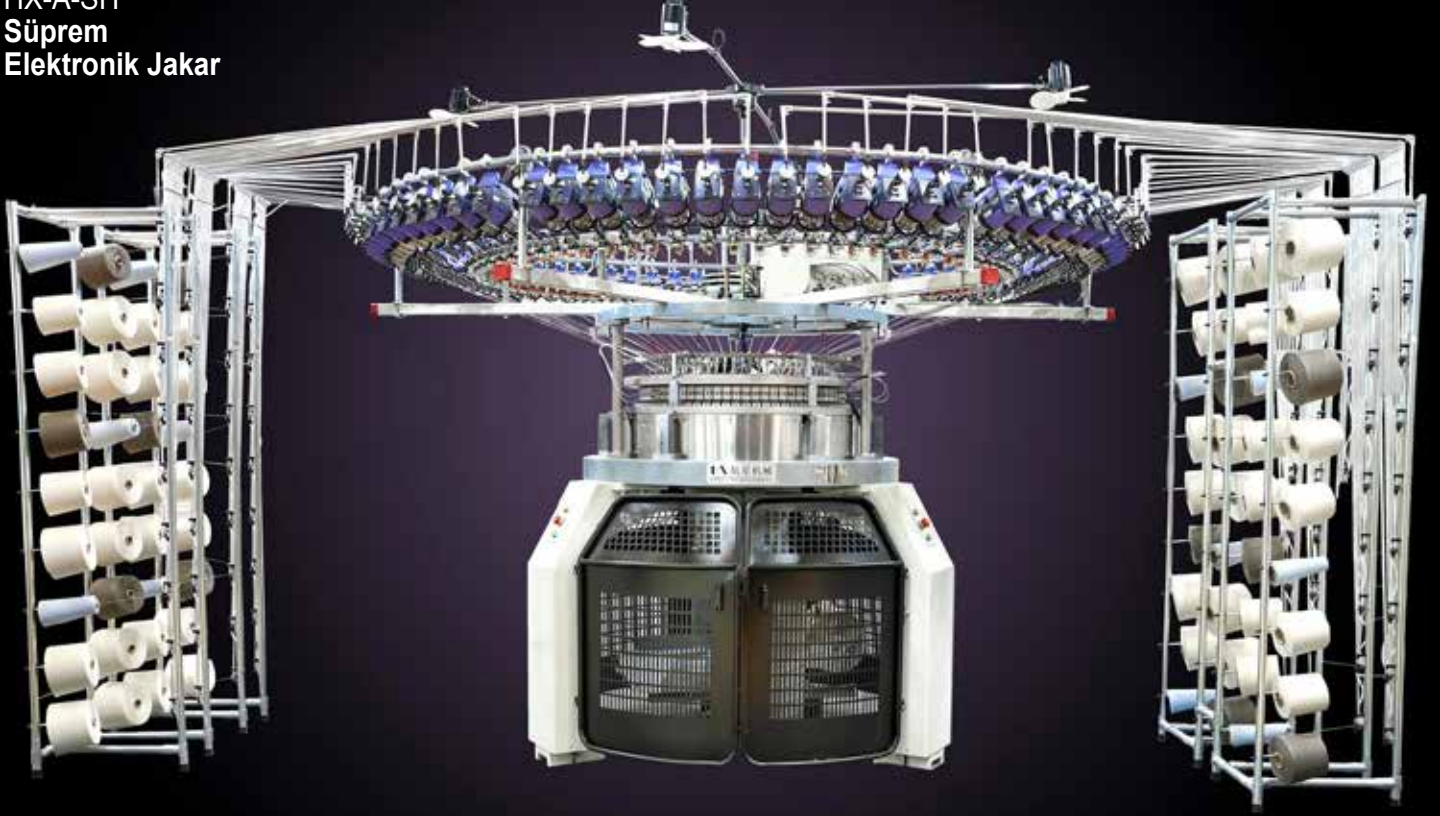


Elektronik Jakar Örgü Makineleri

HX-A-SH
Süprem
Elektronik Jakar



"İplik ile sanatı buluşturan makine"



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

EMİRTEKS

Makina Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.



ÖRSAD BAŞKANIMIZ
FİKRİ KURT
EKONOMİK GÜNDEMİ
DEĞERLENDİRDİ

20



SURİYELİ MÜLTECİLERİ
KAYIT ALTINDA
ÇALIŞTIRMANIN
YOLLARI

36



İHRACATIN
GELİŞTİRİLMESİNE YÖNELİK
DEVLET DESTEKLERİNİ
BİLİYOR MUSUNUZ ?

38



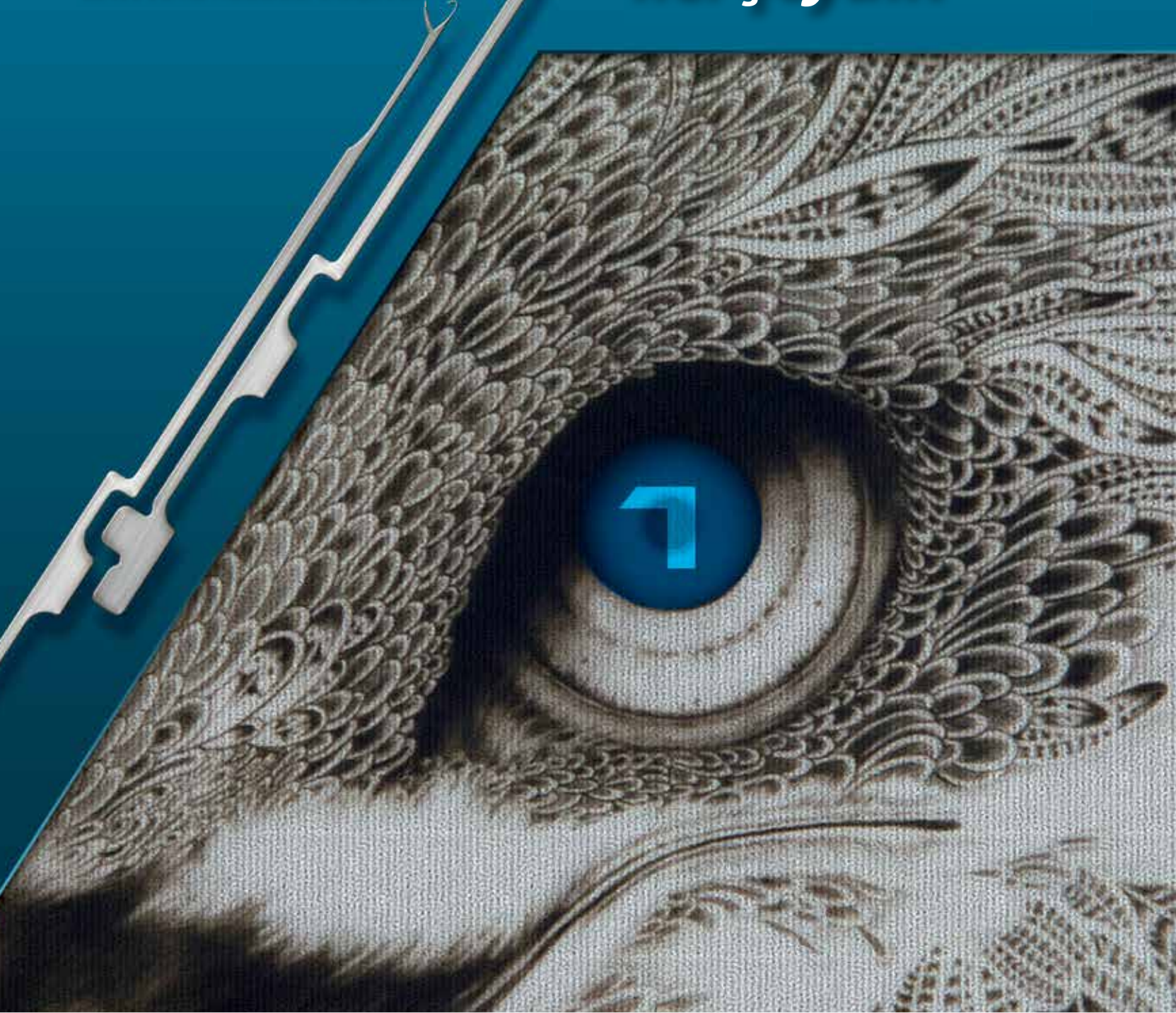
DÜNYANIN GÖZDESİ
ANADOLU PAMUĞU
İTİBARINI GERİ
KAZANIYOR

46



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®

TÜRKİYE CUMHURİYETİNİN RESMİ PARA BİRİMİ TÜRK LİRASIDIR

Cumhuriyetimizin kurulduğu günden itibaren Türkiye sınırları içerisindeki ticaretimizi Türk Lirası ile yapmaktayız. Burası Türkiye Cumhuriyeti. Öncelikle ülkemizi iyi tanımamız lazım. Milli ve yerli değerlere sahip çıkan bir yapı içinde ticaretimizi yapan, büyüyen ve gelişen bir ülkemiz. Bizler yerli ve milli para birimimizle büyüdük. Öte yandan da ithalatını Euro ve Dolar üzerinden yapmaya mecbur bir ülke konumunda olduğumuzu ifade etmek isterim.

Ancak bazı yerli hammadde satıcılarının Türkiye içerisinde bundan sonra ticaretin Euro ya da Dolar ile yapılmasını örme sanayicilerinin önüne bir şart olarak koymasını üzüntüyle gözlemliyorum. Biz tekstil örme sanayicileri olarak bu durumdan son derece rahatsızız. Şunu iyi bilmek lazım ki, Türk tekstilinin en önemli hammaddesi pamuğumuzdan ürettiğimiz iplikle kumaşlarımızı öruyoruz. Daha sonra da hazır giyim ve konfeksiyon sanayimiz bunu nihai ürün haline getirerek Dolar ya da Euro mukabili ihraç ediyor. Sormak istiyorum, Pamuğu kumaşa dönüştürerek hazır giyim hizmetine sunan sanayicilerimiz; pamuğunu çiftçiden Döviz ile mi satın alıyor?

İşin milli ve ahlaki yanını bir kenara bırakarak bir de ticari yönünü sorgulayalım derseniz. İlla ki iyi bir şey söylemek zorundaysak, hammaddesini ithal eden sektörler için bu önerinin ticari olabileceği belki söylenebilir. Peki... Diyelim ki Türkiye'de ticareti Döviz ile yapmaya karar verdik. Bizler, olmayan Döviz bankalardan nasıl bulacağız? Olmayan Dövizleri, Döviz Büro'ları önünde kuyruğa girip mi satın alacağız? Bu satın alınan Dövizlerle mi borçlarımızı ödeyeceğiz? Ticaretin gerçekleri çerçevesinde de akıl dışı bir öneri. Kimse nin bu manipülatif tekliflere itibar etmemesi gerekir. Bu ülkede üretim yapan, sanayici ruhu olan, yerli ve milliyi korumakla ilgili bir derdi olan hiç kimse bunu kabul edemez. Gümrük Birliği ile başlayan bir Serbest Ticaret Anlaşmaları geç-

mişimiz var. O dönemde ithal hammaddeler ülkemize serbest girmeye başladı. Bizler de üreticiler olarak gelirimizi bu ürünleri işleyip satarak bir orta direk oluşturduk. Bu durum ülkemizdeki hammadde üreticilerini çok zor durumda bıraktı. Pamuk üreticileri üretimi bıraktı, iplik sanayicileri de bir mum gibi söndü. O günlerde iplik fabrikaları zarar ederken, bizler Türkiye'nin Koruma Tedbirleri ile ilgili bir çalışmaya başladık ve ithal mallara vergilerin artırılması yönünde lobi faaliyetleri yürüttük. Ben Örme Sanayicileri Derneği Başkanı Fikri Kurt olarak hammadde fabrikalarının batma noktasında olduğu bir dönemde onları korutan tedbirlerin alınması için uğraştım. Bunu yaptık mı? Yaptık. Bunu yaparken yerli ve milliyi koruduk ve fabrikalarımız hammadde fabrikalarımız ölümünden döndü.

Üç maddede toparlamam gerekirse: Bugün gelinek noktada yurtdışında hizmet aldığımız yerli üreticilerin bizlere Döviz üzerinden ticareti dayatmalarını son derece etik dışı buluyorum. Burası ne bir Avrupa Birliği ülkesidir, ne de ABD'dir. Her ülke kendi para birimini korumalı ve ticaretini de ona göre yapmalıdır. Biz, ülkeler arasında ticaretimizin gelişmesi hususunda, örneğin İran ile kendi para birimlerimiz üzerinden takas üzerine ticaretin yollarını arıyoruz. Rusya ile ticaretimizi TL üzerinden yapma noktasına gelinen bir dönemde, bunu teklif eden sanayicime, bu dayatmacı üslubu inanın yakıştıramıyorum. Bu baskı, son üç aylık süreçte her geçen gün artmaktadır. Yazılı ve görsel basındaki tüm demeçlerimde bu konudan duyduğumuz rahatsızlığı dile getirdim.

Ülkemiz için doğru olanı yapmak, ülkemizin ulvi çıkarlarını gözetmek zorundayız. Elbette ki zam yapılacaktır. Hepimizin maliyetleri artıyor, ancak Döviz ile ticaret baskısını son derece yanlış buluyorum. Bu konu ile ilgili önlemlerin devletimiz tarafından alınması talep ediyorum ve ticaretin milli para birimimiz olan Türk Lirası üzerinden yapılmasına gerektiğine inanıyorum.



Fikri KURT
ÖRSAD Başkanı

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

Yaz sıcaklarıyla birlikte ekonomimiz de oldukça sıcak ve hararetle günler geçiyor. Döviz kurlarında yaşanan ve tüm öngörülerini aşan artışlar örme sanayisi üzerindeki baskısını artırıyor. Doların 5, Euro'nun ise 6 TL'ye dayandığı bu ekonomik süreçte, özellikle boyahanelerin ve hammadde üreticilerinin ürün tedariklerini Döviz üzerinden sağlama ısrarı, ürününü hazırlamaya TL ile satan örme sanayicilerini ciddi anlamda rahatsız ediyor. Sektörde uzun yıllara dayanan tecrübesi ile bu konuya açıklık getiren ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt'un bu konu ile ilgili bir ders niteliğindeki kapsamlı BAŞKAN yazısını tüm okurlarımızın okumasını özellikle tavsiye ediyorum.

Yaz rehaveti maalesef bu sayımızın basım tarihine de yansdı. Dergimizin yeni sayısı biraz gecikmeli çıktı. Bu gecikmeden dolayı tüm okurlarımızdan özür dilemekle birlikte, gelecek sayımızdan itibaren gerek zamanlama konusunda yaşanan bu gecikmelerin ortadan kalkacağını, gerekse içerik bakımından daha zengin bir derginin okurlarımıza ulaştırılacağını müjdesini vermek isteriz. Örme sanayisinin tüm unsurlarının içerisinde yer aldığı, her sese yer verilen, tekstil sektörünün en ciddi kuruluşlarından birisi olan ÖRSAD'a hak ettiği yayını sunmak adına çalışmalarımız devam ediyor. Bu çerçevede Eylül sayımızın hazırlıklarına şimdiden başladık. Çok ilgi çekecek bir sayı ile huzurlarınıza çıkacağımızın müjdesini şimdiden vermek isteriz.

Gelelim bu sayımızın içeriğine. ÖRME DÜNYASI dergimizin en büyük özelliklerinden birisi örme sanayisine hizmet veren üyelerimize dergimizde bir alan ayırmak. Bu sayımızda da çok değerli konuklarımız oldu. Dernek Başkanımız Sayın Fikri Kurt ile geçtiğimiz aylarda yaşanan Cumhurbaşkanlığı ve TİM seçikleri çerçevesinde örme sanayicilerimizin yeni Hükümetten ve İhracatçılar Meclisi'nden beklentilerini konuştuk. ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Biray Kumaş'ın Sahibi Gökmen Aydınlı ise Türk tekstilinin en önemli sorunu olan 'Ucuz üretim' sorununa vurgu yaptı. 'Ucuza satılan her bir metre kumaşın bir vebali vardır' diyen Aydınlı, ucuza satılan her bir metre kumaşa evlatlarımızın geleceğini sattığımızı önemli vurguladı. Genç bir tekstil mühendisi olarak 8 yıl önce İstanbul Örgü'yü kuran ve bir mühendis titizliğiyle çalışanlarını eğiten Gökhan Uzer ise Türk tekstilinin parlak geleceğine yönelik umutlarımızı tazeledi. Sektörün 20 yıllık duayenlerinden Dünder Örne'nin Sahibi Murat Dünder ise ticaretin örmeciler için her geçen gün daha da zorlaştığını vurguladı.

Bu sayımızda okumanızı özellikle tavsiye ettiğimiz başlıklardan birisi ise İhracata Yönelik Devlet Destekleri başlıklı yazımız. Geniş soluklu bir yazı dizisi olarak Ekonomi Bakanlığı'nın 'Devlet Yardımları Rehberi'nden hazırladığımız bu çalışmanın, pratik bilgilerle ihracata yönelmek isteyen örme sanayicilerimize önemli tüyolar vereceğinin altını çizmek isteriz.

Eylül sayımızda görüşmek üzere...

Özgür Seyhan

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

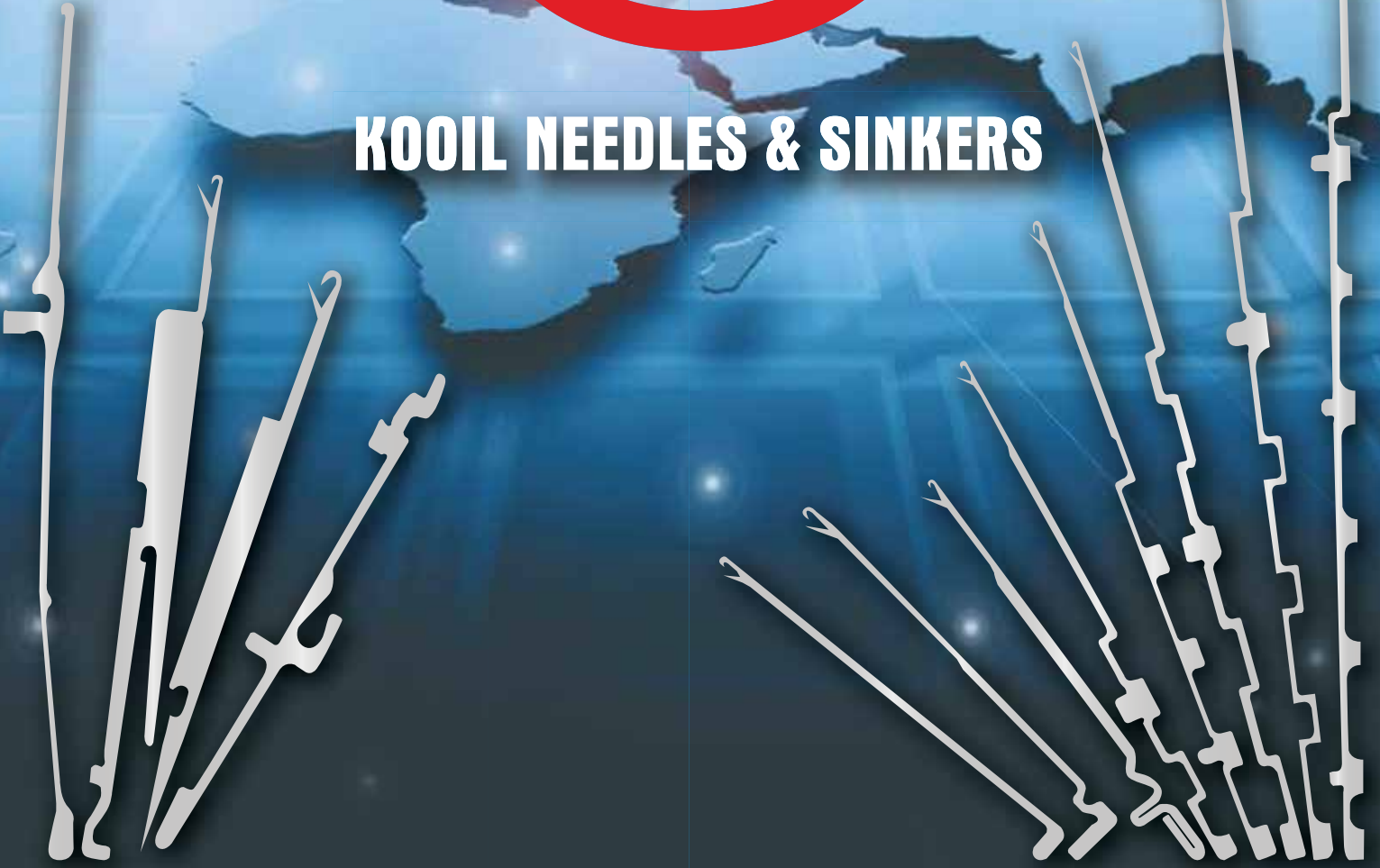
Doğru Yerdeyiz...



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

20



ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: VERGİSİNİ ÖDEMEYENLERİN DEĞİL, ÖDEYENLERİN ÖDÜLLENDİRİLDİĞİ BİR ÜLKE İSTİYORUZ

24



ÖRME SANAYİCİLER İFTAR YEMEĞİNDE BİR ARAYA GELDİ

28



MARMARALI GENÇ TASARIMCILARDAN MEZUNİYET DEFİLESİ



36

SURİYELİ MÜLTECİLER NASIL KAYITLI ÇALIŞTIRILIR?

TEKSTİLDE İHRACATIMIZIN DNA'SINI İPLİK OLUŞTURUYOR



44

ANADOLU PAMUĞU İTİBARINI GERİ KAZANIYOR



46



TUSHE TEKSTİL ÖRME'NİN GELECEĞİNDEN UMUTLU

48



İSTANBUL ÖRGÜ; MATEMATİĞİN MÜSAADE ETTİĞİ HER KUMAŞI ÜRETİYOR

66

ÖRME DÜNYASI

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

Adına İmtiyaz Sahibi

Fikri KURT

fikrikurt@orsad.org.tr

YÖNETİM YERİ

Fatih Cad. Akasya Sok. Dirican İş Merkezi

No: 7/33 Kat: 3

Merter - Güngören/İSTANBUL

Tel: (0212) 637 68 05 - 06

Faks: (0212) 637 68 07

www.orsad.org.tr

e-mail:orsad@orsad.org.tr

YAPIM



GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Özgür SEYHAN

ozgurseyhan@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-ÇILT

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.



“TEKRAR DÜŞÜNÜN”



retas[®]

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

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

TIR'larımız İspanya'ya denizden gidecek



Türkiye ile İspanya arasında Ro- Ro hattı kurulması gündemde. Madrid'de bir araya gelen iki ülkenin ulaştırma bakanları, Türkiye ile İspanya arasındaki ticareti hızlandırmak amacıyla hem karayolunda hem de denizyolunda yeni anlaşmalar yaptı. Toplantıda alınan önemli karar ise iki ülke arasında bir Ro-Ro hattı açılması için çalışma grubu kurulması oldu. Bu talep Türk Ro- Ro ve lojistik şirketlerinden geldi. Direkt bir hat olmadığı için karayolunu ya da Fransa Ro-Ro hattını kullanan lojistikçiler, İspanya'ya Ro-Ro hattı açılması ile maliyetlerin önemli oranda düşeceğini ayrıca zaman avantajı

sağlayacaklarını belirtiyor. Türkiye ile İspanya arasındaki dış ticaret hacmi 2017'de 12.7 milyar dolara ulaştı. Bunun 6.3 milyarı ihracat, 6.4'ü ise ithalat. Geçen yıl ihracat yüzde 26 ithalat yüzde 12 arttı. 2017'de dış ticaret hacmindeki artış ise 18.8 oldu. İki ülke arasında artan bu ticaret yeni lojistik ihtiyaçları doğuruyor. Karayolunda sınır kapılarında yaşanan sıkıntılar ve geçiş belgelerinin yetersiz kalması Türk taşımacıların Ro-Ro'ya talebini artırıyor. Ancak Türkiye'den İspanya'ya direkt bir Ro- Ro hattı olmadığı için denizyolunu tercih eden TIR'lar Fransa üzerinden İspanya'ya gidiyor.

Trump'tan bu kez 'NAFTA' tehdidi



ABD Başkanı Donald Trump, Meksika'nın yeni seçilen Başkanı Andres Manuel Lopez Obrador'un, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) konusunda kendisine yazdığı mektubuna, müzakerelerin bir an önce sonuçlanmaması durumunda "başka bir yöne gideceği" yanıtını verdi. Trump'ın mektubunda, NAFTA'nın yeniden başarıyla müzakere edilmesinin, Amerikalı

ve Meksikalı çalışanlar için daha fazla iş ve ücret artışı sağlayacağını belirttiği, "Ancak bunun hızlı olması lazım, yoksa çok daha farklı bir yola girmek zorundayım." ifadelerini kullandığı belirtildi.

Trump'ın "tarihin en kötü anlaşması" olarak nitelediği, 1994'ten bu yana yürürlükte olan NAFTA'nın ABD, Kanada ve Meksika arasında yeniden müzakeresine geçen sene başlanmıştı.



ABD ve Çin'in kur savaşları gündemde

ABD Başkanı Trump'ın Haziran ayında Çin, AB ve diğer bazı ülkeleri kendi para birimlerini manipüle etmek ve faiz oranlarını indirmekle suçlaması 'kur savaşlarını' yeniden gündeme getirdi. Çin'in parası Yuan'ın Haziran başından bu yana yüzde 5'ten fazla değer kaybetmesi ve bunun Çin ekonomisine bağımlı diğer Asya ülkelerinin paralarını da peşinden sürüklemeye olasılığı analistlere göre bir kur savaşının tohumlarının atıldığı anlamına geliyor. ABD'nin fitilini ateşlediği ticaret savaşları piyasalarda başka

bir kaosa neden olabilecek eski bir savaşı tetikliyor. Kur savaşları ya da başka bir deyişle rekabetçi devalüasyon, uluslararası ticarete ülkelerin birbirlerine karşı rekabet avantajı sağlamak amacıyla kendi para birimlerinin değerini düşük tutması anlamına geliyor. Kurların düşmesi ülkenin ihracat mallarının reel fiyatlarının da düşmesi anlamına taşıyor. ABD, ticaret savaşının merkezindeki Çin'i parasının değerini düşürmekle suçluyor ve ABD'nin faizleri artırdığı ortamda rekabet üstünlüğünü kaybettiğini savunuyor.



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

Marks&Spencer'dan kapatma kararı



İngiliz perakende şirketi Marks&Spencer, önümüzdeki dört yıl içerisinde giyim alanında hizmet veren 100 mağazasını kapatma kararı aldığını açıkladı. Euronews'in aktardığı habere göre şirket, hâlihazırda 21 mağazanın kapandığını, bir sonraki aşamada kapatılacak 14 mağazanın yerlerinin ise belirlendiğini bildirdi. Marks&Spencer'in söz

konusu kararı, Kasım 2016'da başlayan yenilenme sürecinin bir parçası olarak belirtiliyor. Daha önce 900 çalışanın işine son veren firma, bir sonraki aşamada en az 600 çalışana daha işten çıkaracak. Marks&Spencer'ın, uzun vadede giyim sektöründeki varlığını küçülterek gıda sektörüne ağırlık vermeyi planladığı biliniyor.

Hindistan, 4 yılın ardından ilk kez faiz artırdı



Hindistan Merkez Bankası enflasyon endişelerinden dolayı dört yıldan uzun süredir ilk kez politika faizini artırdı. Hindistan Merkez Bankası Para Politikası Kurulu, 6 Haziran'da yaptığı toplantıda politika faizinin 25 baz puan artırılmasını kararlaştırdı. Böylece politika faizi yüzde

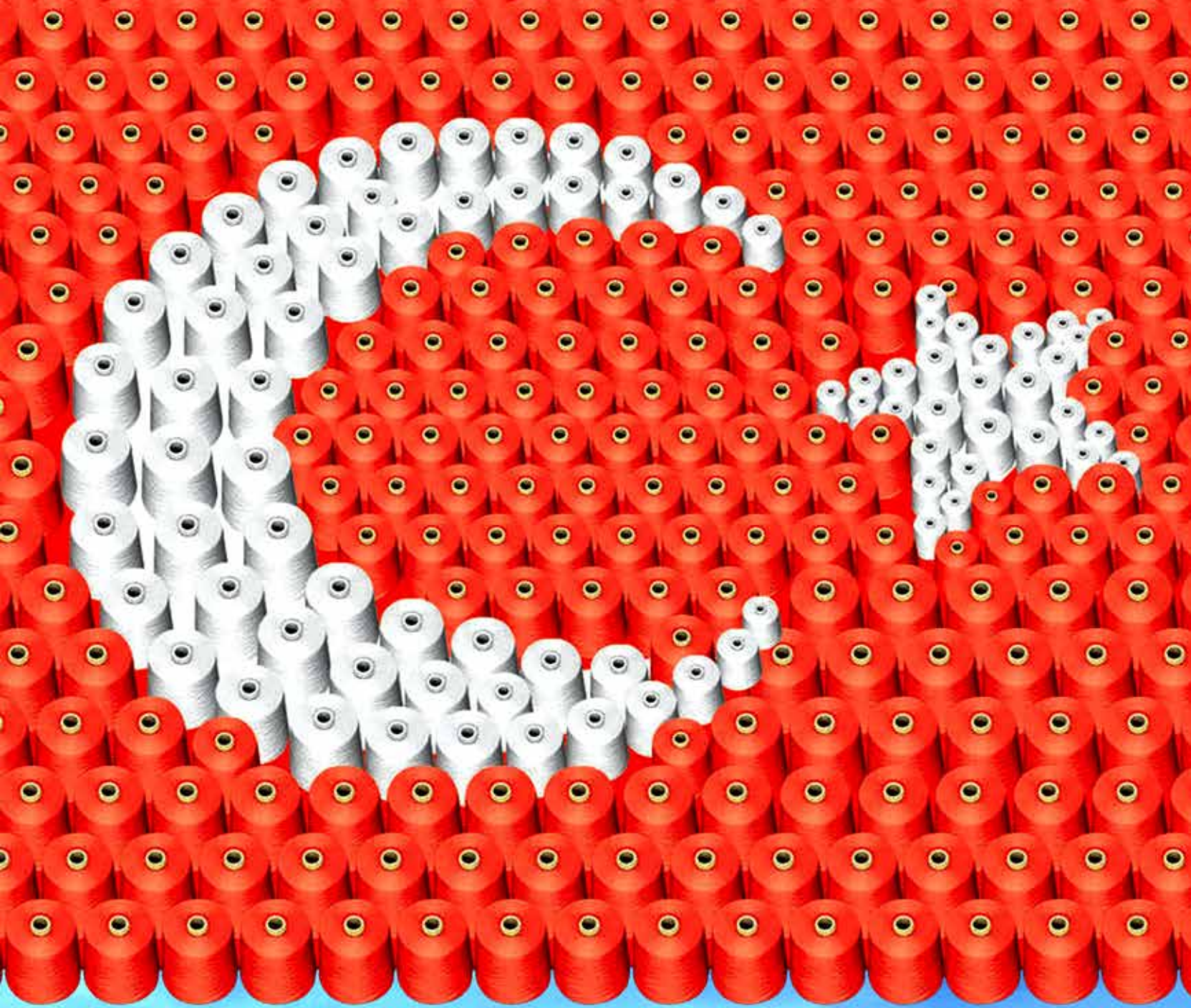
6,25'e çıktı. Hindistan Merkez Bankası en son 2014 yılında faiz oranını artırmıştı. Para Politikası kurulunun altı üyesinin tamamı faiz oranlarını artırılması lehine oy kullandı. Hindistan Merkez Bankası faiz oranını artırmasına karşın "nötr" para politikası yaklaşımını sürdüreceğini duyurdu.



Çin pamuk ithalatı artırmayı planlıyor

Çin Tarım Bakanlığı, 2018-2019 sezonu için pamuk ithalat tahminini yükseltti. Geçtiğimiz ay yaptığı açıklamada 2018-2019 sezonunda 1,2 milyon ton pamuk ithal edileceğini tahmin eden Bakanlık, bu beklentisini 1,4 milyon tona çıkardı. Bakanlık ithalat tahminini, Çin'in pamuk ipliği tüketiminin bu yıl yüzde 1,2 artarak 8,4 milyon tona ulaşacağı beklentisi ile revize etti. Çin Ulusal Kalkınma ve Reform Komisyonu da, 2018 için pamuk ithalat kotasının 800 bin ton artırılmasını onayladı. Dünyanın en büyük pamuk ithalatçısı olan Çin, 2013 yılından bu yana ilk kez ek kota duyurdu. Ancak Bakanlığın ithalat tahminini düşük bulan uzmanlar ülkenin ithalatının 1,5-2,5 milyon ton aralığında olacağını

belirtiyor. Dünyanın önde gelen tarım şirketlerinden Louis Dreyfus Company'nin pamuk platformu başkanı Tim Bourgois, Çin'in 2019-2020'ye kadar yıllık 2-3 milyon ton pamuk ithalatı yapacağı öngörüsünde bulundu. Bourgois, 2017-18 sezonunda ülkenin ithalatının 5 milyon balyaya ulaşacağını tahmin etti. Öte yandan ülkede pamuk üretiminin ise ekili alanların daralmasına bağlı olarak yüzde 5,8 azalarak 5,6 milyon tona ineceği tahmin ediliyor. Tarım Bakanlığı'nın açıklamasına göre, fırtınalar ve düşük hava sıcaklıkları da üretimin azalmasında etkili oluyor. Çin'in 2011-2012'de 5 milyon tonu aşan pamuk ithalatı, devlet stoklarının azaltılması çabaları nedeniyle geçen yıl 1 milyon ton civarında gerçekleşmişti.



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





Fitch'in araştırmasına göre Vietnam'ın geleceği parlak

Kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, güçlü doğrudan yabancı yatırım sermaye girişi, artan döviz rezervleri ve sıkı bir şekilde kontrol edilen dış borçlar sayesinde Vietnam ekonomisinin geçen yıla göre daha güçlü bir büyüme ivmesi göstereceğini açıkladı. Hanoi'de açıklama yapan Fitch Direktör Yardımcısı ve Vietnam Birincil Bağımsız Analisti Sagarika Chandra, ülke-

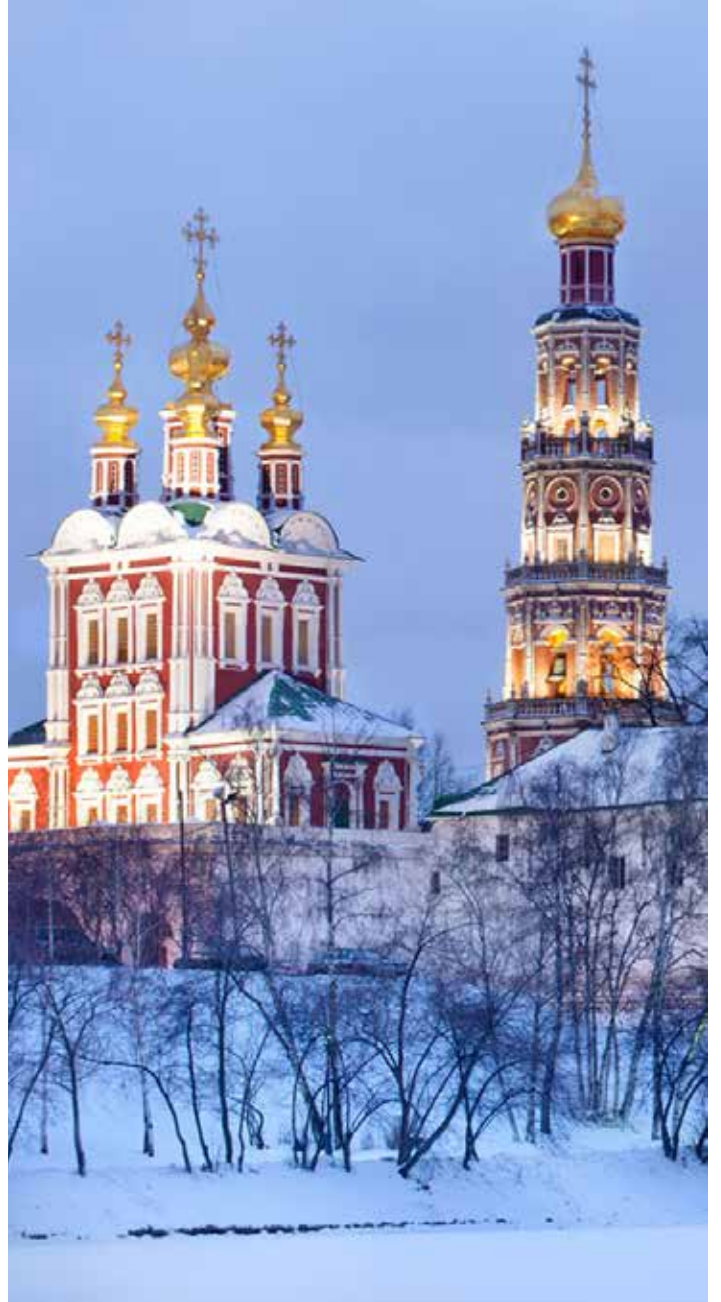
nin geliştirilmiş dış tamponları ve güçlü makroekonomik performansı sayesinde, Fitch'in geçtiğimiz ay Vietnam'ın uzun vadeli yabancı para cinsi kredi notunu istikrarlı bir görünümle "BB-"den "BB"ye yükselttiğini ifade etti. Fitch'in tahminine göre, Vietnam Asya-Pasifik bölgesinde ve "BB" puanlı ülkeler arasında en hızlı büyüyen ekonomiler arasında yer alacaktır.

İran'da 'hayat pahalılığı' protestoları başkente sıçradı

İran'ın çeşitli kentlerinde birkaç gündür süren ekonomik sorunları protesto gösterileri başkent Tahran'a sıçradı. Ülkede üç gün önce İsfahan'da patlak veren bugün de İsfahan'la birlikte Meşhed, Şiraz gibi kentlere yayılan ekonomik sorunları protesto gösterileri Tahran'a uzandı. Gösterilere katılan eylemcilerin sosyal medyada paylaştıkları

görüntülerde eylemcilerin, Tahran'daki "Veliasr Meydanı" yakınlarındaki çöp konteynerlerini ateşe verdikleri görüldü. Sloganlar atarak yürüyüşe geçen onlarca eylemciye, yoldan geçen sürücülerin de korna çalarak destek vermeleri dikkati çekti. İsfahan'da üç gün önce başlayan pahalılığı protesto gösterileri bugün de Meşhed ve Şiraz kentlerine yayılmıştı.

Rusya'da büyüme aşağı yönlü revize edildi



Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanı Maksim Oreşkin, ülkenin 2018 için ekonomik büyüme tahminini aşağı yönlü revize ederek, yüzde 2,1'den yüzde 1,6'ya düşürdü. Oreşkin, Rus Parlamentosu'nun alt kanadı Duma'da yaptığı açıklamada, yıl sonu enflasyon oranının yüzde 2,7 ile 3,2 seviyesinde gerçekleşmesini öngördüklerini belirtti. Ülkede sanayi üretiminin 2018'de yüzde 1,7 seviyesinde artmasını beklediklerini anlatan Oreşkin, "Sanayi

üretimindeki artışın zayıf kalma ihtimali nedeniyle, ekonomik büyüme tahminimizi yüzde 2,1'den yüzde 1,6'ya aşağı yönlü revize ettik" dedi. Toplantıda söz alan Rusya Sayıştay Başkanı Aleksey Kudrin ise Rus ekonomisinin bu yıl yüzde 1,7 büyümesini beklediklerini söyledi. Oreşkin, bir süre önce yaptığı açıklamada, demografi ve ödemeler dengesi gibi sorunların çözülmemesi halinde, ülke ekonomisinde büyümenin yüzde 1'e gerileyebileceği uyarısında bulunmuştu.



Aba Tekstil
ÖRME SAN. VE TİC. A.Ş.

İPLİK & ÖRME KUMAŞ & PUNTA



Open End ve Vorteks viskon iplik üretimi bulunan işletmemizde son teknoloji ve yüksek kalite ile NE 10-40 numara arası iplik üretilmektedir.



Süprem, iki iplik, interlok, çelikli interlok, dalgıç, puntalı vb. örme kumaş kaliteleri üretilmektedir.



Toplam kapasitesi 4000 kg /gün olan makinelerimizde farklı iplik grupları değişik hız ve barlarda hava ile puntalanarak etkili iplikler oluşturulmaktadır.



Adres: Yenibosna Merkez Mahallesi,
Profesör Doktor M. Nevzat Pisak Caddesi No:14 Bahçelievler / İstanbul

Tel: 0(212) 654 80 81 **Fax:** 0(212) 654 88 28
www.abatekstil.com.tr

“Kurumlar vergisi her an düşürülebilir”



Maliye Bakanı Naci Ağbal, gündemdeki ekonomi konularına ilişkin önemli açıklamalarda bulundu. Ağbal, “Türkiye’de kurumlar vergisi oranı düşecek, uluslararası rekabette kurumlar vergisi oranı önemli bir faktör. Bakanlar Kurulu her an bu düzenlemeyi geri alıp, kurumlar vergisini yüzde 20’ye düşürülebilir” ifadelerini kullandı. Kurumlar vergisi geçtiğimiz yıl 2 puan artırılmış, Ağbal konu üzerine o dönem yaptığı değerlendirmede, “Sadece geçici olarak yaptığımız bu düzenlemeyi imkân bulursak eski haline getireceğiz. Kalıcı bir düzenleme değil. Mali alanımız olduğu anda o vergi artışından vazgeçeceğiz” şeklinde konuşmuştu.



Reeskont kredilerinde ‘elektronik’ dönem başlıyor

Türk Eximbank, bir yeniliği daha hayata geçiriyor. Bugünden itibaren reeskont kredilerinde e-bono uygulamasına geçiliyor. Kurum ile TCMB arasındaki kredi prosedürü artık elektronik olarak ilerleyecek. Kredinin hangi aşamada olduğu online olarak takip edilebilecek. E-Bono Sisteminin uygulamaya girmesiyle reeskont kredisi işlemlerine hız kazandırılacağını ve maliyet tasarrufu sağlanacağını belirten Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, şöyle konuştu: “Türk Eximbank ihracatı destekleme misyonu çerçevesinde ihracatçılarımıza sağladığı finansman desteklerini artırmak için yoğun bir gayret içerisindeyiz. İhracata desteğinin yanında, işlemleri hızlandırmak ve maliyetleri düşürmek amacıyla e-dönüşüm uygulamalarına hız vermiştir. Elektronik dönüşüm kapsamında, işlemleri kolaylaştırmak ve hızlandırmak, işlem maliyetlerini düşürmek, işlem güvenliğini artırmak amaçlarıyla 4 Temmuz 2018’de başlattığımız E-Teminat Mektubu uygulamasından

sonra ikinci bir adım olarak E-Bono uygulamasına bugün başlıyoruz. Yıl sonunda doğru elektronik dönüşüm sürecinin son adımı olarak E-taahhüt kapama sistemi uygulamasını da hayata geçirecek şekilde hazırlık yapıyoruz. Ayrıca, bu uygulama ile belgeler üzerinde her iki taraf için de kontrol kolaylığı sağlanmış olacak. Kredinin TCMB nezdinde hangi aşamada olduğu ise yine online olarak rahatlıkla takip edilebilecek. Geçtiğimiz yıl 10 binin üzerinde işlem hacmi ile 17,5 milyar ABD doları düzeyinde finansman sağlanan reeskont kredilerimizde, bu yılın ilk yarısı itibarıyla gerçekleşen işlem sayısı 5 bini geçti. Bu kapsamda yıllık 10 binin üzerinde işlemi daha hızlı ve daha düşük maliyetle gerçekleştirebileceğiz. Böylece, 2018 yılı hedeflerimize ulaşmak için ihracatın finansmanını artıracak ve işlemleri hızlandıracak bir adım daha atmış oluyoruz. İhracatın finansmanında bürokrasinin azaltılması için üzerinde çalıştığımız yeni projeleri önümüzdeki dönemde aşama aşama devreye alacağız.”

Kurulan şirket sayısı azaldı



Mayıs’ta kurulan şirket sayısı, bir önceki aya göre yüzde 3,15, gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 8,50 azaldı, kurulan kooperatif sayısı değişmedi. Aynı dönemde kapanan şirket sayısında bir önceki aya göre yüzde 1,90, kapanan gerçek kişi ticari işletme sayısında yüzde 40 artış olurken, kapanan kooperatif sayısında 11,79

azalış gerçekleşti. Mayıs’ta geçen yılın aynı ayına göre kurulan şirket sayısı yüzde 33, kooperatif sayısı yüzde 16,30 arttı, gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 11,56 azaldı. Bu dönemde kapanan şirket sayısı 2017’nin aynı ayına göre yüzde 25,63, gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 21,40 ve kapanan kooperatif sayısı yüzde 8,70 geriledi.

KOBİ'lerin bankalara toplam borcu 541 milyara ulaştı



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) verilerinden derlenen bilgilere göre, bankacılık sektörünün KOBİ'lere kullandığı nakdi kredi miktarı bakiyesi 2017 yıl sonunda 513 milyar 222 milyon lira düzeyinde gerçekleşti. Bu yılın Ocak-Nisan döneminde KOBİ kredileri bakiyesi 27 milyar 823 milyon liralık artış göstererek, nisan sonu itibarıyla

541 milyar 46 milyon liraya ulaştı. Kullandırılan KOBİ kredilerinin bakiyesi, Nisan sonu itibarıyla 2017 sonuna kıyasla yüzde 5,1'lik artışa işaret etti. Nisan ayı sonu itibarıyla KOBİ kredilerinin bakiyesi yüzde 15,8 arttı. KOBİ'lerin nisan sonu itibarıyla takipteki kredi tutarı 26,3 milyar lira, takipteki kredilerin toplam nakdi kredilere oranı yüzde 4,9 oldu.



Sanayi üretiminde yüzde 6,2 artış

Sanayi üretimi, Nisan ayında yıllık bazda yüzde 6,2 artış gösterdi. Takvim etkisinden arındırılmamış üretim artışı yüzde 5,1 olarak gerçekleşti. Sanayi üretiminde aylık artış ise 0,9 olarak gerçekleşti. Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2018 yılı Nisan ayında madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 10,1, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde

6,3 ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi yüzde 3,8 arttı. Bir önceki aya göre ise madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi yüzde 3,3, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 0,9 ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi ise yüzde 0,6 arttı. Sanayi üretimi yılın ilk ayında yüzde 12, şubatta yüzde 9,9 ve martta yüzde 7,6 artış göstermişti.

Dış Ticaret Beklenti Anketinde ihracat beklentisi arttı

Ekonomi Bakanlığı, yılın üçüncü çeyreğine ilişkin Dış Ticaret Beklenti Anketi'ni açıkladı. 2018 yılının 2. çeyreğinde 107,3 ve 2017 yılının 3. çeyreğinde 126,5 olan İhracat Beklenti Endeksi, 3. çeyrekte 118 seviyesinde gerçekleşti. 2018 yılının 3. çeyreğinde, 2. çeyreğe göre, İhracat Beklenti Endeksine dahil edilen sorulardan, şu anda kayıtlı ihracat sipariş düzeyi sorusunun yayılma endeksi azalış yönünde zayıflatarak etkilediği gözlemlendi. Bununla birlikte, gelecek 3 aya ilişkin ihracat ve ihracat siparişi beklentileri ve son 3 ayda ihracat sipariş düzeyine ilişkin soruların

yayımla endeksleri endeksi artış yönünde etkiledi. İthalat Beklenti Endeksi, 2018 yılının 3. çeyreğinde, 2. çeyreğe göre 11,5 puan, 2017 yılının 3. çeyreğine göre ise 6,8 puan arttı. 2018 yılının 2. çeyreğinde 101,6 ve 2017 yılının 3. çeyreğinde 106,3 puan olan endeks, 2018 yılının 3. çeyreğinde 113,1 seviyesinde gerçekleşti. 100'ün üzerinde gerçekleşen 2018 yılının 3. çeyreğinde, 2. çeyreğe göre, İthalat Beklenti Endeksine dahil edilen sorulardan, gelecek mevcut ithalat sipariş düzeyi sorusunun yayılma endeksi İthalat Beklenti Endeksini azalış yönünde etkilediği ve bu et-



kinin zayıfladığı gözlenmektedir. Bununla birlikte, gelecek 3 aya ilişkin ithalat ve birim ithalat fiyat beklentileri ile son 3 aya

ilişkin ithalat sipariş düzeyine dair soruların yayılma endeksleri İthalat Beklenti Endeksine pozitif katkıda bulundu.

Türk tekstilciler New York'ta gövde gösterisi yaptı



17-18 Temmuz 2018 tarihleri arasında New York'ta gerçekleştirilen Premiere Vision Fuarı'na 25 milli ve 8 bireysel olmak üzere 33 firmayla katılan Türk tekstil sektörü, dünyanın dört bir yanından gelen iş insanlarını Türkiye'de yatırım yapmaya davet ettiler.

Türk tekstil sektörü 17-18 Temmuz tarihleri arasında New York'ta düzenlenen Premiere Vision Fuarı'nda bir kez daha iddiasını ortaya koydu. Türkiye'den 25 milli 8 bireysel olmak üzere 33 firmanın katıldığı fuarda Türk tekstilcileri, gerçekleştirdikleri ticari bağlantıların yanı sıra başta ABD'li yatırımcılar olmak üzere dünyanın dört bir yanından gelen iş insanlarını Türkiye'de tekstil sektörüne yatırıma çağırdı. Fuara katılan Türk iş insanlarına öncülük yapan Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB) Yönetim Kurulu Başkanı Pınar Taşdelen Engin, sektörün global pazarda son derece güçlü bir imaja sahip olduğunu, Premiere Vision Fuarı'nda bu durumun bir kez daha gözler önüne serildiğini söyledi. Türk tekstil sektörünün güçlü altyapısı ve yüzyıllara dayanan deneyimi ile çok uzun zamandır kaliteli ve beğenilen ürünleri imza attığını kaydeden Engin, "Dünyanın pek çok ülkesinde, birçok insan; özellikle de üst segment ihtiyaçlarında ürünlerimizi memnuniyetle kullanıyor. Avrupa ve

Kuzey Amerika gibi rekabetin çok yoğun olduğu, doygun ve yükselen pazarlara da başarıyla ihracat yapıyoruz. Avrupa'nın en büyük tekstil üreticisi olmayı başaran sektörümüz gelecekte de iddialı pozisyonunu koruyacak. Hem tasarım ve moda hem de teknik tekstiller alanında önemli atılımlar yapmaya devam edeceğiz" dedi. En son teknolojilere sahip makine parkı, esnek üretim kabiliyeti, özel ürünler üretme yeteneği ve yüksek nitelikli iş gücüne sahip olduklarını dile getiren Engin, uluslararası düzeyde tasarım ödülleri alan Türk şirketlerinin olduğunu, ayrıca teknik ve sağlık standartlarına uygun üretim ile de son derece pozitif bir imaja sahip olduklarını bildirdi. Türkiye'nin Avrupa kıtasının en büyük tekstil üreticisi olduğuna dikkat çeken Engin bunun yanı sıra Türkiye'nin dünyada 7'nci büyük pamuk üreticisi konumuna çıktığını bildirdi. Engin şunları söyledi: "Ev tekstilinde broderi ve gipür üretimi için dünyanın en büyük makine parkına sahibiz. Avrupa'nın nevsim üreten en büyük fabrikası ise Türkiye'de. Havlu konusunda dünyanın ilk üç tedarikçisinden birisiyiz. 2018 ilk altı ayı itibarıyla dünya tekstil ihracatında Türkiye'nin payı yaklaşık yüzde 3, ev ve mekân tekstillerinde yüzde 4,5 ve teknik tekstillerde yüzde 1,5'tir."



Mustafa Gültepe "Tasarımla 33 milyar dolar ihracatı yakalayacağız"

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Gültepe, "Tasarımın sağlayacağı katma değer ve yapacağımız diğer çalışmalarla 33 milyar dolar ihracatı yakalayacağız." dedi. İHKİB Başkanı Gültepe, 17 milyar dolarla Türkiye'nin ikinci büyük ihracatçı sektörü konumunda bulunan hazır giyim endüstrisinin orta vadede 60 milyar dolarlık ihracat hedefi bulunduğunu hatırlattı. Hedefe ulaşabilmenin tek yolunun daha yüksek katma değerli ihracattan geçtiğini vurgulayan Gültepe, Türkiye'nin hazır giyimde ucuz ürün ihraç ederek hedeflerine ulaşmasının mümkün olmadığını dile getirdi. Gültepe, bu gerçekten hareketle geçen yıl hazırladıkları "Hazır Giyim Sektörü Vizyon Belgesi" ışığında oyun planlarını değiştirerek firmaların önüne tasarım odaklı,

markalı ve inovatif üretim hedefi koyduklarına değinerek, şunları kaydetti:

"Katma değerli üretimi artırma hedefi, geçen nisan ayında göreve başlar başlamaz hazırladığımız 'Dört Dörtlük Eylem Planı'mızın da en önemli başlıklarından birini oluşturuyor. Hazır giyimde halen 20 dolar olan kilogram başına ihracat gelirimizi 4 yıl içinde 30 dolara çıkarmayı öngörüyoruz. Sadece bu hedefi gerçekleştirdiğimizde tonaj olarak ihracatımızda hiç artış olmasa bile ülkemize 8,5-9 milyar dolar daha fazla döviz kazandırabiliriz. Tasarımın sağlayacağı katma değer ve yapacağımız diğer çalışmalarla 33 milyar dolar ihracatı yakalayacağız." Mustafa Gültepe, İHKİB'in Türkiye'de tasarımın ve katma değerli üretimin önemini keşfeden ilk kurumlardan biri olduğunu ifade etti.

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



ZETSİAD VE KYSD'DEN İTHİB'E ZİYARET



Zeytinburnu Tekstil Sanayici İşadamları Derneği (ZETSİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Sartık ve beraberindeki ZETSİAD Yönetim Kurulu üyelerinden oluşan heyet, 11 Mayıs tarihinde 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 payla-

şarak İstanbul ve Türkiye için Zeytinburnu'nda kümelenen tekstil ve hazır giyim firmalarına dikkat çekti. 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.

Konfeksiyon sektöründen ziyaret
Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD) Yönetim

Kurulu Başkanı Murat Özpehlivan ve beraberindeki KYSD Yönetim Kurulu Üyeleri, 11 Mayıs tarihinde İTHİB'e bir ziyaret gerçekleştirdi. KYSD Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özpehlivan'ın, İTHİB Yönetim Kuruluna hayırlı olsun temennilerinde bulunduğu ziyarette; tekstil ve hammadde-leri sektörünün güncel ihracat performansı değerlendirildi. KYSD Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özpehlivan konuşmasında İTHİB Yönetim Kurulu

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

Tekstil ve hazır giyim Avrupa Tanıtım Atağına Almanya'dan başlıyor

İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) ve İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), Türk moda ve tekstil endüstrisinin Avrupa Birliği ülkelerindeki algısını daha yukarıya taşımak için tanıtım atağı başlattı. Tanıtıma Almanya'dan başlandı. Konuya ilişkin yapılan açıklamaya göre, İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, TGSD Başkanı Hadi Karasu ve İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, proje çerçevesinde ilk ziyareti Almanya'ya gerçekleştirdi. Alman Tekstil Moda Federasyonu Başkanı Ingeborg Neumann'ın davetlisi olarak gidilen Düsseldorf'ta,

Rheineland Tekstil ve Hazır Giyim Derneği Başkanı Rolf Könis ve Kuzeybatı Almanya Tekstil ve Hazır Giyim Derneği Başkanı Dr. Wilfried Holtgrave'in aralarında bulunduğu sektör temsilcileri ve akademisyenlerle görüşen üç başkan, muhataplarına "siyasetle aramıza duvar örmek yerine ticaretle iş birliği köprüleri inşa edelim" çağrısında bulundu. Ziyaret sırasında Türkiye ile Almanya tekstil ve hazır giyim endüstrileri arasında iş birliğini öngören bir de protokol imzalandı. Türk tarafı adına protokole imza atan Mustafa Gültepe, Hadi Karasu ve Ahmet Öksüz tekstil ve hazır giyim endüstrisinin Türkiye için

stratejik önemde olduğunun altını çizdi. Sektörün en büyük pazarı konumundaki AB'de son dönemde gelişen olumsuz Türkiye algısını kırmak için ziyareti planladıklarını bildiren Gültepe, Karasu ve Öksüz'ün ortak açıklamasında şu görüşlere yerildi: "Geçen yıl 25 milyar dolarlık tekstil ve hazır giyim ihracatımızın 16,2 milyar dolarlık bölümünü AB ülkelerine gerçekleştirdik. Almanya ise 3,7 milyar dolarlık pay ile tekstil ve hazır giyim ihracatımızda ilk sırada yer alıyor. Türk tekstil ve konfeksiyon sanayinin en büyük pazarı olan Almanya, aynı zamanda geleneksel ortağımız. Üretim altyapımızın ve ihracatımızın

gelişiminde de Almanya'nın çok büyük katkısı bulunuyor. 1990'lı yıllarda Türk tekstil ve konfeksiyon sanayi ihracatının yüzde 50'sini Almanya'ya yapıyordu. Geride bıraktığımız 30 yılda ihracat pazarlarımız çeşitlenirken, Almanya'nın payı azaldı. Bu oran hazır giyim ve konfeksiyonda yüzde 18'e, tekstilde yüzde 5'e kadar geriledi. Oysa tekstil ve hazır giyim sektörleri için bu ülkede çok büyük potansiyel bulunuyor." Açıklamada, pazar payını yeniden arttırmak ve iş birliği imkanlarını geliştirmek için gidilen Düsseldorf'ta Alman muhataplarla çok yararlı görüşmeler yapıldığı kaydedildi.

Doha'da "Türk Fashion Center" AVM açıldı

Doha'da bin 500 metreka-
relilik alanda hizmete giren
AVM'de; kadın, erkek, çocuk
giyim, ayakkabı, çanta ve akse-
suar kategorilerine ait 12 Türk
markası yer alıyor.
Katar'ın başkenti Doha'da,
12 Türk giyim ve aksesuar
markasını bünyesinde barındıran
"Türk Fashion Center" alışveriş
merkezi (AVM) açıldı.
AVM'nin açılışına Türkiye'nin
Doha Büyükelçisi Fikret Özer,
Türkiye'nin Doha Büyükel-
çiliği Ticaret Müşaviri Burak
Güreşçi ve Katar Ticaret ve
Sanayi Odası Başkan Yardım-
cısı Muhammed bin Ahmed bin
Tuvar el-Kuvari de katıldı. Türk
Fashion Center'ın sahibi Raid el-
Ferhan AA muhabirine, başkent
Doha'da bir ilk olan yatırım-

larının Türk-Katar ilişkilerini
zenginleştirme sürecinin devamı
niteliğinde olduğunu söyledi.
Katar'ın ablukaya bağlı kriz
dönemini atlattığını dile getiren
Ferhan, uluslararası markaların
Katar pazarı için büyük bir avan-
taj olduğunu kaydetti.
Suudi Arabistan, Birleşik
Arap Emirlikleri, Bahreyn ve
Mısır yönetimlerinin, 5 Haziran
2017'de Katar ile tüm diplo-
matik ilişkilerini kesmeleri ve
ekonomik abluka uygulamaları
Körfez bölgesinde krize yol
açmıştı.
Doha'da bin 500 metreka-
relilik alanda hizmete giren AVM'de;
kadın, erkek, çocuk giyim,
ayakkabı, çanta ve aksesuar ka-
tegorilerine ait 12 Türk markası
yer alıyor.



İHKİB ARABULUCULUK MERKEZİ 7/24 HİZMETİNİZDE

Arabuluculuk, hukuki uyuş-
mazlıklara karşı günümüzde
161 ülkede uygulanan ve tüm
dünyada trendi yükselen alternatif
hukuki bir hizmet. Türkiye'de
2013 yılının Haziran ayından bu
yana uygulanıyor. Hem mahke-
melerin dava yükünü hafifleten
hem de yıllar süren davaları
kısa sürede nihayete kavuşturan
bu alternatif çözüm yöntemi
İHKİB'in de ilgisini çekmiş ve
ihracatçı firmaların aynı zamanda
ihtiyaçlarını ve haklarını da gö-
zetip kollayan İHKİB tarafından
da, "Arabuluculuk Merkezi"
açılmıştı. Gerek hazır giyim ve
konfeksiyon sektörüne gerekse iş
dünyasına hizmet etmek amacıyla
İHKİB Arabuluculuk Merkezi 1
Ocak 2017'den itibaren İstanbul
Dış Ticaret Kompleksi'nde
hizmet vermeye başladı. Yeditepe
Arabuluculuk Derneği Başkanı
Avukat-Arabulucu Tufan Uz ve
Dernek Üyeleri, İHKİB Arabulu-
culuk Merkezi'nde 7/24 hizmet
veriyor.
İngiltere ve Amerika Birleşik
Devletleri'nde uyumsuzlukların
yüzde 90'ının mahkemelere



gitmeden arabuluculuk sistemiyle
çözüldüğü bilgisini veren Tufan
Uz, "Yeditepe Arabuluculuk
Derneği Başkanı olarak değişik
platformlarda birçok soruna dair
sunum ve tanıtım programları ger-
çekleştirdik. Özellikle de tekstil
alanına yönelik birçok çalışmamız
oldu. Hazır giyim ve tekstil
sektörünün ihtiyaçlarını çok iyi
biliyoruz. Sektörün bu ihtiyacını
gören ve Arabuluculuk Merkezini
destekleyen yöneticilere teşekkür
ediyorum" ifadelerini kullanıyor.
Sektörün bu çözüme önyargılı
yaklaştığını söyleyen Tufan Uz,

"Burada korkulacak bir şey yok,
çünkü arabuluculuk çok esnek bir
süreç. Biz bütün sektördeki uyuş-
mazlığı olan insanlardan şunu
rica ediyoruz; bir kere denesinler,
denemekten kaybedecekleri hiçbir
şey yok. Adalet mekanizmasını
kötülemek için söylemiyorum
ama tıkanmışlık böyle bir şey.
Hâlbuki burada kendileri gelip
karşılıklı olarak müzakere ederek
son derece basit bir yöntemle çı-
kabilirler. Mahkemelerde bulama-
yacağınız bir esneklik ve gizlilik
prensipleri ile tamamen tarafsız ve
bağımsız bir süreç arabuluculukta

tarafları bekliyor. Herkesin kolay-
lıkla erişebileceği Arabuluculuk
Daire Başkanlığının web sayfa-
sında bir asgari ücret tarifesi var.
Üstelik bu fiyat da giderek azalan
bir tarife. Dolayısıyla böyle bir
sistem içerisinde arabuluculuk
mutlaka denenmeli. Denedikten
sonra eğer bir sonuç çıkmazsa o
zaman mahkemeye gidilebilir.
Ama ben insanların hayatlarında
5-10 sene gibi süreyi mahkeme-
lerde harcarlarken, arabuluculuk
görüşmesinde bazen 1 saati bazen
de 1 günü feda etmemelerini
anlayabilmiş değilim" diyor.

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: VERGİSİNİ ÖDEMEYENLERİN DEĞİL, ÖDEYENLERİN ÖDÜLLENDİRİLDİĞİ BİR ÜLKE İSTİYORUZ

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, devlete karşı sorumluluklarını yerine getiren sanayicilerin giderek zor durumda kaldığını ve namusuyla çalışan işletmelerin günümüz ekonomik şartlarında rekabette geride kaldığını belirtiyor. Fikri Kurt, en büyük ödülü vergisini veren sanayicilerin hak ettiğini önemli vurguluyor. Başkanımız Fikri Kurt, bu konuda yeni hükümetin yapıcı adımlar atması gerektiğinin altını çiziyor.



Ülkemiz son birkaç ay içerisinde önemli seçimlerden geçti. Cumhurbaşkanlığı seçimleri ve İhracatçı Birlikleri seçimlerinin ardından rahatlaması beklenen ekonomide arzulanan

hareketlilik yaşanmamış durumda. Bunun sebeplerini, ülke ekonomisinde yaşananları ve ÖRSAD'ın yeni hükümetten ve ihracatçı birliklerinden beklentilerini Başkanımız Fikri Kurt ile değerlendirmek istedik.

Ülkemizin ve ticaretimizin geleceği için seçimlerle dolu bir süreç geçirdik. Önce Cumhurbaşkanlığı seçimleri ile ilgili görüşlerinizi alabilir miyiz?

Gelmiş geçmiş Tüm hükümetlerimiz ülkemizin gelişimi için iyi ni-

yetli katkıları sunmuştur. Ancak ekonomimizin hızla büyüdüğünü söylememiz gerçekçi olmaz. Ülke olarak hepimizin en büyük eksikliği, az emekle ve büyük karlılıklarla cebimizi doldurmaya yönelik bir anlayışımızın olması. Ülke

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, inşaat sektörüne gereğinden fazla önem verilmesinden dolayı sadece İstanbul'un değil, Edirne'den Ardahan'a kadar tüm Türkiye'nin bir beton çöplüğüne dönüştüğünü söylüyor.



çıkarlarını uzun vadede gözetemeyen bir toplum değil. Sanayicimiz de değil, siyasetçimiz de değil. Biz; bir günde yatırım yapan, ikinci gün malı satan, üçüncü günden itibaren de sadece nasıl kar elde edeceğimizi planlayan bir toplumuz. Ak Parti Hükümeti acemilik ve çiraklık dönemlerinde, her yönüyle mükemmel bir yönetim gösterdi. Ustalık döneminde ise Ak Parti, kendi içerisinde sinmiş, sinsi bir yapının kurbanı oldu. Bu yapının tehlikesini sezen Hükümet, bu kişilerin en önemli gelir kaynağı olan eğitim kurumlarına el koydu. Kirli duygularla insanlarımızın en temel ihtiyacı olan eğitim sistemini sömüren Cemaat, bu sayede finans kaynağını kaybetmiş oldu. Sonra birileri düğmeye bastı ve 15 Temmuz gerçekleşti. 15 Temmuz Türkiye için bir kırılma noktasıdır. Aynı evde beraber yaşadığımız kişilerin; kendi evlatlarının bile aklını çelbildiğini idrak ettik o gün. Sayın Erdoğan bu olayı bastırılmıştır. Türkiye kuşatılmış durumdadır. Türkiye Cumhuriyeti'nde eğitimle ilgili bir önlem almamız gerekiyor. Ekonomik politikalarımız içerisindeki yanlışlarımızı görüp, bunlardan ders çıkarmamız lazım. Ülkemizin, ranta dayalı bir ekonomi biçimi olan inşaat ile

inşaat sektöründeki faizlerin düşürülmesi ile üretim yapan sanayiciler arasındaki faiz oranlarını adil görmüyorum. Tek tarafı gözetemeyen bir sistemin olmaması gerekir. Üreten kişilerin faiz oranları yüksek olacak, inşaat sektörüne yatırım yapanların kendi yaptığı yanlışların düzeltilmesi adına ise faiz indirimleri olacak. Burada adaletsiz bir durum vardır. Üretim yapan sanayici bu ortamda üretimden vazgeçip, parasını faize yatırırsa bu ülkenin hali ne olur?

büyümesi imkânsızdır. Karlılıklar son derece yüksek olduğundan sanayicimiz üretimden vazgeçip inşaatçı oldu. Tüm bunların etkisiyle bugün ekonomi bir darboğaza girdi. Öncelikle biz sanayiciler olarak, kendimize çeki düzen vermemiz gerekiyor. Geleceğimizi düşünüyor olmamız gerekir. Zenginlik tasarrufla sağlanır. Tasarrufun varsa, paran güçlüyse, halkın güçlüyse, üretimin güçlüyse dünyanın her yerinde sözümüz geçer. Biz sanayiciler olarak her daim yatırımı düşündük. Ancak artık yatırım yaparken ayağımızı yorganımıza göre uzatmamız lazım. Ölçülü hayat standartlarını benimsememiz lazım. Ölçüsüz büyümek, yarın tökezlemek anlamına gelir. Türkiye son 15 yılda çok değişti. Edirne'den Ardahan'a kadar gökdelenler diktik. Yıllarca Almanya'da yaşamış, tüm

dünyayı görmüş bir insan olarak, Türkiye'nin inşaat sektöründeki büyümesinin dünyanın hiçbir yerinde yaşanmadığını söyleyebilirim. Yöneticilerimizden, ekonomiden ve kalkınmadan sorumlu bakanlarımızdan geçmiş unutmalarını ve geleceğe yön vermelerini istihdam ediyorum. Geleceğimiz; sanayide uzun vadeli kazanç sağlayan, ülke çıkarlarını gözetemeyen yatırımlarda saklıdır. İnşaat sektörü beton yığındır. Sadece geçici istihdam yaratır. Üreten ve ihracat yapan bir ülke olarak komşularımızdan başlamak üzere tüm dünya ile ticaretimizi uzun vadede geliştirecek yöntemler aramamız lazım. Hammadden pahalıysa ithal edersin. O zaman ülke ithalat cenneti olur. Türkiye sadece tekstilde değil, hemen her dalda üretimden tüketim toplumuna evrildi. Bir zamanlar

yaylarımız ve dağlarımızda hayvancılık yapıldık. Tarımda kendi kendine yeten bir ülkeydik. Bugün bir tüketim toplumuna dönüştük. Çiftçiye değer vermemiz lazım. Hele hele pamuk üreten insanlarımızı el üstünde tutmamız lazım. Türkiye'nin toprağına yetişen pamuğu işleyip dünyaya sattığımızda, kilogram bazında katma değerimizi artırmamız mümkün olacaktır. 1990 yılında Türkiye'nin yıllık pamuk üretimi 1 milyon ton iken, bugün 450 bin tonlara kadar geriledi. Yılda 1 milyon 350 bin ton pamuk işliyoruz ve aradaki açığı ithalatta karşılıyoruz. Eskiden Bergama, Söke ve İzmir'de lif uzunluğu açısından dünyanın en kaliteli pamukları üretilirdi. Bu bölgelerde çiftçimize kilogram bazında teşvikler verilmedi. Üretmeye heves etmesi sağlanmadı.



“1990 yılında Türkiye’nin yıllık pamuk üretimi 1 milyon ton iken, bugün 450 bin tonlara kadar geriledi. Yılda 1 milyon 350 bin ton pamuk işliyoruz ve aradaki açığı ithalatla karşılıyoruz. Eskiden Bergama, Söke ve İzmir’de lif uzunluğu açısından dünyanın en kaliteli pamukları üretilirdi. Bu bölgelerde çiftçimize kilogram bazında teşvikler verilmedi. Üretmeye heves etmesi sağlanmadı.”

Pakistan, Hindistan ve Kore’de eğer ülkenin ilgili hammaddesi kendi sanayisi içerisindeki yeterliliği karşılamıyor ise, söz konusu hammaddeyi ihraç etmesi yasaklanıyor. Hammaddenin ülke içinde işlenip katma değerli halde ihracatına izin veriliyor. Benim ülkemde de yeterli pamuğum yokken bunu ithal edip iplik ya da kumaş olarak ihraç ettiğimde katma değer sağlama şansım ortadan kalkar.

Geçtiğimiz günlere ihracatı yakından ilgilendiren bir seçim daha gerçekleşti. Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin yeni Başkanı, Türk tekstilinin önemli isimlerinden birisi olan ve sizin de İTHİB’de omuz omuza çalıştığınız bir isim olan İsmail Gülle oldu. Bu durumun örne sanayicilerimizin ihracatını gelişimine katkı sağlayacağını düşünüyor musunuz?

Çok başarılı bir seçim sürecinin ardından, sektörü tanıyan ve bilen İsmail Gülle’nin bu makamda olmasını önemsiyorum. Türk tekstil sanayisinin eksiklerini bilen bir kişi olarak sektörümüzün ihracatının artması yolunda çözüm odaklı fikirlerle Hükümetimizin yanında tüm ihracatçılarımızı başarıyla temsil edeceğine inancım tam. İsmail Gülle, artık sadece tekstilcilerin değil, tüm ihracatımızın başında olan bir isimdir. Dernek başkanları, İhracatçı Birlikleri

ve sivil toplum örgütleriyle toplantılar yaparak sektörlerin problemlerini analiz edip, çözüm odaklı fikirler geliştirmesini arzu eden bir dernek başkanı olarak kendisine başarılar diliyorum. Sanayi Odaları, Ticaret Odaları, Dernek ve Birlik başkanlarımız kendi çıkarlarını değil ülkenin çıkarlarını gözetmek durumundadır. Yol haritamızı belirlerken kendi şirketini ya da sektörünü gözetken kişilerin bu makamlarda oturmaları yanlış olur. Biz ithalata karşı çıkarken, bazı birlik başkanlarının ithalatı kutsadığını görüyoruz. Yerli ve milliyi korumakla ilgili konuşmalar yapan bazı birlik başkanlarının sektörün en büyük ithalatçıları olduğunu görüyoruz. Tüm vatandaşlarımızın ortak çıkarını gözetken bir yönetim anlayışının hâkim olması lazım. Bu çerçevede dostumuz İsmail Gülle’nin doğru bir TİM Başkanı olduğunu düşünüyorum ve kendisine başarılar diliyorum.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’nın Suriyeli mültecilerin istihdamı ile ilgili açıklamaları var. Kalifiye insan gücüne en çok ihtiyaç duyan sektör olarak bu konudaki görüşleriniz neler?

Türkiye’de artık adam bulup çalıştırmak çok zor. Sadece sanayide değil, kendi memleketinde kendi bağının ve bahçesinin ürününü bile insanlar başkasına toplatıyor. Televizyon ekranlarında sürekli işsizliğin arttığından dem vurulurken, kimsenin çalıştıracak adam bulamaması ironik bir durum. Bizler eleman bulamadığımız için bazen makinelerimizi kapatıyoruz. Hele hele yaz sezonunda bu durum giderek artıyor. Suriyeli mültecilerin Türkiye’de hızla artmasını toplum olarak zaman zaman yadırgadık. Ancak bir savaş yaşayan ve kapınıza dayanan insanları ölüme mi terk edeceksiniz yoksa içeriye mi alacaksınız? Türkiye bu konuda son derece onurlu bir tavır aldı. Ama eksik-

leri de var. İçeriye alınan tüm insanların kayıt altına alınması gerekir. Bu insanlar Türkiye’nin her yerine dağıldı, kimin nerede olduğu, ne yaptığı belli değil. Üretim sektöründe isteyerek ya da istemeyerek bu insanları çalıştırmak durumunda kaldık. Hükümetin yapması gereken bu çalışan insanları kayıt altına alıp, sosyal haklardan istifade etmesini sağlamaktır. Kayıt altına alınmadan çalışmaları durumunda, haksız rekabet doğar. Çalışanının sigortasını ödeyen, tüm kanunlara riayet eden kurumların yaşaması giderek zorlaşıyor; çünkü kayıt dışılık haksız rekabet üretiyor. SSK ve vergi ödemeyen bir tekstil işletmesiyle ben nasıl rekabet edebilirim? Kayıt dışı sistemin kontrol altına alınması ve herkesin devlete karşı sorumluluğunun eşit olmasını istiyoruz. Türkiye’deki vergi adaletsizliğinden dolayı çok rahatsız. Ödemeyenlerin vergisi, ödeyenlerin sırtından alınıyor. Dürüst sanayicilerimiz bedel ödemek durumunda kalıyor. İstihdam yaratamıyor, üretmiyor. Vergi ve aflara alıştıran sanayiciler, ‘Nasıl olsa bir af çıkar’ anlayışıyla hareket etmeye başlıyor. Dürüst adama değer verilmezken, dürüst olmayan adam affediliyor. Bizler temiz toplum arayışındayız. İşini doğru yapan, vergi ve SSK’sını düzenli ödeyen sanayicilere kolaylıklar sağlanması lazım. Bu insanların ödüle ve onurlandırılmaya ihtiyaçları var. İTHİB Yönetim Kurulu’ndayım. Her yıl başarılı ihracatçılarımızı ödüllendiriyoruz. Ben bu plaket törenlerinden büyük rahatsızlık duyuyorum. İhracat ödülü verdiğimiz kişinin üç gün sonra hayali ihracattan içeri alındığına, ya da iflas ertelediğine şahit oluyorsunuz. Bu ülkede vergisini veren kişi ödüle layıktır. Ne şekilde ihracat yaptığını bilmediğimiz ve kuruş vergi vermeyen insanlara ödüller verir hale geldik. Yanlış hatırlamıyorsa Mesut Yılmaz döneminde Kurumlar Vergisi’ni ödeyen başarılı sanayicilere ödüller verilmişti. Bana ödülü İhracatçı Birlikleri ya da Sanayi Odası değil, Türkiye Cumhuriyeti vermeli. Vergisini veren ve özveriyle çalışan işletmecilerin onore edilmesi gerekir. Morale ihtiyacı olan insanlar, bu insanlardır. Adam hırsızlık yapıyor ve affediliyor.

İHRACATIN DÜMENİNE BİR TEKSTİLCİ GEÇTİ

Tekstil sektörünün duayenlerinden olan ve uzun süredir İTHİB Başkanlığını yürüten İsmail Güle, TİM Başkanlığına seçildi. 4 yıl boyunca ihracata yön verecek olan İsmail Güle, bu kutlu yolculukta yeni yönetim kurulunu da belirledi. Hedef, 2018 sonunda ihracatımızın 170 milyar dolara ulaşmasını.



71 bin ihracatçıyı temsil eden Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin gerçekleştirilen ilk Sektörler Konseyi toplantısında, ihracata yön verecek Yönetim Kurulu şekillendi. 27 sektörün her birini temsilen başkanların oluşturduğu TİM Sektörler Konseyi, 30 Haziran'daki Genel Kurul'un ardından ilk toplantısını dün gerçekleştirdi. TİM'in yeni Başkanı İsmail Güle Başkanlığında toplanan konseyin ilk gündem maddesi, önümüzdeki 4 yıl boyunca TİM Yönetim Kurulu üyesi olarak ihracata yön verecek kadroların belirlenmesi oldu. TİM Başkanı İsmail Güle, "Bugün itibarıyla Yönetim Kurulumuzu belirledik. İlk toplantımızı da gerçekleştirerek karar bekleyen önemli konuları ele almaya başladık. Artık seçim bitti, çalışma, icraat ortaya koyma zamanı" dedi.

Daha katılımcı bir yapı kuracağız

Yeni dönemde daha katılımcı bir yapı kuracaklarını belirten İsmail Güle, şöyle devam etti: "TİM'in seçim sürecinde de belirttiğim gibi, ihracata yön verecek konularda Yönetim

Kurulu'nun karar vermesi şekli bir zorunluluk. Sektörlerimizin tamamını bu anlamda kapsayan Sektörler Konseyimizin çok daha aktif çalışmasını sağlayacağız. TİM'in muhtelif illerde, muhtelif sektörlerde 400'ün üzerinde delegesi var, delegelerimize her zaman daha yakın olacağız. Onları dinleyecek, önerilerini dikkate alacağız. Bu sayede çok daha başarılı olacağımıza yürekten inanıyorum" şeklinde konuştu.

İhracatta 170 milyar doları aşarız

Yeni TİM yönetiminin Türkiye'ye ve ihracatçıya hayırlı olmasını dileyen İsmail Güle, "İhracatımıza hayırlı olsun. İhracatımızı 500 milyar dolar bandına erdirmek hepimizin ortak görevi, tüm çalışmalarımızı bu çerçevede şekillendiriyoruz. Başta Sayın Cumhurbaşkanımız ve Ticaret Bakanımız olmak üzere, en kısa sürede Hükümet yetkililerimizi ziyaret edeceğiz, projelerimizi anlatacak, destek arayacağız. Bu yıl 170 milyar doları aşacağımıza inanıyoruz, sonraki yıllarda her yıl rekorlar kırarak yolumuza devam etmeye kararlıyız" dedi.

TİM'in yeni Yönetim Kurulu şu isimlerden oluşuyor

İsmail Güle
Başkan

İbrahim Pektaş
Çelik Sektörü

Mustafa Şenocak
Deri ve Deri Mamulleri Sektörü

Fatih Kemal Ebiçlioğlu
Elektrik ve Elektronik Sektörü

İlyas Edip Sevinç
Fındık ve Mamulleri Sektörü

Melisa Tokgöz Mutlu
Meyve Sebze Mamulleri Sektörü

Zeki Kıvanç
Tekstil ve Hammaddeleri Sektörü

Davut Er
Zeytin ve Zeytinyağı Sektörü

Kutlu Karavelioğlu
Makine ve Aksamları Sektörü

Salih Zeki Poyraz
İklimlendirme Sanayii Sektörü

Salahattin Kaplan
Halı Sektörü

Başaran Bayrak
Gemi, Yat ve Hizmetleri Sektörü

Orhan Sabuncu
Otomotiv Endüstrisi Sektörü



ÖRME SANAYİCİLER İFTAR YEMEĞİNDE BİR ARAYA GELDİ

ÖRSAD, her yıl düzenlediği Geleneksel İftar Yemeği ile örme sanayicilerini bir araya getirdi. Birlik ve beraberliğin önemine vurgu yapılan bu özel gecede, bir kez daha tüm dernek üyelerinin omuz omuza olması gerektiğine dikkat çekildi.



Örme sanayicilerin çatı kuruluşu olan ÖRSAD, Ramazan ayının ruhuna yakışır bir organizasyonla 5 Haziran tarihinde Wow Aiport Hotel'de Geleneksel İftar Yemeği'ni gerçekleştirdi. Örme sanayicilerin bir araya geldiği gecenin açılış konuşmasını ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt yaptı. Bu anlamlı geceye katılan herkese teşekkürlerini ileterek sözlerine başlayan ÖRSAD Başkanı Kurt, "11 ayın sultanı Ramazan-ı Şerif'in hepimize hayırlı, uğurlu olmasını ve bereketler

getirmesini diliyorum" dedi ve sözlerine şöyle devam etti: "Ramazan ayının dayanışma ve birlik beraberlik içinde geçmesini Yüce Rabbim'den niyaz ediyorum. Değerli üstat Mehmet Akif Ersoy'un bir sözü ile başlamak istiyorum: 'Kaç hakiki Müslüman gördümse hep makberdedir, Müslümanlık bilmem ama galiba göklerde dir.' İslam ve iman zayıfladığı zaman insanlar korkaklaşır, İslam kuvvetlendiği zaman ona top da tüfek de tesir etmez. Sizlere kısa bir anıyı aktarmak istiyorum. Yıl 1923. Küllerinden doğan genç Türkiye Cumhuriyeti Uşaklı

Molla Ömer Oğlu Nuri Bey, Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün huzuruna çıkar; "Paşam teşekkür ederiz, bizi düşmandan kurtardınız. Cumhuriyeti kurdunuz. Egemenliğimize kavuşmamızı sağladınız. Müsaade ederseniz, bizler de üzerimize düşen görevi yerine getirelim" der. Gazi de cevap verir; "Ey baba, görüyorum ki sen de benim gibi inançlı bir karaktere sahipsin. Yolun açık olsun, nerede takılırsan bana gel, sana destek olayım, yolunu açayım." Ve sonraki yıllarda, Türkiye Cumhuriyeti'nde devlet destekleri ve özel

teşvikler verildiğini, fabrikaların kurulduğunu görüyoruz."

ÖRSAD'dan eğitime destek

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, konuşmasının devamında ÖRSAD Yönetim Kurulu olarak eğitim ve sosyal sorumluluk alanında yapılan çalışmalar hakkında misafirleri kısaca bilgilendirdi: "Değerli meslektaşlarım, ÖRSAD olarak faaliyetlerimizi ve sosyal sorumluluk olarak yaptığımız çalışmalarını kısaca değinmek istiyorum. 2017 Ekim ayında, Olağan Genel Kurulumuzu



projeleri içerisinde elinden geleni yapmaya devam ediyor. Bugün, yarın ve her zaman Mehmetçiğimizin yanında olmalıyız. Yönetim Kurulumuzla Hatay Valiliği'ni ziyaret ederek, Mehmetçiğimizin yanında bulunduk. Bu zorlu günler geçicidir, birbirimize ve devletimize destek olalım. Son dönemde ülkemizin üzerinde kurgulanan ekonomik operasyonlara karşı devletimizin yanında olduk.”

Morale ihtiyacımız var

Kurt, konuşmasının devamında iş dünyasının morale ihtiyacı olduğundan bahsederek, şu açıklamada bulundu: “Hepimizin bildiği bir gerçek ki, iş dünyası ve tüketici için moral son derece önemli, toplum olarak morale ihtiyacımız var. Moral güçlendirir. İmkânları da cesur kılar. İnsanlar ihtiyaçlarını karşılamak için para harcar veya imkânları nispetinde borçlanırlar. Bugün ekonominin güncel sorunu belirsizlik

ve talep yetersizliğinden dolayı, önce üretimin sonra da yatırımların beklenen ölçüde arttırılmamasından kaynaklanıyor. İnsanlar alışveriş yapmıyor. Tasarruf yapıyor. Zaruri ihtiyaç, gıda ürünlerinden başka para harcamayı kısıtlıyor. İnsanlar yaşadığı ortam ve şartlardan etkilenir. Gelecek hakkındaki beklentilerine göre harcamaları arttırır veya sınırlandırır. Yatırımcısıyla, tüketicisiyle insanlarımız uzun süredir terör ve komşu ülkelerdeki sıcak gelişmelerden etkilenirken, 15 Temmuz'da yaşadığımız belanın ardından hepimiz işinde, gücünde, üretiminde, ihracatında yoluna devam etti. Gücümüz zayıfladı ama buna rağmen durmadık. 2017 yılı ise toparlanma yaşayarak yine üretim ve ihracatımızı yaptık. Sonuç olarak yüzde 7,8 büyüme gerçekleştirdik. 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?”

Bu ülkenin kahramanlarınız

Türkiye'nin gelişmesine ve büyümesine katkı sağladığımız için siz sanayici iş adamlarına canı gönülden teşekkür ediyorum. Siz bu ülkenin kahramanlarıdır. Yarın ne olacağını kestiremeyiz. Ama tedbir alarak şirketlerimizi kontrol altına alabiliriz. Panik olmak yerine soracağımız soru, “Daha iyi nasıl oluruz?” olmalıdır. Milli üretimi desteklemeye çalıştık, bunu hep birlikte yaptık. Yerli paramızın kullanılmasına özen gösterilmesi gerekiyor. Yan sanayi üreticilerine de imkanlar vermeliyiz. 1989 yılında, Terrot markasından almış olduğum bir makinenin platin silindirleri bozulmuştu. Ve o yıllarda bu sorunu çözebilecek hiçbir yan sanayicimiz bulunmuyordu. Bugün kovani da, silindiri de, makineyi de yapabilen güce geldik. Demek ki çalıştıkça yapamamamız için hiçbir engel yoktur, yeter ki içimizde istek olsun, heyecan olsun. Türkiye bu şekilde büyüyor.

yaptık. Süleyman Demirel Üniversitesi Tekstil Bölümü'ne İTHİB ve ÖRSAD olarak örme makinesi hibe ettik. Malatya Teknik Meslek Lisesi'ne örme makinesi hibe ettik. Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne bizim de sponsorumuz olan Terrot firması makine bağışında bulundu. Aynı şekilde iş adamlarımız da lisemize makine bağışında bulunuyor. En son öğretmenlerimizin istek ve arzuları üzerine çelikli lacos ve iki iplik yapabilecek makineyi de tahsis ettik. Bu anlamda okula makine bağışında bulunan, eğitime önem veren, gençlerin yetişmesine katkı sağlayan Bafsan Tekstil Firma Sahibi Mustafa Baş'a özellikle teşekkür etmek istiyorum. İşte bu okullarda yetişen gençlerimizin firmalarımızda pratik yapabilmesi önemlidir. Öğrencilerimizin Kariyer Günü programlarında, yılsonu defilelerinde yanında olduk. İhtiyacı olan öğrencilerimizin kışlık ihtiyaçlarını karşıladık. ÖRSAD sosyal sorumluluk

ÖRSAD Üyelerinin Ramazan ayının birleştirici ve bütünleştirici ruhu ile bir araya geldiği gecede, ülke ekonomisine dair de önemli anekdotlar paylaşıldı.



Örme sanayicileri, ÖRSAD tarafından düzenlenen İftar Yemeği ile bir araya geldi.

Türkiye taklit ederek büyüyemeyiz

Bir diğer önemli husus da marka. Üretimde, kalitede, yenilikte, tasarımda ve hızlı serviste güvenilir bir isim ortaya çıkarırsanız, markanızı yaratmış olursunuz. İstenilen özellikler sizdeyse, dünya pazarı da sizin yanınızdadır. Taklit sistemle Türkiye büyümeyiz. Türkiye basit mallarla ileri gitmez, katma değeri yüksek ürünler ile büyüme gösterir. Geleceği doğru bir şekilde inşa etmek istiyorsak, temaslarımızı ve dayanışmamızı artırmalıyız.

Tekstil bu sektörün lokomotif

Değerli misafirler ve meslektaşlarım, 2018 yılında Tekstil ve Hammaddeleri ihracatımız yüzde 8,2 büyüdü ve 1,9 milyar dolara çıktı. İtalya'daki satışlarımız yüzde 8,5 oranında, Almanya'ya satışlarımız ise yüzde 11 oranında artış gösterdi. Rusya'daki siparişlerimizin ne kadar arttığını biliyor musunuz? Yüzde 209... Rusya'daki bir uçağın düşürülmesi, Türk tekstil sektörünü baltalayan bir konumdaydı. Ama bu yine de toparladığımızı gösteriyor. Sizin emeğiniz, gücünüz ile başaramayacağımız konu



Fikri KURT
ÖRSAD Başkanı

"İstenilen özellikler sizdeyse, dünya pazarı da sizin yanınızdadır. Taklit sistemle Türkiye büyümeyiz, katma değeri yüksek ürün tek çıkış yolumuz."



Fikret ÖZTÜRK ORAN
İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı

"Bu ülkenin büyümesi hepimizin lehine. Çünkü bu ülke sadece bize değil, yakın coğrafyanın ve mazlumların da umut kaynağı."



İrfan ÖZHAMARATLI
İstanbul Sanayi Odası Başkanı

"Tasarıf sıralamasında baktığımızda, ülkemiz pek çok konunun gerisinde. Ne yapıp edip, kendi ayaklarımız üzerinde durmayı bilmeliyiz."

yoktur. Örne kumaş ihracatımız 2017 yılında 1,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Geçen yılın Ocak-Nisan dönemine göre yüzde 28 arttı. Demek ki, ülkede bazı sektörler belirsizlik yaşarken, tekstil bana göre bu ülkenin her zaman lokomotif. 2017 yılında uluslararası ülkelerin ülkemize 11 milyar dolar getirmiş. Bunun 5,5 milyar doları yatırım için 600 bin doları iş yerleri büro için, 4,5 milyar doları gayri meşru yatırım için gelmiş. İşte bugünkü en büyük sorunumuz:

beton yığınlarının çoğalması ve üretime katkı sağlamaması. Bu sorunun uzun vadede ülke ekonomisine zarar verdiğinin farkındayız. Türkiye üretim ile kalkınacak. Beton yığınları ile kalkınmayı hayal edersek vay halimize. Ve en önemli konularından biri de, Türkiye'deki sanayicilerin yurtdışına yaptığı yatırım. Ülkemizdeki sanayici görevini doğru yapmıyor. Bilgi birikimini, tecrübelerini başka ülkelere götürerek ülke ihracatımızın azalmasına

neden oluyor. Bunun önüne duyarlı bir toplum yaratarak geçebiliriz. Son olarak bu gecede desteklerini bizden esirgemeyen çok değerli sponsorlarımıza şahsım ve Yönetim Kurulum adına çok teşekkür ediyorum. Onların bizim yanımızda olmaları ile sizlerle olan birlikteliğimizi ve beraberliğimizi güçlendiriyor. Bu duygu ve düşüncelerle hepinizin ve tüm İslam coğrafyasının şimdiden mübarek Ramazan Bayramı'nı kutluyor; ihtiyaç duyduğumuz



ÖRSAD tarafından düzenlenen İftar Yemeği'ne pek çok önemli sektör temsilcisi katılım gösterdi.



ÖRSAD üyelerinin Ramazan ayının birleştirici ve bütünleştirici ruhu ile bir araya geldiği gecede, ülke ekonomisine dair de önemli anekdotlar paylaşıldı.

huzuru ve gelişmişlik seviyesine ulaşabilmemizi Cenab-ı Allah'tan niyaz ediyorum.”

Tasarruflarımız yeterli değil

İstanbul Sanayi Odası Başkan Yardımcısı İrfan Özhamaratlı, ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt'un ardından konuşmasını yaptı. “11 ayın sultanı hepimize kutlu olsun. Bu kadar sponsoru ve katılımcıyı bir araya getirmek takdire şayan” diyerek sözlerine başlayan Özhamaratlı Ramazan ayı ibadet ayı, nefsimiz ile imtihan edildiğimiz ay. Aynı zamanda duyguların da doruk noktaya ulaştığı, sevgi, saygı, yardımlaşma, kardeşlik, birlik, beraberlik ve hoşgörünün zirve yaptığı bir ay. Benim üzerinde durmak istediğim ise; paylaşmak. Paylaşmak çok önemli. Şöyle bir düşünelim, neleri paylaşıyoruz? Hayatı paylaşıyoruz, sofraları paylaşıyoruz, işimizi, kaderimizi paylaşıyoruz. Bu duygu o kadar bereketli bir duygu ki, paylaştıkça çoğalıyor. Mutluluğumuz paylaştıkça çoğalıyor, hüzünlerimiz paylaştıkça hafifliyor. Allah nice Ramazanları bu duygular ile geçirmeyi nasip etsin. Böylesine üreten, katma değer sağlayan, ihracat yapan sizlerle şunları söylemek istiyorum. Geçtiğimiz günlerde İstanbul Sanayi Odası'nın İlk 500

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, gecede yaptığı konuşmada örme kumaş ihracatımızın 2017 yılında 1,6 milyar dolar olarak gerçekleştiğini ve geçen yılın Ocak-Nisan dönemine göre yüzde 28 arttığını vurgulayarak, tekstilin ülkemizin her daim lokomotif sektörü olduğunu belirtti.

İhracatçısı'nın açıklamasını yaptık. Gördüğümüz maalesef firmalarımız, en büyükler de olsa kazançlarının yarısını bankalara finans gideri olarak veriyorlar. Şu anda en çok sıkıntısını çektiğimiz konu, dövizin yükselmesi ve kazançlarımızın erimesi. Bu temel sorunun nedenlerinden en önemlisi Başkanımın da değindiği gibi, bizim tasarruflarımız yeterli değil. Kazançlarımız yeterli olmadığı için dışarıdan gelecek paraya ihtiyacımız var. Tasarruf sıralamasında baktığımızda, ülkemiz pek çok konunun gerisinde. Ne yapıp edip, kendi ayaklarımız üzerinde durmayı bilmeliyiz. Diğer türlü yabancıya muhtaç kalırız ve istenilen anda ve şekilde manipüle edilebiliriz. Elde ettiğimiz sonuçlarda, maalesef 2017'de firmalar kazanmış olsa da yatırıma yönlenebilmiş. Bu da çok üzücü. Bunun da bir sebebinin İstanbul'da yatırımın cazip olmamasına bağlıyorum. Bizim artık eskimiş olan makine

parkurlarımızı daha çok kapasite kazanabilme amaçlı yenilememiz lazım. Bunun için de Anadolu'daki kadar olmasa da İstanbul'da belirli teşvikleri almamız lazım. Bu da sektörümüzün ileri gitmesi noktasında büyük bir katkı olacaktır diye düşünüyorum.”

Türkiye mazlumlarında umut kaynağı

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran da organizasyona katılanlar arasındaydı. İftar yemeğinde konuşma yapan Oran sözlerine “Afiyet olsun, Rabbim tuttuğunuz oruçları kabul eylesin” diyerek başladı. Oran sözlerine şöyle devam etti: “Gençleri görünce daha çok heyecanlanıyorum” diyen Oran sözlerine şöyle devam etti: “Gençlik bizim geleceğimiz. Gençlerin çok iyi işler yapacağına inanıyorum, sizler de inanın. Biz birlik ve beraberliğimizi daim tuttuğumuz zaman, bu ülkede aşamayacağımız hiçbir sorun yok. Hiçbir Batı ülkesine de

bu saatten sonra imrenmenize gerek yok. Bizim kapısında beklediğimiz Avrupa Birliği bugün kendi içinde çelişkilerle dolu. Yunanistan'ın durumu ortada, İtalya da o duruma geldi gelecek. Tabii ki dünyada bazı sıkıntılar olduğu gibi ülkemizde yaşıyoruz. Ama hepimiz aynı gemideyiz. Gemi su aldığı zaman hepimiz zarar göreceğiz. Bu ülkenin büyümesi hepimizin lehine. Bu ülkenin yücelmesi hepimiz için önemli. Çünkü bu ülke sadece bize değil, yakın coğrafyanın ve mazlumların da umut kaynağı. Onun için güçlü olmak zorundayız. Son 9 yıla baktığımız zaman, Türkiye büyüyor. Birilerinin kredi notu diye söylediklerine itibar etmeyin. Bizi dünyada değerlendirecek hiçbir ülke yok. Biz kendi kendimizi değerlendiririz ve değerimizi biliriz. Çünkü bu değerlerin hepsi siyasi, hepsi yanlı... Hiçbir zaman Batı bizim gerçek değerimizi ortaya koyamaz.” Konuşmaların ardından plaket takdimi gerçekleşti. Yerli üretim için çaba harcayan ve makine üretiminde bulunan firmalar sahneye davet edildi. Vahdet Makine, Sava Makine, Kervan Makine ve Tihi Tekstil'e plaketlerini TEMSAD Başkanı Adil Nalbant ve ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt takdim etti. Gece, semazen gösterisi ile devam etti.

MARMARALI GENÇ TASARIMCILARDAN MEZUNİYET DEFİLESİ

Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil Bölümü son sınıf öğrencileri yılsonu diploma projelerini düzenledikleri defile ile tekstil ve moda sektörünün beğenisine sundular. Bu anlamlı geceye katılan Fikri Örne Firma Sahibi ve ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, eğitime ve gençlere verdiği desteği bir kez daha gösterdi.



Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil bölümü tarafından 29 Haziran tarihinde Sofa Hotel’de 2018 Yılı Diploma Projeleri Defilesi gerçekleştirildi. Tekstil Bölümü son sınıf öğrencileri baskı, dokuma, örme ve giyim tasarımları alanında yaptıkları tasarımları sektör temsilcileri, tasarımcılar ve modaseverlerle buluşturdu. Defileye katılım gösterenler arasında ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Fikri Örne Firma Sahibi Fikri Kurt da vardı. Bu tür etkinliklerin artmasının gerekliliğine değinen Fikri Kurt, sektörün gelişebilmesi için üniversite-sanayi iş

Aylar süren çalışmaların sonucunda, firmaların, birlik ve derneklerin destekleri ile bu defileyi düzenlediklerini belirten Tavman, sadece defile değil, öğrencilerin çalışmalarını yapabilmeleri için de sektörden güzel destekler geldiğini ifade etti.

birliğinin önemine vurgu yaptı. Gecenin sponsorları arasında olan Fikri Örne olarak, eğitime verdikleri desteklerin her zaman devam edeceğini belirten Fikri Kurt, gençlere duyduğu güvenin sonsuz olduğunu dile getirerek; “Azimli ve istekli gençlerimizin her zaman yanındayız” açıklamasında bulundu.

Tasarımcılardan yoğun ilgi

İlki geçen sene düzenlenen defilede, 48 öğrencinin tasarımları modaseverlerin beğenisine sunuldu. Özgür Masur, Tanju Babacan, Çiğdem Akın ve Murat Aytulum gibi pek çok ünlü tasarımcı da gençlerin çalışmalarını izlemek için ön sıralarda

yerlerini aldılar. senenin emeğini bitirme projeleri ile görkemli bir şekilde sergileyen öğrenciler, tasarım tekniklerinden, kurguya ve koleksiyonun hikayesini oluşturmaya kadar A’dan Z’ye tüm bilgi ve deneyimlerini izleyiciler ile paylaştılar. Her birinin farklı bir hikaye anlattığı koleksiyonlarda, sıra dışı tasarımlar, farklı teknikler ve detaylar da dikkat çekti. Heyecanları yüzlerinden okunan genç tasarımcılar, iş hayatına

atılmadan önce bu tür etkinliklerin kendilerini gösterebilmeleri adına büyük bir fırsat olduğunu dile getirdiler. Proje sürecinde mesleki anlamda pek çok deneyim kazandıklarını ifade eden öğrenciler, farklı teknolojiler ile üretilen kumaşların tasarımlarını yaptıklarını, sıra dışı koleksiyonlara imza attıklarını belirttiler.

Okuldaki emek sahneye taşındı

Giyim ve baskı tasarımı alanındaki çalışmalarını modeller ellerinde tutarak, kumaş olarak sergilediler. Bunlar dışındaki, örme ve dokuma çalışmaları giysi olarak izleyicilerin beğenisine sunuldu. Dokuma alanında çalışan 6 öğrencinin kumaşlarının tezgahta dokunarak giysi haline geldiğine dikkat çeken Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil Bölüm Başkanı Prof. Dr. Biret Tavman, triko alanında da 3 öğrencinin tasarımlarının sergilendiği bilgisini verdi. Tavman, defilede sergilenen çalışmalar ile ilgili "Bizim alanlarımız dokuma, örme, baskı ve giyim tasarımlarından oluşuyor. Bu alanlarda okullarda atölyelerde üretilen kumaşlarla, öğrenciler hem baskı olarak hem de bu kumaşlarla giysi tasarlayarak ürünler çıkarıyorlar. Diploma projesi bahar yılında başlayan bir süreçti. Öğrencilerin yaklaşık 3 aydır üzerinde çalıştığı tasarımları kapsıyor. Kimileri kendi imkanları ile okulda, kimileri sektörden destek alarak bu çalışmalarını gerçekleştirdiler" açıklamasında bulundu. Geceye sektörden de büyük destek geldiğinin altını çizen Tavman, bu anlamlı etkinliğin pek çok sponsoru olduğunu da sözlerine ekledi. Aylar süren çalışmaların sonucunda, firmaların, birlik ve derneklerin destekleri ile bu defileyi düzenlediklerini belirten Tavman, sadece defile değil, öğrencilerin çalışmalarını yapabilmeleri için de sektörden güzel



Gecenin sponsorları arasında olan Fikri Örme Firma Sahibi Fikri Kurt, defileyi ön sıradan izledi.

Gecenin sponsorları arasında olan Fikri Örme olarak, eğitime verdikleri desteklerin her zaman devam edeceğini belirten Fikri Kurt, gençlere duyduğu güvenin sonsuz olduğunu dile getirerek; "Azimli ve istekli gençlerimizin her zaman yanındayız" açıklamasında bulundu.

destekler geldiğini ifade etti.

Tasarımlar defilelerle görünürlük kazanıyor

Düzenlenen etkinliklerin öğrenciler açısından son derece olumlu olduğuna değinen Tavman, bölüm ile ilgili açıklamalarına şöyle devam etti: "Biz, 60 yıllık bir bölümüz. Gerçekleştirdiğimiz defile uzun süreli ve zor bir çalışma oluyor ama emeklerimize değer. 30 yıldır okulumuzda, kendi içi-

mizde bu tür etkinlikleri devam ettiriyorduk. Fakat böyle organizasyonlarla, basın, firmalar ve sektör ile bir arada olduğumuzu gördük. Bu sene geçen seneye nazaran çok daha fazla katılımı var. Etkinliğimizde 20'ye yakın moda tasarımcısını ağırlıyoruz. Tasarımlarımız profesyonel modeller ile daha görünür hale geliyor. Bu yüzden öğrencilerimiz de çok heyecanlı. Mezun olmadan iyi bir başlangıç yapmış oluyorlar."



Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil Bölüm Başkanı Prof. Dr. Biret Tavman



İTKİB AİLESİ İFTARDA BULUŞTU

İTKİB çatısı altında faaliyet gösteren İHKİB, İTHİB, İDMİB ve İHİB 4 birlik ve sektörel derneklerin temsilcileri iftar programında bir araya geldi. Birlik ve beraberliğin vurgulandığı geceye ÖRSAD'ı temsilen ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt da katılım gösterdi.



İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)'nin hizmet verdiği İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) ve İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) ev sahipliğinde 8 Haziran tarihinde Çırağan Sarayı'nda sektörel dernekler, kurum ve kuruluşların yoğun katılımları ile iftar organizasyonu düzenlendi.

İş ve aş sağlayacağız

İftar programında konuşan İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Gültepe, "Büyük başarılar büyük birliklerle beraber sağlanır. İnanıyorum ki bu iş birliğimiz, beraberliğimiz bizi ileriye dönük çok büyük bir itici güç olarak yukarılara doğru taşıyacaktır. Başarının temeli birlikten ortaya çıkar. Gelecekle ilgili heyecanlıyım, mutluyum ve umutluyum" ifadelerini kullandı. 4 sektör ve beraberindeki derneklerin hep beraber yaklaşık 27-28 milyar dolarla Türkiye'nin en önemli sektörlerinden bir tanesi olduğunu söyleyen Mustafa Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugüne kadar olduğu gibi hep

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe: "Bu mübarek günlerde biz de siz değerli Yönetim Kurullarımız ve sektörel kuruluşlarımız ile bir sofrada ekmeğimizi paylaştık. Sektörel Derneklerimiz ile İTKİB'in ilişkisi ne mutlu ki hep paylaşmak üzerine kurulu oldu. organizasyonumuzun da birlik ve beraberliğimizi perçinlediğine inanıyorum."

çalıştık, ürettik, sattık, satmaya da devam edeceğiz. Bundan sonra da ülkemize aynı şekilde hem istihdamda hem ciroda hem ihracatta büyük katkılar sağlamaya devam edeceğiz. Aynı zamanda bunları yaparken de insanlarımıza, çalışanlarımıza, memleketimize iş ve aş sağlayacağız. Ekonomimizi büyütüp refah seviyesini inşallah yükselteceğiz."

Birlikteliğin tohumları atıldı

Ramazan ayının manevi tarafına dikkat çeken Mustafa Gültepe, sözlerini şöyle tamamladı: "İstanbul'un bu güzel yerinde, bu güzel atmosferinde mübarek ayda hep beraber olmanın mutluluğu içerisindeyim. Biliyorsunuz Ramazan ayı hem dayanışma ayı hem bereket ayı hem de paylaşma

ayıdır. Bizleri aynı masa etrafında buluşturan Ramazan ayının ruhuna uygun olarak birlik ve beraberliğimiz inşallah burada olduğu gibi tohumlarını bugün atıp gelecekle ilgili bu birlik ve beraberliği devam ettireceğiz. Bu gece bunun bir başlangıcı olsun diyorum. Bütün başkanlar, yönetim kurulu üyelerimiz hepimiz buradayız. O yüzden buna yürekten inanıyorum. Çünkü biliyorum ki biz ne kadar güçlü olursak sektörümüz o kadar güçlü ülkemiz o kadar büyük olur. Bu anlamda bu gecede İTKİB olarak bizi yalnız bırakmadığımız için hepinize teşekkür ederim."

Bir sofrada ekmeğimizi paylaştık

İftar etkinliğinde bir konuşma gerçekleştiren İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, "İTKİB ailesi

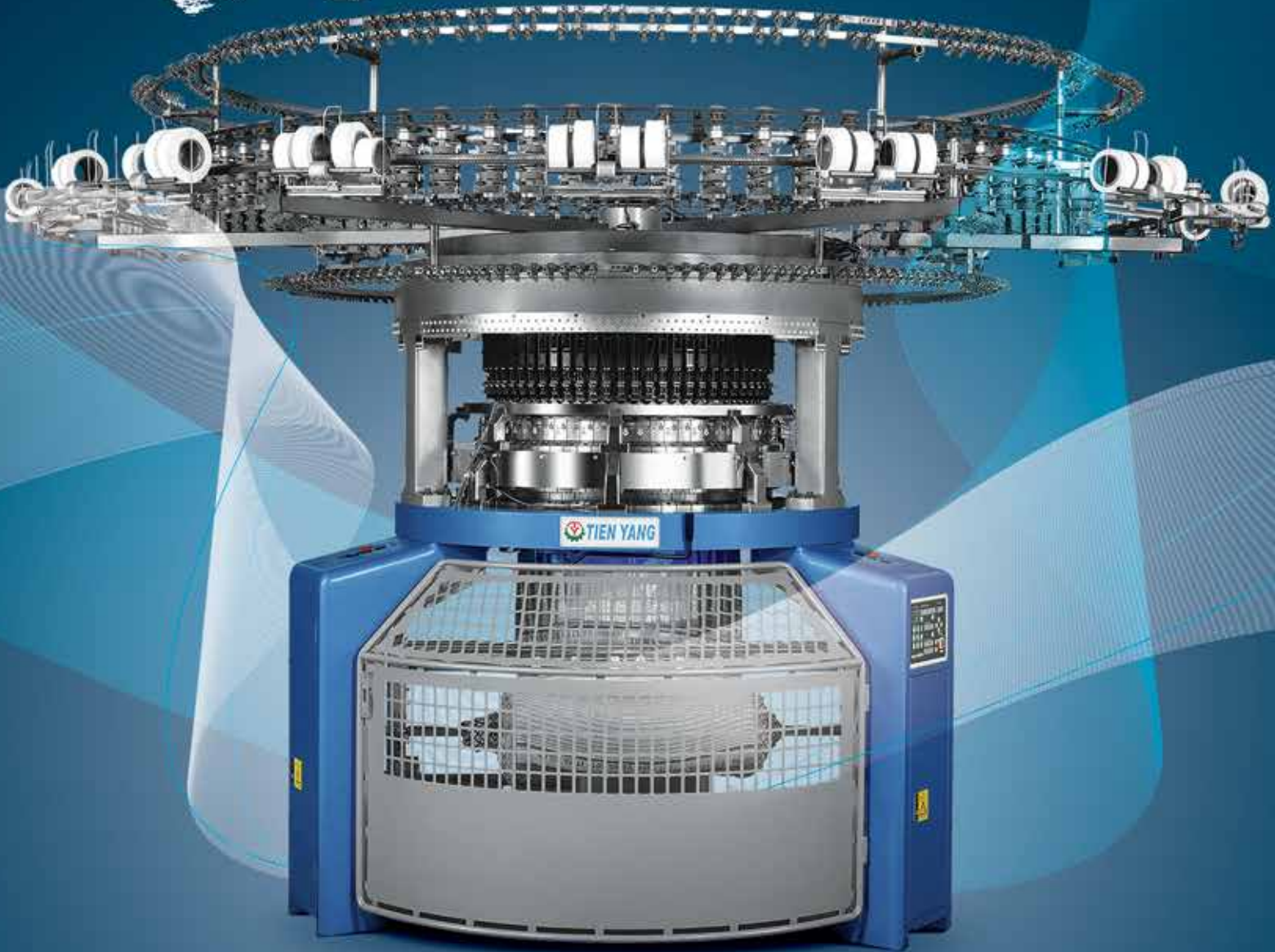
olarak gerçekleştirdiğimiz ve geleneksel hale getirmek istediğimiz iftar programımıza hepiniz hoş geldiniz, sefa getirdiniz. Ramazan paylaşmak demektir. Üstat Necip Fazıl diyor ki; 'Eğer tadını bilerseniz, ekmeği paylaşmak ekmekten daha lezzetlidir'. Biz bu organizasyonumuzu sektörel derneklerimizle yapmak istedik çünkü bizler de sizlerden besleniyoruz. Derneklerimiz oldukça önemli görevler üstlenmekte" dedi. Ahmet Öksüz, şöyle devam etti: "Bu mübarek günlerde biz de siz değerli Yönetim Kurullarımız ve sektörel kuruluşlarımız ile bir sofrada ekmeğimizi paylaştık. Oturduğumuz sofralarda Ramazan ayını birlikte idrak etmeye çalıştık. Sektörel Derneklerimiz ile İTKİB'in ilişkisi ne mutlu ki hep paylaşmak üzerine kurulu oldu. Bugün burada gerçekleştirdiğimiz iftar organizasyonumuzun da birlik ve beraberliğimizi perçinlediğine inanıyorum. İnanıyorum ki bu birlik ve beraberlik sektörlerimizin ihracat hedeflerinin ve ülkemizin 2023 yılı ihracat hedeflerinin gerçekleşmesine doğrudan katkı verecektir. Çünkü biz sadece rekabet ederek değil, paylaşarak büyümeyi, dünyanın dört bir yanında birlikte hareket etmeyi benimsemiş bir İhracatçı Birliğiyiz" dedi.



TIEN YANG

Not Only Knitting Machine!

Fashion Designer



Biray Kumaş'ın Sahibi Gökmen Aydınlı: UCUZA SATILAN HER METRE KUMAŞIN BİR VEBALİ VAR

Katma değerli üretin anlayışını bir yaşam biçimi olarak belirleyen Biray Kumaş'ın Sahibi Gökmen Aydınlı, Türk tekstilinin içerisinde bulunduğu en ciddi sıkıntının; rekabetin sadece fiyata endeksli biçimde sürdürülmesi olduğunu belirtiyor. Yurtdışındaki büyük alıcıların sektörü hızla düşük fiyat tuzağına ittiğine vurgulayan Aydınlı, bu durumun Türk tekstilinin geleceğini tehdit ettiğinin altını çiziyor.



bu bölgesinde üretilen pamuk iki kat artarken Ege pamuğunda da aynı oranda bir düşüş var. Oysa Ege pamuğunun kalitesiyle çok daha katma değerli ürünleri dünyaya satabilirdik. Türkiye tüm tekstil ve konfeksiyon ürünlerinde bir fasoncu, hiçbir ürününün üstünde kendi adı yazmıyor. H&M ve Zara tüm piyasayı domine ediyor. Ancak bu bir 'düşük fiyat' tuzağıdır. H&M önünüze bir mali analizle geliyor ve 'Bana bu ürünü 3 dolara üretmek zorundasın' diyor. Sen koca bir sanayi kurmuşsun, binlerce çalışanın var ama sana dayatılan bu fiyatlarla üretim yapmak zorunda kalıyorsun. Bugün itibarıyla bu durum sürdürülebilir olmaktan çıkmış durumdadır. Çok acı ki, biz personel maaşlarımızı da yükseltmiyoruz. Asgari ücretin artmasını tüm içtenliğimizle arzu ediyoruz. Kaldı ki Türkiye'de beyaz yakalı ile mavi yakalı maaşları arasında da çok ciddi uçurumlar var. Bu durum mavi yakalılar lehine gelişmek durumundadır. Gelişmiş ülkelerde bu makas oldukça kısadır. Bir başka sorun maaşımız eğitimi de artmıyor. Şirketimde bazı lise mezunları bir eğitim görevlisinden daha fazla kazanıyor. Kısacası toplum olarak ürettiğimizin değerini, karşılığını alamıyoruz. Biz 10 liraya ürettiğimizi 30'a satmayı başardığımızda bundan herkes kazanacak. Patron şirketleri düzenimiz de bir başka sorun. Patron çok zengin, çalışan- sa hep fakirdir. Burada da bir sıkıntı var. Adil paylaşmadığımız da net. Ben de bu sektöre profesyonel olarak başladım, sonra kendi işimi kurdum. Geçmişle bugün arasında bir kıyaslama yaptığımda bugün personel şikayeti olan her patronun, geçmişte belki de kendisine çok değer katan bir elemana hak ettiğini vermeyerek küstürdüğü bir çalışanı mutlaka vardır. Bir diğer sorun, internet ve sosyal



Biray Kumaş, gerek binasındaki estetik, gerek çalışanlarına gösterdiği özen, gerekse ucuz fiyat tuzağına düşmeden katma değerli üretim ve ihracata yönelik vizyonuyla örme sektörünün saygın firmalarından birisi haline gelmiş durumda. Aynı zamanda ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi de olan Biray Kumaş'ın Sahibi Gökmen Aydınlı bu sayımızın konuklarından birisi olarak ÖRME DÜNYASI dergimizin sorularını yanıtladı.

Genelde tekstil özelde ise örme sanayisini bizler için değerlendirir misiniz?

Türkiye'de örme sanayi geçmişte fason olarak kuruldu. Ve bu sektörün evrilmesi ve gelişmesi gerekirken, bir yerde, bir kopukluk yaşandı. Örme sektörünün geneline düşündüğümüzde bir evrimin yaşanmadığını görüyoruz. Örmeciler dövize endeksli hammadde fiyatlarında yaşanan artışları müşterilerine artış olarak yansıtamazken, boyahaneler bu farkı

bize yansıtabiliyor. Biz de iğne kullanıyoruz, biz de makine yedek parçası kullanıyoruz. Kullandığımız makinelerin de tamamı ithal ürünler. Biz örmeciler, işin sanayi ayağında değil de sanki atölyecilik ayağında kalmış gibiyiz. Ürettiğimiz değerinin de çok farkında olan bir toplum değiliz. Örneğin Ege Pamuğu, mikroner değeri, yani elyaf inceliği bakımından dünyanın en önemli pamuklarından biridir ve biz bu pamuğu kaybettik. Günümüzde GAP

medya hayatımıza girdikten sonra hepimiz öykündüğümüz her şeyi üzerimize kopyalayıp yapıştırdık. Özgün yaşam kültürümüz yok oldu. Aynılaştık. Özgün yaşam kültürü bir sürü etmene bağlı olarak insandan insana değişir. Kişinin eğitimine, ailene, yetiştiriliş biçimine, yaşadığı coğrafyaya göre farklılık gösterir. Eskiden şehirleşme ile de bunun bir karşılığı olurdu. Ancak bugün gelir düzeyleriyle, eğitim düzeyleriyle, herkes aynılaştı. Yediklerimiz giydiklerimiz aynı ama eskiden hepimiz farklıydık. Çocuklarımızı bir kavanoz içinde yetiştiriyoruz. Eskiden aile içerisinde doğruları kendin bulmak zorundaydın. İki gecekondu arasına tel çekip voleybol oynadığımızı bilirim. Manuel yaşamı kaybediyoruz, doğadan kopuyoruz, hayattan kopuyoruz. Bir sitenin içerisinde gelir düzeyi dışında hiçbir şeyi sizinle ortak olmayan insanlarla bir sitede yaşıyoruz artık.

Ülkemizin insana en çok ihtiyaç duyan sanayisi tekstil. Hele kadınların istihdamı düşünüldüğünde önemi daha da artıyor. Emeğe böylesi ihtiyaç duyan bir sektör, böylesine güçlü bir kalifiye eleman ihtiyacını nasıl ve ne biçimde sağlayacak?

Ben umudunu taze tutan bir insanım. Umudum var elbette. Ancak o umudun bir kısmını yitirmeme sebep olan unsur şu: Son yirmi gün içerisinde 20 yeni tekstil mühendisi ile görüştim. Nihai kararım bu çocukların hiçbirisiyle bir şey yapamayacağım yönünde. Hiçbirisi bir operasyonun içerisinde var olmak istemiyor. Bir masaları, bir bilgisayarları olsun, bir de kartvizitleri olsun istiyor. Kimse elini taşın altına sokmak istemiyor. 14 yıl boyunca Başkanımız Fikri Bey'in yanında fabrika müdürlüğü yaptım. Sekiz yıl önce de kendi şirketimi kurdum. Her daim kendi bünyemde yetişen personele saygım daha büyük olmuştur. İçeriden yetiştirdiklerimizle devam ediyoruz ve halen daha yetiştireceğimiz bir sürü genç olduğunu da düşünüyorum. Bizim bir toplumsal zekaya ihtiyacımız var. Bir genç üniversitede tekstil mühendisliği okuyor ise, kendini bu sektöre hizmet etmeye sorumlu hissetmesi lazım. Kimse bu ülkede aldığı eğitimi sürdürmüyor.

Şikayet edilecek çok parametre var. Ama umudumuzu korumamız gereken de çok parametre var. ÖRSAD olarak sektörümüzü geliştirmek için el ele çalışmalıyız. Üniversitelerle, meslek liseleriyle ilişkilerimizi geliştirip bu arkadaşları sahiplenmemiz gerekiyor. En ucuz örme makinesi 80 bin Euro. Ortaokul lise mezunu makinecilikten yetiştirdiğimiz arkadaşlara bu makineleri emanet ediyoruz. Allah bu arkadaşlardan razı olsun, sektör bugüne kadar onların omuzlarında ayakta durdu. Ama bu özel makineleri kullanmayı bilen makine mühendislerine ihtiyacımız var. Kalitenin çok düştüğü bir dönem-deyiz çünkü sadece fiyat odaklı çalışıyoruz. Ama Türk tekstilini bu kurtaramaz.

Katma değerli üretim bu durumda nasıl mümkün olacak bu durumda? H&M'in binlerce üreticiyi düşük fiyatla oyunun dışına attığı bir ortamda katma değerden nasıl söz edebileceğiz?

Bir toplumsal akla ihtiyacımız var. Dünyada Planlama Teşkilatları sektörel bazda çalışır. Birinin lehine, bir diğeriyle aleyhine olan durumları herkesin lehine çevirmenin yollarını arar. Yeri gelir mutabakata zorlar. Bizde herkes kendi kanatlarıyla uçuyor ve yönü de belli değil. Bana 'sektörünüzde bir planı olan, ne yaptığını bilen bir firma söyle' deseniz inanın cevap veremem. Tüm rakiplerimle karşılaştırılma kriterlerim eğer aynı ise, ben müşteriye sadece fiyatımı satabilirim. Ucuz isem benimle çalışır. Bu beni kalitesizliğe, personele daha az maaş vermeye ve gelecekte de yok olmaya taşır. Benim karşılaştırma kriterlerim farklı. Öncelikle ben görsel bir iş yapıyorum. Gelene bu firmanın görsellikle ilgili bir bakış açısına sahip olduğunu gösterebilmeliyim. Hem beni ziyaret eden müşterilerim, hem de çalışan arkadaşlarım bu dört duvar arasında huzurlu ve güvenli hissetmeli. Bu huzurla çalışan daha iyi üretecek. Ben onu daha pahalıya satmak üzere bir hikaye anlatabileceğim. Bu, işin sosyal yönü. Bir de mesleki yönü var elbette. Bugüne kadarki bilgi ve donanımla müşteriye ilginç kreasyonlar, akıllı çözümler sunmak durumundayım. Ben ürünü katma değerli alacak adamı da buluyorum. Dünya



Bana 'sektörünüzde bir planı olan, ne yaptığını bilen bir firma söyle' deseniz inanın cevap veremem. Tüm rakiplerimle karşılaştırılma kriterlerim eğer aynı ise, ben müşteriye sadece fiyatımı satabilirim. Sadece ucuz isem benimle çalışır.

sadece Almanya, İngiltere ve Fransa'dan ibaret değil. İnsanlar giyinmek zorunda ve birilerinin bunun için kumaş üretmesi gerek. Sri Lanka'ya ihracat yapıyorum ve kendi belirlediğim fiyatla satıyorum.

Ekonominin gidişatı çerçevesinde bir sanayici olarak görüşleriniz neler?
Oldukça politize bir toplum olduk. Yıllardır bir şeyleri oyluyoruz. Her yıl eğitim sistemi değişiyor. Anlamadığımız, bir fikrimizin olmadığı şeyleri seçiyoruz. Tüm bu hikayenin vardığı yer ekonomi. Dünya ticareti kapitalizmin baskısı altında. Kapitalizin yoksa yönetilirsiniz. Bu yüzden Türkiye'nin tek seçeneği üretmek, üretmek, üretmek. Herkesin bir

mesleği olmalı. Herkes mesleğini yapmalı. Türkiye'de her gelen lider Türkiye'nin sistemini değiştirmek istedi. Ticaret sistemini de eğitim sistemini de değiştirdi. Türkiye'nin geçmişten gelen herhangi bir ticaret siyaseti yok. Soğanı ihraç ediyoruz, öte yandan Avrupa'nın en endüstrileşmiş ülkelerinde bile tarım durmuyor. Toplam ihracatımız içerisinde tekstilin payı yüzde 13 seviyesinde. İhracat siyasetimizin oluşmasında tekstilciler yüzde 13 oranında temsil ediliyor mu, sanmıyorum. Teşvikler sadece bölgesel bazda. Sektörel teşvik yok. Ben Türkiye'nin ihracatının yüzde 13'ünü gerçekleştiren tekstil sektörünün bir neferiyim. Bangladeş'e de Hong Kong'a da ihracat yapıyorum. Oradaki adama



Biray Kumaş'ın Sahibi Gökmen Aydın: "Bugün bana sağlanan imkânlar ile Maraş'taki bir firmaya sağlanan imkânlar arasında dağlar kadar fark var. Sistem, bizim oralara gitmemizi istiyor. Bu mümkün mü? Bu kadar Kalifiye personeli ben oraya nasıl taşıyım?"

akreditif açtırarak, Türkiye'nin ticaretini güvenli yürüterek, bankalar üzerinden gayet resmi ve gerçek ihracat yapıyorum ve bu ülkeye döviz getiriyorum. Bugün bana sağlanan imkânlar ile Maraş'taki bir firmaya sağlanan imkânlar arasında dağlar kadar fark var. Sistem, bizim oralara gitmemizi istiyor. Bu mümkün mü? Bu kadar Kalifiye personeli ben oraya nasıl taşıyım? Ayrıca ben moda ile uğraşıyorum. Şehirde olmam gerekiyor. Evet, sanayi yerleşkeleri zamanında yanlış planlanmış olabilir ama bunun dayığını neden biz yiyelim? Biray Kumaş olarak şehrin en yakınındaki organize sanayi bölgesindeyiz.

Tekstil sektörü yurtdışı satışlarını güvenceli bir şekilde yapabiliyor mu?

Yurtdışı satışlarımızın önemli kısmını güvencesiz satışlar. Malımızı açığa gönderiyoruz ve ödemeyi

karşı taraftaki müşterinin inisiyatifine terk ediyoruz. Kumaşta da, konfeksiyonda da durum bu. Mal mukabili çalışıyoruz. Akreditif çalışmıyoruz. Çok azımız malımızı bankalar üzerinden sigortalayabiliyoruz. Biz, Selanik'te ofisi ve deposu olan tek Türk firmasıydık. Tüm Yunanistan'da üretim yapan tek bir kumaş fabrikası ve birkaç boyahane kaldı. Bugün ipliği ve kumaş bizen almak durumundalar. Biz de bu bölgeye yatırım kararı aldık. Ve bu bölgede ödemelerin bizim istediğimiz gibi geliştiği, yarısı peşin, yarısı mal mukabili biçiminde bir sistem kurduk. Türkiye'deki rakiplerimiz de bir gün gelip oradaki müşterilerimize vade teklif etti ve açığa mal gönderirim dedi. 2015 yılında bu tesisi kapattım. 1.500 metrekare yerim, showroom'um vardı. Biz bunu hep yapıyoruz. Adama yeni bir şey sunamayacağımız için vade sunduk, malımızı ucuza satma kararı aldık. Oysa

ülkemizin kaynaklarını veriyoruz. O arkadaş battığında sadece kendisine zarar vermeyecek ki? Bundan çalışanları, bankalar, kısaca herkes etkilenecek.

Yaklaşık olarak üç yıl önce üretime geçtiniz. Bu süreci anlatır mısınız?

Biray Kumaş üç yıl öncesi-ne kadar üretim yapmıyordu. Bankalarla anlaşmalarımı 15 Temmuz'dan birkaç gün sonrası-na yapmıştım. Banka beni aradı, emin misin diye sordu. Ancak ben eğer hayatımı normal akışında devam ettirmez isem, önce kendime sonra ülkeme ihanet etmiş olurum. Ertesi gün herkes işinin başındaydı. Geldik, çalıştık, ürettik ve o akşam evimize umudumuzla geri döndük. Bizim buna ihtiyacımız var. Ben arkadaşlarıma örnek olmaya, işimi doğru yapmaya çalışıyorum. Olaylara, konuşmamızda birkaç kez vurguladığım o 'toplumsal akıl' ile bakmaya başlar isek, işte o zaman katma değerli üretim zaten kendiliğinden gelecek. Buradaki showroom'umuzda her ay birkaç yurtdışı misafirimiz olur. Bina-mızı görenler hemen şunu der: Sanırım sizin fiyatlarınız biraz pahalı. Neye göre? Türkiye'nin algısı maalesef kalitesiz üretim ve ucuz fiyat. Evet, pahalıyım çünkü

burada çalışanların sürdürülebilir biçimde maaş almasını istiyorum ve onların rahat yaşamasını istiyorum.

Bunu sürdürülebilir nasıl kılıyorsunuz? Kimsenin gitmediği yerlere mi gidiyorsunuz?

Firmayı kurduğumuz günden itibaren dünyanın her yerinde fuarlara katıldık. Tüm yeni pazarları deneriz ve oranın bir fotoğrafını çekeriz. 'A ülkesine B kumaş satılır, fiyat aralığı şu olur' diye bir sentez yapar ve bunu kırmızı kaplı bir deftere not ederiz. Gittiğimiz şehirde Ticaret Ataşesi ya da Konsolos ile mutlaka bir toplantı yapmaya çalışırım. Ülkenin genel durumunu, ticaretin nasıl yapıldığını, karşılıklı ilişkilerin geliştirilmesi için neler yapılabileceğini sorar, notlar alır ve günün sonunda bir sentez çıkarırım. Buradan çıkardığımız sentezle bugün hedef pazar niteliğinde 50'ye yakın ülke ile ticaret yapıyoruz. O kadar çok Pazar var ki. Tekstil halen İtalya, İngiltere ve Fransa'da bile devam ediyor. Halen Almanya ve çevresindeki ülkelerde yüksek fiyatlara ürün satabilen mağaza zincirleri var. Romanya, Ukrayna, Bulgaristan ve Belarus'ta diktirip kumaş satan firmalar var. Avrupa'nın doğusundaki Polonya ve Sırbistan da kumaşta güçlü ülkeler.

Devletten beklentileriniz neler?

Maliyetlerimiz çok yüksek. Devlete yüksek vergiler ödüyoruz. Kumaşımın yaşadığı problemleri anlatamıyorum. Anlatsak da kim-senin umurunda değil sanırım. Bizler ipliği yüzde 8 KDV ile alıyoruz, yüzde 18 KDV ödeyerek boyatıyoruz, yüzde 8 ile de kumaş satıyoruz. Aradaki yüzde 10'luk farkı devlet size ödüyor. Her yıl raporlarımızı hazırlar ve devlete sunarız. Altı yıldır para olarak hiçbir şey alamadık. Hep mahsuplaştık. Ama mahsup edilecek borcum olmasaydı inanın alabileceğimi düşünmüyorum. Aynı durum inşaat sektöründe de var. Onlar bu sorunu nasıl çözüyor, inanın bilmiyorum. Bunlar hepimizin maliyetlerine etki ediyor. Bu maliyetlerle sadece ucuz mal üretmek üzerine stratejilerini kuran kurumlar batmaya mahkûmdur.

Ucuz üretimin sonu sizce nereye varacak?

Pamuk tarlasında çalışan işçi çocukların Urfa'da okula bir buçuk ay geç başlayacağı ile ilgili bir haber gördüm geçenlerde. Biz yurtdışındaki kan emicilere daha ucuza mal gönderebilmek için bu çocuklarımızı okula göndermiyoruz. Tarlada çalışan çocuklar 'Okulda olmak isterdim' diyor. Ucuz işin sonu budur. Bu çocuklar o tarlalarda çalışıp okula gidemeden senin geleceğin oluverirler. O yaştaki çocuğun okulda olması gerektiği zaman okulda olduğu bir ülkede yaşamak istiyoruz. Bu işin suçlusu bizi, vebali bizim omuzlarımızda. Bugün ucuza satılan her kumaşın her ipliğın karşılığı budur. Bunun farkına varmayan ise aptaldır.

Son olarak vurgulamak istediğiniz hususlar neler?

İnsana yatırım önemli, teknolojiye yatırım önemli. Yeni, herkesi heyecanlandırır. Üretmeye heyecanımızın olması gerekiyor. Ürettikçe her şeyin çoğaldığına inanıyorum. Her konuda yeninin çekim gücü vardır. Aynıy kimseye satamazsınız, yeniyi herkese satarsınız. Biz aynıy satmaya çalışırken, birbirimizi öldürüyoruz.

Örme kumaş dokuma kumaş yakaladı mı?

Örme adı fasonla özdeşleşmiş o yüzden imajımız iyi değil. Ama bizim ürettiğimiz şey de kumaş. Dokuma Türkiye'de daha eski ve köklü. Kumaş eşittir dokuma, Türkiye'de böyle bir algı var. Örme 80'lerden sonra başlayan bir sektör ve o dönemde de ucuz yatırımla kurulan bir iş. Ama dokuma o zamanlar daha kompleks bir işti. Ama bugün Türkiye'nin tekstil ihracatında örme kumaş dokumaya ulaştı. Bu makinelerde harika ustalarımız var. Biray Kumaş'ı kurarken bugüne kadar yapılan yanlışları yapmayan bir firma olmaya özen gösterdik. Bunun teknik altyapısını da böyle kurduk. Teknolojiye yatırım yaptık. Tüm sistemimiz bilgisayar üzerinden takip edilir, raporlanır. İpliği alınız, öreriz, boyarız ve satarız. Burada bir karlılık öngörürüz. Kağıt üzerinde hesapladığımız asla tutmaz, arada hep kayıp olur. Bu yüzden fiyatlarımızı verirken sigortalı fiyatlar vermeliyiz. Artık o sigortalı koymaz olduk. Hepimizi o 'ucuz fiyat' batağına doğru çekiyoruz. Biray Kumaş olarak buna



Gökmen Aydınlı: "Ege Pamuğu, mikroner değeri, yani elyaf inceliği bakımından dünyanın en önemli pamuklarından biridir ve biz bu pamuğu kaybettik. Günümüzde GAP bölgesinde üretilen pamuk iki kat artarken Ege pamuğunda da aynı oranda bir düşüş var. Oysa Ege pamuğunun kalitesiyle çok daha katma değerli ürünleri dünyaya satabilirdik."

Pamuk tarlalarında çalışan Urfa'lı çocuklar okula bir buçuk ay geç başlıyorlar. Biz yurtdışındaki kan emicilere daha ucuza mal gönderebilmek için bu çocuklarımızı okula göndermiyoruz. Ucuz işin sonu budur. Bu çocuklar o tarlalarda çalışıp okula gidemeden senin geleceğin oluverirler. Bu işin suçlusu bizi, vebali bizim omuzlarımızda.

karşı koymak için inanın çok uğraşyoruz. O tuzağa düşmeyeceğiz; zira o tuzağın bir sonu tok. Karlılıklar bundan 20 yıl öncesine göre ne şekilde geriledi? 20 yıl önce karlılık yüzde 40'larda iken bugün 5-10'lar çerçevesinde. Biz A kumaşını üretiyoruz. Bir diğer firma ise her şeyi üretiyor. O firmanın bir şey üretmek ile ilgili fikri yok. Ne gelirse yapmak üzerine kurgulanmış. Kopyalama yapışturma yöntemiyle ilerlediğimiz ve birbirimizin alanına sadece fiyat pazarlığı ile orta yerden daldığımız için bu karlılıkları elbirliğiyle yok ettik. Yeni fikirlerle üretilen bir şey tüm rakiplerinin tarafından elbirliğiyle çalışılmaya çalışılıyor. Oysa herkes farklı bir fikir üretse zenginlik başlayacak. Ben, olmayan bir pasta oluşturuyorum. Bir ipliği Çin'den uçakla getiriyorum. Sadece uçak parası olarak 1200 dolar ödedim. Bu ipliğın bana 4 bin dolar maliyeti oldu. Bu ipliği işleyeceğim, sonra da birilerine

satmaya çalışacağım. Beğenirse bunu ticarete dönüştüreceğim. Bir hafta sonra bir başkası bunu görüp, siparişi oluştuğundan itibaren benim rakibim oluyor. Bunu bize en çok yaptırın Zara. Muadil ürün ürettiliyor. Birbirimizin ayağına basan, sürdürülebilir olmayan bir sistem kurduk. Her beş yılda bir sektörümüzdeki büyük oyuncular değişiyor. Almanya'daki müşterilerim 150 yıllık. Benim bu işe başladığım yıllardaki dev konfeksiyon firmalarının yüzde 80'i artık yok. Çünkü uluslararası aktörler firmamı önce büyütüyor. Siparişler artsın diye. Canavar büyütülüyor. Bunun adı düşük fiyat tuzağı. Eskiden konfeksiyoncu tekstilciyi bu batağına çekemezdi ama artık çekebiliyor. O zaman haksız rekabet de yoktu. Maraş'taki firmalar teşviklerle dev entegre tesisler kurabiliyor. Bu kadar büyük iplik fabrikaları eğer kuruluyorsa yarın o adam önce kumaşa sonra da konfeksiyona girer. Şu anda ku-

maşa boyahaneye girdiler, yakında konfeksiyona da girecekler zira canavar büyüyor. Zara hepimizi konfeksiyona yönlüyor. Oysa ben bir örmeciyim. Benim bildiğim bu. Ülkemiz bir makine çöplüğüne dönmüştür. Bir makine kaydımız bile yok.

ÖRSAD yönetim kurulundasınız. ÖRSAD ile ilgili bir hayaliniz var mı?

SUPIMA diye bir organizasyon var. Amerika'nın Pima bölgesi pamuk üreticilerini kurduğu bir birlik. Tüm dünyada ürünlerin üzerine kendi prestij etiketini koyan ve bu etiketin de parasını alan bir dernek. ÖRSAD ile ilgili benim hayalim de bu. Biz de ÖRSAD'ı bir akredite bir kurum haline getirerek ÖRSAD etiketini bir kalite unsuru olarak ürünlere etiketleyebilmeyi çok arzu ediyorum. Bunu hayal edip bunun üzerine çalışmamız lazım. Böyle hedeflerimiz olmalı. Dilimize pelesenk yaptığımız 'katma değerli üretim' konusunda gerçekten bir şeyler yapmayı istiyoruz. İsimize, yeniyi, teknolojiye yatırım yapmalı ve gelecek hedefleri koymamız gerekir. On yıl sonra nerede olduğumuzu hayal edebiliyor olmamız. Çünkü bunları hayal etmez isek rüzgarla savrulacağız, bahaneler üreteceğiz ve yok olacağız. Mücadele ruhunu kaybetmememiz gerekiyor.

SURİYELİ MÜLTECİLER NASIL KAYITLI ÇALIŞTIRILIR?

Suriye’de yaşanan iç savaşın ardından ülkemizde yaklaşık 4 milyon Suriye vatandaşı bulunmakta. Suriyeli mültecilerin kayıt altına alınması ve ekonomiye kazandırılması adına sanayiciler ve Hükümet arasında uzun süredir yapılan görüşmeler meyvelerini verdi. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından yapılan açıklamaları okurlarımız için derlemek ve sanayicilerimizi bilgilendirmek istedik.

Hepimizin yakından bildiği üzere, Suriye’de iç savaşın başlaması ve yaşanan olaylar sebebi ile ülkemiz Suriye’den çok sayıda göç almış durumda. Diğer yandan, 6735 sayılı Uluslararası İşgücü Kanunu’na göre, Türkiye’de iş hayatında yer almak isteyen yabancıların çalışma izni alması gerekmektedir. 6735 Sayılı Uluslararası İşgücü Kanununun 23. Maddesinin 5. fıkrasının b bendine istinaden, çalışma izni bulunmayan bir işverenin yanında çalışan yabancıya 2.400 Türk Lirası, bağımsız faaliyet gösteren yabancıya 4.800 Türk Lirası, yabancı çalıştıran işverene veya işveren adına yabancı çalıştıran işveren vekiline her bir yabancı için 6.000 Türk Lirası tutarında idari para cezası uygulanmakta. Söz konusu kanun metninin (8) fıkrasına göre, Türkiye’de kaçak olarak çalıştığı tespit edilen yabancılar ise sınır dışı edilmek üzere İçişleri Bakanlığına bildirilmekte.

Suriyelilere geçici koruma sağlanmış durumda

Ülkemizde Suriye vatandaşlarına geçici koruma sağlanmış durumda. Ancak geçici koruma yabancılarla kendiliğinden çalışma izni vermiyor. Geçici Koruma sağlanan yabancıların çalışma izni veya çalışma muafiyeti olmadan çalışması mümkün olmuyor. Bu bağlamda, geçici koruma sağlanan Suriye vatandaşlarının çalışabilmesi için Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından bir takım kolaylıklar getirildi.

Çalışma izni nasıl alınır?

Geçici koruma kapsamında olan Suriyelilerin aşağıdaki şartları

sağlaması durumunda çalışma izni alınabilmektedir:

1. Geçici Koruma Belgesinin, yabancı tanıma belgesinin, Yabancı Kimlik Numarasının olması;
2. En az 6 ay geçici koruma kapsamında Türkiye’de ikamet etmesi;
3. Geçici Koruma kaydına göre ikamet hakkı verilen ilde çalışmak için başvuru yapılması;
4. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’na başvuru öncesi ön izin alınması gereken mesleklerde çalışacak olan Suriye vatandaşının ön izin belgesini almış olması;
5. Başka bir işverenin yanında çalışmaya izin veren çalışma izninin olmaması, ya da başvuru yapacak olan Suriye vatandaşının sonuçlanmayan bir başvurusunun olmaması;
6. İşyerinde çalışacak olan Suriye vatandaşı sayısının, aynı işyerinde çalışan Türk vatandaşı sayısının yüzde onu geçmemesi;

Suriyeli işçi çalıştırma izni nasıl alınır?

Suriye uyruklu yabancılar bir işverene bağımlı veya bağımsız şekilde çalışabilirler. Kendisine bağımlı olarak yabancıyı çalıştırmak isteyen işverenin Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’na çalışma izni başvurusunda bulunması gerekir. Bağımsız çalışacak olan yabancıların çalışma izni başvurusu kendi adına yapılır.

Çalışma izni başvurusunda Suriye uyruklu yabancidan istenecek belgeler aşağıda yer almaktadır:

1. Yabancıların geçici koruma kapsamında olduğunu belirten geçici olarak verilen koruma kimlik belgesi ve(ya) yabancı tanıma belgesi;



2. Türkiye Cumhuriyeti tarafından verilen yabancı uyruklu kimlik numarası (Türkiye’de 6 aydan fazla ikamet eden yabancı uyruklulara verilen, 99’la başlayan T.C. yabancı kimlik numarası) ;
3. Son 6 ay içinde çekilmiş yabancı uyrukluya ait 1 adet vesikalik fotoğraf;
4. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’na yazılı Çalışma İzni Başvuru Dilekçesi;
5. Taraflarca imzalanmış belirli süreli iş sözleşmesi;
- Suriye Vatandaşı Çalışma Şartları Geçici koruma kapsamında çalışacak olan Suriye Vatandaşlarına istihdam kotası uygulanmaktadır. Ana kural, çalışacak Suriyeli yabancı uyruklu sayısının, söz konusu iş yerinde çalışan Türk uyruklu çalışan sayısının %10’nu geçmemesidir. Ancak, çalışan sayısı 10’dan az olan işyerlerinde, en fazla 1 Suriye uyruklu yaban-

ciya çalışma izni verilmektedir. Diğer taraftan da hiç Türk uyruklu çalışanı bulunmayan yerlere de en fazla geçici koruma kapsamında 1 Suriye vatandaşı çalıştırmaya izin verilebilir. Geçici koruma sağlanan yabancı çalışma izni her başvuruda en fazla 1 seneliğine verilir.

Suriye Vatandaşı İçin Çalışma Başvurusu

Geçici Koruma Sağlanan Suriye Vatandaşı adına çalışma izni başvurusu, korumanın yabancıya verilmesinden ve bu amaçla ikametinden 6 ay sonra Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’na yapılmaktadır. Şahsın bir işverene bağımlı çalışacağı durumlarda başvurusu işveren tarafından yapılmaktadır. Bağımsız çalışma iznine başvuru yapacak olan geçici koruma kapsamındaki yabancı şahıs kendi adına başvuruda bulunabilir.

KALİFİYE ELEMAN AÇIĞINDA DÜNYA ALTINCISIYIZ

Dünya genelinde her 100 işverenden 45'i yetenekli iş gücü bulmakta zorlanıyor. ManpowerGroup 2018 Yetenek Açığı Raporu'na göre dünyadaki işverenler 2007'den beri görülen en yüksek yetenek açığıyla karşı karşıya... Türkiye, yüzde 66 yetenek açığı oranı ile dünya genelinde altıncı sırada yer alıyor. Çin ise yüzde 13'lük oranla dünyanın en az yetenek açığı bulunan ülkesi.



Dünya genelinde her 100 işverenden 45'i yetenekli iş gücü bulmakta zorlanıyor. ManpowerGroup 2018 Yetenek Açığı Raporu'na göre dünyadaki işverenler 2007'den beri görülen en yüksek yetenek açığıyla karşı karşıya... Türkiye, yüzde 66 yetenek açığı oranı ile dünya genelinde altıncı sırada yer alıyor. Küresel iş gücü çözümleri kuruluşu olan ManpowerGroup'un 2018 Yetenek Açığı Raporu'na göre dünyadaki işverenler 2007'den beri görülen en yüksek yetenek açığıyla karşı karşıya kaldı.

Dünya genelinde her 100 işverenden 45'i yetenekli işgücü bulmakta zorlandığını belirtiyor. Bu oran, 2016/2017 yetenek açığı araştırmasına göre yüzde 5 daha yüksek. Türkiye'deki yetenek açığı ise 2016/2017 araştırmasına göre bir azalma göstermiyor ve yine yüzde 66 olarak ölçülüyor. Türkiye bu yetenek açığı oranıyla dünya genelinde 6'ncı sırada yer alıyor.

43 ülkeden 40 bin işveren

ManpowerGroup tarafından 12 yıldır küresel çapta hazırlanan Yetenek Açığı Raporu'nun 2018 sonuçları 43 ülkeden 40 bine yakın işverenle görüşülerek hazırlandı. Bu araştırmaya göre işverenlerin yüzde 45'i, yetenek açığıyla karşı karşıya olduklarını ve doğru becerilere sahip personel bulmakta zorluk yaşadıklarını belirtiyorlar. Bir önceki raporda yüzde 66 olan Türkiye'deki yetenek açığı ise bu yıl da düşüş göstermiyor ve yüzde 66 olarak ölçülüyor.

Açıkta Japonya ilk sırada

Küresel yetenek krizinde ilk sıraya yüzde 89 ile Japonya yerleşirken, ardından Romanya (yüzde 81), Tayvan (yüzde 78), Hong Kong (yüzde 76), Bulgaristan (yüzde 68) ve Türkiye (yüzde 66) geliyor. En az yetenek açığı bulunan ülkeler Çin (yüzde 13), İrlanda (yüzde 18), Birleşik Krallık (yüzde 19), Hollanda (yüzde

24) ve İspanya (yüzde 24) olarak sıralanıyor.

Araştırmaya göre işveren talebinin arttığı yeteneklerin çoğunda ortaöğretim sonrası eğitim gerekli olsa da, üniversite derecesi şart olarak görülüyor. Ankete katılan şirketlerin yarısından fazlası, yetenek açığını kapatmak için eğitim platformlarına ve geliştirme araçlarına yatırım yapıyor. Yaklaşık %30'u esnek çalışma düzenlemeleri de dahil olmak üzere mevcut çalışma modellerini değiştirmeye çalışıyor.

Zirvede 'Nitelikli işçi' var

Bu sene zirvede "Nitelikli İşçi" açığı göze çarpıyor. Bir önceki raporda dünya sıralamasında ikinci sırada yer alan BT Personeli açığı altıncı sıraya geriliyor. Bir önceki Yetenek Açığı raporunun üçüncüsü Satış Temsilcisi açığı ise ikinci sıraya yükseliyor. Dünyadaki işverenler aynı zamanda Mühendis, Teknisyen ve Şoför pozisyonları

için de yetenek açığının giderek arttığını ifade ediyorlar.

Türkiye'de 2018 için doldurulması en zor pozisyonlar Nitelikli İşçi, Mühendis ve Teknisyen olarak belirtilirken, önceki raporun ikincisi Zanaatkar açığı bu sene liste dışında kalıyor. Ayrıca Türk işverenler Satış Temsilcisi, Muhasebe ve Finans Personeli ve Operatör pozisyonlarında da açık olduğunu belirtiyor. ManpowerGroup Türkiye Genel Müdürü Feyza Narlı, Türkiye sonuçlarını şöyle yorumluyor: "Araştırma sonuçlarının da gösterdiği gibi, Yetenek Devrimi'nin yarattığı etkiyle işverenler ihtiyaç duydukları yetenek bileşimine sahip insanları bulmakta zorlanıyorlar. Bu nedenle yetenekleri bulmak, işe almak ve elde tutmak için yeni bir yaklaşıma her zaman olduğundan daha çok ihtiyaç duyuyorlar. Artık şirketler, mevcut yetenekleri bulup tüketmekten çok, yetenek geliştirmeye odaklanmalıdır."


İHRACATA YÖNELİK DEVLET DESTEKLERİNİ BİLİYOR MUSUNUZ?

Her yıl bir önceki yılın üzerine koyarak Türkiye'nin ihracatını 2023'e taşıyan ihracatçılar, devletin sağlamış olduğu birçok destekten faydalanıyor. Fakat bir de bu desteklerden haberdar olmayan ya da haberi olsa da destekler hakkında bilgisi olmayan ihracatçılar var.

*Bu yazı dizisi Ekonomi Bakanlığının "Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi" baz alınarak hazırlanmıştır.





 Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı 2023'te büyük hedeflere odaklanan tüm sektörler, bu hedeflere ulaşmada en büyük desteklerden birini de Ekonomi Bakanlığında alıyor. Ekonomi Bakanlığı yatırım, üretim ve ihracat politikalarıyla Türkiye'nin üretim ve ihracat kapasitesini artırmaya yönelik birçok desteği bulunuyor. Bu kapsamda Ekonomi Bakanlığı; yatırım, üretim, istihdam, ihracat zincirini kuvvetlendirmek, yatırım ortamını hem iç hem dış yatırımcılar için iyileştirip, nitelikli doğrudan yabancı yatırımlar çekmek ve böylece uluslararası rekabet gücümüzü artırmak, Ar-Ge ve inovasyona ağırlık veren yüksek teknolojili üretim ile birim fiyatı daha yüksek ihracat yapmak ve yüksek teknolojili ürün ihracatını artırmak, yeni ülkeler ile serbest ve tercihli ticaret anlaşmalarını imzalayarak ticaretimizi artırmak, e-ihracatı, ihracatçılarımız için daha kolay ve ulaşılabilir kılarak, Türk mal ve hizmetlerinin uluslararası piyasalarda e-ihracat yoluyla yer almasını sağlamak,

Türkiye'yi dünya geneline hizmet sunan bir e-ticaret merkezi haline getirmek, Güçlenen Türkiye algısı ile markalarımızı desteklemek için büyük çabalar harcıyor. Hedef dergisi olarak bu destekleri bir yazı dizisi olarak paylaşacağız. İlk olarak İhracata Yönelik Devlet Yardımlarıyla başlayacağımız yazı dizisinde birçok alt başlık da olacak.

3 olgunluk seviyesi
İhracata Yönelik Devlet Yardımları, Ekonomi Bakanlığı tarafından yürütülmekte olan ihracata yönelik devlet yardımları, yurt dışına açılma sürecinde firmalara her safhada destek sağlanmasını amaçlayan bütünsel bir bakış açısıyla sürdürülüyor. Desteklerin nihai hedefi, ihracatçıların yüksek teknolojili ve katma değerli ürünler ihraç etmeye yönlendirmek. Destek sistematikliğinde ihracata hazırlık, pazarlama ve markalaşma olmak üzere üç olgunluk seviyesi bulunuyor: Bunlar; ihracata hazırlık aşaması, pazarlama aşaması ve markalaşma aşaması.

İhracata hazırlık aşamasında; ihracatı yeni öğrenen veya düzenli bir ihracatı olmayan KOBİ'lerin ihracatı ticari operasyonlarının bir parçası haline getirmeleri amacıyla ihracata aşinalık kazanmalarını sağlayacak mekanizmalar bulunuyor.

Bunlar;

- UR-GE Desteği
- Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesi
- Pazarlama aşamasında; ihracat yapmayı öğrenmiş ve yurt dışı pazarlara ilk adımlarını atmış firmaların ihracatı ticari operasyonlarının süregelen bir parçası haline getirmeleri amacıyla yeni pazarlar bulmalarına veya mevcut pazarlarda kalıcı hale gelmelerine yönelik destekler sağlanıyor. Burada sağlanan destekler ise;
- Pazar Araştırması, Rapor ve Yurtdışı Şirket Alım, Sektörel Ticaret ve Sektörel Alım Heyetleri, E-Ticaret Sitelerine Üyelik Destekleri
- Yurtdışı Birim, Marka Tescil ve Tanıtım Desteği
- Türkiye Ticaret Merkezleri Desteği
- Küresel Tedarik Zincirleri Yetkinlik Projeleri
- İhracat Kredi Sigorta Programı Desteği ile Alıcı Kredisi Desteği
- Yurt Dışı Fuar Desteği

Markalaşma aşamasında ise; yurt dışı pazarlarda dağıtım kanallarını oluşturan özgün tasarımları ile buldukları pazarın dinamiklerine uygun markalı ürün sunma yetkinliğine ulaşan firmalara yönelik destek mekanizmaları bulunuyor. Buradaki destekler ise;

- Marka-Turquality Desteği
- Tasarım Desteği

İhracat alışkanlığı kazandırılıyor

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının ilk başlığı **Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği (UR-GE desteği)** yer alıyor.

UR-GE projeleri, firmaların iş birliği yaparken aynı zamanda rekabet etmeyi öğrendikleri bir destek sistemidir. Projelerde kaliteli üretim yapan, ancak ihracatı bilmeyen veya başlangıç düzeyinde ihracat yapan firmalar ile hâlihazırda ihracat yapan ve pazarlarını çeşitlendirmek isteyen firmaların kümelenme mantığı çerçevesinde birlikte hareket etmeleri sağlanıyor. Burada; proje ve kümelenme yaklaşımını esas alarak şirketlerin uluslararası rekabet güçlerinin geliştirilmesine yönelik yerel dinamiklerin harekete geçirilmesine olanak sağlayarak, iş birliği kuruluşlarının önderliğinde ihracat alışkanlığı edinmelerini amaçlıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu'nun 124 üncü maddesinde belirtilen sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri üyesi oldukları işbirliği kuruluşlarının (Türkiye İhracatçıları Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler) başvuru yapabilirler.

DEVLET DESTEKLERİ

Ortak vizyon, ortak bakış

UR-GE projelerinde ortak ihtiyaç analizi ile başlayan süreç ortak öğrenme ve ortak pazarlama faaliyetleri ile devam ediyor. İhtiyaç analizi sürecinde, 13 proje katılımcısı her firma birer birer taranırken, sektörlerinin durumu da değerlendiriliyor ve kümelerin

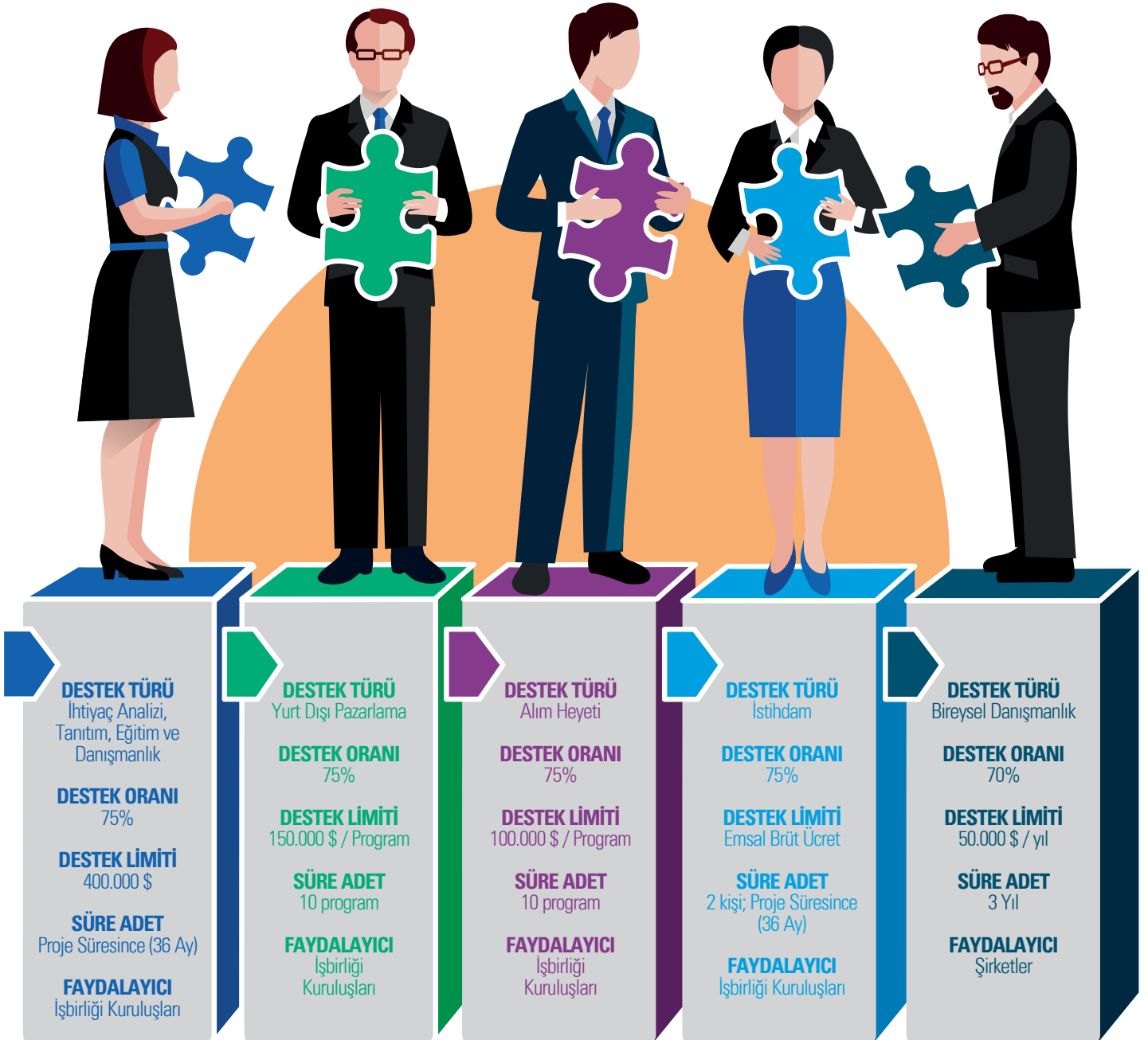
ihracat yol haritaları ortaya çıkarılıyor. Bu sayede, KOBİ'ler ortak bir vizyon ve ortak bir bakış açısına sahip olarak iş birliği içinde kendi hedeflerine nasıl ulaşabileceklerini öğreniyorlar. Proje katılımcısı firmaların üretim kapasiteleri gelişimi ve yeni pazarlara açılabilmesi için ortak öğrenme ve ortak pazar-

lama faaliyetleri gerçekleştirilmektedir. UR-GE projelerinde, katılımcı firmalar, sektörlerine özgü, rekabet güçlerini artıracak eğitim ve danışmanlık faaliyetlerinden faydalanmaktadır. Proje kapsamında gerçekleştirilen yurt dışı pazarlama faaliyetleri ile kendi imkânlarıyla gidemeyecekleri pazarlara gidebilmekte, alım

heyeti faaliyetleri kapsamında ise potansiyel müşterilerini üretim tesislerinde ağırlama imkânı buluyorlar. Bir UR-GE projesi süresince ihtiyaç analizi, eğitim ve/veya danışmanlık faaliyetleri için en fazla 400 bin ABD Dolarına kadar, yurt dışı pazarlama faaliyeti için faaliyet başına 150 bin ABD Dolarına

UR-GE Desteği Özet Tablosu

2010/8 sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ



kadar en fazla 10 faaliyet ve alım heyetleri için faaliyet başına 100 bin ABD Dolarına kadar en fazla 10 alım heyeti için destek sağlanıyor. Ayrıca, iş birliği kuruluşunun proje koordinasyonu için istihdam edeceği en fazla iki personele ait istihdam gideri yüzde 75 oranında destekleniyor.

Harcamaların bir bölümü...

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının ikinci başlığı Pazara Giriş Belgeleri Desteği. Türkiye’de sınıfl ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketlerin pazara giriş belgeleri alımlarını sağlamaya yönelik destekleri kapsıyor. Burada amaç; şirketler tarafından çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesini teminen akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınan yurt dışı pazara giriş belgelerinin belgelendirme

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde ticari ve/veya sınıfl faaliyette bulunan ve Türk Ticaret Kanunu’nun 124 üncü maddesinde belirtilen kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketler.

işlemleri harcamaların belirli bir bölümünün desteklenmesidir.

Yeni ihrac pazarları

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının üçüncü başlığında ise Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği bulunuyor. Burada amaç, yeni ihrac pazarları yaratılması ve gelecekte pazarlarda pazar payımızın artırılması amacıyla şirketlerin yurt dışı pazar araştırması gezilerinin desteklenmesidir. Şirketlerin ihracat gerçekleştirmek istedikleri hedef pazarlara ilişkin bilgi ve tecrübelerini artırmaları, potansiyel müşterileri ile görüşmeleri gerçekleştirmeleri sağlanıyor.

Satın alınan raporlara destek

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında yer alan dördüncü başlık Rapor Desteği. Burada amaç; şirketler ile iş birliği kuruluşlarının yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarını oluşturmaları amacıyla satın aldıkları raporların desteklenmesidir. Veri tabanları üzerinden temin edilen raporlar da destek kapsamında yer alıyor. Satın alınan raporlara ilişkin giderlerin desteklenebilmesi için öncelikle Bakanlıktan ön onay alınması gerekir. Ön onay sonrasında ödeme başvurusunda bulunulur. Ön onay ve ödeme başvurusu doğrudan Bakanlığa yapılır ve burada sonuçlandırılır.



KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu’nun 124 üncü maddesinde belirtilen sınıfl ve/veya ticari faaliyette bulunan kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketler. Bir yurt dışı pazar araştırması gezisi kapsamında en fazla iki şirket çalışanının uluslararası ve şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile günlük 50 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla araç kiralama giderleri ile kişi başına günlük 150 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla 17 konaklama (oda+kahvaltı) giderleri desteklenir. Türkiye’den gidiş ve Türkiye’ye dönüş hariç olmak üzere, en fazla 10 günlük kısmı ve bir takvim yılı içerisinde en fazla 10 yurtdışı pazar araştırması gezisi desteklenir.

Yurt dışı Pazar Araştırması Desteği Özet Tablosu

2011/1 sayılı Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ

Yurt dışı Pazar Araştırması Desteği

DESTEK ORANI
70%

DESTEK LİMİTİ
5.000 \$

SÜRE ADET
10 adet/yıl

FAYDALAYICI
Şirket

2014/8 sayılı Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar

ISO Belgeleri
(14001, 14064, 22000,
27001,50001)

CE İşareti

Tarım Ürünlerine
İlişkin Analiz Raporları
ve Sağlık
Sertifikaları

Uluslararası Nitelikteki
Diğer Kalite ve Çevre
Belgeleri*

DESTEK ORANI
%50

DESTEK LİMİTİ
250.000 \$/Yıllık

FAYDALANICI
Ticari ve Sınıfl şirketler,
Tarım şirketleri, DTSS, SDŞ

* Destek kapsamındaki belge ve sertifikalar Uygulama Usul ve Esasları Genelgesi EK-5 listesinde yayımlanmaktadır.

Pazara Giriş Belgeleri Desteği kapsamında hangi desteklerden ne kadar yararlanılabilir?

Akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınacak kalite, çevre belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretler ile ilgili harcamaları yüzde 50 oranında ve şirket başına yıllık en fazla 250 bin ABD Dolarına kadar destekleniyor.

DEVLET DESTEKLERİ

Satın alınan raporlara destek

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında yer alan dördüncü başlık Rapor Desteği. Burada amaç; şirketler ile iş birliği kuruluşlarının yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarını oluşturmaları amacıyla satın aldıkları raporların desteklenmesidir. Veri tabanları

üzerinden temin edilen raporlar da destek kapsamında yer alıyor. Satın alınan raporlara ilişkin giderlerin desteklenebilmesi için öncelikle Bakanlıktan ön onay alınması gerekir. Ön onay sonrasında ödeme başvurusunda bulunulur. Ön onay ve ödeme başvurusu doğrudan Bakanlığa yapılır ve burada sonuçlandırılır.

Danışmanlık hizmetleri destek dâhilinde

Bir diğer destek başlığı ise Yurt Dışı Şirket Alımı. Yurt Dışı Şirket Alımı Desteği kapsamında, firmaların yurt dışında yerleşik şirket alımı amacıyla satın aldıkları mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerin desteklenmesi sağlanıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanununun 124. maddesinde belirtilen kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri ve işbirliği kuruluşu olarak; Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik

İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanununun 124. maddesinde belirtilen kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri ve işbirliği kuruluşu olarak; Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler.

Destek Oranı Nedir?

Destek oranı şirketler için

%60

İş birliği kuruluşları için

%75

Yıllık en fazla

200.000 \$

kadar destek

Destek Oranı Nedir?

Destek oranı şirketler için

%60

İş birliği kuruluşları için

%75



Ulaşım, konaklama ve tanıtım...

Bu yazı dizimizin son destek başlığı ise Sektörel Ticaret Heyetleri Desteği. Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda iş birliği kuruluşlarınca şirketlere yönelik olarak ülkemizde yerleşik aynı sektörde ve/veya alt sektörlerinde faaliyette bulunan şirketlerin yurt dışında yerleşik şirketler, kurum ve kuruluşlar ile görüşmelerini, ilgili tesisleri yerinde görmelerini ve meslek kuruluşlarını ziyaret etmelerini sağlanıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler.



Sektörel Ticaret Heyetlerinde destek unsurları ise şöyle;

- Ulaşım desteği kapsamında, sektörel ticaret heyetlerinde bir şirket/ iş birliği kuruluşundan en fazla iki kişinin, uluslararası ve/ veya şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi,

otobüs bileti ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri.

- Konaklama desteği kapsamında, sektörel ticaret heyetlerinde bir şirket/ iş birliği kuruluşundan en fazla iki kişinin kişi başına günlük 150 ABD Dolarına kadar konaklama (oda+kahvaltı) giderleri.
- Tanıtım ve Organizasyon Gi-

derleri kapsamında, tercümanlık gideri, seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri, fuar katılımına ilişkin giderler ve görsel ve yazılı tanıtım giderleri, halkla ilişkiler hizmeti gideri, sergilenecek ürünlerin nakliye giderleri destekleniyor.

Destek oranı
şirketler için

%50

Destek Limiti

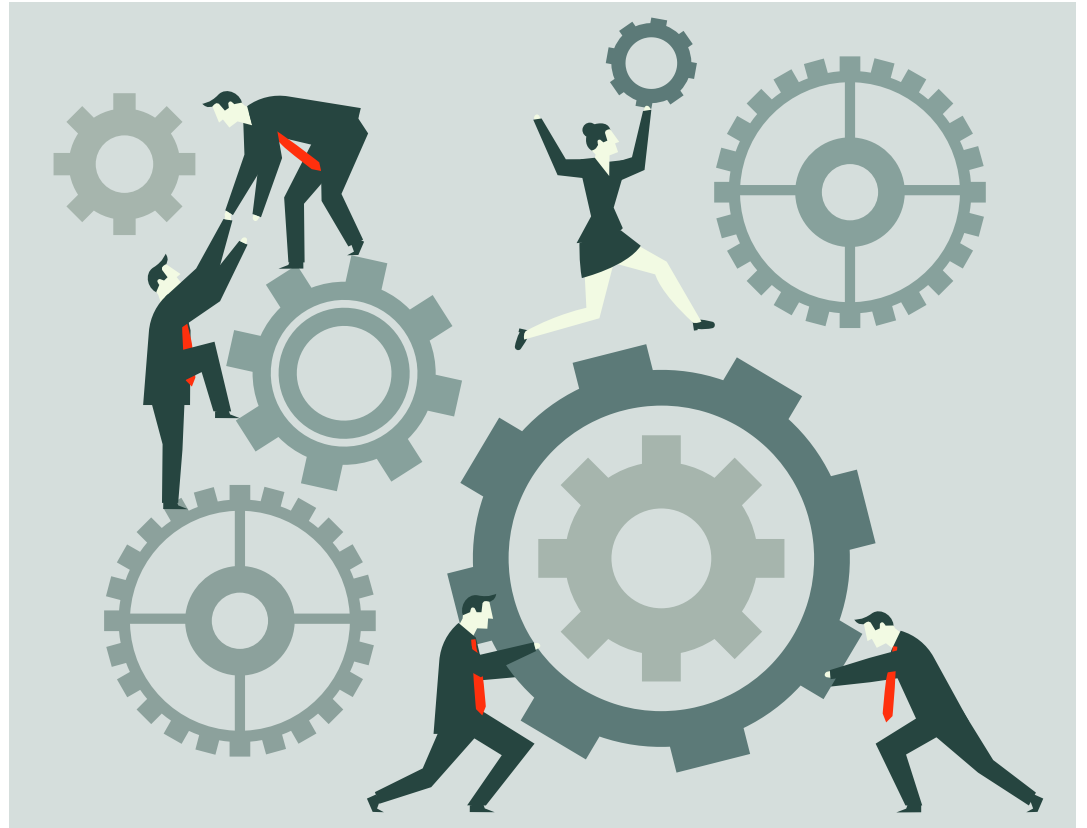
**100.000\$/
Program**

Süre/Adet

10 Gün/ Program

Faydalanıcı

**İşbirliği
Kuruluşları**



*Bir sonraki sayımızda İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında kaldığımız başlıktan devam edeceğiz.

TEKSTİLDE İHRACATIMIZIN DNA'SINI İPLİK OLUŞTURUYOR

Dünya üzerinde endüstrileşmenin ilk işaretlerinden biri olarak kabul edilen iplik, insanoğlunun binlerce yıldır ürettiği en temel ihtiyaç maddelerinden biri. Tekstil sanayinin önemli alt sektörlerinden biri durumuna yükselen iplik, bu konumunu ihracat verileriyle de destekler durumda.



İnsanlığın var oluşundan bu yana korunmak amacıyla örtünme gereksinimi duyan bizler, bu ihtiyacımızı ilk başlarda hayvan postlarından karşıladık. Daha sonraları ot, saz, dal gibi bitkisel maddeler bu ihtiyaca dâhil edildi. Dünya üzerinde endüstrileşmenin ilk işaretlerinden biri olarak kabul edilen iplik, insanoğlunun binlerce yıldır ürettiği en temel ihtiyaç maddelerinden biri. Yıllar içerisinde önemini korumuş ve katma değer yaratan bir yarı mamul madde haline gelen iplik, günümüzde; teknolojinin hızla yaygınlaşması, küresel trendlerin hızla değişmesi ile birlikte tekstil ve hammaddeleri ihracatı içerisinde payını her geçen gün artırıyor. İplik sanayi bir taraftan sahip olduğu yatırım kapasitesi ve ihracat potansiyeli ile diğer taraftan diğer sanayilere sağladığı hammadde tedariki nedeniyle tekstil sanayinin önemli alt sektörlerinden biri durumuna yükseldi. İhracat verileri de bunu destekler durumda.

Yüzde 17,8 ile ikinci

2017 yılı Ocak- Aralık döneminde toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatımızda ikinci önemli ürün grubu, sektör ihracatının yüzde 17,8'ini oluşturan iplik grubu oldu. İplik ihracatımız 2017 Ocak-Aralık döneminde yaklaşık 1,8 milyar dolar değerinde gerçekleşti. 2017 yılı Ocak-Aralık döneminde alt ürün grupları bazında iplik ihracatımız incelendiğinde, en önemli alt ürün grup 652 milyon dolar ihracat değeri ile sentetik-suni filament liflerden iplikler oldu. Bu ürün grubunun

"2017'de tekstil ihracatımızda ikinci önemli ürün grubu, yüzde 17,8 ile iplik oldu."

toplam iplik ihracatımızdaki payı yüzde 36,3.

İhracatımızda İtalya konumunu koruyor

2017 yılı Ocak-Aralık döneminde iplik ihracatımızda en önemli ülke, 220 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen İtalya konumunu korudu. İplik ihracatımızda öne çıkan diğer önemli ülkeler İngiltere, Belçika ve İran olarak sıralandı. 2017 yılı Ocak-Aralık döneminde iplik ihracatı yapılan ilk 10 ihracat pazarı arasında ihracatımızın en fazla gerilediği ülke yüzde 4,1 oranında gerilemeyle Belçika olurken, ihracatımızın en fazla yükseldiği ülke ise yüzde 38,0 oranında artış kaydedilen ABD oldu.

İplik ihracatımızda yüzde 61,2 oranında paya sahip olan AB (28) ülkelerine bakıldığında 2017 Ocak - Aralık döneminde yüzde 5,9 oranında artışla 1,1 milyar dolar, gerçekleştirildi.

Özel iplik grubunda...

Özel iplik ve kumaş ihracatımız 2017 yılı Ocak-Aralık döneminde ise yüzde 7,1 oranında gerileyerek 696 milyon dolar değerinde gerçekleşti. 2017 yılı Ocak-Aralık döneminde ürün grupları bazında özel iplik ve kumaş ihracatımız incelendiğinde, en önemli ürün grubu olan denim kumaş ihracatımızın yüzde 6,2 oranında gerilemeyle 371 milyon dolar değerinde gerçekleşti. 2017 yılı Ocak-Aralık döneminde özel iplik ve kumaş ihracatımızda

ikinci önemli ürün grubu, yüzde 1,3 oranında gerilemeyle yaklaşık 183 milyon dolar değerinde gerçekleşen kadife pelüş ve tırtıl mensucat grubudur. 2017 yılı Ocak-Aralık döneminde ihracatımızın en fazla yükseldiği özel iplik ve kumaş ürün grubu, ihracatımızda yüzde 5,6 oranında artış gerçekleşen işlemeli mensucat grubudur. 2017 yılı Ocak-Aralık döneminde özel iplik ve kumaş ihracatımızda en önemli ürün grubu olan denim kumaş ürün grubunun en fazla ihraç edildiği ülke Tunus'tur. Bu ülkeye 52 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2017 yılı Ocak-Aralık döneminde özel iplik ve kumaş ihracatımızda en önemli ikinci ürün grubu olan kadife pelüş ve tırtıl mensucat ürün grubunun en fazla ihraç edildiği ülke yüzde 3,8 oranında artışla yaklaşık 20 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirdiğimiz İngiltere oldu.

2018'in ilk 6 ayında...

2018 Ocak-Haziran dönemine baktığımızda iplik ihracatımız ilk 6 ayda artış kaydetti. Söz konusu dönemde yüzde 10,7 artışla İtalya'ya ihracatımız 124 bin 808 dolar gerçekleşti. Bu ülkeyi yüzde 8,3 artış ve 70 bin 340 dolar ile İngiltere, yüzde 28,3 artış ve 61 bin 614 dolarla Hollanda takip etti. Ülke genelinde ihracatımızda önemli bir yere sahip olan AB (28) ülkelerine ise yine bu dönemde yüzde 9,8 artış ve 613 bin 682 dolar ihracat gerçekleşti.



İplik ihracatında ilk 10 ülke

2017 Ocak – Aralık

İtalya	220 bin 535	%11,6
İngiltere	127 bin 942	%7,0
Belçika	117 bin 987	%-4,1
İran	115 bin 981	%21,0
Hollanda	98 bin 407	%4,6
Portekiz	94 bin 432	%10,4
ABD	93 bin 466	%38,0
Almanya	88 bin 993	%11,5
Bulgaristan	76 bin 400	%4,0
Mısır	76 bin 346	%27,8
AB (28)	1 milyon 110 bin 489	%11,4

2018 Ocak-Haziran dönemi

İtalya	124 bin 808	%10,7
İngiltere	70 bin 340	%8,3
Hollanda	61 bin 614	%28,3
Portekiz	60 bin 969	%10,1
Belçika	59 bin 462	%-6,6
Almanya	46 bin 761	%14,3
ABD	45 bin 387	%1,6
Mısır	37 bin 443	%-0,5
Bulgaristan	34 bin 858	%-7,3
İspanya	31 bin 006	%18,0
AB (28)	613 bin 682	%9,8



ANADOLU PAMUĞU İTİBARINI GERİ KAZANIYOR

GMO Free Turkish Pamuk Standardı sayesinde, Türk pamuğunun ve Türk pamuğundan üretilmiş tekstil ürünlerinin dünyada markalaşması ve yerli sanayicilerimize güç katarak katma değerli ihracatın daha hammadde noktasında başlatılması hedefleniyor.



Bir canlıdaki genetik özelliklerin kopyalanarak, bu özellikleri taşımayan bir canlıya aktarılması sonucunda üretilen yeni canlıya Genetiği Değiştirilmiş Organizma GDO veya GMO “Genetically Modified Organisma” deniyor. Pamuk tarımında GDO’lu tohumlar 1996 yılından başlanılarak kullanılmaya başlandı. Geline son durumda dünya pamuk üretiminin yüzde 75’i GDO’lu tohumlar ile yapılıyor. Türkiye bio güvenlik yasaları dünyada ile GDO’suz tohumlardan pamuk üreten 3 ülkeden birisidir. Diğer ülkeler; Yunanistan ve İspanya’dır. Türkiye, GDO’suz pamuk üretimi yapmasına rağmen üretim veriminde Avustralya’dan sonra dünyada ikinci sırada yer alıyor.

Pamuk standardı güncellendi

Temiz ve sürdürülebilir üretim her üretim konusunda olduğu gibi tekstilin de her zaman gündemindedir. Türk tekstil sektörünün ana hammaddesi pamuktur. Özellikle Türkiye ihracatında fark yaratacak ve Türk ürünlerini tercih sebebi yapacak sürdürülebilir pamuk projesi ile pamuklu ihracat ürünlerimiz fark yaratacaktır.

GMO Free Turkish Pamuk Standardı, Ulusal Pamuk Konseyi tarafından Temmuz 2018 tarihinde güncellendi. Güncellenen yeni standart GMO Free Turkish Cotton Pamuk Standardı ile;

► Türk pamuğu GDO’suz tohumlarla üretilmektedir. Bu pamuktan üretilen pamuklu kumaşlar sürdürülebilir yöntemle üretilmiş olup takip üretim süreçleri takip edilebilir.

► Transgenetik pamuk tohumları kullanılmamıştır, tüm tohumlar doğaldır.

► Doğaya ve biyolojik çeşitliliğe önem verir.

► Bu lisans altında üretilmiş tekstil ürünlerinde çocuk işçi veya uygun şartlarda olmayan işçi çalıştırılmadığını teyit eder.

GMO Free Turkish Cotton sertifikasına sahip olmak isteyen firmalar sertifikasyon kuruluşundan gerekli şartları sağladıktan sonra sertifikayı alıp üretime başlayabilirler. Üretim sürecindeki tüm firmaların



İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Ulusal Pamuk Konseyi Üyesi Besim Özek: "Projenin ana amaçlardan biri de, verimli ve temiz tarım topraklarımızı atalarımızdan teslim aldığımız gibi torunlarımıza kirletmeden temiz teslim etmek."

(iplik, dokuma, örme, boyahane, konfeksiyon) taşıma sertifikası olması gerekiyor. Bu sayede GMO Free Turkish Cotton lisansı ile üretilen ürün nihai tüketiciye kadar ulaşıyor. Markalar da izlenebilir olarak üretilen GMO Free Turkish Cotton ile üretilen ürünleri logo kullanarak satıp tanıtabileceklerdir.

Sertifikasyona katılmak isteyen firmalar...

GMO Free Turkish Cotton Standardı sertifikasyonuna katılmak isteyen firmaların, Ulusal Pamuk Konseyi veya İzmir Ticaret Borsası tarafından yetkilendirilmiş, TS EN ISO 17065 Standardına göre akredite olmuş sertifikasyon kuruluşlardan birine başvurarak gerekli süreci başlatması gerekiyor. Bu standardın

önceki versiyonuna göre alınmış sertifikaların en geç 9 ay içinde yenilenmesi gerekiyor.

Bu standarda göre etiketlenecek, sadece pamuk asıl ve yan ürünlerinden elde edilmiş, saf, tekstil ve diğer bütün sanayi ürünlerinin içeriklerinin tamamının bu standardın hammadde koşullarını sağlayan "GMO Free Turkish Cotton" asıl ve yan ürünlerinden oluşması ve bu yüzde (%) oranının ürün bileşim etiketinde verilmesi gerekiyor.

Bu standarda göre etiketlenecek karma tekstil ve hazır giyim ürünlerinin pamuklu içeriğinin tamamı (%100'ü), bu standardın ham madde koşullarını sağlayan "GMO Free Turkish Cotton" pamuk asıl ürünlerinden oluşması, ayrıca ürünün en az yüzde 50 pamuk içermesi ve içerikteki

Ulusal Pamuk Konseyi ve İzmir Ticaret Borsası ile birlikte hazırlayıp uygulamaya geçirilen GMO FREE TURKISH COTTON projesinin Türkiye Tanıtım Grubu tarafından 500 bin TL bütçe ile desteklenmesine karar verildi. Proje kapsamında hazırlanacak bir tanıtım filmi ile ilgili fuar ve diğer etkinliklerde Türk pamuğunun GDO'suz özelliği vurgulanarak tanıtılması amaçlanıyor.

pamuk oranının ürün bileşim etiketinde verilmesi gerekiyor. Karma ürünlerin, "GMO Free Turkish Cotton" dışında kalan kısmı diğer doğal elyaf (keten, yün, v.s.) ile rejener ve sentetik gibi farklı elyaflardan olabiliyor. Bu standarda göre etiketlenecek, tekstil ve hazır giyim dışındaki, karma diğer sanayi ürünlerinin (Bitkisel yağ ve diğer gıda ürünleri, hayvan yemleri, temizlik malzemeleri, medikal ve kozmetik ürünler, vs) pamuklu içeriklerinin tamamı (% 100), bu standardın ham madde koşullarını sağlayan "GMO Free Turkish Cotton" pamuk asıl ve yan ürünlerinden oluşması gerekiyor. GMO Free Turkish Cotton Standardına ait hammaddeyi işleyen ve ticaretini yapan sertifikalı tüm firmalar ürünlerinde kullanacakları etiketlerde standart logosunu ilgili sertifikasyon kuruluşundan onay alarak kullanabilecekler.

Atadan yadigâr

Konuya dair görüşlerini paylaşan

İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Ulusal Pamuk Konseyi Üyesi Besim Özek, "Proje ile ana amaçlardan biri de verimli ve temiz tarım topraklarımızı atalarımızdan teslim aldığımız gibi torunlarımıza kirletmeden temiz teslim etmek" dedi.

"GMO Free Turkish Cotton projesi gerek içerdiği sosyal sorumluluk gerekse de doğal pamuk üretimini desteklemesi ile Türk pamuğunu ve Türk pamuğundan üretilmiş tekstil ürünlerini dünyada fark yaratan marka yapması konusunda yerli sanayicilerimize güç katacak & ihracat pazarlarında tercih edilmelerini sağlayacaktır" ifadelerini kullanan Besim Özek, şöyle devam etti: "GMO Free Turkish Cotton standardı ile üretilmiş pamuklardan üretilmiş tekstil ürünleri İTHİB ve Türkiye Tanıtım Fonu tarafından destekleniyor. Bu destek kapsamında yurt dışındaki fuarlarda bu standart ile üretilen ürünler özel olarak tanıtılacaktır."

Kimler Başvurabilir?

Bu standarda GDO'suz tohum kullanılarak yetiştirilmiş kütlü pamukları işleyen çırçır işletmeleri ile pamuk asıl ve yan ürünlerini (lif, çiğit, linter; yağ ve türevleri, küspe, posa, kapçık, telef, vd.) işleyerek saf ya da karışım yarı mamul veya mamul ürünlere dönüştüren, asıl ve yan pamuk ürünleri ile pamuklu yarı mamul ve mamul ürünlerin ticaretini yapan ve ürünlerini belgelendirmek isteyen bütün firmalar başvurabiliyor. Bu başvuru tamamen gönüllülük esasına dayalı olup herhangi bir zorunluluk içermiyor.

Tushe Tekstil Ortaklarından Atilla Ceylan: İŞİNİZİN BAŞINDAYSANIZ, YENİ PAZARLARA YELKEN AÇMAYI BİLİYORSANIZ VE GİRİŞİMCİ BİR RUHA SAHİPSENİZ İŞ BİTMEZ



Örme kumaş üretimi konusunda tüm uluslararası sertifikalara sahip bir firma olan Tushe Tekstil, genç ve dinamik ekibi ve teknolojik yatırımlarıyla her türlü kumaşı üretebilen bir firma. Firma ortaklarından Atilla Ceylan, sektörün yaşadığı tüm sıkıntılara rağmen örmenin geleceğini parlak gören ve istikrarlı bir ticaret ortamında, sektörün her daim daha da ileriye gideceğine inancını koruyan bir üretici.



Tushe Tekstil'in ortaklarından Atilla Ceylan, bundan 27 yıl önce, sektör duayenleri için bir okul niteliğindeki Tahtakale'de iş hayatına başlamış. On yılı aşkındır örme kumaşın birçok alanında üretim yapan Tushe Tekstil'in ticarete en önem verdiği şeylerin başında ise dürüstlük geliyor. Ticari risklerin üstesinden her daim kendi öz sermayesiyle gelmeyi başaran Tushe Tekstil, 'Sen başkasını değil, başkası seni taklit etsin' anlayışıyla üretim macerasını

sürdürüyor. Tushe Tekstil'in hikâyesini ve örme piyasasındaki 27 yıllık tecrübe ve önerilerini Atilla Ceylan ÖRME DÜNYASI dergimizle paylaştı.

Öncelikle kendinizden kısaca bahseder misiniz?

Tushe Tekstil on yılı aşkın bir süredir sektöre hizmet veren bir firma. Daha önce farklı şirketlerde üst düzey yöneticilik yapmış üç ortağız. Ortaklarımdan Cuma Çopur Ege Üniversitesi Tekstil Mühendisliğinden, Eser Turhan ise İTÜ Tekstil

Mühendisliğinden mezundur. Yaş itibarıyla ben 27 yıldır bu sektörün içindeyim. Tahtakale piyasasından geliyorum. Sektörün önde gelen isimlerinin yetiştiği bir okuldur Tahtakale. Biz zaman içerisinde bilgi ve birikimlerimizi günümüze taşıyarak şirketimizi kurduk. Tushe Tekstil piyasada bilinen bir firma. Müşterileri ve hizmet verdiği alanla ilgili aranan, kalitesine güvenilen bir firmayız. Hızlı ve aktif bir firmayız. Türkiye şartlarında firmalar zaman zaman yeni atılımlar yapamıyor, kadrolarını

iyileştiremiyor ya da gerekli teknolojik yatırımları yapmıyor. Bunlar üst üste bindiğinde firmalar yıllar içerisinde bir erozyona uğruyor. Ancak kendini revize eden, taze kalabilen ekibini ve ekipmanlarını yenilemeyi başarabilen firmalar ayakta kalabiliyor. Biz bu şekilde firmalarla çalışmaya ve kendimizi de bu biçimde tutmaya gayret eden bir firmayız. Genç ve dinamik bir ekibimiz var. Orta ve orta üst ölçekli firmalara hizmet veriyoruz. Her türlü kumaşı üretebiliyoruz. Bir özel

kumaşı üreten ve onunla tanınan bir firmanın taklitçisi ve rakibi olmak, bizim ticaret anlayışımıza uymuyor. Kendiniz üreteceksiniz. Başkaları size rakip olsun.

Sektörünüzdeki en ciddi sıkıntılardan birisi de taklit ürünler, değil mi?

Doğru. İç piyasaya üretim yapan Merter, Laleli gibi konseptlerde hizmet veren firmaların bu durum başına daha sık geliyor. Trend olan bir ürünün bir haftada bırakın taklidini, on farklı alternatifi çıkabiliyor. Ancak sektörün asıl sorunu bu değil. Piyasalarda istikrar çok önemli. Dalgalanmalar herkesi etkiliyor. Kriz ortamları her zaman kötü de olmayabiliyor. Fırsata da dönebiliyor. Eğer kriz ortamında siz bir başak gibi filiz verebiliyorsanız bu da çok güzel bir şey.

Türk tekstil bu duruma yıllardır alışık.

Evet, biz Türkler yüksek tansiyonla yaşamaya alışık. Devamlı bir heyecan ve fırtına var ticaretimizde ve sosyal yaşamımızda. Ancak arada ortamın durulmasına, bir mola vermeye ihtiyaç da duyuyoruz. Ticaret yapan insanlara da hükümetimiz bir nefes alma imkânı verirse çok iyi olur. Bu molalarda toparlanmaya, açıklarımızı kapatmaya, tamir edilecek yerlerimizi tamir etmeye, fazla safralarımızı atmaya çalışıyoruz. Yani kendimize bir çeki düzen veriyoruz.

İhracata mı yoksa iç piyasaya mı çalışıyorsunuz?

Ağırlıklı olarak iç piyasa çalışıyoruz ancak sizin de bildiğiniz gibi tüm ürünlerimizi dolaylı olarak ihracata konu oluyor. Zaman zaman kendi ihracatlarımız da söz konusu. Yurt dışı yatırımlarımızda oluyor. Avrupa ülkelerine kumaş ihraç ediyoruz. Çok sayıda sertifikamız var. Şu anda bir organik ürün çalışmamız var. Hatta şimdi bile bu demeci verirken bu konu ile ilgili şirketimizde bir denetimimiz var. Birçok yerli ve yabancı markanın da kalite standartlarını yakalayarak kumaş üretimi yapıyoruz. Çok genç ve dinamik 25 kişilik bir ekibimiz var. Ayrıca Turizm ve İnşaat sektörlerinde



Genç ve dinamik bir ekibimiz var. Orta ve orta üstü firmalara hizmet veriyoruz. Her türlü kumaşı üretebiliyoruz. Bir özel kumaşı üreten ve onunla tanınan bir firmanın bir anda rakibi olmak, bizim ticaret anlayışımıza uymuyor. Kendiniz üreteceksiniz. Başkaları size rakip olsun.

de yatırımlarımız var. Bu farklı sektörlerdeki şirketlerimiz ve personelimizle de grup şirketler statüsündeki yerimizi almaya hazırlanıyoruz

Türkiye’de tekstil denilince daha çok dokuma akla geliyor. Örmecilerin biraz hakir görüldüğü bir durum hala söz konusu mu?

Bu 20 yıl evvel ciddi bir sorundu, ancak dünya hızla değişiyor. Dünya değişirken insanların giyim anlayışları da beraberinde değişiyor. 20 yıl önce belirli bir yaşın üzerindeki insanlar kot giymezdi, T-shirt giymezdi. Bugün ise genç neslin giyim tarzını orta yaş da benimsemeye başladı. Mevsimler de değişti. Erkek giyimde dokuma biraz daha şıklık getiren bir materyal.

Bir yere gittiğinizde ya dokuma gömleğinizi ya da örme T-shirtünüzü giyersiniz. Ama artık insanlar gömlekle gittiği yere T-shirtiyle de gidebiliyor. Bu yüzden son yıllarda örme biraz daha dokumanın önüne geçti. Örmeye dokuma incelikleri ve iplik kalitesi giderek arttı. Ancak örme yapan firmaların teknolojilerini dokuma yapan firmalara kıyasla daha az geliştirdikleri de aşikâr. Biz biraz daha standart çalışmayı seviyoruz. Eskiden Bayrampaşa’da örmeci duayenlerimizin yanına gidip bir şeyler öğrenmek için saatlerce yanlarında kalırdık. Şimdi ise okulunu okumuş olmalarına rağmen o pratikliğe sahip olmayan insanlarla dolu bir sektör söz konusu. Devir teknoloji devri, ancak maalesef biz teknolojiyi

bilgisayarlardan almaya çalışıp bunu pratiğe dökmeyi beceremiyoruz.

Kalifiye eleman sıkıntınız ne durumda? Bu çerçevede sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

İşin iki boyutu var. Halk arasında pedal basma dediğimiz bir bölüm; yani mavi yakalılar, bir de beyaz yakalılar var sektörümüzde. Ama maalesef deneyimli personel sayımız çok azaldı. Genç nesle ve kadınlara her zaman imkân tanıyoruz. Genel piyasa standartlarında büyük firmalarla rekabet eden bir firma olarak gençlere imkân veriyoruz. Eskilerin tabiriyle çıraklıktan yetişmek isteyen gençlere kapılarımızı açıyor, onları yetiştiriyoruz. Yetiştikten sonra da kararı onlara bırakıyoruz ve bizlerle devam etmek isteyen arkadaşlarla yolumuza devam ediyoruz. Bir aile ortamında çalışıyoruz. Genç beyinlere her zaman ihtiyacımız var. Kalifiye eleman konusunda sıkıntımız tabiki var. Bunu aşmak günümüz şartlarında çok kolay değil. Bizler ticaret yapıyoruz ve eğitimin önemine inanıyoruz. Bir ülkede eğitim standartları gelişmedikçe kalifiye eleman sorunu ortadan kalkmaz. Eğitimsiz insanlarla uzun vadede başarı hiçbir zaman mümkün değil.

Tuşhe Tekstil için ticaretteki en önemli şey ne?

Dürüst ve ahlaklı ticaret bizim için çok önemli. Sektörümüzde devasa firmaların yıllar içerisinde hazin çöküşlerine şahit olduk. Bizler bu hatalara düşmek istemiyoruz. Tuşhe Tekstil’in kırmızı çizgileri var. Biz kendi öz sermayemizle çalışan bir firmayız. Kredilerle, piyasa tabiriyle ondan aldığın çeki öbür tarafta paraya dönüştüren bir kurum değiliz. Bir şekilde yaptığımız ticaret hacminin kendince garantörlüğünü oluşturmuş bir firmayız. Hal böyle olunca da tedarikçilerin gözünde de rahat ve güvenle çalışabilir durumuna geliyoruz. Biz alımlarımızda müşteri çekleri kullanırız. Ödemelerimizin bir kısmını nakit yaparız. Tedariklerimizde kur farklarından dolayı ileriye yönelik alımlarımızın etkilenmemesi için aldığımız önlemler var. Durum böyle olunca bize mal satan

tedarikçi firmaların da kafaları rahat oluyor. Ödemelerimiz Tushe Tekstil'in garantisi altında. Diğer tarafta mal sattığımız yerlerde ise oldukça seçiciyiz. Bugün ithalat yaptığımızda önce parasını gönderiyoruz; sonra malımızı gönderiyorlar. Bizde ise böyle bir durum yok. Biz önce malımızı gönderiyoruz, sonra da vadeli çek ve bonolarla ödememiz yapılıyor. Vadeler de maalesef ki her geçen gün uzuyor. Türkiye'de de bu sistemin artık değişmesi gerekiyor. Burada ucu çok açık bir ticari risk var. Bu risklerden korunmak için firma analizlerimizi mümkün mertebe dikkatle yapıyoruz. Firmanın özgeçmişini, firma sahibinin yaşam kalitesini, firmanın çalıştığı diğer firmaları ve araçların hizmet verdiği ana müşterileri araştırıyoruz; gerektiğinde sigorta sistemini devreye sokuyoruz ondan sonra da bu firmalarla bir deneme siparişine gidiyoruz. Ticaret evlilik gibidir. Kanınız uyuşmaz ise ticareti sürdürmezsiniz. İki firma arasındaki personelin uyumu dahi ticaretinizi belirler. Firma ahlaklarının birbirine uyumu ve kalite standartlarının birbirine uyumu çok önemlidir. Tekstil sektörü; hataya açık bir sektördür. Her önümüze gelen siparişi yapmaya çalışmıyoruz. Seçici olmaya çalışıyoruz.

Piyasa vadeleri ne şekilde?

Müşteri standartına bağlı. Biz tüm müşterilerimize bir risk



On yılı aşkın bir süredir sektöre hizmet veren Tushe Tekstil ortaklarından Atilla Ceylan ve Cuma Çopur, daha önce sektörde uzun yıllar birer profesyonel olarak çalışmış iki isim.

haritası çıkartırız. Standartlarımızı oluştururuz. Belli riskler alırız ancak bunun mutlaka bir sınırı olur. Ya da belirli bir dönem belirli vadelerle çalışır, karşılıklı güven oluşuktan sonra da vadeleri uzatabiliriz. Bu şartları gücü olmayan bir firma kabul etmez. Gücü olmayan bir firmayla da bizim çalışmamız söz konusu değildir.

Çeyrek asırdır tekstile hizmet veren bir kişi olarak mesleğinizi çocuklarınıza bırakabileceğinizi düşünüyor musunuz?

Allah herkesin evladını bağışlasın. Benim iki oğlum var. Ben tüccar

bir babanın oğluyum. Rahmetli babamdan öğrendiklerimi kendi bilgilerimle harmanlayıp çocuklarıma da öğretmeye çalışıyorum. İleriye yönelik olarak da ahlaklı ticaret yapmayı ve çalışma hayatını, helal para kazanmayı öğrenmeleri gerekiyor. Bu dünyada insanlar var olduğu sürece yemek, barınmak ve giyinmek zorundalar. Bu üç iş kolu sonsuza dek sürecektir. Bu iş kollarının bitmeyeceğine inananlardanım. Türkiye'de markalaşamadığımız için Avrupa ülkelerinden farklı bir konumdayız. Maalesef Türkiye bir fasoncu ülke. Avrupalı bunu yapıyor, biz de onu yapıyoruz. Kendi markasını üretmiş olanlar 'Benim malım bu diyor, bunu alacaksınız diyor', biz de buna mahkûmuz. Burada 4 Euro'ya yapılan malların yurtdışında 50 Euro'ya satıldığını görüyoruz. Burada on kuruşun hesabını yapan alıcılar, orada astronomik fiyatlara ürünlerini satıyorlar. Biz fasoncu olduğumuz için bunu yaşamak zorundayız. Zaman içerisinde markalaşabilir miyiz? Ömrümüz yeterse görürüz. Ama bugün itibarıyla hem Batıyı hem de Doğu piyasalarını gören ve her iki coğrafyaya da ticaret yapan bir kişi olarak şunu söylemek isterim. Bizim gibi hızlı hareket edebilen, manevra kabiliyeti geniş firmalar hayatta kalacaktır. Piyasanın durumuna göre hızla frene basabilen ya da bir anda hızlanabilen firmalar her daim var olacaktır. Ancak gereksiz

eleman yoğunluğundan dolayı ya da teknolojik yetersizliklerden dolayı son on yıl içerisinde birçok firmanın sahneden çekildiğini gözlemledik. İşinizin başındaysanız, yeni pazarlara yelken açmayı biliyorsanız ve girişimci bir ruha sahipseniz iş bitmez. Başarının anahtarı cebinizde demektir.

Son olarak sizlerin sektöre paylaşmak istediğiniz hususlar neler?

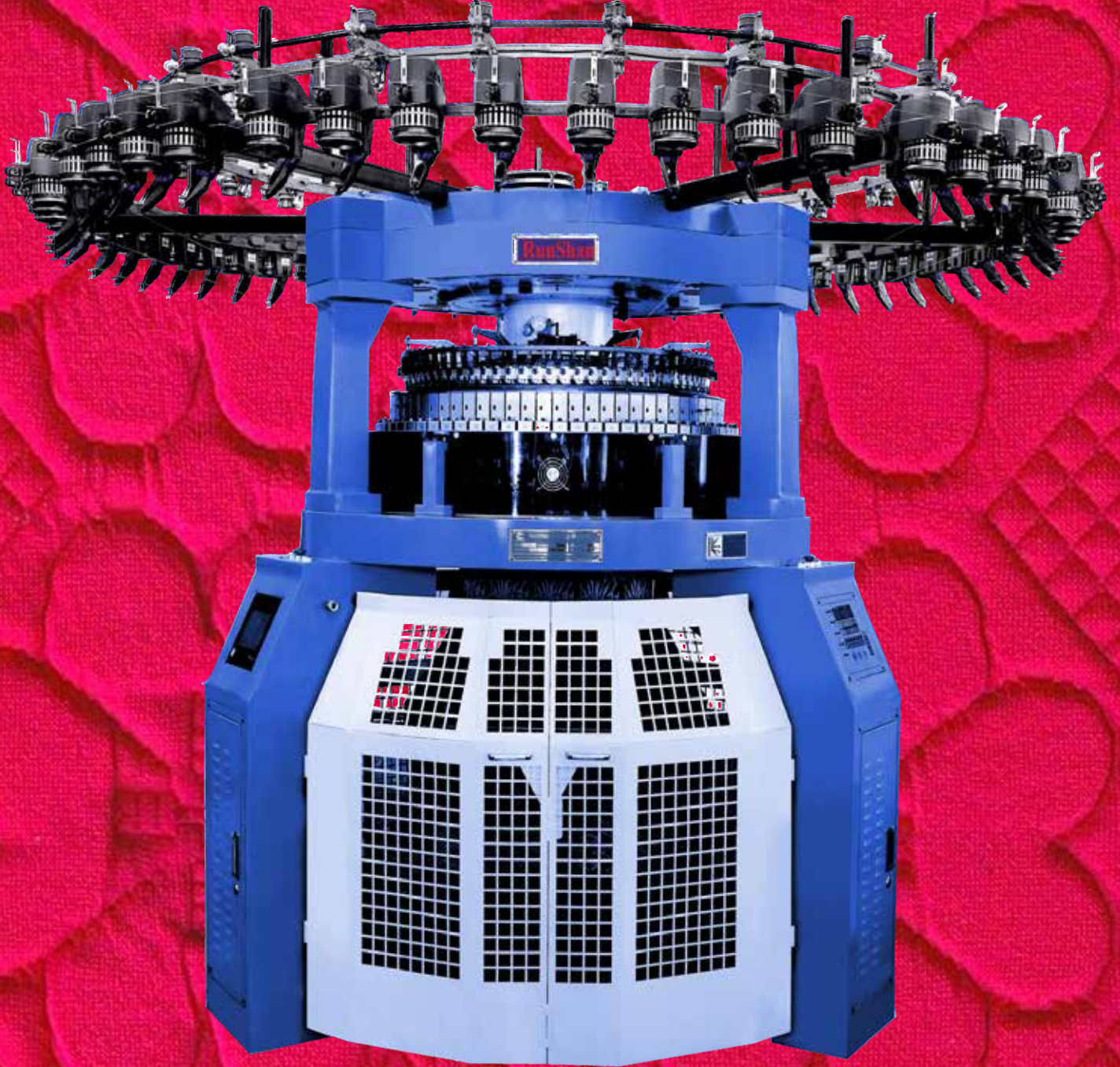
İşimizi severek yapıyoruz, ailelerimizi bu sektörden kazandığımız parayla geçindiriyor. Kalite standartlarına uymak çok önemli. Bir insandan üç tane şey isteniyorsa, 'Ben iki tanesini becerdim, sen de birini idare et' dememek gerekiyor. Zihnimizde de kalite standartlarımızı yükseltmemiz gerekiyor. 'Bu mal idare eder' diye düşünmemek gerekiyor. Hiç kimse bozuk bir ürünü üzerine giymez. 'Bu olur' mantığı artık bu sektörden kalkmalı. Her zaman 'Daha iyisi olur!' Biz ihracata sıfır hatayla mal gönderebiliyoruz. Biraz uğraşyoruz ama yapıyoruz. Günümüzde kumaş fiyatları emtia artışlarının ve kur baskısı nedeniyle oldukça yüksek hala geldi. Bu da cari riskleri çok artırıyor. Karlılıkta buna oranla düşüyor. Herkesin çok dikkatli olması lazım. Tüm örme camiasına saygılarımı sunuyor herkese hayırlı işler ve başarılar diliyorum. Allah hepimizin yar ve yardımcısı olsun.



Tushe Tekstil'in Sahibi Atilla Ceylan, ihracata sıfır hatayla mal gönderdiklerini vurgulayarak, "Bu mal idare eder" mantığıyla hareket eden üreticilerin gelecekte büyük sıkıntılar yaşayacağını belirtiyor.

Runshan

ÖRGÜ MAKİNELERİ



**ELEKTRONİK BİLGİSAYARLI
ÇİFT PLAKA JAKAR MAKİNESİ**

Retas®

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

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

KARAŞAHİN ÖRME BOYAHANE YATIRIMI YAPTI

Karavaşahin Örme Yönetim Kurulu Başkanı Recep Temür; boyahanelerdeki kalitesizliği aşamadıkları için bir boyahane ile ortaklık gerçekleştirdiklerini belirtiyor. Recep Temür: 'Hâlbuki o kaynağı kendi işime yatırırsam belki de daha doğru olacaktı. Ama kaliteli ürün yaptığımda, kaliteli müşterilerin bana geleceğini biliyorum' diye konuşuyor.

Örme kumaşlarının kronik sorunlarından birisi haline gelen 'Boyahane' sorunu Karavaşahin Örme'yi kendi boyahanesini kurmaya yöneltmiş durumda. Müşteri memnuniyetine büyük önem verdiklerinin altını çizen Recep Temür, sinemacılık ile başlayıp örmeciliğe yönelen ilginç hayat hikâyesini ve sektörde edindiği tecrübeleri genç okurlarımız ile paylaştı.

Sektöre girişinizden ve özgeçmişinizden kısaca bahseder misiniz?

Meslek hayatıma sinema sektöründe başladım. Hatta yapımcılık bile yaptım. 90'lı yıllarda bir sinema filmi yaptık. Necip Fazıl Kısakürek'in Mukaddes Emanet adlı romanını sinemaya uyarladık. Onun öncesinde de Feza Film'de Minyeli Abdullah, Sürgün Öğretmen ve Çizme gibi filmlerde görev aldım. Benim kayınbiraderim sektörümüzde ileri gelen bir firmanın makine ustasıydı ve hep beni bir örme makinesi almaya ikna etmeye çalışırdı. 90'ların ortalarında almaya karar verdik. Ama o kadar çok çeşit var ki, hangisini alalım? Hangi fine/puss'da makine alacağımızı dahi bilmiyoruz ama! O kadar çok çeşit var ki. Bir yerin ustası, bu kişi sonradan da bizim ortağımız oldu, 'Seni iki yere göndereceğim. Birine gidip dediğinin tersini yapacaksın; ikincisi de ne derse onu yapacaksın' dedi. Tersini yapacağımız kişiye gittik, bize bu işe girmemizi önerdi. Dediğini yapacağımız kişi ise Nurhas'tan Ekrem Kurel'di. Ekrem Ağabey, bunu deneme yapmadan anlayamayacağımızı söyledi ve 'Madem niyetlendiniz, girin çocuklar. Nasibinizde varsa hiçbir yerde iş olmaz, sizde iş olur; nasibinizde yoksa her



yerde iş olur sizde olmaz. Bunu anlamının tek yolu ise bir iki makine alıp denemek' dedi. Özşah Firması'nın Sahibi, sektörümüzün duayenlerinden Rahmetli Necati Bey'in yanına gittik, makine almak için. Bize bir iki soru sordu ve

hiçbir şey bilmediğimizi anladı. Allah razı olsun, ustasını çağırdı ve bize bir adet makine vermesini söyledi. 'Bize bir makine yetmez' dedik, vermedi; 15 gün sonra yine gelmemizi söyledi. Dediği makinelerden birini aldık ve fason

çalışmaya başladık. 15 gün sonra yine yanına gittik. 'Nasıl? Becerebildiniz mi? Cayacak mısınız, caymayacak mısınız?' diye sordu rahmetli. Dedik ki 'Caymayacağız'. Bize bir makine daha verdi ve iki ay sonra gelmek şartıyla bizi



Karashaahler Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Recep Temür, sektörde genç çalışanların önu açıldığı taktirde ve gerekli sorumluluk veriliginde önemli başarılarına imza attıklarını vurguluyor.

Suriyeliler bizim misafirlerimiz. Biz Ensar, onlar Muhacir gözüyle bakıyoruz. Dışlamamamız lazım. Onlar devreye girene kadar eleman bulamıyorduk, bulduklarımız da sürekli olmuyordu. Onlar kendilerini geliştirdikçe bizim işçilerimiz de kendilerine çeki düzen vermeye başladılar. Bunun hem maddi hem de manevi getirileri var.

geri yolladı. İki ay sonra da beş makine daha verdi. Bunlardan birisi jakarlı idi. O zamanlar piyasada jakarlı makineler azdı. Makineyi kurduk ama kimse ona iş vermiyor. İki de bir Necati Ağabey'den makineyi geri almasını istiyoruz, o da sabretmemizi istiyor. 'Şu anda siz anlamıyorsunuz, en iyi makine bu makine' diye makineyi geri almıyor. Milli futbol takımımızın o dönemdeki sponsoru Adidas idi. Jakarlı kumaştan bir forma varmış. Adidas bizde jakarlı bir makine olduğunu öğrenmiş, bize geldi ve 300 kilo kumaş sipariş verdi. Bir arkadaştan minibüs ödünç alıp malı yükledik, götürdük. Kumaşların 100 kilosu sağlam, 200 kilosu bozuk çıktı. Dedi ki 'Bu sorun sizden değil boyahaneden kaynaklanıyor.' Çalıştığımız boyahaneye geldi ve boyahanenin müdürü de tesadüfen onun okul arkadaşı çıktı. Bunlar üç ay boyahane gereklili revizyonları yaptılar ve sorunu çözdüler, biz de

ondan sonra kumaşçı olduk. Ondan sonra diğer tüm makinelerimiz dursa bile; o jakarlı makine hep çalıştı ve diğer beş makinenin borcunu ödedi. Biz ilk makineleri aldığımızda sabahlara kadar yanından ayrılmıyorduk. Dört ortak, konu ile ilgili hiçbir şey bilmememize rağmen büyümüş şekilde makinenin dönmesini seyrediyorduk, işimizi çok seviyorduk.

Aradan geçen 20 yılın ardından sektör olarak zorlu günler geçirdiniz ama ayakta kaldınız. Bugün gelinen noktada bir durum tespiti yapar mısınız?

Makineyi leasing ile aldığımızda KDV'si yüzde 1. Malı boyatırken yüzde 18, satarken de yüzde 8 KDV söz konusu. Her yıl KDV alacaklısı çıkıyoruz ve bunu devletimizden alabiliyoruz. Sektör değişti, devletimiz de değişti, imalatçıya yardım ediyor. Eskiyle şimdiki kıyasladığımızda, kumaş

sektöründe çok ileri değiliz. Kalite olarak istediğimiz kumaşı yapabilesek fiyat sorununu çözeriz. Örmeyi bir şekilde kendi elinin altında olduğu için yapıyorsun. Ama boyahanesi olmayan örme kumaşçılar çok zorlanıyor. Sektördeki ilk tecrübemiz Adidas ile oldu. Şu an 20 senelik tecrübemle Adidas'ın kapısından giremiyorum. Cahil cesaretle olur ya! Ama Adidas bize kalite anlayışını öğretti. İşimizi en iyi biçimde yapmayı öğretti. Birine ödeme yaptığımızda paralardan bazıları yırtık olduğunda, nasıl bunu geri alıp yenisini vermek mecburiyetindeysen, kumaşa da aynı durum söz konusu olmalı. Ama maalesef boyahaneler hacim yapmak derdinde. Çok hatalı mallar üretiyorlar. Kaliteli mal yapamadığı için de karı az. İçine girdiği sarmaldan çıkabilmesi için de katma değeri yüksek mallar yapması gerekiyor. Bu teknoloji ve insan yatırımı demek. Teknoloji yatırımı bir şekilde yapabiliyorsun, paran yoksa bir ortak buluyorsun, yine yapıyorsun. Ama insan bulamıyoruz. 20 yılda her şey değişti. Teknoloji, kimyasallar, boyalar, mal isteyen müşterilerin anlayışı, tümünden değişti. Bizim işletmelerimizde işlerinin başındaki ustalarımızı kendilerini bu çerçevede maalesef yenileyemedi. Örneğin ben boyahane değiştirirsek işimi bir şekilde çözüyorum ama malımı boyayamayan arkadaşımıza

gidip işimin çözüldüğünü söyleyin ce yüzde 90'ı bana 'O zaman git orada yaptır' diyor. Samimi olduklarıma şunu söylüyorum: 'Benim orada yaptırmam sana ne kazandıracak?' Sen masa başından kalkıp işletmenin içine girip, iyi mal yapmanın yollarını arayacaksın. Yeni gençlerimi ise bir şey yapmak istiyor, ama korkuyor. Onlar daha teknik gidiyor, daha meraklılar. O yüzden gençlerden çok ümitliyim. Biz ağırlıklı olarak spor piyasasına polyester kumaş üretiyoruz. Tabi markalara mal verebilmek için belli bir kalitede olman lazım. Bu yüzden kendimizi geliştirmek için geçtiğimiz günlerde bir boyahane ile de ortak olduk. Örmede tüm arkadaşlarımız eleman sıkıntısı yaşadığını söylüyor ama bence sorunumuz kendimizle ilgili. Elemanı ben ya da müdürüm yetiştirecek. Eski ustalar da birilerini yetiştirmekten korkuyor. Örneğin Suriyelileri bir makinenin başına koyuyoruz, üç ay sonra makineci oluveriyor. Burada 20 yıldır çalışan makinecileri üç ayda yakalıyorlar. Gençlere özgüven verdiğinizde ve tatlı dille yaklaştığınızda inanın çok güzel işler yapıyorlar.

Aldığınız siparişler ağırlıklı olarak nitelikli ürünler mi?

Sıradan mallardan kaçınıyoruz. Ama boyahanelerdeki anlayışı aşamadığımız için zorlanıyoruz. O yüzden boyahane yatırımı yaptım. Hâlbuki o kaynağı kendi işime yatırırsam belki de daha doğru olacaktı. Kaliteli ürün yaparsan, kaliteli müşteriler sana gelir. Şimdi o boyahaneyi dediğimiz doğrultuda geliştirmeye çalışıyoruz.

Kendiniz kumaş ihracatı yapıyor musunuz?

Bunu yapmak için kapasite artırımına gitmem gerekir. Fason da yaptırmak istemiyorum. Fason mantığı farklı. Onlar, kaliteden ziyade hacme bakıyor. O yüzden biz elimizdeki makinelerle kumaş geliştirip, yani Ar-Ge yapıp, sonra bunları fasonculara yaptırmaya yoluna gittik ama fasoncularda sorunlar bitmediği için makine sayımızı artırma kararı aldık. Piyasada fason fiyatlarıyla ilgili sıkıntılar da var. Fasoncular günü kurtarma derdinde. Oysa kendini geliştirse, aynı makinede belki üç kat fazla gelir elde edecek. Aynı makinede interlog kumaş yaparsan fason fiyatı 1,5



TL. Ama çelikli jakarlı bir kumaş yaparsan fasonu 4 TL. Kendimizi geliştirsek finansal sorunları da çözeceğiz. Teknolojisi öylesine yüksek makinelerle çalışıyoruz ki, bunlarda basic mallar yaptığımızda gerçekten makineye ödediğiniz parayı boşa harcamış oluyorsunuz.

Örme sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Her şey katma değerli üretime bağlı. Eğer müşterinin istediği malı ona verebiliyorsan, adeta ona ortak olursun. Arandaki ticaret gelişir, büyür. Kaliteyi ve zamanı müşterinin istediği çerçevede kullanabilen hiçbir örmeci, fiyat konusunda sıkıntı yaşamaz. Ben de dışarıda mal yaptırıyorum. Bana parasıyla gelip malını doğru yapmam için yalvaran insanlar var. Adam parasını ödüyor, niye yalvarsın? Tüm imkanlarımız var ama kendimizi zorlamıyoruz. Ben tüm dünyadan

iplik alıyorum. Hangi ülkeden hangi ipliği alacağımı bilmezsem bu işi yapamam. Rekabet edebilmem için dünyayı da bilmem gerekiyor. Türkiye'nin büyük avantajları var. Ama katma değeri yüksek ürünlere dönemezsek geleceğimiz parlak olamaz. İtalya hala dünyanın merkezi. Benim bazı müşterilerim hala oradan kumaş getiriyor. Fiyatı çok yüksek ama satabiliyor. Hala müşterilerimiz bize kumaşı getirip bunun aynısını yapmamızı istiyor. Biz ne zaman müşterilerimize kendi özel kumaşlarımızı beğenileyle satarsak o zaman gerçekten katma değerli üretim söz konusu olmuş olur. İnsanoğlu var olduğu sürece giyinecek, nüfus da devamlı arttığı için bu iş giderek gelişecek. Firmalar kendilerine çeki düzen vermek zorunda. Uzakdoğu'daki firmalar bundan 15 yıl önce devreye girdiklerinde Türkiye'de onlarca dev tekstilci battı çünkü

sadece basic ürünler yapıyorlardı. Sadece fiyat odaklı rekabet birçok firmamızı bitirdi.

Suriyeli nüfusun tekstil alanında istihdam edilmesiyle ilgili düşünceleriniz neler?

Onlar bizim misafirlerimiz. Peygamber efendimiz de göç etmiştir. Biz Ensar, onlar Muhacir gözüyle bakıyoruz. Dışlamamız lazım. Onlar içinde de çok değerli insanlar var. Ayrıca muhtaç oldukları için de gelişime daha açıldılar. Onlar devreye girene kadar eleman bulamıyorduk, bulduklarımız da sürekli olmuyordu. Onlar kendilerini geliştirdikçe bizim işçilerimiz de kendilerine çeki düzen vermeye başladılar. Bu bir zenginliktir, bir yük olarak görmemek lazım. Bunun hem maddi hem de manevi getirileri var. İstihdam sahibi olduklarında devlete de yük olmazlar. Bugün

birçok sektör istihdam açığını Suriyelilerle kapattı. Gençlerimiz artık okuyor. Hepsi üniversiteli. Eskiden çıraklık sistemi vardı. Aile hangisinin okuyacağını bilir, okumaya hevesi olmayanları çırak olarak çalıştırmaya başlardı. Bu, tamamen ortadan kalktı. Okuyan kişiyi alıp işçi de yapamıyorsun. Dolayısıyla boşta kalıyorlar. Üniversite mezunları AVM'lerde bekleme ya da satış elemanı olmayı tercih ediyor. Ama bu bir meslek değildir ki! Çıraklık eğitimleri çok önemli. Meslek, kişinin altın bileziğidir. Ama çocuklarımızı çok rahat yetiştiriyoruz. Kendi oğlumdan örnek vereyim. Üniversiteyi bitirdi ve burada işe başladı. Baktım ki trafiğe göre kendini ayarlıyor. Saat 10'da işe gelip 4'te çıkıyor. Ben ise işe göre kendimi ayarlıyorum. Ben trafiği kendime dert edersem zaten iş yapamam. Burada da kötü örnek teşkil etmeye başladı. Yönetici, çalışanlara örnek olmak durumundadır. Şimdi başka bir yerde işe başladı. Çıraklığını şimdi görüyor. Yani demek istediğim bizler çocuklarımıza biraz fazla acıyoruz ama dışarıdaki şartlar gerçekten çok ağır. Yenibosna'dan Bağcılar'a her gün okuluma yürürdüm. Bizim çocuklarımızın da biraz düşüp kalkması gerekiyor.

Sizin son olarak vurgulamak istediğiniz hususlar neler?

Cumhurbaşkanımız 'Dünya 5'ten büyüktür' derken bizi de bunun içine katıyor. Şu anda dünyada söz sahibi ülkelerin tümü bizi muhatap alıyor. Ya karşısına alıyor, ya yanına alıyor, ama bir değer olarak görüyor. Çünkü Türkiye gerçekten gelişen bir ülke. Biz dedelerimizden şunu duymuştuk: Türkiye bir gün o kadar zenginleşecek ki zekât verecek adam bulamayacağız, nüfuzu o kadar artacak ki biz buradan Hacca vizesiz gideceğiz. Bunun yansımaları iş dünyasında da oluyor. Biz kendimizi yeniler, işimize odaklanıp en iyisini yapmaya çalışırsak; hem kendimize, hem işçilerimize, hem de devletimize büyük katkılarımız olur. Ama karamsarlık psikolojisi önümüzü keser. Genç ve atak olanlar hep ilerliyor. İşverenlerimiz gerçekten çok çalışıyor ve çok özverililer. Bugün dünyanın neresine giderseniz gidin uçakta bir Türk iş adamına rastlıyorsunuz. Yaptıramazsan yapacaksın.

İHRACAT PUSULASI PORTALI BÜYÜK KOLAYLIKLAR SAĞLIYOR

Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından hazırlanan İHRACAT PUSULASI portalı sayesinde ihracatımızın artırılması hedefleniyor. İhracat potansiyelini harekete geçirmeyi hedefleyen portalın 100 bin ihracatçı tarafından kullanılması ve bu sayede doğru hedef pazarlara kısıtlı kaynakların en iyi biçimde yönlendirilmesi hedefleniyor.

Türkiye’de 3,1 milyon kişiye istihdam sağlayan 71 bin ihracatçının temsilcisi olan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), ihracatı ivmeli bir performansla artırmak için çalışmalarını tüm hızıyla sürdürüyor. TİM, bu kapsamda İhracat Pusulası bilgilendirme portalını hayata geçirdi. İhracatını artırmak isteyen veya ilk kez ihracat yapacak firma ve girişimciler için tasarlanan portal, ihracatpusulasi.org.tr adresi üzerinden hizmet verecek.

6’lı Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP) kodları üzerinden kurgulanan portal sayesinde ihracatçılar hem Türkiye’nin hem de dünyanın dış ticaret verilerini aynı ekranda karşılaştırabilecek. Portalda; Türkiye’nin herhangi bir üründeki yıllık ihracatı ve değişimi, ihracatçı firma sayısı, ihracat birim fiyatları, dünyadaki ülkelerin bu ürünlerdeki ithalatları ile Türkiye’nin bu pazarlardaki payı, ülkeler bazında birim fiyatları ile dünyada bu ürünü en çok alan ve satan ülkelerin bilgileri yer alacak.

Hedef; 100 bin ihracatçı
ihracatpusulasi.org.tr portalının tanıtım toplantısında konuşan Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, dünyada milletlerin bilgiyi üreten ve tüketen olarak ikiye ayrıldığını, Türkiye’nin bilgiyi tüketen değil, üreten bir ülke olması gerektiğini söyledi. TİM’in yine bir ilke imza attığını, hazırlanan portalın ihracata ve ihracatçıya büyük katkı sağlayacağını belirten Zeybekci, portaldaki tüm verilerin doğru, sağlıklı ve devamlı yenilenmesi gerektiğinin altını çizdi. Zeybekci, “Bir kişi ihracat yapmaya karar verdiğinde ‘Mehmet bir işe girdi, hayatı



değiştirdi, evler aldı’ diyerek işe koyuluyordu. Günün birinde de ihtiyaçtan fazla kapasite ortaya çıkıyordu. Bu yüzden üretilecek bilgiler isabetli, güncel, hızlı ve doğru olmalı” dedi. Hazırlanan portalın ihracat potansiyelini harekete geçirmesine büyük katkı sağlayacağını ifade eden Zeybekci, “100 bin ihracatçı hedefine bu yöntemlerle ulaşacağız” şeklinde konuştu.

Yeni hedef ülkeler belirlenecek

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi de portalda yer alan veriler sayesinde ihracatçıların her türlü pazar analizini yapabileceğini söyledi. Portalda hedef ülkelerle ilgili faydalı bilgilerin de olacağını kaydeden TİM Başkanı, bu bilgileri de ülkedeki önemli kuruluşlar ve firma kaynakları, karşılıklı diplomatik temsilcilikler, vize

uygulamaları, Türkiye’den ilgili ülkeye yapılan uçuşlar, bu ülkede milli katılım sağlanan fuarlar, Türkiye’ye uygulanan gümrük vergisi oranları olarak sıraladı.

İhracatçılara çağrı: “Bu bilgileri kullanın”

TİM Başkanı, “Nasıl firma kurulur, ihracatçı birliklerine nasıl kayıt yapılır, gümrük müşavirliği nasıl yetkilendirilir bilgilerini bu portalla girişimcilerimize sunuyoruz. Yani, portal sayesinde ihracat yapmasını herkes için çok önemli bilgilere ve verilere ulaşım imkânı sağlıyoruz” diye konuştu. İhracatçılara “Bu bilgileri kullanın” çağrısı yapan Büyükekşi, “Hedef pazarlarınız hakkında bilgi edinin. Rakip ülkeler hakkında verilere ulaşın. Bu sayede, doğru hedef pazarlarla kısıtlı kaynakları en verimli şekilde kullanın” ifadelerini kullandı.



TÜRKİYE TİCARET BAKANLIĞI İLE 2023 HEDEFLERİNE ULAŞACAK

Ticaret Bakanlığı'nın yeni dönemdeki en önemli hedeflerinden biri Türkiye'yi ticaretin en kolay ve güvenli yapıldığı, dünyanın önemli ticaret merkezlerinden biri haline getirmek olacak.



Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Ekonomi Bakanlığının "Ticaret

Bakanlığı" adı altında yeniden yapılandırılmasının ardından, yeni bakanlığın yol haritası da çiziliyor. Ruhsar Pekcan'ın göreve getirildiği bakanlığın bu dönemde odaklanacağı konuların başında, 2023 yılına kadar 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşılması, Gümrük Birliği'nin güncellenmesi, Türk lirasıyla ticarete yüksek teknoloji ürünlerin payının artırılması ve elektronik ihracatın geliştirilmesi geliyor.

Bu kapsamda, Cumhuriyetin 100. yıl dönümüne kadar Türkiye'nin, dünyanın ilk 10 ekonomisinden biri olması için yapılacak çalışmalarla güven ortamını tesis etmeye yönelik uygulamalar devam edecek, yeni dönemde ticaretin kolaylaştırılması stratejisi hayata geçirilecek. Ticaret hizmetlerinde markalaşma ve kurumsallaşma kapasitesinin geliştirilmesi yoluyla işletmelerin özellikle yeni gelişen pazarlara daha fazla açılması sağlanacak. Kadınların ekonomik hayattaki rollerinin geliştirilmesine yönelik yeni destek mekanizmaları geliştirilecek.

Dış ticarete "Türk Lirası" seferberliği

Türk lirasıyla yapılan dış ticaretin toplam ticaretteki payının 5 yılda yüzde 15'e yükseltilmesi de yeni dönemin öncelikli hedefleri arasında yer alacak. Çok taraflı ticaret ve yatırım ilişkilerine Türkiye'nin çıkarları doğrultusunda yön vermek amacıyla ticaret ve yatırım potansiyeli bulunan ülkelerle üst düzey ikili mekanizmalar oluşturulacak ve ticarete yerel para kullanımı özendirilecek.

Katma değeri yüksek teknoloji, marka, tasarım, inovasyona dayalı mal ve hizmetlerin üretimi ve pazar çeşitlendirilmesi hedefiyle Türkiye'nin küresel değer zinciri



indeki konumu güçlendirecek. Yüksek teknoloji ürünlerin Türkiye'nin toplam ihracatındaki payı 5 yılda yüzde 6'ya, yüksek ve orta teknoloji yatırımların toplam yatırım tutarı içindeki payı da yüzde 40'a çıkarılacak.

Gümrük Birliği'nin güncellenmesi

Gümrük Birliği'nin güncellenmesine yönelik resmi müzakerelere başlanacak. Gümrük Birliği'nin işleyişinin iyileştirilmesi suretiyle Avrupa Birliği ile ticari ve ekonomik ilişkiler en üst seviyeye çıkarılacak. Ticaret ve yatırım potansiyeli olan ülkelerle üst düzey ikili mekanizmalar oluşturulması ve hukuki altyapının tamamlanması amacıyla ticaret ve ekonomik iş birliği anlaşmaları imzalanacak. Yürütülmekte olan 11 serbest ticaret anlaşması (STA) ve 4 tercihli ticaret anlaşması (TTA) müzakeresi ülke hassasiyetleri ve ihtiyaçları dikkate alınarak tamamlanacak. "Bir Kuşak ve Bir Yol Projesi" çerçevesinde demiryolu ve denizyolu güzergâhları üzerinde yer alan ülkelerle STA imzalanacak. Bu girişimle hâlihazırda Türkiye'nin ortalama 3 bin kilometre olan ihra-

cat menziline de artmasına destek sağlanacak.

Perakende Bilgi Sistemi etkin kullanılacak

Komşularla ticaretin ve dostluğun artırılması için yeni gümrük kapıları açılarak, mevcut olanlar "yap-ışlet-devret" modeliyle yenilenecek. Gümrük kontrollerinde tüm laboratuvar işlemleri tek noktada birleştirilirken, zaman ve maliyet kazancı sağlanacak, teknik ekipman kapasitesi genişletilecek. Gelişme odaklı olarak gümrüklerde tek durak dönemi başlatılacak. Yeni dönemde Türkiye, gümrük hizmetlerinin ve ticaretin en kolay ve güvenli yapıldığı, dünyanın önemli ticaret merkezlerinden biri haline getirilecek. Ticaret hizmetlerindeki gelişmelerin yanı sıra piyasa gözetim ve denetimiyle piyasanın düzenlemesine yönelik uygulamalar da devam edecek. Piyasa gözetimi ve denetimi, Tek Pencere Sistemi ile entegre edilecek. Tüketicilerin korunmasına yönelik mevzuat çalışmaları yapılacaktır.

Perakende işletmelerin açılış ve faaliyetiyle kapanışında gerekli başvuru ve diğer işlemlerin yapılması,

bilgi paylaşımının sağlanması amacıyla Perakende Bilgi Sistemi (PERBİS) etkin biçimde faaliyete geçecek.

Ürün İhtisas Borsası faaliyete geçecek

Lisanslı depolarda korunan tarım ürünlerini temsil edecek elektronik ürün senetlerinin işlem göreceği Türkiye Ürün İhtisas Borsası'nın faaliyete geçmesiyle elektronik ürün senetlerinin alım ve satımı tek platformda yapılacak. Lisanslı depo sayısı, depolama kapasitesi ve ürün çeşitliliği artırılabilecek, sebze ve meyve ticaretinde düzenlemeye gidilerek yeni Hal Kanunu hayata geçirilecek. Lojistik ticaret merkezleri için çalışmalar devam edecek. Gelecek dönemde, serbest meslek erbabı, meslek örgütleri, dernek, vakıf, sendikalar, odalar, birlikler ve bunların üst kuruluşları, kamu kurum ve kuruluşları gibi diğer gerçek ve tüzel kişileri kapsayacak şekilde ülke düzeyindeki tüm ekonomik birimler Merkezi Sicil Kayıt Sistemi'ne (MERSİS) dâhil edilecek. Böylece kamu kurumlarının tüm ekonomik birimler ve tüzel kişilerle ilgili ihtiyacı olan bilgiler tek noktadan sunulacak.



Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, bakanlığı döneminde odaklanacağı konuların başında, 2023 yılına kadar 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşılması olarak belirledi.

Esnaf ve sanatkâr için yol haritası hazırlanacak

Esnaf, sanatkâr ve KOBİ'lerin rekabet güçlerini yükseltmek, kooperatiflerin geliştirilmesine yönelik destek mekanizmalarını çeşitlendirmek ve mevcut desteklerin etkinliğini artırmak için yürütülen çalışmalara devam edilecek. Esnaf ve sanatkârın stratejik planı yenilenerek 2018-2023 yıllarını kapsayacak yeni bir strateji belgesi ve eylem planı hazırlanacak. Esnaf ve sanatkârların rekabet güçlerinin artırılabilmesi, değişen ekonomik ve sosyal şartlara uyum sağlayabilmesi için gerekli altyapının oluşmasına katkı sunmak amacıyla Esnaf ve Sanatkârlar İçin Sektör Analizleri Projesi hayata geçirilecek. Esnaf ve sanatkârların coğrafi konumlarının ve kümelerinin tespit edilmesi, işe başlamadan önce rehberlik görevi üstlenecek ve ülkenin esnaf ve sanatkâr haritasını çıkaracak Coğrafi Bilgi Sistemi tamamlanarak uygulamaya konulacak. Laboratuvarların fiziki altyapısı yenilenecek ve ihtiyaç çerçevesinde yeni laboratuvar kurulacak. Sınır Ticaretinin Geliştirilmesi Projesi kapsamında gerekli çalışmalar yapılacak. Akaryakıt, içki ve tütün mamulleri kaçakçılığı başta olmak üzere kaçakçılığın ekonomik boyutu ölçülecek. Kaçakçılıkla mücadelede etkinliğin artırılması amacıyla beşeri, teknik ve idari kapasitenin

geliştirilmesi projesi kapsamında çalışmalar yürütülecek.

E-İhracat Stratejisi uygulamaya geçirilecek

İhracatta yüksek teknoloji ürünlerin yüzde 4 seviyesinde olan payının yüzde 15'e çıkarılması için destek programları, üretimden yurt dışı pazarlamaya ve markalaşmaya kadar daha fazla tasarım ve Ar-Ge temelli sürdürülecek. İhracatı 100 milyon doların altında kalan illerde özellikle genç girişimcileri ihracatçı yapmak ve yeni ihracatçılar çıkarmak üzere ihracat destek ofisleri kurulacak. İhracatçıların finansmana erişim imkânları artırılacak, Türkiye Ticaret Merkezlerinin sayısı 40'a çıkarılacak. El sanatkârları, ustalar gibi küçük ölçekli bireysel girişimcilerin ürünlerinin, e-ihracat ve fuar gibi platformlarda aktif olarak pazarlamalarını sağlayacak dış ticaret sermaye şirketlerinin kurulması sağlanacak. Yeni destek mekanizmalarıyla firmadan firmaya ihracat da dâhil, elektronik ticaretin toplam ihracat içindeki payı yüzde 25'e çıkarılacak. e-İhracat Stratejisi ve Eylem Planı uygulamaya geçirilerek, Türkiye merkezli ödeme hizmet sağlayıcılarının uluslararası alanda tanınırlığının artırılması ve e-ticaret alanında uluslararası iş birliği imkanlarının geliştirilmesi mümkün hale getirilecek.

Ekonominin 20 Hedefi

1. 2023 yılına kadar 500 milyar dolarlık ihracat hedefi.
2. Gümrük Birliği'nin güncellenmesi.
3. Türk Lirası'yla ticarete yüksek teknoloji ürünlerin payının artırılması.
4. Elektronik ihracatın geliştirilmesi.
5. Dünyanın ilk 10 ekonomisinden biri olmak.
6. Kadınların ekonomik hayattaki rollerinin geliştirilmesi.
7. Ticaret hizmetlerinde markalaşma ve kurumsallaşma.
8. Türkiye'nin küresel değer zincirindeki konumunu güçlendirmek.
9. Gümrük Birliği'nin güncellenmesine yönelik resmi müzakerelere başlanacak.
10. Yürütülmekte olan 11 serbest ticaret anlaşması (STA) ve 4 tercihli ticaret anlaşması (TTA) müzakeresi ülke hassasiyetleri ve ihtiyaçları dikkate alınarak tamamlanacak.
11. "Bir Kuşak ve Bir Yol Projesi" çerçevesinde demiryolu ve denizyolu güzergâhları üzerinde yer alan ülkelerle STA imzalanacak.
12. Gümrük kontrollerinde tüm laboratuvar işlemleri tek noktada birleştirilirken, zaman ve maliyet kazancı sağlanacak, teknik ekipman kapasitesi genişletilecek.
13. Perakende Bilgi Sistemi (PERBİS) etkin biçimde faaliyete girecek.
14. Lisanslı depo sayısı, depolama kapasitesi ve ürün çeşitliliği artırılacak, sebze ve meyve ticaretinde düzenlemeye gidilerek yeni Hal Kanunu hayata geçirilecek.
15. Gelecek dönemde, serbest meslek erbabı, meslek örgütleri, dernek, vakıf, sendikalar, odalar, birlikler ve bunların üst kuruluşları, kamu kurum ve kuruluşları gibi diğer gerçek ve tüzel kişileri kapsayacak şekilde ülke düzeyindeki tüm ekonomik birimler Merkezi Sicil Kayıt Sistemi'ne (MERSİS) dâhil edilecek.
16. Esnaf ve Sanatkârlar İçin Sektör Analizleri Projesi hayata geçirilecek.
17. İhracatta yüksek teknoloji ürünlerin yüzde 4 seviyesinde olan payının yüzde 15'e çıkarmak.
18. Türkiye Ticaret Merkezlerinin sayısı 40'a çıkarılacak.
19. El sanatkârları, ustalar gibi küçük ölçekli bireysel girişimcilerin ürünlerinin, e-ihracat ve fuar gibi platformlarda aktif olarak pazarlamalarını sağlayacak dış ticaret sermaye şirketlerinin kurulması sağlanacak.
20. Yeni destek mekanizmalarıyla firmadan firmaya ihracat da dâhil, elektronik ticaretin toplam ihracat içindeki payı yüzde 25'e çıkarılacak.



YENİ STA'LARLA İHRACAT ARTACAK

Ticaret savaşlarının hız kazandığı bir dönemde serbest ticaret anlaşmaları büyük önem kazandı. Türkiye, halen yürürlükte olan 20 STA'ya yenilerini eklemek için çalışmalarını hızlandırdı. Japonya için yılsonu beklenirken Pakistan'da hala soru işaretleri giderilmiş değil.

İ Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) düzenlemelerinin günümüzün gereksinimlerini karşılayamaması ve çok taraflı ticaret düzeninin yeni pazar açılımları konusunda yetersiz kalması, ülkeleri ikili ve bölgesel ticaret anlaşmaları yapmaya yöneltiyor. Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) son dönemde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler arasında yaygınlaşıyor. ABD öncülüğündeki ticaret savaşlarının hızla arttığı bu dönemde ülkeler arasındaki STA ağının genişlemesi birçok ülke için döviz ve hammadde imkânları açısından kurtarıcı rol

oynuyor. Ülkeler mal tedarikini STA ortaklarından temin ederken, STA ağlarının dışarısında kalan ülkeler tercihli ticaretin sağladığı imkânlardan mahrum kalıyor. Uluslararası ticaretteki bu eğilimin dışında kalmayan Türkiye de kendi ticaret politikaları doğrultusunda bir yandan bağımsız STA'lara hız verirken bir yandan da Gümrük Birliği anlaşması uyarınca AB'nin STA imzaladığı ülkelerle anlaşmalar akdetmeye devam ediyor. Türkiye bugüne kadar 37 STA imzaladı ancak Orta ve Doğu Avrupa ülkeleriyle imzalanan 11 STA, bu ülkelerin Avrupa Birliği üyesi olmasının

ardından feshedildi. Kalan 26 anlaşmadan Lübnan, Kosova, Sudan ve Venezuela ile imzalananlar iç onay, Gana ile imzalanan ise paraf sürecini bekliyor. Suriye ile imzalanmış olan STA ise 2011 yılından bu yana askıya alınmış durumda. Böylece halen yürürlükte olan 20 STA bulunuyor. Türkiye'nin STA akdettiği ülkeler ile sadece ticari ve ekonomik ilişkilerinin değil, aynı zamanda siyasi ilişkilerinin de daha istikrarlı bir yapıya kavuştuğu dikkat çekiyor.

"İlk imza" geçen ay yenilendi
Cenevre'de 10 Aralık 1991'de imzalanan ve 1 Nisan 1992'de

yürürlüğe giren Türkiye-EFTA Serbest Ticaret Anlaşması, Türkiye'nin akdettiği ilk STA olma özelliğini taşıyor. Anlaşma kapsamında düzenlenen mevcut tercihli rejim sayesinde anılan ülkelerle Türkiye'nin toplam dış ticareti, geçen yıl 9,7 milyar dolara ulaşmıştı. Ancak Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurulmadan önce imzalanmış olan ve genel itibarıyla gümrük vergilerinin kaldırılmasına odaklanan STA'nın, aradan geçen 26 yılın ardından yenilenmesi kaçınılmaz hale gelince güncellenmesi kararlaştırıldı ve Kasım 2017'de başlayan görüşmeler geçtiğimiz ay nihayete erdirildi.

İhracatçılar için önemli pazarlardan biri olan Japonya ile serbest ticaret anlaşmasında (STA) son safhaya gelindi. Japonya'ya ihracatı 416 milyon dolar olan Türkiye'nin bu pazardaki payı 10 binde 5 gibi çok düşük bir oranda. İthalatımız ise 4,7 milyar dolar. STA'nın ardından Türkiye'nin ihracatını 2 yıl içinde 1 milyar dolara çıkarması hedefleniyor.



Menşe kurallarıyla genel ve kurumsal hususlara ilişkin hükümleri kapsayacak şekilde güncellenen Revize STA ile ticari korunma araçlarında, DTÖ hükümlerinin ötesinde iş birliği ve danışma mekanizmaları kurulurken gümrük iş ve işlemlerinin basitleştirilmesini sağlayan "ticaretin kolaylaştırılması" hükümleriyle "e-ticaret" konuları anlaşmanın bir parçası haline getirildi. Ayrıca ilk defa bir STA'da teknoloji transferini kolaylaştırmaya yönelik iş birliği hükümlerine yer verildi. Hizmet ticaretine ilişkin kural ve taahhütlerin kapsama dahil edilmesiyle ülkede hizmet sunucuları ve yatırımcılar için daha öngörülebilir bir ticaret ortamı oluşturulması hedeflenirken Türkiye'nin en önemli hizmet ihracatı kalemlerinden karayolu taşımacılığı ve turizm hizmetlerine ilişkin EFTA ülkelerinin kapsamlı taahhütler üstlenmeleri sağlandı. Yenilenen STA ile EFTA ülkeleriyle ikili ticaretin artarak devam etmesi ve Türkiye'ye yönelik EFTA kaynaklı doğrudan yatırımların artması bekleniyor.

AB ile gündem "güncelleme" ve "Brexit"

Avrupa Birliği'nin yaptığı STA'ların sayısı giderek artarken, Gümrük Birliği anlaşması gereği Türkiye bu ülkelere uyguladığı gümrük vergilerini sıfırlamak zorunda. Ancak aynı ülkelere ihracatta Türkiye'ye uygulanan gümrük vergileri sabit kalıyor. Türkiye'nin AB'nin ortak ticaret

politikasına uyum sağlama zorunluluğuna rağmen bu politikaların oluşturulmasında söz sahibi olmaması sorun yaratan konular arasında yer alıyor. Avrupa Komisyonu tarafından yayımlanan etki analizinde tarımın, hizmetlerin ve kamu alımlarının Gümrük Birliği'ne dâhil edilmesinin her iki taraf için de ihracat, refah ve GSYH artışı sağlayacağı tespitine yer verildi. Ayrıca Gümrük Birliği'nin güncellenmesinin Türkiye'nin AB müktesebatına uyumunu artırmak ve tam üyelik müzakerelerini hızlandırmak yolunda önemli bir adım olacağı vurgulanıyor. Avrupa Komisyonu, Gümrük Birliği anlaşmasının modernizasyonu için AB Konseyi'nden yetki talep etti. Gümrük Birliği modernizasyonu sağlandığında Türkiye, AB ticaret politikasının hazırlanmasına ve uygulanmasına dâhil olacak. AB'den ayrılma sürecinde olan İngiltere de Türkiye'nin STA imzalamayı hedeflediği ülkelerin başında yer alıyor. Brexit sonrası İngiltere ile imzalanması muhtemel bir serbest ticaret anlaşmasının yanı sıra bu ülkenin yapacağı diğer anlaşmalara Türkiye'nin dâhil olması da ihracatın artması açısından önem taşıyor. Söz konusu STA'nın imzalanması halinde Türkiye'nin AB pazarından da siparişlerinin artacağı özellikle vurgulanıyor.

17 STA müzakere aşamasında

Türkiye halen 17 ülke ve ülke grubu ile resmi olarak STA

müzakereleri başlatmış durumda. 11 ülke ile müzakereler aktif bir şekilde sürdürülürken Kamerun, Çad, Seyşeller, Körfez İşbirliği Konseyi, Libya ve MERCOSUR ile süreçlerin hızlandırılmasına ilişkin çalışmalar yürütülüyor. Devam eden müzakereler arasında yer alan Türkiye ve Ukrayna STA'sının iki ülke arasındaki ticari ve ekonomik ilişkileri "zıplama noktasına" getirmesi bekleniyor. Bu yıl içinde sonlandırılarak 2019'un başından itibaren uygulamaya konması hedeflenen STA, iki ülke Devlet Başkanlarının koyduğu önce 5, ardından 10 milyar dolarlık ticaret hedeflerine ulaşmak için de en önemli enstrüman olarak gösteriliyor. Türkiye ile Güney Kore arasındaki STA kapsamında 26 Şubat 2015 tarihinde imzalanan "Yatırım Anlaşması" ve "Hizmet Ticareti Anlaşması"nın da iç onay süreçlerinin tamamlanmasının ardından yürürlüğe girmeleri bekleniyor.

Japonya ile yıl sonunda imza hedefi

İhracatçılar için önemli pazarlardan biri olan Japonya ile serbest ticaret anlaşmasında (STA) son safhaya gelindi. İki yıl süren müzakereler sonunda anlaşmanın yıl sonunda imzalanması bekleniyor. Tüm ürün gruplarını kapsayacak anlaşmada, gümrük vergilerinin sıfırlanması planlanıyor. Anlaşmanın bu şekilde sonuçlanması durumunda Japonya pazarında AB ülkeleri ile rekabet eden tüm ihracatçı sektörler önemli bir sıçrama yapacak.

Japonya'ya ihracatı 416 milyon dolar olan Türkiye'nin bu pazardaki payı 10 binde 5 gibi çok düşük bir oranda. İthalatımız ise 4,7 milyar dolar. STA'nın ardından Türkiye'nin ihracatını 2 yıl içinde 1 milyar dolara çıkarması hedefleniyor. 2020 yılında Japonya'da yapılacak Olimpiyat Oyunlarının özellikle gıda ve tekstil gibi sektörlerde önemli fırsatlar yaratması bekleniyor.

Pakistan STA'da soru işaretleri

Mart 2016'da Pakistan'ın başkenti İslamabat'ta imzalanan çerçeve anlaşmasının ardından içinin doldurulması için çalışmaların devam ettiği Türkiye-Pakistan STA'sı Türk tekstil ve hazır giyim sektörü açısından büyük önem taşıyor. Pakistan'ın Çin ve Bangladeş gibi Uzakdoğu ülkeleriyle de STA imzalamış olmasının, bu ülke üzerinden Türkiye'ye kontrolsüz tekstil ve hazır giyim ürünlerinin girmesine neden olabileceği endişesi özellikle tekstil sektöründe sıkça dile getiriliyor. Pakistan ile imzalanacak STA'ya ilişkin dile getirilen ikinci bir endişe ise bu ülkenin AB ile henüz bir STA imzalamamış olması. Bazı uzmanlar Türkiye-AB arasındaki Gümrük Birliği anlaşmasından sapma olarak kabul edilebilecek böyle bir STA'nın imzalanması durumunda AB'nin tüm Türkiye menşeli ürünlere telafi edici vergi koyması ya da ihracat kısıtlaması getirmesi tehlikesine dikkat çekiyorlar.

Dünder Örme'nin Sahibi Murat Dünder: ÖRMEDE TEHLİKE ÇANLARI ÇALİYOR

Yirmi yılı aşkın bir süredir örme kumaş üreten Dünder Örme'nin Sahibi Murat Dünder, kurlarda yaşanan dalgalanmaların örmecileri çok olumsuz etkilediğine vurgu yapıyor. Mallarını dolarla satan konfeksiyoncuların kumaşı kendilerinden TL ile alma ısrarlarının, örmecilere büyük zarar verdiğini belirten Murat Dünder, 'Bizler konfeksiyoncuların finansörü haline geldik. Peki bizi kim finanse etsin?' diyor.

Yirmi yılı aşkın bir süredir örme kumaş üreten Dünder Örme'nin Sahibi Murat Dünder, kurlarda yaşanan dalgalanmaların örmecileri çok olumsuz etkilediğine vurgu yapıyor. Mallarını dolarla satan konfeksiyoncuların kumaşı kendilerinden TL ile alma ısrarlarının, örmecilere büyük zarar verdiğini belirten Murat Dünder, 'Bizler konfeksiyoncuların finansörü haline geldik. Peki bizi kim finanse etsin?' diyor.

Döviz kurlarında ve işçi ve SSK maliyetlerinde yaşanan artışlar tekstil sektörünün her daim zayıf karnı olmuştur. Ancak sektör dayenlerinden Murat Dünder, artık maliyetlerin kontrol edilemez bir noktaya geldiğini ve bu durumun entegre olmayı başaramayan İstanbullu örme kumaş üreticileri açısından sürdürülebilir olmaktan çıktığını vurguluyor. Önümüzdeki süreçte orta ölçekli üreticiler açısından ticaret ikliminin çok zorlu olacağını vurgulayan Murat Dünder, örme kumaş üreticilerinin içerisinde bulunduğu ciddi sıkıntıları ÖRME DÜNYASI dergimizle paylaştı.

Kısaca firmanızın geçmişinden bahsedebilir misiniz?

Dünder Örme 1997 Haziranında kuruldu. 21 yıllık bir şirketiz. Birkaç makineyle başlamıştık, bugün 32 adet makinemiz mevcut. Fason yok denecek kadar az. Kendi kumaşımızı kendimiz yapıyoruz. Dışarıdan fason almıyoruz. Bünyemizde toplam 53 kişiyi istihdam ediyoruz.

Dünder Örme olarak sizin kendi ihracatınız var mı?

Biz ihracat yapan firmalara ağırlıklı olarak boyalı kumaş



satıyoruz. Sattığımız kumaşların yüzde 80'i boyalı, yüzde 20'si ham olarak satılıyor.

Türkiye'nin ciddi bir tekstil geçmişi var. Geçmişten bugüne yaşanan krizler çerçevesinde tekstilin günümüzdeki durumu hakkında neler söyleyeceksiniz?

Geleceğe çok umutlu bakamıyo-

rum. 94'te, 2001'de ve 2008'de ciddi krizler yaşadık ama ben günümüzdeki durumu daha sıkıntılı görüyorum. Örneğin 2001'deki işçilik maliyetleriyle kumaş satışı arasındaki marj 1'e 4 seviyesindeydi. Bugün bu makas çok daraldı. Biz dolarla alıyoruz ama TL ile satıyoruz. İç piyasada kimse dolarla mal almak istemiyor. Dolar yüzde

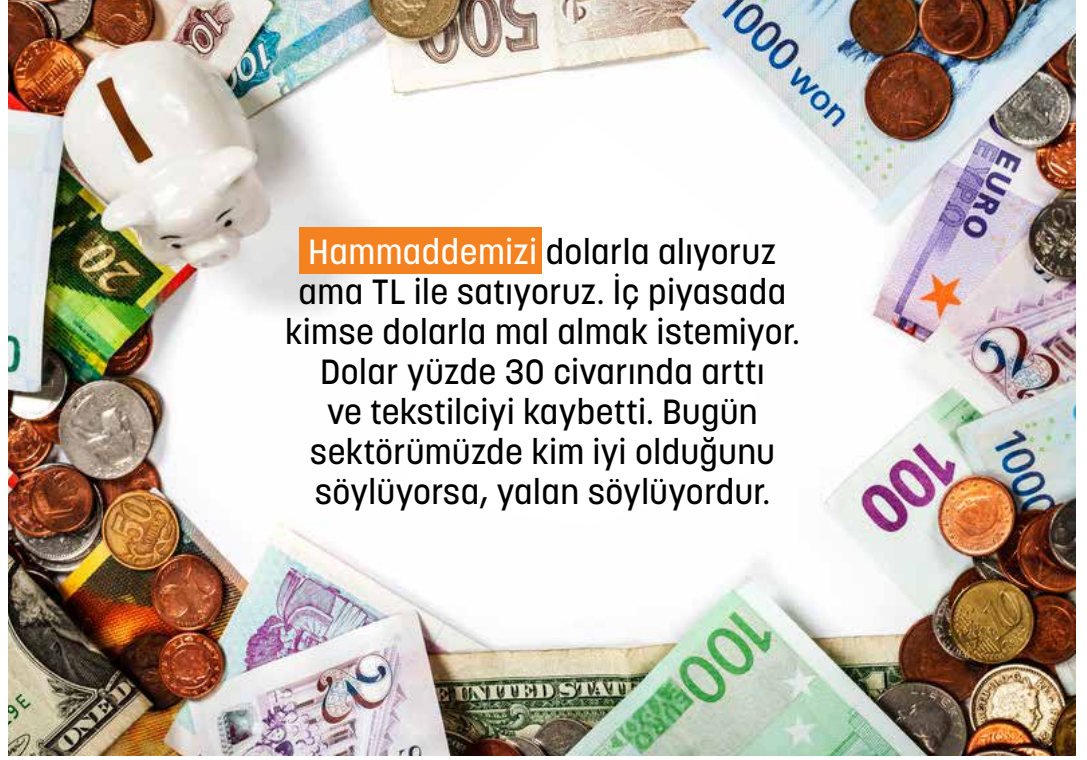
30 civarında arttı ve tekstilciyi kaybetti. Bugün sektörümüzde kim iyi olduğunu söylüyorsa, yalan söylüyordur. Bugün ihracatçı konfeksiyoncu para kazanıyor. Çünkü sermayeleri yok. Onların sermayesi biziz. Bizim de sermayemiz iplikçiler. Yani iplikçilerin garantörü bizleriz. Ama ihracatçı en ufak bir sorun yaşadığında bunların tamamını bize yansıtıyor.

Bu sayede de yüzde 5-10 arasında değişen karlılıklarımız her geçen gün azalıyor. Hatta eksiye gidiyor. Kimsenin bilmediği kumaşları satanlar yüzde 20 oranında para kazanır ama basic ürünleri satanlar artık para kazanamıyor. Sadece malı peşin alıp, vadeli satanlar para kazanabiliyor günümüz şartlarında. Vadeyle alıp vadeyle sattığımızda para kazanma şansınız yok. Konfeksiyoncular maalesef bizleri kullanıyor.

Piyasada belirleyici olan tek şey fiyat oldu galiba?

Şöyle anlatayım. Benim yanımda işi öğrenen bir kişi bir laptop, bir çanta ve arabayla satış yapıyor. Benim 10 lira fiyat verdiğim işe 8 lira fiyat verebiliyor çünkü gideri yok. Bir tek kendisi. Ama bizde 60 kişi çalışıyor. Yarın o kişi battığında piyasada ona mal veren kimse parasını alamaz, ceketini sırtına alır gider. Bizim yatırımlarımız var, yerimiz belli. Benim çalıştırdığım insanların maaşını iş olsa da olmasa da veriyorum. İş yokken sorun yok, işler arttığında başka bir yerde işe giriyorlar. Ben on kişiyle de şu an sattığım kumaşın aynısını satardım. Devlet bizim ortağımız ama ortaklar kanunlarla korunmalı. Yapanın, çalanın yanına kar kalıyor. Olan yatırım yapana oluyor. Biz SSK'mızı, elektriğimizi, hammaddemizi hep gününde ödemişiz. Ama ötekisinin böyle bir sorunu yok. Üç kişiyle karşıma çıkıp benim fiyatlarımı düşürüyor. Ben bir ay içerisinde birkaç firmayla ticaretimi kestim. Biz bu firmalara dik olmazsak bizi ezerler. Örneğin boyahaneye malı gönderiyorsun oradan mal hatalı geliyor. Boyahaneler blok fason mallar alıyor. '50 tondan aşağı çalışmayız' diyorlar. Küçük siparişlerin yüzüne bakmıyor boyahaneler. Anadolu bizi yıktı. Malatya, Maraş, Adıyaman, Antep'teki dev entegre tesisler büyük siparişleriyle küçük üreticileri ezdi. Benim

Sektörde ciddi bir başboşluk var ve herkes kendi kurallarını uyguluyor. Boyahaneler, iplikçiler zamları fiyatlarına yansıtıyor. İşçilik ve SSK giderleri her geçen gün artıyor ama bizim sattığımız malın fiyatı her geçen gün düşüyor.



Hammaddemizi dolarla alıyoruz ama TL ile satıyoruz. İç piyasada kimse dolarla mal almak istemiyor. Dolar yüzde 30 civarında arttı ve tekstilciyi kaybetti. Bugün sektörümüzde kim iyi olduğunu söylüyorsa, yalan söylüyordur.

boyahanem kendi grubunun malını boyamıyor benim adıma. Çünkü biliyor ki haklı haksız reklamasyon yiyor. Sektörde ciddi bir başboşluk var ve herkes kendi kurallarını uyguluyor. Boyahaneler, iplikçiler zamları fiyatlarına yansıtıyor. İşçilik ve SSK giderleri her geçen gün artıyor ama bizim sattığımız malın fiyatı her geçen gün düşüyor.

Entegre üretim küçük ölçekli firmaları nasıl etkiledi?

Örme entegresi; ipliği, örmeyi, boyayı kendi yapıyor, mamul hale getiriyor ve satıyor. Biz ise sadece örmesini yapıyoruz. Boyayı ve ipliği dışarda yapıyoruz. Doğal olarak satışta onların fiyatı bizim fiyatımızın altında kalıyor. Bizler 500 kiloları satıyoruz. Çünkü entegreler küçük hacimli işlere girmek makinesini bağlamak istemiyor. İstanbul'daki bir örmecinin ise ben 500 kilo mal yapmam deme lüksü yoktur, ama Malatya'daki entegre tesis bunu

diyebilir. Biz ise bir top numune için boyahane kazanında sıranın bize ne zaman geleceğini bekliyoruz. Bir tonun da, 500 kilonun da firesi aynıdır. Ama 500 kilonun altına düştüğünüzde yaptığımız malın firesi yüzde 15 oranında artar. Ayrıca entegre tesisler bizden ucuza insan çalıştırıyorlar zira Anadolu'dalar.

İstanbul düşük hacimli üretime mahkûm edildi diyorsunuz. Bu çerçevede çıkış yolu katma değerli üretimde değil mi?

Tek çıkış yolumuz bu. Bugün basic ürünleri yaparak para kazanmak mümkün değil.

Eleman bulamıyorsunuz değil mi?

Bu ülkede işsizlik yok. Bu ülkede iş beğenmezlik ve yüksek gönüllülük var. Siz bir yıl çalışıp bir araba alabiliyorsunuz. 78 yılında biz üç kardeş bize uygun bir araba alamadık. Bugün bende çalışan elemanların yüzde 20'sinin arabası var. Bu insanı çalıştıramazsınız. Yokluğu bilmeyen, varlığın kıymetini bilemez. Bugünlerin değil, yarınların hesabını yapmak zorundayız. Adam 4 yıllık üniversiteyi bitiriyor, gel çalış diyoruz, iş beğenmiyor. Hemen, hiç emek vermeden masa, bilgisayar ve kartvizit istiyor. Sektörümüzde

benim bir patron olarak aldığım parayı kazanan lise mezunu ustalar var. Ama sebat etmişler, işi kavramışlar. Biz işverenler her şeyin ne olduğunu çok iyi biliriz. Herkes işveren olamaz. 81 yılından bu yana ticaretin içindeyim. Türkiye bir fason ülkesi. Büyük alıcılar büyük hacimli siparişlerde daha ucuz pazarlara yöneliyor.

Dünya ölçeğinde baktığımızda Türkiye'de tekstil ve konfeksiyonun geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Türkiye'de konfeksiyon çok gelişmiş durumda. Konfeksiyon atölyeleri eskisi gibi değil. Türkiye'de inanılmaz kaliteli dikim yapılıyor. Bu daha da geliştirilirse Türkiye konfeksiyonda çok daha iyi yerlere gelecektir. Türkiye bilinçli atölyelerde dünyada ilk 5'e girebilir. Şu anda tüm temiz atölyeler full kapasite çalışıyor. İşini yapıyor ve parasını da nakit alıyor. Eskiden konfeksiyonculara 5 aylık çek verilip çalıştırılıyordu. Diyarbakır, Batman, Urfa, Ordu, Giresun, Zonguldak, Bolu ve Kastamonu'da inanılmaz güzel işler yapılıyor. Çünkü konfeksiyon işletmesi kurmanın maliyetleri düşük. Benim 5 makine için ödediğim fiyata adam 200 makinelik bir konfeksiyon atölyesi kurabiliyor. Konfeksiyoncular Türkiye'de çok kaliteli ürün üretiyor. Ama biz

kumaşçılar ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. Türkiye’de konfeksiyonda bir açık var ama örmeye sıkıntılar büyüyerek devam ediyor.

Çeyrek asırdır bu işe emek veren bir sanayici olarak devletten ve hükümetten beklentileriniz neler? Oyunda kalabilmek adına ne tip beklentilerinizi var?

Bizim en büyük sıkıntımız kur. Ya her şey Euro ve Dolarla alınıp satılacak ya da her şey TL ile alınıp satılacak. Bunlardan biri güçlenip diğeri zayıfladığında zorluk yaşıyoruz. Tüm ihracatçılara paralar Dolar ve Euro olarak giriyor ama bizden malı TL ile alıyorlar. Kar çok çıkınca da bizden hariçten fatura istiyorlar. Yurtdışından kazancı Euro ile sağladığında benim hakkımı ve emeğimi gasp etmiş oluyor. Birkaç firma onlara fatura vermediğim için benimle çalışmadı. Çalışmasınlar, benim haksız kazançta gözüm yok. Kazançları haksız. Devlete vergi vermemek için, benden fatura istiyor. Ben nasıl ödüyorsam vergimi, o da ödesin. Benden Dolarla malı alsa, o kadar karlı çıkmayacak. Kurlarda yaşanan yüzde 30’luk fark ile para kazanıyorlar, sonra da vergisini ödememek için senden benden fatura istiyorlar. Bunu asla kabul etmemiz mümkün değil. Sektörün durumu, maalesef bu.

Derneklerin birlik ve beraberlik halinde karar alıp hareket etmesi mümkün olmuyor mu?

ÖRSAD’ın çok olumlu girişimleri var. Ancak örme piyasası cahil ve kendi sermayesi ile çalışan insanlarla dolu. Adamın makinesi durduğunda evine ekmek götürmeyecek. Çark dönmediğinde yeni iğne ve makineye yatırım yapamayacak. Bir kilo kumaşın bugün örme maliyeti 1,553 TL. Ama 1 TL’ye yapıyorlar. 1997 yılında bir kilo kumaşla üç tane iğne alıyordum. Bugün bir iğne 3 lira. Siz 1 TL’ye fason yapıyorsunuz. Karda mısınız? Hayır. Biz hesap yaparken makinemizin çalıştığı günlerin hesabını yapmak durumundayız. Ama birçoğu oturur aylık hesap yapar. Bir makinenin 365 gün çalışma ihtimali yoktur ki! Örneğin bu aylar 34/28 süpremler hep durur. Ribanelar, üç iplikler, jakarların ince iplikleri



Dündar Tekstil’in Sahibi Murat Dündar, konfeksiyoncuların malını döviz ile satarken ve kurlarda yaşanan dalgalanma sayesinde para kazandığını vurgularken; kendilerinden malı TL ile alma ısrarlarını haksız bulduğunu altını çiziyor.

ve ringeller çalışır. Hesabı bazen yapamıyoruz. Çalışan eleman parasını alıyor, yemeğini yolunu alıyor, SSK’sı ödeniyor. Ama tekstil bir dönem iyi çalışır bir dönem çalışmaz. Totale vurduğumuzda 8 ay adamakıllı çalışırız. Yıllardır Eylül’de işler başlar ve Ocak 15’e kadar devam eder. Sonra Şubat gibi başlar Mayıs gibi durur. İstanbullu örgütler marka firmalara özel kumaşlar üretip satmadığı takdirde artık hayat onlar için çok zor.

Son olarak eklemek istediğiniz hususlar neler?

Derneğimiz ÖRSAD’ın çalışmalarını çok olumlu buluyorum. Ancak

bizlerin fason fiyatlarımızı yükseltmemiz lazım. ÖRSAD bünyesindeki örmecilere yok fiyata örme yaptırılıyor. Özellikle Zeytinburnu piyasası çok ucuz fiyatlara peşin adı altında örme yaptırıyorlar ve örmecileri mahvediyorlar. Ama kendi ayaklarına sıkıyorlar. Zeytinburnu piyasası kendi işleri durduğunda sorun var der ve bir bahane üretir. Ondan sonra ona 800 liraya iş yapan avucunu yalar. Biz, önce bunlara ürünümüzü gerçek hakkıyla satmanın bir yolunu bulmak durumundayız. Örmecilerle fason fiyatlarında çok pazarlık yapmak, örmecilerin ciğerine giren oksijeni kesiyor. Bu da o örmecinin yarın size mal yapamamasına

delalettir. Küçük örmeciler çok önemli. Onlar yoksa, biz de yokuz; biz yoksak onlar da yoktur. Onlar dik duracaklar ki, biz de onlara iş verebilelim. Benim tüm işimi kendi bünyemde yaptırma imkanım yok. Bin makinem de olsa dışarı iş vermek zorundayım. Onlar bizim çözüm ortaklarımız, bizim kanatlarımız. Ben bu arkadaşlara ödememi iki ayda yaparım. Ama benim mal sattığım firma ödemesini yedi ayda yapmayı teklif ediyor. Benim çalışanım, iğnecim, yağcıım ödemesini yedi ayda almıyor ki! Herkes birbirini kullanarak olduğu yerde patinaj yapıyor ve birbirimizden sömürmenin peşindeyiz maalesef.

ÇOCUK GİYİMİNDE ÖRME İLK SIRADA

Tüketicinin en hassas olduğu ürün kategorileri arasında yer alan bebek ve çocuk giyim, ihracatta büyüme kaydediyor. Yüzde 17'lik artışla 270,3 milyon dolara yükselen pazar, toplam hazır giyim ihracatında da 1,6'lık bir paya sahip. Ülkemizin bebek giyiminde en fazla ihraç ettiği ürün grubunu ise pamuklu örme bebek giyimi oluşturuyor.



Şubesinin hazırladığı rapora göre bebek giyim eşyaları ve aksesuarları, dünya hazır giyim ve konfeksiyon ihracatında yüzde 1,9 paya sahip.

2015 yılında tüm dünyada 505,2 milyar dolar değerinde hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı yapılmış olup, bu değerın 9,5 milyar dolarlık kısmı bebek giyim eşyası ve aksesuarlarından oluşuyor. Bebek giyim eşyaları ve aksesuarları ithalatı 2015 yılında 10,4 milyar dolar olup, dünya hazır giyim ve konfeksiyon ithalatından yüzde 2,3 pay alıyor.

Bebek giyim eşyası ve aksesuar ihracatında dünyanın önde gelen ülkeleri Çin Halk Cumhuriyeti, Bangladeş, Hindistan, Hong Kong, ve Fransa olarak sıralanıyor. Türkiye dünyanın en fazla bebek giysisi ve aksesuarı ihraç eden ülkeleri arasında 10'uncu sırada yer alıyor. Diğer yandan, dünyanın en büyük bebek giyim eşyası ve aksesuar ithalatçısı ülkeleri ABD, İngiltere, Fransa, Almanya, İspanya ve İtalya olarak sıralanıyor.

Türkiye'nin en büyük pazarı İspanya

Türkiye'nin en fazla ihraç ettiği bebek giyim eşyası ve aksesuarları arasında pamuklu örme bebek için diğer giyim eşyaları yer alıyor. Pamuklu dokuma bebek için diğer giyim eşyaları ve aksesuarları, dokumaya elverişli diğer maddelerden bebek için dokuma diğer giysiler, sentetik liflerden bebek için diğer örme giysiler önde gelen diğer ihraç ürünlerindedir. Yine bebekler için suni liflerden örme diğer dış giyim eşyası ve aksesuarı ihracatı da dikkat çekiyor.

Bebek giyim eşyaları ve aksesuarları ihracatında Türkiye'nin en büyük pazarı olarak İspanya öne çıkıyor. Bu ülkeyi Almanya, Irak, İngiltere, İran ve Fransa takip ediyor.

Her yıl 1 milyondan fazla bebeğin dünyaya geldiği Türkiye'de hazır giyim alt dallarından birisi olan bebek çocuk hazır giyim sektörü pazarı hızla gelişmeye devam ediyor. Ailelerin bebek giyim ürünleri satın alırken çok daha hassas davrandıklarını biliyoruz. Sektörde faaliyet gösteren 150'nin üzerindeki firma, artan genç nüfusun iç pazardaki ihtiyaçları karşılarken, ihracat kabiliyetleri ile de ülke ekonomisi için önemli bir katma değer üretmeyi başarıyor. Son dönemde bebek çocuk hazır giyim ihracatı yüzde 17'lik artışla 270,3 milyon dolara yükseldi. İhracat verilerine göre son 20 yılda toplamda 200 milyar dolar dış ticaret fazlası

veren Türk tekstil ve hazır giyim sektörleri, 2018'in ilk çeyreğinde de 4 milyar 520 milyon dolarlık ihracatla geçen yıla göre yüzde 11,4 oranında artış sağlamayı başardı. Türkiye'nin toplam hazır giyim ihracatı 17 milyar dolar ve bu toplam içerisinde bebek giyim ihracatı 1,6'lık bir paya sahip. Sektörün ekonomik büyüklüğünün ise 500-600 milyon TL'ye ulaştığı tahmin ediliyor.

1 milyonun üzerinde bebek dünyaya geliyor

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, geçen yıl 1 milyon 309 bin 771 bebek dünyaya geldi ve her yıl 1 milyonun üzerinde bebek doğuyor. Giyimden araç gerece, oyuncaktan


bakım ürünlerine kadar birçok sektörde "bebek ekonomisi"nin hacmi genişliyor. Bilinç düzeyinin artması, anne ve babaların çocuklarını sağlıklı büyütmeye istekliyle daha fazla harcama yapmaya başlaması sektörü gün geçtikçe daha da büyütüyor. Türkiye'nin nüfusu yaklaşık 3 milyonunun 0-2 yaş grubunda yer alıyor. Küresel piyasalarda bebek ve çocuk giyimi hazır giyimde en yüksek büyüme potansiyeline sahip kategori olarak öne çıkıyor. Gelir düzeyinin artmasıyla bebek giyiminin Türkiye'de de önemli bir alt sektör haline geliyor.

İhracatta örme ilk sırada

İHKİB Hazır Giyim ve Ar-Ge

KUR, İHRACATÇININ EN BÜYÜK SORUNU

Türkiye İhracatçılar Meclisi, İhracatçı Eğilim Araştırması'nın 2018 yılı 1. Çeyrek Gerçekleşme ve 2. Çeyrek Beklenti sonuçlarını açıkladı. İlk çeyrekte ortalama 29 ilave istihdam sağlayan ihracatçıların yaşadığı en büyük sorun döviz kurları olurken, lojistik maliyetleri, hammadde-aramalı fiyatları ile enerji maliyetleri de diğer sorunlar olarak sıralandı.

 Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), her çeyrek düzenli olarak gerçekleştirdiği İhracatçı Eğilim Araştırması'nın 2018 yılı 1. Çeyrek Gerçekleşme ve 2. Çeyrek Beklenti sonuçlarını açıkladı. Geçen yıl en çok ihracat gerçekleştiren firmalar ile TİM ve ihracatçı birliklerinin yönetim kurulu üyelerine yönlendirilen anket 406 firmanın üst düzey temsilcisi katıldı. Buna göre 2017 yılının son çeyreğinde firmaların cirolarında ihracatın payı yüzde 62,6 iken, 2018 yılının ilk çeyreğinde bu oran yüzde 66,2'ye yükseldi.

Üretim ve ihracatta artış

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, firmaların ihracata her geçen gün daha fazla önem verdiğini belirterek, "Bu artışta elbette kurlardaki yükselişin de etkisi var, ancak mikro düzeyde. Firmalarımızın ihracat yapma heveslerinin de son dönemde arttığına hep birlikte şahit oluyoruz. 2018'in ilk üç ayında ihracat

İlk çeyrekte firmaların yarısından fazlasının üretim ve ihracatında artış yaşandı. En dikkat çekici artış, firmaların ihracat birim fiyatlarında yaşandı. Önceki çeyrekte firmaların önemli bir kısmı birim fiyatlarında değişiklik yaşamazken, bu çeyrekte her 5 firmadan 2'si ihracat birim fiyatlarının arttığını açıkladı.

gerçekleştiren 48 bin firmamızdan 3 bin 500'ü ilk defa ihracata başlayan firmalardan oluşuyor. Bu ihracatımızın sürdürülebilirliği için son derece önemli bir veri" ifadelerini kullandı. İlk çeyrekte firmaların yarısından fazlasının üretim ve ihracatında artış yaşandı. Mehmet Büyükekşi, "En dikkat çekici artış, firmalarımızın ihracat birim fiyatlarında yaşandı. Önceki çeyrekte firmalarımızın önemli bir kısmı birim fiyatlarında değişiklik yaşamazken, bu çeyrekte her 5 firmamızın 2'si ihracat birim fiyatlarının arttığını kaydetti. Petrol fiyatlarında ilk çeyrekte

gördüğümüz artış, bu sektörle doğrudan veya dolaylı ilişkisi olan sektörlerimizde fiyat artışını beraberinde getiriyor. Ancak her platformda dile getirdiğimiz Ar-Ge, inovasyon, tasarım ve markalaşmaya daha fazla önem verildiğini eğitim, çalışma ve toplantılarımızda görüyoruz. Daha yenilikçi ürünlerle daha yüksek birim fiyatlarına ulaşarak, bu alanda Almanya, İtalya gibi ülkeleri yakalamak en büyük hedefimiz olmalı" şeklinde konuştu.

Dolar ve Euro tahmini

Firmalar, 2. çeyrek sonunda

Doları 4,32, Euro'yu 5,24 olarak tahmin etti. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, "Önceki araştırmalarımızdan farklı olarak bu çeyrekte firmalarımızın tahminlerinde çok geniş bir yelpazede rakamlar görüyoruz. Kurların öngörülebilirliği, fiyatlama çalışmaları için en kritik konu. Bugün alınan sipariş üç ay sonra teslim edip ödemeyi altı ay sonra alacak bir ihracatçı, altı ay sonraki dolar kurunu tahmin edemediğinde fiyat vermesi de imkânsız hale gelir. Nitekim son günlerde ekonomimiz ile bağdaşmayan bir kur dalgalanmasına şahit oluyoruz. Bu noktada ise kur riskinden korunma yöntemleri önem kazanıyor. Kur riskine karşı kullanılacak yöntemlerin kullanma ve bilinirliğinde bu araştırmada bir artış yaşandı, ancak yine de bu yöntemlerin bilinirliği son derece sınırlı. Bu konuda daha fazla çalışmalıyız" dedi.

İkinci çeyrekte büyüme beklentisi

Türkiye'nin güçlü büyüme



performansının sürdüğünü vurgulayan Büyükeksi, "İlk çeyrek büyümemiz yüzde 7 civarında olacak. Son dönemde verilen yatırım teşviklerinin katkısıyla bu performansın devam etmesini bekliyoruz. Araştırmamıza göre ihracatçılarımız da bizimle aynı görüşü paylaşıyor. Güçlü büyüme performansımızın ikinci çeyrekte yüzde 6,1 büyüme ile devam etmesini bekliyor" dedi. Araştırmaya katılan firmaların ortalama 18 ülkeye ihracat gerçekleştirdiğini, bu ülkelerden ikisinin yeni pazar olduğunu belirten Büyükeksi, sözlerini şöyle sürdürdü: "TİM olarak firmalarımızı yeni pazarlara kanalizetmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Daha çok pazarda faaliyet göstermek, firmalarımızın riski dağıtmasına ve gelirlerini daha düzenli bir hale getirmelerine vesile oluyor. Bu amaca yönelik olarak Mayıs ayında Ekonomi Bakanımızın da teşrifleri ile İhracat Pusulası portalımızı hayata geçirdik. İhracat yapısını yapmanın tüm firmalarımıza ve girişimcilerimize yeni hedef ülkeler öneriyor, bu ülkelerdeki rakiplerimizin birim fiyatlarından ülkedeki vize uygulamalarına, fuarlardan ithalat vergisi oranlarına tüm bilgileri kendilerinin kullanımına sunuyoruz. Mayıs ayı içerisinde 6 bine yakın kullanıcı portalı ziyaret etti, ürünler ve hedef pazarlar hakkında bilgi edindi. Bu hizmetimizin daha geniş kitlelere ulaşması için çalışmalarımız sürüyor."

İlk beş hedef ülke...

İhracatta karşılaşılan sorunların ilgili çeyreğe ilişkin gelişmelere paralel olarak şekillendiğini belirten TİM Başkanı, "2018'in ilk çeyreğinde artış gösteren döviz kurları, firmalarımızın sorunlarında da önemli bir yer teşkil ediyor. Döviz kurları ile ilgili yaşanan sorunların oranı yüzde

36,4'ten yüzde 43,5'e yükseldi. Böylece döviz kurları en önemli sorun olarak karşımıza çıktı. Yine kurlara doğrudan bağımlı olduğu için lojistik maliyetleri, hammadde ve aramalı fiyatları ile enerji maliyetleri döviz kurlarının ardından sıralandı. Ancak kurlardaki oynaklığın bitmesi ile bu sorunlar önemli ölçüde ortadan kalkacak" dedi. İstihdam seferberliğinin devam ettiğini aktaran TİM Başkanı, "İhracatçılarımızın yüzde 36'sı bir önceki çeyrekte istihdamlarını artıracaklarını söylemişti. Araştırmamızda gördük ki ihracatçılarımız ilk çeyrekte bu yönde adımlar attı. İhracatçılarımız ilk çeyrekte ortalama 29 ilave istihdam sağladı. Umuyoruz ki ihracatçılarımızın istihdama katkısı yıl boyunca devam edecek" dedi. İhracatçıların hedef pazarlarına değinen Büyükeksi, "Bu çeyrekte ilk beş hedef ülke ABD, Çin, Suudi Arabistan, Pakistan ve Birleşik Arap Emirlikleri oldu. Bir önceki çeyrekte Avrupa ağırlıklı bir tablo hâkimdi, şimdi ise ihracatçılarımızın Orta Doğu bölgesine daha fazla ağırlık vermeye başladıklarını görüyoruz" dedi. TİM Başkanı ayrıca, ihracatçıların Avrupa pazarlarındaki paylarını artırmayı hedeflediklerini de belirtti.

Firmalar takip etmiyor

İlk çeyrekte TİM'in düzenlediği önde gelen etkinliklerin bilinirliği ve takip edilirliliği konusunda da firmalara bir soru yönelttiklerini belirten Büyükeksi, "TİM olarak ihracatta katma değer artışı, hedef pazar toplantıları, sorun çözme faaliyetleri gibi birçok çalışma yürütüyor, bu faaliyetlerimizin tamamını firmalarımıza ücretsiz olarak sunuyoruz. Ancak tüm duyuru ve bilgilendirme çalışmalarımıza rağmen bu etkinliklerimize katılım istediğimiz düzeyde

değil. Örneğin firmalarımızın sorunlarına çözüm bulan ülke ve sektör masalarının bilinirliği yüzde 50'nin biraz üzerinde. Yılın ilk üç ayında dört tane rota toplantısı düzenledik, Fildişi Sahili, Malezya, Brezilya ve Arjantin pazarlarını ele aldık. Bilgisi olmasına rağmen bu toplantılara katılmayan firmalarımızın oranı hayli yüksek. Yine ticaret heyetlerimiz, firmalarımıza sadece uygun koşullarda hedef ülkelere gitme fırsatı sunmuyor, aynı zamanda oradaki potansiyel alıcıları firmalarımızın ayağına getiriyoruz. Ancak heyetlere katılım istediğimiz düzeyde değil. Firmalarımızın TİM'in internet sitesini, TİM TV'yi, sosyal medya hesaplarımızı yakından takip etmeleri, bu faaliyetlerimiz konusunda bilgi sahibi olmalarını sağlayacaktır. Bu sayede çok daha fazla sayıda firmaya ulaşabiliriz" dedi.

YENİ PAZAR HEDEFLERİ

ABD
Çin
S. Arabistan
Pakistan
BAE

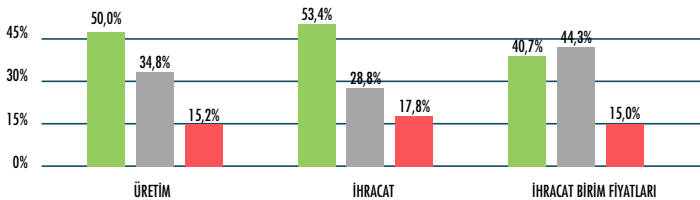
PAZAR PAYI ARTIŞI BEKLENEN ÜLKELER

ABD
İngiltere
Almanya
Çin
Rusya

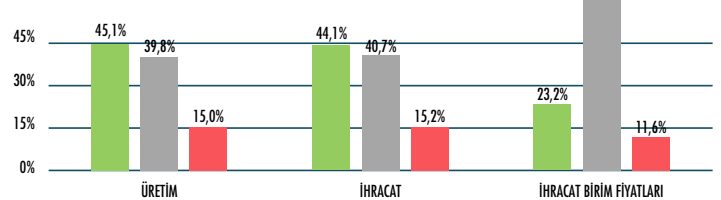


İhracat yapan firmaların en önemli ikinci maliyet kalemini lojistik giderleri oluşturuyor.

1 ÇEYREK GERÇEKLEŞMELER



2. ÇEYREK BEKLENTİLER



İSTANBUL ÖRGÜ; MATEMATİĞİN MÜSAADE ETTİĞİ HER KUMAŞI ÜRETİYOR

İstanbul Örgü'nün sahibi Gökhan Uzer; özellikle ribanada her türlü kumaşı üretebildiklerinin altını çiziyor. Genç bir tekstil mühendisi olarak atıldığı üretim macerasında Gökhan Uzer'in hedefi katma değerli üretim ve yakın bir gelecekte kendi markasıyla ihracat.



Ülkemizde tekstil denilince genelde babadan oğula geçen

ve uzun yıllardan beri emek verilen bir sektör akla gelir. Ancak İstanbul Örgü'nün sahibi Gökhan Uzer için böyle bir durum söz konusu değil. 2009 yılında Gaziantep Üniversite'sinden genç bir mühendis olarak mezun olan Gökhan Uzer, 8 yıl içinde örme kumaş üretiminde adından söz ettirmeyi başardı. Şu anda, 39 makinayla üretim yapan bir firma yaratmış durumda. Bir mühendis titizliğiyle çalışan Uzer, İstanbul Örgü'yü ve tekstil sektöründeki kısa ama etkileyici geçmişini ÖRME DÜNYASI dergimizle paylaştı.

İstanbul Örgü'nün hikayesini kısaca özetler misiniz?

Ben Gaziantep Üniversitesi Tekstil Mühendisliği mezunuyum. 2009 yılında mezun olduktan sonra beyaz yakalı olarak bir süre üretim departmanı sorumlusu olarak çalıştım. Daha sonra kendi firmamı kurup temelden başlama kararı verdim ve birkaç makineyle işe koyuldum. Ribana konusunda ülkemizde önemli bir eksiklik olduğunu düşündüm ve bu alana yöneldim. Çünkü ribanada örgü yapılarını değiştirerek çok farklı kumaşlar üretebiliyoruz. Ar-Ge'ye açık bir alan. Çok farklı kumaşları tasarlayabilme imkânımız var.

Önce düz kumaşlarla üretime başladık. Daha sonra makine parkurumuzu genişlettik. Şu anda 30/18, 34/18, 36/18, 34/20, 34/16 ve 34/15 gibi makinelerimizle; Ribana'dan Doubleface'e, Selanik'ten Waffle'a kadar matematiğin müsaade ettiği her türlü kumaşı örebiliyoruz. Peki neden 'İstanbul Örgü' ismini tercih ettik? Dünyadaki mega şehirlerin birçoğu aslında büyük birer markadır. Kentler, yaşattıkları deneyimler ve kendilerine has öyküleriyle öne çıkarlar. Bu noktadan baktığımızda ülkemizin belki de en büyük markası İstanbul'dur. Yaratıcı, enerjisi yüksek, insanları kendisine çeken, canlılık verici bir

şehir... Uyarlıkların buluşma noktası... Biz de İstanbul'un bu özelliklerinden, markasından faydalanmak istedik. İlerde ihracata yöneldiğimizde bu ismin bize değer katacağını düşündük.

Siz aldığınız eğitim doğrultusunda mesleğini yapan nadir insanlardan birisiniz. Tekstil sizin için aileden gelen bir gelenek değil anladığınızı kadarıyla.

Evet haklısınız. Babam emekli bir polis memuru. Ben endüstri mühendisi olmak istiyordum. Eniştem tekstil işi yapıyordu. Onun yönlendirmesiyle tekstil mühendisliğini tercih ettim. O

yıllarda, yüzde 100 İngilizce eğitim veren tek tekstil mühendisliği bölümü Gaziantep'teydi. Ben iyi bir tekstil eğitiminin yanı sıra İngilizce de öğrenmek istediğim için Gaziantep'i seçtim. Eğitimi İngilizce kaynaklardan aldık. Bunun büyük faydalarını görüyorum. Kafama takılan her konuyu İngilizce kaynaklardan araştırarak çözüme ulaştırabiliyorum.

İstanbul Örgü'nün ihracatı var mı?

Henüz yok. Ancak hedefimiz farklı kumaşlar üreterek üretimimizin tamamını ihraç etmek. Bunun sadece eğitimle mümkün olduğunu düşünüyorum. Şirketimizdeki tüm arkadaşlarımızın bir eğitim programı mevcut. Birlikte öğreniyoruz, birlikte geliyoruz. Ustalarımızı, usta yardımcılarını, makinacıları kendimiz yetiştirmeye çalışıyoruz. Toplamda 4 ustamız, 6 usta yardımcımız var. Bu, öyle tahmin ediyorum ki hiçbir fason işletmede yoktur.

Günümüzde örme kumaş dokuma kumaş yakaladı mı? Örme kumaşın geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Konfeksiyoncuların gözünde dokuma kumaşın bir adım önde olmasının sebebi muhtemelen kolay işlenebilir olmasından. Örme daha esnek bir yapı. Ama dokumanın alanı oldukça dar. Örme artık her alana girdi. H&M, Zara, Mango gibi firmalar erkek ceketinde bile örme kumaş kullanmaya başladı. Casual giyimde zaten örgü hakim. Bunun yanı sıra gece kıyafetlerine ve özel gün kıyafetlerine de örgü girmeye başladı. Dolayısıyla ben örme kumaşın geleceğini parlak görüyorum.

İstanbul Örgü'de farklı olmaya çalışıyoruz.

Sistemli ve planlı hareket etmeye gayret ediyoruz. Neredeyse bir ay sonra bile hangi makineye hangi siparişi gireceğimiz belli. Siparişi aldığımızda söz konusu kumaş hangi makinada ne zaman üretmeye başlayacağımızı, ne zaman üretimin biteceğini söyleyebiliyoruz.

Örgü konusunda kendinizi nasıl geliştirmeye çalışıyorsunuz?

Sektörle ilgili uluslararası kaynakları takip etmeye, yurtdışındaki fuarlara katılmaya gayret ediyorum. Global alanda kabul gören trendleri takip etmeye çalışıyorum. Sadece örmeye değil dokumadaki yenilikleri de yakalamaya çalışıyoruz. Çünkü bir yapı görüyorsunuz orada. Ve bu yapıyı kendi alanımıza nasıl adapte edeceğimizin yollarını arıyor ve bu çözümleri partnerlerimizle paylaşıyoruz. Müşterilerimiz de bunu uluslararası alıcılara sunuyor. Bu yöntemle çok sayıda kumaş ürettik.

Tekstil ülkemizin en önemli sektörlerinden birisi. Genç bir mühendis olarak örgü sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

İşin bir ekonomik boyutu, bir de planlama boyutu var. Aslında bizim tansiyonumuzun biraz yüksek olmasının temel sebebi işleyişimizin planlı ve programlı olmaması. Bunun sebebini de şuna bağlıyorum: Çok fazla yetişmiş teknik eleman yok. Büyük firmaların bile teknik üretim departmanlarında istihdam edilen çok fazla tekstil mühendisi yok. Olsa bile; satış ve pazarlamaya nasıl geçeceğinin derdinde. Üretim zor iş, kimse üretimde durmak istemiyor. Biz İstanbul Örgü'de farklı olmaya çalışıyoruz. Sistemli ve planlı hareket etmeye gayret ediyoruz. Neredeyse bir ay sonra bile hangi makineye hangi siparişi gireceğimiz belli. Müşterimiz aradığında veya sipariş verdiğinde, söz konusu kumaş hangi

İstanbul Örgü'nün Sahibi Gökhan Uzer, küresel markaların ağırlıklı olarak moda ve tasarım kabiliyetleriyle öne çıkan gelişmiş ülkelerden çıktığını vurguluyor. "Örneğin, İtalya giyim ihracatından kilogram başına 50 dolar kazanırken, Türkiye 20 dolar kazanıyor" diyen Gökhan Uzer, katma değeri yüksek olan marka ürün ihracatının artırılması gerektiğine ve yenilikçi, inovatif, özgün ürünlere dayalı ihracatın artırılması vurgu yapıyor.

makinada ne zaman üretmeye başlayacağımızı, ne zaman üretimin biteceğini söyleyebiliyorum. Sadece planlamada 2 personelimiz var. Bu arkadaşlar içerideki siparişleri planlayarak benimle paylaşıyorlar. Tek tek makinaların verimlilik oranları belirleniyor. Bence temel konulardan biri budur. Planlama doğru olmayınca, koordinasyonda eksiklik yaşanınca firmaların tansiyonu çıkıyor. Patronlar sürekli mesaiye, pür dikkat işin başında durmak zorunda kalıyor. Aksi halde işlerde sorunlar yaşanıyor. Orta kademe yöneticilerin daha kalifiye olması lazım. Gerekli donanımına sahip eğitilmiş personeli bulmak veya yetiştirmek, ardından da onları doğru noktalarda istihdam etmek gerekiyor. Eğitim maalesef çok zayıf. Türkiye'deki tekstil sektörünün büyümesini, uluslararası alanda ilerlemesini istiyorsak eğitime yatırım yapmak zorundayız. İşin ekonomik kısmına gelince;

Her firmanın kendine göre bir yaklaşımı olabilir. Bence Ar-Ge'ye ağırlık verip katma değeri yüksek ürünlere yönelmeliyiz. Fason üretirseniz fiyatı bellidir. Ama kumaş siz tasarlıyorsanız fiyatı da siz belirlersiniz. Bu aslında bütün sektörler için geçerlidir. Bizim İstanbul Örgü olarak alanımız ribanadır. Ama üretimimiz içinde düz basic ribana toplamda yüzde 10 bile pay tutmaz. Daha inovatif işler yapmaya çalışıyoruz.

Uzun yıllar bu işi yapacak gibi görünüyorsunuz. 35 yaşında genç bir mühendis olarak tekstilin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Jeopolitik olarak Avrupa'ya yakın olduğumuz için bizden vazgeçme şansları yok. Bu iş bitmez. Ama trendler değişiyor. Bu yıl üç iplik moda oluyor, diğer yıl ribana... Örme; kolay



kolay bitme noktasına gelmez. Ama trendi iyi takip etmemiz lazım. Bir AVM'ye gittiğinizde aklınızda alışveriş fikri yokken bile vitrinde ilginizi çeken bir şey görürseniz alıyorsunuz. Farkındalık yaratan bir ürün üretirseniz; kriz dahi olsa o ürün satar. Yenilikçi olmak lazım. 'Ben ribanacıyım günde on ton mal çıksın yeter' düşüncesiyle hareket eden firmaların geleceği parlak olamaz. H&M veya başka bir marka, düz ribanayı gidip Endonezya'dan, Bangladeş'ten, Hindistan'dan alabilir çünkü bu ürünü artık herkes yapıyor. Farkındalık yaratabilen farklı ve yeni ürünler, yüksek katma değeri beraberinde getirir. Buna yönelmeliyiz.

Türkiye'nin önümüzdeki dönemde tekstildeki fasoncu yapısını değiştirebileceğini düşünüyor musunuz?

Sadece tekstilde değil, her alanda fasoncu bir yapıımız var. Diğer sektörler için de benzer bir durum söz konusu. Bütün dünyanın bildiği tanıdığı, uluslararası marka sayımız maalesef çok az. T-shirt'ü biz 20 liraya üretip global markalara veriyoruz, onlar bizden alıp 400 liraya satıyor. Türkiye'de hazır giyim sektörü her yıl ekonomiyeye ortalama 14-15 milyar dolar civarında net döviz girişi

2009 yılında Gaziantep Üniversite'sinden genç bir mühendis olarak mezun olan Gökhan Uzer, 8 yıl içinde örme kumaş üretiminde adından söz ettirmeyi başardı. Şu anda, 39 makinayla üretim yapan bir firma yaratmış durumda.



sağlıyor. 2016 itibarıyla dünya hazır giyim ihracatının örme giyim grubunda yüzde 6,2'si, örülmemiş giyim grubunda ise yüzde 4,2'si Türkiye tarafından yapılıyor. Bu tabloyu küçümsemek doğru değil. Ama şunu görmek lazım; Küresel markalar, ağırlıklı olarak moda ve tasarım kabiliyetleriyle öne çıkan gelişmiş ülkelerden çıkıyor. İtalya giyim ihracatından kilogram başına 50 dolar kazanırken, Türkiye 20 dolar kazanıyor. Katma

değeri yüksek olan marka ürün ihracatını artırmak gerekiyor. Yenilikçi, inovatif, özgün ürünlere dayalı ihracatı artırmalıyız. Bizim öncelikle yaptığımız işi iyi yapmamız lazım. Ve tabii eğitim yatırım yapmak zorundayız. Eğitim şart.

Bu çerçevede diğer fason işletmelere göre işleyiş biçiminizdeki farklılıklar neler?

Oldukça farklıyız. Olabildiğince

ce sistemli çalışmaya gayret ediyoruz. Müşterinin getirdiği numune kumaşı inceliyorum. İplik ve örgü yapısından, çelik dizilimine kadar her şeyini inceliyip sipariş föyünü yazılı olarak ustama veriyorum. Usta, sadece işini yapıyor. Çekirdekten böyle başladık. Daha sonra müşteri kumaşını takip etmek istiyorsa planlamadaki arkadaşımızı arıyor ve bilgi sahibi oluyor. Yani tamamen doğru bir görev paylaşımı ve sorunsuz bir işleyiş var. Müşterilerin, sipariş gidişatını ustalarla görüşmesini doğru bulmuyorum. Böylece ustaların aklını başka konularla meşgul etmemiş oluyoruz. Kendi asıl işlerine konsantre oluyorlar.

Son olarak ilave etmek istediğiniz hususlar neler?

Bizim burada bir teknik altyapımız var. Genelde piyasanın en büyük firmalarıyla çalışıyoruz. Hiç ortada olmayan bir kumaş tasarlayıp yurtdışına satma fikri beni motive ediyor. Branşlaşmaya çok önem veriyoruz. Biz ribanada derinleşmek istiyoruz. Birinci amacımız para kazanmak değil, İşimizi en kaliteli biçimde yapmak... Akabinde para zaten gelir. Bu çizgide yürüyoruz. Geleceğe umutla bakıyoruz.

Türkiye'de hazır giyim sektörü her yıl ekonomiyeye ortalama 14-15 milyar dolar civarında net döviz girişi sağlıyor. 2016 itibarıyla dünya hazır giyim ihracatının örme giyim grubunda yüzde 6,2'si, örülmemiş giyim grubunda ise yüzde 4,2'si Türkiye tarafından yapılıyor.





Türkiye

Discover
the potential

Türkiye hikayesini dünyaya anlatıyor!

Hem **Doğuyuz** hem **Batıyız** biz. **Medeniyetlerin buluştuğu** bu topraklarda birlikte güçlü, birlikte zengin bir harmoninin ahengiyiz. Azmi **inovasyonla** bilenen, genç ruhu tutkuyla **büyüyen** bir ülkeyiz biz.

Türkiye gücünü ve hikayesini **yeni markasıyla** dünyaya anlatıyor.

Potansiyeli keşfet:
turkeydiscoverthepotential.com

#gücünükeşfettürkiye

BAZI ŞEYLER OLMASA DA OLUR

Ama Eğitim Olmazsa Olmaz

0850
222
1863

darussafaka.org

Bu bayram siz de annesi ya da babası hayatta olmayan çocukların eğitimine destek olun.

Darüŝsafaka
1863
CEMİYET

2018 MAKİNA 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

VERGİDE YENİDEN YAPILANDIRMA DÖNEMİ

Vergi ve diğer bazı alacakların yapılandırılmasına ilişkin kanun düzenlemeleri sanayici ve ihracatçıyı yakından ilgilendiriyor. Konuya dair geçtiğimiz günlerde İHKİB tarafından bir seminer düzenlendi.



İHKİB tarafından “Vergi ve Diğer Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Kanun” çerçevesinde matrah artırımını, borç yapılandırması, Varlık Barışı ve tüm yönleriyle af yasası semineri düzenlendi. 4 Haziran’da İstanbul Dış Ticaret Kompleksi’nde düzenlenen etkinliğin Moderatörlüğünü İHKİB Denetim Kurulu Üyesi Biral Sezer üstlendi. Seminerin konuşmacıları arasında ise İstanbul Denetim ve Yeminli Mali Müşavir Bağımsız Denetçi Erdoğan Karahan, İstanbul Sosyal Güvenlik İl Müdürlüğü Sosyal Güvenlik İl Müdür Yardımcısı Mustafa Cerit, Gümrük Eski Başmüfettişi Yetkilendirilmiş Gümrük Müşaviri Ali Kemal Yazar yer aldı.

Vergi mevzuatından gümrük kanununa...

Vergi mevzuatına dair düzenlemeler hakkında bilgi veren Erdoğan Karahan, kesinleşmiş/kesinleşmemiş alacaklar, matrah ve vergi artırımını, Varlık Barışı hükümleri, taşınmazların değerlendirilmesi gibi birçok başlıkta soruları cevapladı. SGK mevzuatına dair düzenlemeler hakkında bilgi veren Karahan, kesinleşmiş sosyal güvenlik kurumu alacakları, eksik işçilik prim tutarları, kesinleşmemiş idari para cezaları gibi başlıklarda davetlilere sunum gerçekleştirdi.

Kesinleşmiş ve kesinleşmemiş alacaklar

Vergi ve diğer bazı alacakların yeniden yapılandırılması ile bazı kanunlarda değişiklik yapılmasına ilişkin kanun 18 Mayıs 2018 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girdiğini hatırlatan Erdoğan Karahan, söz konusu kanunla yapılan düzenlemeler hakkında bilgi verdi. Kesinleşmiş alacaklarda; bu tür alacaklar bir incelemeden kaynaklı ise incelemenin bittiğini ve verginin veya cezanın mükellefe tebliğ edildiğini söyleyen Erdoğan Karahan, alacağın da tahakkuk edildiğini belirterek, “Yani mükellef dava açmamış, indirim veya uzlaşma talebinde de bulunmamıştır ve borç kesinleşmiştir” dedi. Erdoğan Karahan şöyle devam etti: “Bu türden olan yani kesinleşen ve vadesi geldiği halde ödenmeyen veya kesinleşen ama henüz ödeme süresi geçmeyen borçlar madde kapsamındadır. Örneğin; uzlaşma yapılmış ama ödeme zamanı gelmemiş gibi. Vadesi geldiği halde ödenmemiş ya da ödeme süresi henüz geçmemiş vergilerin, borç asıllarının tamamı, gecikme faizi ve zammı gibi fer’i alacak yerine Yİ-ÜFE oranları esas alınarak güncellenen tutar, vergi aslına bağlı olmayan cezaların, usulsüzlük ve özel usulsüzlük, yüzde 50’sinin ödenmesi gerekiyor.

Matrah artırımını

Başvuru süresinin Kanunun yayımlandığı tarihi izleyen üçüncü ayın sonu 31 Ağustos olarak belirlendiğini söyleyen Erdoğan Karahan, “Beyanname vermekle birlikte zarar, indirim ve istisnalar nedeniyle matrah ve vergi beyan etmeyen ya da ilgili yıllarda faaliyetinde bulunmuş veya gelir elde etmiş olup da bu faaliyetlerini ve gelirlerini vergi dairesinin bilgisi dışında bırakanlar da dâhil olmak üzere hiç beyanname vermemiş olan gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri de matrah ve vergi artırımını yapabileceklerdir” dedi.

Varlıkların millî ekonomiye kazandırılması

Bazı varlıkların millî ekonomiye kazandırılmasına dair de bilgiler veren Karahan, “Yurt Dışındaki Varlıkların Beyanı, yurt dışında bulunan; para, döviz, altın, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarının, gerçek ve tüzel kişiler tarafından 31/11/2018 tarihine kadar Türkiye’deki bankalara bildiren gerçek ve tüzel kişiler söz konusu tasarrufları serbestçe tasarruf edilebilecektir. Banka ve aracı kurumlar, kendilerine bildirilen varlıklara ilişkin olarak yüzde 2 oranında hesapladıkları vergiyi, 31 Aralık 2018 tarihine kadar vergi sorumlusu sıfatıyla bir beyanname ile bağlı bulunduğu vergi dairesine beyan eder ve aynı sürede öderler” dedi.

HANGİ BORÇLAR KANUN KAPSAMINDA?

➤31.03.2018 tarihinden (bu tarih dâhil) önceki dönemlere, beyana dayanan vergilerde bu tarihe kadar verilmesi gereken beyannamelere ilişkin vergi ve bunlara bağlı vergi cezaları ile gecikme faizleri ve gecikme zamları.

➤2018 yılına ilişkin 31.03.2018 tarihinden önce tahakkuk eden vergi ve bunlara bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri, gecikme zamları.

➤31.03.2018 tarihinden önce yapılan tespitlere ilişkin olarak vergi aslına bağlı olmayan vergi cezaları.

➤31.03.2018 tarihinden (bu tarih dâhil) önce verilen askerlik, seçim, trafik, nüfus, karayolu taşıma, RTÜK idari para cezaları.

➤Maliye Bakanlığı tahsil dairelerince AATUHK uyarınca takip edilen asli ve fer’i amme alacakları. (Bazı adli ve idari para cezaları hariç)

➤Belediyelerin su abonelerinden olan kanunun yayımı tarihi itibarıyla ödenmemiş su, atık su ve katı atık ücreti alacakları. (son ödeme tarihi 31 Mart’tan önce olanlar)

➤Belediyelere 213 sayılı kanun kapsamında ödenen ancak 31 Mart 2018 tarihine kadar ödenmeyen veya bu tarihe kadar verilmesi gereken beyannamelere ilişkin vergiler ve bunlara bağlı vergi cezaları. (Reklam vergisi, Emlak v, Çevre Temizlik V.)

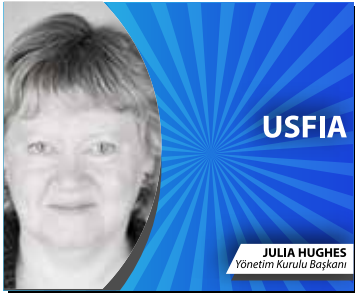
RESPONSIBLE f a s h i o n



**11. İSTANBUL
MODA
KONFERANSI**
3 - 4 EKİM 2018

**11th ISTANBUL
FASHION
CONFERENCE**
OCTOBER 3 - 4, 2018
ÇIRAĞAN PALACE KEMPAKINSI İSTANBUL

TGSD
Türkiye Çeyiz Sanayicileri Derneği
Turkish Clothing Manufacturers' Association



www.istanbulmodakonferansi.com

www.tgsd.org.tr

twitter.com/TGSD_

facebook.com/TGSD1

[tgsdofficial](https://instagram.com/tgsdofficial)





İŞVERENİN HAKLI İSYANI

Av. İbrahim Burak BOZASLAN

Asmalımescit Mahallesi General Yazgan Sokak No:7 Daire:3 Beyoğlu/İstanbul / Tel: 05335539773



Genel olarak İş Hukuku, bir işverene bağlı olarak ve bir hizmet akdine dayanarak çalışanlara özgü bir hukuk koludur. Bu hukuk kolu devamlı olarak işçi yararına ilerici nitelik taşıyan kuralları ortaya koymaktadır. 4857 sayılı İş Kanunumuzda “işçinin korunması” ve “işçi lehine yorum” ilkelerini üstün tutarak işçiyi korumaktadır. Bunun yanında işçinin hakları korunduğu gibi İşverenin de hakları korunmaktadır. Ancak haklı olmasına rağmen mevzuattan kaynaklanan prosedürleri yerine getirmediğinden meydana gelen tazminatları işveren ödemekle yükümlü olmuştur. Günümüzde işverenlerin en büyük problemlerinden biri haklı sebeple işçiyi işten çıkarmasına rağmen işten çıkarma usulündeki yapılan hatalar sonucu kıdem ve ihbar tazminatları ile sair

ücretleri ödemek veyahut tekrardan ödemek zorunda bırakılmasıdır. Oysa ki İş kanununun 25. Maddesinde işverenin haklı sebeple derhal feshi hükümleri sıralanmıştır.

İŞ SÖZLEŞMESİNİN HAKLI NEDENLE DERHAL FESHİ:

İşveren tarafından:

Süresi belirli olsun veya olmasın işveren, aşağıda yazılı hallerde iş sözleşmesini sürenin bitiminden önce veya bildirim süresini beklemeksizin feshedebilir:

I- Sağlık sebepleri:

- a) İşçinin kendi kastından veya derli toplu olmayan yaşayışından yahut içkiye düşkünlüğünden doğacak bir hastalığa yakalanması veya engelli hale gelmesi durumunda, bu sebeple doğacak devamsızlığın ardı ardına üç iş günü veya bir ayda beş iş gününden fazla sürmesi.
- b) İşçinin tutulduğu hastalığının

tedavi edilemeyecek nitelikte olduğu ve işyerinde çalışmasında sakınca bulunduğu Sağlık Kurulunca saptanması durumunda;

(a) alt bendinde sayılan sebepler dışında işçinin hastalık, kaza, doğum ve gebelik gibi hallerde işveren için iş sözleşmesini bildirim süresi hakkı; belirtilen hallerin işçinin işyerindeki çalışma süresine göre 17'nci maddedeki bildirim sürelerini altı hafta aşmasından sonra doğar. Doğum ve gebelik hallerinde bu süre 74 üncü maddedeki sürenin bitiminde başlar. Ancak işçinin iş sözleşmesinin askıda kalması nedeniyle işine gidemediği süreler için ücret işlemez.

II- Ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan haller ve benzerleri:

a) İş sözleşmesi yapıldığı sırada bu sözleşmenin esaslı noktalarından biri için gerekli

vasıflar veya şartlar kendisinde bulunmadığı halde bunların kendisinde bulunduğunu ileri sürerek, yahut gerçeğe uygun olmayan bilgiler veya sözler söyleyerek işçinin işvereni yanıltması.

b) İşçinin, işveren yahut bunların aile üyelerinden birinin şeref ve namusuna dokunacak sözler sarfetmesi veya davranışlarda bulunması, yahut işveren hakkında şeref ve haysiyet kırıcı asılsız ihbar ve isnadlarda bulunması.

c) İşçinin işverenin başka bir işçisine cinsel tacizde bulunması.

d) İşçinin işverene yahut onun ailesi üyelerinden birine yahut işverenin başka işçisine sataşması, işyerine sarhoş yahut uyuşturucu madde almış olarak gelmesi ya da işyerinde bu maddeleri kullanması. (*)

e) İşçinin, işverenin güvenini kötüye kullanmak, hırsızlık yapmak, işverenin meslek



sırlarını ortaya atmak gibi doğruluk ve bağlılığa uymayan davranışlarda bulunması.

f) İşçinin, işyerinde, yedi günden fazla hapisle cezalandırılan ve cezası ertelenmeyen bir suç işlemesi.

g) İşçinin işverenden izin almaksızın veya haklı bir sebebe dayanmaksızın ardı ardına iki işgünü veya bir ay içinde iki defa herhangi bir tatil gününden sonraki iş günü, yahut bir ayda üç işgünü işine devam etmemesi.

h) İşçinin yapmakla ödevli bulunduğu görevleri kendisine hatırlatıldığı halde yapmamakta ısrar etmesi.

ı) İşçinin kendi isteği veya savsaması yüzünden işin güvenliğini tehlikeye düşürmesi, işyerinin malı olan veya

malı olmayıp da eli altında bulunan makineleri, tesisatı veya başka eşya ve maddeleri otuz günlük ücretinin tutarıyla ödeyemeyecek derecede hasara ve kayba uğratması.

III- Zorlayıcı sebepler:

İşçiyi işyerinde bir haftadan fazla süre ile çalışmaktan alıkoyan zorlayıcı bir sebebin ortaya çıkması.

İşçinin gözaltına alınması veya tutuklanması halinde devamsızlığın 17.nci maddedeki bildirim süresini aşması.

İş Kanunu 24 ve 25 inci maddelerde gösterilen ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan hallerde dayanarak işçi veya işvereni için tanınmış olan sözleşmeyi fesih yetkisi,

iki taraftan birinin bu çeşit davranışlarda bulunduğunu diğer tarafın öğrendiği günden başlayarak altı iş günü geçtikten ve her halde fiilin gerçekleşmesinden itibaren bir yıl sonra kullanılamaz. Ancak işçinin olayda maddi çıkar sağlaması halinde bir yıllık süre uygulanmaz.

Haklı sebep ile işçinin sözleşmesini fesheden işveren, işçiyeye kıdem ve ihbar tazminatı ödemeyecektir.

Ancak, haklı sebeple fesihte bulunan işveren, feshin haklı sebebe dayandığını yazılı olarak ispat etme yükümlülüğü altındadır. Örneğin, devamsızlık sebebiyle iş sözleşmesi feshedilen işçinin devamsızlık yaptığı günler iki

şahit imzası ile tutanak altına alınmalı, devamsızlığın haklı bir nedene dayanıp dayanmadığı noter ihtarıyla işçiyeye bildirilerek sorulmalı ve tüm bu prosedürlerin tamamlanması ile işçinin sözleşmesi noter ihtarı aracılığıyla feshedilmelidir. Ayrıca, diğer ahlak ve iyi niyet kurallarına uyulmayan hallerde işçiyeye yazılı uyarıda bulunulmalı ve bu durum tutanak altına alınmalı sonrasında ise altı iş günlük yasal süre içerisinde işçinin sözleşmesi feshedilmelidir. Bu konu hakkında ise İşverenlerin haklı iken haksız duruma düşerek tazminat ödemek zorunda kalmasının önüne geçilmesi ve taraf haklarının korunması için uzman kişilerden bilgi ve destek alınması önerilir.

GLOBAL ALIM DEVLERİNDEN İHRACATI ARTIRMA TÜYOLARI

Türk hazır giyim sektörü bölgesel ve global sorunlar karşısında yeni çıkış yolları ararken, dünya devi alım gruplarının üst düzey yöneticileri, zorlu rekabet ortamında sektörü 25 milyar doların üzerine taşıyacak yeni satın alma stratejilerini paylaştı.



TGSD tarafından Kimtex'in desteği ile bu yıl 5'inci düzenlenen Gelecek Satın Alma Stratejileri ve Beklentileri Paneli, küresel alım grupları ile Türkiye'nin önde gelen markalarının temsilcilerini bir kez daha buluşturdu. 20 Haziran tarihinde Four Season Otel'de gerçekleştirilen etkinliğin açılışında konuşan Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Başkanı Hadi Karasu, Türk hazır giyim sektörünün küresel rekabet gücünü sürdürebilmesi ve 25 milyar dolarlık ihracat hedefini içeren hareketle yeni bir sıçrama hamlesi için üç adımdan oluşan 5 yıllık yol haritası belirlediklerini ifade eden Hadi Karasu, sözlerini şöyle sürdürdü:

2023'te 25 milyar dolar ihracat

Türk moda endüstrisinin en eski sivil toplum kuruluşlarından biri olarak sektörün geleceğine her zaman ışık tutmaya çalıştıklarını vurgulayan Hadi Karasu, sorunları öne çıkarmak yerine her zaman çözüme odaklandıklarını altını çizdi. Bu ilke hareketle yeni bir sıçrama hamlesi için üç adımdan oluşan 5 yıllık yol haritası belirlediklerini ifade eden Hadi Karasu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yol haritamızın en önemli adımını 'sürdürülebilirlik' oluşturuyor. Küresel alım gruplarının beklentileri ve talepleri doğrultusunda çevreye

duyarlı, etik normlara uygun, hukukun üstünlüğünü ve insan haklarına saygıyı esas alan üretim anlayışını tüm sektöre kazandırmak için kolları sıvadık. Hazır giyim ihracatının büyük bölümünü gerçekleştiren ilk 1500 firmamız açısından zaten bu konularda ciddi bir sıkıntı yok. Bu yıl 3-4 Ekim tarihlerinde düzenleyeceğimiz İstanbul Moda Konferansı'nın da temasını oluşturan 'Responsible Fashion' yani 'Sorumlu Moda' anlayışını tüm sektöre kazandırmak istiyoruz. Bir başka ifadeyle 2023'te 25 milyar dolarlık ihracat ve küresel arenada rekabet şansımızı sürdürebilmek için yapmamız gereken ev ödevlerimizi biliyoruz. Yol haritamızın da özünü oluşturan bu ev ödevlerinin gereğini yerine getireceğiz ve treni bu kez kaçırmayacağız."

Negatif algıyı kırmak için ziyaretler

Hadi Karasu, hazırladıkları yol haritasında bir diğer önemli adımın 'sıcak temas'ın oluşturduğunu söyledi. AB ülkelerinin yüzde 71 - 72 payla Türkiye hazır giyim sektörü için vazgeçilmez ve yeri doldurulamaz bir ihracat pazarı olduğunun altını çizen Karasu, "Ne yazık ki AB ülkelerinin Türkiye algısında son yıllarda ciddi bir bozulma oldu. Negatif algıyı kırmak için Almanya, İspanya,

İngiltere ve Hollanda gibi ülkelerin sivil toplum kuruluşları nezdinde proaktif girişimler başlattık. Tekstil ve hazır giyim sektörünü temsil eden iki birliğimizin başkanları ile bir ay önce Almanya'daydık. Alman Tekstil Moda Federasyonu Başkanı Ingeborg Neumann'ın davetlisi olarak gittiğimiz Düsseldorf'ta çok yararlı görüşmeler yaptık. Önümüzdeki dönemde İngiltere, İspanya ve Hollanda gibi ülkelere de ziyaretlerimiz olacak. Bu ziyaretlere alım gruplarımızdan temsilcilerin de katılımını istiyoruz. Çünkü tekstil ve hazır giyim sektörlerinin tüm bileşenleriyle omuz omuza verdiğimizde çok daha güçlü, rakip ülkelere göre çok daha farklı ve rekabetçi konuma yükseldiğine inanıyoruz."

Oyunun kuralı sürekli değişiyor

Toplantıda konuşan H&M Avrupa Bölge Müdürü Serkan Tanka moda endüstrisinde sayılı ülkeleri arasında yer almakla birlikte Türkiye'nin kalite ve eğitilmiş iş gücü konusunda henüz istenen düzeyde olmadığını vurguladı. Türkiye'nin hızlı moda konusunda çok avantajlı bir konumda olduğunu söyleyen LC Waikiki Tedarik Direktörü Şenol Dalı, kalite ve çevre konusunda ise istenilen düzeyde olmadığını dikkat çekti. Spring Near East Manufacturing



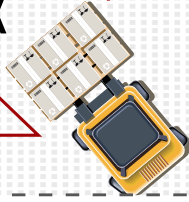
Hadi KARASU
TGSD Başkanı

Tekstil ve hazır giyim sektörünü temsil eden iki birliğimizin başkanları ile bir ay önce Almanya'daydık. Alman Tekstil Moda Federasyonu Başkanı Ingeborg Neumann'ın davetlisi olarak gittiğimiz Düsseldorf'ta çok yararlı görüşmeler yaptık.

Tedarik ve Teknik Direktörü Şafak Kıpık, "Ama önümüzde Endüstri 4.0 diye bir gerçek var. Türkiye mevcut pozisyonunu koruyabilmesi için Endüstri 4.0'a dönüşü sağlaması gerekir" dedi. Hermes Otto Avrupa Bölge Direktörü Heiko Drews da "Günümüzde her konuda dijital düşünüyoruz. Türkiye'nin de dijitalleşme konusundaki altyapısını güçlendirerek dönüşümü tamamlaması hayati önem taşıyor" şeklinde konuştu.

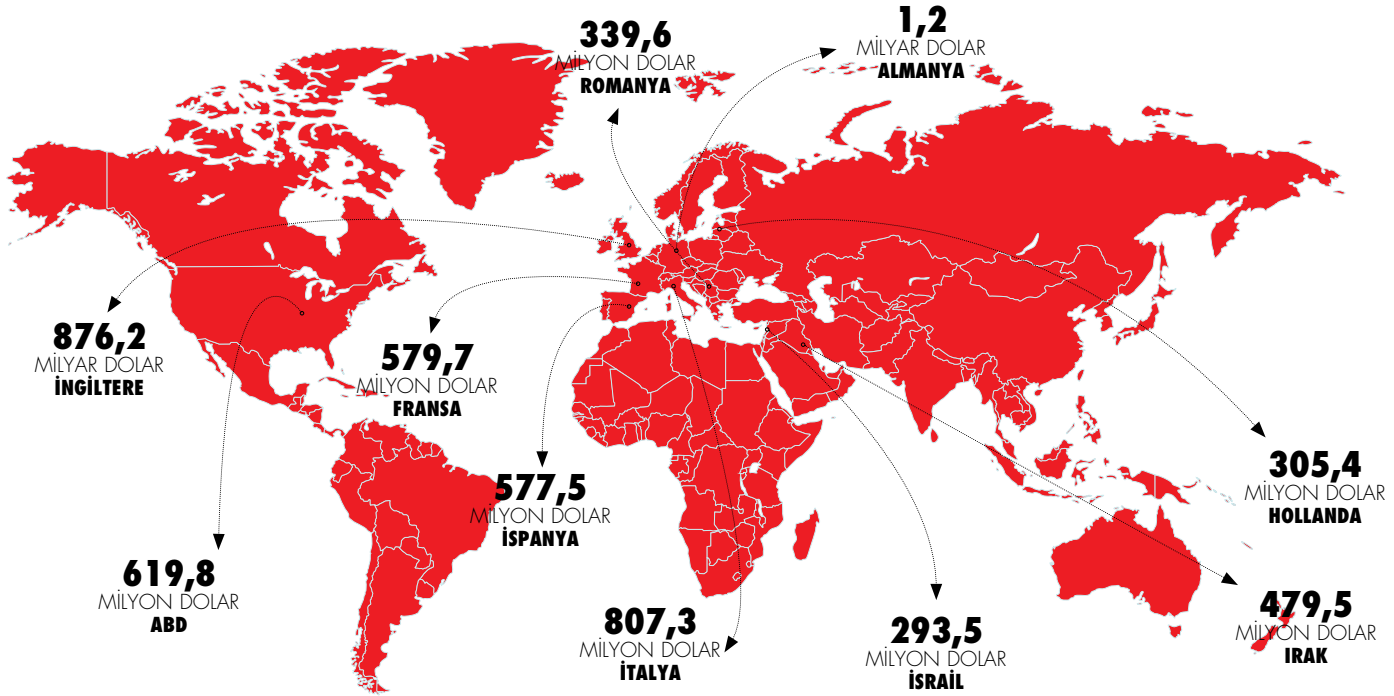
TÜRKİYE İHRACATI

HAZİRAN AYINDA İHRACAT
YÜZDE 5,0
ARTIŞLA 12,6
MİLYAR
DOLAR OLARAK
GERÇEKLEŞTİ

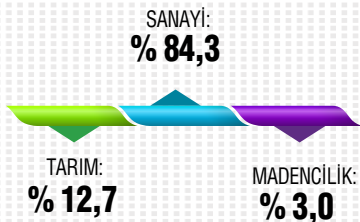


- Sektörel bazda Haziran ayında en fazla ihracatı yüzde 1,9 artışla 2,5 milyar dolarla otomotiv endüstrisi gerçekleştirdi.
- İhracatçı birlikler içerisinde İTKİB, Haziran ayında yüzde 1,5 milyar dolarla en fazla ihracat gerçekleştiren 3'üncü Birlik oldu.
- Yılın ilk altı aylık ihracat performansını incelediğimizde Türkiye'nin genel ihracatına yüzde 7,4 oranında bir artış göstererek 81,9 milyar dolara ulaştığını görüyoruz.

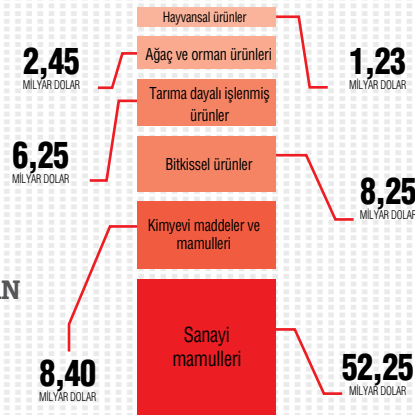
ÜLKELERE GÖRE 2018 HAZİRAN İHRACATI



ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



ANA ÜRETİM GRUPLARININ HAZİRAN AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



İHRACATI EN FAZLA ARTAN İL

Haziran ayında ihracatın en fazla arttığı ülkeler, yüzde 558,5 ile Haiti, yüzde 268,5 ile Norveç, yüzde 240,4 ile Dominik Cumhuriyeti oldu.



Haiti
%558,5

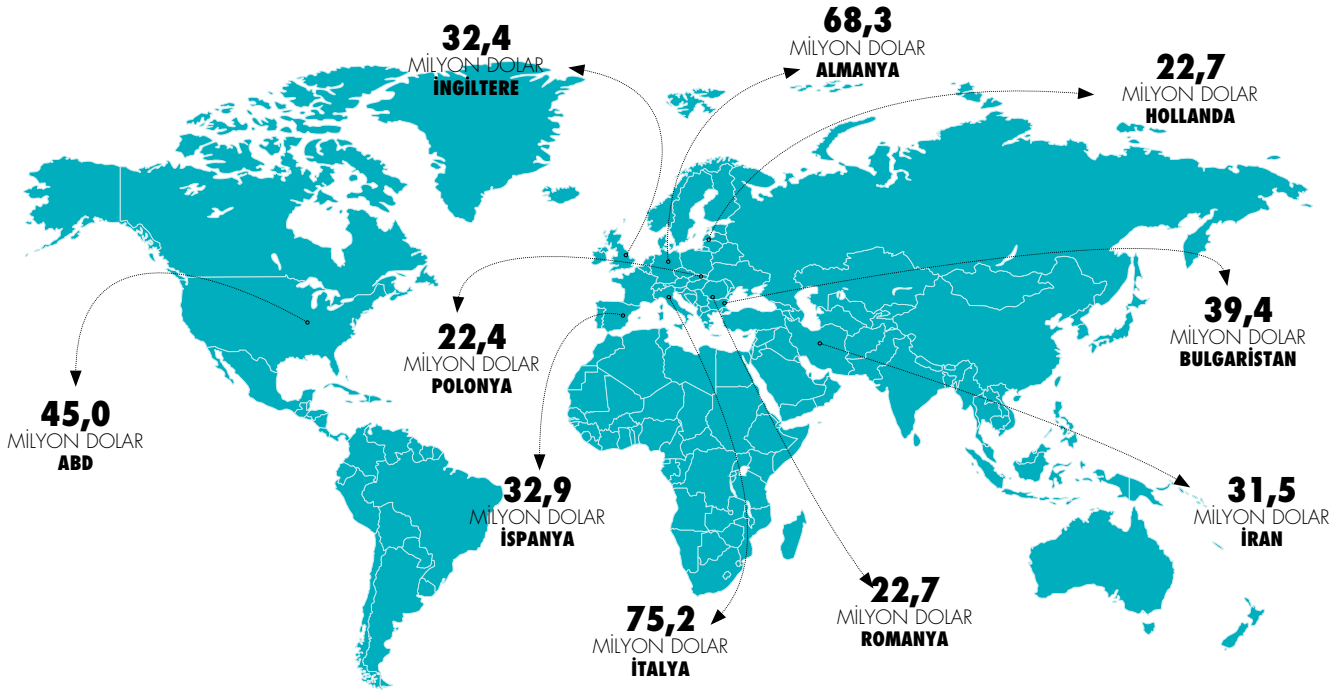
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

HAZİRAN AYINDA İHRACAT
YÜZDE 0,4
ARTIŞLA
822 MİLYON
DOLAR OLDU



- Haziran 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 4,1 düşükle 422,8 milyon dolar oldu.
- Haziran 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı 188,8 milyon dolar dokuma kumaş ürünleri gerçekleştirdi.
- Haziran 2018 döneminde, tekstil ve hammaddeleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 5,2 oldu.

ÜLKELERE GÖRE 2018 HAZİRAN İHRACATI



2018 yılı Ocak - Haziran döneminde ürün grupları bazında tekstil ve hammaddeleri ihracatımız incelendiğinde, en önemli ürün grubunun dokuma kumaş olduğu görülmektedir.

Tekstil ve hammaddeleri ihracatımızın yüzde 24,4'ünü oluşturan dokuma kumaş ihracatı bu dönemde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 8,3 oranında artarak 1,3 milyar dolar değerinde gerçekleşmiştir.

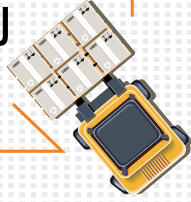
Dokuma kumaş ihracatımız, 2018 yılının Haziran ayında ise yüzde 5,3 oranında gerileyerek yaklaşık 189 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

ÜRÜN GRUPLARININ SEKTÖR İHRACATI

ELYAF	63,1 Milyon Dolar
İPLİK	147,8 Milyon Dolar
DOKUMA	188,9 Milyon Dolar
ÖRME	127,6 Milyon Dolar

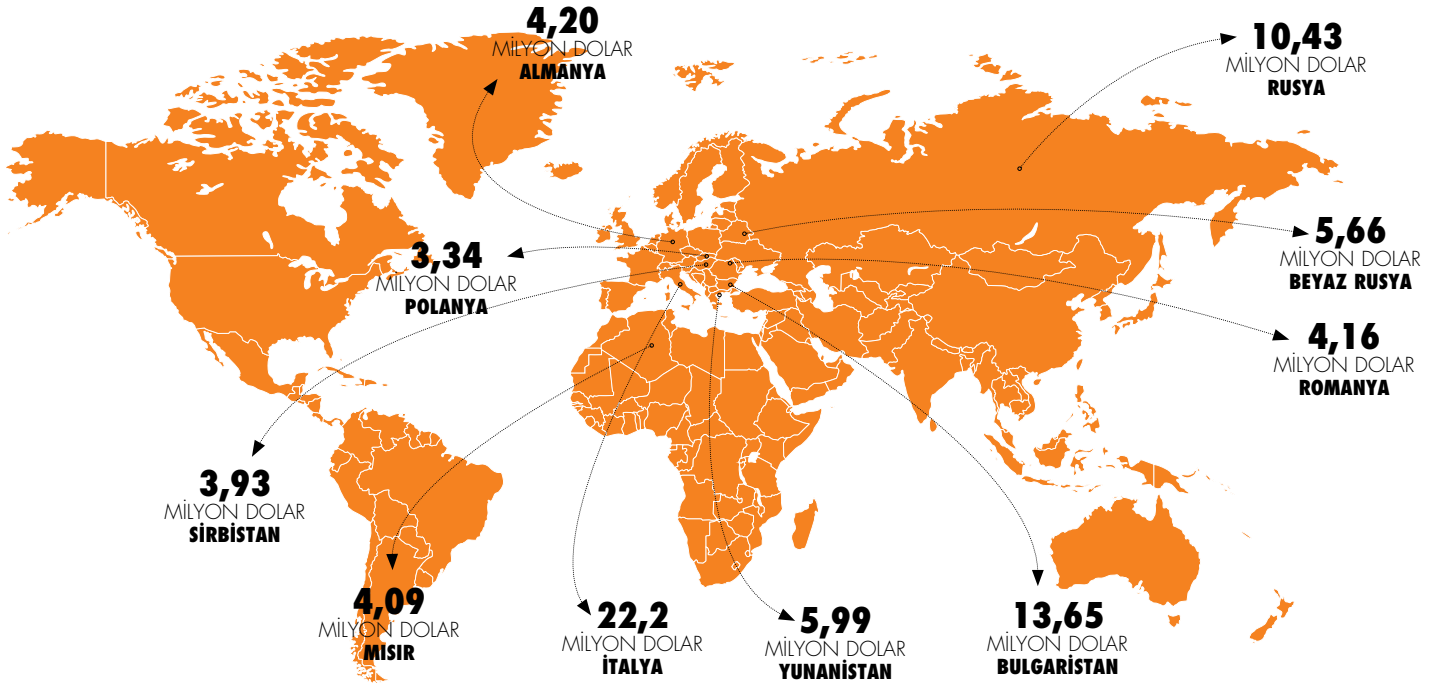
ÖRME KUMAŞ İHRACATI

HAZİRAN AYINDA İHRACAT
YÜZDE 1,5
AZALARAK
127,6 MİLYON
DOLAR OLDU



- 2018 yılı Ocak – Haziran döneminde alt ürün grupları bazında örme kumaş ihracatımız incelendiğinde, en önemli alt ürün grubunun **420 milyon dolar** ihracat değeri ile diğer örme kumaş olduğu görülmektedir. Bu ürün grubunun toplam örme kumaş ihracatımızdaki payı **yüzde 52,5'dur**.
- 2018 yılı Ocak – Haziran döneminde örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; yaklaşık **136 milyon dolar** değerinde ihracat gerçekleştirilen İtalya'dır. İtalya'ya örme kumaş ihracatımız 2018 yılı Haziran ayında ise **yüzde 7,8** oranında gerileyerek **22 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.
- Örme kumaş ihracatımızda **%55,9** oranında paya sahip AB(28) ülkelerine bakıldığında, 2018 Ocak – Haziran döneminde ihracatımız **yüzde 5,9** oranında gerilemeyle **448 milyon dolar**, 2018 yılı Haziran ayında ise **yüzde 14,6** oranında gerilemeyle **67 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2018 HAZİRAN İHRACATI



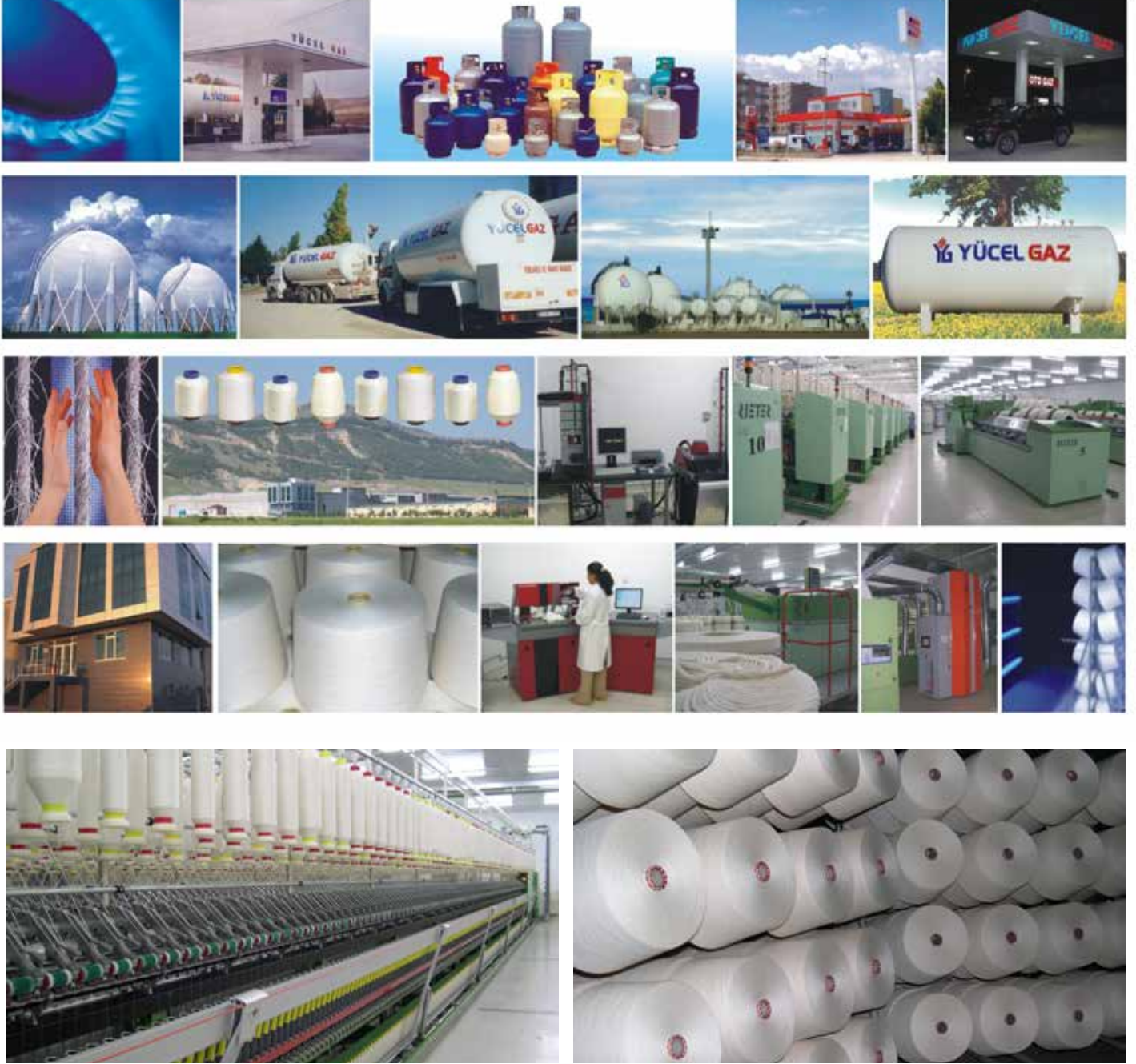
Örme kumaş ihracatımızda öne çıkan diğer önemli ülkeler Bulgaristan, Rusya ve Beyaz Rusya'dır.

2018 yılı Ocak – Haziran döneminde örme kumaş ihracatı yapılan ilk on ihracat pazarı arasında ihracatımızın en çok gerilediği ülke **yüzde 21,1** oranında gerilemeyle Bulgaristan olurken ihracatımızın en fazla yükseldiği ülke ise **yüzde 857,0** oranında artış kaydedilen Rusya olmuştur.

Sektör ihracatında Haziran ayında en fazla ihracatı gerçekleştirilen ürün grubunun **68,99 milyon dolar** ile diğer örme kumaş ürünleri oluşturuyor.

Yücel Group

"1971'den Yarınlara..."



Merkez

Petrol Mah Organize San.
18. Ada 3.Parsel / ADIYAMAN
0090-4160 227 1501-02
0090-416 227 15 03
bilgi@yuceliplik.com.tr
satis@yuceliplik.com.tr
0090-4160 227 1501-02

Ofis

Tekstilkent 24 A No: 30
Esenler / İstanbul
0090-212 438 34 60
0090-212 438 34 67
istanbul@yuceliplik.com.tr
pazarlama@yuceliplik.com.tr
0090-212 438 34 60

 **YÜCELİPLİK**
DOKUMA ve TEKSTİL SAN. TİC. A.Ş.

TEKSTİL İPLİKLERİNDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

Single cover (maya, firuze iplikleri), double büküm (50d-75d-150d-300d) bürümcük ve likralı iplik üretimi. 20 denyeden 300 denyeye, 350 TM' den 3.500 TM' ye kadar kontinü ipliklerin büküm üretimi ve satışını yaparak; dokuma, ev tekstili, örme, brode, giyim ve etiket sektörlerine hizmet vermekteyiz.



www.sulekler.com



Üretimde
Yüksek Teknoloji



Her Aşamada
Kalite Kontrol



Üretim
Raporlama



Güçlü Müşteri
İlişkileri



Özenli
Ambalajlama



Özenli
Sevkiyat

SÜLEKLER TEKSTİL SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Süleymaniye Mah. 1. Cadde. (OSB) No: 32 P.K.: 220
16402 İnegöl / Bursa / TÜRKİYE
Tel : +90 224 714 93 80 Fax : +90 224 714 93 88
E-mail : info@sulekler.com

华峰

hufon
Spandex



Isiya Dayanıklı
HEAT RESISTANT

耐高温



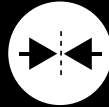
Esnek
FLEXIBLE

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

