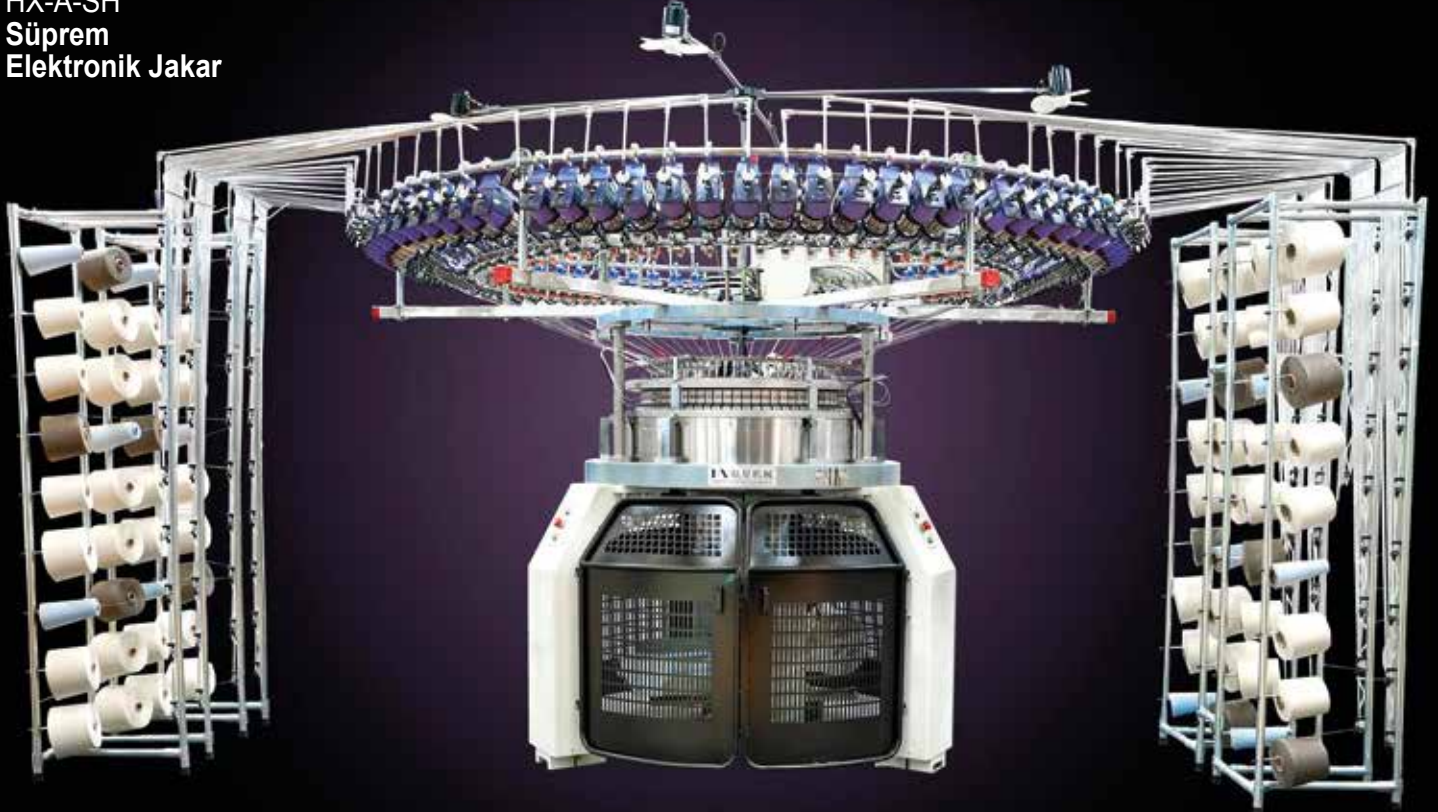


Elektronik Jakar Örgü Makineleri

HX-A-SH
Süprem
Elektronik Jakar



"iplik ile sanatı buluşturan makine"



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

EMİRTEKS

Makina Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.



ÖRSAD ÜYELERİYLE
BİR ARAYA GELDİ

20



EKONOMİDE ÜÇ YILIN
YOL HARİTASI ÇİZİLDİ

26



SANAYİCİYE 16 MADDELİK
DESTEK PAKETİ

28



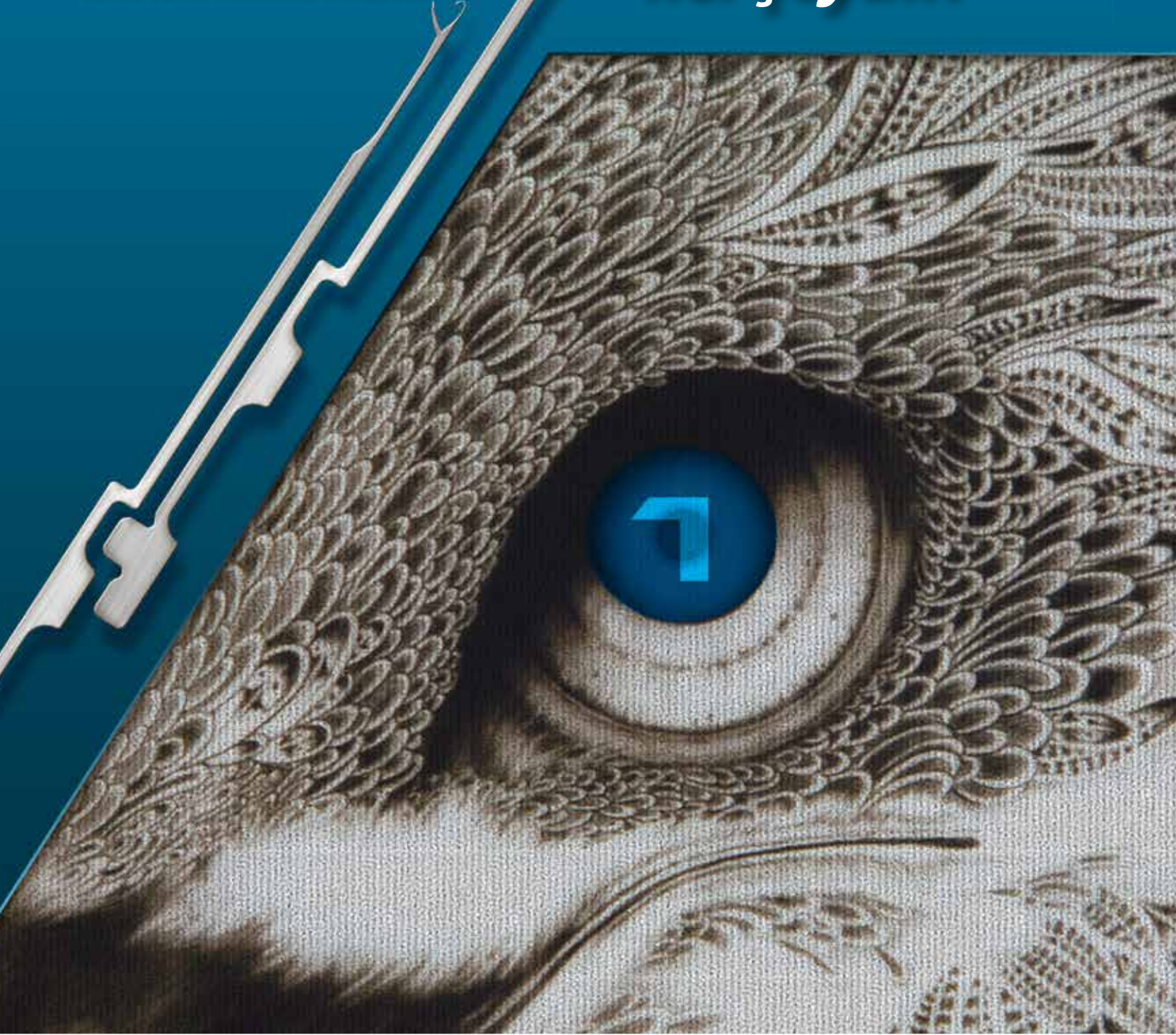
ÖRSAD MESLEKİ EĞİTİMİ
ÖNEMSİYOR

34



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

*... Çünkü kalite
her şeydir.*



TEKSEL TEKSTİL ÜRÜNLERİ PAZARLAMA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
15 Temmuz Mahallesi Bahar Caddesi Polat İş Merkezi C Blok No: 6 D: 41 K: 4 Güneşli / Bağcılar - İstanbul
Tel: 0 212 269 82 82 pbx Fax: 0 212 325 77 69 info@tekselteksstil.com.tr www.tekselteksstil.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 çalışanımız ve örme, dokuma, keçe, tafting, tarak ve dikiş alanlarında kullanılan yaklaşık 70.000 adet ürün çeşidimiz ile tekstil endüstrisine en ideal desteği sunuyoruz. Ve 1852'den beri bu şekilde sizi hedeflerinize ulaştırıyoruz. www.groz-beckert.com

Ücretsiz myGrozBeckert Uygulaması



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

Örgü-Dikiş-Keçe-Tafting-Dokuma-Tarak

Gen.Ali Rıza Gürcan Cad.

Alparslan İş Merkezi No: 29/01

34169, Merter, İstanbul

Tel: 0212-9246868

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

KNITTING , WEAVING , FELTING , TUFTING , CARDING , SEWING

GROZ-BECKERT®



Fikri KURT
ÖRSAD Başkanı

BİR OLMA, BİRLİK OLMA ZAMANI GELMİŞTİR

Ülkemiz oldukça çetin bir ekonomik darboğazdan geçmektedir. Bu durum Türkiye'nin en köklü sektörü olan tekstil sektörünü de olumsuz etkilemektedir. Son aylarda özellikle iplik fiyatlarında yaşanan artışlar, biz örmecileri zor durumda bırakmaktadır. Hammadde fiyatlarında yaşanan astronomik artışların bu seyrini sürdürmesi durumunda; bir çok örmecinin 2019 yılında makinelerini çalıştıramayacağını öngörmekten büyük üzüntü duyuyorum.

Sıkıntıların ve daralmanın arttığı bu süreçte, örme sanayicileri olarak birbirimize kenetlenmemizin zamanı gerçek anlamda gelmiştir. Zamanımız daralmıştır. Birbirimizi korumalı, korutmalı ve yaşatmalıyız. Sektörümüzün küçülmesinin, firmalarımızın batmasının, ne bizlere ne de Türk ekonomisine katkısı olacaktır. Dirayetli ve örgütlü olmamızın tam zamanıdır. Lütfen tedbirlerinizi, kontrollerinizi ve verimlilik hesaplarınızı iyi yapın. Zira krizin henüz başlangıcındayız ve daha dibi görmedik. Hammadde fiyatlarına ve kış aylarının da gelmesiyle enerji fiyatlarına ciddi zamlar gelecek. Yeni yıl ile birlikte istihdam ettiğimiz işçilerimize zam yapmak durumundayız. Faizler artacak. Böylesi bir ekonomik ortamda bizler örmeciler olarak hala aynı fiyatlarda fason üretim yapmayı tercih edersek; bunun sektörümüz adına hazin sonuçları olur. Hayatta kalmak ve sürdürülebilir ticaretin yollarını aramak durumundayız.

Boyahaneler, makineciler ve iplikçiler birbiri ardına zamlar yaparken; maliyet hesaplarını dahi düzgün yapmadan fason fiyatlarını aşağıya çeken meslektaşlarımız sadece kendilerine değil, örme sanayisine de telafisi olmayan zararlar vermektedir. Örmeciler olarak, bizler de yaşanan maliyet artışlarını fiyatlarımıza yansıtmak durumundayız. Makinesine yağ ya da iğne almakta bile zorlanan firmalarımız mevcut. Buna rağmen hala 6 aylık çeklerle fason yaparak firmasını döndürmeye çalışan arkadaşlarımız var. Sizler her şeyden önce kendi şirketlerinizin geleceğini korumakla sorumlusunuz.

Bizler ÖRSAD olarak sorunlarımızı Bakanlığa kadar götürmek konusunda kararlıyız. Ancak bunu yapmadan önce kendimize çekti düzen vermemiz ve birlik ve beraberlik içerisinde sorunlarımızı tespit ederek, çözüm yollarını beraberce aramamız gerekmektedir. Sektörümüze nasıl doğru bir yön vereceğimizi hep beraber kararlaştırmamız gerekiyor. Yaptırım gücümüz, ancak sorun ve problemlerimizin kayıt altına alınması ve bunun kapsamlı bir dosyayla Devlete sunulması ile mümkündür. Aksi takdirde biz kendi aramızda ne konuşursak konuşalım havada kalır.

Sizlerin ÖRSAD'dan beklentilerini duymak adına geçtiğimiz günlerde gerçekleştirdiğimiz toplantımıza katılan tüm meslektaşlarıma öncelikle teşekkür etmek isterim. ÖRSAD olarak bir araya geldiğimiz bu tip etkinliklerin sayısını 2019'da artırmak öncelikli hedefimiz. Ancak sizlerin de bu toplantılara katılım sağlayarak, birlik ve beraberlik içerisinde olduğumuza inancımızı pekiştirmemiz gerekmektedir. 800 üyesi bulunan ÖRSAD, bu toplantılarda en geniş katılımı temsil edilmelidir.

Unutulmamalıdır ki gücümüzün kaynağı birlik ve beraberliğimizdir.

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

İÇİNDEKİLER

20



**ÖRSAD ÜYELERİYLE
BİR ARAYA GELDİ**

26



**EKONOMİDE ÜÇ YILIN
YOL HARİTASI ÇİZİLDİ**

28



**ÖRSAD, ELEMAN AÇIĞINI
KAYNAĞINDAN ÇÖZMEK İSTİYOR**

40



**DIŞ TİCARET FAZLASI VEREN TÜRKİYE
İÇİN BİRLİKTE YENİ YÖNETİM**

**TEKSTİL
SEKTÖRÜNDE
2019 REKORLAR
YILI OLACAK**



52



**HAZIR GİYİMİN 16 ÖNCÜ KURULUŞUNDAN KURA KARŞI ORTAK DEKLARASYON:
ÜRETİMDE, İHRACATTA BİRLİK OLMA ZAMANI**

50



**İHRACATÇILAR
CUMHURBAŞKANI
ERDOĞAN İLE BİRLİKTE
NEW YORK'TAYDI**

58



**YERLİ HAZIR GİYİM FUARI İÇİN
DÜĞMEYE BASILDI**

68

ÖRME DÜNYASI

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Fikri KURT

fikrikurt@orsad.org.tr

YÖNETİM YERİ

Fatih Cad. Akasya Sokak

Dirican İş Merk. 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

Muhammed AKDENİZ

muhammed@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-ÇİLT

Karakış Basım

Maltepe Mah. Litros Yolu Cad.

2. Matbaacılar Sır. No.1BF1

Zeytinburnu / İSTANBUL

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

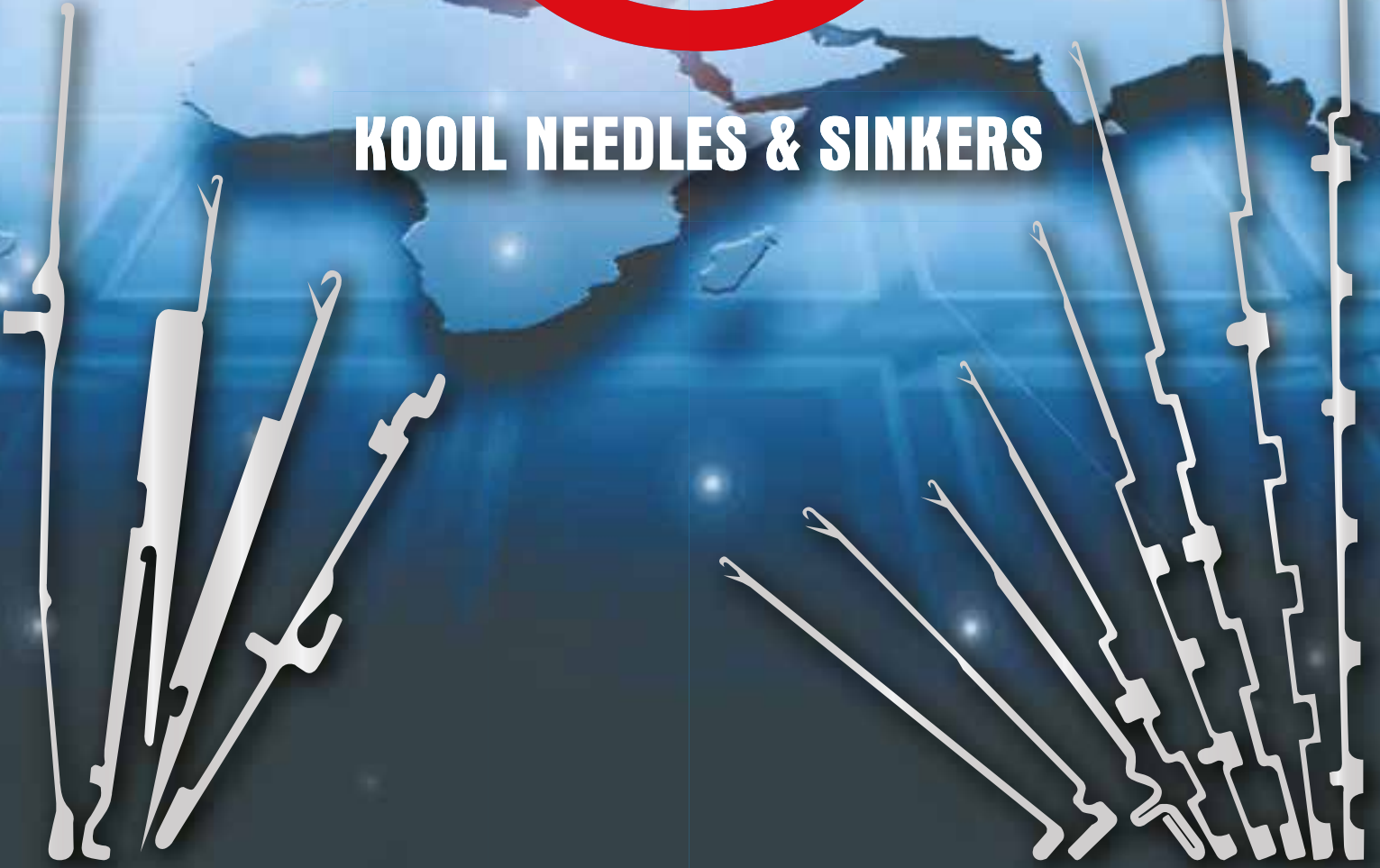
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ



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



KOOIL NEEDLES & SINKERS



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

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

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

Türkiye ABD'yi DTÖ'ye şikayet etti

Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), Türkiye'nin ABD'nin ek yaptırımlarına karşı şikayette bulunduğunu bildirdi. Örgüt'ten yapılan açıklamada, "Türkiye, ABD tarafından çelik ve alüminyum ürünlere uygulanan ilave ithalat vergileriyle ilgili ABD ile DTÖ ihtilaf danışmanlığı talebinde bulundu" ifadeleri yer aldı. DTÖ Anlaşmazlıkların Halli Mekanizması işleyiş kuralları kapsamında, Türkiye'nin danışma talebine yanıt vermesi için ABD'ye 10 gün süre veriliyor. Bu süre içerisinde ABD yanıt vermezse ve ek vergilere ilişkin Türkiye ile 60 gün içinde bir uzlaşmaya varmazsa konu, DTÖ'de

dava sürecinin bir ileri aşaması olan Panel'e taşınacak. Panel üyelerinin kim olacağı konusunda Türkiye ve ABD'nin anlaşması gerekiyor. İki taraf bir anlaşmaya varamazsa Panel üyelerini DTÖ Genel Direktörü atayacak. Panel üyeleri, Türkiye ve ABD'nin savlarını DTÖ mevzuatına göre değerlendirerek Türkiye'nin şikayetinde haklı olup olmadığını karara bağlayacak. Bunun en az 12-14 ay alacağı tahmin ediliyor. Taraflardan biri Panelin kararını Temyiz Organı'na götürebilecek. İşleyiş kurallarına göre Temyiz Organı'nın, Panelin kararına ilişkin raporunu 3-4 ay içinde tamamlaması gerekiyor.



NAFTA Gitti, "ABD-Meksika Anlaşması" geldi



ABD Başkanı Donald Trump, Meksika ile ticaret müzakerelerinde anlaşmaya varıldığını açıkladı. Trump, Oval Ofis'te Meksika Devlet Başkanı Enrique Peña Nieto ile telefon üzerinden bir basın toplantısı düzenledi. Yürürlüğe 1994'te giren ve ABD, Meksika, Kanada'nın üyesi olduğu Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşmasının (NAFTA) adının değiştirileceğini belirten Trump, yeni anlaşmanın adının "ABD-Meksika Ticaret Anlaşması" olacağı bilgisini verdi. Trump, NAFTA'nın kötü

bir çağrışımının olduğunu ve ABD'ye yıllardır zarar verdiğini savunarak, "Şu an yürürlükte olan anlaşmayı (NAFTA) kaldıracağım ve ABD-Meksika anlaşması yürürlüğe girecek" ifadesini kullandı. Meksika Devlet Başkanı Nieto ise NAFTA'yı modernize etmek ve yenilemek için ABD ile aylardır çalışıldığını vurgulayarak, "Umarım Kanada da yeni anlaşmanın bir parçası olabilir" şeklinde konuştu. Yeni Meksika Devlet Başkanı Andres Manuel Lopez Obrador 1 Aralık'ta göreve başlayacak.

Euro Bölgesi'nin riski arttı

Merkezi Frankfurt'ta bulunan Sentix, Ağustos ayı Euro Bölgesi Dağılma Endeksi (EBI) anketinin sonuçlarını yayımladı. Buna göre, son haftalarda yatırımcıların Euro Bölgesi'nin istikrarı konusundaki endişeleri arttı. Dağılma riski endeksi, Ağustos ayında önceki aya kıyasla 1,2 puan artarak 9,86 puana yükseldi. Ağustos ayında alt endeksin 7,17'den 8,45 puana yükseldiği İtalya, Sentix anketinde hala bölgeden ayrılma ihtimali en yüksek ülke olarak belirlendi. Ankete göre, özellikle İtalyan

hükümetinin mülteciler krizindeki tutumu, Birleşik Krallık'ın AB'den çıkışıyla (Brexit) ilgili düzensizlik ve Yunanistan için yardım programının sona ermesi yatırımcılarda endişeye neden oluyor. Bireysel ve kurumsal bin yatırımcının katıldığı anket 23-25 Ağustos'ta gerçekleştirildi. Söz konusu endeks, Haziran 2012'den bu yana aylık bazda yayımlanıyor. Endekse ilişkin en yüksek değer yüzde 73 ile Temmuz 2012'de, en düşük değer ise yüzde 6,3 ile bu yılın Nisan ayında kaydedildi.



OECD bölgesinde büyüme genişledi



Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü OECD'nin 2018'in ikinci çeyrek büyüme verileri açıklandı. Buna göre, OECD bölgesinde bu yılın birinci çeyreğinde yüzde 0,5 olarak gerçekleşen büyüme, ikinci çeyrekte yüzde 0,6'ya yükseldi. Geçici veriler baz alınarak yapılan hesaplamada, büyük ekonomilerden Japonya'da aynı dönemde büyüme yüzde eksi 0,2'den yüzde 0,6'ya çıkarak önemli bir yükseliş kaydetti. Bu yılın birinci çeyreğine kıyasla ikinci çeyrekte büyüme oranı

ABD'de yüzde 0,5'den yüzde 1'e, Almanya'da da yüzde 0,4'den yüzde 0,5'e yükselirken, İtalya'da yüzde 0,3'den yüzde 0,2'ye düştü. Fransa'da bu yılın birinci çeyreğinde yüzde 0,2 olan büyüme, ikinci çeyrekte değişmedi. İngiltere'de ise büyüme yüzde 0,2'den yüzde 0,4'e yükseldi. Söz konusu dönemde Avrupa Birliği (AB) ve Euro Bölgesi'nde büyüme, yüzde 0,4'de sabit kaldı. Geçici rakamlara göre, OECD bölgesinde bu yılın ikinci çeyreğinde büyüme oranı yüzde 0,6 olarak gerçekleşti.



“TEKRAR DÜŞÜNÜN”



Retas₃[®]

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

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



Rusya, Avrupa ile ticarete doları bırakmak istiyor



Rusya Başbakan Birinci Yardımcısı ve Maliye Bakanı Anton Siluanov, Avrupa'nın, Rusya ile ticarete dolar kullanımını bırakmak istediğini belirterek, "Avrupa'nın kendi Euro-SWIFT sistemini kuracağına yönelik gelişmeleri takip ediyoruz. Böyle bir girişime biz de katılmaya hazırız." dedi. Siluanov, Rus haber kanalı Rossiya 24'e verdiği mülakatla, ABD'li kurum ve finans kuruluşlarının dolar kullanımına ilişkin kısıtlamaları nedeniyle, ülkelerin çözüm arayışında olduklarına işaret etti. ABD'nin politikası nedeniyle Avrupalı şirketlerin de dolar kullanımını azaltmak istediklerini anlatan Siluanov, "Bunlar her zaman iki tarafın çözümleridir, bu yüzden şimdi ortaklarımızla birlikte çalışacağız." diye konuştu. Avrupa'nın kendi ödeme sistemini kurmaya yönelik girişimlerde bulunduğu

anımsatan Siluanov, "Avrupa'nın, petrol ürünleri ve çeşitli emtialara yönelik ödemeler de dahil kendi Euro-SWIFT sistemini kuracağına yönelik gelişmeleri takip ediyoruz. Böyle bir girişime biz de katılmaya hazırız." değerlendirmesinde bulundu. Rusya'nın en büyük ikinci bankası VTB'nin Başkanı Andrey Kostin, yaptığı açıklamada, savunma sanayisi dahil olmak üzere çeşitli sektörlerde ulusal paranın kullanımının kademeli bir şekilde artırılması gerektiğini söylemişti. Kremlin Sözcüsü Dimitriy Peskov ise Rusya'nın dolar kullanımının azaltılmasına yönelik sürecin kolay olmayacağını belirterek, "Bu, zaman isteyen ve özen gerektiren bir süreç. Ancak zorlu olmasına rağmen uluslararası ticarete ulusal para birimlerinin kullanımını arttırmaya yönelik eğilimler var." şeklinde konuşmuştu.

Alman hükümeti büyüme tahminlerini düşürdü

Almanya'da hükümet, bu yıl ve gelecek yıla ilişkin büyüme tahminlerini aşağı yönlü revize etti. Alman hükümeti tarafından yayınlanan ekonomik büyüme raporunda, bu yıl için daha önce yüzde 2,3 olarak açıklanan resmi büyüme beklentisinin 1,8'e, 2019 yılı için ise yüzde 2,1'den 1,8'e düşürüldüğü bildirildi. Alman iş gücü piyasasında devam eden sıkılaşma, inşaat faaliyetlerinin yavaşlaması ve küresel ticaretteki zayıflama büyüme için aşağı yönlü reviziyona sebep olarak gösterildi.

Raporda, ülkede hane halkı tüketim harcamalarının, yüksek istihdam, reel ücretlerin artması, güçlü iş güvencesi ve düşük borçlanma maliyetlerinden dolayı bu yıl yüzde 1,6, önümüzdeki yıl yüzde 2 artmasının beklendiği ifade edildi. Raporda ayrıca Mart 2019'da Avrupa Birliği'nden (AB) ayrılması planlanan Birleşik Krallık ile bir anlaşma olmaması, ABD - Çin arasındaki küresel ticaret ihtilaflarının diğer piyasalara yayılması büyüme tahmininde aşağı yönlü riskler olarak gösterildi.

IMF'den ticaret ve kur savaşı uyarısı

Uluslararası Para Fonu (IMF) Başkanı Christine Lagarde, ülkelere ticaret veya kur savaşlarına girmemeleri uyarısında bulundu ve bu savaşların küresel ekonomik büyümenin yanı sıra "masum" ülkeleri de tehlikeye attığını belirtti. IMF ve Dünya Bankası'nın yıllık toplantısının açılışında konuşan Lagarde, ülkelere ticaret anlaşmazlıklarında "gerilimi azaltmaları" çağrısında bulundu ve küresel ticaret kurallarına riayet etmemek yerine tadil etmelerini istedi. Şu anda dünyadaki en büyük ticaret savaşı ABD ile Çin arasında yaşanıyor. İki ülke giderek artan hızla karşılıklı önlemler açıklayarak birbirlerinden ithal ettikleri yüz milyarlarca dolar değerindeki

ürüne ek gümrük vergisi getirdi. Tırmanan gerilim küresel ekonomi ve yatırımların yavaşlayacağı endişesini beraberinde getiriyor. Asya piyasaları bugün hem ticaret gerilimleri hem de ABD'de yükselen faizlerin etkisiyle Wall Street'teki sekiz ayın en sert düşüşünü izleyerek 19 ayın dip seviyesine geriledi. Lagarde düzenlenen basın toplantısında, "Umuyorum ki ne ticaret savaşı ne de kur savaşı gibi yolu tercih etmeyeceğiz. İkisi de paydaşların çıkarına değildir" dedi. Lagarde kur ya da ticaret savaşları sonucu aralarında Çin'in tedarik zincirinde bulunan ülkeler dahil "pek çok masum izleyiciye" de zarar gelebileceğini belirtti.





Albayraklar
Tekstil-Örme Sanayi Tic. Ltd. Şti.

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

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



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

ALBA YIKAMA
TEKSTİL SANAYİ VE
TİCARET LİMİTED
ŞİRKETİ

ALBAYRAKLAR TEKSTİL ÖRME SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
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



Varank: Bazı paraların ayrıcalıklarını kırabiliriz

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, G20 Dijital Ekonomiden Sorumlu Bakanlar Toplantısı'nda, dijital devlet prensiplerine ilişkin bir konuşma yaptı. Küresel ekonominin, ekonomik, sosyal ve teknolojik anlamda daha hızlı değişimlere maruz kaldığına işaret eden Varank, bir tarafta da ticaret savaşlarının bütün küresel gündemi şekillendirdiğini ancak ticaret savaşının bir kazananı olmayacağını dile getirdi. Varank, Türkiye'nin istemsiz bir şekilde söz konusu savaşın bir parçası olduğunu belirterek, şöyle devam etti: "Risk bütün ülkeler için mevcut, diğer ülkeler de benzer

durumlarla karşı karşıya kalabilir." Öte yandan yeni bir teknolojik döneme tanıklık edildiğine dikkati çeken Varank, dijital ekonominin büyük bir güce sahip olduğunu belirterek, "Dijital ekonomi, yeni sanayi ve finans devriminin ateşleyicisi haline geliyor. Dijital ekonominin araçlarıyla, her türlü siyasi müdahalelerden uzak ve bağımsız bir ödeme ve takas sisteminin uygulanması yollarını bulabiliriz. Böylece, bazı para birimlerinin de küresel ayrıcalıklarını kırabiliriz. Bunun üzerinde çalışmaya değer önemli bir konu olduğuna yürekten inanıyorum" diye konuştu.



Cari açık, 10 ayın en düşüğünde

Cari işlemler açığı, Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre 818 milyon dolar azalarak 2 milyar 973 milyon dolar oldu. 12 aylık cari işlemler açığı 57 milyar 386 milyon dolar oldu. Net hata noksan kalemi Haziran'da 455 milyon olurken, 6 aylık net hata noksan 8,32 milyar dolar olarak kaydedildi. Dış ticaret açığı bir önceki yılın aynı ayına göre 228 milyon dolar azalarak 4 milyar 388 milyon dolara, birincil gelir dengesi açığı 125 milyon dolar azalarak 1 milyar 8 milyon

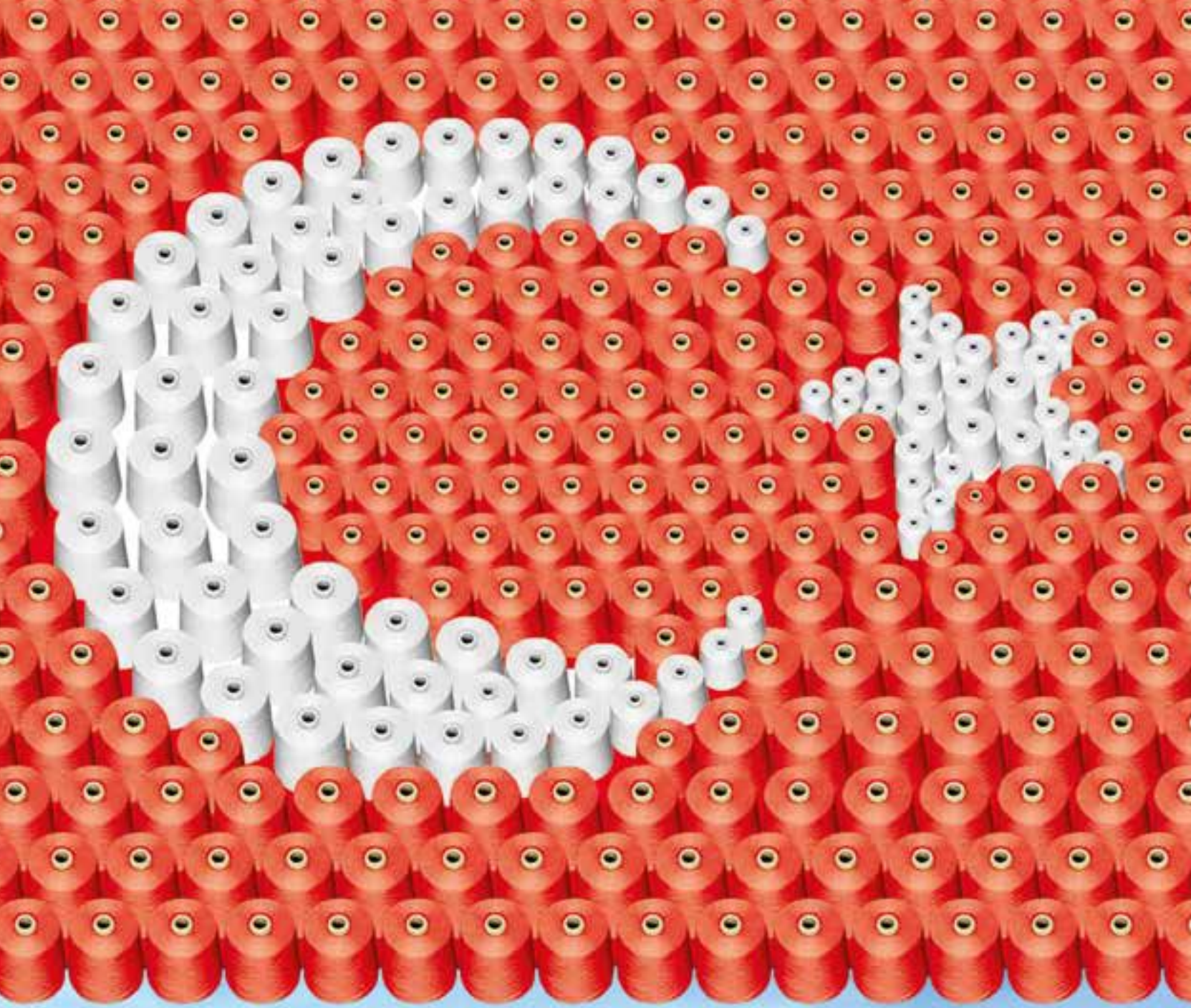
dolara geriledi. Hizmetler dengesinden kaynaklanan net girişler, bir önceki yılın aynı ayına göre 712 milyon dolar artarak 2 milyar 385 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu gelişmede, seyahat kaleminden kaynaklanan net gelirlerin 490 milyon dolar artarak 1 milyar 881 milyon dolara yükselmesi etkili oldu. Birincil gelir dengesi kalemi altında yatırım geliri kaleminden kaynaklanan net çıkışlar, bir önceki yılın aynı ayına göre 119 milyon dolar azalarak 951 milyon dolar oldu.

Kapasite kullanımı Ağustos'ta arttı

Merkez Bankası, Ağustos ayına ilişkin kapasite kullanım istatistiklerini açıkladı. İmalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, Ağustos ayında bir önceki aya göre 0,7 puan artarak yüzde 77,8 seviyesinde gerçekleşti. Mevsimsel etkilerden arındırılmış kapasite kullanım

oranı ise bir önceki aya göre 0,7 puan artarak yüzde 77,6'ya yükseldi. Söz konusu dönemde ara malları, yatırım malları ve dayanıklı tüketim mallarında artış görülürken, gıda ve içeceklerde azalış gözlemlendi. Dayanaksız tüketim mallarında ise değişim yaşanmadı.





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



Temmuz ayında 74 milyar TL'yi kartla ödedik



Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla temmuz ayında toplam 73,9 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 65 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 8,9 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde

ise banka kartıyla yapılan ödemelerde, önceki yılın aynı dönemine göre artış yüzde 40 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 21 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler ise son yıllardaki en yüksek büyümeyi göstererek geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 23 arttı.



Staj ücretine devlet katkısı üç yıl uzatıldı

Aday çırak ve çıraklar ile işletmelerde mesleki eğitim gören, staj ve tamamlayıcı eğitime devam eden öğrencilerin ücretlerine yapılan devlet katkısı ödemeleri 2018-2019'dan itibaren üç eğitim ve öğretim yılı uzatıldı. Buna göre, işletmelerde mesleki eğitim gören, staj veya

tamamlayıcı eğitime devam eden öğrencilere ödenebilecek en az ücretin 20'den az personel çalıştıran işletmeler için üçte ikisinin, 20 ve üzerinde personel çalıştıran işletmeler için üçte birinin devlet katkısı olarak ödenmesine ilişkin süre itibaren üç eğitim ve öğretim yılı uzatıldı.

Tekstil sektöründen son 12 ayda 10,6 milyar dolarlık ihracat

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), son 12 aylık dönemi değerlendirdiği bir toplantı düzenledi. Toplantıda yapılan bilgilendirmede birlik, 200'den fazla ülkeye 10,6 milyar dolarlık ihracat ile bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7,3'lük artış yakaladığını açıkladı. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, toplantıda yaptığı açıklamada, tekstil sektörü olarak son 12 ay içerisinde gerçekleştirdikleri 10,6 milyar dolarlık ihracat ile son 4 yılın rekorunu kırdıklarını vurgulayarak, "Sektörümüz son 12 ay içerisinde 200'den fazla ülkeye 10,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirerek, bir önceki döneme göre yüzde

7,3'lük bir artış yakaladı. Mevcut pazarlarımızda ihracatımızı artırdığımız gibi hayata geçirdiğimiz projelerle yeni pazarlara açılmaya başladığımız bir 12 ay oldu. 2018 yılının sonuna kadar ihracatımız bu seviyede artmaya devam ederse cumhuriyet tarihinin tekstil ve hammaddeleri sektöründe en yüksek ihracat rekoruna ulaşacağımıza inanıyorum. Bu sene bütün alt sektörlerimizde rekorlar kıracağımız bir yıl olacak. Sektörümüzün kapasite kullanım oranlarında, ihracatımızın kilogram başı değerine kadar her anlamda ciddi artışlar yakaladığımız bir sene oluyor. Gerçekleştirmiş olduğumuz son 12 aylık ihracatın birim fiyatı 4,7 dolar" dedi.





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



Aba Tekstil
ÖRME SAN. VE TİC. A.Ş.



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

Perakendede ciro 5 kat fazla arttı



Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2018 yılı Haziran ayı Perakende Satış Endeksleri verisini açıkladı. Takvim etkilerinden

arındırılmış sabit fiyatlarla perakende satış hacmi Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 4,3 arttı. Aynı ayda gıda,

içecek ve tütün satışları yüzde 6,7, gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) yüzde 5,5 artarken, otomotiv yakıtı satışları yüzde 1,5

azaldı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış sabit fiyatlarla perakende satış hacmi 2018 yılı Haziran ayında bir önceki aya göre yüzde 0,3 azaldı. Aynı ayda gıda, içecek ve tütün satışları yüzde 0,8, otomotiv yakıtı satışları yüzde 0,5 azalırken, gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) ise aynı seviyede kaldı. Takvim etkilerinden arındırılmış cari fiyatlarla perakende ciro Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 21,7 arttı. Aynı ayda gıda, içecek ve tütün satışları yüzde 19,7, gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) yüzde 21,9, otomotiv yakıtı satışları yüzde 24,3 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış cari fiyatlarla perakende ciro 2018 yılı Haziran ayında bir önceki aya göre yüzde 1,9 arttı. Aynı ayda gıda, içecek ve tütün satışları yüzde 2, gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) yüzde 2, otomotiv yakıtı satışları yüzde 1,3 arttı.

TESK'ten maaşlar artırılsın talebi

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken, "Enflasyonla mücadele ettiğimiz bir dönemde alınan tedbirlerin neticelenmesi için ücretli kesimlerin maaşları artırılmalı" ifadesini kullandı. Söz konusu sorunun aşılması için öncelikle ücretli kesimlerin rahatlatılmasının önemine değinen Palandöken, "Enflasyonla mücadele ettiğimiz bir dönemde alınan tedbirlerin neticelenmesi için ücretli kesimlerin maaşları artırılmalı. Dolayısıyla bu kesimin maaşlarında bir düzenleme olursa ekonomik olarak rahatlayıp alışveriş yapabilirler. Böylece piyasada sıcak para akışı sağlanır." ifadelerini kullandı. Palandöken, BAĞKUR emeklilerinin de enflasyona ezdirilmemesi gerektiğine dikkati çekerek, "BAĞKUR emeklilerinin maaşları için de yeni bir düzenleme yapılmalı. Memurlar için tanınan ek göstergede olduğu gibi bu emeklilerinin maaşları enflasyon oranında artırılmalı. Asgari ücretin bile altında kalan emekli maaşlarıyla vatandaşlarımız mağdur



edilmemeli" değerlendirmesinde bulundu. Enflasyonla Topyekun Mücadele Programı kapsamında yapılan indirimlerin piyasaları rahatlatacağına işaret eden Palandöken, şunları kaydetti: "Serbest piyasaya koşullarında fiyatlar arz talep dengesine göre belirlenir. Gereksiz zamlar yapıldığında ekonomik zararın neye mal olduğu bilincinin insanlara

işlenmesi gerek. Hatta bu konuda kamu spotu oluşturulmalı. Zam konusunda adil ve şeffaf bir süreç olmalı. Çünkü piyasayalar güven odaklıdır. Her dükkana ne bir tane zabıta koyabilirsiniz ne de emniyet gücü koyabilirsiniz. Yapılan gereksiz zamların ardından ahilik kültür geleneğinin ve esnafımızın önemi daha çok anlaşılmalıya başladı."

Hazine'de "tek hesap" dönemi

Genel bütçe kapsamındaki kamu idareleriyle bazı fonlar ve bunların döner sermayelerinin mali kaynakları, Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından yönetilen Tek Hazine Kurumları Hesabı kapsamına alınacak. Karar, İşsizlik Sigortası Fonu hariç kamu idarelerinin mali kaynaklarının, bütçenin gelir ve gider hesaplarıyla ilişkilendirilmeden "Tek Hazine Kurumları Hesabı" kapsamına alınacak kamu idareleriyle hesapların belirlenmesi amacıyla yayımlandı. Uygulama kapsamında, kamu bankaları, Türkiye Varlık Fonu Yönetimi AŞ ve Türkiye Varlık Fonu ile bunların finansman temini amacıyla kuracakları fon ve şirketler, mazbut vakıflar, özel kanunla kurulmuş kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları ve bunların üst kuruluşlarıyla kefalet ve yardımlaşma sandıkları yer almayacak.

19 ülkenin temsilcisi Kahramanmaraş'ta Sanayi 4.0'ı konuştu

Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası tarafından bu yıl 3'üncü kez gerçekleşen Uluslararası Tekstil Zirvesi 26 - 28 Eylül 2018 tarihleri arasında İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz'ün katılımı ile düzenlendi. Başkan Ahmet Öksüz'ün Sanayi 4.0 konulu oturumun moderatörlüğünü yaptığı zirveye 19 ülkeden temsilciler geldi. Öksüz, Kahramanmaraş'ın tekstil ve hammaddeleri sektörü içerisindeki önemine değinerek başladığı konuşmasında; Kahramanmaraş'ın Türkiye tekstil ve hammaddeleri ihracatında en büyük 4'üncü şehir olduğunu, Kahramanmaraş'ın ihracatının en önemli kalemini yine tekstil ve hammaddeleri sektörünün oluşturduğunu ifade etti. Öksüz, Sanayi 4.0'a ilişkin olarak konuşmasının devamında 1'nci sanayi devriminin simgesi konumundaki tekstil maki-



nelerinin Avrupa dışına çıkmasının 120 yıl sürdüğünü, ancak günümüzde dijital dönüşümün ve teknoloji transferinin dünyada çok kısa bir süre içerisinde yayıldığını ifade etti.

Katma değer yaratacak
Sanayi 4.0'ın şirketlere ve sektörlere başlıca etkilerini değerlendiren

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, Sanayi 4.0 ile birlikte firmalarda oluşacak kapasite ve verimlilik artışları, kalite, zaman tasarrufu ve maliyetlerde yaşanacak gerilemenin, Türkiye'ye çok daha büyük bir katma değer yaratacağını, bunun için daha profesyonel, iş birliğine açık, eğitimi, inovasyonu

ön planda tutan ve süreklilik arz eden bir bakış açısına ihtiyaç duyulduğunu ifade etti. Program sonunda Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası tarafından 3. Uluslararası Tekstil Zirvesi'ne vermiş olduğu katkılardan dolayı İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz'e plaket takdim edildi.

İngiltere ile İTHİB arasında iş birliği geliyor



Birleşik Krallık İş, Enerji ve Endüstriyel Strateji Bakanlığı yetkilileri, 6 Eylül 2018 tarihinde İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB)'ne bir ziyaret gerçekleştirdi. Gümrük Birliği'nin güncellenmesi ve İngiltere'nin BREXIT kararının ana gündemi oluşturduğu toplantıda Türkiye-İngiltere genel ticareti ile tekstil ve hazır giyim sektörleri özelinde iki ülke arasındaki ticaret istatistikleri verileri ışığında değerlendirildi. İki ülke arasındaki ticaretin güçlendirilmesinde kurumlar arası iş birliğinin öneminin vurgulandığı toplantıda Türkiye

ile AB arasında geçerli olan gümrük birliği anlaşması ve gümrük mevzuatı hakkında da görüş alışverişi gerçekleştirildi. Toplantıda İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Şişman tarafından, İngiltere özelinde iş insanlarının yaşadığı vize sorunları da dile getirilerek, ihracatçılara sağlanmakta olan Hususi Pasaport (Yeşil Pasaport) uygulamasına İngiltere'nin de vize muafiyeti tanınmasına yönelik talepler iletili. Buna karşılık Birleşik Krallık heyeti, konunun ilgili mercilere iletilerek, gerekli çalışmaların yapılması yönünde bilgi verileceğini belirtti.

TİM Yönetimi Bankalar Birliği Yönetimini ağırladı

Türkiye İhracatçıları Meclisi Yönetim Kurulu (TİM) Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Yönetim Kurulunu ağırladı. TBB Yönetim Kurulu Başkanı ve Ziraat Bankası Genel Müdürü Hüseyin Aydın başkanlığındaki heyette, İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali, Halk Bankası Genel Müdürü Osman Arslan, Vakıflar Bankası Genel Müdürü Mehmet Emin Özcan, Türk Ekonomi Bankası Genel Müdürü Ümit Leblebici, Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, Akbank Genel Müdür Yardımcısı Levent Çelebioğlu, QNB Finansbank Genel Müdür Yardımcısı Ömür Tan, Burhan Bank Genel Müdür Yardımcısı

Kerem Sözügözel yer aldı. Türkiye'nin yeni ekonomi modelinde ihracata dayalı büyümenin benimsendiğini hatırlatan TİM Başkanı İsmail Güllü, yükselen döviz kurlarının ekonomideki tüm aktörleri yeni çözümler üretmeye ve dayanışma içerisinde hareket etmeye yönlendirdiğini söyledi. TİM olarak; temsil ettikleri 71 bin ihracatçının finansal anlamda yaşadığı zorluklara çözümler üretmek için gece gündüz çalıştıklarını ifade eden Güllü, bu konuda bankalarla bazı protokoller imzaladıklarını hatırlatarak, sizler ihracat kredilerine ağırlık verin, rekorlara birlikte imza atalım" açıklaması yaptı.



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 K

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



120 bin ihracatçıyla tasarım odaklı ihracat

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, TİM ve Birlikler İstişare Toplantısı'na katılım sağladı. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın da katıldığı TİM ve Birlikler İstişare Toplantısı'ndaki konuşmasında, yeni yönetim olarak ilk istişare toplantılarını düzenlediklerini söyledi.

TİM Başkanı İsmail Gülle, ABD ile ilişkilerdeki gerilim, ticaret savaşları ve İran ambargosu dolayısıyla iş dünyasında tedirginlik olduğunu belirterek, "Bu konuda ihracatçılar olarak bizler de görev almaya, siyasetin ticareti etkilememesi için çaba harcamaya hazırız" dedi. Toplantının misyonunu "TİM'i çok daha katılımcı, daha proaktif bir yapıya kavuşturmak" şeklinde açıklayan İsmail Gülle, "Farklı bakış açıları ile ortak bir akıl oluşturacağız. Şunu çok iyi biliyoruz; sadece bir kişinin çabası, ihracatımızı 2023 hedeflerine taşımaya yetmez. Bir



ekip olarak birlikte hareket edeceğiz, birlikte çalışacağız ve birlikte yürüyeceğiz. Bugün bu düşünceler çerçevesinde toplandık. Birbirimizi daha iyi tanımak, dinlemek, fikir alışverişinde bulunmak, kurumumuzu, çalışacağımız projelerimizi tartışmak için toplandık" diye konuştu.

İhracatla büyüyeceğiz

TİM Başkanı Gülle, "Hedefimiz belli; ihracatı artıracacağız, ihra-

catla büyüyeceğiz, sorunlarımızı ihracatla aşacağız. Bildiğiniz gibi hepimiz bu makama hizmet için geldik. Bu hizmetlerde sizlerin desteği çok önemli, Bakanlığımızın bizlere sunduğu olanaklar çok kıymetli. Bugün hem sizi dinleyeceğiz hem de ihracata ilişkin sorunlarımızı ve çözüm önerilerimizi anlatacağız" dedi. TİM Başkanı İsmail Gülle, öncelikli beklentilerini ise şöyle

sıraladı: "Devlet desteklerinde bir sadeleşme ihtiyacı söz konusu. Atıl olan desteklerin kaldırılması, kalanların kullanımının artırılması ve kolaylaştırılması öncelikli beklentilerimiz arasında. Ayrıca Eximbank'ın daha etkin finansman destekleri sunabilmesi için sermaye artışı ve krediye ulaşımın basitleştirilmesini talep ediyoruz" diye konuştu.

Hazır giyim sektörüne 5 yeni tasarım merkezi

Hazır giyim ve konfeksiyon sektörü için tasarım ve inovasyonda oldukça önemli olan Tasarım Merkezleri yapılandırılması ile ilgili İHKİB'in geliştirdiği faaliyet modeli ilk sonuçlarını verdi. Aynı zamanda Örme Konfeksiyon İhracatçıları Kümelene Projesi'nde yer alan Fetiğ, Gelişim, Reha, SMM ve Talu Tekstil firmaları T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Tasarım Merkezi ilan edildiler. Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirilen plaket töreninde firmalara İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ve İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi, Örme URGE Projesi Komite Başkanı Cem Altan tarafından plaketleri takdim edildi.

Bakanlık destekli

Örme konfeksiyon URGE projesinde, 2016 yılından bu yana hazır giyim sektörü için örnek modeller firmalarda uygulanıyor. Proje başlangıcında belirlenen hedefler doğrultusunda firmaların, tasarım ve inovasyon alanında projeler geliştirmesi bekleniyor. Bu çerçe-



vede, ilk olarak 5 firma, "Tasarım Merkezi" olarak ilan edildi. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, firmaların bu konuda kendilerini geliştirmeleri için mali ve rekabet avantajları sağlamaları, Ar-Ge/tasarım personeli ve nitelikli işgücü istihdamının artırılmasını desteklemek ve teşvik etmek amacıyla 5746 sayılı Ar-Ge ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında

Kanunu yayımlamıştı. Bu kanun çerçevesinde kurulmaya başlanan Ar-Ge merkezlerinin yanı sıra konfeksiyon sektörü için özellikle önemli olan Tasarım Merkezleri de kanunda yerini aldı ve sektörden bir çok firma Tasarım Merkezi olmaya hak kazandı. Hâlihazırda tekstil ve konfeksiyon olarak bakıldığında 60 Ar-Ge merkezi ve 60 Tasarım Merkezi var.

Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri'ne ihtiyaç var

İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Cem Altan da Türkiye'de devlet nezdinde farkındalığın giderek artması ile 2008 yılından bu yana çeşitli şekillerde Ar-Ge çalışmaları desteklendiğini hatırlatarak sözlerine şöyle devam etti: "2016 yılı itibarı ile yayınlanan güncel Ar-Ge reform paketi ile akredite Tasarım Merkezleri de Ar-Ge çalışmaları ile birlikte değerlendirilmiş ve bu kapsamda Tasarım Merkezleri kurulmaya başlamıştı. Sektörümüzün dönüşümü ve güçlenmesi için hâlâ yeni Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri'ne ihtiyacımız olduğu ortadadır. Ar-Ge ve inovasyon, rekabetin vazgeçilmez unsurları haline gelmiş durumda. Etkin Ar-Ge teşvikleri ile sanayisi desteklenen ülkeler dünya rekabet sıralamasında en üst seviyelerde yer alıyor. Ülke olarak beklentimiz; yapılan inovatif çalışmaların ekonomimizde katma değer yaratacak, uluslararası pazarda rekabet gücümüzü artıracak tasarım içeren ürünler olarak dönmesidir."

Tekstil Terbiye Sanayisi bir arada

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTTSD) tarafından 14 Ağustos tarihinde üyelerine ve Trakya Bölgesinde faaliyet gösteren tekstil terbiye firmalarına, sektörün güncel konularının değerlendirildiği bir toplantı düzenlendi. 54 firmadan 72 katılımcının yer aldığı toplantıda TTTSD Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Vehbi Canpolat, Türkiye’de tekstil sektörünün öneminden bahsederek, tekstil terbiye sektörünün, tekstil sektörünün dinamosu olduğunu belirtti. Kumaş işleme sürecinde en önemli aşamanın boya, baskı ve terbiye işlerinin olduğuna değinen Vehbi Canpolat, sektörün gücün farkında olmadığını bunun da iletişimsizlikten kaynaklandığını, bu sebeple bu tür toplantıların daha sık olarak daha çok katılımcı ile yapılması gerektiğini belirtti. Canpolat, değişen fiyat ve maliyetler konusunda en çok zedelenen sektörün tekstil terbiye sektörü olduğunu vurguladı. Derneğin Yönetim Kurulu



Başkan Yardımcısı Kemal Oğuz ise sene başından bu yana sektörün girdi maliyetlerinde yüzde 65’lere varan artışlar olduğunu bu sebeple sektördeki firmaların maliyetlerini ciddi bir şekilde gözden geçirmelerini istedi. Haziran ayından bu yana enerji ve dövizde meydana gelen artışların sektörü ciddi şekilde etkilediğine değinen Kemal Oğuz, Haziran ayından bu güne girdilerimizde yüzde 37 civarında bir artış olduğunu belirtti.

Bir sonraki toplantı Eylül’de

Toplantıya katılan firmaların kendilerini tanıtmalarının ardından toplantı karşılıklı diyaloglarla güncel konuların tartışılması şeklinde devam etti. Bu konular içinde en dikkat çekici konu Tekirdağ bölgesindeki işletmelerde ram bacalarına takılacak olan koku filtreleri oldu. Dr. Vehbi Canpolat bu konunun sektör için çok önemli olduğunu 31 Aralık 2018

tarihinden sonra Çevre Şehircilik İl Müdürlüğü tarafından denetimlerin başlayacağını ciddi cezaların söz konusu olduğuna değindi. Dernek olarak filtre üreticilerinin dernek başkan yardımcısı Kemal Oğuz tarafından araştırıldığına değinen Canpolat, söz konusu filtrelerin maliyetinin 80-100 bin dolar civarında olduğunu söyledi ve Tekirdağ bölgesinden sonra uygulamanın tüm Türkiye’de yapılacağını ve Türkiye’de 600 adet tekstil terbiye firmasının olduğunu her birine bir adet dahi konsa yaklaşık 50 milyon dolar gibi bir rakamın söz konusu olduğunu belirtti. Bu konu ile ilgili olarak iç piyasadan tedarik yoluna gidilmesinin önemini vurgulayan Canpolat, iç piyasadaki üretim sürecini göz önüne alındığında bakanlık tarafından verilen sürenin yetersiz kalacağını bu konu ile ilgili Eylül ayında Çevre Şehircilik İl Müdürlüğüne bir ziyarette bulunacağını belirtti.

Türk hazır giyim sektörünün ABD hedefi ilk 10’a girmek

ABD’nin Las Vegas kentinde düzenlenen ve alanında dünyanın en büyük hazır giyim fuarlarından biri olan Magic Show Fuarı, 12-15 Ağustos tarihleri arasında gerçekleştirildi. Fuar’da 17’si İHKİB öncülüğünde millî, 13’ü bireysel katılım gösteren toplam 30 Türk firmasının stantları alıcıların yoğun ilgisi ile karşılaştı. Magic Show’da fuarı ve ABD-Çin ticaret savaşını değerlendiren İHKİB Başkan Yardımcısı Özkan Karaca, ABD ile Çin arasındaki ticaret savaşını sektör için fırsata dönüştürmek istediklerini söyledi. Özkan Karaca, yeni dönemde ortaya çıkacak avantajları değerlendirip Türkiye’yi yıllık yaklaşık 100 milyar dolarlık hazır giyim ithalatı bulunan ABD’nin ilk 10 tedarikçisi arasına girmek için kolları sıvadıklarını ifade etti.

ABD’ye çorap ihracatı yüzde 64 artış kaydetti

Türkiye’nin hızlı modada, tasarımda ve kalitede rakiplerinin çoğundan ayrıştığını vurgulayan Özkan Karaca, avantajları ve farkı dünyaya en iyi şekilde gösterme-



nin yolunun fuarlardan geçtiğini söyledi. Magic Show’un, alanında ABD’nin ve dünyanın en büyük fuarlarından biri olduğunu hatırlatan Özkan Karaca, sözlerini şöyle tamamladı: “Türkiye ile ABD arasında döviz kurlarına da yansıyan sıkıntılar var. Ama biz siyasetin ticaretin önüne duvarlar örmesini istemiyoruz. İki taraf için de ‘kazan kazan’ ilkesi çerçevesinde işimizi yapmaya çalışıyoruz. İHKİB olarak, yılda

iki kez firmalarımızla buraya millî katılım düzenliyoruz. Bu yıl toplam 30 firmamızla fuarda yerimizi aldık. Biz bu sayının en az 100 olması gerektiğini düşünüyoruz. Çünkü katılımcı firmalarımızın ihracatlarına yansımaları rakamlarla da görebiliyoruz. 2014 yılından beri her yıl ABD’de Magic Show Fuarı’na katılan çorap sektörümüz 2018’in yedi ayı sonunda yüzde 64 artış sağladı. Sıra denim, ayakkabı ve örme giyimde. Denim ve kadın

dokuma giyimde yüzde 30, kazak ve süveter grubunda da yüzde 29 artıdayız. Bütün kategorilerde katılımcı firmalarımızın sayısını artırdığımız ölçüde hepsinde benzer bir yükseliş trendi yakalayacağımıza inanıyorum.”

Bardağın dolu tarafına bakmak

Magic Fuarı’nı değerlendiren AB, ABD ve Uzak Doğu Fuarlar Komitesi Başkanı Nazım Kanpolat ise “Öncelikle son yaşanan Ağustos ayındaki kur artışlarını ülkemiz ekonomisi açısından zor bir dönem olarak görmekteyiz ama biz sanayici ve üreticiler olarak yıllardır bu tür devletasyonlara ve ekonomik zorluklara karşı son derece tecrübeliyiz. Biz bu filmi çok yaşadık. Belki daha genç yaşta ki kardeşlerimiz bu tür zorlukları çok yaşamadılar, öncelikle panik yapmamamız, durumu tespit etmemiz ve ona göre pozisyon almamız gerekiyor” dedi. Nazım Kanpolat, sözlerine şöyle devam etti: “Moralimizi yüksek tutmak ve ihracatımızı var gücümüzle artırmalıyız.”

ÖRSAD ÜYELERİYLE BİR ARAYA GELDİ

ÖRSAD üyeleri 29 Eylül Cumartesi günü Türkiye İhracatçılar Meclisi Toplantı Salonunda kahvaltı organizasyonu ile bir araya geldi. ÖRSAD tarafından sektörde birlik ve beraberlik duygusunun gelişmesi ve örme sanayicilerinin sorunlarının masaya yatırılması amacıyla düzenlenen toplantıda ÖRSAD üyeleri yerini aldı.



Toplantının açılış konuşmasını yapan ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Aptullah Karabela, Türkiye'nin ekonomik bir savaş içerisinde bulunduğunu ve bu durumun da örmecileri olumsuz etkilediğini belirterek, toplantının amacının ÖRSAD üyelerinin sorun ve ihtiyaçlarını dinleyerek belirlemek ve bu sorunlar çerçevesinde ÖRSAD olarak bu sorunlara çözüm

getirmeye çalışmak olduğunu belirtti. ÖRSAD olarak, üyelerin birlik ve beraberliğini temin etmek için çaba harcadıklarını; ancak üyelerin bazen ÖRSAD'dan beklentilerinin çok büyük olduğuna vurgu yapan Karabela 'Bizler bir İhracatçılar Birliği ya da Bakanlığın bir kolu değiliz. Sadece kendi vaktimizden zaman ayırarak örme sanayicilerimize iyi niyetle hizmet etmeye çalışan bir derneğiz. Hiçbir

yaptırım gücümüz yok. Bu yüzden üyelerimizin eleştirisi getirirken bu hususu göz önünde bulundurmalarını rica ediyorum' diyerek sözü ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt'a bıraktı.

Hammadde fiyatlarında yaşanan artışlar rahatsızlık verici düzeyde

Başkan Fikri Kurt, bu toplantıyı yapmakta biraz geç kaldıklarını be-

lirterek, Türkiye'de yaşanan gelişmeler sebebiyle tüm sanayinin bazı sorunları olduğunu söyledi. Fikri Kurt; 'İplik fiyatlarında yaşanan astronomik artışlar sektörümüzün moralini alt üst etmiştir. 2019'un hammadde alıp makinelerimizi çalıştıramayabileceğimiz bir yıl olabileceğini düşünüyorum. Örme sanayisi yıllar içerisinde kademe kademe kendini geliştirdi ve büyüdü. Geçmişte de krizler ve deva-

lüksasyonlar yaşadık ve bu sarmalın içerisinde hayatta kalmayı, hatta gelişmeyi ve büyümeyi başardık. Ancak bugün geline nokta, OHAL'in de kalkmasını fırsat bilen firmalar bir bir iflas erteleme açıklar hale geldi. Bazı firmaların zorda olmamalarına rağmen kendilerini korumaya almaya çabaladıklarını görüyoruz' dedi. Toplantıya katılan örmecilere, sektörlerine ve işlerine sahip çıktıkları için teşekkür ve tebrik eden Fikri Kurt; katılımın beklenenden az olması sebebiyle de üzüntü duyduğunu belirterek konuşmasını sürdürdü.

'Hepimiz sürdürülebilir ticaretin peşinde olmalıyız'

Sanayi ve Ticaret Odası ve İhracatçıları Meclisi'nde de sektörü teslim etmelerine rağmen; tekstil merkezli alınan kararlardan örmeciler olarak yeterince istifade edemediklerini ve yaptırım güçlerinin da fazla olmadığını söyleyen Kurt şöyle devam etti: 'Türkiye'de zenginler lobisi tüm bu kurumların da bir anlamda sahibi olduklarından, küçük ölçekli firmalardan ziyade kendilerini koruyan ve korutan bir tutum içerisinde. Vahit Bey örmecileri temsilen İstanbul Sanayi Odası'nda var gücüyle uğraşıyor ama somut adımlar atamıyoruz. Ancak biz örmeciler de birbirimizi korumalı ve kollamalıyız. Birbirimizi yaşatmamız lazım. Aramızda makinesi



durmasın diye, maliyet hesabını bile doğru yapmadan fason fiyatlarını aşağıya çeken arkadaşlarımız var. Oysa dirayetli ve örgütlü olmamız lazım. Hepimiz sürdürülebilir ticaretin peşindeyiz. Boyahaneler ve iplikçiler zamlarını yaparken,

neden benim orta direk sektörüm hala iş alabilmek adına fiyatlarını geri çekiyor, anlamakta güçlük çekiyorum. Bazı firmalarımızın makinesine yeni iğne alacak paraları bile olmuyor. Bunun üzerine bir de iğnesi düzgün olmadığı için hatalı

mal teslim ettiğinde reklamasyon yiyor. Kumaş satış fiyatlarında vade olabilir ama fasonda bile 6 ay vadeli çekle çalışan arkadaşlarımız var. Çeklerini tefeciye kırıdırıyorlar. Ödemesini peşin alan işletmeyi de kendisine baz alıyor ve fiyatlarını bunun üzerinden belirliyor. Herkes zam yapıyorsa siz de zam yapın arkadaşlar. Şirketinizi sizler koruyacaksınız, ÖRSAD değil. Kur farkından çıkar sağlayan firmalarla çalışmayın.'

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: 'Sorunlarımızı Bakanlığa kadar götürmeye kararlıyız ancak önce bizler kendi aramızda kendimize bir çekti düzen vermek ve birlik olmak durumundayız. Eğer hepimiz bu geminin içerisindeysek önlemlerimizi birlikte almamız gerek.'

'Bir olmalı, Birlik olmalıyız'

'Sorunlarımızı Bakanlığa kadar götürmeye kararlıyız ancak önce bizler kendi aramızda kendimize





ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyeleri TİM binasında gerçekleştirilen toplantıda dernek üyelerinin sorunlarını dinlemek amacıyla toplandı.

bir çeki düzen vermek ve birlik olmak durumundayız. Eğer hepimiz bu geminin içerisindeysek önlemlerimizi birlikte almamız gerek' diyerek konuşan Fikri Kurt, 'Yine de imalat sanayisinde tekstil sektörü ülkenin en güçlü sektörüdür' diye konuştu. ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt sözlerini şöyle sürdürdü: '15 Temmuz darbe girişiminin ekonomik etkilerinin yeni yeni yaşamaya başladık ve bu kez kriz teğet geçmeyecek. Tedbirlerinizi, kontrollerinizi ve verimlilik hesaplarınızı iyi yapın. Krizin başlangıcındayız, daha dibi görmedik. Tüm hammaddelere ve enerji fiyatlarına ciddi zamlar gelecek. Faizler artacak. İç piyasaya mal satan hazır giyimciler için de durum iç açıcı değil çünkü AVM'lerde kiralarnı zor ödüyorlar. Bizler ise ihracatçı firmalara çalıştığımız için nispeten şanslıyız. İhracat yapanlar kurdaki artışlardan istifade etti, ancak biz fason yapanlar enflasyona uğradık, küçüldük. Alım gücümüz on kamyon iplikse, bu beş kamyonu düşü. Örmecilerin konfeksiyon ihracatına katkısı yadsınmaz. Eskiden her tip makineyi işletmelerimize alırdık. Ancak bugünkü durum farklı. Süpremci süpreme, jakarcı ise jakarda kalmalı ve uzman olduğu işi yapmalı. Uzman olduğumuz işi yapmalıyız.'

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: "Biz, birlik ve beraberlik sağlayan ve kendi içerisindeki sorunları çözmek adına iyi niyetli yaklaşan bir derneğiz. Yaptırım gücümüz, ancak sorun ve problemlerimizi kayıt altına alarak bir dosya ile Devlete sunmak ile mümkün olur. Aksi takdirde biz kendi aramızda ne konuşursak konuşalım havada kalır. Biz örmeciler iş sağlığına uyumlu, sosyal sorumluluk bilincinde, vergilerini düzenli ödeyen, işçinin parasını ödeyen bir grup olmak durumundayız."

'Daha sık bir araya gelmeliyiz'

'Bu tip seminerleri daha sık yapmalıyız. Öngörülü fikirlerimizi birbirimizle istişare ederek, eksiklerimizi belirlemeli, birbirimizle konuşarak bir ortak akıl bulmak durumundayız' diye konuşan Başkan Fikri Kurt sözlerini şöyle sürdürdü: 'ÖRSAD'a üye olan arkadaşlar yılda 300 TL para ödüyorlar üyelik bedeli olarak. Sizlere vermiş olduğumuz hizmetleri sıralasak zaman yetmez. Sektörümüzü üniversite sanayi işbirliği içerisinde geliştirmeye çalışıyoruz. Meslek liselerine makineler bağışlıyoruz. Örmeciler sektörü Türk tekstil sektörünün

mihenk taşıdır ve orta direğidir. Ancak gücümüzü ve yerimizi konfeksiyona tanıtmakta güçlük çekiyoruz. Bunları aşabilmemiz lazım. ÖRSAD olarak bizim 'fason fiyatı şu olacak' diye dikte etmemiz gerekmiyor. Sizler kendi işçilik ve maliyet hesaplarınızı doğru yapmak, ödemenizi alırken de vade konusunda hassas davranmak durumundasınız. Basına bazı demeçlerim oldu. 'Burası Türkiye, para birimi de TL'dir' dedik. Burası ne Amerika ne de AB'dir. Ancak iplikçiler Dolar ile satış ısrarlarını sürdürdüler. Ta ki Cumhurbaşkanı yerli para birimimiz ile ticareti zorunlu kılana kadar. Ardından

iplikçiler de TL'ye geçti. İplik fabrikalarının kapasitesi biz örmeciler sayesinde büyüdü. Biz örmeciler de konfeksiyon ihracatı sayesinde büyüdük. İstihdam yarattık. Bu bir kazanımdır. Bu kazanımı ve becerinizi lütfen ucuza satmayın. Piyasa koşulları içerisinde ticaret yapın. Dolar kuru neredeyse iki kat arttı. Hammadde, enerji, yeni yılla birlikte de işçilik maliyetlerimiz artacak. Sen hala aynı fiyata mal yaparsan, sıkıntı yaşarsın, moralin bozulur. Buraya moral bozmak için değil, moralimizi tazelemek için geldik. Bizlerin de yaşamamız ve sürdürülebilir ticaretimizi yapmamız gerekiyor.' ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt sözlerini şöyle sürdürdü: 'Zaman zaman örmecilerimizin bazı şikâyetleri oluyor. Bu toplantı sayesinde tüm örmecilerimizin şikâyet ve önerilerini dinlemek, bunları not almak ve buradan çıkan görüşleri Bakanlıklara taşımak gibi bir düşüncemiz var. Sektörümüze nasıl doğru bir yön vereceğimizi hep beraber kararlaştırmamız gerekiyor. Biz, birlik ve beraberlik sağlayan ve kendi içerisindeki sorunları çözmek adına iyi niyetli yaklaşan bir derneğiz. Yaptırım gücümüz, ancak sorun ve problemlerimizi kayıt altına alarak bir dosya ile Devlete sunmak ile mümkün olur. Aksi takdirde biz kendi aramızda ne konuşursak konuşalım havada kalır. Biz örmeciler iş sağlığına uyumlu, sosyal sorumluluk bilincinde, vergilerini düzenli ödeyen, işçinin parasını ödeyen bir grup olmak durumundayız. Bu sorumluluğa sahip olan firmalarımızın görüş ve önerilerini dinlemek, notlarımızı almak ve sizlerin sıkıntılarını yukarılara taşımak istiyoruz.'

'Gençlerimizi sahiplenelim'

ÖRSAD olarak üniversite ve sanayi işbirliği ile ilgili çalışmalarını da sürdürdüklerini söyleyen Fikri Kurt: 'Kalifiye eleman sorunumuz var ve çalışacak insan bulamıyoruz. Ancak sosyal sorumluluk çerçevesinde bir yerde yokuz. Ben, ayrıca İTHİB Yönetim Kurulu üyesiyim. İTHİB'de bu konuda bir fon oluşturmaya çalışıyoruz. Eskiden en yüksek puanla girilen Tekstil Mühendisliğini tercih edecek öğrenci bile bulamıyoruz. Bu fonla tekstil bölümünü tercih eden öğrencilere burs vermeyi ve

çocukları teşvik edip iş garantisi vermeyi planlıyoruz. Gelin Tekstil Meslek Lisesi'ndeki öğrencilerimize ÖRSAD olarak onlara sahip çıkalım. Oradaki mezun sayısını artıralım. Bin tane örmeciye; ayda 100 TL ayırsak, bu öğrencilerin okula daha hevesli gitmesini sağlayabiliriz. Gençlerimizi sahiplenelim. İstanbul'da üretim yapmak istiyorsak; katma değeri yüksek, nitelikli kumaşlar üretmek durumundayız. Kilosunu 100 TL'ye satacak kumaşı üretecek bilgi birikimimiz var. Çalışmalarımızı bu yönde hızlandırın.

Vahit Dikilitaş: 'Sanayi Odası'nda var gücümüzle sektörümüzü temsil ediyoruz'

Başkan Fikri Kurt'un ardından görüşlerini belirten ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Vahit Dikilitaş, 'Şu an yaklaşık 80 kişi ile bu toplantıyı yapıyoruz. Beklediğimiz katılım âdetini yakalayamadık ancak tüm katılan arkadaşlara teşekkürlerimi sunmak isterim' diyerek konuşmasına başladı. Şimdiye kadar hükümetlerin üretime değil de ithalata dayalı bir politika izlediğini söyleyen Dikilitaş, Hükümetin son dönemde milli sanayiye destekleyen tutumundan son derece büyük bir memnuniyet duyduğunu



Aptullah KARABELA
ÖRSAD Başkan Yardımcısı

Bu toplantının esas amacı ÖRSAD üyelerinin sorun ve ihtiyaçlarını dinleyerek belirlemek ve bu sorunlar çerçevesinde ÖRSAD Yönetim Kurulu olarak bu sorunlara çözüm getirmenin yollarını aramak olacak. Yaptırım gücümüz çerçevesinde çözüm arayacağız.



Vahit DİKİLİTAŞ
ÖRSAD Başkan Yardımcısı

İSO'da örmecilerimizi temsil ediyoruz. Örmek makinelerindeki KDV'miz hala yüzde 8. Biz örgü makinelerimizi, kompresörlerimizi, kontrol makinelerimizi ve kantarlarımızı bunun içine katarak KDV'nin sıfırlanmasını talep ettik ve bu kararı Meclis'e sunduk.



Gökmen AYDINLI
ÖRSAD YK Üyesi

Geçmiş yıllarda işletmelerimizi korumak için verdiğimiz fiyatlara bir amortisman bedeli ilave ederdik. Bugün hiçbir işletmede bu dikkate alınmıyor. Oysa amortisman bedelini kesinlikle koymamız gerekiyor. Aksi takdirde tesislerimizi yenileme şansımız kalmayacak.

belirtti. 'Sorunlarımız gerçekten de ağır. Pamuk üretimimiz bundan 3-4 yıl önce 450 bin tona düştü ancak 2017'de 1 milyon tona ulaştı. Ama tüketimimiz de 1 milyon 650 bin tona ulaştı. Pamuğun önemli bir kısmını ABD'den geri kalanını ise Yunanistan'dan ithal ediyoruz. Sanayi Odası'nda sektörümüzü temsil ediyorum. Daha önce burada sadece

örmecileri temsil eden bir komite yoktu. Sorunlarımızı Meclis'e iletiyoruz ancak Meclis'teki kararlar üzerinde ne kadar etkimiz olduğu ise ayrı bir tartışma konusu. Üç toplantı gerçekleştirdik. Bu toplantılarda nasıl kararlar aldığımızı örmeci arkadaşlarımızla paylaşmak isterim. Örmek makinelerindeki KDV'miz hala yüzde 8. Biz örgü

makinelerimizi, kompresörlerimizi, kontrol makinelerimizi ve kantarlarımızı bunun içine katarak KDV'nin sıfırlanmasını talep ettik ve bu kararı Meclis'e sunduk. Fuar katılımıyla ilgili KOSGEB, yurtdışına katkı sunuyor ama yurtiçi için çok desteği yok. Yerli makinelere destek konusunda da bir karar aldık. Hepimizin ortak bir





diğer sorunu iplik fiyatlarındaki dövize endeksli artışlar. Bunun TL'ye dönüştürülmesi konusunda da taleplerimiz oldu. Bununla ilgili de bir karar alınacağına yönelik umudumuzu koruyoruz. Sanayi ve Ticaret Odaları'nda büyük firmalar siz sahibi. Biz orta ölçekli işletmelerin çok söz hakkı olmuyor. Bu noktada da uğraşlarımız var. Yabancı işçi ile de ilgili bir karar

aldık ve yabancı işçi noktasında bir kolaylık sağlanmaması konusunda sıkıntı çekeceğimizi duyurduk. Bizler elbette kendi vatandaşlarımıza istihdam sağlamak istiyoruz ancak çalıştıracak eleman bulamıyoruz. Eskiden çırak olarak girerdi, usta olarak çıkardı. Bugün ne çırığımız ne de ustamız var. Bu çerçevede Suriyelilerin istihdamı ile ilgili de bir esneklik sağlayabildik.'

Gökmen Aydınli: 'Düşük fiyat tuzağından çıkmamız gerekiyor'

Bir diğer ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi Gökmen Aydınli ise fason fiyatları ile ilgili şikâyetler hakkında ÖRSAD'ın bir yaptırım gücü olmadığına vurgu yaparak, yılbaşında tavsiye niteliğinde bir fiyat listesi yayınladıklarını, bugün ise fiyat listesinin güncellenmesine yönelik

isteklerle ilgili şunları söyledi: 'Her işletmenin kendine göre maliyetleri var. Herkesin maliyetleri birbirinden farklıdır. Bizim bir standardizasyonumuz yok. İş güvenliğine uygun çalışanlarla çalışmayanlar arasında ciddi bir maliyet farkı var. Kullandığımız iğne ve yağ gibi sarf malzemelerinin fiyatları da üründen ürüne farklılık gösteriyor. Şu anda ÖRSAD'ın fason fiyatları



Murat SABUNCU
Sim İplik Örne

Bir sivil toplum örgütü olarak sizden icraat bekliyoruz. Birlik olamıyoruz. Ortak yağ ve iğne alabiliriz. Arnavutköy'de kupon araziler var. Bir kooperatif kurabiliriz. Sorunlarımız belli. İnsanlar bu toplantılara gelmiyor çünkü ÖRSAD'ın uygulama aşamasında bir yaptırımı yok.



Hüseyin DAĞ
Hüda Tekstil

50 yıldır sektöre hizmet veriyorum. Kapımızı çalıp, iş isteyen bir tek Türk genci kalmadı. Bu nedenle firmalarımızda Suriyeli vatandaşları çalıştırmak mecburiyetinde kalıyoruz. Bu Suriyeliler bir gün vatanlarına dönerse biz nasıl işçi bulacağız, inanın bir fikrim yok.



Ahmet ÇİÇEK
Nisan Örne

Biz birlik ve beraberlik halinde değiliz. Ben 1 TL diyorum, komşum 70 Kuruşa yapıyor. ÖRSAD geçmişte bir fiyat listesi yayınladı ama buna hiçbir meslektaşımız uymadı. İvedilikle bir fiyat listesinin yayınlanmasını ve tüm arkadaşlarımızın buna sadık kalmasını istiyorum.



Recep TEMÜR
Karaşahin Kumaşçılık

Bizler kriz öncesi makine siparişleri verdik. Teminatlarımızı ve ön ödemelerimizi yapıp sözleşmelerimizi imzaladık. Ancak ardından ekonomik kriz geldi. Bu sözleşmeleri iptal etmek istiyoruz, dernek olarak desteğinizi rica ediyoruz.



ile ilgili söyleyebileceği şey şudur. Yılbaşında yayınlanan liste aslında orta ölçekli bir şirketin maliyetleri hesaplanarak oluşturulmuştur. Bu maliyetleri o günkü kur üzerinden, yani kur 3,80 iken hesaplamıştık. Kurun bugünkü durumu ile bölüp çarpıldığında süpremin örme fiyatı 2 TL'ere geliyor. Uluslararası büyük alıcılar Türkiye'yi tekstilde çok büyük bir düşük fiyat tuzağına

ittti. Konfeksiyon üreticisini önce büyüttüler, sonra siparişi düşürüp onu her şeye razı hale getirdiler. Buradan başlayan baskı aşağıda bizi fason fiyatını ve vadeyi konuşmaya mahkum kılıyor. Bunun ucu pamuğa kadar iniyor. Urfa'da pamuk toplayan öğrenciler okula bir ay geç başlıyor. Bu sorunlar ile ilgili bireysel ve kurumsal çözümler alabiliriz. Benim naçizane

bireysel çözüm önerilerim şunlar: Öncelikle kendi maliyetlerimizi tek tek gözden geçirmemiz gerekiyor. Biraz birbirimizi kopyalayarak yaşıyoruz. Oysa bundan çıkmalı kendi maliyetlerimizi kendimiz hesaplamalıyız. İkinci olarak hepimizin işletme körlüğü sebebiyle yanlış yaptığı şeyler var. Bunları tespit etmeli ve hatalarımızı düzeltmeliyiz. Tüm girdileri döviz olan bir sektöüz. Makinemizi, iş-nemizi, yağımızı dövizle alıyoruz. Bir tek işçiliğimiz ve elektriğimiz TL ile. Geçmiş yıllarda işletmelerimizi korumak için verdiğimiz fiyatlara bir amortisman bedeli ilave ederdik. Bugün hiçbir işletmede amortisman maliyeti diye bir şey kalmadı. Oysa bunu kesinlikle koymamız gerekiyor. Aksi taktirde tesislerimizi yenileme şansımız kalmayacak. Amortisman; tesislerimizi yenileyebilmek için bir fondur. Bu bedeli koymamak geleceğimizi kaybetmemiz anlamına gelir. Kurumsal olarak alınacak tedbirler ile ilgili olarak şunları söyleyebilirim. Hepimizin malumu, Hükümetle ilişkilerimiz beklediğimiz oranda güçlü değil. Türkiye'nin sivil toplum yapısı ve sivil toplumun siyasetle ilişkisi sorunlu. ÖRSAD olarak elbette yapacaklarımız olacaktır ancak bunların doğru yapılabilmesi için aslına bakarsanız ÖRSAD'ın güçlü

bir kuruluş olması gerekmektedir. Asıl güç bilgi ve temsilde yüksek yetenektir. Burada yönetimdeki tüm arkadaşlarımız belli bir kariyeri olan değerli insanlar. Hepimiz işimizden vakit ayırarak ÖRSAD'a hizmet vermeye çalışıyoruz. Derneğimizin profesyonel çalışanlarını çoğaltmamız, Derneğimizin altyapısını geliştirmemiz gerekiyor. ÖRSAD henüz aıdat konusunu dahi çözmemişken, ÖRSAD'ın ne yaptığını sormak biraz haksızlık oluyor. ÖRSAD adına hayal ettiğimiz çok fazla şey var. Bunları gerçekleştirebilmek için önce ekonomik altyapımızı oluşturmamız gerekiyor. Bu vizyona sahip olduğumuza inanıyorum. ÖRSAD'ı bir uluslararası akreditasyon kuruluşu haline getirmekle ilgili bir hayalimiz var. Derneğe daha çok üye katmak önemli ama kuru kalabalık olmaması gerekiyor. Etkili ve ekonomik gücü olan bir sistem olursanız sesinizi daha çok duyurursunuz. İstanbul'da üretim küçülmeye başladı. Daha fantezi kumaşlar üretiyoruz İstanbul'da. Maras'taki dev entegre tesislerin fiyatlarıyla İstanbul'da rekabet etme şansımız yok. Burada biz bilgimizle ve katma değerli üretimimizle fark yaratmamız gerekiyor. Bu üretimi sürdürülebilir kılmak için karlılıklarımızı artırmamız gerekiyor.'



Abdullah COŞAN
Coşan Örme

ÖRSAD geçen sene fason listesi verdi ama kimse uymadı. Kahramanmaraş'taki örmeciler gibi olamıyoruz. Bugün düz süpremin 1,5 TL, açkkelin ise 1,75 TL olması lazım ki insanlar bir nefes alabilsin ama burada ÖRSAD'ın nasıl bir yaptırımı olabilir bilmiyorum.



Ali SARIGÜL
Budak Tekstil

Devletin yurtdışı pazarlama desteğinden örmeciler olarak daha fazla yararlanmak istiyoruz. Üniversiteler ve ÖRSAD işbirliğinin geliştirilmesini istiyoruz. Yerli iplik üretimi, yerli makine üretimi ve ucuz elektrik temini konusunda ÖRSAD'dan projeler bekliyoruz.

EKONOMİDE ÜÇ YILIN YOL HARİTASI ÇİZİLDİ



“Dengelenme, disiplin ve değişim” olmak üzere 3 ana temel üzerine oturtulan Yeni Ekonomi Programı Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak tarafından açıklandı.



Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Cumhurbaşkanlığı

Dolmabahçe Çalışma Ofisi’nde düzenlediği basın toplantısında, “Dengelenme, Değişim ve Disiplin” sloganıyla hazırlanan Yeni Ekonomi Programı’nı (2019-2021) açıkladı. Tüm küresel ve bölgesel ekonomik zorluklara karşın Türkiye’nin tüm hedeflerine güçlü bir şekilde yürümesini sağlayacak bir ekonomik program hazırladıklarını vurgulayan Albayrak, “Bu amaçla programın adını Yeni Ekonomi Programı olarak belirledik” dedi. Albayrak, Yeni Ekonomi Programı’nı açıklarken, iş dünyasından sermaye piyasalarına, reel sektörden akademik camiaya kadar birçok paydaşın bir araya geldiğini, ilk defa bu kapsamda bir program açıklandığını kaydetti. Türkiye ekonomisinin 2002’den 2013’e kadar birçok alanda önemli atılımlar gerçekleştirdiğine işaret

eden Albayrak şunları söyledi: “2013 yılı Mayıs ayı sonunda Gezi Olayları ile başlayan süreç, 17-25 Aralık darbe girişimi, ülkemize karşı artan terör saldırıları, bölgemizde yaşanan bizi doğrudan etkileyen savaşlar ve jeopolitik gelişmelerle birlikte 15 Temmuz darbe girişimi yaşandı. Tüm bu süreçler, ülkemizde siyasi istikrarı ve demokrasinin yanında ekonomimizi de hedef aldı. Ekonomik yaptırımların adeta bir silah gibi kullanıldığı bir dönemden geçiyoruz. 10 Ağustos’ta doğrudan ekonomimizin hedef alınmasıyla Türkiye olarak biz de bu sürecin çok net bir parçası olduk.”

2019 büyüme hedefi yüzde 2,3

Berat Albayrak, şimdi tüm bu zorluklardan Türkiye’yi güçlenerek çıkarmak için millettten de aldıkları 5 yıllık yetkiyi çok iyi değerlendirecek bu güçlü programı hayata

geçireceklerini söyledi.

Albayrak, yeni ekonomi programını 3 ana temel üzerine oturttuklarını aktararak, şöyle devam etti: “Bunlardan birincisi dengelenme, sonra disiplin ve nihayetinde değişim olarak uyguladığımız bu süreç, tüm bu çerçevede, ekonomimizin bazı temel alanlarında daha sürdürülebilir bir modele geçmeden önce, bu yıldan başlayarak, 2019-2021 döneminde ekonomik bir dengelenme yaşayacağımız yol haritasını ortaya koyduk. Bu nedenle 2019 gayrisafi yurt içi hasıla (GSYH) büyümesi beklentisi noktasında yüzde 2,3 düzeyinde gerçekleşecek.

Disiplinden temel kastımız, dengelenme sürecinin kamu malyesindeki disiplinle desteklenmesidir. Son prensibimiz ise değişim... Değişimde temel hedefimiz ise bundan sonra yapacağımız her politika değişikliğinde ülkemizin uzun vadeli üretim kapasitesi-

nin ve ihracatının da artmasını sağlayacak katma değerli alanlara yoğunlaşmaktır.” Program ile büyümeyi sürdürülebilir ve sağlıklı bir çizgiye oturtacaklarını belirten Albayrak, “2021’den itibaren yüzde 5 büyümeyi sağlayarak, büyümeyi bu şekilde sürdürülebilir kılmak ve sağlam temeller üzerine inşa etmek temel amacımız olacak” dedi. Enflasyon noktasında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın (TCMB), fiyat istikrarı temel amacı doğrultusunda elindeki tüm araçları, kararlı ve bağımsız bir şekilde kullanmaya devam edeceğini vurgulayan Albayrak, “Ancak hepinizin malumu ki enflasyonla mücadelede başarılı olmak için bu yeterli değil” dedi. Albayrak, finansal güvenlik ve istikrarın sürdürülebilmesi için yeniden yapılandırılmış Finansal İstikrar ve Kalkınma Komitesi’nin hayata geçirileceğini belirterek, “Çok

yakında da kamu ile paylaşacağımız ve bu süreci destekleyecek enflasyonla topyekun mücadele programını hayata geçireceğiz” dedi. Albayrak, “Ürün Gözetim Mekanizması” ve “Tarımda Milli Birlik Projesi” ile gıda fiyatlarındaki dalgalanmaların yakından izlenerek gıda enflasyonu ile etkin mücadele edileceğini belirterek, “Kira artışına yönelik TÜFE bazlı düzenleme, tarımda tedarik zincirinin iyileştirilmesi, bu kapsamda Ürün İzleme Mekanizması gibi birçok aksiyonla enflasyonla mücadele edecek ve 2020 yılı sonunda tek haneye inen enflasyonu 2021’de yıllık bazda yüzde 6’ya indireceğiz” dedi.

Albayrak, kamu maliyesinde disiplini sağlamak üzere kamu gelirlerinin artırılmasına yönelik tedbirler de aldıklarını aktararak, vergide etkin tahsilat ve kayıt dışılığı azaltmak için vergi süreçlerinde önemli iyileştirmeler yapacaklarını, etkinliği kalmamış olan istisna, muafiyet ve indirimleri kademeli olarak kaldıracaklarını bildirdi. Albayrak, dengelenme süreciyle birlikte işsizlik oranında kısa süreli bir artış olsa da 2020

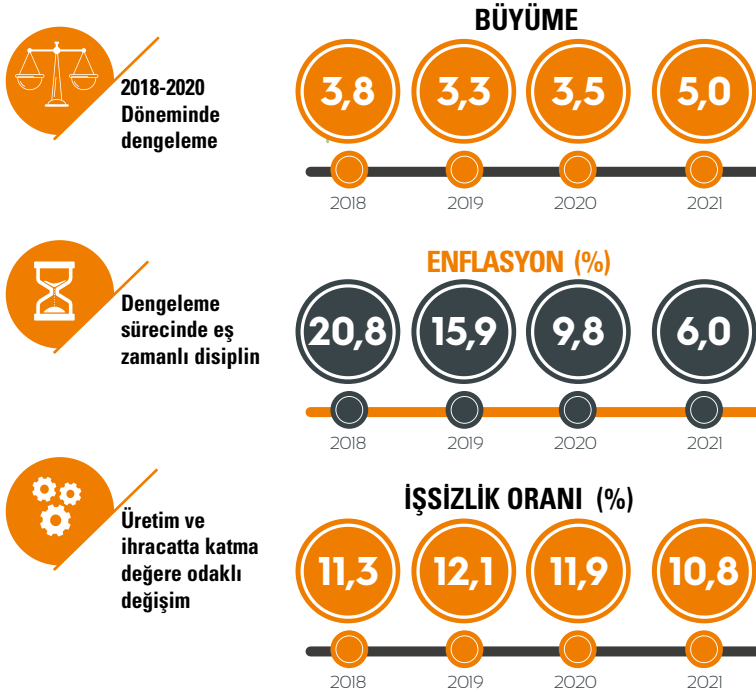


sonrasında işsizlik oranında azalış görmeye başlanacağını ve oranın 2021 yılı itibarıyla yüzde 10,8 seviyelerine ulaşmış olacağını söyledi. Türkiye Emlak Bankası’nın; gayrimenkul sektörünün finansmanını yönlendirecek

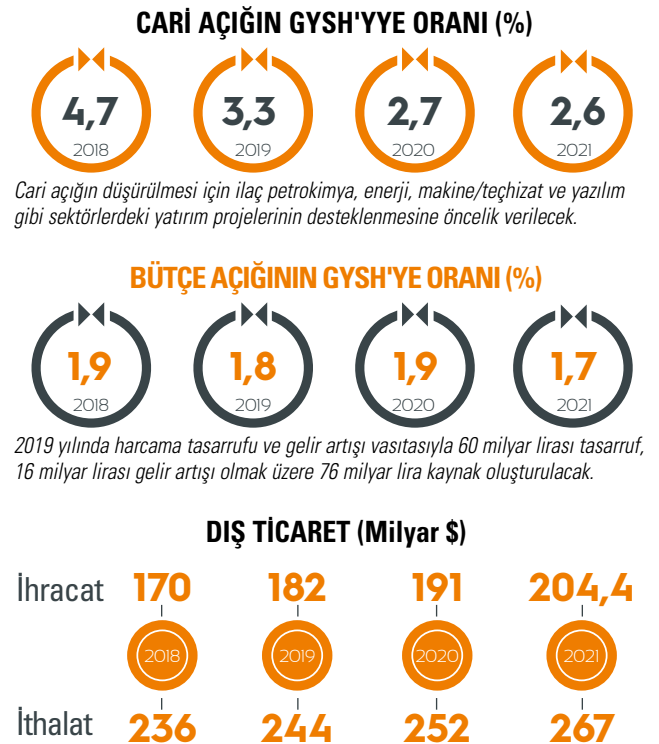
şekilde, yeniden yapılandırma sürecine başladığını ve bu sürece çok önemli bir katkıda bulunacağını ifade eden Albayrak, Türkiye Kalkınma Bankası’nı da görev alanını genişleterek çok daha güçlü bir bilançoya sahip, çok daha etkin

ve dinamik yeniden yapılandırılmış bir bankaya dönüştüreceklerini anlattı. Albayrak, “Vergi sistemimizi daha adil hale getirmek için vergiyi tabana yaymak ve dolaylı vergilerin payını azaltmak için önemli adımlar atacağız” dedi.

YENİ EKONOMİ PROGRAMI



Yeni Ekonomi Programı’nda işsizlik oranının gelecek yıl yüzde 12,9 ile tavan yapması ardından 2021 yılına kadar yaratılacak 2 milyon kişilik istihdam ile 10,8’e çekilmesi hedefleniyor.



SANAYİCİYE 16 MADDELİK DESTEK PAKETİ



Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, sanayici, KOBİ ve girişimciler için 16 maddelik destek ve önlem paketini açıkladı.



Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın açıkladığı tedbirlerinden sonra bir önlem paketi de Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan geldi. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye'ye yönelik ekonomik saldırılar karşısında sanayiciler, KOBİ'ler ve teknoloji girişimcilerinin üzerindeki yükü

hafifletmek ve bu süreçten güçlenerek çıkmalarını sağlamak amacıyla harekete geçti. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank başkanlığında bakanlık bünyesinde yürütülen, "Destek ve Önlem Paketi" çalışmaları tamamlandı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a da sunulan paket, parasal genişlemeye yol

açmadan ve sıkı maliye politikalarına uyumlu şekilde hazırlandı. Bakan Varank, Kurban Bayramı öncesinde 16 maddelik paketi kamuoyu ile paylaştı. Bakan Varank, pakete ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu; "Ülkemize karşı yapılan ekonomik saldırılardan sanayicilerimizin ve teknoloji girişimcileri-

mizin olumsuz etkilenmemeleri için yerleştirme adımlarımızı ve milli teknoloji hamlemizi hızlandırıyoruz. Sektörün taleplerini de dikkate alarak, yeni ekonomi modelimizdeki tasarruf ilkeleri çerçevesinde bütçemize ilave yük getirmeksizin, sanayicilerimizi ve girişimcilerimizi 16 maddelik yeni bir paketle destekliyoruz."

16 DESTEK BAŞLIĞI

- **Yerleştirme Programı:** Sanayimizin ara malı ithalatını oluşturan 2 bin 739 ürün grubu; teknoloji seviyesi, ithalatımız içindeki payı, uluslararası pazar ve rekabet potansiyeli ile ülkemizin üretim yetenekleri dikkate alınarak Bakanlıkça incelendi.
Bu inceleme doğrultusunda, minimum 30 Milyar dolarlık ithalata karşılık gelen öncelikli ürün gruplarının yerleştirilmesi çalışmaları başlatılacak.
- **Yerli ürünlere fiyat avantajı:** Orta ve yüksek teknoloji ürün grupları için kamu ihalelerinde yerli ürünlere yüzde 15 zorunlu fiyat avantajı tebliğinin etkin şekilde uygulanması için takip mekanizması oluşturulacak.
- **Sanayi İş Birliği Projelerinin etkin bir şekilde uygulanması:** Kamu ihalelerinde yenilik, yerleştirme ve teknoloji transferini sağlayacak, Sanayi İş Birliği Projelerinin yaygın ve etkin bir şekilde uygulanması için destek ve takip mekanizması oluşturulacak.
- **Haksız rekabetin önüne geçilmesi:** İthal sanayi ürünlerinin can, mal, çevre güvenliği ve kalite açısından denetimi özenle gerçekleştirilecek, yerli üreticimizin haksız rekabete maruz kalması önlenecek.
- **OSB'lerde bedelsiz arsa tahsis:** Organize Sanayi Bölgelerinde yatırım yapacaklar için bedelsiz arsa tahsis uygulamasının kapsamı genişletilecek.
- **Teşvik belgeli yatırımcılara arazi tahsis:** Yatırım teşvik belgesi almış firmaların yatırım yeri bulma süreçlerini Çevre ve Şehircilik Bakanlığıyla protokol imzalayarak hızlandırılacak.
- **Yerel potansiyelin harekete geçirilmesi:** Yerel potansiyeli harekete geçirmek ve refahın tüm yurda dengeli yayılmasını sağlamak amacıyla, Kalkınma Ajansları üzerinden yaklaşık bin 500 projeye 500 milyon TL destek sağlanacak.
- **Teknoloji Geliştirme Bölgelerine yeni destekler:** Yılsonuna kadar, Teknoloji Geliştirme Bölgelerine toplam 100 Milyon TL destek verilecek. Tamamlanma aşamasına gelen teknoparklara öncelik vererek, faaliyete geçmeleri hızlandırılacak.
- **Reel sektörün rekabet ve yenilikçilik kabiliyetinin artırılması:** Bakanlığımız tarafından AB fonları desteği ile yürütülmekte olan Rekabetçilik ve Yenilik Sektör Operasyonel Programı kapsamında, yaratıcı sektörler ve girişimcilik alanlarında 60 milyon Avro'luk fonu yatırımcıların hizmetine sunulacak.
- **Ar-Ge desteğine kur farkı düzenlemesi:** TÜBİTAK KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programında yer alan 500 bin TL proje bütçesi üst sınırı 600 bin TL'ye çıkarılacak.
TÜBİTAK Teknogirişim Sermaye Desteği programında proje destek üst sınırları 200 bin TL'ye çıkarılacak.
TÜBİTAK Sanayi Destekleri kapsamında kur farkı dolayısıyla oluşacak maliyet artışlarına destek olunacak.
- **Ar-Ge'nin ticari ürüne dönüşmesi:** Ar-Ge sonucunda çıkan ürünlerin üretim ve ihracatını desteklemek amacıyla 50 Milyon TL üretim yatırım desteği sağlanacak.
- **Temel Bilimler mezunlarına istihdam desteği:** Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ve Ar-Ge merkezlerinde istihdam edilen temel bilimler mezunlarına aylık brüt asgari ücret tutarında destek verilecek. Bu amaçla, yılsonuna kadar 15 Milyon TL'lik destek firmalara aktarılacak.
- **KOSGEB'in alacaklarının ertelenmesi ve KOBİ'lere ihracat desteği:** KOSGEB'in geri ödemeli destekler kapsamında KOBİ'lerden 2018 yılında tahsil etmesi gereken alacakları 2019 yılına ertelenecek.
KOBİ'lerin ihracat kapasitelerinin geliştirilmesi ve uluslararası pazara açılmalarının kolaylaştırılması amacıyla işletme başına 300.000 TL'ye kadar destek verilecek.
- **Yatırım teşvik belgesi başvuru ücretlerinin kaldırılması:** Yatırımcının üzerindeki bürokratik yükü hafifletmek amacıyla yatırım teşvik belgesi başvuru ücreti kaldırılacak.
- **TSE hizmet ücretlerinde yüzde 25 indirim yapılması ve TSE alacaklarının yeniden yapılandırılması:** Sanayicimizin rekabet gücünü artırmak amacıyla, Türk Standartları Enstitüsü tarafından verilen TSE, TSEK, Hizmet Yeri Yeterlilik (HYB), Helal Yönetim Sistemleri uygunluk belgeleri belgelendirme ücretlerinde yüzde 25 indirim yapılacaktır.
İhracatçımızın rekabet gücünü artırmak amacıyla, ihracat uygunluk değerlendirme ve belgelendirme hizmet ücretlerinde de yüzde 25 indirim yapılacaktır.
Türk Standartları Enstitüsü'nün vadesi geçmiş ve icra takibi başlatılmış alacaklarını yeniden yapılandırılacak.
- **Patent, marka, tasarım başvuru ve tescil ücretlerinde yüzde 25 indirim yapılması:** Girişimci ve yatırımcımızın fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunmasına katkı sağlamak amacıyla; Türk Patent ve Marka Kurumu'nun patent, marka, tasarım başvuru ve tescil ücretleri yüzde 25 indirilecek.
Patent, marka ve tasarımla ilgili gecikme cezalarındaki kurum paylarını yeniden yapılandırılacak.



ÖRSAD GENEL SEKRETER YRD. MUSTAFA VICIL: 'ÇOK BÜYÜK BİR GÜCÜZ, KEŞKE FARKINA VARABİLSEK'

ÖRSAD Genel Sekreter Yrd. Mustafa Vicil; 'ÖRSAD aslında çok güçlü bir dernek. Ama örmecilerimizin bu gücün farkına varması gerekiyor. Eğer örmeci kendi gücünün farkına varırsa; hem ÖRSAD gücüne güç katacak, hem de örmecilerimiz bu birlikteliğin meyvelerini toplayacaktır' diye konuşuyor.



Mustafa VICIL
ÖRSAD Genel Sekreteri



Yaklaşık üç yıldır ÖRSAD'a hizmet veren Genel Sekreter Mustafa Vicil, geçmişten bugüne ÖRSAD adına çalışmalarını ve önümüzdeki süreçte ÖRSAD'ın üyeleri için neleri hedeflediğini ÖRME DÜNYASI dergimizle paylaştı.

Ne kadar süredir ÖRSAD'da görev yapıyorsunuz?

Yaklaşık 15 yıla yakın bir STK geçmişim var. Dernekçiliğin içinden gelen birisiyim. Üç yıldır da ÖRSAD'da görev yapıyorum.

ÖRSAD'daki görev sürenizin başlamasının ardından geçen üç yılda neler değişti?

100'ün üzerinde yeni üyemiz var, o günden bugüne. Bizler, bir yandan faaliyetlerimizi gerçekleştirirken diğer yandan da derneğimizin ve üyelerimizin kendi gücünü keşfetmesine yönelik çalışmalar yürüttük. ÖRSAD aslında çok güçlü bir dernek. Ama örmecilerimizin bu gücün farkına varması gerekiyor. Eğer örmeci kendi gücünün farkına varırsa; hem ÖRSAD gücüne güç katacak, hem de örmecilerimiz bu birlikteliğin meyvelerini tadacaktır. Bu yüzden önceliğimiz her zaman örmecilerimize kendi güçlerini fark ettirmeye yönelik çalışmalar oldu.

ÖRSAD'ın şu anda kaç üyesi var?

Şu an için aktif ortalama 800 üyemiz var. Daha önce üye sayımız 800'ün üzerinde görünüyordu, ancak bu liste hiç de sağlıklı bir liste değildi; zira kapanan ve adres değişikliği olan çok sayıda firma

vardı. Bu veri tabanını tamamen güncelledik ve listeyi halen canlı tutuyoruz. Saha ziyaretlerimizde; üyemiz olsun olmasın tüm örmecilerimizi gezmeye çalışıyoruz.

Çok sahaya çıkan bir kişisiniz. Dernekte bulunmak yerine bu ziyaretleri tercih etmeniz sebebi ne? Ayrıca ÖRSAD'ı temsilen Genel Sekreter Yrd. olarak bu ziyaretlerden siz neler öğrendiniz?

Takdir edersiniz ki Dernek, fiziki tanım olarak dört duvar arasındaki bir yerdir. Bir derneğin güçlü olabilmesi için, üyelerinin de bir arada olması gerekiyor. Yapacağımız her türlü etkinliğe üyelerimizin katılımı ne oranda artar ise; derneğimiz de aynı hızla büyüyecektir. Sürekli üyelerimizle iletişim içerisinde olmak istiyoruz ki, onlara ne verebileceğimizi bilelim. Bu sayede sektörün eksiklerini bizzat kendilerinden dinleme imkânı buluyoruz. Her üyemizin beklentileri farklı. Her birinin taleplerini teker teker yerine getirmek zor olabiliyor. Ama genel olarak çıkardığımız bazı saptamalar da var. Birincisi, tüm örmeciler aynı çatı altında bir araya gelmek istiyorlar. İkincisi, kalifiye eleman bulabilmek istiyorlar. Üçüncüsü, fason fiyatlarını düzenlemek istiyorlar. Hangi firmaya gidersek gidelim üç dileğinin ikisi bu. Tedarik ürünleri olan iğne, platin, yağ gibi sarf malzemelerinin ÖRSAD üyelerine özel fiyatlarla alımıyla ilgili talepleri de çoklukla alıyoruz.

Dilerseniz ÖRSAD'ın gücünü biraz daha vurgulayalım. Bu 800 üyenin bir aradayken nasıl bir gücü var?

Oldukça sıradan bir örnekle açıklamak gerekirse; çevremizde tanıdığımız 20 örmeci ve her birinin de 5 makinesi olduğunu varsayalım. 100 makine eder. Öyle bir rakam yok ama biz yine 50.000 TL diyelim bir makineye, toplam 5 milyon lira yapıyor. Yani 20 örmeci 5 milyonluk yatırım yapmış oluyor. Okurlarımız; gerçek rakamların bundan çok daha yüksek olduğunu biliyorlar. Üyelerimizin makine sayısı ortalaması 10-15 civarında. Sadece buradan hareketle, 800 ör-



"Sektörümüzün en önemli sorunu kalifiye eleman açığı. Bu sorunun giderilmesi için Meslek Liseleri ile ilişkilerimizi güçlendirmek ve gençlerimizi mesleğe kazandırmak adına projeler geliştiriyoruz."

Yaptığımız görüşmelerde örmecilerimizin üç temel talebi olduğunu gördük. Tüm örmeciler aynı çatı altında, aynı fiziksel ortamda bir araya gelmek istiyorlar. İkincisi, kalifiye eleman bulabilmek istiyorlar. Üçüncüsü, fason fiyatlarını düzenlemek istiyorlar. Hangi firmaya gidersek gidelim ortak sorunların bunlar olduğunu görüyoruz.

mecinin bir arada olduğu ÖRSAD üyelerinin ekonomik gücünü ve yaptırımını düşünebiliriz. Dernekler, hem siyasetin içinde hem de dışında olmak zorunda, yani o çizgiyi iyi korumak elindeki gücünde iyi yansıtmak zorunda. Siyasetin hammaddesi insandır. Sektörümüz çok ciddi bir oranda istihdam da sağlıyor. İstihdamın yanı sıra örmeye bağlı oldukça entegre bir yapı da söz konusu. Örmeye göbekten bağlı iplik firmaları, boyahaneler, konfeksiyoncular, lojistik firmaları ve onların da istihdamı söz konusu. Çok büyük bir gücüz. Keşke farkına varabilsek.

ÖRSAD olarak hizmetlerinizden birisi de iki ayda bir yayınlanan ÖRME DÜNYASI dergisi. ÖRME DÜNYASI dergimiz ile ilgili üyelerimize neler söylemek istersiniz?

Biz, ÖRME DÜNYASI'nı; bir ilan

çöplüğüne dönüştürmeyi tercih etmiyoruz. Sektör dergilerinde dörtte bir oranında ilan olması gerekiyor. 80 sayfanın 20 sayfası reklam oluyor. Bizim dergimizde bu rakam 15'er seviyesinde. Üyelerimiz dergimizi okusun istiyoruz. ÖRME DÜNYASI, örmecilerin tek yayın organı. Bu sebepten tüm örmecilerimizin dergimize sahip çıkması gerekir. Zaman zaman, hep aynı simaları dergiye taşıdığımız söyleniyor ama ben bu görüşe katılmıyorum. Özellikle son iki yıldır tek tek firmalarımızı arıyor ve onlara 'Bu sayıda sizin görüş ve önerilerinize yer vermek istiyoruz' diyoruz. Uygun olan üyelerimizin bilgilerini dergimizi yapan kurum ile paylaşıyoruz ve onlar aralarında bir röportaj gerçekleştiriyorlar, bunu dergiye taşıyoruz. Yapılan söyleşilerden herhangi bir ücret talep etmiyoruz. Üyelik görevini yerine getiren tüm üyelerimize

ÖRME DÜNYASI dergimiz de açık. Üyelerimiz de, dergimizde bir haber çalışması veya söyleşi ile yer almak isterlerse bizimle iletişim kurabilirler.

ÖRME DÜNYASI dergisi dışında üyelerinize başka ne gibi hizmetleriniz var?

Basılı yayına örnek bir diğer hizmetimiz de her yıl bastığımız MAKİNE PARKURU KİTAPÇIĞI. Eylül, Ekim gibi çalışmalarına başlayıp; yeni yılın ilk günlerinde okurlarımıza ulaştırıyoruz. Örmecilerimiz için oldukça iyi bir hizmet. Fason yaptıracak olan firmalar, hangi firmada hangi tip örme makinesi olduğunu bu kitapçık sayesinde takip edebiliyorlar. Bunun haricinde internet sitemiz mevcut. Buradan üye bilgilerimize erişim var. Ziyaretçiler Makine Parkuru Kitapçığı ve ÖRME DÜNYASI dergisini sitemizden de takip edebiliyorlar. İnternet sitemiz, makine, eleman ve iş arayanlar için bir buluşma noktası haline geldi. Örneğin; bir makinesini satmak isteyen üyemizin satılık ilanını sitemize eklemiştik. Bir süre sonra üyemiz bizleri arayarak, 'Bizim ilanımızı kaldıralım, makineyi sattım ama arayanlar hala devam ediyor' dedi. İnternet sitemizin ne kadar ilgi gördüğüne dair bir küçük örnek. Günde 250-350 civarında ziyaretçimiz var.

Peki önümüzdeki döneme dair hedef ve planlarınız neler?

ÖRSAD'ın daima bir planı var. Ancak ülke bazında yaşanan beklenmeyen olaylar, zaman zaman bu planların ertelenmesine sebebiyet veriyor. Örne sektöründe de en büyük eksikliğin eğitimden kaynaklandığını düşünüyoruz. Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Teknik Meslek Lisesi'ndeki öğrenci arkadaşlarla bu yıl daha verimli bir yıl geçirmeyi hedefliyoruz. Dergimizi okuyacak öğrenci arkadaşlarımıza da seslenmek isterim. Bu lisede başarılı olan arkadaşlarımıza yurtdışında da eğitim desteği sağlamak için görüşmelerimizin sona yaklaştığı müddesini verebilirim. Eğitim bir süreç gerektiriyor. İki yıldır okulumuz ile ilgili planlarımızı geliştirdik, bu yıl da bu çalışmaların meyvelerini alacağız sektör olarak. Buradaki arkadaşların küstürülmeden sektöre entegre edilmesi, kalifiye eleman açığımıza çare olacaktır. Geçen yılda kadar yılda 30 kişi mezun oluyordu, bu yıl kısmet olursa 60 mezunumuz olacak. Kaliteli mezunlarımızın artması 4-5 yıl içerisinde mevcut kaliteyi daha da yukarılara taşıyacaktır. Üyelerimizden hep şunu duyuyoruz: 'Buralardan mezun olan çocuklar örme sektöründense AVM'de çalışmayı veya güvenlik görevlisi olmayı tercih ediyorlar.' Biz bu okullarda; ÖRSAD olarak bu arkadaşları tanımak, onları yüreklendirmek, sektörü onlara sevdirmek ve onları sektöre kazandırmak istiyoruz. En önemli görev; firma sahiplerine düşüyor. Bu öğrencilerin kanlarını yukarı doğru kaynıyor, daha çok gençler. Büyük oranda meslek bilinci ve gelecek kavramı tam anlamıyla yerleşmemiş oluyor. Staj süreçlerinde firmalarımızın da bu gençlerimize empati ile yaklaşmaları gerektiğini ve bu genci kazanmaları durumunda kendilerinin de kazanacağını bilmeleri gerek. Bu, vatani bir görevdir. Bu genç arkadaşlara şirket içinde farklı görevler verirken bile yapıcı yaklaşmak gerekir. Bu öğrencilerin dört yıl boyunca eğitimini aldıkları bir konuda; daha staj aşamasında meslekten soğuyabildiğini gözlemleyebiliyoruz. Ustaların, işletme müdürlerinin ve iş verelerin staj döneminde bu arkadaşlara yaklaşımları çok önemli. Bunun



Meslek lisesindeki öğrencilerin, dört yıl boyunca eğitimini aldıkları bir konuda, daha staj aşamasında meslekten soğuyabildiğini gözlemleyebiliyoruz. Ustaların, işletme müdürlerinin ve işverenlerin staj döneminde bu arkadaşlara yaklaşımları çok önemli. Bunun gerçekten büyük bir vebali ve sorumluluğu var.

gerçekten bir vebali ve sorumluluğu var. Öğrenci kardeşlerimize de paranın kolay kazanılmadığını, mutlaka zaman zaman zorlanacaklarını ama örme bölümünü seçtiklerinde; gelecekte ellerinde bir meslek olacağını söylemek isterim. Belki anlık olarak işinizi kaybedebilirsiniz ama mesleğiniz olduğu takdirde kendinize her zaman bir iş bulabilirsiniz. 2019 yılındaki en önemli çalışmamızdan biri bu olacak.

İş güvenliği konusunda örmecilerin sorumluluklarını yerine getirdiğini söyleyebilir miyiz?

Ülkemizde son dönem çok sayıda iş kazasıyla karşılaşıyor. Sektörümüzde de bunların önleniminin alınması gerekiyor. Ama maalesef bu anlamda alınacak önlemleri firmalarımız hep öteliyor. Biz hep şunu söylüyoruz: İş kazası daha önce hiç olmamış olabilir. Ama yarın olursa hazırlıklı mısınız? Sorumluluklarını

yerine getirmeyen işletmelere; bu gibi kazaların ciddi yükümlülükleri olabilir. ÖRSAD olarak bu yılın sonuna doğru firmalara eğitimlere gideceğiz. Firmada bir kaza ile karşılaşılması anında sağlık ekipleri gelene kadar neler yapılması gerektiğini anlatacağız. Bunun dışında üniversite öğretim görevlileri ile de temaslarımız var. İsteyen firmalarımıza personel ve işveren arasındaki ilişkiler, personelin moral ve motivasyonunun yükseltilmesi, işletme yönetimi gibi eğitimler vermeyi planlıyoruz.

Üyelerinizle birlikte toplu olarak gerçekleştirdiğiniz tek etkinlik gelenekselleşen ÖRSAD İFTAR Etkinliği. Neden daha çok etkinlikle üyelerinizle bir araya gelmiyorsunuz yıl içerisinde?

Her yıl ÖRSAD iftarına olan ilgi artıyor. Buradaki amacımız birlik

ve beraberlik. Ama ÖRSAD'ın gelenekselleşmiş iftar yemeği dışında, örneğin aylık bir kahvaltıda bir araya gelmek istediğimizde, üyelerimizden olumlu yanıt alamıyoruz. Kimsenin 'Bir kişi eksik olsa ne olur!' diye düşünmemesi lazım. Bu etkinliklerde ne kadar çok üyemiz yer alırsa, ÖRSAD o kadar büyük bir dernek olur. 800 üyeli bir dernek sürekli düşük veya orta sayılabilecek bir katılımı toplantı yaptığında; toplantılara sürekli iştirak eden üyelerimizin de moral motivasyonu düşüyor, bu kez onlar da katılmayı bırakıyor. Firma sahiplerimiz bu kahvaltılarda bilgi ve birikimlerini, sorunlarla ilgili çözüm önerilerini bizlerle paylaşırlarsa; sektör adına verimli etkinlikleri birbiri ardına gerçekleştirmemiz mümkün olur. Her ay tüm üyelerimizle kahvaltıda bir araya gelmek istiyoruz. Burada şunu da belirtmek gerekir; üyelerimizle bir arada olamıyoruz diye çalışma yapmayı da ihmal etmiyoruz. Gerek sosyal çalışmalar, gerekse yönetim kurulu olarak temsil noktasında çalışmalar devam ediyor. Mehmetçiğimizin sınır ötesi operasyonları esnasında destek için Hatay Valiliği ve İl Jandarma Komutanlığı nezdinde Mehmetçiğimizi ziyaret ederek maddi ve manevi destekte bulunduk. Geçmişimizi bugüne aktaran, milli kültürümüz ve toplumsal değerlerimiz olan yaşlılarımızla bir araya gelerek gönüllerini aldık. Geleceğimizin teminatı olan öğrencilerimize maddi ve manevi olarak sürekli destek olduk ve olmaya devam ediyoruz. Önümüzdeki günlerde üyelerimizle de paylaşacağımız meslek liselerimizle sektöremizi daha yukarılara taşıyacak protokol imzalayacağız. Üyelerimiz için bir gider kalemi olan İş güvenliği kapsamında örme sektörünün Tehlike sınıfının güncellenmesi için çalışmalar ve ilgili bakanlıklarla toplantılar yaptık. Sanayi odasında komitelerdeki temsilcilerimiz aracılığıyla; tekstil makinelerindeki KDV oranları düşürülmüş ancak örme makineleri buna dahil edilmemişti. Bu konuyla ilgili çalışma ve dilekçelerimizi ilgili mercilere teslim ettik. Netice itibarıyla hepimiz bu geminin içindeyiz. Sektörü daha yukarılara taşıyacak olan da; mevcudu koruyacak veya geriye götürecek olan da bizleriz. Umarız 2019'da bunu da gerçekleştirmemiz mümkün olur.



TIEN YANG

Not Only Knitting Machine!

Fashion Designer





ÖRSAD, ELEMAN AÇIĞINI KAYNAĞINDAN ÇÖZMEK İSTİYOR

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, Yönetim Kurulu Üyesi Çetin Akçan ve ÖRSAD Genel Sekreteri Mustafa Vıcıl; 2 Ekim günü Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin Yeni Müdürü Kamil Akbulut'a bir nezaket ziyaretinde bulundu. Yapılan toplantıda sanayi ve eğitim işbirliğinin geliştirilmesi adına somut kararlar alındı.



2 Ekim günü gerçekleştirilen ziyarette örme sanayicilerimiz ve eğitimciler bir araya gelerek yeni eğitim ve öğretim yılında birbirlerinden beklentileri çerçevesinde çok verimli bir görüşme gerçekleştirdiler. ÖRME DÜNYASI dergisi olarak sektörün en önemli sorunu olan kalifiye eleman sorununun çözülmesine yönelik fikir

ve önerilerin paylaşıldığı bu toplantıyı örme sanayicilerimiz için takip ettik. 15 Ağustos 2018 itibarıyla Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde Müdür olarak göreve başlayan Kamil Akbulut; mesleki eğitim konusunda oldukça tecrübeli bir isim. Kendisi Bayrampaşa İstanbul Ticaret Odası Mesleki ve Teknik

Anadolu Lisesi'nde de sekiz yılı aşkın bir süre okul müdürlüğü yapmış.

Sekiz yılın ardından bu okuldaki görevinizden neden ayrıldınız?

Okul Müdürü Kamil Akbulut: M.E.B. Yönetici Atama Yönetmeliği'ne göre okul müdürleri aynı okulda sekiz yıldan fazla kalamaz. Benim de 8

yıllık sürem dolduğu için kendi isteğimle bu okulda 15 Ağustos tarihinde göreve başladım. Önceki okulumuzda önemli bir çok başarılarla imza attık. Sektörden Samsung Elektronik Türkiye ile bir protokol imzaladık. Elektronik bölümünde 4 laboratuvar kurduk, toplamda da okulumuza 1 milyon dolarlık bir yatırımı kazandırdık. Öğrencilerin staj imkânları ve istihdam imkânları

içerisinde var olan bir protokol. Protokol kapsamında; Samsung günümüz teknolojiye uygun olan, öğretmen eğitimi ve öğrenci eğitime destek veriyor. Aksam saat 17'den sonra dört laboratuvar Pazartesi, Salı ve Perşembe, Cuma günleri İstanbul'un çeşitli meslek liselerinden seçme öğrencilerin katılımıyla iki gruba meslek edindirme kursları veriliyordu. Bu kursların tüm finansman giderleri ve lojistik destek Samsung Elektronik Firması tarafından karşılanmaktaydı. Dost Ülke Güneykore'li bir sektör firmasının bu sosyal sorumluluk projesini ülkemizde bulunan değerli sektör temsilcilerinin de yapması en büyük temennimizdir.

Uzun süredir eğitimin içerisindeyiz. Meslek liselerinden mezun olan gençlerimizin meslekte kalma oranı nedir?

Kamil Akbulut: Bu oran Türkiye genelinde yüzde 7 ila 10 arasındadır. Yanlıyormayı çok isterdim. Bu oran mutlaka artmalı. 65. Hükümet Planı içerisinde mesleki eğitimin desteklenmesine yönelik kararlar alınmıştır. Bu kararlardan bazıları; işyerlerinde stajyer öğrenci çalıştırmaya teşvik edilmesi. Devlet bu konuda firmalara belli oranlarda teşvik ediyor. Öğrenciye de asgari ücretin üçte biri oranında bir ödeme yapılıyor şirketler tarafından. Bu öğrencilerin iş kazaları ve meslek hastalıklarına karşı sigortası da Devlet tarafından yapılıyor. Bunlar mesleki eğitimdeki istihdamı artırmak için Hükümet tarafından alınan tedbirler. Bunun yanı sıra OSB'lerde sektörle beraber yeni okullar açılması planlanıyor. Devlet OSB'ler içerisinde Meslek Okulları açmak isteyenlere de önemli teşvikler veriyor. İstanbul, Ankara, Isparta ve Denizli'de bunun örnekleri var. Bunların sayısının artması lazım. Meslek liseleriyle ÖRSAD, İTKİB, TTTSD, TRİSAD gibi Birlik ve Dernekler de uyum içerisinde çalışmalı ve bu kurumlar da liseleri desteklemeli. Örneğin ÖRSAD bir hamigibi davranarak, öğrenci seçiminden, atölyelerin teşrifatına,

öğrencilerin staja gönderilmesi ve istihdamına kadar süreç içerisinde aktif rol oynayabilir. İşletmelerle okulları eşlettirmenin büyük önem taşıdığına inanıyorum. Devletin bu tür girişimde bulunan sektör temsilcilerine kolaylık sağlaması gerekir. Örneğin ÖRSAD üyesi firmalar bu okul içerisine belli Yatırımlar yaptığında, Devletimiz de ÖRSAD üyelerine gereken devlet desteğini sağlamalıdır. Bu vergi indirimi olur, yatırım teşviki olur, yani özendirici bir takım teşvikler olmalıdır. Ama bu işletmeler de 9. sınıfa kaydettiğimiz 50 öğrencinin 25'ini mezun olduğunda işletmesinde istihdam edeceğinin sözünü yazılı olarak vermelidir. Öğrenci ve velisi

iş garantisi olan bir mesleği öğrenme ve okul konusunda asla hayır demeyecekleri için yapılan yatırım hem devlet için hem işletme için çok karlı olacaktır.

Okulunuzun donanımı nasıl?

Kamil Akbulut: Meslek Liselerinin donanım anlamında da çok ciddi sıkıntıları var. Teknolojiyi yakından takip edemiyor. Meslek Lisesi'nin yatırımı çok fazladır. Anadolu Lisesi'nde öğrenciler bir masada eğitimini tamamlıyor çok fazla yatırıma gerek yok. Ama Meslek Lisesi'nde atölyelerde inanılmaz yatırımlar var, atölyemizde bulunan bir örme makinesinin fiyatı 70 bin Euro seviyesindedir.

Okul Müdürü Kamil Akbulut, Meslek Liselerinden mezun olan öğrencilerin sadece yüzde 7 ila 10'unun meslekte kaldığını, bu oranın mutlak suretle artması gerektiğini ve 63. Hükümet Planı içerisinde mesleki eğitimin kalkındırılmasına yönelik önemli kararlar alındığını söylüyor.



ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin Yeni Müdürü Kamil Akbulut'a yeni görevinde başarılar diledi.

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: Buradaki örme makinelerine bizlerin de önemli katkıları oldu. Avrupa'dan makine getirttik. Arkadaşlarımız ve ben bizzat kendim birer makine hibe ettik. İTHİB ile birlikte ÖRSAD olarak Süleyman Demirel Üniversitesi Tekstil Bölümüne makine hibe ettik. Biz bir şeyler yapmaya çalışıyoruz ama Devletin de bize moral vermesi, sırtımızı sıvazlaması gerekiyor. Buradaki hocalarımızın da sıkıntılarının farkındayız. Ama duyarlı insan sayımız çok az. Bu yüzden çocuklarımız da duyarlı yetişemiyor. Devlet, Aileler, eğitimciler, öğrenciler ve sanayiciler el ele verebilmeli.

Bu yıl ne kadar mezun vereceksiniz?

Müdür Yardımcısı Erkan Keskin: Geçen yıla kadar 140 mezun veriyorduk, bu yıl ilk kez 200 öğrencimiz mezun olup sektöre atılacak. Okulumuzda öğrencilerimiz istediği bölümde okuyabiliyor. Okulumuzda iplik, örme, dokuma, boya, baskı ve hazır giyim bölümlerimiz var. Bu anlamda entegre bir okuluz. Öğrenciler Meslek Liseleri'ne İstanbul'un her yerinden gelebilir. Yaşadığı bölgeye göre bir sınırlama yok diğer okullarda olduğu gibi. 350 öğrenci kapasitemiz var. Ancak tamamını dolduramıyoruz, talep yok. Aslında Türkiye'nin en iyi okullarından birisi ama yeterince sahip çıkılmadı. ÖRSAD elinden geleni yaptı ama bu da yeterli değil maalesef. 1968 yılında kurulmuş bir okul. Hatta ben de buradan mezun oldum. 1999 yılından bu yana da burada öğretmenlik yaptım.

Fikri Kurt: Bu okulun yıkılıp yeniden inşa edilmesi ile ilgili de girişimlerde bulunduk. Bir proje hazırladık. Bu dosya Milli Eğitim Bakanlığı'ndan geri döndü. 'Sizin işiniz sanayicilikse, sanayicilik yapın; eğitimi bize bırakın' dendi. Bu okul İstanbul'un göbeğinde çok geniş bir alan üzerine kurulu. Okul eski. Öğrencileri cezbedebilecek bir okul değil. Bu okulumuzu yeniden inşa edip modernize etmeyi başarabilirsek burada çok önemli bir cazibe merkezi oluşturabiliriz gençlerimizin için.



Kamil Akbulut: Ben bu konuyu biraz daha açmak isterim. Ders mekânlarımız çok sıkıntılı. Şu an koridorda ders yapan sınıf var. Hangi öğrenci koridorda ders yapmaktan zevk alır? Şu andaki İl Milli Eğitim Müdürümüz bu konularda çok duyarlı birisi. Bahsi geçen konuyu yani okulumuzun yenilenmesi ile ilgili bir projeniz var ise bunu yeniden sunmakta büyük yarar olduğunu düşünüyorum.

Fikri Kurt: Ülkemizde ne yazık ki geleceğe değil, cebe yatırım var. Uzun vadeli kalkınma konusunda refleksleri gelişmemiş bir toplumumuz maalesef. Hem aileye hem de medyaya büyük görevler düşüyor. Mesleki eğitimin ne olduğunu bilmeyen, buradan mezun olan çocukların birçok üniversite mezunundan daha iyi gelir elde edebileceğini bilmeyen aileler var. Meslek liselerinde istenilen sayıda öğrenciyi okutamıyoruz. İhracatçılar Birliği olarak Üniversite Sanayi İşbirliği başlığı altında bir fon oluşturacağız. Bu fonla üniversiteye giden ve meslek liselerindeki öğrencilerimizi sektörümüze hızla kazandırmak

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: “Mesleki eğitimin ne olduğunu bilmeyen, buradan mezun olan çocukların birçok üniversite mezunundan daha iyi gelir elde edebileceğini bilmeyen aileler var. Meslek liselerinde istenilen sayıda öğrenciyi okutamıyoruz. İhracatçılar Birliği olarak Üniversite Sanayi İşbirliği başlığı altında bir fon oluşturarak bu soruna el atacağız.”

adına bir çalışma yürütüyoruz. Sanayicimiz maalesef taşın altına elini sokmuyor. Sonra da eleman sıkıntısından bahsediyor. Gençlerimiz ve çocuklarımız için neler yapabileceğimizi düşünmüyoruz. ÖRSAD olarak bu öğrencilere şirketlerimize staja geldiklerinde cep harçlığı kabilinden küçük destekler vermeyi de planlıyoruz. **Çetin Akçan - Akçan Tekstil:** 1998 yılında ben de bu okuldan mezun oldum. Örneğin insan kaynakları için bir eleman ilanı verdiğinizde 500 kişi başvuru, örgü işletme müdürü ilanınıza dönüş bile olmuyor. Dönenlerin de donanımları çok

zayıf. Gençlerimiz de oldukça ilgisiz. Bu meslekte teknik donanımlarını geliştirmeleri durumunda maddi anlamda çok iyi yerlere gelebileceklerinin yeterince farkında değiller. İşverenlerin çocukların aileleriyle de görüşmesi, onlara güven ve moral vermesi, aileleri de ikna etmesi gerekir. **Erkan Keskin:** Öğrenci okul bittiğinde iş bulabileceğine inanır, staja gittiği firmanın kendisine sahip çıkacağını bilir ise bakış açısı da değişecektir, derslerine ve sektördeki geleceğine güven duyar. Öğrencilerimiz 11 ve 12. Sınıflarda sizlerin firmalarınızda düzenli olarak staj yapsın, okul

bitince de bu çocukları istihdam edin. ÖRSAD olarak bize sağlayacağınız en önemli destek bu olacaktır. Öğrenci bir işletmeye ait olduğunu hissedebilmeli.

Fikri Kurt: Ben ve ÖRSAD'daki bazı arkadaşlarımız bu yıl her ay düzenli olarak çocuklarımızı düzenli olarak alsınlar. Çocuklar işletmelerimizi gezsinler. Çocuklarımıza bir kahvaltı ya da yemek de düzenleyebilir, öğrenciler, aileleri, eğitimciler ve iş adamları bir araya gelebilir. Hepimiz için rehabilite edici bir etkinlik olacağını düşünüyorum.

Erkan Keskin: Çok olumlu sonuçları olacaktır. Velilerimizin sosyo-ekonomik yapıları belli. Hepsinin evlatları için tek bir beklentisi var: İş garantisi. Ailelerle yapılan tüm toplantıların merkezine bunu almalıyız. Veli buna inanırsa çocuk da inanır. Firmalar öğrencileri sahiplenmeli ve iki yıl boyunca firmalarımız bizzat bu aileler ile de yakın ilişki içerisinde olmayı başarırsa sektör adına hayallerimizi gerçekleştirebiliriz. Bu çocuklar sektörümüzün geleceğini temsil ediyorlar.

ÖRSAD Genel Sekreteri

Mustafa Vıcalı: Bir öğrencinin mesleğine devam edip etmemesi-ne staj dönemindeki ustasının ve patronunun tavrı belirliyor. Firma sahiplerimiz stajyer öğrenci alıyor ama alt kademede onlara nasıl davranıldığından haberdar olamıyor. Firmalarımızın işletme kültürleri olmadığında bu çocukları da daha mesleğe başlamadan heba ediyorlar. Oysa bunun büyük bir vebali var.

Özellikle bu okuldan mezun kişiler olarak Müdür Yardımcımız Erkan Bey'in ve Çetin Bey'in yorumlarını çok önemsiyorum. Sizlerin mezun olduğunuz döneme kıyasla eğitim kalitemiz ne durumda Meslek Liseleri'nde?

Çetin Akçan: Durum bugün çok vahim. Okulu bitirdiğimde aslında üniversite okumak istiyordum ama öyle iyi bir staj dönemi geçirdim ki, sektördeki açığı gördüm ve mesleğe atıldım. Sektörde teknik İngilizce bilen eleman sayısı çok az. Makine nedir, kullanma talimatına uymak nedir gibi çok temel konularda dahi büyük eksikliklerimiz var. Bırakın makine yapmayı; kullanmakta dahi büyük zorluklar yaşıyoruz. Çocuklarımız teknik İngilizceyi bilmek zorunda. Bunun yanı sıra kendi formalarını, pantolonlarını, önlüklerini öğrencilerin dikmesi bence çok önemli. Kendi ürünlerini kendileri yapsın. Yamuk olsa bile sevecek giyerler. Biz kumaş, iplik ve makine desteğiyle zaten hazırız. Okuldan mezun olan öğrenci ile sektörün beklentileri arasında frekans farklılıkları var. Çocuk bir işletme ortamına geldiğinde hayal ettiğinden çok farklı bir ortamın içine giriyor. Tozun, kirin içine giriyor. Ben de bunun içine girdim. İşe ilk gün beyaz pantolonla gittim, o günden sonra da bir daha öyle gitmemeyi öğrendim. Tırnaklarımın arasında kirle dolaşmayı öğrendim. Babam bana 'Sanatkarın kirli elleri medeniyetin aynasıdır' dedi. Bu benim için kopma noktasıydı. Sosyal medyayı da kullanmamız gerekiyor çünkü onlar bundan anlıyor. Facebook'u, Instagram'ı



ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: İş adamlarımızın çocuklara iyi staj imkânları sağlaması gerekir. Okullarımızda çocuklarımıza modern bir eğitim vermeli ve iyi bir ahlak öğretmeliyiz. Biz ÖRSAD olarak, TTTSD Başkanı Sayın Vehbi Canpolat ile birlikte okulumuzun yenilenmesi ile ilgili projemizi yeniden gündeme alacağız.

kullanmalıyız eğitimde. Bunları yaparsak adaptasyonları kolay olur.

Erkan Keskin: Ben mezun olduğumda rahatlıkla iş bulabileceğimi biliyordum. Şimdi durum böyle değil. AVM'ler bu gençlerin aklını çeldi. Bu okul eğitim kadrosuyla hazır. Yeter ki öğrenciler bu okulu tercih etsin.

Kamil Akbulut: Aslında tüm bu önerileri bir protokole çevirip örmecilerimizle işbirliğine girerek bu saydıklarımızı bir yükümlülük haline getirebilir miyiz? Somut

ve altyapısı olan bir şey yaparsak çok iyi olur. Bu öğrencilere düzenli staj imkânı, atölyelerdeki eksikliklerin giderilmesi gibi konuları karşılıklı olarak oturup bir protokol haline getirmemiz önemli. Söz uçar, yazı kalır misali. Yoksa makine bağışlamak ya da burs vermek inanın sonuçsuz kalan şeyler. Hayalimiz Çetin Bey'in de belirttiği gibi üreten bir okul olmak. Bunun için siz sanayicilerimizin desteğine ihtiyacımız var.

Mustafa Vıcalı: Biz de ÖRSAD

olarak bir çalışma modeli hazırlayalım ve ilk fırsatta daha somut konularla yeniden bir araya gelelim.

Örmecilerden bir eğitimci olarak, ne bekliyorsunuz?

Kamil Akbulut: Sektör benim modüler eğitim programına bakacak, 'Senin modüler programın benim istediğim şeyi üretmene müsaade etmiyor. Gel, beraberce senin modüler eğitim programını benim üretim planıma göre modifiye edelim. Ben bunu yaparken sana destek olayım' diyecek. Ben de diyeceğim ki, 'Tamam, bunda siz de söz sahibi olun fakat mezun olan öğrencilerin ne kadarını istihdam edeceksiniz, ne kadarını stajyer olarak alacaksınız siz de bunu protokolünüze yazın. Beraber birlikte çalışalım.'

Başkanım siz eğitimcilerden neler bekliyorsunuz? Mezun olan yüz arkadaşın 7'si sektöre kazandırılırken 93'ü neden kaybediliyor?

Fikri Kurt: Aile ve çocukların zihnine okul bittiğinde iş garantisi olacağının filizlerinin eğitimciler tarafından da atılması gerekiyor. İş adamlarımızın çocuklara iyi staj imkânları sağlaması gerekir. Okullarımızda çocuklarımıza modern bir eğitim vermeli ve iyi bir ahlak öğretmeliyiz. Biz ÖRSAD olarak, TTTSD Başkanı Sayın Vehbi Canpolat ile birlikte okulumuzun yenilenmesi ile ilgili projemizi yeniden gündeme alacağız.



Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Türkiye'nin bu konudaki en köklü okullarından birisi. Ancak okulun fiziki imkanları arzu edilen düzeyde değil. Bu da okulun hak ettiği ilgiyi görememesine sebep veriyor.

KOBİ'LERE DEV DESTEK PAKETİ



Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, KOBİ Destek Kredisi'nin tanıtımını gerçekleştirdi.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan "Birlikte Kazanacağız: KOBİ Destek Kredisi Tanıtımı"nı gerçekleştirdi. Bakan Berat Albayrak, "Doğrudan saldırılara karşı TL'yi sonuna kadar güçlendirecek adımları atmaya devam edeceğiz. Milletimizin desteğini artırmak için bir aksiyonu daha devreye alıyoruz. Bunun için TL mevduatlarında stopajlarda indirim gittik. Arzu ettiğimiz güçlü ekonomiye kavuşacağımızdan kimsenin şüphesi olmasın. Atmamız gereken adımları çok iyi biliyoruz" dedi. Tanıtım toplantısında konuşan Berat Albayrak, bu program için "Birlikte Kazanacağız" ismini slogan olarak seçilmesini önemli bulduğunu belirterek, "Özellikle Temmuz ayında başlayan, Ağustos ayında zirveye çıkan, Türkiye'yi, milletin refahını hedef alan ekonomik saldırılar karşısında 'sonunda kazanacağız' dedik" ifadesini kullandı. Ortaya koydukları bu ideal, bu mücadelede tüm kurumlar,

STK'lar, reel sektör ve özellikle bankaların dayanışma içerisinde olduğunu belirten Albayrak, şunları kaydetti: "Bankalarımız, Türkiye bankacılık tarihinde olmadığı kadar güçlü dayanışma içerisinde, bir kez daha takdir ediyorum. Bütün bu paydaşlardan önemlisi, milletimizin destek vermesiyle dünyaya çok güçlü bir birliktelik fotoğrafı sunuyoruz. Ülkemize karşı başlatılan girişimin, çok net ifade ediyorum, farkındayız. Bugün itibarıyla karşı karşıya kaldığımız bu sinamadan çok daha güçlü şekilde çıkmak için Türkiye olarak kenetleniyoruz. Rasyonel politika ve stratejilerle, ortak akıl ve sağduyu ile elimizi taşın altına koyarak, Türkiye'yi çok daha güçlü bir ekonomiye kavuşturmanın en büyük arzusu içerisindeyiz. Zayıflıklarımızın da, güçlü yanlarımızın da farkındayız. Atmamız gereken adımları çok ama çok iyi biliyoruz."

Stokçulara takip!

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan da burada yaptığı konuşmada, son dö-

nemde dayanışma ruhunun dışında, finansal piyasalardaki geçici dalgalanmaları fırsat gören, çeşitli ürün ve ürün gruplarında arz-talep dengesi ile uyumlayan fiyat artışlarına gidildiği ve stokçuluk yapıldığının dikkati çektiğini belirterek, "Bu konuda Ticaret Bakanlığı olarak, gelişmeleri anlık olarak takip ediyoruz ve piyasanın bozulmasını

engelleyici tedbirler almaya devam ediyoruz ve edeceğiz" ifadesini kullandı. Bakan Pekcan, ekonominin belkemiği KOBİ'lere destek olan bu kredinin, başarılı olmak isteyen çok yeni fikirlere sahip yeni girişimciler için de bir fırsat olacağını aktararak, "Eminim, bu kredinin olumlu sonuçlarını en kısa zamanda alacağız" diye konuştu.





Jakarlı Örmeye en iyisi ECompact



En Mükemmeli Ecompact ATTIVO



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

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

DIŞ TİCARET FAZLASI VEREN TÜRKİYE İÇİN BİRLİKTE YENİ YÖNETİM

Türkiye’de ihracatın çatı kuruluşu, 71 bin ihracatçının temsilcisi olan TİM’in yeni Başkanı İsmail GÜlle, dergimize hem ihracatçı birliklerindeki geçmiş 20 yıllık çalışmalarını, hem de ülkemizi 2023 hedeflerine taşıyacak faaliyet projelerini anlattı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin Haziran ayındaki Olağan Genel Kurulu’nda gerçekleşen seçimin ardından, İsmail GÜlle TİM’in yeni Başkanı seçildi. İhracatçı Birlikleri ve TİM’de 20 yıllık deneyimi olan ve ihracat camiasının çok yakından tanıdığı GÜlle, İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Sanayi Odası’nda da birçok kademede yer alarak, Türk sanayisi ve ihracatının gelişimi için hizmet verdi. İkinci kuşak bir sanayici ve deneyimli bir iş insanı olan GÜlle, sosyal sorumluluk projeleri ve yardımseverliği ile de kamuoyunda biliniyor. TİM Başkanı İsmail GÜlle, yoğun temposu içinde işini ve ailesini de ihmal etmiyor. Başkanımız İsmail GÜlle, geçmişten geleceğe değerlendirmelerde bulundu...

TİM Başkanlığına uzanan bu yolculuk nasıl başladı?

Rahmetli babam Halis GÜlle, cesur bir girişimciydi. Sivas’ta bir mağaza açtı. Mal almak için düzenli olarak İstanbul’a gelip giderdi. İstanbul’dan ayakkabı ve hazır giyim alıyor, Sivas’a götürüp satıyordu. Ticaret yapıyordu, ama aklında hep üretim de vardı. Yine bu gidiş gelişlerinden birinde bir örgü makinesi görmüş ve beğenmiş. Ardından hiç bilmediği tekstil işine girmeye karar verdi. Gördüğü o makineden etkilenerek, perakendeden üretime geçti. Kumaş üretimi yaptı. Gözü pek bir insandı, başaracağına inandı ve işini hep severek yaptı. Bizim de bugünlere gelmemiz rahmetli babam sayesinde oldu.

Şirketinizin için dönüm noktası neydi?

Aslında her zaman içinde oldum işin. Küçük yaşta okurken bile, babamıza mağazada yardım ederek



başladık. Üç kardeş; ben, İsmet ve Hikmet. 13-14 yaşlarındayken, üç vardiya halinde babamıza yardım ederdik. Bir yandan çalışırken, diğer yandan da okuyorduk. İki tarafı da aksatmamaya çalışıyorduk. Sonra işçilerimiz de oldu. Ama çok fazla değildi, 20 belki... Şimdi ise GÜlle Tekstil’de bin 200 kadar işçi çalışmakta. Üretimi büyütme için İstanbul’a geldiğimiz, 1980’lerin başında babam bir gün açtı önüne hesap defterini, “Şu kadar alacağımız, şu kadar da borcumuz var. Buyurun çocuklar, işi size bırakıyorum” dedi. Dedim ya, cesur bir insandı. Bize güvendi ve büyük bir

sorumluluk yükleyerek, yolumuzu açtı. Bizi tümüyle işin içine soktu. Göstermiş olduğu bu güven bizi de başarma azmiyle doldurdu. Hem yatırım yapmamızda, hem büyümemizde önemli bir dönüm noktasıdır o.

İhracata nasıl adım attınız?

1980’den sonra, dışa açılma politikalarıyla özellikle bulunduğumuz tekstil sektörü, ihracatta en atılan ve en hızlı büyüyen sektördü. Biz de fırsatları değerlendirdik. Daha önce yurt içi hazır giyim üreticilerine ürün sağlarken, dışa açılarak

alanımız genişledi ve kullandığımız makine parkuru büyüdü. Önceleri sadece kumaş satarken, sonra o kumaşları terbiye etmeye başladık ardından ipliğini de kendi üreten entegre bir yapıya ulaştık. Bugün üretimimizin tamamına yakını ihracata gidiyor.

İş hayatında gençlere bakışınız nedir?

Gençlerle olan iletişime çok önem veriyoruz. Gençleri iş hayatına, farklı sektörlerle kazandırmak gerekiyor. Fikirlerini bir değere dönüştürmeyi becerebilmeliler. Herkesin bir hayali olmalı. Hayali olmayan

insanın aslında hedefi de olmaz. Hedef koymak hayal etmekle, hayal de onu gerçekleştirmekle olur. Hiçbir başarı altın tepside sunulmamıştır. Başarının sıkıntısını çekeceksiniz, en önemlisi ne yaptığınızı bilerek isteyeceksiniz ve bu amaç etrafında kendi hedefinizi belirleyeceksiniz. Bir işi başarmak istiyorsanız, öncelikle ona inanmanız gerekiyor. İnandığımız zaman o işin zaten yüzde 51'lik kısmını yapmış oluyorsunuz. Biz de gençlerimizi, yaptıkları işin anlamı, önemi ve kazanımı konusunda cesaretlendirme gayreti içerisindeyiz. Gençliğimizi bu ülkenin menfaatleri çerçevesinde anlamlı kılmak, Türkiye'nin hedefleri, üretimi ve ihracatı içerisinde onlara bir heyecan vererek geleceğe kazandırmak bütün sektörlerin amacı olmalıdır. Geçmişte tekstil sektöründe gençlere daha çok alan açmak için tasarımın önemine vurgu yaptık ve genç tasarımcıların cesaret bulması ve gelişmesi için uluslararası arenaya çıkması gerektiğini belirttik. Bu konuya katkı sağlamak için İT-HİB Kumaş Tasarım Yarışması'nı düzenledik. İstikrarlı bir şekilde arkasında durduğumuz bu etkinlik, bu sene 13'üncü kez gerçekleşecek. Gelenekselleştirdiğimiz bu yarışma, aynı zamanda uluslararası bir konuma ulaştı. Tasarıma verdiğimiz önemi, TİM Başkanlığı dönemimizde de artırarak devam ettireceğiz.

Türkiye'nin önümüzdeki dönem hedefleri arasında ihracatın çok önemli bir rolü var. İhracatı artırmak için neler gerekli?

2023 hedeflerimize çok ürün satarak değil, ancak katma değerli ürün satarak ulaşabiliriz. Hedefimiz dış ticaret fazlası veren bir Türkiye'dir. Tasarım, Ar-Ge, markalaşma ve inovasyonu artırmaya dayalı vizyonumuzu sürdüreceğiz. Türkiye'nin ihracatının istenen yere ulaşması için bu konular elbette olmazsa olmaz. Bir yandan üretimden vazgeçmeyeceğiz, diğer yandan her sektörde katma değeri nasıl artıracamız diye projeler geliştireceğiz. Hem mal, hem de hizmet ihracatını artırabilirsek, hedeflerimiz konusunda ciddi mesafe kaydedebiliriz. Öncelikle mal ihracatını ithalatın üzerine taşıyacak projeler geliştirmemiz gerekiyor. Hizmet ihracatı

da bu noktada büyük önem arz ediyor. Güçlü olduğumuz bu alanda pastadan daha fazla pay almalıyız. Özellikle taşımacılık ve turizmde ciddi artışlar yaşıyoruz. Bu performansı sürekli hale getirmemiz gerek. Ancak gücümüz ve potansiyelimizi dünyaya iyi pazarlamak da önemli. Tanıtım faaliyetlerimizi iyi yapmalıyız. Hep birlikte bu meseleyi bir milli dava olarak görüp ülkemize hizmet etmemiz lazım. Lobicilikte eksiklerimizi tamamlamalıyız. Türk Ticaret Merkezleri gibi çalışmalarda tanıtım gücünü iyi kullanmalıyız.

Dış ticaret fazlası veren bir Türkiye için sizce neler yapılmalı?

Harcadığımızdan daha fazla

kazanacağız. Bugün ekonomide 2023 hedeflerine ulaşabilmemizin tek yolunun ihracat olduğu artık herkesin malumu. TİM Başkanlığı'na aday olduğumda koyduğum ilk hedeflerden biri dış ticaret fazlası veren bir ülke konumuna gelebilmektir. Bu ülke aldığından daha fazlasını ihraç etmeli, açık vermemeli, açığın finansmanı ile uğraşmamalı dedik. Teknolojik imkanları ticarete yansıtmamız lazım. Öte yandan bunun bir de finansman ayağı var. İhracatçı olarak her zaman düşük faiz ve dengeli kurdan yanayız. Normal günlerden geçmiyoruz. Türkiye'de döviz bir taraftan, faiz bir taraftan artıyor. Faizin bu kadar artması gerçekten ciddi bir sorundur.



İsmail GÜLLE
TİM Başkanı

Gençlerle olan iletişime çok önem veriyoruz. Gençleri iş hayatına, farklı sektörlerle kazandırmak gerekiyor. Fikirlerini bir değere dönüştürmeyi becerebilmeliler. Herkesin bir hayali olmalı. Hayali olmayan insanın aslında hedefi de olmaz. Hedef koymak hayal etmekle, hayal de onu gerçekleştirmekle olur.

TİM Başkanlığı döneminizde ilk planlarınız nedir?

Yaptığımız ilk Yönetim Kurulu Toplantısı'nda, Eximbank konusunu ele aldık. Şu anda ihracatçının daha fazla desteğe ihtiyacı var. Finansal sorunlarını çözmüş bir ihracatçı yaratmamız gerekiyor. TİM Yasası'nın güncellenmesi hususunu da masaya yatırdık. Meclisimizin yarasını değiştirmemiz gerekiyor, bu konuda Sayın Bakanımızın da desteği var. İnşallah ilk icraatımız öncelikle kendi yasamızı yenilemek olacak. Daha sonra da gerek finans, gerekse teşvikler ve pazara girmedeki sorunları çözmekle başlayacağız. TİM, Türkiye'de inovasyon ve dijital dönüşüm felsefesini KOBİ'lere aktarmaya çalışacak. Bizim Anadolu'daki işletmelere cesaret vermemiz gerekiyor. Bir de en büyük enerjimiz gençlerimiz... Dünyada ortaokulda staj dönemi başladı. Biz iyi bir eğitimle, daha iyi bir stajla çok daha başarılı ve farklı yerlere gideceğimizi düşünüyoruz. O nedenle müfredata da yapıcı katkılarımızı sunmaya devam edeceğiz. Lobi ve tanıtım çalışmalarını daha da artıracamız. TİM olarak ihracatı teşvik edecek projeler hazırlıyoruz. Yeni Ticaret Bakanımız Sayın Ruhsar Pekcan'a da ihracatçıların taleplerini ilettik. Şu ana dek 10'un üzerinde proje hazırladık. İnşallah bunların hepsi Sayın Bakanımızın onayıyla gerçekleşecek. İhracatçılarımıza inşallah önümüzdeki dönemde güzel teşvik ve desteklerin müjdesini vereceğiz. "Alo İhracat Hattı" ihracatçının derdini direkt anlatıp uzmanıyla çözeceği işlerden biri olacak. Gençlerin girişim evlerindeki başarılı projelerini artıracamız. Önemli çalışmalardan biri de e-ihracat alanında olacak. Şu anda Türkiye'de e-ihracat kayıt altına alınmıyor. Bu ihracat da kayıt altına girmeli, bu konuda destekler sağlanmalı. Küresel e-ticaret hacmi ise 2,3 trilyon dolar. Biz bundan da en az yüzde 1 pay almalıyız. Bu da yaklaşık 25 milyar dolar yapıyor. Buna ulaşabilmemiz çok önemli. Türkiye'de bunun altyapısını sağlayacak dijital dönüşüm var. Bunu yapacak gençler de var. Bunlar desteklememiz, bunların önünü açmamız gerekiyor.

İHRACATA GİDEN YOL DEVLET DESTEKLERİNDEN GEÇER



İhracatçıya sağlanan devlet destekleri ekonomik olarak büyüme yolunda en hızlı araçlardan biri... Sağlanan bu olanaklar ihracatçıya adeta ihracat yapmaktan başka yolun olmadığını söylüyor.

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



Ekonomi Bakanlığı yatırım, üretim ve ihracat politikalarıyla Türkiye'nin

üretim ve ihracat kapasitesini artırmaya yönelik sağladığı destekleri İTKİB Hedef dergisi olarak bir önceki sayımızda yazı dizisi olarak paylaşmaya başlamıştık. İlk olarak İhracata Yönelik Devlet Yardımlarıyla başladığımız yazı dizisinde yine bu başlık altında Sektörel Ticaret Heyetlerine Destekleri de dâhil olmak üzere toplamda 7 başlıkta bilgi vermiştik. Yazı dizimize kaldığımız yerden devam ediyoruz.

Müşteri portföyü genişliyor

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında yedinci alt başlıkta **Sektörel Alım Heyetleri Desteği** yer alıyor. Bu destek grubunda; yurt dışından ilgili sektörlerde faaliyet gösteren alıcı firmaların ülkeye organizasyon kapsamında getirilerek ihracatçıların müşteri portföyünün genişletilmesi ve ilgili firmalarla ikili iş görüşmeleri yaparak, ihracatlarının artması, yeni pazarlar bulmaları ve ülkemizin ekonomik ve ticari açıdan tanıtımı sağlanıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

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.

Sektörel Ticaret Heyetlerinde destek unsurları ise şöyle;

- Ulaşım desteği kapsamında, alım heyetlerinde bir davetli yabancı şirket/kuruluştan en fazla iki kişinin uluslararası ve/veya şehirlerarası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri.
- Konaklama desteği kapsamında, alım heyetlerinde bir davetli yabancı şirket/kuruluştan en fazla iki kişinin, kişi başına günlük 150 ABD Dolarına kadar konaklama (oda + kahvaltı) giderleri.
- Tanıtım ve organizasyon giderleri 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 Nedir?

Ulaşım, konaklama, tanıtım ve organizasyon giderleri **%50**

Program başına **75.000 \$**

Amaç; e-ticaret alışkanlığı kazandırmak

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının bir diğer başlığı **e-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği**. Şirketlerin e-ticaret alışkanlığı kazanmaları için desteklenen programda firmaların e-ticaret sitelerine üyelik ücretleri destekleniyor. Ekonomi Bakanlığı tarafından ön onay verilmiş e-ticaret sitelerine toplu üyeliklerde iş birliği kuruluşlarına yüzde 80 oranında ve her bir şirket için e-ticaret sitesi başına yıllık en fazla 2 bin ABD Doları tutarında destek veriliyor. İş birliği kuruluşlarının toplu üyelik desteğinden yararlanabilmesi için, her başvuruda en az 250 şirketi e-ticaret sitesine üye yapmış olması gerekiyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

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 kooperatifleri, iş birliği kuruluşları proje onayına müteakip en az 250 şirketin yer aldığı proje gruplarına ilişkin başvurularını Bakanlığa iletir.

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



DEVLET DESTEKLERİ

Teknoloji kapasitesini artırıyor

Bir diğer destek başlığı ise İleri Teknolojiye Sahip Yurt Dışında **Yerleşik Şirket Alımı Desteği**. Bu destek şirketlerin ileri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak, medikal biyoteknoloji alanındaki firmalar da dâhil olmak üzere, yüksek teknoloji sahibi şirketlerinin satın alınmasında Ekonomi Bakanlığı'nın uyguladığı bir destek mekanizması. Katma değeri yüksek ve yüksek teknoloji içeren ürünlerin ihracat içindeki payının ve teknoloji kapasitesinin artırılması ve ülkemize know-how transferinin sağlanması amacıyla hareket ediliyor.

Bu başlık altında hukuki danışmanlık, mali danışmanlık ve kredi faizleri destek kapsamına giriyor. Tebliğ'e uygun bulunan başvurular Değerlendirme Komisyonu tarafından incelenip karara bağlanıyor. Satın alınacak yurt dışında yerleşik şirketin ileri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak nitelikte olduğuna ilişkin karar; Bakanlığın yanı sıra, TÜBİTAK ve/veya başvuru bazında gerekli görülen üniversite, ileri teknoloji enstitüsü ve diğer kamu kurum/kuruluşlarının temsilcilerinin katılımıyla oluşturulacak Değerlendirme Komisyonu tarafından oy birliği ile veriliyor. İleri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak yurt dışında yerleşik şirketlerin alımına yönelik mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler, şirketler için yüzde 75 oranında ve yıllık 500 bin ABD Dolarına kadar destekleniyor. Bahse konu şirketlerin alımında kullanılan kredi faiz giderlerinin Türk Lirası cinsi kredilerde 5 puanı, döviz kredileri ve dövize endeksli kredilerde 2 puanı toplam 3 milyon ABD Dolarına kadar destekleniyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu'nun 124 üncü maddesinde belirtilen sınıflar ve/veya ticari faaliyette bulunan kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri başvuru yapabilirler.

Küresel tedarik zincirinin bir parçası olabilmek

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında 10'uncu alt başlıkta **Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projelerinin Desteklenmesi (KTZ Desteği)** yer alıyor. Bu destek kapsamında şirketleri küresel tedarik zinciri mekanizmasına dâhil ederek yeni yatırımlar çekmek, ihracatı artırmak, yeni istihdam imkânları yaratmak, verimliliği yükseltmek, bilgi ve teknoloji aktarımı sağlamak amaçlanıyor. Tedarik zincirindeki faaliyetlerin farklı ülkeler arasında paylaşımı uzmanlaşmayı artırıyor ve maliyetleri düşürüyor. Böylece gelişmekte olan ülkeler için yeni yatırımlar çekmek, ihracatı artırmak, yeni istihdam imkânları yaratmak, verimliliği

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

Danışmanlık (Mali ve/veya Hukuki)

Destek Oranı

%70

Destek Limiti

500.000 \$/ yıl

Faydalanıcı

Şirketler

Kredi Faiz Desteği

Destek Oranı

**TL- 5 puan
Döviz-2 puan**

Destek Limiti

3.000.000 \$

Faydalanıcı

Şirketler



yükseltmek, bilgi ve teknoloji aktarımı sağlamak gibi fırsatlar ortaya çıkıyor. Öte yandan tedarik zincirlerine girmek için sahip olunması gereken yüksek standartlar, verimlilik, tasarım, sürdürülebilirlik, güvenlik ve hızlı üretim kabiliyetleri gelişmekte olan ülkeleri zorlayan faktörler olarak öne çıkıyor. Bu çerçevede, firmaları söz konusu faktörlerde güçlendirerek ara malı üretim ve ihracat yetkinliklerinin artırılmasını sağlamak amacıyla küresel tedarik zincirine daha etkin bir tedarikçi olarak katılımlarını sağlamalarına yönelik olarak gerçekleştirecekleri harcamalar destek kapsamına alınıyor. Proje bazlı olarak tanımlanan destek kapsamında proje sahibi tedarikçi şirketlerin makine-ekipman-donanım alımı, yazılım alımı, yurt dışı ofis depo harcamaları, eğitim-danışmanlık-müşteri ziyaretleri ile sertifikasyon-test analiz-ürün doğrulama harcamaları proje bazlı olarak yüzde 50 oranında ve proje başına en fazla 1 milyon ABD Dolarına kadar destekleniyor. Bir şirketin azami bir projesi destek alabiliyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu'nun 124 üncü maddesinde belirtilen sınıflar ve/veya ticari faaliyette bulunan kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri başvuru yapabilirler.

Destek Oranı Nedir?

Destek oranı

%50

Destek Limiti

75.000 \$

Süre

2 yıl

Yurt dışı atağı!

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında bir başka destek başlığı ise **Yurt Dışı Birim, Marka Tescil Tanıtım Desteği**. Firmaların yurt dışında kendi dağıtım kanallarını kurmaları ve tanıtım faaliyeti gerçekleştirmelerine olanak sağlayan bu destek başlığında; 2010/6 sayılı "Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" çerçevesinde, firmaların yurt dışında gerçekleştirdikleri tanıtım faaliyetleri, yurt dışında açtıkları birimlerine ilişkin kira giderleri ve marka tescili giderleri destekleniyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş şirketler.



2010/6 Sayılı Tebliğ çerçevesinde destekler şöyle;

• Birim Kira Giderlerinin Desteklenmesi: Türkiye’deki ana şirket yurt dışında doğrudan birim açabileceği gibi yurt dışında faaliyet gösteren şirketi veya şubeleri de birim açabilir. Bu durumda yurt dışındaki şirket ile Türkiye’deki ana şirket arasında organik bağın olması gerekir. Destek ödemesi yurt dışı ortaklık oranına göre hesaplanır. Yurt dışı şirketin, Türkiye’deki ana şirketin kuruluş tarihinden sonra açılması gerekir. İş birliği kuruluşlarının kiralayacakları yurt dışı birimlerin kira giderleri de desteklenir. Desteklerden yararlanan birimlerde, Türkiye’de üretilen ürünlerin pazarlanması gerekir. Destek süresi ülke başına 4 yıldır. Firmalar, destekten maksimum 25 birim için faydalanabiliyor.

Sınai ve ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri ile iş birliği kuruluşları tarafından yurt dışında açılan birimlerinin kira giderleri, her bir birim başına;

• Açılan birimin mağaza olması halinde **%50 oranında ve yıllık en fazla 120.000 ABD Dolarına kadar,**

• Açılan birimin depo, ofis, showroom, ürün teşhir serası/tarlası veya reyon ile üzerine bina yapılmak üzere kiralanmış arsa olması halinde **%50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadar,**

Ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri tarafından yurt dışında açılan birimlerinin kira giderleri, her bir birim başına;

• Açılan birimin mağaza olması halinde **%40 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadar,**

• Açılan birimin depo, ofis, showroom, ürün teşhir serası/tarlası veya reyon ile üzerine bina yapılmak üzere kiralanmış arsa olması halinde **%40 oranında ve yıllık en fazla 75.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.**

• **Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi:** Tebliğ kapsamında desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketler ve iş birliği kuruluşlarınca, Türkiye’de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri; **%60 oranında ve yurt dışı birimin bulunduğu her bir ülke için yıllık en fazla 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.** Desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketlerce, yurtdışı birimin bulunmadığı ülkelerde Türkiye’de üretilen ürünlerle ilgili olarak gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri, yurt içi marka tescil belgesi bulunması ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip olunması ya da marka tescili için başvurulmuş olması koşuluyla, **%60 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.** Desteklenen yurt dışı birimi bulunmayan ancak yurt içi marka tescil belgesi olan ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip ya da marka tescil başvurusunu yapmış şirketlerce, Türkiye’de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri, %60 oranında ve yıllık en fazla 250.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

• Yurt Dışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi:

Şirketlerin yurt içi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, **%50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.**

TTM desteği

Yazı dizimizin bir diğer destek başlığı **Türkiye Ticaret Merkezleri Desteği.** Firmaların bir iş birliği kuruluşu liderliğinde yurt dışı pazarlara girmesi ve söz konusu pazarlardaki dağıtım kanalları ağının güçlendirilmesi amaçlanıyor. 2010/6 sayılı Yurt Dışı Birim, Marka ve



Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ çerçevesinde Türkiye Ticaret Merkezlerinin bina

satın alımı, kira, tanıtım, istihdam, dekorasyon/ kurulum giderleri destekleniyor.

- Firmalar tanıtım ve marka tescil desteğinden 4 yıl süreyle faydalanabiliyor.
- Destek başvuruları, ödeme belgesi tarihinden sonraki 6 aylık süre içerisinde üyesi olunan İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine yapılıyor.
- Yurt dışında düzenlenen belgeler, ilgili ülkede görev yapmakta olan Ticaret Müşavirlikleri ve Ataşelikleri tarafından onaylanıyor.
- Faaliyetler yurt dışı şirketi tarafından gerçekleştirilirse şirketin ortaklığı oranında destek veriliyor.
- Faaliyetlerin sektörel bazda Ekonomi Bakanlığınca belirlenen hedef ve öncelikli ülkelere yönelik olması durumunda destek oranı 10 baz puan artırılıyor.
- Faaliyetlerin Yatırım Teşvik Uygulamalarında 4. , 5. ve 6. bölge illerinde merkezi bulunan şirketler tarafından gerçekleştirilmesi durumunda destek oranı 10 baz puan artırılıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türkiye Ticaret Merkezinin destek kapsamına alınması için; TİM ve/veya TOBB tarafından, TİM ve/veya TOBB’un Türkiye’de kurduğu şirket tarafından, TİM ve/veya TOBB ya da TİM ve/veya TOBB’un Türkiye’de kurduğu şirket ile diğer iş birliği kuruluşu/kuruluşları ortaklığında Türkiye’de kurulan şirket tarafından bir projeye Bakanlığa başvurulması ve projenin Bakanlıkça uygun bulunması gerekir. İş Birliği Kuruluşları: 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 kooperatifleri



2010/6 sayılı “Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ”

Destek Kalemi	Destek %	Destek Limiti	Süre/Adet	Faydalancı
Birim Kira	40-50	75.000\$-120.000 \$ birim başına yıllık	4 yıl / ülke Firma başına 25 birim	Şirketler/ İş Birliği Kuruluşları
Tanıtım Faaliyetleri	60	150.000 \$ - 250.000 \$ ülke, yıl	4 yıl	Şirketler/ İş Birliği Kuruluşları
Yurt Dışı Marka Tescili	50	50.000\$ / yıl	4 yıl	Şirketler

DEVLET DESTEKLERİ

Eximbank destekleri de burada!

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında yer alan bir başka başlık ise **İhracat Kredi Sigorta Programı Desteği**. Türk Eximbank'ın sigortalama işlemlerini daha cesur bir şekilde yürütebilmesi ve söz konusu sigorta işlemlerini daha önce giremediği pazar ve projelerde gerçekleştirebilmesi için uygulanan bu destekte; Eximbank'a Ekonomi Bakanlığınca 2016/8 sayılı "Türk Eximbank'ın Alıcı Kredileri Çerçevesinde Uyguladığı Faiz Oranı ile CIRR (Referans Ticari Faiz Oranları) Arasındaki Farka Tekabül Eden Faiz Gideri ve Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası Tazmin Desteği Hakkında Karar" çerçevesinde destek sağlanarak Eximbank'ın hâlihazırda yürütmekte olduğu ihracat kredi sigorta programlarını daha cesur bir şekilde yürütebilmesi ve söz konusu sigorta işlemlerini daha önce giremediği pazar ve projelerde gerçekleştirebilmesi sağlanıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Eximbank'ın ihracat kredi sigorta programlarından Eximbank'a bu kapsamda başvuran firmalar yararlanabiliyor.

Fuarlara katılım artıyor

Yazı dizimizin en dikkat çeken destek başlıklarından biri de **Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuarlara Katılımların Desteklenmesi**. Firmaların yurt dışında gerçekleştirilen fuarlara iştiraklerinin ve T.C. Ekonomi Bakanlığınca yetkilendirilmiş organizatörler tarafından yurt dışı fuarlara yönelik olarak gerçekleştirilen tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi suretiyle her sektörden ve her düzeyde firmaların uluslararası pazarlara girmeleri, hâlihazırda ihracat yaptıkları pazarlarda tutunmaları ve mevcut pazarlarını çeşitlendirmeleri yoluyla ihracatın artırılması hedefleniyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

T.C. Ekonomi Bakanlığınca yetkilendirilmiş organizatörler tarafından düzenlenen yurt dışı fuar organizasyonlarına veya T.C. Ekonomi Bakanlığınca bireysel katılımı desteklenen sektörel nitelikli uluslararası fuarlar listesinde yer alan fuarlara katılım sağlayan Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş, ihracatçı birliğine üye şirketler ile aynı üretim dalında faaliyette bulunan üretici ve imalatçı şirketleri bir araya getiren ve temsil eden kuruluşlar (federasyon, birlik, dernek) ve ihracatçı Birlikleri başvuruda bulunabiliyor.

Yurt içi fuarlara da destek

Yurt dışına olduğu gibi Yurt İçi Fuar Destekleri de var. Bakanlık tarafından belirlenen sektörel nitelikli uluslararası yurt içi fuarların dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacıyla organizatörler ile katılımcıların desteklendiği programda; katılımcı şirketlerin yurtiçi fuara katılımı kapsamında yaptığı yer kirası ve stant masrafları için ödenen fatura tutarının **%50'si azami 30.000 TL'ye kadar destekleniyor**. Organizatör şirketlerin bir yurt içi fuar için yurt dışında yaptığı tanıtım harcamaları **%50 oranında azami 525.000 TL'ye kadar, yurt içinde yaptığı tanıtım harcamaları %50 oranında azami 175.000 TL'ye kadar destekleniyor**.

Bakanlıkça (İhracat Genel Müdürlüğü) belirlenerek ilan edilen yurt içi fuarları düzenleyen organizatörler ve bu fuarlara katılım sağlayan Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş, ihracatçı birliğine üye şirketler başvuruda bulunabiliyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Bakanlıkça (İhracat Genel Müdürlüğü) belirlenerek ilan edilen yurt içi fuarları düzenleyen organizatörler ve bu fuarlara katılım sağlayan Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş, ihracatçı birliğine üye şirketler başvuruda bulunabiliyor.



Alım heyetleri ikiye ayrılıyor

Alım Heyetleri desteği ise **Genel Nitelikli Alım Heyetleri ve Özel Nitelikli Alım Heyetleri olarak kendi içinde ikiye ayrılıyor**. Genel Nitelikli Alım Heyetlerinde, alım heyeti programına katılan yabancı katılımcıların konaklama masrafları karşılanıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Alım Heyeti Programının belirlenmesi hususunda Organizatör Birlikler ve Organizatör Kuruluşların Alım Heyeti Programının başlangıç tarihinden en az dört ay önce Bakanlığa müracaat etmeleri zorunlu.

Özel Nitelikli Alım Heyetlerinde, alım heyeti programına katılan yabancı katılımcıların konaklama ve uçuş bileti giderleri karşılanıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Özel Nitelikli Alım Heyeti programları resen T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından belirleniyor.

İhraç ürünlerin tanıtımı için...

Genel Ticaret Heyetleri destek başlığında ise potansiyel pazar niteliğindeki ülkelere yönelik ihracatta artış sağlanması ve ihracat ürünlerinin tanıtımı amacıyla Bakanlık koordinasyonunda Ticaret Heyeti programları düzenleniyor. Bakanlık koordinatörlüğü ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) organizatörlüğünde, İhracatçı Birliklerince ve/veya özel sektör kuruluşlarınca düzenlenen bu programda; ilgili ülke firmaları ile yapılan görüşmeler kapsamındaki organizasyon giderleri karşılanıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Genel Ticaret Heyeti programları resen T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından belirleniyor.

Fuar Desteği Özet Tablosu

Destek Kapsamı	Destek Oranı %	Destek Limiti	Faydalanıcı
Yurt Dışı Fuar Katılımı Kapsamında Yer Kirası, Stand, Nakliye, Ulaşım Giderleri	Desteğe Esas Tutar Bazında*	Genel Fuarlarda	50.000 TL
		Sektörel Fuarlarda	75.000 TL
		Prestijli Fuarlarda	250.000 TL
Türk ihraç ürünlerinin, sektör/sektörlerin ve/veya katılımcıların ve/veya yurt dışı fuar organizasyonunun tanıtımı amacıyla yapılan faaliyetler	75%	Genel Fuarlarda	320.000 TL
		Sektörel Fuarlarda	500.000 TL + (320.000 TL Olave Tanıtım Desteği)

İhracatçının kalbi; tasarım

Bu yazı dizimizin bir diğer dikkat çeken ve ihracatçının en çok istediği desteklerden biri de **Tasarım**. Türkiye’de tasarım ve inovasyon kültürünün oluşturulması ve yaygınlaştırılması ile tasarımcılarının ve Türk tasarımının yurt içi ve yurt dışı pazarlarda tanıtılmasına, pazarlanmasına ve markalaşmasına katkıda bulunmak amacıyla uygulanan programda; tasarım şirketleri/tasarım ofisleri ve iş birliği kuruluşlarının gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları, yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderleri ile şirketlerin yurt dışı pazarlara yönelik yüksek katma değerli ürün geliştirmek amacıyla yürütecekleri tasarım ve ürün geliştirme projelerine ilişkin giderleri destekleniyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu’nun 124 üncü maddesinde belirtilen sınıflar ve/veya ticari faaliyette bulunan kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri, Tasarımcı Şirketleri ve Tasarım Ofisleri, İş Birliği Kuruluşları (Türkiye İhracatçıları Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, ihracatçı birlikleri, tasarım konusunda iştigal eden dernek, birlik ve vakıflar, ticaret ve/veya sanayi odaları, endüstri bölgeleri, organize sanayi bölgeleri, teknoloji geliştirme bölgeleri, sektör dernekleri ve kuruluşları, sektörel dış ticaret şirketleri, ticaret borsaları, işveren sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler).

Tasarım Şirketleri ve Tasarım Ofislerinin;

- Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirecekleri tanıtım harcamaları tasarım şirketleri için en fazla 300.000 ABD Doları, tasarım ofisleri için en fazla 150.000 ABD Doları,
- Yurt dışında açacakları ve destek kapsamında değerlendirilen birimlerinin (şirket, ofis, mağaza, depo, şube, showroom, reyon, gondol vb.); kurulum/dekorasyon ve konsept mimari çalışması giderleri tasarım şirketleri için en fazla 100.000 ABD Doları, tasarım ofisleri için en fazla 50.000 ABD Doları, brüt kira harcamaları ve bu birimlerin kiralanmasına ilişkin danışmanlık giderleri ile vergi/ resim/ harç giderleri, tasarımcı şirketler için en fazla 200.000 ABD Doları, tasarım ofisleri için en fazla 100.000 ABD Doları,
- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri tasarım şirketleri ve tasarım ofisleri için en fazla 50.000 ABD Doları,
- İstihdam edilen tasarımcılar ve modelistlerin brüt ücret giderleri tasarım şirketleri için en fazla 150.000 ABD Doları, tasarım ofisleri için en fazla 200.000 ABD Doları,
- İş yönetimi kapsamında satın alacakları her türlü danışmanlık giderleri tasarım şirketleri için en fazla 200.000 ABD Doları, tasarım ofisleri için en fazla 100.000 ABD Doları’na kadar %50 oranında ve yıllık limitlerle destekleniyor.

Şirketlerin moda, endüstriyel tasarım ve inovasyon kapasitelerinin artırılarak, ihracata dönük katma değerli ürün üretmeleri amacıyla uygulayacakları projeleri kapsamında yapılan istihdam, alet, teçhizat, malzeme ve yazılım satın alımı ile seyahat ve web sitesi üyeliği giderleri destekleniyor.

İmaj desteği

Yine bir diğer önemli destek başlığı ise Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, **Türk Mali İmajının Yerleştirilmesi ve TUR-QUALITY® Desteği**. Bu programda; uluslararası markalaşma potansiyeli olan Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği faaliyet ve organizasyonlara ilişkin giderlerinin desteklenerek firmaların uluslararası pazarlarda kendi markalarıyla global bir oyuncu olabilmeleri ve söz konusu markalar aracılığıyla olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi amaçlanıyor. TURQUALITY®/ Marka Programı kapsamına alınan şirketlerin patent, faydalı model, endüstriyel tasarım tescili, pazara giriş belgesi, ruhsatlandırma, kurumsal altyapıya yönelik danışmanlık giderleri ile destek kapsamına alınan markalı ürünle-

rine ilişkin yurt dışı marka tescil/ yenileme/koruma, pazar araştırması çalışması ve raporları, test/ klinik test işlemleri, danışmanlık, gelişim yol haritası çalışmaları, istihdam, tanıtım, fuar, depolama hizmeti ve birim kira/temel kurulum/konsept mimari çalışmaları ile franchise faaliyetlerine yönelik giderleri destekleniyor. Marka programına dâhil edilen şirketler 4 yıl süreyle destekleniyor. TURQUALITY® Programına dâhil edilen şirketler ise her bir hedef pazar başına en fazla 5 yıl olmak sureti ile süresiz* olarak desteklerden yararlanabiliyor. (*TURQUALITY® Destek Programına alınan şirketlerin/markaların desteklerden yararlanmaya devam edebilmeleri için Bakanlık tarafından gerçekleştirilen performans denetimleri sonucunda yeterli performansı ortaya koymaları gerekiyor.)

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), İhracatçı Birlikleri, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde ticari ve/veya sınıflar faaliyette bulunan şirketler, DTSS ve SDŞ’ler ile 4572 sayılı Tarım Satış Kooperatif ve Birlikleri Hakkında Kanun hükümleri çerçevesinde ticari ve/veya sınıflar faaliyette bulunan kooperatif ve birlikleri başvuruda bulunabiliyor.

Etkin tanıtım için pasaport desteği

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında son başlığımızda **Mal İhracatçılarına Hususi Damgalı Pasaport Verilmesi** yer alıyor. Mal ihracatçısı firmalarımızın yurt dışı pazarlarda ürünlerini daha etkin bir şekilde tanıtabilmesini teminen mal ihracatı yapan ihracatçılara “Hususi Damgalı Pasaport” verilmesi uygulaması başlatıldı. Mal ihracatı gerçekleştiren firmaların ürünlerini yurt dışı pazarlarda daha etkin bir şekilde tanıtımını sağlama amacı güden uygulama; son üç takvim yılı itibarıyla, ilgili her takvim yılında ihracat yapmak şartıyla, firmaların mal ihracatı tutarının belirlenmesi ve bu tutarlar dikkate alınarak firma yetkililerine iki yıl süreyle hususi damgalı pasaport veriliyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Mal ihracatı gerçekleştiren gerçek veya tüzel kişiler, her yıl ihracat yapmak şartıyla son üç takvim yılı itibarıyla yıllık ortalama ihracatı 1 milyon ABD Doları üzerindeyse başvuruda bulunabilirler.

Pasaport sayılarının belirlenmesinde dikkate alınan tutarlar:

Aşağıda belirtilen tutarda mal ihracatı yapan firmalar, resmi dış ticaret istatistikleri esas alınarak Ekonomi Bakanlığınca belirlenir.

- 1 milyon ABD Doları ile 10 milyon ABD Doları (10 milyon ABD Doları dâhil) olan firmaların 1 (bir),
- 10 milyon ABD Doları üzeri ile 25 milyon ABD Doları arasında (25 milyon ABD Doları dâhil) olan firmaların 2 (iki),
- 25 milyon ABD Doları üzeri ile 50 milyon ABD Doları arasında (50 milyon ABD Doları dâhil) olan firmaların 3 (üç),
- 50 milyon ABD Doları üzeri ile 100 milyon ABD Doları arasında (100 milyon ABD Doları dâhil) olan firmaların 4 (dört) ve
- 100 milyon ABD Doları üzerinde olan firmaların 5 (beş) yetkilisine hususi damgalı pasaport verilebilir.

2008/2 Sayılı Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ

Destek Kalemi	Destek %	Destek Limiti	Süre/Adet	Faydalancı
Tanıtım (Tasarım Yarışmaları Organizasyonları vb.)	50	300.000 \$/yıl	Faaliyet Bazında Destek	İşbirliği Kuruluşları
Tasarım Yarışmalarında Dereceye Giren Tasarımcıların Yurt Dışı Eğitim ve Yaşam Giderleri	Yıllık Azami 60 Adet Tasarımcı	1.500 \$/ ay	Azami 2 Yıl	Tasarımcılar

*Bir sonraki sayımızda Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımları hakkında bilgi verilecektir.

ÖRMECİLER OLARAK ORTAK AKLI BİR AN ÖNCE GELİŞTİRMEK DURUMUNDAYIZ

Otuz yılı aşkın bir süredir örme sanayisine hizmet veren Bafsan Tekstil'in Sahibi Mustafa Baş, örmecilerin ortak akıl geliştirememeleri durumunda yakın vadede çok ciddi sıkıntılar yaşayabileceğini vurguluyor.

Mustafa BAŞ
Bafsan Tekstil Sahibi



Sektörün duayenlerinden ve ÖRSAD Yönetim Kurulu Yedek Üyesi ve Bafsan Tekstil'in Sahibi Mustafa Baş ile örme sanayisinin sorunlarını ve çözüm önerilerini konuştuk. Mustafa Baş, fason fiyatlarından ÖRSAD üyelerinin derneği sahipleniş biçimine; kalifiye eleman açısından, Örme Sanayi Bölgesi Projesi'ne kadar birçok farklı konuda görüşlerini ve sektör adına önerilerini ÖRME DÜNYASI dergimizle paylaştı.

Örmeciler açısından bir birlik ve beraberlik duygusundan bahsetmemiz mümkün mü?

İşini doğru yapmayan biz fasoncular ve bizden mal alan hazır giyimciler yüzünden sektörümüz ağır darbeler alıyor. Ama bir biçimde sektörümüz bunu hak ediyor. Örgütler olarak kendimizi duyurmaktan, ortak bir akıl geliştirmekten ve güç birliği yapmaktan fersah fersah uzaktayız. Hiçbir araştırma yapmadan başkasından gördüğümüz iş yapan makineyi satın alıyoruz, geleceğimizi de bu makineye bağlıyoruz. Biz, maalesef bu işi bilmeden, bilimsellikten uzak bir biçimde yapıyoruz. ÖRSAD Yönetim Kurulu'nda Yedek Üye'yim. ÖRSAD Üyesi bir kişi olarak geçtiğimiz hafta yaptığımız toplantıda yaşananlardan büyük üzüntü duyduğumu isterim. İnsanların yönetimi eleştirmesinden dolayı değil, hala sektörümüzde birlik ve beraberlik olgusunu oluşturamadığımız için üzüntü duydum orada. Bizim işimiz dört ana gruptan oluşur. Boyahaneci, iplikçi, örmeci ve hazır giyimci. Hepsı birbirine göbekten bağlıdır. Biz örmeciler olarak, bu dörtgenin tam ortasında, hayati bir görev üstleniyoruz. İplikçi malını bize satar. Boyahaneci benim ürettiğim kumaşı boyar ve konfeksiyoncu bu ürünü benden satın alır. Ben var olmadığım sürece, boyahaneler

ayakta kalabilir mi? Ben malımı hatalı ördüğümde konfeksiyoncu bunu ihraç edebilir mi? Ama böylesi stratejik bir noktada duran örmecilerin birlik içerisinde olmaması; her zaman boyahaneci, konfeksiyoncu ve iplikçilerin istediğinin olmasına sebebiyet veriyor. Örme sanayisi bundan büyük zarar görüyor. Geçtiğimiz günlerde ÖRSAD'da yapılan güncel fason fiyatlarının ne olması gerektiği ile ilgili çalışmaya biz de katıldık. Fikirlerimizi açıkça beyan ettik. Biz bunu kendi çıkarımız için güncellemedik. Artan işçilik ve elektrik maliyetlerden dolayı sektör adına yüzde 35-40 oranında fiyatlarımızı artırmamız gerektiğini gördük. Ama hala eski fiyatlardan, 1 TL'lerden fason yapanlar var. Yazık günah, batacaklar ama farkında değiller. Bu arkadaşlar ÖRSAD tarafından belirlenen fason fiyatlarına sadık kalmadıkları takdirde ÖRSAD ne yapabilir? ÖRSAD'ın yaptırım gücü yok ki. Ama üyelerimiz birlik beraberlik içerisinde olsalar, hem kendileri daha çok kazanacak; hem de sektörümüz güçlenecek. Bunları söylerken, konfeksiyonculara karşı cephe almak biçiminde yorumlanmasını da istemem. Maliyetler sadece bizim için artmadı ki? Birlik ve beraberliğe gerçekten ihtiyacımız var.

Birlik ve beraberlik demişken, geçtiğimiz günlerde ÖRSAD olarak gerçekleştirdiğiniz kahvaltı etkinliğinizle ilgili yorumlarınızı almak isteriz.

Yönetim kuruluındaki arkadaşlarımız iyi niyetle çalışıyorlar ama her şeyi yapmaları mümkün değil. İşte bu yüzden tüm üyelerimizin o günkü toplantıya katılmaları gerekirdi. Ama 800 yerine düşük katılım diye tabir edeceğimiz bir katılım vardı orada o gün. Tüm üyelerimizin, işini

gücünü bırakıp sektör adına o gün orada olması gerekirdi. 800 kişinin yükünü birkaç kişinin omuzuna bırakarak sorunlarımızı çözemeyiz ki. ÖRSAD o gün örmecileri, kanayan yaraya merhem olmak için çağırırdı. Amacımız günü kurtarmak değil, geleceğimizi inşa etmek. 1 TL'ye, 1.20'ye fason yapan firmalar daha kaç yıl ayakta kalabilecek? Yatırım demek borçlanarak makine almak değildir ki. Yüz lira ile yüz liralık yatırım yapılmaz, 40 liralık yatırım yapılır. Bu dev yatırımların ardından da 120 günlük çek ile mal veriyoruz. Makinelere kucak dolusu para gömüp, ipliği bu makinelere sarmakla işlerinin bittiğini, işlerini doğru yaptıklarını düşünüyorlar. Sonra da 'ÖRSAD ne yapıyor?' diyorlar. ÖRSAD sana ne yapman gerektiğini söylüyor, ama sen yapmıyorsun ki? 'ÖRSAD bana ne verdi?' diye soruyor. ÖRSAD sana ne verebilir? Sen önce aidatını öde. Bir derneğe üye olmanın sorumluluğunun farkında olmayan üyelerimiz var. Biz örmeciler bir araya geldiğimizde fason fiyatında mutabık olmamız lazım. Ne benim 1 TL'ye yaptığımı sen 70 kuruşa yapacaksın, ne de senin 1 TL'ye yaptığını ben 1,5 TL'ye yapacağım. Adaletli bir ortak paydada buluşacağız.

Sektörün bizzat yöneticilerinin bazen bilinçsiz davrandığını söylüyorsunuz. Peki çalışanlar açısından durum ne? Örne sanayisindeki iş gücü ile ilgili görüşleriniz neler?

Evet, bizim sektörümüzde maalesef bütümlü bir duyarlılık ve bilinçsizlik var. Kendi yaptığı işin ne olduğunu bilmeyen örmeci arkadaşlarımız var. İşini bilinçli yapmayan bir kişinin, karşı tarafa da bir şey aktarması beklenemez. Arkadaşlarımız kalifiye eleman bulamamaktan dem vuruyor ama Meslek Lisesi'nden kendilerine staja gelen arkadaşları daha ilk günden sektörden soğutuyorlar. Geçtiğimiz yıl Meslek Liseleri'ni sıklıkla ziyaret ettim, inanır pırıl pırıl gençler var orada. Ama onları tekstile maalesef kazandıramıyoruz. Biz örgücüler bugünlerimizi mumla arayacağız. Bunlar iyi günlerimiz. Geçmişte yapılan hataların bedelini bugün ödüyoruz. Gerçekten, kalifiye eleman ne demek? Düşünen,



Bir Örne Sanayi Sitesi'nde tüm örmeciler bir arada olduğumuzda konfeksiyoncu ve kumaşçı tek bir yere gelecek. Her işini aynı yerden göreceğiz. Zamandan ve benzinden tasarruf edeceğiz. Örmecilerin bir araya gelmesi; birbirlerinin müşterilerini çalacakları anlamına gelmez, tam tersine paçalda işimiz ve kazancımız büyüyecektir.

yorum yapabilen, bu düşünceleriyle ve ilerleyen dönemdeki tecrübeleriyle bu sektörü ileriye taşıyacak taze beyinler demek değil mi? Peki bizler bu duruma ne kadar açığız? Personel ilişkilerimizde paranın gücüne mi yoksa bilimin gücüne mi öncelik veriyoruz? Biz işverenler olarak bilimle değil de parayla yönetmeye çalıştığımızda personelimiz sadece mecburiyetten çalışıyor. Daha iyi maaşı gördüğünde sorgulamadan bizleri bırakıyor. Çünkü biz olaylara, istişare edip fikirlerini almak yerine maaş veriyorum mantığıyla yaklaştık, haklı olarak o da çalıştığım yere bir şeyler katayım değil de maaş alıyorum diyerek karar verdi. Öyle bir gün gelecek, çalışacak işçi bulamadığımız için sanayimiz durma noktasına gelecek. Bize kimse dışarıdan kötülük yapmıyor. Biz ne yapıyorsak kendimiz yapıyoruz. Personel politikası konusunda 80'li yılların kafasına dönmemiz gerekiyor. Personelimize iyi maaşlar vermeliyiz. Onların hayat standartlarının yükselmesi için katkı sağlamamız gerekiyor.

O insanların sosyal haklarına saygı göstermek zorundayız. Örne sektöründe patronlar egolarına yenik düşüyor. İşverenler çalışanların sahibiymiş gibi davranıyor. Şimdi sektör Suriyelilerden faydalanarak işçi ihtiyacını karşılıyor ama bir Türk'e 3 bin TL verirken, Suriyeliye 1.500 veriyor. Bu vicdansızlıktır. Samimi söylüyorum, Suriyeliler ülkelerine dönsün, tekstil sektörü durma noktasına gelir.

Örmecilerin bir hayali de toplu olarak bir yerde hizmet vermek, kümelenmek. Örmeciler Sanayi Sitesi mümkün mü?

Elbette mümkün, ama planlanması gerekir. Somut biçimde dersimize çok iyi çalışmalı ve tüm boyutlarıyla bunu projelendirmeliyiz. Ardından da bunu Ankara'ya taşımamız lazım. Ankara'ya, 'Biz bu ülke için üretiyor, üretim ve ihracata destek veriyoruz. Ama artık mahalle aralarından kurtulmamız lazım. Beni; senin kurtarman, bana destek olman lazım' dememiz gerekiyor.

"Arkadaşlarımız kalifiye eleman bulamamaktan dem vuruyor ama Meslek Lisesi'nden kendilerine staja gelen arkadaşları daha ilk günden sektörden soğutuyorlar. Geçtiğimiz yıl Meslek Liseleri'ni sıklıkla ziyaret ettim, inanır pırıl pırıl gençler var orada. Ama onları tekstile maalesef kazandıramıyoruz. Biz örgücüler bugünlerimizi mumla arayacağız."

Hepimiz aynı yerde olduğumuzda; daha da güçlü olacağız. Örmeciler bir arada olduğunda herkesin birbirini gözlemleme imkanı olacak. Ben on ton siparişi yetiştiremem riski yüzünden daha önce alamaz iken, şimdi rahatlıkla alabileceğim ve belki de beş tonunu, makinesi o an yatan karşı dükkândaki bir arkadaşımdaya yaptıracağım. Konfeksiyoncu ve kumaşçı geldiğinde tek bir yere gelecek. Herkes işini aynı yerden göreceğiz. Zamandan ve benzinden tasarruf edeceğiz. Örmecilerin bir araya gelmesi; birbirlerinin müşterilerini çalacakları anlamına gelmez, tam tersine paçalda işimiz ve kazancımız büyür.

ÖRSAD üyelerinin kendilerinin farkında olmadığı bir gücü var. Bu gücün neden faydalanılmıyor? Bu ÖRSAD'ın hatası değil. Yıllar içerisinde ders almadığımız hatalarımız yüzünden kendi kendini değersizleştirmiş bir sektöüz. Bankalar açısından kredible değiliz. Bilgili ve tecrübeli insanlar sektörde olmalı. Her parası olan bir makine alıp sektöre girdi, fason fiyatlarını bir yandan aşağıya çekti, diğer yandan da Devlete karşı sorumluluklarından kaçarak haksız rekabet yarattı. Sanayi ve Ticaret Odaları ile işbirliği içerisinde olup, örme işi yapacak olan kurumlara bir belge verilmesini zorunlu hale getirmemiz lazım. Örmeyi, örme işini bilenler yaptığında çıtımız mutlak surette yükselecek, gücümüz artacak, birlik ve beraberlik duygumuz gelişecektir.



HAZIR GIYİMİN 16 ÖNCÜ KURULUŞUNDAN KURA KARŞI ORTAK DEKLARASYON:

ÜRETİMDE, İHRACATTA BİRLİK OLMA ZAMANI

Hazır giyim ihracatçısı 5 birlik ile 11 sektörel derneğin imzasını taşıyan deklarasyonda, kurların bir an önce istikrara kavuşabilmesi için sıkı para politikasına geçilmesi gerektiği vurgulandı.

 Hazır giyim endüstrisi, son günlerde şiddetini artıran 'kur fırtınası'na karşı tek yumruk, tek ses oldu. İHKİB öncülüğünde 15 Ağustos tarihinde Four Seasons Hotel'de bir araya gelen 5 hazır giyim ihracatçı birliği ile 11 sektörel derneğin temsilcileri ortak deklarasyonla, daha çok üretim ve daha çok ihracat için omuz omuza verdiklerini ilan ettiler. Deklaras-

yonda sektörün geleceğe inancının tam olduğunun altı çizilerek, "Birliğimizi perçinlememiz, daha çok üretip daha çok ihracat yapmamız gerektiğini biliyoruz. Ülkemiz için, milletimiz için, sektörümüz için başarmak zorundayız ve hiç şüphesiz başaracağız" denildi.

Sorumluluğumuzun farkındayız

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

Deklarasyonda İmzası Bulunan Birlik ve Dernekler

- İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB)
- Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHKİB)
- Denizli İhracatçıları Birliği (DENİB)
- Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (EHKİB)
- Uludağ Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (UHKİB)
- Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)
- Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD)
- Bayrampaşa Tekstilci ve Sanayici İşadamları Derneği (BATİAD)
- Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)
- Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD)
- Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD)
- Merter Sanayici ve İşadamları Derneği (MESİAD)
- Moda Tasarımcıları Derneği (MTD)
- Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD)
- Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD)
- Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)

Mustafa Gültepe tarafından kamuoyuna açıklanan deklarasyonda, Türk Lirası'nın değerini düşürmeye yönelik girişimlerin büyük bir şaşkınlık ve ibretle izlendiği belirtildi. Ekonominin iç dengelerden kaynaklanan bir takım sorunları olabileceği, ancak kurların geldiği noktanın sadece iç dinamiklerle ile izah edilemeyeceği vurgulanan deklarasyonda, şu görüşlere yer verildi:

“Bilindiği gibi dünyada şiddeti giderek artan bir ticaret savaşı var. Ülkemizin 70 yıla yakın müttefiklik ilişkisi bulunan ve stratejik ortağı bir ülke tarafından bu savaşın cephelerinden biri haline getirilmek isteniyor. Tamamen spekülasyon, doğrudan ülkemizi, ekonomimizi ve dolayısı ile halkımızı hedef alan bu girişimleri müttefiklik ve stratejik ortaklıkla bağdaştırmıyoruz.

Bizler her zaman olduğu gibi bu süreçte de devletimizin, hükümetimizin ve milletimizin yanındayız ve olmaya devam edeceğiz. Üreten, ihraç eden ve

cari açığın kapatılmasına her yıl 14 milyar dolar katkı sunan hazır giyim sektörünün temsilcileri olarak sorumluluğumuzun farkındayız.”

Birlik olma zamanı

Türkiye'nin daha önce de benzer sorunlarla karşı karşıya kaldığı hatırlatılan deklarasyonda, hazır giyim sektörünün organizasyon gücü, olaylara çözüm odaklı bakışı ve ortak akılla o dönemleri başarı ile atlattığı vurgulandı. Ekonominin bugün çok daha sağlam temeller üzerine oturduğu vurgulanan deklarasyonda şöyle denildi:

“Bizler görevimizi biliyoruz. Her şeyden önce bugün güçlenimizi birleştirme, birlik olma zamanı. El ele, omuz omuza verip daha çok üreteceğiz ve daha çok ihracat yapacağız. Hazır giyim sektörü olarak bu konuda zaten öncüyüz. Yıllık 17 milyar dolarlık ihracatımız var. Bu yıl 19 milyar dolarlık ihracatla rekor kıracağız ve cari açığın kapatılmasına katkımızı 16 milyar dolara çıkaracağız.”

Deklarasyonda, “Reel sektörün üretim kapasitesi korunmalı. Piyasalara verilecek güven ile mevcut durum fırsata çevrilmeli, yatırımlar hızlandırılmalı ve üretim arttırılmalı” vurgusu yapıldı.

Beklenti ve Talepler

Reel ekonominin fırtınayı en az hasarla atlatabilmesi ve kalıcı etki oluşmaması için gerekli önlemlerin alınması istenen deklarasyonda, beklenti ve talepler ise şöyle sıralandı:

- Döviz kurlarının bir an önce istikrara kavuşabilmesi için sıkı para politikasına geçilmeli;
- İç piyasada dövizle ticareti sınırlayacak önlemler en kısa sürede yürürlüğe konulmalı, mal ve hizmet ticareti ile kiralamalarda TL teşvik edilmeli,
- Önceki yıllarda döviz ile kiralama yapıp bugün borcunu yüksek kur nedeni ile ödeyemeyenlerin cezasız erken tahliyesi sağlanmalı,
- Döviz kredisi kullanan ihracatçıların üzerinde oluşan kur baskısını ortadan kaldıracak bir düzenleme yapılmalı;
- Reel sektörün üretim kapasitesi korunmalı. Piyasalara verilecek güven ile mevcut durum fırsata çevrilmeli, yatırımlar hızlandırılmalı ve üretim arttırılmalı;
- Hazır giyim ihracatımızın yüzde 72'sini gerçekleştirdiğimiz AB ile ilişkiler yeni bir üyelik perspektifi çerçevesinde olumlu bir zemine kavuşturulmalı.
- Başta hazır giyim ve konfeksiyon olmak üzere tüm sektörlerde yapısal dönüşüm tamamlanmalı;
- Çeşitli nedenlerle ertelenmek durumunda kalan ekonomik reformlar, fırtınanın dinmesinin ardından hızla hazırlanarak uygulamaya geçirilmeli;
- Eğitim alt yapısı ekonomik dönüşümü gerçekleştirecek donanımda insan gücünü yetiştirecek şekilde yeniden yapılandırılmalı.



TEKSTİL SEKTÖRÜNDE 2019 REKORLAR YILI OLACAK



İTHİB son 12 ay içerisinde gerçekleştirdiği ihracat ile 4 yılın rekorunu kırdı. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, “Tekstil sektöründe en yüksek ihracat rekoruna ulaşacağımıza inanıyorum. Bu sene aynı zamanda bütün alt sektörlerimizde de rekorlar kıracağımız bir yıl olacak” dedi.

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), sektörde yılın 7 ayında yaşanan son gelişmeleri değerlendirerek, önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerini ve projelerini açıkladı. 7 Ağustos tarihinde Çırağan Sarayı’nda gerçekleşen basın toplantısına İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Şişman ve İTHİB Yönetim Kurulu Üyeleri Fatih Bilici, Vehpi Canpolat, Mustafa Denizler, Sultan Tepe ile Ali Sami Aydın iştirak etti. Tekstil sektörü olarak son 12 ay içerisinde gerçekleştirdikleri 10,6 milyar dolarlık ihracat ile son 4 yılın rekorunu kırdıklarını vurgulayan İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz,

“Sektörümüz son 12 ay içerisinde 200’den fazla ülkeye 10,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirerek, bir önceki döneme göre yüzde 7,3’lük bir artış yakaladı. Mevcut pazarlarımızda ihracatımızı artırdığımız gibi hayata geçirdiğimiz projelerle yeni pazarlara açılmaya başladığımız bir 12 ay oldu. 2018 yılının sonuna kadar ihracatımız bu seviyede artmaya devam ederse Cumhuriyet tarihinin tekstil ve hammaddeleri sektöründe en yüksek ihracat rekoruna ulaşacağımıza inanıyorum. Bu sene bütün alt sektörlerimizde rekorlar kıracağımız bir yıl olacak. Sektörümüzün kapasite kullanım oranlarında, ihracatımızın kilogram başı değerine kadar her anlamda ciddi

artışlar yakaladığımız bir sene oluyor. Gerçekleştirmiş olduğumuz son 12 aylık ihracatın birim fiyatı 4,7 dolar. Bu da ülkemiz ihracat birim fiyatının üç katından fazla. Ülkemizin en çok ihracat gerçekleştiren 6’ncı sektörüüz ve ülkemizin genel ihracatından aldığımız pay da yüzde 7’lere yaklaştı. Her iki alanda da bu payı artırabilmek için kat-

ma değeri yüksek ürün ihraç etmemiz, yeni açıldığımız pazarlarda da payımızı artırmamız gerekiyor. Türk tekstil sektörü olarak dünya modasına yön verebilecek güce ve katma değere sahibiz” ifadelerini kullandı.





Türk tekstil sektörünün gücü

Modaya yön veren ülkelerin, en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler arasında olduğunu belirten Ahmet Öksüz, “2018 yılının 7 aylık döneminde sektörümüz, İtalya’ya yüzde 5’ten fazla artışla 545 milyon dolarlık, Almanya’ya yüzde 7’den fazla artışla 509 milyon dolarlık, ABD’ye ise yüzde 5’ten fazla artışla 343 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Gerçekleştirdiğimiz ihracatın yarısı Avrupa Birliği’ne gidiyor. Dünya tekstil piyasasını domine eden bu ülkelere yaptığımız ihracat Türk tekstil sektörünün ne kadar güçlü olduğunun somut bir göstergesi” diye belirtti.

Yeni nesil ticaret heyetleri

İTHİB’in yeni dönem projelerini anlatmaya devam eden Ahmet Öksüz, “2018 yılı içerisinde ve 2019 yılında ticaret heyeti organizasyonlarımıza yeni bir boyut kazandırarak küresel markalar özelinde doğrudan belirli müşterilere odaklı yeni nesil ticaret heyetleri planlıyoruz. Ticaret Bakanlığımızın destekleri ile Türkiye Ev Tekstili Sanayici ve İşadamları Derneği (TETSİAD) iş birliği ile Ev Tekstili UR-GE

projesi yürütüyoruz. Çok yakın bir zamanda teknik tekstil, iplik, örme kumaş ve dokuma kumaş ile ilgili de UR-GE projelerimizi hayata geçireceğiz. Üniversitelerin tekstil mühendisliği bölümlerinin eğitim kalitesinin yükseltilerek algısının geliştirilmesi amacı ile çalıştaylar gerçekleştiriyoruz. Çalıştaylarımızın üçüncüsünü Yükseköğretim Kurulu (YÖK) Başkanlığında tekstil ve hazır giyim sektörlerinin sektör temsilcileri ve Türkiye’de bulunan tekstil mühendisliği fakültelerinin bölüm başkanlarının yoğun katılımıyla gerçekleştirdik. Üniversite ve sanayi iş birliğinin derinleştirildiği çalıştayda tekstil mühendisliğinin algısının geliştirilmesi amacı ile ana gündem maddelerini belirleyerek çözüm önerilerimizi sunduk” diye konuştu.

Mevcut pazarlarımızda ihracatımızı artırdığımız gibi hayata geçirdiğimiz projelerle yeni pazarlara açılmaya başladığımız bir 12 ay oldu. 2018 yılının sonuna kadar ihracatımız bu seviyede artmaya devam ederse Cumhuriyet tarihinin tekstil ve hammaddeleri sektöründe en yüksek ihracat rekoruna ulaşacağımıza inanıyorum.

‘100 Günlük İcraat Programı’ ihracatı hızlandıracak

Geçtiğimiz günlerde açıklanan ‘100 Günlük İcraat Programı’nda üretim ve ihracat odaklı bir büyümenin hedeflenmesinin tekstil ihracatçılarına heyecanlandırdığını belirten Ahmet Öksüz, “Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan’ın geçtiğimiz günlerde açıkladığı ‘100 Günlük İcraat Programı’nın üretim ve ihracat odaklı olması bizi fazlasıyla heyecanlandırdı. Açıklanan 100 günlük eylem planı, üretimle büyüme modeline ulaşmamız ve yapısal reformların ivedilikle gerçekleştirilmesi için nokta atışı çözümleri içeriyor. Çin, Meksika, Rusya ve Hindistan gibi pazarlara ihracatımızı artırmak tekstil ve hammaddeleri sektörü olarak bizim de önceliklerimizden bir tanesiydi. Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi için en önemli beklentimiz; bürokratik engellerin kaldırılması ve problemlerin hızlı çözümüyü. Açıklanan program, sadece mevcut sorunların çözümünü ele almayan, ekonomimizi çok daha ileriye taşıyabilecek bir program. Eylem programının ülkemiz ihracatına fazlasıyla katkı sağlayacağına inancımız tam” şeklinde ifade etti.



Ahmet Öksüz
İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı

TEKSTİL SEKTÖRÜNDEN ‘TERSİNE GÖÇ’ PROJESİ

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde sosyal istikrarın güçlendirilmesi amacı ile devlet tarafından bölge halkına verilen işsizlik yardımlarını üretime ve istihdama kazandırabilmek adına “Tersine Göç” projesini önerdiklerini belirten Ahmet Öksüz, şöyle konuştu; “Sektör olarak hem işsizliğin önüne geçecek hem de tersine göç hareketinin başlayabileceğini öngördüğümüz bir çözüm önerimiz bulunuyor. Tekstil ve hazır giyim sektörlerimiz yoğun emek gerektiren sektörler. Devletimizin diğer bölgesel teşviklerden ayrı olarak Güneydoğu ve Doğu Anadolu Bölgesinde verdiği işsizlik maaşlarının üretime kazandırılmasını ön görüyoruz. Projemizde işverenler, işsizlik maaşı ve vergi muafiyetleri haricindeki maliyetleri üstlenecek. İşsizlik maaşı, yeni kurulacak işletmelerde istihdam yaratılacak personele kullanılacak ve bu bütçe üretime ve istihdama kazandırılacak. Böylelikle hem devletimiz hem işverenler hem de işsizlik maaşı alan vatandaşlarımız çalışarak daha fazla kazanacaklar. Memleketimizin hangi ilçesinde güvenlik ve işsizlik sorunu varsa biz tekstil sektörü olarak o ilçemize fabrika açmaya ve vatandaşlarımızı işsizlikten kurtarmaya hazırız. ‘Tersine Göç’ projemiz ile işsizlikten dolayı yardım alan vatandaşımız da çalışarak daha fazla kazanacak.”



BAHAT TEKSTİL FİRMA SAHİBİ MURAT BAHAT: FASONUN BEDELİ ÇEKLE DEĞİL, NAKİTLE ÖDENİR

Bahat Tekstil'in Sahibi Murat Bahat, fasonun emek anlamına geldiğini ve tüccarların uzun vadeli çeklerle fasoncuyu geçiştirme çabalarının örmecileri her geçen gün daha da zor durumda bıraktığını belirtiyor.



Meslekteki geçmişinizle ilgili kısa bir özetin ardından, bugün itibariyle ne tip makinelerle sektörünüze hizmet sunduğunuzu bizlerle paylaşır mısınız?

Bu işe 1986'da çıarak olarak başladım. 95 yılının ikinci ayında ise küçük örme makinalarıyla kendi işime başladım. Özellikle askeriye mal yapan müteahhit firmalara taşeron olarak yün çamaşırlar ürettim. 2016 yılına kadar Darpus makinalarla askeriye hizmet vermeyi sürdürdüm. Böylece piyasadaki yüncülerle tanışma imkânım oldu. 2008'de ise ilaveten açiken makinaları aldım. 2016 yılında yün çamaşır işini bıraktım, makinelerimi sattım ve tamamen açikene döndüm. Şu anda 20 adet Açiken makinamız var, 30-32-34 pus'lar, fineları 28/22, 10/14 gibi makineler bunlar. 2017'nin sonlarına doğru piyasadaki yeni gelişmeleri analiz ettiğimizde, jakar ve çiftplaka makinaların biraz daha revaçta olduğunu gördük. Par-kurumuz süprem makinalarından oluşuyordu. Çift plaka makine almaya karar verdik. Ocak sonu gibi sözleşmelerimizi imzaladık ve 12 adet Mayer Açiken interlog makinası siparişimizi verdik. Ancak talebin yoğun olduğu söylenerek teslimat için altı ay beklememiz gerektiği söylendi. Tabi, onların bekle demesi bizleri daha da heyecanlandırdı. 'Bu makinelere talep var demek ki' diye düşündük. Haziran sonu gibi makinelerimizi teslim aldık. Şu anda; 20 adet flortelli açık makine ve 12 adet çift plaka Açikel interlog dediğimiz Mayer makinalarla; çelikli, double-face gibi mallar üretiyoruz. Firmamız fason olarak çalışıyor. Genellikle Zeytinburnu,



Bahat Tekstil'in Sahibi Murat Bahat, Firmanın Duayen Usta Başı Süleyman Çınar ve Murat Bahat'ın oğlu Ahmet Bahat.

Mahmutpaşa ve Yeşildirek piyasasından müşterilerimiz var. Yaklaşık 35 çalışanımız var. Yeni gelen makinalarda jakarlı ürünler yapılabiliyorsunuz. Burada ustalarımızın mahareti büyük önem taşıyor.

Bahat Tekstil olarak ustalarınızın maharetine güveniyor musunuz?

Bizim hiç yabancı uyruklu çalışanımız yok. Tüm elemanlarımız yerli ve uzun süredir bizimle birlikte olan arkadaşlar. Çoğu kendi yetiştirdiğimiz elemanlar. En yeni elemanlarımız 15 yıllıktır. İki özel ustamız var. Firmamız onlarla birlikte büyümüştür ve onlara da bu anlamda teşekkürü bir borç bilirim. Özellikle işe beraber başladığımız Süleyman Çınar, Murat Gün ve Mustafa Bahat ustalarımız piyasanın duayenlerindendir. Çift plakalarda harikalar yaratan Süleyman Ağabey 60 yaşında; ama genç arkadaşlara taş çıkarır. Piyasadaki en önemli üç ustadandır. Ondan öğreneceğimiz çok şey var. Çocuklara da hep bunu söylüyorum. ‘Süleyman Ağabey buradayken bundan faydalanın’ diyorum. Bu yüzden diğer firmalarımızın aksine ciddi eleman sıkıntılar yaşamayan bir şirket olduğumuzu söyleyebilirim.

Yeni makine yatırımınızı umarız döviz ile borçlanarak yapmamışsınızdır?

Biz TL ile borçlandık. Bir kısmını da peşin ödemiştik. Bu noktada şanslıyım.

Sizin gibi çok hızlı teslimatlar gerçekleştiren bir sektörde böylesi dalgalı bir döviz kuru sizleri nasıl etkiliyor?

Hepinizin durumu şudur: Bir dokun bin ah işit. Kimse halinden memnun değil. Ben halime şükrediyorum. İğnelere yüzde 35-40 oranında zam yapılması ve dövizde yaşanan artışlar bizleri elbette olumsuz etkiliyor. Bu firmalarla pazarlık edemememiz çok üzücü. ÖRSAD olarak güçlü bir durum sergileyebilmeyi çok arzu ederim. Dalgalanmalar sırasında herkes kendi önlemini aldı. İğneci dövize geçti, boyahane zammını yaptı, iplikçi ‘Ben Amerikan pamuğuna bağlıyım’ dedi farkı yansıttı. Bizim Ağustos ayında yıllık işçi zammımız vardı, bunu



Bahat Tekstil'in Sahibi Murat Bahat: "Bizim hiç yabancı uyruklu çalışanımız yok. Tüm elemanlarımız yerli ve uzun süredir bizimle birlikte olan arkadaşlar. Çoğu kendi yetiştirdiğimiz elemanlar. En yeni elemanlarımız 15 yıllıktır."

yaptık. Elektrikçi, yağa zam geldi; biz yine bir şey yapamadık. Önümüzdeki günlerde Dış Ticaret Kompleksi'nde yapacağımız toplantıda tüm bu konuları enine boyuna konuşmak ve ÖRSAD olarak ortak bir deklarasyona varabilmeyi çok arzu ediyoruz. 12 makine dediğinizde çok ama çok ciddi bir yatırım söz konusu, 1 milyon Euro'ya yakın bir para ödedik. Yatırım yapmaya ihtiyacımız yoktu. Gençliğimiz var, çalışırız, birkaç yeni insana daha ekmek kapısı açarız diye düşündük. Ama fason için bizler bu kadar yatırım yaparken, fasoncunun bu kadar ayağa düşürülmesi ve hiçbir söz hakkının olmaması, bir sanayici olarak gücüne gidiyor. Ben kendi emeğimin değerini belirleyemiyor, bunu bir başkası benim adıma belirliyorsa burada ciddi bir sıkıntı var demektir.

Fason fiyatlarını ÖRSAD'ın belirlemesi hususundaki görüşleriniz neler?

Doğalgaza zam geldiğinde boyahane zam yapıyor. Döviz arttığında iplikçi zam yapıyor. Biz ise her geçen gün kazancımızdan feragat eder hale geliyoruz. On kuruş artışa bile karşı çıkan müşterilerle karşılaşıyoruz. On kuruşlarla bu maliyetlerin altından kalkılması mümkün değildir. Ben, çıraklıktan yetişmiş bir insanım. Ekonomiyi bilemeye bilirim. Benim gibi birçok arkadaşım Anadolu'dan gelmiş, işe çırak olarak başlamış ve bu gün bir örme yatırımcısı haline gelmiş. Paranın kıymetini bilmeyebilirim ama makinenin, emeğin ve çalışmanın kıyme-

tini iyi bilirim. ÖRSAD'da, bu işin uzmanı akil adamlar var. Bir kilo kumaşın maliyeti nedir, kaç para elektrik yakılır, kaç litre yağ gider, kaç ton mal örüldüğünde bir takım iğne çöpe atılır? Bunları hesap eden insanlar var. Farazi konuşuyorum, bu insanlar demişler ki, bir kilo

kumaşın maliyeti 2 Lira. Ben hala 1 Lira'dan satıyorsam ve cebimde para yoksa burada bir terslik var demektir. Piyasada nakit yok. Kimsenin cebinde para yok. Esnaf 7-8 aylık çek veriyor ama senden aldığı malı gemi yüküyle para karşılığı satıyor. Bizim alacağımız para,

2018 GÜNCEL MAKİNA PARKURU

S.No	Pus	Fine	Y.K.	Sistem	Model	Marka	Örgü Cinsi	Elastan
1	34	24		108	2018	MAYER	OV3.20C. A. EN 4X2ÇELİK-INTERLOK/ÇELİKLİ	FULL
2	34	24		108	2018	MAYER	OV3.20C. A. EN 4X2ÇELİK-INTERLOK/ÇELİKLİ	FULL
3	34	24		108	2018	MAYER	OV3.20C. A. EN 4X2ÇELİK-INTERLOK/ÇELİKLİ	FULL
4	34	24		108	2018	MAYER	OV3.20C. A. EN 4X2ÇELİK-INTERLOK/ÇELİKLİ	FULL
5	34	24		108	2018	MAYER	OV3.20C. A. EN 4X2ÇELİK-INTERLOK/ÇELİKLİ	FULL
6	34	24		108	2018	MAYER	OV3.20C. A. EN 4X2ÇELİK-INTERLOK/ÇELİKLİ	FULL
7	34	24		108	2018	MAYER	OV3.20C. A. EN 4X2ÇELİK-INTERLOK/ÇELİKLİ	FULL
8	34	24		108	2018	MAYER	OV3.20C. A. EN 4X2ÇELİK-INTERLOK/ÇELİKLİ	FULL
9	34	24		108	2006	MAYER	OV3.20C. A. EN 4X2ÇELİK-INTERLOK/ÇELİKLİ	FULL
10	34	24		108	2006	MAYER	OV3.20C. A. EN 4X2ÇELİK-INTERLOK/ÇELİKLİ	FULL
11	34	24		108	2006	MAYER	OV3.20C. A. EN 4X2ÇELİK-INTERLOK/ÇELİKLİ	FULL
12	34	24		108	2006	MAYER	OV3.20C. A. EN 4X2ÇELİK-INTERLOK/ÇELİKLİ	FULL
13	34	28	10-14	102	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
14	34	28	10-14	102	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
15	34	28	10-14	102	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
16	32	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
17	32	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
18	32	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
19	32	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
20	32	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
21	32	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
22	32	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
23	32	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
24	32	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
25	32	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
26	32	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
27	32	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
28	32	28	22	96	2010	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
29	32	28	22	96	2010	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
30	32	28	22	96	2010	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
31	32	28	22	96	2010	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
32	30	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
33	30	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
34	30	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL
35	30	28	22	96	2011	PILOTELLI	A. EN SÜP. - İKİ İPLİK/LACOSTE/KREP	FULL



Örme Sektörüne 1986'da çıkar olarak başlayan Murat Bahat, 1995 yılının ikinci ayında ise küçük örme makineleriyle kendi işine başlamış. Özellikle askeriye mal yapan müteahhit firmalara taşeron olarak yün çamaşırlar üretmiş. 2016 yılından itibaren de açılan örme makinelerine dönerek üretimini bu alanda sürdürmüştü.

inanın bu denklemin içerisinde çok küçüktür. Ama bunun ödemesini bile fason örmeciye 6-7 aylık çek ile yapıyorlar. 24 saat emek karşılığı, helal paramızı hak etmişiz. Firmalara alacak için gittiğimizde bize 'Bugün git yarın gel' diyor, sonra da elimize bir çek sıkıştırılıyor. Ben bir esnafa altı aylık çeki vermeye utanıyorum. Kime vereceğim? Tornacıya veremem, yağcıya veremem, iğneciye veremem. Yedi aylık çeki banka da almıyor. Sonra örmeci tefeciye gidiyor, faiz zaten almış yürümüş. Sanayici helal kazandığı paranın peşinde, faizle harama buluyor. İyi elemanın parasını gününde saatinde vermek zorundasın. Bu da üzerimizde bir yük. 1995 yılında bu işe Yeşildirek'te başladığımızda ustalarımız vardı. Allah onlardan razı olsun. Ahlakı, terbiyeyi onlardan öğrendik. Cuma günü giderdik, paramızı cebimize koyardık. Çek nedir bilmezdik. İşçiliğin karşılığı çek ile ödenir mi hiç?

ÖRSAD'ın gündemindeki bir diğer konu olan, örmecilerin bir organize sanayi bölgesinde kümelenmesi ile ilgili görüşleriniz neler?

Sonuna kadar destekliyorum. Gidemez isem duamla desteklerim. Her şekilde desteklerim bu projeyi. Ben, dördüncü katta iş yapıyorum. Düzayak bir yerde iş yapmayı canı gönülden arzu ederim. Araçlar ara sokaklara yaşanamıyor. Bu kiralarla anca yüksek katlarda iş yapabiliyoruz. Çektiğimiz çileleri anlatmaya kelimeler kifayetsiz kalır. Dolayısıyla diğer örmeci kardeşlerimle aynı yerde, düzayak yerlerde üretim yapabilmeyi çok isterim. Bizi çok heyecanlandıran bir proje. İnşallah gerçekleştirmek mümkün olur.

Sizin ilave etmek istediğiniz diğer hususlar neler?

Bir araya geldiğimizde yıllardır aynı şeyleri konuşuyoruz. Tüccarların fasoncuyu bu kadar ezmemesi, fasoncunun da kendisini bu kadar ezdirmemesi lazım. Yoksa firmalar kapanmak zorunda kalacak. Biz süpremenden kazanamaz hale geldik,

1 milyon Euro yatırım yapmak durumunda kaldık. Hâlbuki elimizdeki parkur da oldukça güçlüydü ama artık bu parkurdan kar edemez hale geldik. Oysa makine yatırımının bir planlamasının olması, bir altyapısının olması gerekir. Başkasına özenerek makine alınmaz. 'Bu sene çift plakalar iş yaptı ben de çift plaka makine alayım' diyerek makine

alınmaz. Bu bir tecrübe ve nasip meselesidir. Elbette tekstil çok geniş bir iş koludur ve herkes nasibine düşeni alır. Ama bilinçsiz makine alımı sektörümüzün en önemli sorunlarından birisi. Avuç dolusu dövizi bazen firmalar boşa harcıyor. Bu kontrolsüz yaklaşımların bedeli gerçekten ağır olur. Herkes kontrollü bir biçimde büyümeli. Bize iş veren tüccarlarımızdan da ellerini vicdanlarına koymalarını ve fason fiyatlarını daha da aşağı çekmeye çalışmaktan vazgeçmelerini istiyoruz. Ayrıca ödemelerini çekle değil nakitle yapmalarının, hepimizin ciğerlerine girecek oksijen miktarını artıracaklarını vurgulamak istiyorum. Fasonun bedeli çekle değil, nakitle ödenir. Hareket olursa, Bereket de olur.

"Firmalara" alacak için gittiğimizde bize 'Bugün git yarın gel' diyor, sonra da elimize bir çek sıkıştırılıyor. Ben bir esnafa altı aylık çeki vermeye utanıyorum. Tornacıya veremem, yağcıya veremem, iğneciye veremem. Yedi aylık çeki banka da almıyor. Sonra örmeci tefeciye gidiyor."





ÖRSAD DARÜLACEZE'DEYDİ

TGRT Haber Spikeri Mehmet Aydın ile ünlü radyocu DJ Hop Dedik Ayhan'ın birlikte sunduğu "Bi Dolu Medya" 2018 yılının ilk gala gösterisi Darülaceze'de gerçekleştirildi. Darülaceze Başkanı Hamza Cebeci'nin ev sahipliğinde gerçekleşen gösteriye ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt da katıldı.



Televizyon ve radyo dünyasının ünlü isimlerinden TGRT Haber Spikeri Mehmet Aydın ile Hopdedik Ayhan'ın uzun süre üzerinde çalıştıkları 'Bi Dolu Medya' adlı gösterisi; radyo ve televizyon dünyasında yaşanan olayları eğlenceli bir bakışla bu kez Darülaceze'de

yaşayan vatandaşlar için sundu. Darülaceze Başkanı Hamza Cebeci'nin ev sahipliğinde gerçekleşen "Bi Dolu Medya" gösterisine; İstanbul Ticaret Borsası Başkanı Ali Kopuz, Meclis Başkanı Bülent Kasap, Perpa Ticaret Merkezi Başkanları Mithat Yümlü ve Hasan Sezgin, ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, MESİ-

AD Başkanı Yusuf Gecü, Kırkpınar Ağası Seyfettin Selim, İşadamları Tahir Kıran, Muzaffer Gülbay ve Sami Kervancıoğlu katıldı. Darülaceze sakinlerine özel olarak hazırlanan gösteri davetliler tarafından büyük ilgi gördü. Etkinliğe katılan Darülaceze sakinlerine Kahramanmaraş'ın ünlü dondurma

firması tarafından dondurma ikram edildi. Program sonunda Darülaceze Başkanı Hamza Cebeci tarafından ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt'a bir plaket verildi. Darülaceze Başkanı Hamza Cebeci; 'Bi Dolu Medya' gösterisine; destek veren ve katkıda bulunan diğer işadamlarına da birer plaket verdi.



İHRACATÇILAR CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN İLE BİRLİKTE NEW YORK'TAYDI

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Birleşmiş Milletler (BM) 73'üncü Genel Kurulu görüşmeleri için ABD'ye bir ziyaret gerçekleştirdi. Ziyarete TİM Başkanı İsmail Gülle başta olmak üzere İhracatçı Birlik Başkanları ve sektör temsilcileri de eşlik etti.

 Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Birleşmiş Milletler (BM) 73'üncü Genel Kurulu görüşmeleri için ABD'ye bir ziyaret gerçekleştirdi. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın ABD gezisine TİM Başkanı İsmail Gülle'nin beraberinde İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, İTHİB Başkan Yardımcıları Ahmet Şişman ve Fatih Bilici ile İHİB Başkanı Uğur Uysal eşlik etti. Gezi kapsamında Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan New York'ta açılan Türk Ticaret Merkezi'ni ziyaret etti.

Sektör temsilcileri NEW YORK TTM'de

Diğer taraftan İHKİB New York TTM'de, 24-26 Eylül tarihlerinde İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe'nin Başkanlığında ABD hazır giyim ve konfeksiyon sektörü temsilcileriyle ikili iş görüşmeleri ve çeşitli toplantılar gerçekleştirildi. Merkezde halen faaliyet gösteren firmalar, 3 gün boyunca 50'ye yakın alıcı ile iş görüşmeleri yapılarak ve ürünlerini tanıtım fırsatı yakaladılar. Görüşmelere Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Paşahan da eşlik etti. Ayrıca etkinlik süresince çeşitli tasarım ve moda okulları, moda iş kümeleri gibi sektörel kurum ve kuruluşlarla TTM firmaları ile olası işbirliği modelleri üzerine görüşmeler yapıldı. Bu çerçevede, İHKİB New York TTM'nin, New York ve ABD'de hedef kitle nezdinde bilinirliğinin artması ve merkezin bir çekim noktası olması adına New York'ta etkin moda kurumları, moda gösterileri düzenleyen kuruluşları ve okulları ile de somut projeler üzerinde görüşmeler yapıldı. 3 gün boyunca süren bu etkinlik sayesinde İHKİB New York TTM; tasarımlarını, markalarını



ve üretim gücünü ABD'li alıcılara sunmayı ve gelecek dönemde ABD'ye ihracatını artırmayı, bu sayede ülkemizin orta ve uzun vadeli ihracat hedefine katkıda bulunmayı hedefledi.

New York TTM, buluşma noktası olacak

TTM'yi ziyaret eden Ticaret

Bakanı Ruhsar Pekcan'ı karşılayan İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, showroamları gezdirerek Ticaret Bakanına merkez ve merkezde faaliyet gösteren firmalar hakkında bilgi verdi ve TTM vasıtasıyla ABD pazarında hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün tanıtımı için çalışmalar yürütüldüğünü

aktardı. İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe ayrıca, TİM Başkanı İsmail Gülle ve TTM'lerden sorumlu Yönetim Kurulu üyelerini merkezde ağırlayarak etkinlik ve yapılan çalışmalar hakkında bilgi verdi. TTM'yi ayrıca American Apparel and Footwear Federation (AAFA Global) Başkanı Rick Helfenbein ziyaret ederek İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ile görüşme gerçekleştirdi. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ı Helfenbein ile birlikte karşılayan İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, ABD'li ve Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü için TTM'nin bir buluşma noktası olacağı konusunda AAFA'dan destek aldı. Amerika'da sektörün en etkin derneklerinden AAFA Global (American Apparel & Footwear Association) ile yapılan ve olumlu geçen görüşme sayesinde gelecek dönemde bu kuruluşla birlikte çalışma imkânı oluştu.



TÜRKİYE, İKİNCİ ÇEYREKTE YÜZDE 5,2 BÜYÜDÜ

Ekonomide ikinci çeyrek büyüme performansı beklendiği gibi geldi. Türkiye, ikinci çeyreği yüzde 5,2 büyüme ile geçti. Söz konusu dönemde hizmetler sektöründe yüzde 8, sanayide yüzde 4,3 ve inşaatla yüzde 0,8 büyüme kaydedildi.

TÜİK, ikinci çeyreğe ilişkin büyüme verilerini açıkladı. Gayrisafi Yurt İçi Hâsıla ikinci çeyrek ilk tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak (2009=100), 2018 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 5,2 arttı. Üretim yöntemiyle Gayrisafi Yurt İçi Hâsıla tahmini, 2018 yılının ikinci çeyreğinde cari fiyatlarla yüzde 20,4 artarak 884 milyar 4 milyon 260 bin TL oldu. Gayrisafi Yurt İçi Hâsılayı oluşturan faaliyetler incelendiğinde, 2018 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak; tarım sektörü toplam katma değeri yüzde 1,5 azalırken, sanayi sektörü yüzde 4,3 ve inşaat sektörü yüzde 0,8 arttı. Ticaret, ulaştırma, konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetlerinin toplamından oluşan hizmetler sektörünün katma değeri ise yüzde 8 arttı. Takvim etkisinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi, 2018 yılı ikinci çeyreğinde bir

önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 5,5 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi, bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,9 arttı. Yerleşik hanehalklarının ve hanehalkına hizmet eden kar amacı olmayan kuruluşların (HHKOK) toplam nihai tüketim harcamaları, 2018 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirleme hacim endeksi olarak yüzde 6,3 arttı. Devletin nihai tüketim harcamaları yüzde 7,2 gayrisafi sabit sermaye oluşumu yüzde 3,9 arttı. Mal ve hizmet ihracatı, 2018 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirleme hacim endeksi olarak yüzde 4,5 ithalatı ise yüzde 0,3 arttı.

Türkiye büyümede OECD'nin zirvesinde

Türkiye ekonomisi, yılın ikinci çeyreğinde yakaladığı yüzde 5,2'lik büyüme oranıyla Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma

Örgütü (OECD) ülkelerini geride bırakırken, Avrupa Birliği (AB) ülkeleri arasında ikinci sırada yer aldı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat) ve OECD verilerinden derlenen bilgilere göre, Gayrisafi Yurt İçi Hâsıla (GSYH) artışı 2018'in ilk çeyreğinde yüzde 7,3 olarak belirlenen Türkiye ekonomisi, ikinci çeyrek itibarıyla kaydettiği yüzde 5,2'lik büyümeyle OECD'de lider, AB'de ise ikinci oldu. Söz konusu dönemde OECD büyüme ortalaması yüzde 2,5, Euro Bölgesi ile AB'de büyüme ortalaması yüzde 2,1 olarak gerçekleşirken, Türkiye, büyüme

hızıyla bu bölgelerin çok üstünde performans sergiledi. Avrupa'da Nisan-Mayıs-Haziran döneminde en fazla büyüme kaydeden ülke yüzde 5,7 ile Malta oldu. Türkiye'den sonra en fazla büyüme gösteren Avrupa ülkesi yüzde 5 ile Polonya olurken, bu ülkeyi yüzde 4,6 ile Macaristan, yüzde 4,4 ile Letonya izledi. Avrupa'nın önde gelen ekonomilerinden Hollanda bu dönemde yüzde 2,7, Almanya yüzde 1,9, Fransa yüzde 1,7 ve İngiltere yüzde 1,3 büyüdü. Büyümede en zayıf performansı gösteren Avrupa ülkeleri ise yüzde 0,6 ile Danimarka, yüzde 1,2 ile İtalya oldu.

İlk çeyrek büyüme oranı 7,3'e revize edildi

TÜİK 2018 yılı ilk çeyrekte daha önce yüzde 7,4 olarak açıkladığı büyümeyi yüzde 7,3'e revize ederken, 2017 yılına ait çeyreklik verileri de revize etti. Buna

göre 2017 ilk çeyrek büyümesi yüzde 5,4'ten yüzde 5,3'e, ikinci çeyrek yüzde 5,4'ten yüzde 5,3'e, üçüncü çeyrek yüzde 11,3'ten yüzde 11,5'e revize edildi.

	1. Çeyrek	2. Çeyrek	3. Çeyrek	4. Çeyrek	Yıllık
2010	7,0	8,1	8,7	9,7	8,5
2011	11,7	11,5	11,6	9,9	11,1
2012	6,8	5,0	3,6	4,2	4,8
2013	8,5	9,8	8,9	6,9	8,5
2014	8,7	2,9	3,7	5,9	5,2
2015	3,6	7,2	5,8	7,5	6,1
2016	4,8	4,9	-0,8	4,2	3,2
2017	5,3	5,3	11,5	7,3	7,4
2018	7,3	5,2			



KAYNAK TİM'DEN, KREDİ EXİMBANK'TAN

Türkiye İhracatçıları Meclisi ile Türk Eximbank arasında kaynak kullanımına ilişkin protokol imzalandı. Protokolle, Türkiye İhracatçıları Meclisi kaynakları gerekli olması durumunda, Eximbank aracılığıyla ihracatın finansmanı için kullanılabilir.



Türkiye İhracatçıları Meclisi dövizdeki spekülasyonun yükselişin ihracatı olumsuz etkilememesi adına harekete geçti. Bu kapsamda TİM, İhracatçı Birlikleri ile koordineli bir şekilde elindeki yedek akçeleri ve Türkiye Tanım Grubu kaynaklarının bir kısmını ihracatçı firmalara kullanıma vermek üzere Türk Eximbank ile protokol imzaladı.

TİM, İhracatçı Birlikleri ve Eximbank arasında kaynak kullanımına ilişkin protokol, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan nezaretinde TİM Başkanı İsmail Güllü ve Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım tarafından imzalandı. TİM Başkanı İsmail Güllü, imza töreninde yaptığı konuşmada Türkiye'nin ve iş dünyasının ana gündeminin döviz kurundaki hareketlilik ve ticaret savaşları olduğunu söyledi.

Ekonomik seferberlik çağrısına hemen cevap verdik

Döviz kurundaki hareketliliğin arkasında ekonomik bir sebep olmadığının herkes tarafından bi-

lindiğini ifade eden TİM Başkanı Güllü, sözlerini şöyle sürdürdü: "Tamamen siyasi sebeplerle ekonomimize saldırıyorlar. Ancak biz tüm Türkiye olarak gerekli cevabı veriyoruz. Hükümetimiz, ekonomik ve siyasi tüm tedbirleri aldı. İş dünyası olarak hepimiz elimizden geleni yapıyoruz. Biz de TİM olarak, bütün birliklerimizle Cumhurbaşkanımızın ekonomik seferberlik çağrısına hemen cevap verdik. Yükselen döviz kurları nedeniyle ihracatçılarımızın zor duruma düşmesini istemedik. 'Gün birlik olma günüdür' dedik. İhracatçı Birliklerimiz ile koordineli bir şekilde, yedek akçelerimizin ve Türkiye Tanıtım Grubu fonlarının bir kısmını, Eximbank'a kullandırma kararı aldık. Bu sayede verdiğimiz fon-

lar, ihracatçılarımıza 10 kat olarak geri dönecek."

Her zaman serbest ticaretten yanayız ama...

Uluslararası ticarette korumacılığın had safhaya vardığı, ticaret savaşlarının büyük bir derinlik kazandığı yeni bir döneme tanıklık ettiklerini kaydeden Güllü, ihracatçıları olarak her zaman serbest ticaretten yana olduklarını vurguladı. İsmail Güllü, "Ülkelerin birbirlerine karşı gümrük duvarlarını yükseltmelerinin, korumacılık politikaları uygulamalarının doğru olmadığını düşünüyoruz. Ancak ülkemize yöneltilen hamlelere Hükümetimiz tarafından verilecek yanıtların da her zaman destekçisiyiz" dedi.

Bizim iş insanlarımız akıllı tüccardır

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan da son dönemde spekülasyon dalgaları Türkiye üzerinde senaryolar oluşturmak istendiğini söyledi. Yapılan spekülasyonların Türkiye'nin gerçekleriyle uyuşmadığını kaydeden Pekcan, ekonomik göstergelerin atılan adımlarla kısa sürede istikrarlı seviyelere geleceğini kaydetti. Pekcan, "Böyle bir dönemde TİM'in atmış olduğu adım son derece anlamlı. Eximbank'a uzattığı el, 10 misli olarak ihracatçılara dönecek. Bizim iş insanlarımız akıllı tüccardır" şeklinde konuştu. Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım ise banka olarak iki yıldır hiç faiz artırmadıklarını, maliyetleri de aşağıya çektiklerini söyledi. Geçmişte attıkları adımlarla böylece zor günlere hazırlık yaptıklarını dile getiren Yıldırım, "TİM, bu iş birliğini hayata geçirerek örnek bir kurum olduğunu gösterdi. Biz ihracatçılarla ortaklık değil, kader birliği yapıyoruz. İç içe çalışıyoruz. Banka olarak öncelikli olarak kur ve faiz riski olan ihracatçılarla çalışacağız" dedi.

Döviz kurunun yükselmesinin arkasında ekonomik sebep olmadığını herkes biliyor. Tamamen siyasi sebeplerle ekonomimize saldırıyorlar. Gün birlik olma günüdür.

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	ORIZO	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

Adres: Yenibosna Merkez Mahallesi, Arıfağa Sk. 23/A, 34197 Bahçelievler/İstanbul
Telefon: (0212) 653 77 88

SOYLU ÖRME
HALİT BOZAR&ADNAN YEŞİLALIOĞLU

AYKUM TEKSTİL'İN SAHİBİ GENCAY AKKAYA: ÖRMENİN MATEMATİĞİNE KAFA YORUYORUZ

Aynı zamanda bir tekstil mühendisi olan, AYKUM TEKSTİL'in Sahibi Gencay Akkaya; 'Örmenin matematiğine kafa yorarak, her türlü örme kumaşı ürettirebilecek konuma geldik. Ancak o günden bu yana çok sayıda tekstil mühendisimiz sektörden uzaklaştı. Bu potansiyele sahip çıkılsaydı bugün Türkiye tekstilde çok daha ileride olabilirdi' diye konuşuyor.



Gencay AKKAYA
Aykum Tekstil'in Sahibi



**Firmanızın
özgeçmişinden
kısaca bahseder
misiniz?**

Beş yaşında, genç bir firmayız. Müşterilerimize fantezi ağırlıklı, standart olmayan kumaşları üretiyoruz. Henüz emekleme aşamasındayız. Yakın bir gelecekte ise koşmayı hedefliyoruz. Kahramanmaraşlıyım. 90'lı yılların başında K.Maraş'ta açılan iplik fabrikaları beni cezbedi ve Orman Fakültesini bırakıp tekstil mühendisliği okumaya karar verdim ama 90'larda tekstil mühendisliğini kazanmak herkesin harcı değildi. Çok çalışıp isteyerek, arzulararak bu sektöre girdim. 99 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi'nden mezun oldum. Çok özel bir nesildi, çok yetenekli ve akıllı arkadaşlardı. Askerliğimi yapıp 2001'de İstanbul'da işbaşı yaptım. İplik ve örme üretiminde çalıştım. Sonra İtalyan bir şirketin Türkiye'de naylon ipliğinin satışını yaptım 8-9 yıl. Arkasından bir yakınımın tavsiyesi ve katkısıyla kendi örme işimi kurmaya karar verdim. Çünkü mühendislik okuduktan ve işin eğitimini aldıktan sonra satış ve pazarlama işi yapmak hafif geldi açıkcası. İşimi tek başıma kurdum ve denize atlamış olduk. Bu beş yılımız yüzmeyi öğrenmek ile geçti. Aykum Tekstil diye bir kimlik oluşturmaya çalıştık, tecrübe kazandık.

Beş yılın ardından nasıl bir noktaya geldiniz örmede?

Şu an 10 kişi ile ayda 40-50 ton kumaş yapıyoruz. Makine almayı şimdiye kadar düşünmedik. Dışardan işçilik satın alıyoruz, makine kirliyoruz. Yapmamız gereken kumaşın içeriğini, örgü yapısını, iğne-çelik dizimini, iplik numara-

sını tespit ediyoruz diğer bir ifade ile şifresini çözüyoruz. Ancak çoğunlukla kendi tasarladığımız kumaşları satıyoruz. Show-roomumuzda yüzlerce kumaş bulabilirsiniz. Geçmişte benim örgü, iplik, trikodaki deneyimim; üretimde ise bizimle çalışan eşimin konfeksiyondaki deneyimi tasarımıda işimizi çok kolaylaştırdı diyebilirim.

Müşteri sizi nasıl buluyor?

Şimdiye kadar mevcut müşterilere en iyi hizmeti vermeye çalıştık, çok fazla yeni müşterilere açılmayı düşünmedik. Çok küçük bir alanda hizmet veriyoruz, buna rağmen mal yetiştirmekte zorlanıyoruz çünkü bu alanda inanılmaz bir boşluk var. Farklı bir tip kumaş geldiğinde bununla ilgilencek, buna vakit ayıracak firma sayısı sektörde çok yok. Genelde hacim odaklı çalışılıyor. Bunu da yadırgamıyorum zira fason üretim anlayışı bunu gerektiriyor. Ama çok şükür kendi çevremizde de olsa "Bunu Aykum yapabilir" algısı oluşturmaya başardık. Her ne kadar kendi çevremizde kalmaya çalışsak da son zamanlarda kapımızı çalan, bize ulaşan çok firma oluyor. Çünkü nihayi müşteri (markalar) veya müşterilerin Türkiye'deki temsilcileri ile de sürekli görüşme halindeyiz. Bu da bizim müşteriye değil müşterinin bizi bulmasına sebep oluyor. Artık sınırlarımızı genişletmenin vakti geldiğine inanıyoruz ve bu sadece yurt içinde olmayacak. İhracat da düşünüyoruz artık. Bunun altyapısını oluşturmaya başladık. %100 kumaş kontrolü yapıp sonuçları uluslararası geçerliliği olan bir sistemle değerlendirmeye başladık. Tabi burada önemli olan bu kontrolü yapıp sonuçları değerlendirmek değil, istenen standartta kumaş üretebilmek. Biz bu noktaya ulaştığımız düşünüyoruz, şimdi yapacağımız sadece bu değerlendirmeyi yapmak olacak.

Örmeciler makine yatırıma büyük önem veriyor. Siz yatırım planlamıyor musunuz?

Biz işe böyle başladık. Amacımız müşteriye iyi hizmet vermek. Müşteriye ürün kalitesi yanı sıra hizmet kalitesini de sunmanızı

Biz maalesef Bangladeş, Pakistan ve Hindistan gibi ülkelerle ile yarışmayı tercih ettik. 90'larda tekstil mühendisliğinden mezun olan genç nesiller doğru kullanılmadı.



Bizim teknoloji üretmeye yönelmemiz gerekiyordu, moda yaratacak, perakendeciliği geliştirecek çalışmalar yapılmalıydı ya da bunu yapacaklar teşvik edilmeliydi. 40 yıl boyunca T-shirt üreterek, 100 bin adeti 200 bin yaparak büyüyemezsiniz. Bir yandan da tekstil dikiş makineleri üretmemiz gerekirdi.

gerek. Buna ihtiyaç duyulduğunda orta vadede makine yatırımı da söz konusu olabilir. Müşteriye hizmet veremediğimizi anladığımızda düşünebiliriz ancak iyi hesaplanması lazım.

Makinelerin standardizasyonu sağlanabilir mi? Tekstilde Türkiye'de matematik işliyor mu?

Bir "matematik"ten bahsedebilmek için önce parametreleri çok iyi bilmek gerek. Eğer parametreleri sabitleyebiliyorsan o zaman yaptığın hesap tutar. Tekstilde o kadar çok parametre var ki bunları sabitlemek her zaman mümkün

olmuyor. O zaman da o meşhur söz çıkıyor ortaya. "Tekstilin matematiği yok." Daha önce yaptığın kumaş, ikincisinde aynı garmajda, tuşede, renkte ya da görüntüde olmayabiliyor. Aslında bunun önüne geçmek için ISO diye bir kalite standardı sistemi çıktı yıllar önce. ISO özünde şunu diyordu: Yaptığını yaz, yazdığını da yap. Yani; kendi kafana göre hareket etme diyordu. Biz maalesef bu mantaliteyi oturtamadık. O yüzden de bizde "tekstilin matematiği yok." Çünkü o ilki gibi netice alamadığın ikinci üretimde kumaşta patlak yapıyor diye örgü işçisi ayar açmıştır ama kimsenin haberi olmamıştır.

Kalifiye eleman sorunu, sektörün kanayan yarası. Bu anlamda sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Ülkemiz ekonomik olarak çok değişti, değişen dünyaya paralel ülkemizde de yeni iş imkanları doğdu. Kişi başı milli gelirimiz arttı, ağır işler yerine kolay işlere yönelmeye başladık. Bu da emek-yoğun sektörler için her zaman sorun olmuştur. 2000'lerin başlarında bile üreticiler paramız değerlendirildi için Uzakdoğu ile rekabet edemediklerinden dem vuruyorlardı. Zenginleşirken istihdamı da farklı alanlara, daha az emek gerektiren alanlara kaydırmamız gerekirdi. Burada kabahat devletin mi, iş adamlarının mı bilemiyorum; ama iyi planlama yapamadık. Biz maalesef Bangladeş, Pakistan ve Hindistan gibi ülkelerle ile yarışmayı tercih ettik. 90'larda tekstil mühendisliğinden mezun olan bizler bile doğru kullanılmadık. Bizim teknoloji üretmeye yönelmemiz gerekiyordu, moda yaratacak, perakendeciliği geliş-

tirecek çalışmalar yapılmalıydı; ya da bunu yapacaklar teşvik edilmeliydi. 40 yıl boyunca T-shirt üreterek, 100 bin adeti 200 bin yaparak büyüyemezsiniz. Bir yandan da tekstil dikiş makineleri üretmemiz gerekirdi. Sabancı gibi işadamlarını “Bossa” gibi kumaş fabrikası kurması için değil tekstil makineleri üretecek fabrikalar kurması için teşvik etmeliydik. Kimyasallar üretmeli, moda ve marka yaratmaya yönelmeliydik. Öyle olsaydı istihdam sorunumuz olmazdı. Biz sadece adet artırmayı seçtik. İtalya olacağımıza Bangladeş olmayı tercih ettik. Hala kumaş üretme derindeyiz. Eğer makine üretseydik bugün ucuz işgücü ile tekstil üreten ülkelerden rahatsız değil memnun olurduk çünkü o ülkeler rakip değil, Pazar olurdu bizim için. Marka olabilseydik, tedarikçi olurdu bizim için. İstihdam kalitesi, yani işçiye sunulan standartlar yükselir, kalifiye işçi başka alanlara yönelmemiş olurdu. Maalesef bu planlamayı yapamadık.

Son aylarda kurlarda ve ekonomide yaşanan dalgalanmalar çerçevesinde tekstil ve örmenin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Bu sorunun cevabı aslında bir önceki soruda mevcut. Biz özellikle standart tekstil üretimi için pahalı bir ülkeyiz. Son zamanlardaki kur artışına rağmen pahalı bir ülkeyiz. Biz her ne kadar “Bangladeşle yarışmayı seçsek de bizim kulvarımız orası değil. Bu kur artışını yine de –özellikle katma değeri yüksek ürünlerle- ihracatı arttırmak için bir fırsat olarak görmek gerekir. TL’nin değerli olmasından rahatsızlık duyan ihracatçılar açısından bir nevi istenen bir durum. Teknoloji üreten, kimyasal üreten, moda üreten bir ülke olsaydık böyle bir durumla karşılaşmayacaktık muhakkak. Tarım ürünlerini bile ithal etmek, burada üretmekten daha ucuz hale geldi. Ancak bir tır konfeksiyon ihracatının bir adet makine yada birkaç fiçi kimyasal ithalatını bile karşılayamaması, neticede oluşan cari açık bu noktaya gelmemize sebep oldu. Bu vesileyle önce



Sabancı gibi işadamlarını “Bossa” gibi kumaş fabrikası kurması için değil, tekstil makineleri üretecek fabrikalar kurması için teşvik etmeliydik. Kimyasallar üretmeli, moda ve marka yaratmaya yönelmeliydik. Öyle olsaydı istihdam sorunumuz olmazdı. Biz sadece adet artırmayı seçtik. İtalya olacağımıza Bangladeş olmayı tercih ettik.

yapabildiğimiz halde dışarıdan ithal ettiklerimizle başlayıp sonra da çok yüksek teknolojileri de içeren bir “milli üretim” devrine başlamayı temenni ediyorum.

Türkiye tekstiline üretimde yeni teknolojiyi, aklı ve Ar-Ge’yi kullanımı üzerinden bir not versek, sınıfı geçebilecek notu alabilir miyiz?

Bazı kurumlarımızın notu çok yüksek olsa da, çok fazla sayıda bundan çok uzak firmalarımız da var. Türkiye ortalamasına

baktığımızdan 10 üzerinden 5 alabileceğimizi zannetmiyorum. Tekstile bizden çok sonra giren Çin’in kat ettiği yolu görünce üzülmemek mümkün değil. Bugün artık her tekstil makinesinin Çinli bir muadili var.

Bir tedarikçi olarak konfeksiyonculara mesajınız ne olur?

Öncelikle bugünlerde yaşadığımız kur dalgalanmalarında “ihracatçı” konfeksiyonculara kutsal bir görev düşüyor. Tedarikçilerine sahip çıksınlar. Maalesef hammaddenin bir kısmı

ithal. Dövizdeki öngörülemez artış ithalatçı tedarikçilerimizi zor durumda bıraktı, ülkece doğan bu kur farkları için bir kaynak yaratmak lazım. İhracatçılarımız ise aynı oranda bir gelir elde ettiler. Aslında bir nevi lazım olan kaynağı yarattılar. Bunu tedarikçilerine aktarmaları gerekir. Aksi halde yarın ihtiyaç duydukları tedarikçilerini bulamazlar. Diğer bir konu, alış-veriş karşılıklı çıkara dayalı bir “işbirliği” dir. Sipariş vermek bir lütuf değildir. Dolayısıyla alış-verişte tedarikçinin müşterisine duyduğu saygıyı müşteri de tedarikçisine duymalıdır. Anlaşmazlıkta müşteri hakimliğe soyunmalıdır. Adaleti gözetmelidir. ÖRSAD’tan da beklentim var bu konuda; kumaş konusundaki uzmanlığı ile bilirliliğe görevine soyunmalı; örgücünün, kumaşçının veya müşteri pozisyonundaki konfeksiyoncunun doğruyu bulmasında katkı sağlamalıdır. Tabi bizler de derneğe daha çok katkıda bulunmak için gerekeni yapmaktan kaçınmamalıyız.

SUNA ÖRME VE KUMAŞÇILIK



www.sunaorme.com

SUNA ÖRME MAKİNA PARKURU

MAK. ADET	MARKA	PUS/FINE	MODEL	İĞNE SAYISI	SİSTEM	APARAT	ÖZELLİK
9	MAYER&CİE	34/18	2001	1920	70	FULL LYC	İTERRİB
2	MAYER&CİE	34/20	2003	2136	70	FULL LYC	İTERRİB
2	MAYER&CİE	34/16	2000	1704	70	FULL LYC	İTERRİB
5	ORİZİO	34/18	1999	1920	68	FULL LYC	İTERRİB
8	ORİZİO	36/17	1999	1920	72	FULL LYC	İTERRİB
5	TERROT	34/24	2000	2544	96	FULL LYC	İTERLOK
3	TERROT	34/18	1998	1920	60	FULL LYC	İTERLOK
5	RUNSHAN	34/18	2018	1920	72	FULL LYC	İTERRİB
2	RUNSHAN	30/12	2016	1136	36	FULL LYC	İTERRİB

SUNA ÖRME VE KUMAŞÇILIK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Adres: Yenibosna Merkez Mahallesi Mithatpaşa Caddesi

No: 156/A Bahçelievler/İSTANBUL

Tel: 0212 610 3132 / 0212 637 8297 / **Faks:** 0212 562 7414

e-mail: sunatekstil@gmail.com

V.D.: YENİBOSNA - **V.D. NO:** 7820687264

ÖRMENİN GENÇ VE DİNAMİK TEMSİLCİSİ ARYA ÖRME

Arya Örme, her ne kadar örme sektöründe çok uzun bir geçmişe sahip olmasa da, teknolojiyi kullanım konusunda oldukça başarılı bir firma. Arya Örme'nin genç Müdürü Emirhan Özkan, özellikle kendi hazırladığı yazılım sayesinde verimliliğini artırmayı başarmış. Emirhan Özkan'ın bir diğer hayali ise örme sanayisine özel bir biçimde şekillendirdiği bu yazılımı örmecilerin hizmetine sunmak.



Emirhan ÖZKAN
ARYA ÖRME Müdürü



Şirketinizden ve faaliyetlerinizden bahseder misiniz?

Biz bir aile şirketiyiz. Tekstil, turizm ve yazılım ile uğraşan ARYA GROUP adında bir şirketimiz var. Tekstil konusunda her geçen gün kendimizi geliştiriyoruz. Yazılım ise benim esas mesleğim. Web tabanlı programlar yazıyorum. Gelecekte turizm alanında da bazı projelerimiz olacak. Arya Örme babamın girişimi. Tekstilin içinden gelen geniş bir çevremiz var ve bu durum da bizim için bir avantaj oldu.

Şu an halihazırda toplam sekiz adet makinemiz var. 32/28 makineler bunlar. Bu makinelerimizde düz kumaş ve süpremler ilgili her şeyi yapıyoruz. Fason çalışıyoruz. Herhangi bir ihracatımız yok ama ilerleyen dönemlerde bu da hedeflerimiz arasında.

İplik ve boyahane zamları ve yükselen döviz kurları çerçevesinde üretiminizi nasıl sürdürüyorsunuz? Karlılıklarınız ne alemde?

Şu an bir yıl önceki fiyatlarımıza en fazla 10 kuruş, bazı özel ürün-

lerde ise 20 kuruş ilave edebilmiş durumdayız. İşçilik ve elektrik maliyetleri arttı. Çevredeki fiyatlandırmalar ne durumda çok emin değilim. Benden düşük fiyat verenlerin olduğuna eminim ama şu an bu şekilde, temkinli bir biçimde ilerlemeye çalışıyoruz.

Piyasada 'makinem yeter ki çalışsın' diyerek fason fiyatlarını dibe çeken çok sayıda firma var. Bununla ilgili neler diyeceksiniz?

Tam da bu sebepten dolayı bizim amacımız kendini kanıtlamış,

ihracat yapan büyük ölçekli firmalarla çalışmak. Kendi adımızı duyurmak istiyoruz. Şu an çalıştığımız firmaları özenle seçmeye ve çalıştığımız firmalarla aramızdaki diyalogu iyi tutmaya çalışıyoruz. Makinelerimizi iğnesiyle, yağıyla her daim temiz ve üretime hazır durumda tutuyoruz. Şu anda 17 kişiyiz.

Arya Tekstil'i diğer fasonculardan ayıran özellikler neler?

Çalışanlarımızın temiz ve titiz iş yapmaları, makinelerden çıkan ku-

maşların sık sık kontrol edilmesi ve bu sayede müşteriye düzgün ve kaliteli ürün gönderiminin yapılması, üretimin iyi organize edilmesi sayesinde ürünlerin zamanında müşterilere teslim edilmesi bizi diğer firmalardan ayıran başlıca özelliklerdendir. Ayrıca, kendim de yazılımcı olduğum için örmeye yönelik geliştirmiş olduğum bir yazılımı kullanıyoruz. Buraya gelen kumaşın, iade olan kumaşın ve giden kumaşın fire oranlarını, bunların raporlanmasını ve muhasebe sistemine geçişini; personel giderleri ve diğer giderlerin düzenli girişlerinin yapıldığı bir sistemim var. Bu verilerin tümünü her gün düzenli olarak giren, sadece bununla sorumlu bir arkadaşımız var. Sistem bunları listeliyor. Biz de rahatlıkla bu ay ne kadar mal gönderdiğimizizin, ne kadar kazandığımızın, ne kadar zarar ettiğimiz hesabını kolaylıkla yapabiliyoruz. Durum böyle olunca hata payını sıfıra indirmemiz mümkün olabiliyor. Birebir örme sanayisine yönelik hazırladığım bu yazılımın büyük faydalarını gördüm. İlerleyen zamanlarda bu yazılımı da örme sektörü firmalarının hizmetine sunmayı çok arzu ediyorum. Örmeciler için özel yapım bu yazılımın sektörümüze büyük kolaylıklar sağlayabileceğine inancım tam.

Fasonda vadeler ne seviyelere çıktı?

Piyasaya ilk girdiğimiz günlerde bazen 8-9 aylık vadelerde bile iş teslim ediyorduk. Ancak hızla çalıştığımız firma sayısını artırdık ve bu konu ile ilgili ciddi önlemler alarak en uzun vadeyi 3-4 aylara kadar geri çekmeyi başardık. Nakit çalıştığımız firmalarımız da var. Şu an işleyişimiz bu şekilde.

Örme sektörüne hizmet veren genç bir girişimci olarak tekstil çocuklarına bırakacak bir iş kolu olarak görüyor musun?

Örmeye yeni atılanlar özellikle şu dönemde düzgün vadelerle çalışamaz, kendi sermayelerini korumayı başaramaz, ödemelerini de almakta sıkıntı yaşarlarsa onlar için çok riskli bir dönem olduğunu ifade edebilirim. Yaklaşık 3 aydır işler gerçekten kötü. Eğer ben işi

bilen bir örmeci olarak buna hazır-
lıklı olmasaydım şu anda personel
maaşını dahi ödemekte güçlük çe-
kebilirdim. Umarım daha da uzun
sürmez bu durum, ama şu anki
krizi atlatabiliyoruz. Tecrübeli fir-
malarımız elbette bizden de daha
yüksek öngörüye sahipler, eminim
onlar bizden de hazırlıklıdır bu
duruma. Kendimizi krize her daim
hazır tuttuk ve bunun da faydasını
gördük.

ÖRSAD'dan beklentilerin neler?

En önemli sorumuz personel
ihtiyacı. Örme yapan firmalar
çalıştırmak için vasıfsız eleman
arayışında. Çalıştıracak eleman
bulamıyoruz. Bu mesleği sevdір-
mek lazım. Meslek lisesindeki
genç arkadaşlarımız firmaları-
mızda stajyer olarak çalışmalı,
bizler de işveren olarak mesleği
onlara sevdirmeliyiz. Onlar da
bu sayede bir meslek olarak
tekstili düşünmeli. ÖRSAD,
bizlerin eleman ihtiyacına
yönelik bir çözüm üretebilirse,
büyük bir hizmet gerçekleştirmiş
olur. Mezun olan kardeşlerimizin
sektörden soğumadan mesleğe
kazandırılması ve bu gençlerin
ÖRSAD tarafından özendirilme-
si büyük önem taşıyor. Kalifiye
eleman bulmak ise daha da zor.
Bu kapıdan nice insan ustayım
diye içeriye girdi, ama birkaç
günde meslekle ilgili bir fikri
dahi olmadığı anlaşıldı. Kalifiye
elemandan geçtik, vasıfsız
eleman dahi bulmakta güçlük çe-
kiyoruz. Oturup bekçilik yapmak
gençlerin kolayına geliyor.

Son üç ayda sektör ciddi bir kaos içerisinde. 2019 yılını nasıl görüyorsunuz?

Bu soruya cevap vermek çok
kolay değil zira birçok parametre
var. Herkesin elinde stok malları
var. Muhtemelen bunların satışı
yüksek kurlarla gerçekleşecek.
Ama bir gün stoklu mallar bite-
cek. Bittiğinde piyasa yeniden
şekillenecek. Stok erittiler diye
düşünüyorum. Bu piyasanın dur-
ma gibi bir şansı yok. Türkiye bir
tekstil ülkesi. Ne olacak? Kumaş
fiyatları artacak. Son kullanıcı
açısından nihai giysi fiyatları arta-
cak. Yani zincirleme bir reaksiyon
yaşanacak. Ama bir şekilde piyasa
oturacak.

Sizin ilave etmek istediğiniz hususlar neler?

Biz şu anda fason çalışıyoruz. İler-
leyen dönemlerde kumaş satmak
istiyoruz. Örme ayağı bizde oldu-
ğu ve iyi yaptığımıza inandığımız
için geriye sadece boya ayağı
kalıyor. Boyahanelere de dışardan
fason iş yaptırarak kumaş sektörü-

ne atılmayı düşünüyoruz. Kumaşa
büyük hevesimiz var, inşallah olur.
Dergimiz okuyan okurlarımızla
ise şunu paylaşmak isterim. Fason
fiyatları konusunda tüm örmeciler
birlik olmak durumundayız. Fiyat-
lar konusunda bir istikrar sağlaya-
bilirsek bu; örme sanayisini ciddi
anlamda rahatlatacak.

Emirhan Özkan: Birebir örme sanayisine yönelik hazırladığım bu yazılımın büyük faydalarını gördüm. İlerleyen zamanlarda bu yazılımı da örme sektörü firmalarının hizmetine sunmayı çok arzu ediyorum. Örmeciler için özel yapım bu yazılımın sektörümüze büyük kolaylıklar sağlayabileceğine inancım tam.





YERLİ HAZIR GİYİM FUARI İÇİN DÜĞMEYE BASILDI

İHKİB tarafından yurt içinde büyük bir hazır giyim fuarı düzenlenmesi için istişare toplantıları başladı.



Yurt içinde büyük bir hazır giyim fuarı düzenlenmesi adına ihracatçı

birliklerini ve sektörel dernekleri bir araya toplayan İHKİB, 16-17 Temmuz tarihlerinde Dış Ticaret Kompleksinde yoğun katılımlı toplantılar gerçekleştirdi. İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Özkan Karaca ve Yönetim Kurulu Üyeleri Nazım Kanpolat ile Sabri Sami Yılmaz'ın katılım gösterdiği fuarlar toplantısına, EİB, ATHİB, UİB İhracatçı Birliklerinin temsilcilerinin yanı sıra OTİAD, LASİAD, MESİAD, ZETSİAD, ÇSD, TRİSAD'ın başkanları katılım sağladı.

Toplantıda yurt içinde yapılacak fuarda doğru alıcı ile doğru satıcın buluşturulmasının önemli olduğunu bu sebeple sektör birlikleri ve dernekleri ile iş birliği yapılmasının gerektiği ve hatta yerel yönetimlerin de işin içine dâhil edilmesi gerektiği vurgulandı. Fuar tarihinin önemli olduğu kadar ülke imajının da önemli olduğunun altı çizilen toplantıda, tanıtımda sıcak pazarlama yapıp, alıcıların ülkelerinde ziyaret edilmesi ve bu fuara gelmelerinin sağlanması gerektiği belirtildi. Tüm birlikler bu fuarın yapılmasında hem fikirken şehir olarak da İstanbul olması uygun görüldü.



İNGİLTERE'DE PRESTİJİN ADI LONDRA TEKSTİL FUARI

Türk tekstil firmalarının yakından takip ettiği Londra Tekstil Fuarı, her sene olduğu gibi bu sene de doldu taşı.



İngiltere'nin başkenti Londra'da her sene düzenlenen Londra Tekstil Fuarı, bu sene 18-19 Temmuz tarihlerinde gerçekleştirildi. Tüm Avrupa'dan gelen tekstil üreticileri, tasarımcıları ve distribütörlerini tek çatı altında toplayan ve Londra'da düzenlenen en büyük ve en prestijli tekstil fuarına, başta Türkiye, İtalya, İngiltere, Fransa, Portekiz ve İspanya gibi Avrupa ülkelerinden olmak üzere çok sayıda ülkeden katılımcılarla her yıl Ocak ve Temmuz dönemlerinde yılda iki kez düzenleniyor.

Avrupa tekstil pazarı için önemli bir giriş noktası teşkil eden Londra Tekstil Fuarı'na Türkiye'den İTKİB patronajında 72 firma Millî Katılım gerçekleştirdi. Millî katılıma dâhil olan 66 Türk firması tekstil salonunda, 6 firma da aksesuar salonunda yer aldı. Fuara 25 farklı ülkeden 475 firma katılım sağlarken, 5 bin 270 kişi de ziyaret etti. katılımcı firmaların yarısından fazlasını Türk ve İtalyan firmaları oluştururken, İngiliz firmalar yüzde 18, Fransız



firmalar yüzde 12, Portekizli firmalar yüzde 7, İspanyol firmalar ise yüzde 5 düzeyinde katılım gösterdi.

Alışlagelmiş fuarların dışında!

Standart kapalı/açık stantlı fuarlardan farklı olarak, katılımcılara masa ve askılık sağlanan ve katılımcı ile ziyaretçi arasında B2B (ikili) görüşmeler şeklinde geçen fuar, bu şekilde maliyetlerini düşürürken, katılımcı ve ziyaretçiler

arasında hızlı iletişim imkânları sağlıyor ve katılan firmalar ve ziyaretçiler tarafından çok olumlu karşılanıyor. Özellikle Avrupa pazarına giriş için önemli bir organizasyon olan fuar, ilgili alıcılar, acentalar ve tasarımcılar tarafından yakından takip ediliyor.

Tanıtım çalışmaları

Türk Tekstil sektörünün yurt dışındaki bilinirliğinin ve kalite algısının yükseltilmesi adına İTKİB,

fuarda çeşitli tanıtımlar yaptı. Fuar alanı içerisindeki çeşitli alanlarda 4 adet tanıtım banner'ı kullanan İTKİB, info-standın arkasında yer alan bir adet ayaklı panoda tanıtım çalışmaları arasında yer aldı. İTHİB Millî Katılım organizasyonunda yer alan firmaların ayrıntılı bilgilerinin yer aldığı katalog, İTKİB info-standında ve fuarın muhtelif alanlarında ziyaretçilere ücretsiz olarak dağıtımı gerçekleştirildi.





ALMANYA'NIN EN İYİSİ MUNICH FABRIC START

Türkiye'den 200 civarında firmanın katıldığı dünyanın en önemli tekstil fuarlarından Munich Fabric Start'a 45 firma İTHİB organizasyonu ile fuara katılım yaptılar. İTHİB'in yaptığı tanıtım çalışmalarıyla Türk firmaları desteklendi.

Tüm ürün gruplarındaki tekstil sektörünün de en önemli pazarı durumundaki Almanya Fuarı ile Türk firmalarına önemli bir ticaret fırsatı sunuyor. Dünya çapında firmaları kendisine çeken fuara bu dönem 45 Türk firması İTHİB organizasyonunda milli katılım gerçekleştirdi. Fabrics, Additional, Bluezone, Key House gibi bölümlere ayrılan fuar alanında Türk firmaları beklenen ilgiyi gördü.

Toplamda 200 Türk firması

Bu sene 4-6 Eylül 2018 tarihlerinde gerçekleşen fuara İTHİB tarafından 11. kez Milli Katılım Organizasyonu düzenlendi. Bu fuar katılımcı ve ziyaretçi potansiyeli açısından Almanya'da

düzenlenen en büyük tekstil fuarları arasında yer alıyor. Yaklaşık 20 bin kişinin ziyaret ettiği fuarda bu dönem, binden fazla katılımcı firma 36 ülkeden katılım sağlarken, bin 800'den fazla koleksiyon sergilendi. 2018'in ikinci döneminde fuara, Bezsan, Söktaş, Bossa gibi Türkiye ve dünyada markalaşmış veya markalaşma yolunda olan ve Almanya ve Avrupa pazarına açılmak isteyen firmaların bulunduğu toplam 45 tekstil firması milli katılım organizasyonu ile katıldı. Fuar toplamda yaklaşık 200 Türk firması bireysel katılım gerçekleştirdi.

Fuar tanıtım çalışmaları

Türk tekstil sektörünün yurt dışındaki bilinirliğinin ve kalite algısının yükseltilmesi amacıyla,



"Türkiye'den milli katılım gerçekleştiren firmaların stantlarını ziyaret eden İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, fuarın gidişatına dair firma temsilcileriyle sohbet etti."

fuar idaresi tarafından fuara gelen ziyaretçilere dağıtılan Munique Magazine, Show Guide dergilerinde ve E-Catalogue'da milli katılım

dâhilindeki firmaların da yer aldığı İTHİB reklam ilanı verildi. Aynı zamanda, İTHİB info standında da banner reklamı yer aldı.

TEKSTİL SEKTÖRÜ PV'DE GÜCÜNÜ GÖSTERDİ

Paris'te tekstil fuarlarının alametifarikası olarak kabul edilen Première Vision Fuarı, dünyanın dört bir köşesinden ziyaretçilerini ağırladı. Fuarın bu dönemine İTHİB tarafından 34 Türk firması ile millî katılım gerçekleştirildi.



Paris'te 19-21 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilen Première Vision Fuarı, dünyanın dört bir köşesinden hazır giyim üretimine yönelik kumaş üreticilerini, moda tasarımcıları ve alım gruplarını bir araya getirdi. Moda otoritelerinin yakından takip ettiği en önemli etkinlikler arasında yer alan fuar, yılda iki kez düzenleniyor. Fuar idaresince, dünya modasının küresel erişimine paralel olarak New York, São Paulo, Şanghay ve İstanbul gibi önemli merkezlerde de alt etkinlikler düzenliyor.

İTHİB'den millî katılım

Fuarın kumaş bölümünde 57'si bireysel, 34'ü millî katılım dâhilinde ülkemizden 91 Türk firması yer aldı. Fuar idaresinin grup katılımlarını sınırlama politikası nedeniyle, millî katılımımız her dönem bir ya da iki firma ile artış gösterebiliyor.

Fuarın yer dağıtım ve inşaat konularında merkezci politikası dolayısıyla firmalarımızın fuara katılımları, yerleşimleri ve stant inşaat sistemi fuar idaresi tara-

findan belirleniyor. Bu nedenle İTHİB tarafından gerçekleştirilen fuar hazırlık çalışmalarının büyük kısmını tanıtıma yönelik çalışmalar kapsıyor.

Fuarda etkin tanıtım

Fuarın bu döneminde, Hall 6'da 121 m2 büyüklüğünde Türkiye standı yer aldı. Ayrıca bu alanda fuara katılım gerçekleştirecek Türk firmalarının Sonbahar 2019 – Kış 2020 sezonu kumaş trendlerini sergileyebilmeleri için bir trend alanı da düzenlendi. Trend alanında güncel kumaş ve renk trendlerini açıklayan özel broşür; Türkiye standında ise Türkiye millî katılımı broşürü ziyaretçilere dağıtıldı. Yine geçmiş dönemde olduğu gibi Hall 5 ve Hall 6'ya uzanan yürüyüş yolu üzerinde ve tren istasyonu çıkışı üzerinde 16'şar adet ışıklı ilan panosunda millî katılım ilanı yer aldı. Ek olarak, Hall 5A'nın girişinde E Lokasyonu'nda yer alan büyük pano ile Hall 5A ve Hall 6 girişinde yer alan meydana dört taraflı reklam panosu da İTHİB tarafından tanıtım alanı olarak değerlendirildi. Fuar idaresinin



İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih Bilici ve İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi M. Zekeriya Tanrıverdi fuar yerinde inceledi.

“MAP GUIDE” rehberinde verilen bir sayfa reklam ile firma hall/stand bilgileri bütün ziyaretçiler ile paylaşıldı. Türkiye millî katılımı İTHİB tarafından 19-21 Eylül 2018 tarihleri arasında yapılan Première Vision

Fuarı hazırlıkları çerçevesinde gerçekleştirilen tanıtım çalışmalarına ek olarak fuar dönemi boyunca ziyaretçilere bez çanta, bloknot, tükenmez kalem, Türk lokumu gibi eşantiyon malzemelerinin dağıtımı da yapıldı.



Firmalar, İTHİB'in yaptırdığı trend alanında ürünlerini sergiledi.

MODAYA ATILAN İMZA

“Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul”

İstanbul bir kez daha modada ‘bende varım’ dedi ve Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul ile adını sadece ülkemizde değil, dünya çapında da duyurmanın haklı gururunu yaşadı.



Adeta büyük bir moda şöleni sunan Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul’un 12’nci sezonu moda

tutkunlarını bir araya getirdi. Yine capcanlı... Yine reprenkli ve yeniden önümüzdeki sezonun trendlerini belirleyen Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul; yeni sezonuna 11-14 Eylül 2018 tarihleri arasında Zorlu Performans Sanatları Merkezi’nde ‘merhaba’ dedi.

Moda dünyasının tüm önemli aktörleri tarafından heyecanla beklenen etkinlikte İlkbahar/Yaz 2019 sezonunun koleksiyonları sergilendi. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) ve İstanbul Moda Akademisi (İMA) tarafından desteklenen Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul’da gerçekleşen The Core İstanbul; moda haftasının en çok ses getiren etkinliklerinden biri oldu. Dünyanın en prestijli zincir mağaza ve butiklerini temsilen satın alma sorumluları İstanbul’a gelerek MBFWI’yi takip ettiler. İHKİB’in desteğiyle etkinliğe katılan basın mensupları arasında Vogue China, Elle Man China, Forbes İngiltere, Achtung Magazine, GQ Japan gibi yayınlardan önemli gazeteciler, satın alma sorumluları arasında ise Saks Fifth Avenue, Lane Crawford, Joyce, Debenhams, Barney’s gibi dünyanın en prestijli zincir mağazalarının temsilcileri yer aldı.

Küresel alım devlerinin tercihi: The Core İstanbul

Ticaret Bakanlığı’nın desteğiyle İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Moda Tasarımcıları Derneği (MTD), Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) ve İstanbul Moda Akademisi’nin düzenlediği The Core İstanbul; Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul ile eş zamanlı olarak düzenlendi. Moda tasarımcıları ile iş dünyası arasında gelişecek yeni işbirlikleri için bir merkez olmayı hedefleyen The Core, MBFWI’nin 12’nci sezonu ile birlikte konsept ve içerik değiştirmenin heyecanını yaşadı. Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul’un ticari boyutunu oluşturan The Core, bu sezon 7’nci defa kapılarını açmış oldu. Marka ve tasarımcıların İlkbahar/Yaz 2019

koleksiyonlarını Türk ve uluslararası satın alma sorumluları ile buluşturan The Core İstanbul, 35 köklü ve gelişmekte olan tasarımcının yanı sıra yeni mezun olmuş 12 New Gen tasarımcısını çatısı altında toplayarak moda endüstrisine farklı ve yeni tasarımsal çözümler sunan yaratıcı bir platforma dönüştü.

Dünya devlerinden dev övgü

Yıllık 17 milyar dolar ihracatı ile dünyanın 5’inci büyük hazır giyim tedarikçisi konumunda bulunan ve orta vadede ilk 3’e girmeyi hedefleyen Türkiye’ye The Core İstanbul’un açılışında yabancı alım gruplarının temsilcilerinden övgü yağdı. Türkiye’nin ve bölgenin en önemli moda etkinliği olan Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul (MBFWI) için Türkiye’ye gelen küresel alım gruplarının temsilcilerine göre, Türkiye hızlı moda ve tasarım gücü ile rakiplerinin açık ara önünde bulunuyor. Debenhams, Hudson, Barneys ile Bongenigre Greider’in de aralarında bulunduğu dünya çapındaki alım gruplarının temsilcileriyle birlikte MBFWI ve yeni dönemde içerik değiştiren The Core İstanbul’u değerlendiren İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe 17 milyar dolarla Türkiye’nin ikinci büyük ihracatçı sektörü olduklarını söyledi.

“Markalı ihracatı yüzde 25’e çıkaracağız”

İhracatta kilogram birim fiyatı artırmanın yolunun tasarımdan, markalaşmadan ve inovatif üretimden geçtiğini hatırlatan Mustafa Gültepe, İHKİB’in dünya çapında bir marka haline getirdiği MBFWI sayesinde Türk markalarının ve tasarımcılarının küresel vitrine yerlerini aldıklarını ifade etti. Gültepe şunları söyledi: “Türkiye’nin hazır giyimde markalı ihracatı yüzde 10 civarında. Tasarım odaklı ihracatta ise yüzde 1’in altındayız. Yani arzu ettiğimiz yerin çok uzatındayız. Dört Dörtlük Eylem Planı’mızla 4 yılda markalı ihracatımızı yüzde 25’e, tasarım odaklı ihracatımızı ise yüzde 5’e





çıkarmayı hedefliyoruz. Bu hedefe ulaşmada 12'nci sezonuna giren MBFWI büyük rol üstlendi.

“Konsept değişikliği yaptık”

MBFWI ve The Core İstanbul Komite Başkanı Cem Altan ise marka ve tasarımcıları küresel alım devleri ile buluşturan MBFWI'nın yarattığı sinerji sayesinde hedeflere çok daha hızlı ulaşacaklarını söyledi. Cem Altan açıklamalarına şöyle devam etti: “İHKİB olarak sanayici ve tasarımcı iş birliğine de büyük önem veriyoruz. Bu çerçevede MBFWI ile eş zamanlı düzenlediğimiz The Core İstanbul'da konsept değişikliğine gittik. The Core İstanbul'u bu sezondan itibaren tasarımcılarımızla markalarımızın bir araya gelip yeni iş birliklerine imza atacakları bir organizasyona dönüştürdük. Bu platformda Türk üreticiler, tasarımcılardan sadece koleksiyon değil aynı zamanda model de satın alarak ihracata yönelik yeni ve yerli tasarım ekonomisi yaratacaklar. Bugüne kadar buna benzer bir iş birliği gerçekleşmedi. Bu kapsamda birebir tanıtım ve toplantılarla doğru üreticinin doğru tasarımcıyla bir araya gelmesini sağlayacağız.”

“Türk moda endüstrisi”

ABD merkezli alım devi Barney's New York temsilcisi Christine Ellis tasarım gücü ve hızlı üretim kapasitesi ile Türkiye'nin hazır giyim ve konfeksiyonda büyük fırsatları barındırdığını söyledi. Döviz kurlarının TL karşısında yılbaşından bu yana yüzde 70'i aşan değer artışının alım grupları için Türkiye'nin cazibesini daha da artırdığını vurgulayan Ellis, şöyle devam etti: “ABD yıllık 100 milyar dolara yakın hazır giyim ithalatı yapıyor. Dünyanın 5'inci

büyük hazır giyim tedarikçisi olan Türkiye'nin ABD'ye hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı ise sadece 560 milyon dolar. ABD'nin hazır giyim ürünü tedarik ettiği ülkeler listesinde Türkiye 20'nci sırada yer alıyor. Üretim kapasitesi ve güçlü tasarım alt yapısına sahip Türk moda endüstrisi, ABD pazarında çok daha üst sıralarda olabilir. Çünkü Türkiye fırsatlarla dolu bir ülke. Bu nedenle İstanbul'u tercim ettim. Kalite ve rekabetçi fiyat verebilmek gücü ülkenizi rakipleri karşısında öne çıkarıyor. Bu noktada tanıtımın rolünü de çok önemsiyorum. Moda endüstrinizin kamu otoritesi ile de el ele verip başta ABD olmak üzere tüm pazarlarda güçlü bir tanıtım atağı başlatması gerektiğini düşünüyorum.”

“Debenhams, Hudson, Barneys ile Bongen Greider'in de aralarında bulunduğu dünya çapındaki alım gruplarının temsilcileri de The Core'daydı.”



“Türk moda endüstrisi güven veriyor”

Debenhams UK Dış Ticaret Direktörü Sara Bradley de, 15 yıldır alım yaptığı Türkiye'nin hızlı moda ve inovatif ürün konusunda çok ileri bir konumda olduğunu söyledi. Türkiye'den hemen her kategoriden ürün aldıklarını anlatan Bradley, “Ülkeniz ürün çeşitliliği ve hızlı modanın yanı sıra, sorunların hızlı çözümü konusunda da bize güven veriyor. Ayrıca modacılarımız özgün tasarımlara imza atıyorlar. Onların yeni sürprizlerini görmek için İstanbul'a geldim” dedi.

“Gençler fark yaratıyor”

Hudson's Bay Canada Moda Direktörü Tyler Franch ise moda endüstrisinin farklı, özgün ve

yeni tasarımlar görmek istediğini vurguladı. Günümüzde farklı gençlerin yarattığına dikkat çeken Franch, şöyle devam etti: “Türkiye'nin genç tasarımcılara verdiği destek beni çok etkiliyor. Moda endüstrinin genç tasarımcıları her türlü desteği sunarak çok önemli bir iş yapıyor. Önümüzdeki dönem piyasada genç, butik tasarımcıların etkin olduğu bir dönem olacak. Kendi mağazalarımda bu tür alımlara önem veriyorum. Ben bir süredir New York, Paris, Londra, ve Milano moda haftalarına gitmiyorum. Yeni ve farklı ürün arayışım olduğu için İstanbul'a geldim. Çok verimli bir ziyaret olduğunu şimdiden söyleyebilirim.” Bongen Greider Kadın Giyim Departmanı Sorumlusu Tatiana Shanina da Türk tasarımcıların geleneksel çizimleri çok başarılı bir şekilde modern trendlerle birleştirdiğini söyledi. Shanina, Türkiye'nin moda endüstrisinde ve tasarımda geldiği noktanın kendisini çok etkilediğini vurguladı.



İHRACAT BAŞARILI ÇALIŞMALAR İLE BÜYÜYECEK

Laleli Shopping Fest, 4 ülkeden 200'e yakın iş insanını ağırladı. Etkinliğin açılışına katılan TİM Başkanı Gülle, "Biz Laleli'yi ihracatın merkezi yapmaya çalışacağız. Burası artık yetiştiren, büyüten ve ihraç eden bir bölge. Türkiye'nin ihracatı başarılı ihracatçıların çalışmaları ile büyüyecek" dedi.



Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASIAD) tarafından bu yıl yedincisi düzenlenen Laleli Fashion Shopping Festival, 6 Ağustos Pazartesi günü İstanbul'da başladı. 12 Ağustos'a kadar süren festival kapsamında Rusya, Kazakistan, Polonya ve Ukrayna'dan 200'ü aşkın hazır giyim alıcısı, İstanbul'daki etkinlikte ihracatçılarıyla bir araya geldi. 2011 yılından bu yana her yıl gerçekleşen festival, İstanbul Laleli'de gerçekleşen törenle açıldı. Festivalin açılışına, Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı İsmail Gülle, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, AK Parti İstanbul Milletvekili Ahmet Hamdi Çamlı ve AK Parti İstanbul Milletvekili Mustafa Demir katıldı. Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı İsmail Gülle, Laleli'nin büyük bir dönüşümün eseri olduğunu belirterek, Laleli'yi bir model ve değişimin son noktası olarak nitelendirdi. Bu işlerin tek başına başarılamayacağını, devletin gücü ve hizmeti yanına alınmadan

ne kadar çabalanırsa çabalansın bir yere gidilemeyeceğini kaydeden Gülle, şöyle konuştu: "Biz Laleli'yi ihracatın merkezi yapmaya çalışacağız. Burası artık yetiştiren, büyüten ve ihraç eden bir bölge. Türkiye'nin ihracatı başarılı ihracatçıların çalışmaları ile büyüyecek. Cumhurbaşkanımız çok büyük hedef koydu. Bu hedef çerçevesinde bir program açıkladı. 35 tane ticaret merkezi açılacak. Bu ticaret merkezleri artık bölge sanayicimiz, bölge ihracatçımız, bölge üreticimiz ve bölge tasarımcımız müşterisini burada bekleyerek aynı zamanda ticaret merkezlerinde bulunması gerekiyor. Onları bu ticaret merkezlerinde daha faal olmaya davet ediyorum."

Altın çağını yaşıyor

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, Laleli'de ticaretin 4'te 3'ünü hazır giyim oluşturduğunu ve cari açığın kapatılmasına her yıl 14 milyar dolar katkı sunduklarını belirtti. Gültepe, "2018'in 7 aylık döneminde hazır giyim ihracatında yüzde 7,7 artıydık. Aynı dönemde ticaretini yüzde



LASIAD Başkanı Gıyasettin Eyyüpkoca, Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı İsmail Gülle'ye hediye takdim etti.

30'un üzerinde arttıran Laleli, adeta altın çağını yaşıyor" dedi. Törenin açılış konuşmasını yapan LASIAD Başkanı Gıyasettin Eyyüpkoca "Türkiye'ye daha fazla döviz girişini sağlamak veya ekonomiye elimizden gelen en büyük katkıyı sağlamak için azami çaba harcıyoruz. Festivalimizde yapılacak bağlantıların da sağlayacağı katkıyla 2018'i 7 milyar dolar ci-

varında bir ihracat ile yapacağımızı öngörüyoruz" ifadelerini kullandı. İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç ise "Üretim artık birçok yerde yapılabilir. Ancak önemli olan ise markalaşma ve farklılaşmak. Bu yüzden bu festivalin bu yılki 'Laleli modadır' sloganı çok önemli. Katma değerimizi yükseltmek için çalışmayı sürdürmeliyiz" dedi.



İTHİB'DEN ÜYELERİNE 2020 İlkbahar-Yaz Kumaş Trendleri Semineri

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), WGSN iş birliği ile 24 Ekim 2018 tarihinde, 2020 İlkbahar - Yaz Kumaş Trendleri Semineri düzenleyecek.

WGSN tarafından trendler konusunda en güncel ve doğru bilgilerin katılımcılara aktarılacağı seminerde, sunum WGSN Live Yöneticisi Kim Mannino tarafından gerçekleştirilecek olup yeni tasarım ve ürün grupları hakkında sektörün üst düzey bilgi sahibi olması hedefleniyor.

The Ritz Carlton Otel İstanbul'da gerçekleşecek olan seminere bütün üyelerimiz davetlidir.

24.
EKİM
-
ÇARŞAMBA
-
10:00

RITZ CARLTON HOTEL

Detaylı Bilgi ve katılım teyidi için: 0212 454 06 11

WGSN

DAHA YAŞANABİLİR BİR DÜNYA İÇİN, KANSEROJEN ÜRÜNLERE GEÇİT YOK

İnsan sağlığını tehdit eden “kirlilik denetimlerinin” sonuçlarının kamuoyu ile paylaşıldığı Ekoteks Uluslararası Tekstil Sempozyumu’nda kanserojen ve güvensiz ürün sayısının 7 kat arttığı açıklandı.

 İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği’nin (İHKİB) iştiraki Ekoteks tarafından bu yıl 11’inci kez “Uluslararası Tekstil Sempozyumu” düzenlendi. Yerli ve yabancı uzmanların katılımıyla Dış Ticaret Kompleksi’nde gerçekleştirilen sempozyumun bu yılki teması “Sürdürülebilir Ekolojik Dünya İçin Sıfır Atık” olarak belirlendi. Hazır giyim, ayakkabı, kırtasiye malzemeleri ve oyuncaklar başta olmak üzere ithal ürünlerle ilgili kirlilik denetim sonuçlarının kamuoyu ile paylaşıldığı sempozyumda; “Kanserojen ve güvensiz ürünlere geçit yok” mesajı verildi.

Tehlikeli kimyasallar inceleniyor

Sempozyumun açılış konuşmasını İHKİB Başkan Yardımcısı Özkan Karaca yaparken; Ticaret Bakanlığı Piyasa Gözetimi ve Denetimi Dairesi Başkanı Meral Karaaslan da önemli açıklamalarda bulundu. Karaaslan; bakanlık olarak hem tüketicilerin ekonomik çıkarlarını hem de sağlık ve güvenliklerini koruma görevini üstlendiklerini belirterek, bakanlığın mevzuatını tamamen Avrupa Birliği’ne uyumlu hale getirdiklerini söyledi. Tekstilden kırtasiyeye, ayakkabıdan biberona, deterjandan dış fırçasına kadar pek çok ürünü incelediklerini anlatan Karaaslan, konuşmasını şöyle sürdürdü: “2011 yılındaki düzenlemeyle ağır metaller, azo renklendiriciler, fitatlar ve alev geciktiriciler denetlenirken 2017 yılında AB’nin tehlikeli kimyasallara düzenleme getiren tüzüğü Reach ile tam uyumlu hale geldi. Bugün ürünlerde 4 yerine tam 66 tehlikeli kimyasal inceliyoruz. 2017 yılında toplam 54 firmanın 6 bin 620 ürününde güvensizlik



tespit ettik. 2018’in 8 ayında 27 firmada 45 bin 824 üründe problem olduğunu belirledik.”

8 ayda 7 kat artış

Meral Karaaslan; konuşmasında ayrıca “Daha az firma sayısına karşılık güvensiz ürün sayısı 8 ayda 7 kat arttı. Bunun altında özellikle yeni kurulan ancak büyük miktarlarda ürün ithal eden firmaları takibe almamız yatıyor. Gelen ürünleri incelediğimizde insan sağlığı ve kullanım açısından güvensizlikler belirledik. İncelenen tehlikeli kimyasalların sayısının artması da bu rakamın zirveye çıkmasında bir diğer önemli etken oldu. Ayrıca 2017’nin tamamında 1 milyon 920 bin ürün incelenirken, 2018’in 8 ayında bu miktarın

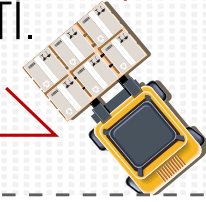
3,5 milyona çıkması da güvensiz ürün sayısının 7 kata yükselmesinde etkili oldu. Güvensiz ürünlerde imitasyon takı ilk sırayı aldı. Burada bir konunun altını çizmekte yarar görüyorum. Özellikle yerli üretim olan tekstil ve hazır giyim ürünleri ile ayakkabılarda sorun yaşanmadığını gözlemledik” ifadelerini kullandı. Bu yıl 19 ilde gerçekleştirilen okul dönemi denetimleri hakkında da bilgi veren Karaaslan, incelenen 115 bin 16 adet kırtasiye malzemesinden 3 bin 598’inin güvensiz bulunarak toplatıldığını anlattı. Karaaslan, “Aynı dönemde denetlenen 9 bin 68 okul kıyafetinin tamamı temiz çıktı. İncelenen 2 bin 188 ayakkabıdan ise 23 adedinde güvensizlik tespit ettik” dedi.

“2018’in 8 ayında 250 bin ürün bertaraf edildi”

Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü Ticaret Politikaları İzleme ve Değerlendirme Dairesi Başkanı Asuman Kılıç Türkeş de kamu olarak Riske Dayalı Denetim Sistemi (RDDS) çerçevesinde ithal edilen tekstil, konfeksiyon ve ayakkabı ürünlerini denetlediklerini anlattı. İHKİB ve Ekoteks iş birliğiyle ürünlerde kanserojen boyar madde denetimi gibi denetimler yaptıklarını aktaran Türkeş, 2017 yılında denetim kapsamındaki ürünlerin toplam ithalat tutarının 12,9 milyar dolar olduğunu bildirdi. 2017’deki ithalat denetimlerinde 176 bin 835 ürünün bertaraf edildiğini buna karşın 2018’in 8 ayında bu sayının 250 bin 150’ye çıktığına dikkati çekti.

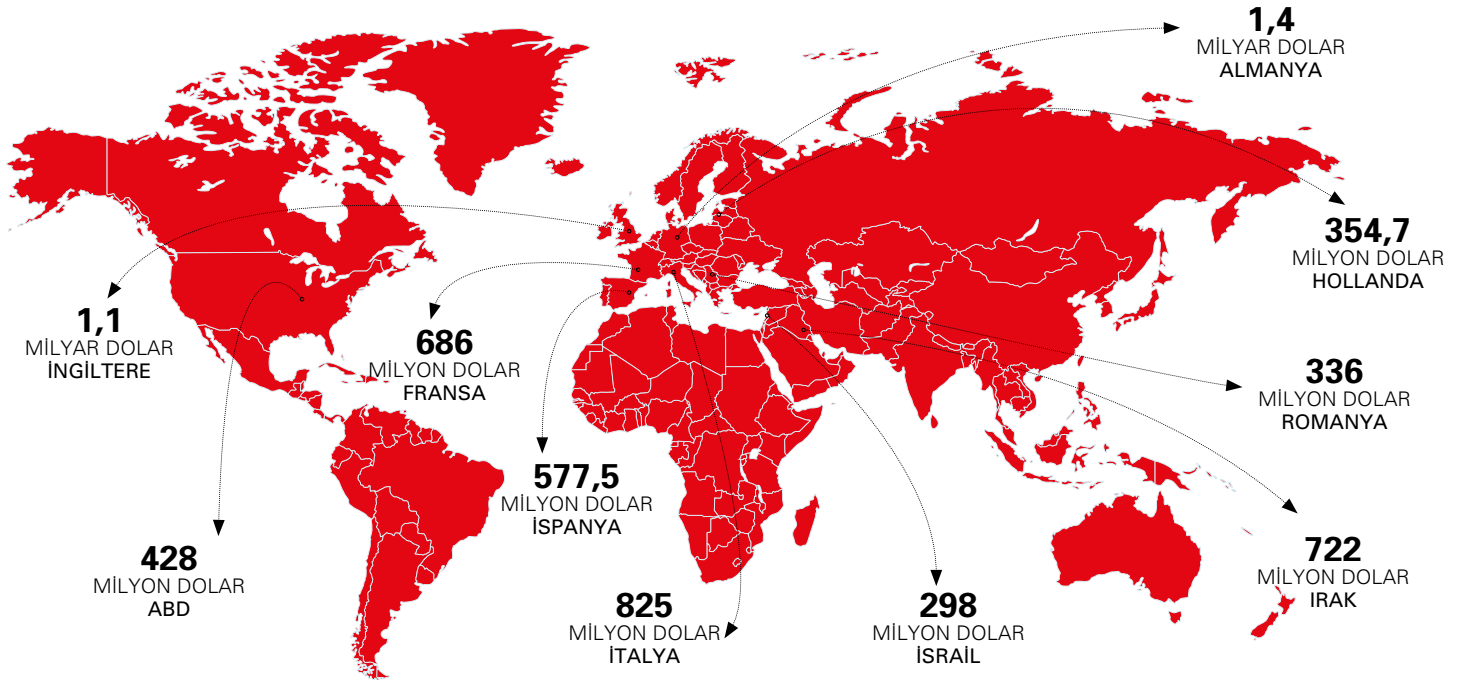
TÜRKİYE İHRACATI

EYLÜLAYINDA
İHRACAT YÜZDE 22,5
ARTIŞLA 14 MİLYAR
476 MİLYON DOLAR
OLARAK
GERÇEKLEŞTİ.

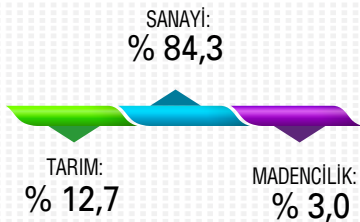


- Bu rakam, tarihin en yüksek eylül ayı ihracatına işaret etti.
- Eylül ihracatında son 13 ayın en hızlı artışı yaşandı. Böylece yılın 9 ayında ihracat yüzde 7 yükselerek 123 milyar 110 milyon dolar oldu.
- Son 12 aylık dönemde ise yüzde 7,6'lık artışla 165 milyar 56 milyon dolarlık ihracat rakamına ulaşıldı.

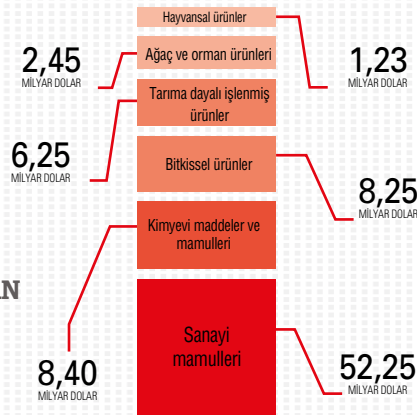
ÜLKELERE GÖRE 2018 EYLÜL İHRACATI



ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



ANA ÜRETİM GRUPLARININ EYLÜL AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



İHRACATI EN FAZLA ARTAN İL

İhracatını en fazla artıran il yüzde 690'la Osmaniye oldu. Ayrıca, eylül ayında ilk kez ihracat gerçekleştiren bin 277 firma ihracat camiasına katıldı.

OSMANİYE
%690

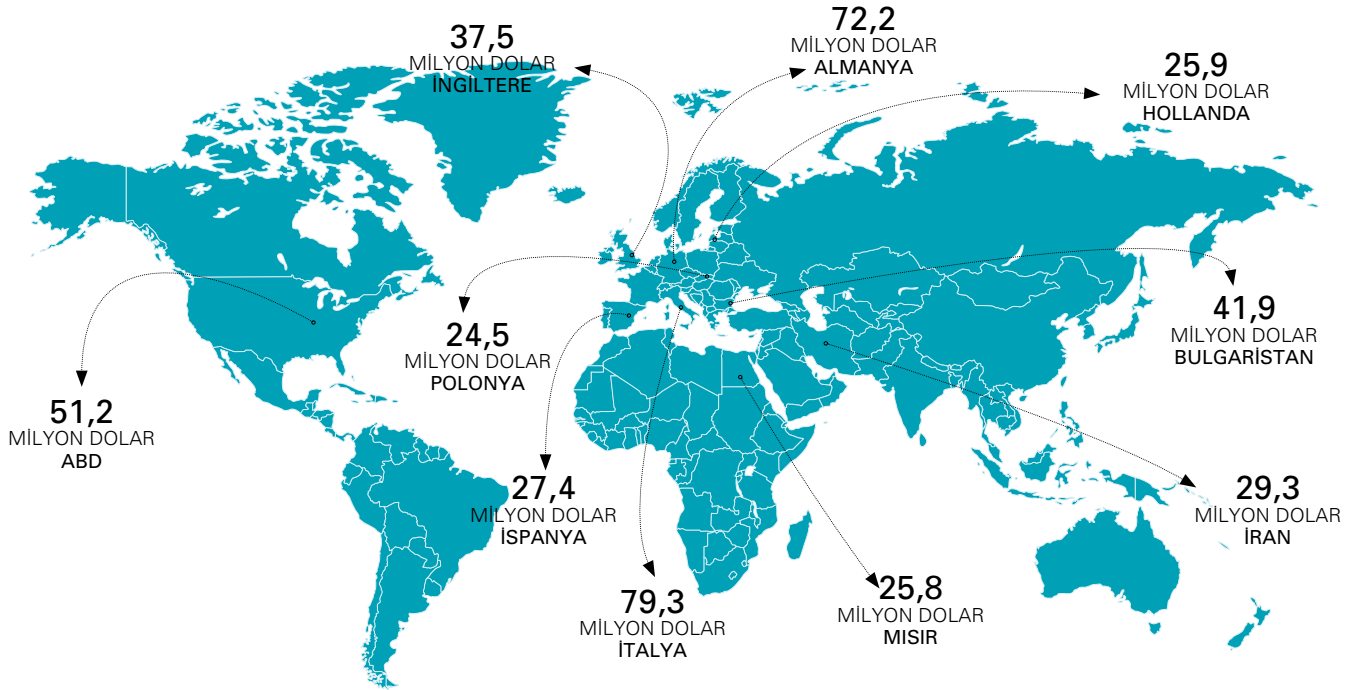
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

EYLÜL AYINDA
İHRACAT
YÜZDE 7,2
ARTIŞLA
883 MİLYON
DOLAR OLDU.



- 2018 yılı Eylül ayı tekstil ve hammaddeleri ihracatımız bir önceki aya (2018 yılı Ağustos) göre **%14,0 oranında artmıştır**.
- En fazla tekstil ve hammaddeleri ihracatı AB(28) ülkelerine yapıldı ve AB(28) ülkelerine yapılan ihracat, **Eylül ayında %4,1 oranında artış ile 459 milyon dolar** değerinde gerçekleşti.
- Ihracatımızın bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla gerilediği tek ülke grubu **Ortadoğu Ülkeleri** oldu.

ÜLKELERE GÖRE 2018 EYLÜL İHRACATI



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

Tekstil ve hammaddeleri **ihracatımızın %24,1'ini oluşturan dokuma kumaş ihracatı** bu dönemde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla % 5,5 oranında artarak yaklaşık **1,9 milyar dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

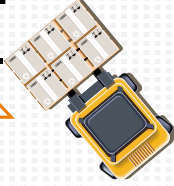
Dokuma kumaş ihracatımız, 2018 yılının Eylül ayında ise **%5,4 oranında artarak yaklaşık 215 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

ÜRÜN GRUPLARININ SEKTÖR İHRACATI

DOKUMA	214,8 Milyon Dolar
İPLİK	169,4 Milyon Dolar
ÖRME	134,0 Milyon Dolar
ELYAF	56,9 Milyon Dolar

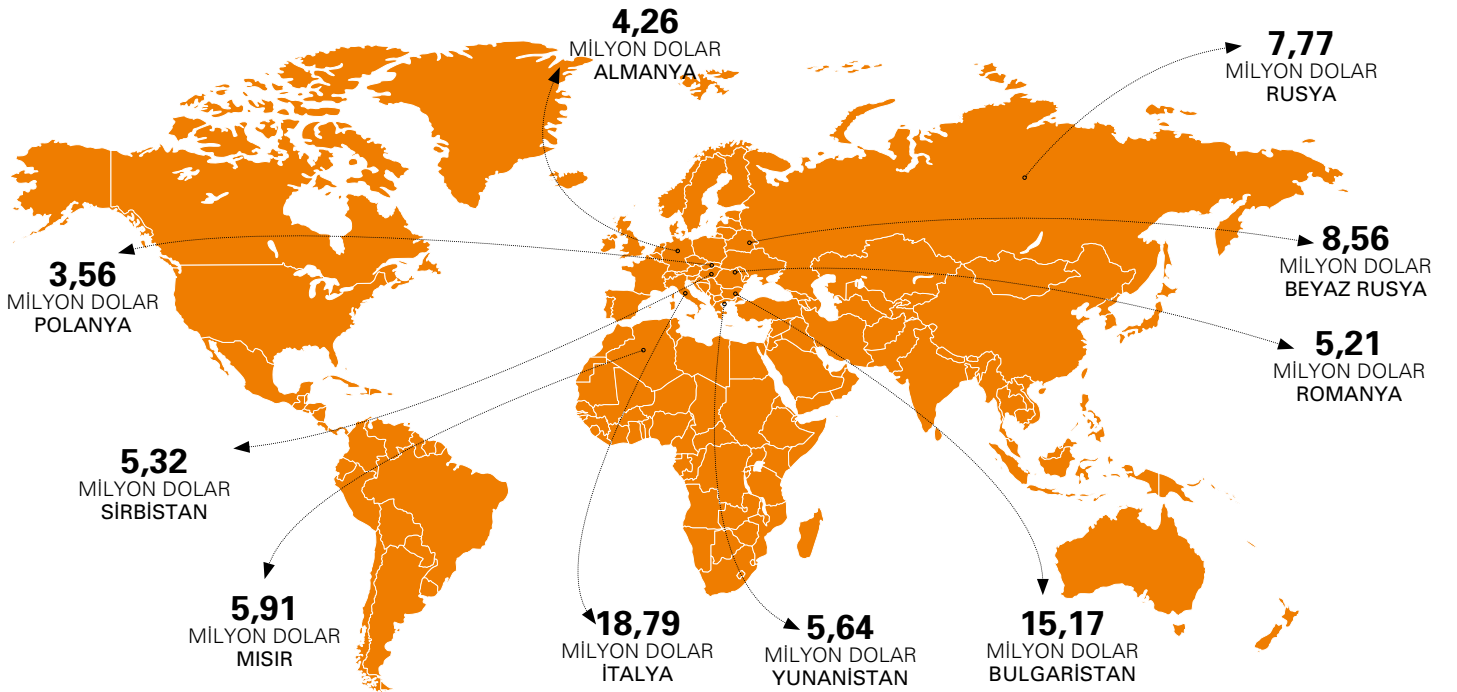
ÖRME KUMAŞ İHRACATI

EYLÜL AYINDA
İHRACAT
YÜZDE 6,6
AZALARAK
134 MİLYON
DOLAR OLDU.



- Örme kumaş ihracatımız 2018 yılı Ocak – Eylül döneminde %0,5 oranında gerileyerek yaklaşık 1,2 milyar dolar değerinde gerçekleşmiştir. 2018 yılı Eylül ayında ise örme kumaş ihracatımız **%6,6 oranında artış** kaydetmiştir.
- 2018 yılı Ocak – Eylül döneminde alt ürün grupları bazında örme kumaş ihracatımız incelendiğinde, en önemli alt ürün grubunun yaklaşık **623 milyon dolar ihracat** değeri ile diğer örme kumaş olduğu görülmektedir.
- 2018 yılı Ocak – Eylül döneminde örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; 184 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen İtalya'dır. İtalya'ya örme kumaş ihracatımız 2018 yılı Eylül ayında ise **%13,4 oranında gerileyerek yaklaşık 19 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2018 EYLÜL İHRACATI



2018 yılı Ocak – Eylül döneminde örme kumaş ihracatı yapılan ilk on ihracat pazarı arasında ihracatımızın en çok gerilediği ülke **%27,0 oranında gerilemeyle Bulgaristan** olurken ihracatımızın en fazla yükseldiği ülke ise **%472,5 oranında artış kaydedilen Rusya** olmuştur.

Örme kumaş ihracatımızda **%53,9 oranında paya sahip AB(28)** ülkelerine bakıldığında, 2018 Ocak – Eylül döneminde ihracatımız **%11,1 oranında gerilemeyle 633 milyon dolar**, 2018 yılı Eylül ayında ise **%11,3 oranında gerilemeyle 67 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

Yücel Group

"1971'den Yarınlar..."



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.

Runshan

ÖRGÜ MAKİNELERİ



ELEKTRONİK JAKARLI ÜÇ İPLİK ÖRGÜ MAKİNESİ



RETAS MAKİNE VE AKSAMLARI DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

Oruç Reis Mah. GİYİMKENT A:3 Blok 7. Sk. No:47 34235 Esenler - İSTANBUL
Tel:+90-212-4383377 Fax:+90-212-4382250 www.retasltd.com.tr e-mail:retasltd@gmail.com

华峰 | **hufon**
Spandex



Isiya Dayanıklı
HEAT RESISTANT

耐高温



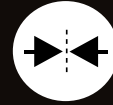
Esnek
FLEXIBLE

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

Huafon Dış Ticaret Ltd. Şti. - Türkiye, Zhejiang Huafon Co. Ltd. - Çin firmasının % 100 iştirakidir.



www.spandex.com.cn