

ÖRME DÜNYASI

www.orsad.org.tr - orsad@orsad.org.tr

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN YAYIN ORGANIDIR

EYLÜL-EKİM 2018 SAYI: 88



Elektronik Jakar Örgü Makineleri

HX-A-DH
Çift Plaka
Elektronik Jakar



İplik ile Sanatı Buluşturan Makina



EMİRTEKS

Makina Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.



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



ÖRSAD VE MÜSİAD TEKSTİL SEKTÖR MECLİSİ İÇİN GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRİYOR

20



ÖRSAD YÖNETİMİ TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ'Nİ ZİYARET ETTİ

24



TEKSTİL SEKTÖRÜ GELİŞİMİNDE İSO İLE İŞ BİRLİĞİ DEVAM EDİYOR

26



SAVA MAKİNE ORTAKLARINDAN AHMET YILMAZ: 'ÖNCE YERLİ' DEMEMİZ GEREKİYOR

32



SAM S U N G
KNITTING NEEDLE CO.,LTD.

**... Çünkü kalite
her şeydir.**



TEKSEL
T E K S T İ L

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@tekseltekstil.com.tr www.tekseltekstil.com.tr



Haber Bülteni
Online kayıt olabilirsiniz



Tekstil Dünyası'nda kendimizi evimizde hissediyoruz

Hem kökleri merkezinin bulunduğu bölgede çok sağlam hem de bütün dünyada kendini evinde hissediyor. Groz-Beckert'i farklı yapan özellik bu. Endüstriyel makine iğnelerinin, hassas makine parçalarının ve sistemlerin dünyada lider üreticisi olarak, ürünlerimizin ve servislerimizin kalite ve hassasiyet standartlarını mümkün olan en yüksek seviyede tutuyoruz. Yaklaşık 7.800 çalışmamız ve örme, dokuma, keçe, tafting, tarak ve dikiş alanlarında kullanılan yaklaşık 70.000 adet ürün çeşidimiz ile tekstil endüstrisine en ideal desteği sunuyoruz. Ve 1852'den beri bu şekilde sizi hedeflerinize ulaştırıyoruz. www.groz-beckert.com

Ücretsiz myGrozBeckert Uygulaması



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

Örgü-Dikiş-Keçe-Tafting-Dokuma-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

SEVGİLİ ÖRME SANAYİCİSİ MESLEKTAŞLARIM;

Türk tekstil sanayisinin üretim ve istihdam gücü; her ne kadar bu ülkede zaman zaman hor görülmüş olsa da; bugüne dek yaşanan tüm ekonomik krizlerden sadece kendisini değil, ülke ekonomisini de kurtarmaya yetmiştir. Bundan sonra da yetecektir. Öncelikle bundan hiç kimsenin şüphesi olmasın.

Bu hayati sektör nasıl zaman zaman ekonominin diğer paydaşları tarafından hor görüldüyse; örme sanayisi de tekstil ve konfeksiyon sektörü tarafından benzer biçimde hor görülmekte.

Anlatmak istediğim şu: Türkiye tekstile önem vermek zorunda. Tekstilci de örmeciye. Çünkü bunlar kader arkadaşları.

Dolayısıyla çok önemli bir dönüm noktasındayız.

Türkiye, tekstil sektörünün çözüm beklediği çok acil önlemleri almak zorunda. Bu önlemlerin en başında meslek liselerindeki gençlerimizin sektöre kazandırılması hususu geliyor. Aksi taktirde dünyanın tekstildeki en donanımlı makinelerine sahip olan bu dev sanayinin bahçesini otlar bürüyecek. Kimse işletmesinde düğmeye basacak eleman bulamayacak. Bilgi ve birikimini Türkiye’de üçüncü kuşağa devretmeyi başarmış yegâne sanayi olan tekstil sektörünün kapısına kilit vurulacak.

Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü de, örme sanayicisinin sesini duymazdan gelerek, örme sanayisinin çığlıklarına kulağını kapatmayı sürdürürse de benzer bir son yaşanacak. Ne kadar üzücüdür ki; her geçen gün ‘daha kalitelinin’ ya da ‘daha hızlının’ peşinde koşarak, müşterilerine alın terleriyle hizmet eden örme sanayicilerinden; herkes sadece ‘daha ucuzunu’ istiyor. Peki bir gün örme sanayicileri bu ülkede daha ucuzunu üretmediklerinde ne olacak? Kumaş mı ithal edilecek? Böyle mi kalkınacağız?

Kırgın mıyız? Evet. Öfkeli miyiz? Hayır. Korkuyor muyuz? Yine hayır. Çünkü biz örmeciler her şeyin en meşakkatlisiyle terbiye edildik. Yeter ki bizleri hor görmeyin. Yeter ki bizden; sadece ‘daha ucuzunu’ istemeyin. Örmeciler olarak tek ihtiyacımız olan şey; ciğerlerimize biraz daha oksijen gitmesi. Ana sanayimizin ve kanaat önderlerimizin bunu bizlerden esirgemeyeceğine inanmak istiyoruz sadece.

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

30



CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN'IN
"MİLLİ PARA İLE TİCARET" ÇAĞRISINA
İHKİB'DEN DESTEK

36

TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİ ÖĞRENCİLERİNE BURS VE İŞ GARANTİSİ



38



YATIRIM, ÜRETİM VE İHRACAT POLİTİKALARI
DEVLET DESTEKLERİYLE
ŞEKİLLENİYOR

42



EMİRTEKS SAHİBİ HAKAN YÜCEL:
HANGXING JAKARLI ÖRGÜ MAKİNALARIMIZ
ÖRMECİLERDEN TAM NOT ALIYOR

VEFA ÖRME'NİN
YENİ YATIRIMI:
VEFA İNTERLOK



46



50

SİM İPLİK'İN SAHİPLERİ MURAT - ARIF SABUNCU:
'TİCARET GÜNÜMÜZDE
ÇOK KİRLİ YAPILIYOR'

54



ÇİNLİ E-TÜKETİCİLERE
NASIL ULAŞILIR?

72



DESTEKLERDEN YARARLANMAK İÇİN
TEKSTİL TASARIM MERKEZLERİ İLE TANIŞIN

64

İŞTE TÜRKİYE'NİN
GİRİŞİMCİLERİ



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. Yayınlanan makalelerdeki
görüşler yazarına aittir.

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

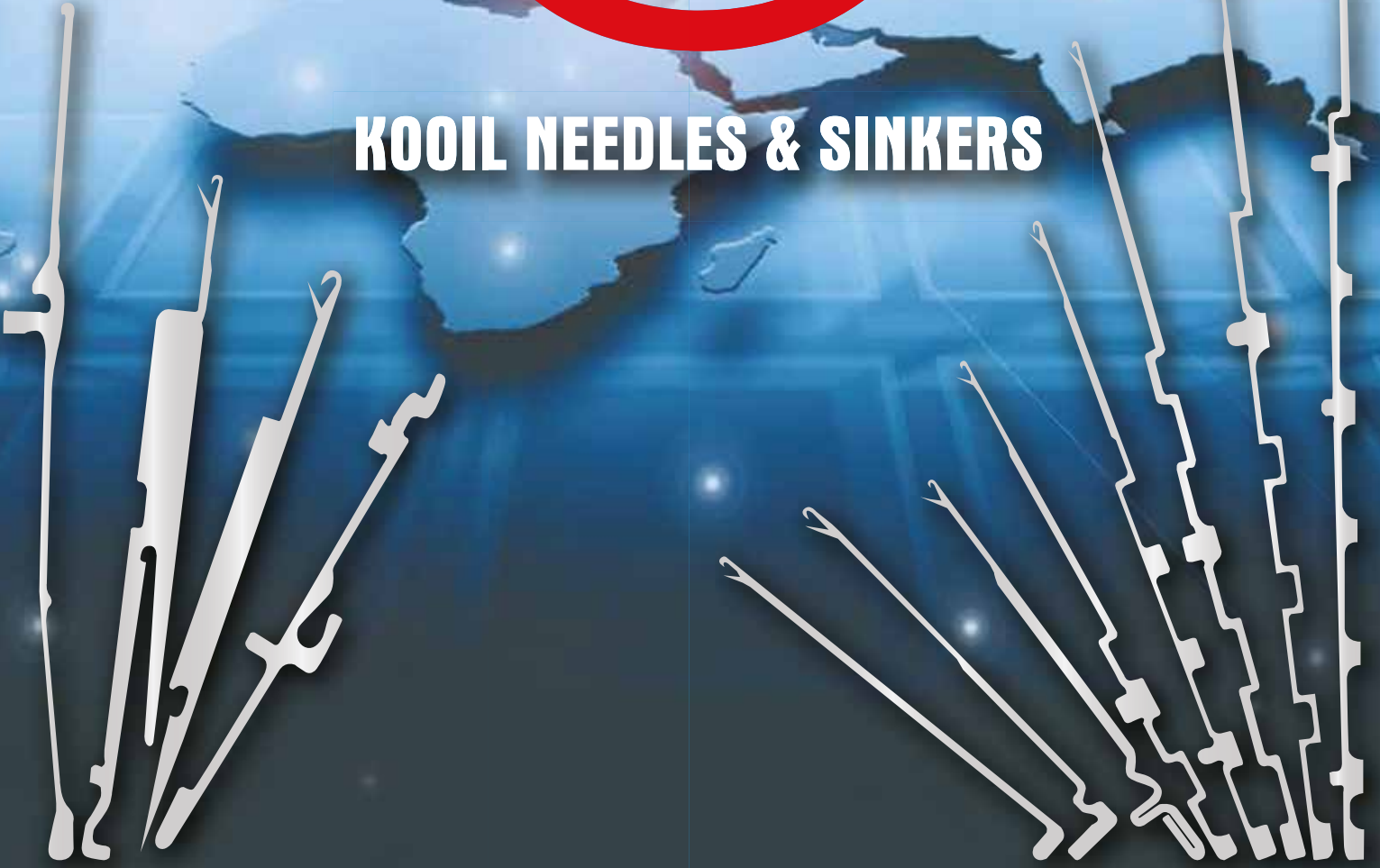
*Doğru Yerdeyiz****



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



KOOIL NEEDLES & SINKERS



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

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

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

ALMANYA'DA YILLIK ENFLASYON 10 YILIN EN YÜKSEĞİNDE

Almanya'da ekim ayında 2017 yılının aynı dönemine göre yüzde 2,5 artan Tüketici Fiyat Endeksi 10 yılın en yüksek rakamına ulaştı. Almanya Federal İstatistik Ofisi nihai verilerine göre, Almanya'da enflasyon ekimde geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 2,5'lik artış kaydetti. Avrupa Merkez Bankası'nın tüm Avro Bölgesi için hedeflediği yüzde 2'nin üstünde kalan yıllık enflasyon, Eylül 2008'den beri en yüksek seviye olarak kayıtlara geçti. Ülkede enflasyon artışı eylülde yüzde 2,3 olmuştur. Almanya'da enflasyon, aylık bazda da yüzde 0,2 artış gösterdi. Avrupa Birliği (AB) uyumlu

öncü TÜFE ise aylık bazda yüzde 0,1, yıllık bazda yüzde 2,4 arttı. Böylece nihai veriler, daha önce yayımlanan öncü verileri teyit etti. Enerji ürünleri fiyatındaki gelişmelerin, önceki aylarda olduğu gibi ekimdeki enflasyon oranı üzerinde de önemli etkisi oldu. Enerji ürünleri fiyatları, 2017'nin ekim ayına göre yüzde 8,9 daha yüksek gerçekleşti. Enerji fiyatları hariç tutulduğunda, Almanya'da geçen ay yıllık enflasyon yüzde 1,7 oldu. Ülkede gıda fiyatları, geçen yılın ekim ayına kıyasla yüzde 1,9 yükseldi. Hizmetlere yönelik maliyetler yüzde 1,8 ve net kira ücretleri de yüzde 1,6 artış kaydetti.



İNGİLİZ KABİNESİNDE BREXİT DEPREMİ

Brexit anlaşmasının ardından Theresa May hükümetinin Brexit, Kuzey İrlanda ve çalışma bakanları istifa etti. İstifalar sonrası İngiliz sterlini yüzde 2 civarında değer kaybetti. İngiliz kabinesinde başka istifaların yaşanması bekleniyor. Temmuz ayında Brexit Bakanı David Davis ve Dışişleri Bakanı Boris Johnson, ardından da Ulaştırma Sorumlu Devlet Bakanı Jo Jonson Brexit gerekçesiyle istifa etmişti. İstifalar sonrası bir açık-

lama yapan İngiltere Sağlık Bakanı Matt Hancock, "Bu anlaşma ulusal çıkarlarımıza uygun" dedi ve "Umarım başka bakan istifa etmez" temennisinde bulundu. İstifalar sonrası sterlin dolar karşısında yüzde 1,90 değer kaybetti ve 1,2765'e geldi. Sterlin/euro da yüzde 1,56 kayıpla 1,1312'de.



DÜNYA EKONOMİ İKLİMİ ENDEKSİ GERİLEDİ

Dünya ekonomisi IFO Ekonomi İklimi Endeksi, yılın üçüncü çeyreğindeki 2,9 puandan bu yılın son çeyreğinde eksi 2,2 puan seviyesine gerileyerek dünya ekonomisindeki büyümenin zayıfladığına işaret etti. Merkezi Münih'te bulunan Alman Ekonomi Araştırma Enstitüsü (Ifo), 119 ülkeden bin 230 uzmanın katılımıyla gerçekleştirilen yılın son çeyreğine ilişkin Dünya Ekonomi Anketinin (WES) sonuçlarını açıkladı. Buna göre, endeks üst üste üç ay azalış gösterdi. Üçüncü çeyrekte 2,9 puan olan endeks, bu yılın son çeyreğinde 5,1 puan azalarak eksi 2,2 puana indi. Ankete ilişkin yapılan açıklamada, mevcut ekonomik durum değerlendirmesinin önemli ölçüde bozulmasına karşın uzun vadeli ortalamanın üzerinde kalmaya devam ettiği, ekonomik beklentilerin geri ölçeklendiği ve dünya ekonomisinde büyümenin zayıfladığı kaydedildi. Ekonomik ortamın özellikle gelişmekte olan ve gelişen ülkelerde güçlü bir şekilde bozulduğu aktarılan açıklamada, "Ekonomik beklentiler Latin Amerika hariç, mevcut ekonomik durumun değerlendirilmesinden çok daha keskin bir düşüş gösterdi. Latin Amerika'daki ekonomik iklim,



daha iyimser ekonomik beklentiler nedeniyle iyileşti" ifadeleri kullanıldı. Gelişmiş ekonomilerde ise ekonomik iklimin büyük oranda değişmediği bildirilen açıklamada, "Bununla birlikte, burada net bir bölünme ortaya çıktı. ABD'de mevcut ekonomik durum ve beklentilerin değerlendirilmeleri gelişirken, Avrupa Birliği'ne ilişkin değerlendirilmeler gevşedi" denildi. Açıklamada ayrıca genel olarak, dünya gayri safi yurtiçi hasılasının gelecek yıllarda ortalama yüzde 3,6 artmasının tahmin edildiği kaydedildi.



“TEKRAR DÜŞÜNÜN”



mr. SINKER®
Örgü Platinleri

REretas®

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

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

EGE DENİZLİ
TMF 14-17 ŞUBAT
2019

2. EGE TEKSTİL, HAZIRGIYIM MAKİNALARI, TEKSTİL
KİMYASALLARI VE DİJİTAL TEKSTİL BASKI TEKNOLOJİLERİ FUARI

Hall:1 No: C-1

İRAN'DAN AB ÜLKELERİNE İŞ BİRLİĞİ ÇAĞRISI



İran Cumhurbaşkanı Ruhani, AB ülkelerine “ABD’nin tek taraflı tutumuna” karşı İran’ın yanında yer almaları çağrısında bulundu. İran Cumhurbaşkanı Hasan Ruhani, 5 Kasım’da devreye giren ABD’nin ikinci yaptırım paketi ve nükleer anlaşmaya taraf ülkelerin tutumuyla ilgili İngiliz The Financial Times gazetesine bir makale yazdı. “Washington yönetiminin tavrının uluslararası istikrarı tehlikeye düşürdüğünü” savunan Ruhani, “ABD Başkanı Donald Trump’ın kendi müttefiklerine karşı tahkir edici tavrı, dünya sistemi için ne kadar büyük bir sorun olduğunu göstermeye yetmektedir.” ifadelerini kullandı. Avrupa Birliği (AB) ülkelerine “ABD’nin tek taraflı tutumuna” karşı İran’ın

yanında yer almaları çağrısı yapan Ruhani, İran-AB iş birliğinin uzun vadede iki tarafın da çıkarını temin edeceği ve uluslararası barış ile istikrarın da teminatı olacağı görüşünü paylaştı. Dünyanın ekonomik kriz, sosyal sorunlar, göçmen krizi, yabancı düşmanlığı, terörizm ve aşırıcılıkla mücadele gibi bir dizi sorunla karşı karşıya olduğuna dikkati çeken Ruhani, “Avrupa tüm bu sorunların dışında kalamamış ve onlarla boğuşmak durumunda kalmıştır. İran çok taraflı yaklaşıma inanmaktadır ve barıştan yana olanlarla yürümek istemektedir. AB’nin geleneksel çoğulcu yaklaşımı bölgede barış ve istikrarın güçlendirilmesinde önemli bir rol oynama potansiyeline sahiptir” değerlendirmesinde bulundu.

AB’NİN TİCARET SAVAŞLARI MESAİSİ SÜRÜYOR

AB Komisyonu Başkanı Juncker, birliğin ABD ile ticarete yaşanan sıkıntılarının derinleşmemesi için her seviyede görüşmeler yaptığını söyledi ve ABD Başkanı Trump ile konuyu bu ay sonunda müzakere edeceklerini kaydetti. Almanya’nın başkenti Berlin’de düzenlenen 12. Ekonomi Zirvesi’nin açılışında konuşan Juncker, “Beyaz Saray yetkilileri ile her seviyede görüşmeler yapıyoruz. Bu ay sonunda Arjantin’de yapılacak G20 Liderler Zirvesi’nde Başkan Trump ile tekrar görüşeceğim.” dedi. AB’nin serbest ticaret anlaşmalarına ihtiyacı olduğunu dile getiren Juncker, birliğin

60’a yakın ticaret anlaşması olduğunu, Vietnam ve Meksika ile de yakında bir serbest ticaret anlaşması imzalayacaklarını bildirdi. Juncker, “Bu serbest ticaret anlaşmaları, otomatik olarak 40 milyon istihdam oluşturuyor.” ifadesini kullandı. Beyaz Saray’da temmuz ayında bir araya gelen Trump ve Juncker, bir ticaret savaşından kaçınmak için bir dizi önlem üzerinde uzlaştıklarını açıklamıştı. Ticaret ihtilafları için müzakereler sürerken karşılıklı ek gümrük vergisi getirilmemesi konusunda anlaşan ABD ve AB, Dünya Ticaret Örgütü’nde reforma gidilmesi için birlikte çalışacaklarına dair de karar almıştı.



MOODY’S KÜRESEL BÜYÜME TAHMİNİNİ DÜŞÜRDÜ

Kredi derecelendirme kuruluşu Moody’s, 2019 ve 2020 küresel büyüme tahminini düşürdü. Moody’s küresel büyüme beklentisini gelecek yıl için yüzde 3,3’ten yüzde 2,9’a indirdi. Moody’s yatırım servisi tarafından hazırlanan raporda, gelişmiş ülkelerdeki büyümenin 2019 yılında yavaş ancak kesintisiz olacağı açıklandı. Kuruluş, G-20 ülkeleri arasında bulunan Türkiye ve Arjantin ekonomilerinin ise önümüzdeki yıl daralacağını duyurdu. Raporda ayrıca, ticaret savaşlarının sadece ABD ve Çin

değil, Japonya, Güney Kore ve Almanya gibi açık ekonomileri de etkileyeceği kaydedildi.





Albayraklar

Tekstil-Örme Sanayi Tic. Ltd. Şti.

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

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



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

ALBA YIKAMA
TEKSTİL SANAYİ VE
TİCARET LİMİTED
ŞİRKETİ

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

Akşemseddin Mah. 302. Sokak No: 24/2-4-6-8 Esenyurt / İSTANBUL

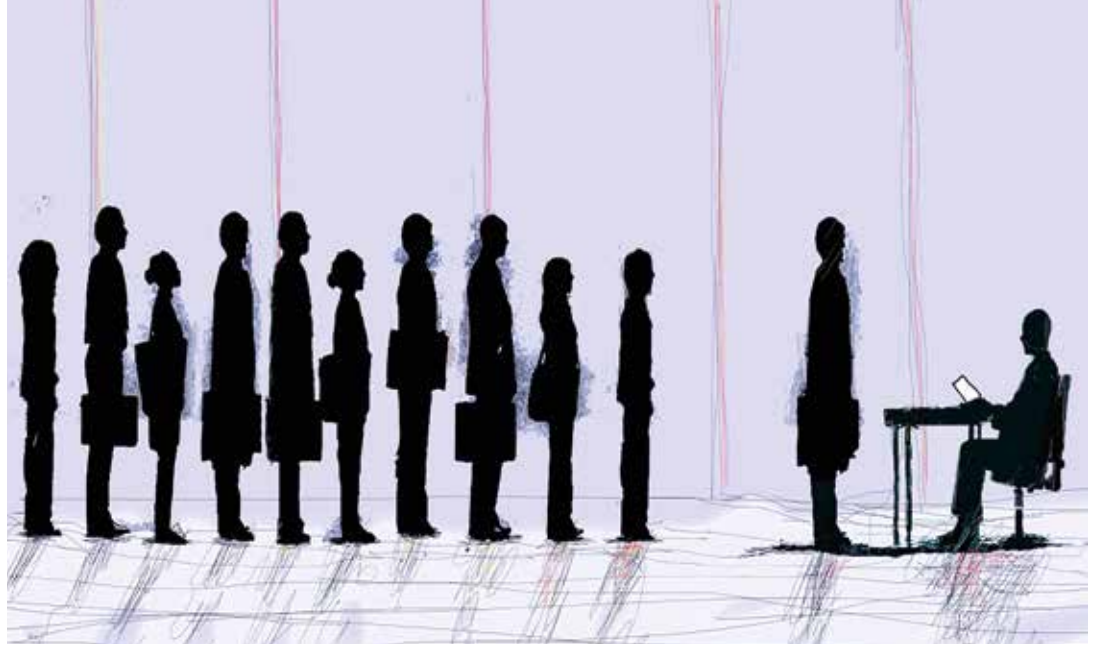
Tel: 0212 637 66 11 - Faks: 0212 637 69 19

www.albayraklarorme.com

info@albayraklarorme.com

İŞSİZLİK, AĞUSTOS AYINDA YÜZDE 11'İ GEÇTİ

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2018 yılı Ağustos döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 266 bin kişi artarak 3 milyon 670 bin kişi oldu. İşsizlik oranı 0,5 puanlık artış ile yüzde 11,1 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 0,4 puanlık artış ile yüzde 13,2 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 0,2 puanlık artış ile yüzde 20,8 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 0,6 puanlık artış ile yüzde 11,4 olarak gerçekleşti. İstihdam edilenlerin sayısı 2018 yılı Ağustos döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre 490 bin kişi artarak 29 milyon 318 bin kişi, istihdam oranı ise 0,3 puanlık artış ile yüzde 48,3 oldu. Bu dönemde, tarım sektöründe çalışan sayısı 256 bin kişi azalırken, tarım dışı sektörlerde çalışan sayısı 745 bin kişi arttı. İstihdam edilenlerin yüzde 19,4'ü tarım, yüzde 19,5'i sa-



nayi, yüzde 7,1'i inşaat, yüzde 54'ü ise hizmet sektöründe yer aldı. Önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında tarım sektörünün istihdam edilenler içindeki payı 1,3 puan, inşaat sektörünün payı 0,8 puan az-

alırken, sanayi sektörünün payı 0,6 puan, hizmet sektörünün payı 1,4 puan arttı. Ağustos 2018 döneminde herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna bağlı olmadan çalışanların oranı, bir önceki yılın aynı dö-

nemine göre 1,1 puan azalarak yüzde 34 olarak gerçekleşti. Tarım dışı sektörde kayıt dışı çalışanların oranı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre 0,1 puan azalarak yüzde 22,1 oldu.

2019 MAAŞ ZAMMI ORTALAMASI BELLİ OLDU

PERYÖN, Türkiye İnsan Yönetimi Derneği tarafından yapılan ve KPMG Türkiye tarafından yorumlanan 2019 Ücret Araştırması'na göre kurumların yüzde 95'i 2019 yılında bir kez ücret artışı yapacak. Zam ortalaması ise yüzde 16. 2019 Ücret Araştırması; kurumların 2019 zam karnelerini belirledi. Katılımcıların yüzde 39'unu çok

uluslu şirketlerin oluşturduğu araştırmaya göre kurumların yüzde 95'i 2019'da bir kez zam yapmayı planlıyor. 2019 yılı için şirketlerin bütçeledikleri ortalama ücret artışı ise yüzde 16,6. Bu rakam son iki yılla kıyaslandığında dikkate değer bir yükselik ortaya koyuyor. 2019 yılı için öngörülen enflasyon oranı da rakamlar üzerinde etkili oluyor. Geriye dönük iki yılın oranlarına dikkat çekilen araştırmaya göre; 2017 yılında ortalama yüzde 9,6 ücret artışı bütçelenirken gerçekleşen oran ortalama yüzde 11,2 seviyesinde olmuş. 2018 yılında ise, bütçelenen ücret artış oranı yüzde 8-9 iken artış yüzde 10,8 olarak listelenmiş.

SANAYİ ÜRETİMİNDE DÜŞÜŞ DEVAM ETTİ

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2018 yılı Eylül ayı Sanayi Üretim Endeksi verisini açıkladı. Sanayi üretimi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 2,7 azaldı. Sanayinin alt sektörleri 2018 yılı Eylül ayında madencilik ve taş ocakçılığı sektörü endeksi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5 artarken, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 3,2 ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi yüzde 1,3 azaldı. 2018 yılı üçüncü çeyreğinde takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 1,5 arttı. Bir

önceki çeyreğe göre mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış sanayi üretimi ise yüzde 0,2 azaldı.



2019

PARIS
16-17 OCAK

SHANGHAI
5-6-7 MART

ilkbahar/Yaz 2020

SPINEXPO™



“
İPLİKLER
VE ÖRGÜ
İÇİN BİRİNCİL
SERGİ

www.spinexpo.com

iletisim: hakans@spinexpo.com

ELYAF | İPLİK | ÖRME GİYİM | SPOR GİYİM | YUVARLAK ÖRME | ELÖRGÜ

CARİ DENGE, EYLÜLDE 1.8 MİLYAR DOLAR FAZLA VERDİ

Cari denge, ağustosun ardından eylül ayında da beklendiği gibi 'fazla' verdi. Cari dengedeki fazla eylül ayında 1.8 milyar dolar oldu. 12 aylık cari açık ise 46.1 milyar dolar olarak gerçekleşti. Cari denge, eylül ayında 1.83 milyar dolar fazla verdi. Ekonomik aktivitenin yavaşlaması ve kurdaki yükselişin ithalat maliyetlerini yukarı çekmesi sonucu ithalatta azalma ve dış ticaretteki daralmaya paralel cari dengenin 2 milyar dolar fazla vermesi bekleniyordu. Ödemeler dengesinde ağustos-taki 2.6 milyar dolarlık 'fazla' 1.86 milyar dolar olarak revize edildi. Cari açık, Ocak-Eylül döneminde 29.92 milyar dolar açık verirken, eylül ayında 12 aylık açık 46.06 milyar dolar oldu.



EKONOMİDE GÜVEN KAYBI SÜRDÜ



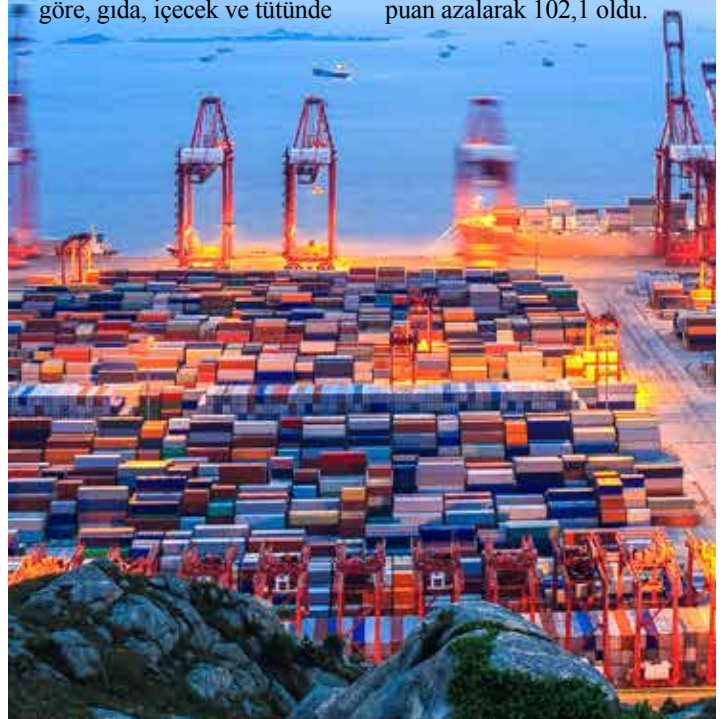
Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2018 yılı Ekim ayı Ekonomik Güven Endeksi verilerini açıkladı. Ekonomik güven endeksi Eylül ayında 71 iken, Ekim ayında yüzde 4,8 oranında azalarak 67,5 oldu. Ekonomik güven endeksindeki düşüş, tüketici, hizmet ve perakende ticaret sektörü güven endekslerindeki düşüşlerden kaynaklandı. Ekim ayında tüketici güven endeksi 57,3 değerine, hizmet sektörü güven endeksi 75,7

değerine ve perakende ticaret sektörü güven endeksi 87 değerine geriledi. Ekim ayında reel kesim (imalat sanayi) güven endeksi 91,1 değerine, inşaat sektörü güven endeksi ise 58,7 değerine yükseldi. Reel Kesim Güven Endeksi, ekimde bir önceki aya göre 2 puan azalarak 87,6 oldu. Mevsimsellikten arındırılmış reel kesim güven endeksi bir önceki aya göre 0,7 puan artarak 91,1 puan seviyesinde gerçekleşti.

İHRACATTA MİKTAR ARTTI, DEĞER DÜŞTÜ

İhracat birim değer endeksi Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 2,3 azaldı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre, gıda, içecek ve tütünde yüzde 8,1, ham maddelerde (yakıt hariç) yüzde 4,1 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 2,2 azalırken, yakıtlarda yüzde 28,5 arttı. İhracat birim değer endeksi 2018 yılı üçüncü çeyrekte bir önceki yılın üçüncü çeyreğine göre yüzde 0,2 azaldı. İthalat birim değer endeksi eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 2,6 arttı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre, gıda, içecek ve tütünde yüzde 0,1, ham maddelerde (yakıt hariç) yüzde 5,5 ve yakıtlarda yüzde 28,4 artarken, imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 2,6 azaldı. İthalat birim değer endeksi 2018 yılı üçüncü çeyrekte bir önceki yılın üçüncü çeyreğine göre yüzde 4 arttı. İhracat miktar endeksi Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 25,2 arttı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre, gıda, içecek ve tütünde

yüzde 20, ham maddelerde (yakıt hariç) yüzde 13,7, yakıtlarda yüzde 12,5 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 26,7 arttı. İhracat miktar endeksi 2018 yılı üçüncü çeyrekte bir önceki yılın üçüncü çeyreğine göre yüzde 8,9 arttı. İthalat miktar endeksi Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 20,3 azaldı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre, gıda, içecek ve tütünde yüzde 9,4 artarken, ham maddelerde (yakıt hariç) yüzde 25, yakıtlarda yüzde 10 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 21,1 azaldı. İthalat miktar endeksi 2018 yılı üçüncü çeyrekte bir önceki yılın üçüncü çeyreğine göre yüzde 18,8 azaldı. İhracat birim değer endeksinin bölünmesiyle hesaplanan ve 2017 yılı Eylül ayında 106,6 olarak elde edilmiş olan dış ticaret haddi, 5 puan azalarak, 2018 yılı Eylül ayında 101,6 oldu. Dış ticaret haddi, 2018 yılı üçüncü çeyreğinde, geçen yılın aynı dönemine göre 4,3 puan azalarak 102,1 oldu.





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

TEKSTİLDE 1 MİLYAR DOLARLIK RUSYA HEDEFİ

Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB) Yönetim Kurulu Başkanı Pınar Taşdelen Engin, fuarlar aracılığıyla Rusya'ya olan sektör ihracatını 1 milyar doların üzerine çıkarmayı hedeflediklerini belirtti. UTİB'den yapılan yazılı açıklamaya göre, UTİB, 8 yıldır milli katılım organizasyonu düzenlediği Heimtextil Rusya Fuarı'na bu yıl, 26 firmayla katıldı. Moskova Crocus Expo'da gerçekleştirilen fuarda sergilenen Türk tekstil ürünleri, büyük ilgi gördü. Fuarda Türkiye, bin 500 metrekarelik alanla fuardaki en büyük pavyonda ürünlerini tanıttı. Açıklamada değerlendirmelerine yer verilen UTİB Yönetim Kurulu Başkanı Pınar Taşdelen Engin, 144 milyon nüfusu ile Rusya'nın Türk tekstil ihracatı için büyük önem taşıdığını belirtti. Rusya pazarında üretim kalitesi ve kaliteyi uzun



süre korumanın büyük önem taşıdığını vurgulayan Engin, "Türk tekstili, yüksek ürün kalitesiyle Rusya'nın vazgeçilmezi oldu. Fuarda Türk firmalarına gösterilen ilgiden de bunu net olarak gördük." değerlendirmesinde bulundu. Engin, sektörün hedeflerine de değinerek, "Rusya, 2011-2013 yıllarında tekstilde 1 milyar dolar ihracat barajını aştığımız ilk ve tek ülkeydi. Fuarlar aracılığıyla Rusya'ya ihracatı yine 1 milyar doların üzerine çıkarmayı hedefliyoruz." ifadelerini kullandı.

YILSONUNDA 170 MİLYAR DOLAR İHRACAT HEDEFLENİYOR

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Ekim ayı ihracat rakamlarına ilişkin, "Cumhuriyet tarihinin en yüksek aylık ihracat rakamına ulaştık. Yüzde 13,1 artışla 15 milyar 732 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Yine ekim ayında ithalatımız yüzde 23,5 düşüşle 16 milyar 261 milyon lira oldu" diye konuştu. "Ekim ayı itibarıyla en çok ihracat yaptığımız ülkeler Almanya, İngiltere, İtalya. Hepsi de kaliteye odaklı, kaliteli malı ve rekabetçi fiyatı takdir

eden ülkeler" diyen Pekcan, "İhracatçılarımızı kalitesi yönüyle de takdir ediyorum" ifadesini kullandı. "Yeni ekonomi programımızın kapsamında ihracatımızın yıl sonunda 170 milyar dolara ulaşacağını görüyoruz" diyen Pekcan, şunları söyledi: "Hedef ülke pazarlarına da ihracatımız hızla artmaktadır. Meksika'ya yüzde 14, Hindistan'a yüzde 16, Latin Amerika'ya yüzde 41. Afrika ülkelerine stratejik olarak bakıyoruz ve ekim ayı Afrika ihracatımız da yüzde 25 arttı."



SANAYİCİYE BEDELSİZ ARSA TAHSİSİ



Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın açıkladığı "OSB'lerde bedelsiz arsa tahsis" uygulamasıyla, yaklaşık 200 bin kişiye ilave istihdam sağlanması mümkün olacak. Bakan Varank'ın, sanayici, girişimci ve KO-Bİ'lere yönelik açıkladığı 16 maddelik destek ve önlem paketinde yer alan, "OSB'lerde bedelsiz arsa tahsis" uygulamasında 4. kademe gelişmiş ilçelerde bulunan OSB arazileri de bedelsiz tahsis edilecek. Ayrıca 5 ve 6. kademede bulunan ilçelerde mevcut "bedelsiz arsa" uygulamasına devam edilecek. Öte yandan 2. ve 3. kademe gelişmiş ilçelerdeki OSB'lerde uygulanan indirim oranları da artırıldı. Daha önce yüzde 40 indirim oranına sahip 2. kademe ilçeler yüzde 60'a, yüzde 60 indirim oranına sahip 3. kademe

ilçelerde ise yüzde 80'e çıkarıldı. OSB'lerdeki boş parsellerin yatırıma daha hızlı şekilde kazan-dırılmasını amaçlayan düzenlemeyle, üretim ve istihdamın etkin biçimde artırılması bekleniyor. Bu çerçevede, hali hazırda OSB'lerdeki boş parselin tamamının tahsis edilip, yatırım yapılması halinde yaklaşık 200 bin kişilik ilave istihdam sağlanması mümkün olacak. Parsel tahsis için başvuran gerçek veya tüzel kişilerin, 5 bin metrekareye kadar olan parseller için en az 10 kişilik, 5 bin metrekareden büyük 10 bin metrekareye kadar olan parseller için en az 20 kişilik, 10 bin metrekareden büyük 20 bin metrekareye kadar olan parseller için en az 30 kişilik ve 20 bin metrekareden büyük parseller için en az 50 kişilik istihdam taahhüt etmesi gerekecek.

36/1 Penye

%100 Pamuklu Örme İpliği

28/1 Open End

30 Ring G2 16 OE

30 Penye

28 viskon

20 Penye

İstanbul

16/1 Rink Ka

30 OE

24/1 Penye

20 OE Telefsiz

24/1 Ring Karde

30 Karde

10/1 OE

20/1 Karde

İstanbul da

%100 Pamuklu Örme İpliği

Ara numaralar stok da hep hazır



BAKAN SÜLEYMAN SOYLU'DAN DESTEK SÖZÜ



İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe başkanlığında Başkan Yardımcısı Jale Tunçel, Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa Paşahan, Nazım Kanpolat, Cem Altan, Nejdet Ayaydın ve Denetim Kurulu Üyesi Erdiñ Tercan'dan oluşan

İHKİB Yönetim Kurulu heyeti İçişleri Bakanı Süleyman Soylu'yu makamında ziyaret etti. Ziyaret esnasında hazır giyim sektörünün ülke ekonomisine katkısı ve istihdam ağırlıklı yapısına işaret edilerek ülkemize çeşitli kanallarla gelen yabancıların

mevzuata uygun olarak istihdamının sağlanması için neler yapılabileceği değerlendirildi. Bakan Süleyman Soylu; bu konuda sektörün yaşadığı sıkıntıları bildiğini belirterek çözümü için destek sözü verdi. Ayrıca Soylu, ülkemizde mevcut bulunan 4 milyon

civarındaki yabancı nüfusun ihtiyaçlarının karşılanması, eğitim ve sağlık sorunları ile çalışma hayatına kazandırılmaları için Devlet olarak birçok çalışma yapıldığını belirterek bu konuya ilişkin sektöre de bilgi verileceğini belirtti.

ASKON'DAN İTHİB'E ZİYARET

Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) Genel Başkanı Hasan Ali Cesur ve beraberindeki heyet, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB)'ne bir ziyaret gerçekleştirdi. 25 Eylül 2018 tarihinde gerçekleştirilen ziyarette Türkiye'nin içerisinde bulunduğu ekonomik durum, güncel ihracat rakamları ve küresel piyasalardaki daralma eğilimi değerlendirilirken; İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, İTHİB'in faaliyetleri hakkında ASKON yetkililerine bilgilendirmelerde bulundu.

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz toplantıda, ASKON gibi iş dünyasının dinamiklerine sahip sivil toplum kuruluşları ile iş birliğinin artırılması ve ortak projeler yürütülmesi hususunda değerlendirmelerde bulundu. ASKON Genel Başkanı



Hasan Ali Cesur, İTHİB'in faaliyetleri ile ilgili sektör adına duyduğu memnuniyeti ifade ederken, kurumlar arası iş

birliğinin artırılması hususunda daha sıkı bir araya gelinmesi gerektiğini vurguladı. Ziyaret sonunda ASKON

Genel Başkanı Hasan Ali Cesur günün anısına İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz'e bir plaket takdim etti.

TEKSTİL MÜHENDİSLERİ ODASI'NDAN İTHİB'E ANLAMLI ZİYARET



Son dönemde yaptığı çalışmalarla tekstil sektörünün ve üniversitelerin tekstil mühendisliği bölümlerinin algısının yükseltilmesini amaçlayan ve bu doğrultuda hareket etmeye devam eden İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) bu kapsamda Tekstil Mühendisleri Odası yetkilileri ile bir görüşme gerçekleştirdi. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz tekstil mühendisliğinin hak ettiği değeri elde edebilmesinde üniversite – sanayi iş birliğinin yanı sıra sektörün diğer paydaşlarının da bir araya geleceği ortamlar oluşturularak görüşlerinin alınması gerekliliğine de dikkat çekti. Tekstil mühendisliği algısında-

ki gerilemenin yalnızca firmalar için sorun teşkil etmediğine dikkat çeken Tekstil Mühendisleri Odası yetkilileri ise hem firmaların hem de üniversitelerin bu durumdan olumsuz etkilenmemeleri için bir araya gelerek daha sık görüş alışverişinde bulunmaları gerektiğini ifade ettiler. Tekstil sanayiinin ulusal çıkarlara uygun yönde gelişmesini, üretimin artırılmasını ve mesleğin gelişmesini sağlamak amaçlarıyla sektörün nitelikli tekstil mühendislerine ihtiyaç duyduğunun altını bir kez daha çizen İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz bu konuda sektör temsilcileri olarak gerekli sorumluluğu üstlenmeye hazır olduklarını da bir kez daha belirtti.

TEKSTİL ÜRÜNLERİ İHRACATINDA HEDEF: RUSYA

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) ile Rusya Tekstil Birliği yetkilileri 10-12 Ekim 2018 tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde bu yıl dokuzuncu sezonunu açan Premiere Vision İstanbul Fuarı'nda bir araya gelme fırsatı buldu. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz iki ülke arasındaki diyalogun artırılması ve var olan iş ilişkilerinin güçlendirilmesi amacıyla bir araya geldiklerini belirtti. Öksüz, Türk tekstilinin kalitesiyle ve bu kalitesini uzun süre muhafaza edebilmesiyle hali hazırda Rusya pazarında beğenildiği değerlendirilmesinde bulundu.

Türk tekstil firmalarına davet

İş birliğini geliştirmek amacıyla düzenlenen fuarlar ile yakalanan bu diyalogun sürdürülmesi gerektiğine inandıklarını belirten Rusya Tekstil Birliği Başkan Yardımcısı ve Textile Salon Fuarı Başkanı Vadim Alexandrovich Efremenkov ise bu kapsamda Türk tekstil firmalarını yılda iki defa Moskova'da düzen-



lenen Textile Salon fuarında yer almaya davet etti. Aynı sektörde faaliyet gösteren iki ülke birliklerinin Türkiye'de görüşme imkânı bulmasından ayrıca memnuniyet duyduğunu belirten ev sahibi Öksüz, 144 milyon nüfusu ile Rusya'nın Türk tekstil ihracatında önemli bir yere sahip olduğunu sözlerine ekleyerek önümüzdeki dönemde de Rusya Tekstil Birliği ile temaslarına devam edeceklerini ifade etti.



ÖRSAD'DAN ENERJİ VE HAMMADDE FİYATLARINA REVİZYON ÇAĞRISI

Türkiye üzerinde oynanan oyunla dövizde anormal bir artış yaşandı. Bu süreçte kur artışından faydalanan bazı fırsatçılara fahiş zamlar yaptı. Alınan önlemlere doların ateşi düştü ve dolarda yüzde 35 oranında bir düşüş yaşandı. Ancak bazı fırsatçılar bu düşüşe rağmen fiyatlarını indirmediler. Örne Sanayicileri Derneği Başkanı Fikri Kurt, 'Döviz düştü, fiyatlar da düşsün, sanayide çarklar dönsün' çağrısı yaptı.

ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkanı Fikri Kurt, 'Döviz fiyatlarındaki düşüş hammadde ve enerji fiyatlarına yansımali' diye konuştu ve şunları söyledi: 'Dövizdeki düşüş hammaddede de yaşanmalı. Sanayici enerjiyi de ev fiyatlarıyla almalı. Bu yönde bir düzenleme yapılırsa sanayideki çarklar daha hızlı döner.' Ağustos ayında 7.23 TL zirvesini gören dolar kuru bugünlerde 5.20 TL seviyelerinde işlem görüyor. Petrol fiyatları da 59 dolar ile son 1 yılın en düşük seviyesine indi. Döviz kuru artışı nedeniyle ağustos, eylül ve ekim aylarında elektriğe art arda zamlar yapıldı. Bu 3 aydaki elektrik fiyat artışı yüzde 27'yi buldu. Elektrik Mühendisleri Odası verilerine göre 2017 yılı sonuna kıyasla elektrik fiyatı konutta yüzde 44.9 artarken; sanayi, ticarethane, tarımsal sulama ve aydınlatma tarifelerine yapılan zam ise yüzde 70'i aştı.

En fazla elektrik parasını ticarethaneler ödüyor

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) verilerine göre, vergi ve diğer paylar da eklendiğinde 1 Ekim itibarıyla en fazla elektrik parasını kilovatsaat başına 0.678841 TL ile ticarethaneler ödüyor. Alçak gerilim elektrik kullanan sanayi tesisleri kilovatsaat başına 0.614297 TL öderken, konutlar da elektriğe 0.597231 TL veriyor. 0.629959 TL olan tarımsal sulama elektrik fiyatı da çiftçinin belini büküyor. Normalde, elektrik fiyatları için 3'er aylık dönemler halinde maliyet esaslı fiyatlandırma mekanizması uygulanıyordu.



Ancak ağustos, eylül ve ekim aylarında yapılan zamlar ile bu mekanizma fiilen ortadan kaldırıldı. Her ay yapılan zamlar, maliyet artışlarının yanı sıra enflasyonun da yükselmesine neden oldu. Elektrik fiyatlarının sanayiciye büyük yük getirdiğini ifade eden ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, indirim beklediklerini söyledi. Fikri Kurt konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Bu kadar kısa sürede zam yapılması, elektriği yoğun kullanan sanayiciyi zor durumda bıraktı. Bunun biraz daha zamana yayılarak ve sanayicinin önünü göreceği şekilde yapılmasını istiyoruz." Yüksek elektrik fiyatlarının önemli bir maliyet oluşturduğunu vurgulayan Fikri Kurt, "Bazı üyelerimizin her ay 40 bin TL ödediği aylık elektrik faturası 2-3 ay içinde neredeyse



Fikri KURT
ÖRSAD Başkanı

65-70 bin TL'ye çıktı. Elektrik fiyatları düşmezse rekabet de olumsuz etkilenir. Tabii yatırımlar da etkilenecek. Böyle devam ederse enflasyonu da getirir yanın da. Elektrikteki zammın ürün bedeline yansımaları kaçınılmaz" diye konuştu. ÖRSAD önümüz-

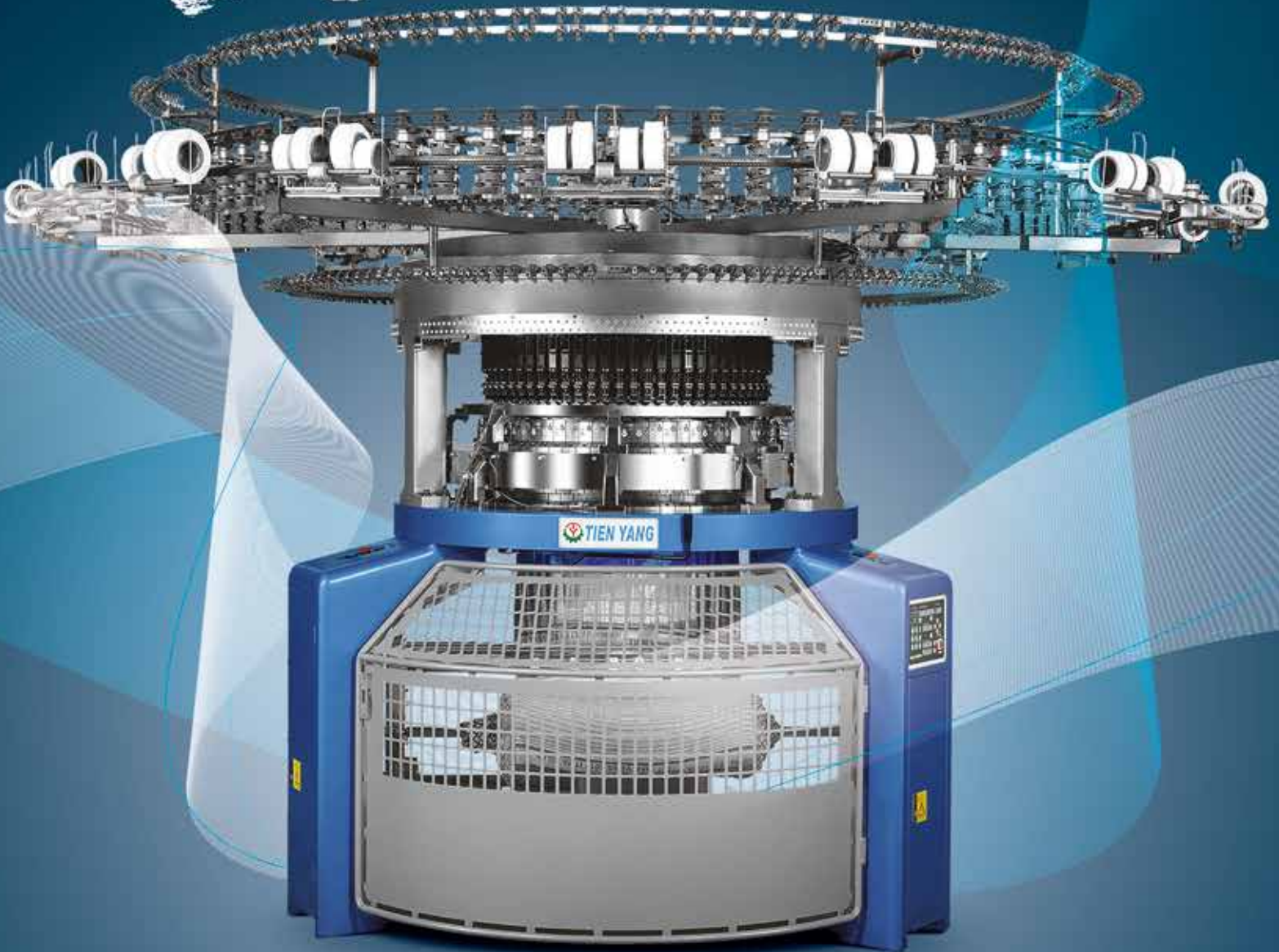
deki günlerde enerji fiyatlarındaki artışlar ve piyasadaki bazı firmaların döviz geriye çekilmesine rağmen fiyatlarında bir indirim yapmamaları konusunda bir rapor hazırlayarak Ankara'ya bunu sunmak adına çalışmalarına başladı.



TIEN YANG

Not Only Knitting Machine!

Fashion Designer





ÖRSAD VE MÜSİAD TEKSTİL SEKTÖR MECLİSİ İÇİN GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRİYOR

MÜSİAD Tekstil ve Deri Sektörü İstişare Kurulu Başkanı Mehmet Şahin önderliğinde 17 Ekim tarihinde ÖRSAD'a bir ziyaret gerçekleştirdi. MÜSİAD Tekstil ve Deri Sektörü Yönetim Kurulu üyeleri ve ÖRSAD Yönetim Kurulu üyeleri, ÖRSAD ofisinde bir kahvaltıda bir araya gelerek, Türk tekstilinin gelişmesi adına çözüm önerilerini tartıştı. Gündemde tüm tekstil sektörünü kapsayan bir Sektör Meclisi oluşturmak vardı.

Toplantının açılışında MÜSİAD üyelerinin ziyaretinin kendilerini çok memnun ettiğini vurgulayan ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, zaman zaman örmecilerin bile kendi aralarında böylesi etkinliklerle bir araya gelmekte sıkıntı yaşadıklarını belirterek, Türk tekstil sektörünün gelişimine katkı sağlayabilecek her türlü girişimde diğer dernek

ve organizasyonlarla el ele vermekten büyük mutluluk duyacaklarını belirtti. Ülke olarak her ne kadar sıkıntılı bir dönemden geçsek de; tekstil sektörünün hala Türkiye için en önemli ve stratejik sektör olduğuna vurgu yapan ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, 'Tekstil sektörü hepimizi bir yerlere getiren sektör olmuştur. Türk tekstil sanayisi zaman zaman göz ardı edildi ve

hor görüldü. Oysa ülkemizin en önemli sektörü hala tekstildir. Biz örme sanayicileri olarak çözüm odaklı çalışmaya gayret ediyoruz ve üyelerimizin sorunlarının çözümü için çaba harcıyoruz. Bunun yanı sıra sosyal sorumluluk bilinciyle hareket eden bir derneğiz. Afrin Harekâtına ya da Darülaceze'deki yaşlılarımıza destek verebilmek için de elimizden geleni yapıyoruz.

İŞKUR ile ilgili çalışmalarımız var, iş sağlığı ve güvenliği konusunda çeşitli eğitimler veriyoruz. Örmeciler ve tekstilciler olarak zaman zaman kendi başımıza çözemediğimiz önemli sorunlarımız oluyor. Bu noktada İSO, İTO, TOBB, TİM gibi kurumların desteğine ihtiyacımız oluyor. Ancak böylesi kurumlarda temsil kabiliyetimizin de istenilen düzeyde olmadığına vurgu yapmak

isterim. Küçük ve orta ölçekli işletmeler bu tip kurumlarda layıkıyla temsil edilemiyor ve seslerini duyuramıyorlar. Büyük lobiler devlet nezdinde istediklerini elde edebilirken, daha küçük ölçekli işletmelerin böylesi bir lüksü olamıyor maalesef" diye konuştu. "Tam da burada bizim gibi, sizin gibi derneklere büyük görevler düşüyor" diye konuşan Fikri Kurt konuşmasını şöyle sürdürdü: "Maalesef sektörümüze fayda sağlayacak önlemleri almakta güçlük çekiyoruz. Kararlar her daim dev sanayicilerin çıkarlarını gözeterek biçimde almıyor ve bu durum bizimle mağdur ediyor. Günün sonunda bu dev sanayiciler bizler gibi daha küçük ölçekli firmaların sırtından para kazanıyorlar. Bizler de ÖRSAD bünyesindeki örmecilerimize sorunlarını çözmek adına tüm iyi niyetimizle çabılıyor olmamıza rağmen, mağdur duruma bile düşebiliyoruz. Bunları çözebiliyor olmamız lazım" diye konuştu. Fikri Kurt; "ÖRSAD olarak 450'si aktif, Türkiye çapında 800 üyemiz mevcut. Bu üyelerimizin hepsi gerçek anlamda birer üretici ve sanayici. 2002'de kurulmuş, köklü bir derneğiz. Düzenli dergi çıkartan sektör derneklerinden birisiyiz. Her yıl çok geniş katılımlı İftar organizasyonları gerçekleştiririz" diyerek ÖRSAD'ı MÜSİAD'a tanıttı. Konuşmasına MÜSİAD üyelerine hitaben "Bu çerçevede MÜSİAD ile neler yapabiliriz, nasıl küçük ölçekli KOBİ'lerin lehine dönüşebilecek ortaklıklar kurabiliriz" diye soran ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, sözü MÜSİAD Tekstil ve Deri Sektörü Başkanı Mehmet Şahin'e bıraktı.

Mehmet Şahin: 'Tröstlere boyun eğmek istemiyoruz'

Konuşmasına "Birtakım sonuç alınamayan faaliyetlerle ilgili olarak tekstil sektörünün lehine sonuçlar almak adına MÜSİAD olarak somut girişimlerde bulunmaya karar verdik diye başlayan Mehmet Şahin sözlerini şöyle sürdür-

dü: "Tekstil sektörüne hizmet veren tüm derneklerimizi MÜSİAD'ı temsilen ziyaret etme kararı aldık. Bu toplantılar neticesinde daha önce sonuç almadığımız konulardan nasıl sonuç alabiliriz düşüncesiyle sizlerin de görüş ve önerilerini dinlemek istedik. Bahsini ettiğiniz bu tröst'lere işimizi teslim edip sektörden uzaklaşmak istemiyoruz. Sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada küçükleri ezen, büyükleri gözetten bir durum var. Büyükler daha da büyüyecek, küçük olanlarsa onlara her geçen gün daha da ucuza fasonculuk yapmaya devam edecek. Fasonculuk yaparken de; ne olacak, ne ölecek. Bugün itibarıyla sonuna kadar desteklediğimiz, ancak yanlışlarını gördüğümüzde de söylemekten çekinmediğimiz

bir siyasi irade mevcut. Bu iradenin önüne sadece sizin ya da sadece bizim sesimizle çıktığımızda sesimiz çok cılız çıkıyor. Birkaç ay öncesine kadar Türkiye'de hiçbir yeni yerli döviz bürosunun açılmasına izin verilmiyor, yasal olmasına rağmen bir takım gerekçelerle buna izin verilmiyordu. Sonra kanunda bir değişiklik yapıldı ve yabancı sermayenin Türkiye'de döviz bürosu açmasına özel izin verildi. Bundan 15 gün önce bir ilan gördüm. Üçüncü Havalimanı'na açılacak olan bir İspanyol firmasının döviz büroları için eleman arıyorlardı. Şimdi bir yandan Türkiye'deki krizin, finansal terörün; dış sermayeden ve onların ayak oyunlarından kaynaklandığını söyler iken; diğer yandan da bir İspanyol

firmasının gözbebeğimiz olan 3. Havalimanı'na 40 tane döviz bürosu açmasına müsaade ediyoruz. Ayrıca bu döviz borusunun teröre destek verdiği ne yönelik iddialar da mevcut. Getireceği paranın tamamı 20 milyon dolar, Türkiye'den bu paranın çıkması da en fazla üç sene sürer."

'Bir Sektör Meclisi kurarak bir an önce harekete geçmek istiyoruz'

"Bugün Türkiye'de bankacılık sektörünün yüzde 65'i yabancı sermayenin elinde" diyerek sözlerini sürdüren Mehmet Şahin, "Bizler bir araya gelip kenetlenmeli, kararlı bir biçimde dik durmayı başarmalı ve sanayicimiz ve üreticimiz için hayatta kalmak durumundayız. Bunların tümünü görerek stratejik davranmamız gerekiyor. MÜSİAD olarak derneklerimizi bir araya getirmek, bir strateji geliştirmek ve bizimle ilgili olarak çıkacak olan kararlarda adaletin sağlanması adına çalışmalar gerçekleştirmek istiyoruz. Burada hiçbir birlik veya derneğin bireysel çıkarlarını gözetmeden; adil bir biçimde fikir geliştirmek istiyoruz" diye konuştu. "Bakanlıklarımız da protokoller,

'Bugün Türkiye'de bankacılık sektörünün yüzde 65'i yabancı sermayenin elinde' diyen MÜSİAD Tekstil ve Deri Sektörü İstişare Kurulu Başkanı Mehmet Şahin, 'Bizler bir araya gelip kenetlenmeli, kararlı bir biçimde dik durmayı başarmalı ve sanayicimiz ve üreticimiz için hayatta kalmak durumundayız. Bunların tümünü görerek stratejik davranmamız gerekiyor.



yemekler ve açılışlarla meşgul olmaktan, asıl işlerini yapamaz, bizlerin sorunlarını dinleyemez hale dönüştüler' diyen Mehmet Şahin, Bakanlıklarda görevli çalışanları kast ederek, 'Benim sorunum hakkında fikri dahi olmayan arkadaşlardan derman arar hale geldik. Hiçbirimizin bir mevki ya da makamda gözü yok, işimizi doğru yapmanın peşindeyiz. Bu çerçevede atılacak ilk adımın bir Sektör Meclisi oluşturmak olduğunu düşünüyoruz. BA-TİAD ve OTİAD'dan destek almayı başardık, ÖRSAD'dan da Başkanımız olarak sizin temsilinizle Fikri Kurt Bey'i örne sanayisini temsilen bu Meclis'e taşımak istiyoruz. Düzenli ortak toplantılarla bir an önce harekete geçmek istiyoruz' diye konuştu.

Fikri Kurt: 'ÖRSAD KOBİ'leri koruyan her türlü projeye destek vermeye hazır'

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt ise cevaben, sanayiciyi ve üreticiyi, daha doğrusu küçük ölçekli KOBİ'leri koruma ve korutma gayretinde olan her türlü çalışmada severek yer alacaklarını belirterek, 'Bu ülkenin sanayiye, tekstile ihtiyacı var; konuta yok. Biz bunları zamanında söylerken çok eleştirildik ama haklı olduğumuz ortaya çıktı. Kimse küçük ve orta ölçekli firmaların sahiplerinin ne dediğiyle, sorunuyla, derdiyle ilgilenmiyor, hâlbuki ülkemizi ayakta tutan kurumlar bunlar. Bu saygıyı görmek için bir araya gelmemiz gerçekten çok önemli. Dünya görüşlerimiz farklı olabilir ancak adaletli ve adil bir yönetim istiyoruz' diye konuştu. MÜSİAD Tekstil ve Deri Sektörü Başkanı Mehmet Şahin ise kendilerinin de tamamen aynı fikirde olduğunu belirterek, 'Tüm bu hassasiyetleri gözeterek biçimde küçük esnafı ve KOBİ'lerimizi gözetecek kanun ve uygulamaları hayata geçirmek adına birlik olmak durumundayız. Lehimize gibi görünen birçok tasarımın, süreç içerisinde aleyhimize



MÜSİAD'ın ÖRSAD ziyaretinin ardından iki dernek Türkiye'de geniş katılımlı bir Tekstil Sektör Konseyi kurulması ve sektörün sesinin daha gür biçimde Ankara'ya duyurulması konusunda fikir birliği oluştu. Ziyaretin ardından MÜSİAD Tekstil ve Deri Sektörü Başkanı Mehmet Şahin ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt'a bir plaket takdim etti.

işlediğine tanık oluyoruz. Örneğin dövizdeki hareketlilik gözetilerek bundan sonra küçük esnafın dövizle kredi almasının önüne geçildi. Dolar 7, Euro 8 TL oldu. Bizim gibi küçük işletmeler borçlarını TL olarak yeniden yapılandırırlar, bu kez TL'ye yüzde 40 oranında faiz koydular. Bakın gönül rahatlığıyla önümüzdeki 2-3 sene boyunca döviz borçlanabilirsiniz. 30 TL'lik ipliğe 45 TL öder hale geldik. Bizi dövizle öyle korkuttular ki! TL ile yüzde 50'lerle borçlanacağınıza, dövizle borçlanın; çünkü doların kesinlikle

faizlerin altında yükseleceğini düşünüyorum. Şu anda faizle, fonla TL borçlanacağınıza; 50 TL'lik bir malı 70 TL'ye alacağınıza, dolarla borçlanmak daha mantıklı. Türkiye maalesef bir doldur boşalt ülkesi. Senin 5-6 senede biriktirdiğini yabancı gelip bir senede elinden alıp gidiyor. Türkiye'nin 400 milyar dolar civarında bir borcu var. Almış olduğumuz önlemlerin yeterli olmadığına inandığım için, 2 yıl içerisinde bu borcun 600 milyar dolara ulaşacağını tahmin ediyorum' diye konuştu. Fikri Kurt ise bir ülkenin kalkınma-

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, "Kimse küçük ve orta ölçekli firmaların sahiplerinin ne dediğiyle, sorunuyla, derdiyle ilgilenmiyor, hâlbuki ülkemizi ayakta tutan kurumlar bunlar. Bu saygıyı görmek için bir araya gelmemiz gerçekten çok önemli. Dünya görüşlerimiz farklı olabilir ancak adaletli ve adil bir yönetim istiyoruz" diye konuştu.

si için tek gerekli olan şeyin sanayi ve üretim olduğunu vurgulayarak, 'Bu hatalardan dolayı Türkiye'de hepimiz bir bedel ödüyoruz. Bu yüzden de hepimizin moralleri bozulmuş vaziyette' diye konuştu.

'Dosyamızla kapı kapı gezeceğiz, derdimizi anlatmadan geri dönmeyeceğiz'

MÜSİAD Tekstil ve Deri Sektörü Başkanı Mehmet Şahin ise morallerin düzelmesi ve birlik ve beraberlik duygusunun gelişmesi için Sektör Konseyi'ni bir an önce kurarak aktif hale getirmeye istediklerini belirtti. Yakın vadedeki planlar ile ilgili olarak Mehmet Şahin şunları söyledi: 'Sektör meclisini kurduktan sonra Türkiye İstişare Toplantısı'nı yapacağız. Görüşlerimizi toplayarak oluşturacağımız raporlarla gerekirse Ankara'nın kapılarını aşındıracağız, dosyayı önlere koyup geri dönmeyeceğiz. Yetkili olarak her kim ile görüşüyorsak, onların sorunlarımızı gerçek anlamda anladığından emin olacağız. Nerede yanlış yapıyor, bu yanlışlar nasıl düzeltilir konusunda bizlerin söyleyecekleri çok önemli şeyler var ve bunları duyurmak durumundayız. Yabancıların Türkiye'deki lobisi maalesef yerlilerden daha güçlü. Çünkü onların para silahı var. Örneğin bir arkadaşım Türkiye'nin en önemli yerli ilaç firmalarından birisinin sahibi. 3 bin çalışanı vardı, bin 500 kişiye düştü. Yabancı bir dış fırçası firmasının Türkiye'deki lobisinin, kendi kanser ilacı üreten firmasının lobisinden daha güçlü olduğunu söylüyor. Bizim bir yerlerde ağırlanmak gibi bir derdimiz yok. Yeni gelecek nesillerin refahı ve bu memleketin bağımsızlığı için yaşayan insanlarız. Biz, bunlar için mücadele vermek istiyoruz. Bu yüzden de güçlü bir yapı oluşturmak durumundayız. MÜSİAD tek başına güçlü bir yapı değil. 10 bin üyemiz var, dünyada ve Türkiye'de 181 şubesi var. Bünyemizde

17 farklı sektör temsil ediyor. Tekstil ve hazır giyim sektörü ise, inşaat ve tarım ve hayvancılık sektörlerinin ardından MÜSİAD içerisinde en fazla üye ile temsil edilen üçüncü sektör niteliğinde. Fakat sonuç alma konusunda başka STK'ları için içerisinde sokamadığımız taktirde sonuç alamayacağımızı biliyoruz. Biz, tekstil sektörümüze odaklanacağız, gerekirse basına demeçler vereceğiz, gerekirse sesimizi yükselteceğiz ve küçük esnafa destek sağlayacak mevzuat düzenlemelerinin hayata geçirilmesi adına uğraş vereceğiz. Bu çerçevede çok değerli ÖRSAD'ın katılımını da çok önemsiyoruz.'

‘İşsizlik maaşı uygulaması; eleman açığımızı daha da artırıyor’

Çözülmesi gereken en önemli sorunların başında ara eleman ihtiyacı ve işsizlik maaşı yüzünden genç neslin çalışmaktan soğuması olduğunu belirten MÜSİAD Tekstil ve Deri Sektörü Başkanı Mehmet Şahin, başına gelen bir olayla ilgili şunları söyledi: ‘Birkaç ay önce bir elemanım işten ayrıldı sonra geri gelip, acaba beni siz çıkarmış gibi yapar mısınız diye sordu. Çünkü bu sayede 10 ay işsizlik maaşı alacağını söyledi. Ben bunu yaparsam diğer insanların hakkını yemiş olurum. Bu arkadaşta cebimden bir miktar para çıkarıp verdim, çünkü bu istismar ediliyor.’ ‘Türkiye’de kanun yapıcılara ve mevzuat üreticilere materyal sunmamız gerekiyor. AB’ye uyum yasaları çerçevesinde hiçbir şeyi yeterince incelemeyen bu yasalara uyum sağlıyoruz’ diyen Mehmet Şahin, ‘Örneğin uyum yasaları çerçevesinde uyguladıklarımız ile aile yapımızı çok olumsuz etkiledik. Aile yapımızda yaşanan bu sarsıntı sanayiye de sıçrar ise çok korkunç şeyler yaşayabiliriz. AB ile imzaladığımız İstanbul Sözleşmesi’ne bir Avrupa ülkesi beş yıl dayanmış ve toplumdaki baskılara dayanamayıp bundan çıktı.

Hırvatistan, bu yasa benim aile birliğimi bozuyor dedi ve çıktı. Biz o yasaya imza atan ilk ülke olduk. Yasaların sosyal hayatımız üzerinde çok büyük etkileri olur. Kendi sektörümüzdeki yanlışları düzelterek sanayimizin sosyal hayatını da regüle etmek gibi çok ulvi bir görevimiz var. Dükkan kapanmasın, tezgah dönsün diye çalışır hale geldik. Üzerinde büyük bir dikkatle çalışacağımız başlıklarla tüm bu sorunları tespit ederek yetkililere sunmak istiyoruz’ diyerek sözlerini sona erdirdi.

‘STK’lar arasındaki bu tip müzakerelerde sesimizin ahenk içerisinde çıkması çok önemli’

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt ise bugün yetkililere elinizde somut bir dosya ile gitmediğiniz taktirde sorunlarınızın çözülemeyeceğinin belirterek iş mahkemelerinde de hiçbir zaman işverenlerin haklı olmadığını söyledi. ‘Bizler hepimiz çalışarak bir yerlere geldik ancak çalışanlar şirketimize zarar verdiklerinden kovuluyor ve her zaman onlar kollanıyor. Kalifiye elemanlar konusunda halimiz içler acısı. Tüm mesleki okullarımızı peşışan ettik. Kimse bu okullara

gitmek istemiyor. Eğitime önem vererek tekstil meslek yüksekokullarını yeniden canlandırmalıyız. Aksi taktirde gerçekten çalışmak isteyen kalifiye eleman sorunumuz asla çözemeyeceğiz. Biz Türk tekstilcileri kendilerine ait olmayan sermaye ile mal alıp işledikten sonra bunu ihraç eder durumda. Bugün benim sanayicim yurtdışından herhangi bir malı ithal ettiğinde gümrükten malını çekerken güvencelerini yurtdışındaki firmaya vermeden ya da parasını ödmeden bu malı almaz. Biz ise böyle bir rekabet ortamında vadeli mal satıyoruz, ödememiz aksadığında da felç oluyoruz. İthal ürünlerle ilgili yerli sanayicimizi elbette koruyacağız. Ancak bu kez içerideki üretici korunduğu kozuyla bizlerin karşısına inanılmaz fiyatlarla çıkıyorlar. Bunun yanı sıra hazır giyim ve konfeksiyon ihracatçılarımız Avrupalı firmaların baskılarına boyun eğerek ve maalesef kendi ceplerini düşürerek Sırbistan ve Bosna’da atölyeler açtılar. Oysa bu parayı bu ülkede kazandılar. STK’lar arasındaki bu tür müzakerelerde KOBİ’ler olarak hepimizin sesi aynı çıkmalı, bir ahenk yakalamalıyız, aksi taktirde yine sesimizi duyuramayız’ diye konuşan Fikri

Kurt, ‘İnşallah böylesi güçlü bir oluşumla sorunlarımızı ortaya koymayı ve sesimizi duyurmayı başarabiliriz’ dedi. Daha sonra söz alan ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Vahit Dikilitaş ise ‘Biz gerçekleri söylemez isek, yöneticilerimizin bunları düzeltme şansı olmaz. Bir şeylerden çekinmeyelim. Ülkemiz gerçekten ekonomik bir saldırı altında ve işimiz gerçekten de zor. Sanayiciler ve üreticiler olarak sesimizi duyurmak zorundayız. Sigorta şirketlerinin yüzde 90’ı yabancılarda, bankacılık sistemimiz de yabancılarda eline geçiyor. Biz, küçük ölçekli firmalar olarak ülkemize katkı sunmaya ve hayatta kalmaya çalışıyoruz. Sorunlar ve konuşacağımız şeyler çok. Birlikte daha güçlü olacağız. Bu çerçevede MÜSİAD olarak Sektör Meclisi önerinizi ÖRSAD olarak önemseyeceğimizi, ve elimizden gelen desteği azami nispette sağlamak adına gayret içerisinde olacağımızı vurgulamak için isterim’ diye konuştu. MÜSİAD Heyeti’nin ÖRSAD Yönetimine günün anlam ve önemine istinaden bir plaket vermesinin ardından taraflar; ilk fırsatta yeni istişarelerle yeniden buluşmak adına söz vererek ayrıldılar.





ÖRSAD YÖNETİMİ TİM'İ ZİYARET ETTİ

ÖRSAD Yönetim Kurulu 31 Ekim günü Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle'ye bir nezaket ziyaretinde bulundu. ÖRSAD Yönetim Kurulu, örme sektörünün sorunlarını ve çözüm önerilerini TİM Başkanı İsmail Gülle ile paylaştı. Sektörün önemli sorunları masaya yatırıldı.

ÖRSAD Başkanı İsmail Gülle toplantının başında, çok değerli örme sanayicileri ve meslektaşlarıyla TİM çatısı altında bir araya gelmekten ve onları ağırlamaktan onur duyduklarını belirtti. 'Tüm ihracatçılarımızın gönülümüzdeki yeri başka ama; sizlerin yeri bambaşka. 1972'den beri beraberce bu işin içerisinde olduğumuz arkadaşlarımız. Bu, elbette çok mutluluk verici. Sektörümüzün işleri zaman zaman sekteye uğrasa da hiç geriye gitmedik, işimizi hep ileriye doğru götürmeyi başardık. Bu bağlamda mesleğimizi hep ileriye götürdüğünüz için sizlere teşekkür etmek isterim' diyen TİM Başkanı İsmail Gülle, 'Bu çerçevede

önümüzdeki süreçte de ÖRSAD ailesi ile bir arada olmaktan büyük mutluluk duyacağız' diye konuştu. ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt ise İsmail Gülle'ye teşekkür ederek, İsmail Gülle'nin TİM Başkanlığını kutlamak için biraz geciktiklerini, ancak tekstilin tüm sorunlarını bizzat yaşamış birisi olarak İsmail Gülle'nin bu makamda olmasından büyük mutluluk duyduklarını belirtti. ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt konuşmasını şöyle sürdürdü: 'Örme sanayicileri tekstil ve konfeksiyon sektörleri arasında ezilen, KOBİ ağırlıklı bir sektör. Bu yüzden sesimizi duyurmakta güçlük çekiyoruz. KOBİ'lerimizin sizlerden büyük beklentileri var. Ekonomide bir daralma var,

hammadde ve kurlarda artışlar yaşandı, bu da hammadde fiyatlarına yansdı. Ancak döviz geri çekilmesine rağmen hammadde fiyatlarında yaşanan artışlar aynı nispete geri çekilmedi. Konfeksiyonculardan aldığımız siparişler düştü çünkü fiyat tutturamıyoruz. KOBİ'lerimiz biriken KDV'lerini almakta da sıkıntılar yaşıyor. Enerji fiyatları yani elektrik ve doğalgaz fiyatları neredeyse iki kat arttı.'

'Fuarlarımız daha çok ilgi çekmeli'

ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi Gökmen Aydınli ise, 'Dünyadaki tüm fuarlara koşarak gidiyoruz ancak kendi ülkemizdeki fuarlar her geçen gün kötüye gidiyor.

Tekstilde dünyada böylesine güçlü bir ülkenin bu kadar zayıf fuar organizasyonları yapması Türkiye'ye yakışmıyor. Bura-yı güçlendirirsek dünyadaki diğer fuarlara bu kadar yoğun katılmamız gerekemeyebilir. Kur artışlarının ardından bu fuarlara katılmak daha da zorlaştı. Türkiye'deki kumaş fuarlarının bizi temsil etmediğini düşünüyorum, bu konuda bir şeyler yapılması çok güzel olur. Biz bir kumaş akreditasyon sistemi kurabilmeyi çok istiyoruz. Amerika'nın Pima bölgesi pamuk üreticileri bir araya gelip bir kooperatif kurdular ve adına da SUPIMA dediler. Tüm dünyaya SUPIMA markasıyla pamuk satıyorlar ve tüm satılan ürünlerin üzerinde



de belli hakları var. Türkiye’de örme kumaş sektörü çok büyük bir sektör. Dünya kumaş üretiminde ciddi bir payımız var ama Türkiye’nin kendine ait bir akreditasyon sistemi yok. Bu yaratılabilir. Özetle bir kumaşın üzerinde ÖRSAD yazdığında yurtdışından bunu satın alan bir müşterinin tekrar bu kumaşı bir teste tabi tutmasının önüne geçebilir. İkinci olarak ise Türkiye’deki konfeksiyoncular uluslararası büyük alıcıların ‘düşük fiyat’ tuzağına düşmüş durumda. Kimsenin ticaretine müdahale edilemez elbette, ama bu uluslararası alıcıların ‘düşük fiyat’ tuzağından bir an önce çıkma-

mız gerektiğini düşünüyorum’ diye konuştu. Bir diğer ÖRSAD Üyesi Necati Coşkun ise yüzde 70 fason, yüzde 30 ihracat odaklı çalıştığını belirterek tesislerinde çalışacak Türk işçi bulamadıklarını ve Suriyelilerin çalıştırılmasına yönelik kolaylıkların artırılması gerektiğini belirtti. Necati Coşkun, ‘Bu kişilerin çalışmasını devlet de destekliyor ama sigortasız çalıştığında hem devlet bundan zarar görüyor, hem de bir iş kazası olması durumunda kimse bizlerin gözünün yaşına bakmaz. Ayrıca bunu gider olarak da gösteremiyoruz. TİM Başkanı İsmail Gülle ise ‘İSKUR’ dan her ay bu konuyla ilgili talepte bulunun. Biz bu sorunları ilettik ve Türk insanının çalışmak istemediğini ilettik. Geleceğin en büyük tehlikesi bu. Yeni nesil maalesef çalışmak istemiyor’ diye konuştu. Bir diğer ÖRSAD Üyesi Çetin Akçam ise jakarlı örme kumaş ürettiklerini belirterek, ‘Dünyada Çin’den sonra en büyük makine parkuru Türkiye’de. Biz bunu biliyoruz, ama dünya bilmiyor. Bunu dünyaya iyi anlatabilirsek örmenin daha da gelişeceğine inanıyorum Türkiye’de. Parası olan herkes makine alıp yatırım yapabilir, ama iş tasarımı. Katma değeri bu yaratıyor. Üniversitelerimiz ve meslek liselerimiz maalesef bu açıdan oldukça geride. Gençlerimizi bu sektöre kazandıramıyoruz’ dedi. TİM Başkanı İsmail Gülle ise katma değerini çok önemli olduğunu belirterek ‘Tüm kumaş türlerinin ithalatında artış varken örmede artış yok. Çünkü Çin bile Türk



örmecilerden daha ucuz fiyat vermiyor, bu iyi tarafı. Ama diğer taraftan da sektörünüz maalesef çok karsız çalışmakta’ diye konuştu.

Kendi makinelerimizi üretme zamanı geldi de geçiyor

Budak Tekstil’den Ali Sarıgül ise ‘Kur artışına bağımlıyız. Pamuk, pamuk makinaları, iplik makinaları, örme ve dokuma makinaları, tüm boya ve kimyasallar ithal. Bir iğne dahi üretmiyoruz. Elbette örme sektörü olarak kendimize özgü mikro sorunlarımız var ama tekstil sektörünün makro sorunları da çok. Dövizle bağımlıyız çünkü üretmiyoruz. Biz bu makinaları burada üretmeliyiz aksi taktirde dış ticaret açığı vermemez kaçınılmaz.’ ÖRSAD Başkan Yardımcısı Vahit Dikilitaş ise ‘Fason fiyatlarında kendi içimizde dahi belli bir fiyat istikrarını yakalayamadık. Fason fiyatlarını bizler, yani kendi arkadaşlarımız geri çekiyorlar. Bunun önüne hala geçemedik. İğne, platin ve makine Ali Bey’in de belirttiği gibi biz örmecilerin en ciddi gider kalemleri. Devletimizin de desteğiyle bu ürünlerin Türkiye’de üretilmesi gerçekten sektöre olumlu katkılar sağlar’ diye konuştu. TİM Başkanı İsmail Gülle ise ‘Maalesef biz sanayiciler yerli makinamızı hor görüyoruz. Almanın parasını dolarla peşin öderken, yerli makineciye vadeli çekleri veriyoruz. Yerli makineciyi dövüyoruz, perişan ediyoruz. Bu yüzden de bunların hiçbirini yeşermiyor bu

ülkede. Elbette bu cesur arkadaşlara destek vermek lazım. Türkiye bir tekstil ülkesi. Çin her şeyi kopyalıyor diye dalga geçiyoruz ama önce kopyalıyor sonra yapmayı öğreniyorlar’ dedi.

‘En önemli sorun çalışacak eleman bulunamaması’


TİM Başkanı Gülle, eğitim anlamında da en önemli sorunun gençlerin artık tekstil tercihi etmemesi olduğunu belirterek, ‘Birkaç üniversitede talep-sizlikten dolayı bu bölümler kapatıldı. Dibine su gelmeyen ağaç nasıl kurursa, bu gençler da tekstilde çalışmazsa bizim de işimiz kurur. Sonra Hindistan ve Bangladeş’ten adam getirmeye uğraşırız. Bu konuyla ilgili YÖK’le ortak çalışmalarımız var. Tekstil bölümünü seçen öğrencilere burs verip, iş garantisi teklif ediyoruz. Ama siz örmecilere de büyük iş düşüyor. Bu gençlere sahip çıkmalısınız. Biz geçmişte bu adamlara iyi paralar vermedik, küstürdük. Bunları korumalı, özel hissettirmeliyiz. ‘Tekstilci’ kelimesi kirletildi. Hastaneler, okullar, AVM’ler bekçi alıyor, geriye kalanlar da eğer çalışmak isterse bizde işçi oluyor. Türkiye, 1960’larda Almanya’nın yaptığı gibi iş gücü ithal bile edebilir hale gelebilir. Bu öğrenciler sektöre kazandırılmalı. Kahramanmaraş’ta tekstil mühendisliğinde okuyan öğrenci yok. İmajımızı düzeltmeliyiz. STK’lar olarak fikir ve proje üretin, çözüm önerilerinizi verin. Götürelim ve çözelim’ diye konuştu.





TEKSTİL SEKTÖRÜ GELİŞİMİNDE İSO İLE İŞ BİRLİĞİ DEVAM EDİYOR

İTHİB Yönetim ve Denetim Kurulu Üyeleri, İSO Başkanı Erdal Bahçivan'ı makamında ziyaret etti. Tekstil sektörünün gelişiminde İSO ile iş birliği bir kez daha gözler önüne serildi. İTHİB'in İSO ziyaretine ÖRSAD Başkanı ve İTHİB Denetim Kurulu Üyesi Fikri Kurt da katıldı.

 İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetimi, İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan'ı ziyaret etti. Odakule'deki ziyarette İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz'e Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Şişman, aynı zamanda İSO Yönetim Kurulu Üyesi de olan İTHİB Yönetim Kurulu Üyeleri Sultan Tepe ile Vehbi Canpolat ve Şerafettin Demir,

Ali Sami Aydın, Denetim Kurulu Üyeleri Fikri Kurt ve Osman Ege de eşlik etti. Genel ekonominin yanı sıra, tekstil sektörünün güncel konularıyla ilgili fikir alışverişinin yapıldığı görüşmede, İTHİB Yönetimi, bazı tekstil ve konfeksiyon atölyelerinin Doğu ve Güneydoğu'ya taşınması ile ilgili projelerine İSO'nun da destek olmasını istedi. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz bu konuda şunları söyledi: "Güneydoğu Anadolu'da birçok kişiye işsizlik parası

ödeniyor. Bu insanlarımızın bu projemiz ile aldıkları ücretleri asgari ücrete tamamlamak istiyoruz. Ama aynı zamanda üretime de katılarak bunu yapmalarını sağlamak için bir proje üzerinde çalışıyoruz. Bunun için bölgeye gitmek isteyen tekstil ve konfeksiyon atölyelerinin özendirilmesi ve bu işsiz gençlerin açılacak bu atölyelerde istihdam edilmesini sağlamaya çalışıyoruz. Konuyla ilgili olan bakanlıklarımızla görüşmelerimiz sürüyor. Özellikle atıl durumdaki kent

içindeki kamu binalarının bu proje için tahsis edilmesini istiyoruz. Bu proje için İSO'nun da desteğini bekliyoruz."

"Birlikte hareket etmeliyiz"

İstihdamın bölge ekonomisi için çok önemli bir konu olduğunu söyleyen ve bu projelerinde İSO olarak desteklerinin tam olacağını vurgulayan İSO Başkanı Bahçivan ise "Bu ve benzer temel konularda komiteler kurup birlikte projeler üretmek bölgeye yönelik ya-

tırım ve istihdamın artırılması için birlikte hareket etmeliyiz. Özellikle büyük şirketleri pazarla da buluşturarak bir cazibe yaratmak mümkün. Bunun gibi birçok konuda mümkün olduğu kadar el ele vererek fikirlerimizi katmanlaştırmalıyız” dedi. İSO Başkanı Erdal Bahçivan, ziyaret sırasında tekstilin Türk sanayisinin ve ihracatının ana sektörü olduğunu hatırlattı. Ekonomimiz içindeki ağırlığını ve gücünü her dönemde hissettiren tekstilde ihracat kültürünün yüksek olduğu dikkat çeken Bahçivan, üç nesli tamamlayan tekstilin Türkiye ekonomisine her anlamda en çok katkı sağlayan sektörlerin başında geldiğinin altını çizdi.

Eğitim şart!

Tekstilde eğitimin öneminin çok büyük olduğuna işaret eden Bahçivan, teknoloji ve modern tekstil kavramlarını öne çıkaran bir eğitim ve sanayi işbirliğinin oluşturulması gerektiğini dile getirdi. Ankara'nın da bu konuya çok pozitif yaklaştığına değinen Bahçivan, bunun bir sonucu ulaşabilmesi için hedeflerini doğru koymaları gerektiğine işaret etti. Eğitimin aynı bir orman gibi çok önem ve ilgi isteyen bir konu olduğunu

anlatan Bahçivan, İTHİB üyelerine staj konusunu ciddiyletme ele almaları gerektiğini belirtti. Yeni neslin artı yönlerini iyi gözlemlemelerini öneren Bahçivan, yeni neslin pozitif yönlerinin doğru kullanılabilmesi halinde ekonomimize büyük bir değer ve fırsat yaratacağını söyledi. Eğitimde en büyük sorunun öğretmen olduğunu vurgulayan Bahçivan, “Önümüzdeki 20 yılda Türkiye'nin en parlak öğrencilerini öğretmen yapma yolunu mutlaka bulmalı. Bu konuda özendirici ne kadar imkân varsa bunun için seferber etmeliyiz” dedi. Yatırımlar ile ilgili sanayi arsalarının yatırımcıya ait olmamasını savunduklarını dile getiren Bahçivan, arsaların 49 yıllığına sanayicilere kiralanması gerektiğini belirterek bu yöndeki söylemlerinin giderek Ankara'da bir “ortak akıl” haline geldiğini ve önümüzdeki

İTHİB'in İSO'ya gerçekleştirdiği ziyarette ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt da yer aldı. Genel ekonominin yanı sıra, tekstil sektörünün güncel konularıyla ilgili fikir alışverişinin yapıldığı görüşmede, İTHİB Yönetimi, bazı tekstil ve konfeksiyon atölyelerinin Doğu ve Güneydoğu'ya taşınması ile ilgili projelerine İSO'nun da destek olmasını istedi.



İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz ve İSO Başkanı Erdal Bahçivan bir araya geldikleri toplantıda tekstil sektörünü kalifiye eleman sorununu çözmek ve üniversite-sanayi iş birliğini temin edebilmek adına ortak görüş birliğinde idi.

günlerde bu alanda olumlu adımların gelmesini beklediklerini dile getirdi.

Üniversite sanayi iş birliği

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz ise sektörün en önemli soru-

nunun yetişmiş kalifiye eleman olduğunu söyledi. Buna karşın tekstil mühendislikleri bölümlerinin öğrenci bula-madığına değinen Öksüz, zor bir dönemden geçtiklerini ve bu konuya sahip çıkma-ları gerektiğini anlattı. En azından burs ve iş garantisi altında üniversitelerin tekstil mühendisliği bölümlerine sahip çıkmak istediklerini dile getiren Öksüz, eğitime herkesin sahip çıkması gerektiğini ve bu konuda YÖK ile bir toplantı yapacaklarını aktardı. Öksüz, üniversite-sanayi işbirliğini sektör olarak önemli bir hedef olarak gördüklerini belirtti.



2025 ÖNGÖRÜLERİ TÜRKİYE'Yİ HAZIR GİYİMDE AVANTAJLI GÖSTERİYOR

Uluslararası bir danışmanlık şirketi tarafından hazırlanan "Hazır Giyim Üretimi Merkez Ülkelere Mi Dönüyor? Yakından Tedarik, Otomasyon ve Sürdürülebilirlik - Talep Odaklı Hazır Giyim Değer Zinciri Kurmak" adlı rapor; Türk hazır giyim sektörünün gücünü bir kez daha gösterdi.

Uluslararası danışmanlık şirketi McKinsey tarafından hazırlanan "Hazır Giyim Üretimi Merkez Ülkelere Mi Dönüyor? Yakından Tedarik, Otomasyon ve Sürdürülebilirlik - Talep Odaklı Hazır Giyim Değer Zinciri Kurmak" adlı rapor; Türk hazır giyim sektörünün gücünü bir kez daha gösterdi. Raporunda; Türk hazır giyim sektöründen avantajlı ve kazanan bir sektör olarak bahsedildi. Buna göre 20 yıl kadar önce ABD'li ve Avrupalı markalar maliyet avantajları nedeniyle üretimlerini mümkün mertebe Asya'ya taşıırken, günümüzde sektör bir yol ayrımına geldi. Üretimde ve tedarikte hız, maliyet avantajından daha önemli bir konuma yükseldi ve çevresel konulara asgari uyumun yerini entegre sürdürülebilirlik strate-

jisi aldı. Geçmişte ucuz tedarik yapılan Asya ülkelerinde de üretim ve işçilik maliyetlerinin yükselmeye başlaması markaları, alım ofislerini ve perakendecileri üretim ve tedarik modellerini yeniden düşünmeye zorladı.

Ne yapabilirler?

Birçok hazır giyim şirketi ve markasının tedarik süreçleri uzun, üretim süreçleri emek yoğun ve lineer. Ne yapabilirler? Rapora göre cevap bu şirketlerin cesur ama disiplinli ve dengeli adımlar atarak yakından tedarik, otomasyon ve sürdürülebilirlik alanlarında acilen yatırımlar yapmaları. Daha hızlı moda ve sezonu yakalayabilme

tüketicilere cazibe sunabilmek ve başarılı olabilmek için sektörde gerekli iki özellik. Şirketler ancak klasik tedarik dayalı odak noktalarını tüketici ve talep odaklı perspektife çevirebilirlerse başarılı olacaklar. Geçmişin ucuz işçiliğe dayanan tedarik merkezlerinde de artan maliyetler markaların ve alım gruplarını sıkıştırırken, Avrupa ve ABD pazarları için iki çözüm yakından tedarik ve otomasyona dayalı üretim olarak öne çıkıyor. Uzakdoğu Asya’da üretim eskisi gibi verimli değil. Özellikle Çin’de işçilik maliyetleri son yıllarda hızla artmış durumda. Örneğin 2005 yılında Çin’deki ortalama işçi maliyetleri ABD’nin onda biri düzeyindeyken, bugün ise ABD’nin üçte biri seviyesine yükselmiş bulunmakta.

Türkiye avantajlı çünkü...

Raporda; Türkiye’nin neden daha ekonomik ve mantıklı olduğu şu sözlerle anlatıldı:

“Günümüzde artık sadece üretim ve işçilik maliyetine dayanan üretim ve tedarik modeli geçerli olmayıp yakın ülkelerden tedarik modeli daha mantıklı olmakta. ABD’li



Türkiye, işçilik ve üretim maliyetleri avantajını kaybeden Asya ile işçilik maliyetlerinin sektöre göre çok yüksek olduğu Batı Avrupa ülkeleri için ideal bir tedarik seçeneği olarak öne çıkmakta.”

bir marka için jeans tedarikini Bangladeş veya Çin yerine Meksika’dan yapmak daha mantıklı olmak üzere. Avrupa içinse Bangladeş’ten jeans tedariki hala daha ucuza gelse de Çin’den yapılan tedarik yerine yakından tedarik ile jeans’i Türkiye’den tedarik etmek daha ekonomik ve mantıklı olmakta. Diğer yandan, üretimi direkt Almanya veya ABD’ye getirmek aynı maliyeti sağlamamakta. Nitekim bu merkez ülkelerde işçilik maliyetleri çok yüksek. Bu durumda Avrupa için yakından tedarik yapacağı Türkiye, işçilik ve üretim maliyetleri avantajını kaybeden Asya ile işçilik maliyetlerinin sektöre göre çok yüksek olduğu Batı Avrupa ülkeleri için ideal bir tedarik seçeneği olarak öne çıkmakta.”

Bu kriterlere dikkat

Raporda; yakın gelecekte markaların ve alım ofislerinin üretim ve tedarik kararlarının iki kritere dayanması gerektiği özellikle belirtiliyor. Bu kriterler: yakından tedarikte maliye-

tin ne kadar düştüğü ve tedarik süresinin diğer alternatiflere göre ne oranda kısaldığı olarak ifade ediliyor. Ve bu noktada da karşımıza yine Türkiye’nin hazır giyim sektörü çıkıyor. Açıklamalara şöyle devam ediliyor: “Yakından tedarik ekonomisi modelinde tabii ki sorunlar ve zorluklar da bulunmakta. Yakından tedarik yapabilecek ülkelerin çoğunda hammadde, kumaş ve diğer girdiler açısından başta Çin olmak üzere Asya ülkelerine bağımlılık mevcut. Ancak hammadde ve girdi tedarik sorununu çözmüş ve tam hızla, anahtar teslim ve esnek hizmet verebilen yakından tedarik ülkeleri gelecekte başarılı olacak. Bu noktada Türkiye diğer yakından tedarik ülkelerine göre daha avantajlı görünmekte.”

Türkiye’den tedarik cazip olacak

Ülkemizin neden daha avantajlı olduğunun diğer yanıtlarını ise bu veriler ışığında şu şekilde özetlemek mümkün:

*Avrupa pazarı için halen

Bangladeş’ten tedarik cazip görünse de, örneğin Avrupa’nın en önemli yakından tedarik ülkesi Türkiye’de yapılacak olan dijitalleşme ve otomasyon yatırımlarıyla önümüzdeki dönemde aradaki marj kapanabilecek ve Türkiye’den tedarik maliyet olarak da avantajlı ve cazip hale gelebilecek.

*Yakından tedarik yapılan ülkelerde üretim ve işçilik maliyetleri hala Çin’den fazla olsa bile aradaki uçurum azalmış durumda. 2005 yılında Türkiye’deki ortalama işçilik maliyetleri Çin’deki ortalama işçilik maliyetlerinin 5 katıyken, 2017 yılında bu oran 1 / 1,7’ye gerilemiş bulunmakta.

*McKinsey Araştırma Şirketi ile Sourcing Journal Dergisinin Eylül ayında yaptığı ortak araştırmaya göre sektör uzmanları ve dergi okuyucularının yüzde 79’u yakından tedarik ülkelerinin 2025 yılına gelindiğinde sektörde daha avantajlı konuma geleceğine inanmakta. Avrupa pazarı için anket katılanların yüzde 29’u 2025 yılına gelindiğinde en çok avantajlı yakından tedarik ülkesinin Türkiye olacağını belirtirken, yüzde 10’u Fas, yüzde 7’si İngiltere cevabını veriyor.

Kaynak: www.mckinsey.com



CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN'IN "MİLLİ PARA İLE TİCARET" ÇAĞRISINA İHKİB'DEN DESTEK

İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, "Cumhurbaşkanımızın 'milli para ile ticaret' çağrısı doğrultusunda şimdi bir önemli adım daha attık ve komşumuz Rusya'ya Ruble ile ihracat dönemini iç giyimle başlattık" dedi.



Türkiye hazır giyim endüstrisi, Rusya ile hazır giyim ihracatında Ruble dönemini başlattı. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) İç Giyim Markaları Kümesi'nde yer alan firmalar, Antalya'da ağırladıkları 100'e yakın Rus

alıcıya dolar yerine Ruble ile satış yaptı. İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, Antalya'da yaptığı değerlendirmede Türkiye'nin en büyük ticaret partnerlerinden biri konumundaki Rusya'nın hazır giyim endüstrisi için de çok önemli bir pazar olduğunu vurguladı. Türkiye'den

Rusya'ya 2018'in 9 ayında 205 milyon doların üzerinde hazır giyim ihracatı gerçekleştirildiğini hatırlatan Gültepe şöyle devam etti: "Rusya'ya hazır giyim ihracatımız 2017 yılında 196 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2017'de 2016'ya göre yüzde 60 artış yakaladık. Artış

trendimiz 2018'de de aynı hızla devam ediyor. 2018'in 9 aylık diliminde Rusya'ya ihracatımız 205 milyon doları buldu. Yani bu yılın üç çeyreğinde 2017'nin tamamından daha yüksek bir ihracat rakamına ulaşmış bulunuyoruz. 2018'de 2017'ye göre yüzde 50'nin üzerinde bir artışla



300 milyon doları yakalayacağız.” Rusya ile ticarete milli paraların kullanılması önerisini ilk olarak İHKİB’in dile getirdiğini ve yıllardır bu talebin takipçisi olduklarını hatırlatan Gültepe, bankalar arasındaki operasyonel güçlükler nedeniyle önerinin bir türlü uygulamaya geçirilemediğini söyledi.

“Ticarette bir ilke imza attık”

İki ülke arasında yüzyıllara dayanan siyasi ve ticari ilişkilerde bugüne kadarki en üst seviyenin yakalandığını vurgulayan Gültepe, şunları söyledi: “İki büyük komşu ülke arasında hem siyasi hem de ticari alanda tarihte örneğine tanık olmadığımız düzeyde çok olumlu bir iklim var. Uluslararası konjonktür ülkelerimiz arasındaki bu yakınlaşmanın devam edeceğini gösteriyor. Biz de bu yakınlaşmaya ticaretimizle katkı sunmak istiyoruz. Bilindiği gibi Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan, bir süredir ticarete milli para kullanılması yönünde çağrılar yapıyor. İHKİB olarak biz zaten yıllardır Rusya ile ticarete ulusal paraların kullanılmasını istiyoruz. Ancak talebimizi çeşitli nedenlerle bir türlü fiiliyata geçirememiştik. Cumhurbaşkanımızın çağrısı doğrultusunda şimdi bir önemli adım daha attık ve komşumuz Rusya’ya



İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Özkan Karaca, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Nazım Kanpolat ve İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Paşahan, ‘milli para ile ticaret’ çağrısı yaptılar ve Rusya’ya ihracatta büyük bir sıçrama yakalandığına dikkat çektiler.

Ruble ile ihracat dönemini iç giyimle başlattık. İHKİB İç Giyim Markaları Kümesi’nde yer alan firmalarımızla Antalya’da ağırladığımız yaklaşık 100 alıcıya Ruble üzerinden satış yaptık. Ulusal paralarla ticarete anlamlı bir adıma imza attığımız için çok mutluyum. Biz kapıyı araladık. Önümüzdeki dönemde hem hazır giyim

diğer kategorilerinde hem de farklı sektörlerde ulusal paralarla ticaretin yaygınlaşacağına inanıyorum.”

Rusya’ya iç giyim ihracatı yüzde 103 arttı

İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Nazım Kanpolat ise 2017’deki toplam 685 milyon dolarlık iç giyim ihracatının 10 milyon

dolarlık bölümünün Rusya’ya gerçekleştirildiğini söyledi. 2018’de tüm kategorilerde olduğu gibi iç giyimde de Rusya’ya ihracatta büyük bir sıçrama yakalandığını vurgulayan Kanpolat, “Bu yılın 9 aylık döneminde Rusya’ya iç giyim ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 103 artışla 14,8 milyon dolara ulaştı. 32 firmamızın katılımı ile başlattığımız iç giyim sektöründeki ikinci kümelenme projesinin yaratacağı sinerji ile gelecek yıllarda da bu artış trendi devam edecek” dedi.

2017’deki toplam 685 milyon dolarlık iç giyim ihracatının 10 milyon dolarlık bölümü Rusya’ya gerçekleştirildi.



SAVA MAKİNE ORTAKLARINDAN AHMET YILMAZ: 'ÖNCE YERLİ' DEMEMİZ GEREKİYOR



Türkiye'nin tek örme makinesi üreticisi olan Sava, 'Her örme üreticisinde bir adet yerli makine olmalı' diyor. Örmecilerin Sava ürünlerini denemelerini, denedikleri taktirde ikinci ürünü çok daha kolay alacaklarına yürekten inandıklarını belirten Sava Makine Ortaklarından Ahmet Yılmaz, 'Sanayicimiz Önce Yerli diye düşünmeli' diyor.



Yaklaşık 25 yıllık tecrübenin ardından; beş yıldır Sava Makine ile örmenin her kategorisinde makine üreten bir ikili Ahmet Yılmaz ve Varol Arslan. ÖRME DÜNYASI dergimizin bu sayısında Türkiye'nin tek örme makinesini sayfalarımıza taşıyarak, Sava Makine'yi sizlere daha yakından tanıtmak istedik. Firma Ortağı Ahmet Yılmaz'ı dinliyoruz...

Örme sektörünün en ciddi ihtiyaçlarından birisi olan örme makinası ihtiyacını karşılayan, bundan da önemlisi bunu Türkiye'de yapabilen bir firmasınız. Bu çerçevede kendinizi okurlarımıza daha yakından tanıtır mısınız? 25 yıldır sektöre hizmet veriyoruz ama Sava Makine henüz bir çocuk. 5 yıllık bir firma. Bir önceki firmalarımızda da

makine imalatı yapıyorduk ama Sava ile profesyonelliği yakaladık. Makinayı makine gibi çıkartıp, müşterinin hizmetine sunmayı Sava ile başardık. Makine, Sava'da makine oldu. Sava, Türkiye'de yuvarlak örme makinalarının hepsine kovan imalatı da yapıyor. Platin ve iğnelere yataklık yapan bu kısım makinenin can damarı niteliğindedir. Kovanı da Türkiye'de ilk Sava

Makine yaptı. Beş yıldır kovan üretimimize devam ediyoruz. Kovanlarımızı da çok iyi bir noktaya getirdik. Gayet güzel kovanlar yapabiliyoruz. Hali hazırda Türkiye'de Sava dışında kovan üreten bir başka firma da yok.

Örme makinelerinin hangilerinde iddiasınız peki? Yuvarlak örme makinelerinin

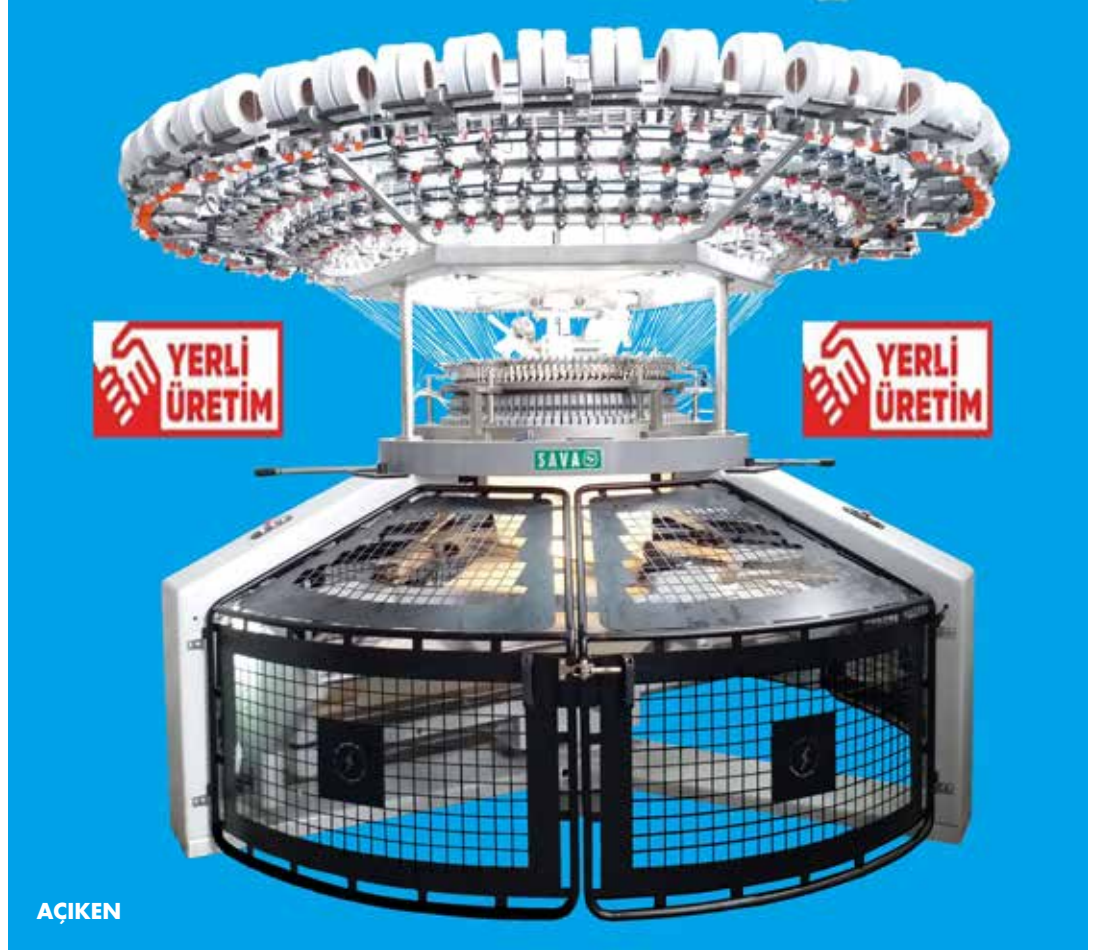
süprem , üç iplik, interlok ve ribana gruplarında gayet başarılıyız. Şu anda piyasaya yeni sunmaya hazırladığımız bir üründen de bahsetmek isterim, sektörümüzü haberdar etmek adına: Yüksek tur, 150 kilogram top sarabilen, özel bir makine bu. 35 turda, açiken ve aynı zamanda 150 kilogram kumaş sarabilen bir makineden bahsediyoruz. Türkiye’de bunun imalatını yapabilen başka bir firma yok. Şu anda ürün; kendi içimizde test aşamasında. Hatta bir müşterimizde altı ay süresince yüksek tur olarak denendi ve çok şükür ortaya çok verimli bir ürün çıktı. İnşallah bunu da 2019 başında piyasaya sürmeyi planlıyoruz. Bunun dışında çok güzel üç iplik makinelerimiz var. 25 turda dönebilen, vanize hastası olmayan, aşağı yukarı 500 kilogram civarı ürün verebilen bir üç ipliğimiz var. Piyasada bu randımanı yakalayabilen bir başka makine yok. Günün sonunda kalite anlamında Avrupalılarla kıyaslanıyoruz. Daha doğrusu sektör bizi kalite konusunda Avrupalılarla kıyaslıyor ama fiyat konusunda henüz Avrupalılarla kıyaslanmak pek de mümkün olmadı!

Türkiye’de örme makinelerinde Avrupalılar çok önemseniyor. Bir de Uzakdoğulu rakipleriniz var değil mi?

Aslında bizim asıl rakibimiz Uzak Doğu. Bizim insanlarımız bizim ürettiğimiz ürünün Avrupalılar kadar kaliteli olmasını isterken, fiyatlarımızın Uzak Doğu’dan da düşük olmasını umuyor. Maalesef bu aşamada insanlar rakamlara önem verdiğinden, Uzakdoğulu Çin, Tayvan, Singapur gibi ülkeler bizim daha büyük birer rakibimiz. Biz, Avrupalıdan rahatsız değiliz. Bu piyasada Avrupalılarla baş başa kalsak, kendimize çok daha güzel yerler edinebiliriz.

Sava Makine olarak fiyatlarınız Uzakdoğulu firmalarla kıyaslandığında ne düzeyde?

Yeri geldi Uzakdoğulu fiyatında,



yeri geldi Uzakdoğunun yüzde 10-20’si üzerinde fiyatlar verdik. Ama asla bir Avrupa fiyatında makine vermedik, veremedik ve veremeyiz de. Tayvan’dan gelen bir üç iplik makinesi 33-34 bin dolardan satılıyor. Biz aynı makineyi burada 28 bin dolara verebiliyoruz. Aynı makineye oranla da bizim makinemiz 24 saat içerisinde yüzde 20 daha fazla ürün veriyor. O makine 350 kilo ürün alırken, biz 500 kilogramı zorlayabiliyoruz.

Peki buna rağmen Türk örmecisi sizi neden tercih etmiyor?

Bizim örmecimiz biraz muhafazakar. Alışkanlıklarından kolay vazgeçmeyen insanlar. Bahsettiğimiz makineler 20-25 yıldır Türkiye piyasasında olan markalar. Zamanında piyasada kendilerine bir müşteri kitlesi edinmiş firmalar bunlar. Dolayısıyla bir yerlere gelmişler. Sava Makine olarak kendimizi ispatlamamız için belki de biraz daha zaman geçmesi

gerekıyor. Belki reklama biraz önem vermemiz, belki de insanlarla karşılıklı oturup özelliklerimizi, farklılıklarımızı anlatmamız gerekiyor. Bizim insanımız bizim yerli makinalara karşı maalesef soğuk. Bugün Avrupalı ya da Uzakdoğulu bir makinenin hatasını bulup gideren bir örme ustası gururla patronunun karşısına çıkıp, bu hatayı düzelttiğini söylüyor. Aynı sıkıntıyla bizim makinemizde karşılaştığındaysa hiç elini sürmüyor, bu adamın makinesi işe yaramaz, ben bununla uğraşamam diyor. Biz, kendimizi maalesef kendi insanımıza kabullendirememişiz. Ortada psikolojik bir önyargı var ve maalesef bunu kıramıyoruz.

Bu ürünlerde sıkıntı olduğunda siz Sava olarak nasıl çözümler üretiyorsunuz?

En iyi olduğumuz konulardan bir tanesi servistir. Çünkü biz buradayız, bu yurdun insanıyız; dolayısıyla hizmeti bir





Sava Makine Ortaklarından Ahmet Yılmaz: Örmeci arkadaşlarım! Lütfen yerli makineden korkmayın. Deneyin. Firmanıza bir makine sokalım. Test edin, çalıştırın, verimliliğine bakın, devamının kararını ürünümüzü deneyerek karar verin. Bizlere lütfen önyargıyla yaklaşmayın.

yabancıdan daha hızlı vermekle yükümlüyüz. Ürün satın alınırken fiyatı ile birlikte teknik servisi de çok önemli.

Türk tekstili yıllar içerisinde hızla sanayileşirken Avrupa'dan gelen makinelerle bunu başardı. Sanayici sayısı devasa bir hızla artarken, Türk makine sektörü hep yerinde saydı ve alternatif üretmedi. Tekstil ile tanışıklığı bizden çok daha sonrasına denk gelen Uzakdoğu ise hızla kendi makinelerini üreterek önce içerideki açığı tamamladı, sonra da yüzünü ihracata döndü. Biz niye bunu yapamadık? Neler diyeceksiniz bu konuyla ilgili?

Çin devleti bu tarz fırsatları çok iyi değerlendirebiliyor. Çin, insanına destek veriyor. Biz de Çin ile zaman zaman ticaretler yaptık. Çin Hükümeti 'Yaptığın ihracat karşılığında bedelinin yüzde 10-20'si kadar ilave parayı da ben sana ödeyeceğim' diyor. İhracatın ardından makbuzunu alıp gidiyorsun, bir de Hükümetten yüzde 10-20 tutarında parayı alıyorsun. 100 bin dolarlık bir

tekstil makinesi ihracatı yapan firma, gidip ilave olarak bir de devletten 20 bin dolar alıyor. Yani 120 bin dolara satmış oluyor. Bu iş yüzde 20'lerle başladı, şu aralar yüzde 10'a düştüğünü görüyoruz. Ama bugün bu firmalar maliyetine dahi mal satsalar, yüzde 10 karlı oluyorlar. Zaten bizim de kar marjlarımız bu seviyede. Biz makine üreticileri olarak Devletten destek bekliyoruz ama bizlerden ziyade, bizim ürün sattığımız örmecinin, tekstilcinin desteklenmesini istiyoruz. Yerli makine alan üreticiye istisnalar sağlanmasını istiyoruz. Bu; faiz desteği olabilir, uzun vadeli kredi olabilir, faizsiz kredi olabilir. Yerli üreticinin benim makinemi tercih etmesi için gerçekten ciddi avantajının olması lazım. Bu insanlar cebinden nakit parayı çıkartıp 1 milyon dolara makine alan insanlar değil. Neticede bankayla, leasingle çalışan, faiz ödeyerek yurtdışından makine getiren insanlar. Keşke bizim Devletimiz de yerli makine alana, '24 aylık ödeme, senin için 36 ay' diyebilse. Bu sayede hem kendimizi geliştiririz, Ar-Ge yaparız, yeni ürünler ortaya çıkartırız, hem de ihracata yönelebiliriz. Ancak tüm bunları gerçekleştirirken düzenli bir

akışımızın olması gerekiyor.

Sava, Ar-Ge desteklerinden faydalanabiliyor mu?

Açıkçası bunların çok da peşine düşmedik. Geçmişte bir kereye mahsus böyle bir destek almıştık. Ancak dediğim gibi biz, bizim desteklenmemiz yerine ürün sattığımız kitlenin desteklenmesini istiyoruz. Örmeci desteklenmeli ki bizim makinamızı tercih etsinler.

Sava Makine'de kaç kişi çalışıyor? Bir ihracat hedefiniz var mı?

Yaklaşık 20 kişilik bir ekibimiz var. Zaman zaman bu azalır ya da artar. İhracat ile ilgili olarak yeni yeni çalışmaya başladık. Özbekistan, Hindistan ve Çek Cumhuriyeti ile ilgili çalışmalarımız var. İnşallah çok yakın bir zamanda neticelenecekmiş gibi duruyor. Markamızı dünyanın çeşitli ülkelerinde sergileyeceğiz. 2018'in ortalarında bu çalışmalara başladık ve 2019'da meyvelerini alacağımızı düşünüyorum.

Dergimiz vasıtasıyla örme sanayicilerimizle neler paylaşmak istersiniz?

Bizim şöyle bir sloganımız var: Her işletmede mutlaka bir

adet yerli makineniz olması gerekiyor. Alırsınız, denersiniz, bir sorunuz varsa iletirsiniz, servisine, testlerine bakarsınız, kullanırsınız; memnun kalırsanız devamını alırsınız, kalmazsanız almazsınız. Kimenin kimseye zorla makine satacak hali yok. Bir ürünün ikincisini almak için o üründen gerçekten bir memnuniyetiniz olması gerekiyor ki, bir tane daha alalım. Bizim örmeci arkadaşlara söylediğimiz şu: Her yuvarlak örme makinesi çalıştıran örmecide, bir tane de yerli makine olur ise hem bizim işimiz kolaylaşacak, hem de onlar bizi yönlendirecek. Performansını yakından takip edecekler, bundan eminim. Bir Avrupa Bir Uzakdoğu markasına gösterdikleri anlayışı bize göstermeyecekler, bundan da eminim. Ve yapınlar, bundan da şikayetçi değilim. Bize eksikliklerimizi söylesinler, fazlalarımızı söylesinler, biz de kendimizi bu ihtiyaçlar çerçevesinde geliştirebilelim.

İlk makineyi satmak en zoru galiba. Aynı firmaya ikinci makineyi sattığınız firma oranı ne?

On yıl önce makine verdiğimiz firmaya şu anda hala makine verebiliyorum. İlk makine verdiğimiz firmada, bugün itibarıyla 10 civarında makinemiz çalışıyor. Onlar kendi firmalarında bizim makineleirimizi sayısını çoğalttığında bundan gurur duyuyoruz. İkinci makinemizi çok çok daha kolay satabiliyoruz, çünkü insanların önyargısı kırılıyor, zira bizim makinemiz kötü bir makine değil.

Tekstil açısından son 3-4 ay çok zor geçti. Bir makine üreticisinin penceresinden durum ne?

Zincir zorlandığında zayıf halkadan kopar. Elbette batan firmalar olacaktır ama Türkiye'de örme sektörünün daha çok uzun yıllar para kazanacağına, iş yapacağına, rağbet göreceğine yürekten inanıyorum. Her kriz aslında bir fırsat. Neticede ülkemiz artık sadece Avrupa'ya mal satmıyor. Çin

dahil, dünyanın her ülkesine ihracat yapabilecek bir ülkemiz. Örmeci gözüyle bakarsak bugün bir kilo fasonun kilosu Çin’de 1 TL 40 kuruş civarında. Türkiye’de aynı fasonun kilosu 1 TL -1,10 civarında. Ama örmeci bu rakama ne kadar dayanır, bu da bir başka önemli soru, ona ben bir şey diyemem. Ama Avrupalı Çin’den Türkiye’ye dönmeye başladı. Rakam uygun, Pazar yakın. Aslında Türkiye bu krizi güzel bir fırsata çevirebilir. Aslında bu imkânı var.

Sava’nın Türkiye’de rakipleri var mı?

Sava’nın bir Türk rakibi yok. Örme makinesi yapan bazı yerli firmalar var ama Sava Makine kadar ürün gamı geniş ikinci bir firma yok. Sava; sadece süprem makinesi değil; çok güzel üç iplikler ya da ribanaları piyasaya sunabiliyor. Kendi ayarında bir rakibi yok. Türkiye’de kovan yapan bir başka firma da yok. En büyük sıkıntımız Uzakdoğu. Sağ olsun bazı müessil firmalar, Uzakdoğu’dan düşük fiyatlı kovanları getirerek bizim karışımıza çıkartabiliyorlar.

Türkiye örme sektöründe yerli iğne de üretmiyor. Bunun nedeni ne?

Türkiye bir tekstil cenneti ama sadece makine alıp bunu kumaşa çevirmek anlamında, maalesef makine yapma anlamında değil. Türkiye bunu göremiyor. Türkiye’de kovan 20 yıl önce üretilebilseydi işimiz çok daha kolay olacaktı. İğne işin biraz daha zor tarafı ve Türkiye’de iğne yatırımı yapan arkadaşlarıma da başarılar diliyorum. Kovanımızı kabullendirmek için göbeğimiz çatladı, örmeci yerli iğneye imtinayla yaklaşacaktır. İğne çok stratejik bir ürün. Bir takım, bugün 3 bin iğneden oluşuyor. İnsanlar bir makineden 24 saatte minimum 500 kilogram kumaş alıyor. Kumaşın hata olarak geri dönüş oranı çok yüksek. İğne sıkıntılı bir ürün. Bunu üretip örmecilere bedava bile verseniz; düşünerek takacakları bir ürün, çünkü aldıkları risk



büyük oluyor. İmalat olarak belki zor değil ama insanlara kabullendirilmesi güç bir ürün.

Bir makineci olarak sizin hammaddeniz de çelik. Siz çelik ihtiyacınızı nasıl karşılıyorsunuz?

Biz makinalarımızı pazarlarken dolar konuşmak durumundayız. Çünkü bizim hammaddelerimiz de dövize bağlı. Bundan beş ay öncesiyse, bugünkü fiyatlar nerdeyse yarı yarıya değişti. Bir yıl önce 100 bin TL’ye verilebilen bir makine için bugün 190 bin TL’lik teklifle müşterimize gidebiliyoruz. Ama rakiple-

rimiz de dövizle fiyat verdiğinden bu durum bizleri çok fazla etkilemiyor. Ama elbette hammaddemiz yerli olsaydı, TL cinsinden alabilseydik çok daha rekabetçi olabilirdik.

Avrupalı rakiplerinizle fiyatınız kıyaslandığında ne seviyedesiniz?

Biz yarı yarıya daha ucuzuz. Bizim insanımızda maalesef bir yabancı hayranlığı var. Biz insanlarımızda bu algıyı değiştirmedikimiz sürece bunun önüne geçemeyiz. Bizler çocukluğumuzdan beri okullarda Yerli Malı Haftalarını kutladık ama bunun gerçek anlamının

ne olduğunu yeni neslimize öğretmemiz lazım. ‘Önce Yerli’ dememiz lazım. Daha iyisi elbette olabilir. Güney Kore’ye bundan 50 yıl önce destek vermiş bir ülkemiz. Bitik, batık bir ülkenin bu kadar kısa bir sürede ekonomisini nerelerden nereye getirdiğine bir bakmak lazım. Dünya çapında kaç tane markası var. Bunun sebebinin Güney Kore halkının çok milliyetçi bir halk olmasıdır. Ben Güney Kore’yi gezdim, bir tane Avrupa arabası görmedim. Herkes Kore arabasına biniyordu, kendi ürettiği telefonu kullanıyordu. O kadar milliyetçi bir halk ki, Türkiye’de ikinci ele düşen makinelerini toplatıp, geri satın alıyorlar. Herkes ölürken milliyetçi olur; ama iş oralara gelmeden bu anlamıyla milliyetçi olmayı başarmamız gerekiyor.

Dergimizde son olarak vurgulamak istediğiniz hususlar neler?

Örmeci arkadaşlarım! Lütfen yerli makineden korkmayın. Deneyin. Firmanıza bir makine verelim. Test edin, çalıştırın, verimliliğine bakın, devamının kararını ürünümüzü deneyecek karar verin. Bizlere lütfen önyargıyla yaklaşmayın. Tek sıkıntımız bu.



TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİ ÖĞRENCİLERİNE BURS VE İŞ GARANTİSİ

Türk Tekstil Sektörü, tekstil ve hammaddeleri sektöründe kalifiye mühendis açığını kapatabilmek adına YÖK ile iş birliğine imza attı.



Türkiye'nin katma değeri en yüksek sektörlerinden biri olan tekstil ve hammaddeleri sektörünün çözmeye çalıştığı problemlerin başında, kalifiye mühendis bulmada yaşanan sorunlar geliyor. Sektör algısının yükseltilmesi ve gençlerin gelişimlerine katkıda bulunmak ve söz konusu bu problemi kapatabilmek amacıyla geçtiğimiz günlerde Tekstil Sektör Kurulu, çalıştaylar düzenleyerek problemleri masaya yatırdı. Daha sonra Yükseköğretim Kurumu (YÖK) ile bir araya

gelen Tekstil Sektör Kurulu Eğitim Komitesi, Sektörel Dernekler ve Tekstil Mühendisliği Fakültelerinin Bölüm Başkanları; YÖK Yürütme Kurulu Üyesi Prof. Dr. Ömer Açıkgöz'ün Başkanlığında birkaç çalıştay gerçekleştirerek sektöre yönelik algının yükseltilmesi, sektörün tekstil mühendisi ihtiyacının karşılanabilmesi amacı ile yol haritasını çizmeye başladı. Tüm sektör paydaşlarının bir araya gelerek oluşturduğu bu çalıştaylar hakkında değerlendirmelerde bulunan İstanbul Tekstil ve

Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, "Üniversitelerdeki Tekstil Mühendisliği bölümü yıllardır kan kaybeden bir bölümdür. Oluşturulan olumsuz algı sebebiyle öğrenciler tekstil mühendisliği bölümünü artık tercih etmiyor. Hal böyleyken sektörde tekstil mühendislerinin iş bulamama gibi bir sorunu olmamakla beraber, sektörde tekstil mühendislerine ihtiyacı her geçen gün artıyor. Kontenjanlar bu sene yarının altında kaldı. Hem kaliteyi hem

de kontenjanları artırma adına burs ve iş garantisi programı başlattık. Önümüzdeki yıl devreye girecek. YÖK ile iş birliği yaptık. Öğrenciye iş garantisi ve başarı derecesine göre öğrenim hayatı boyunca burs vereceğiz. Öğrenciler, 8 dönemin 7 dönemini okulda 1 dönemini sanayide geçirecek. Başarılı ise iş yerinde devam etme imkânı olacak. Sektör olarak geleceğe umutla bakıyoruz. Cari açığı daha fazla kapatabilmek adına kalifiye mühendislere ihtiyacımız var" dedi.

Rakamlarla üniversitelerimizde Tekstil Mühendisliği
Tekstil Mühendisliği'ne olan ilgi ne yazık ki her geçen yıl azalış gösteriyor. Sözlerimizi rakamlar da kanıtıyor. Türkiye'deki Tekstil Mühendisliği bölümleri geçtiğimiz yıl yüzde 86 doluluk oranına sahipken, bu rakam 2018 yılında gözle görülür derecede azaldı ve doluluk oranı yüzde 42'ye kadar düştü. 2017 yılında 312 öğrenci Tekstil Mühendisliği'ne yerleşirken, bu yıl yerleşen öğrenci sayısı ise 228 olarak açıklandı.





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

YATIRIM, ÜRETİM VE İHRACAT POLİTİKALARI DEVLET DESTEKLERİYLE ŞEKİLLENİYOR

Ticaret Bakanlığının yatırım, üretim ve ihracat politikalarına dair yazı dizimiz, "Türk Eximbank Destekleri" ve "Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımları" ile devam ediyor.

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





Türkiye'nin üretim ve ihracat kapasitesini arttırmaya yönelik birçok desteği bulunan Ticaret Bakanlığının yatırım, üretim ve ihracat politikalarına dair yazı dizimizi iki sayıdır ÖRME DÜNYASI okurlarıyla paylaşıyoruz. İhracata Yönelik Devlet Yardımlarını 86'ncı ve 87'nci sayılarımızda sizlerle paylaştık. Bu sayımızda da "Türk Eximbank Destekleri" ve "Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımları" hakkında bilgi vereceğiz.

İhracatçının destekçisi

Türkiye'de ihracatın kurumsallaşmış tek destek kuruluşu olan Türk Eximbank'ın (Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.) temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir. Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile destekleniyor. Türk Eximbank'ın, gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkân tanıyor.

Üçlü sacayağı

Türk Eximbank'ın Türk ihracatına sağladığı destekler temel olarak üç sacayağına dayanıyor. Doğrudan ihracatçılara sağlanan kısa ve orta/uzun vadeli krediler, ihracatçıların alıcılarına sağlanan alıcı kredileri ile ihracatçılardan gerek yurt dışı ve gerekse yurt

içi alıcılarına yaptıkları vadeli satışların tahsilat riskini bertaraf etmek amacıyla sunulan alacak sigortası bu üçlü sacayağının unsurlarını oluşturuyor. Banka'nın bu üç ana destek unsuru kapsamında ihracatçılarımızın ihtiyaçlarına göre farklılaştırılmış 28 ürünü bulunuyor. Bu ürünlerden bazıları izleyen kısımlarda verilmiş olup detaylı bilgiye www.eximbank.gov.tr adresinden ulaşılabilir.

İhracatçıların ihtiyacına göre

28 ÜRÜN



Eximbank'tan ihracat desteği Türk Eximbank Desteklerinde bilgi vereceğimiz ilk başlık İhracat Destekleri. Türk Eximbank direkt olarak ihracatçımızın finanse edildiği ve borçlandırıldığı İhracat Kredileri ile ihracatçıları için yüksek limitli, düşük maliyetli hızlı ve etkin finansal çözümler sunuyor. Mal ve döviz kazandırıcı hizmetlerinizin ihracatını Sevk Öncesi Reeskont Kredisi

programı ile yıllık LIBOR/ EURIBOR+0,40'tan başlayan faiz oranlarıyla finanse etme imkânı sunuluyor. İhracatçı firmanın sevkiyat öncesi ve sonrası dönemde oluşan finansman ihtiyaçları, T.C. Merkez Bankası tarafından Türk Eximbank'a tanınan 17 milyar ABD Doları tutarındaki limit çerçevesinde uygun maliyetli çözümler ile karşılanıyor.

Sigorta ve Kredi Tek Çatı Altında;

Sevk Sonrası Reeskont Kredisi Sevk Öncesi Reeskont Kredisi ile aynı limit ve maliyet yapısıyla ek bir teminat maliyeti yaratmadan finansman imkânı sağlanabiliyor. Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası programı kapsamında güvence altına alınan 360 güne kadar vadeli ihracat alacakları temlik alınmak suretiyle Türk Eximbank tarafından iskonto edilebiliyor. Böylece hem ihracat alacakları sigorta kapsamına alınmakta hem de kısa sürede söz konusu alacaklar iskonto edilerek öngörülebilir bir nakit akışı sağlanabiliyor.

İhracatta bir adım önde olmak için; orta ve uzun vadeli finansman

İhracat sürecinde; ihracatçılara, imalatçı-ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten bütün imalatçılara işletme sermayesi ihtiyaçları için İşletme Sermayesi Kredisi kapsamında 3 yıl vadede, imalatçı-ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten bütün imalatçılara makine ve ekipman konulu yatırım harcamaları için Yatırım Kredisi kapsamında 2 yılı anapara geri ödemesiz dönem olmak üzere 7 yıla kadar vadede finansman imkânı sağlanıyor.

Tahsilat güvencesi Türk Eximbank Desteklerinde ikinci başlığımızda Alacak Sigortası yer alıyor. Yurt dışı ve yurt içi mal/hizmet satışlarından doğan alacaklara, yurt dışında ticari ve politik; yurt içinde ise ticari risklere karşı tahsilat güvencesi sağlanıyor. Söz konusu risklerden kaynaklanabilecek zararlar Türk Eximbank tarafından karşılanıyor. Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi (Alacak) Sigortası kapsamında ihracatçı firmaların bir yıldan kısa vadeli tüm ihracat alacağı sigortalanıyor ve finansmana konu olmaktan iken, Spesifik

İhracat Kredi (Alacak) Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı vasıtasıyla orta ve uzun vadeli hizmet ve sermaye/yatırım mali ihracatının işlem bazında sigortalanması ve sonrasında sadece mal ihracatından doğan sigortalı alacağın iskonto edilmesi mümkün kılmıyor. Türk Eximbank tarafından dünyanın 238 ülkesinde yerleşik alıcılar hakkında bilgi temin edilmekte risk analizi yapılmakta, her bir alıcı için belirlenen limitler dâhilinde, sevkiyatlar her türlü ticari ve politik risklere karşı sigortalanıyor. Ayrıca ihracat alacak sigortası poliçesi teminat gösterilerek Türk Eximbank'ın yanı sıra diğer bankalardan da finansman sağlanabiliyor.

Türk Eximbank'ın sunduğu sigorta ürünlerinden bir diğeri de **Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Öncesi Risk Programı**'dır. Bu program çerçevesinde, ihracatçı firma ile alıcı arasında imzalanmış olan Satış Sözleşmesi gereğince üretilen ve henüz sevkiyata konu olmamış mallar için, ihracatçının, Satış Sözleşmesi'nin gereklerini yerine getirmek amacıyla yaptığı harcamalar, ticari ve/veya politik risklere karşı belirli limitler dâhilinde sigortalanıyor.

"Vade seçenekleri 2 yıl ile 18 yıl arasında değişiyor"



Kredi garanti programı

Türk Eximbank Desteklerinde üçüncü başlığımız **Uluslararası Krediler**. Bu destek başlığımız, Türkiye’den gerçekleştirilecek mal ihracatına veya yurt dışındaki projelere yönelik yurt dışındaki alıcıların kredi borçlusu olduğu tek kredi/garanti programıdır.

Kredinin borçlusu, devlet garantisi altında ilgili ülkenin kamu kurum ve kuruluşları olabildiği gibi Türk Eximbank tarafından muteber kabul edilerek limit tahsis edilen yurt dışı bankalar da olabiliyor. Alıcı kredisi niteliğinde olan Uluslararası Krediler için kredi tutarları işlem bazında belirleniyor. Vade seçenekleri OECD düzenlemeleri çerçevesinde ihracata konu olan malın ya da projenin niteliğine göre 2 yıl ile 18 yıl arasında değişiyor. Yurt Dışı Bankalar Alıcı Kredisi; Türk Eximbank tarafından muteber kabul edilerek limit tahsis edilen yurt dışı bankalar aracılığı ile Türkiye’den gerçekleştirilecek mal ihracatına yönelik olarak alıcı kredisi kullanılıyor. Yurt İçi Bankalar Alıcı Kredisi; Uluslararası Krediler kapsamında yeni geliştirilen kredi programı ile yurt içi bankaların yurt dışında yerleşik şubeleri, iştirak banka ve muhabir bankaları aracılığı ile Türkiye’den tüketim ve sermaye malı ithal edecek firmalara kredi kullanılıyor. İhracat Alacakları İskonto Programı; İhracat alacaklarının Türk Eximbank Spesifik İhracat Kredi (Alacak) Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı kapsamında sigortalanması ile ihracatçı firmalara finansman imkânı sunuluyor. Söz konusu sigorta poliçesi Türk Eximbank tarafından teminat olarak kabul edilerek, Türk firmalarının mal mukabili, vesaik mukabili veya akreditiften doğan ihracat alacakları sevk sonrası aşamada iskonto ediliyor.

Hizmet ticaretinde artış

Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımlarını, 5 başlık altında inceleyeceğiz. Bu başlıklar şöyle; Hizmet Sektörleri Rekabet Gücünün Artırılması Projesi (HİSER) Desteği, Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretine Genel Destek Programı Kap-

samında Sağlanan Destekler, Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretine Sağlanan Markalaşma Destekleri, Yurt Dışı Teknik Müşavirlik Hizmetlerine Sağlanan Destekler, Hizmet İhracatçılara Hususi Damgalı Pasaport Verilmesi.

Dünya ticaretini olumsuz etkileyen gelişmelere rağmen dünyada hizmet ticareti hızla artış gösteriyor. 1980 yılından günümüze kadar 10’ar yıllık dönemler itibarıyla hizmet ihracatı büyüme oranlarının mal ticaretinden her zaman fazla olduğu ve dünya hizmet ticaretinin mal ticaretine göre daha az dalgalanma kaydettiği belirtiliyor. Bu kapsamda da ülkemizin uluslararası ticarete konu hizmet gelirlerinin artırılması ve hizmet sektörümüzün uluslararası rekabet gücünün geliştirilmesi amacıyla hizmet sektörlerine yönelik destek programı yürütülüyor. Ekonomi Bakanlığı, 2011 yılından itibaren hizmet sektörlerine yönelik olarak uygulamaya koyduğu kapsamlı destek unsurlarını içeren devlet yardımı programlarını etkin bir şekilde sürdürüyor. Döviz kazandırıcı hizmet sektöründe faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlar olgunluk seviyelerine göre ihracata hazırlık, pazarlama ve markalaşma olmak üzere üç aşamada desteklerden yararlanıyor. Söz konusu aşamalar şöyledir:

1- Henüz dış pazarlara açılmamış ya da uluslararasılaşma düzeyleri başlangıç seviyesinde olan şirketler, İhracata hazırlık



ve kurumsal kapasite kazandırılmasına yönelik olarak “Hizmet Sektörü Rekabet Gücünün Artırılması Projesi” desteği ile rapor ve danışmanlık, pazara giriş belgeleri, hizmet/marka tescili desteklerinden,

2- Pazarlama ve pazarda tutundurma aşamasına yönelik olarak reklam ve tanıtım, fuar katılımı, yurt dışı birim, acente komisyon, ticaret ve alım heyeti desteklerinden yararlanıyor.

Bunun yanı sıra; destek programları, hizmet sektörlerinin özel ihtiyaçları doğrultusunda düzenlenen destek unsurlarını da içeriyor.

3- Markalı ihracat gerçekleştirerek hizmet ihracatında yüksek katma değer yaratan kurum ve kuruluşlar ise “Marka ve TUR-

QUALITY®” desteklerinden yararlanıyor.

Rekabeti öğreten destek!

Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımlarının ilk başlığı Hizmet Sektörleri **Rekabet Gücünün Artırılması Projesi (HİSER) Desteği**. HİSER projeleri, kurum ve kuruluşların iş birliği yaparken aynı zamanda rekabet etmeyi öğrendikleri bir destek sistemidir. Projelerde kaliteli hizmet üreten ancak ihracatı bilmeyen veya başlangıç düzeyinde ihracat yapan firmalar ile hâlihazırda ihracat yapan ve pazarlarını çeşitlendirmek isteyen firmaların kümelenme mantığı çerçevesinde birlikte hareket etmeleri sağlanıyor. HİSER Projesi’nin ilk aşaması

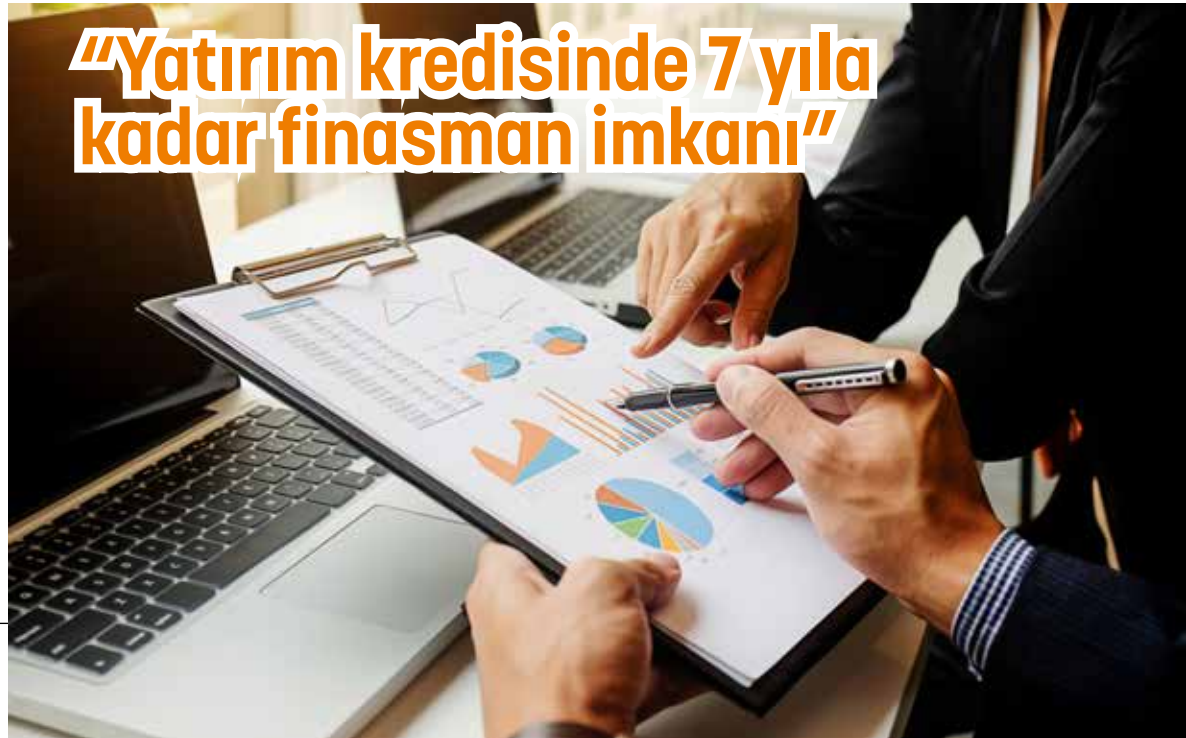
Kimler Başvurabilir?

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM); Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB); Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK); İhracatçı Birliği; Ticaret ve/veya Sanayi Odası; sektör dernek, birlik, konsey veya kuruluşu; işadamları dernek, birlik veya kuruluşu ya da teknokent ile Ekonomi Bakanlığı tarafından belirlenen hizmet sektörlerindeki diğer kuruluşlar başvurabilir.

Destek Özet Tablosu

Destekler	Destek Oranı ve Tutarı %	Destek Üst Limiti (\$)	Yararlanıcılar
- İhtiyaç Analizi	%75	400.000 \$ / Proje	İş Birliği Kuruluşu
- Eğitim			
- Danışmanlık			
- İstihdam			
Yurtiçi-Yurtdışı Tanıtım	%75	150.000 \$ / Faaliyet	

“Yatırım kredisinde 7 yıla kadar finansman imkanı”



olan ihtiyaç analizi faaliyetleri kapsamında, yararlanıcıların rekabet güçlerinin ve ihracat kapasitelerinin geliştirilmesini teminen şirket/kurum/kuruluş, sektör, pazar analizi, vb. incelemeler yapılarak katılımcıların ihracat potansiyeli belirlenir, proje iş planı ve ihracat stratejisi hazırlanır ve projenin yol haritası oluşturulur. Proje kapsamında istihdam, eğitim/danışmanlık, tanıtım, yurt dışı pazarlama ve alım heyeti faaliyetleri de desteklenir.

Yerleşik firmalara genel destek

Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımlarının ikinci başlığı **Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretine Genel Destek Programı Kapsamında Sağlanan Destekler**. Program, Türkiye'nin döviz kazandırıcı hizmet sektörlerinin uluslararası rekabet gücünün geliştirilmesi, hizmet gelirlerinin artırılması, dış pazarlara açılması ve markalaşması amacıyla, hizmetler sektöründe faaliyet gösteren şirket ve kuruluşların desteklenmesini amaçlıyor.



KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türkiye'de yerleşik olup döviz kazandırıcı hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren sağlık kuruluşları, eğitim kurumları, sağlık turizmi, bilişim, film, yönetim danışmanlığı şirketleri ve ilgili destekler bakımından diğer şirketler ile kurum ve kuruluşları ile iş birliği kuruluşları desteklere başvurabilir. İş birliği kuruluşları Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM); Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB); Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK); İhracatçı Birliği; Ticaret ve/veya Sanayi Odası; sektör dernek, birlik, konsey veya kuruluşu; iş adamı dernek, birlik veya kuruluşu ya da teknokent ile Bakanlık tarafından belirlenen hizmet sektörlerindeki diğer kuruluşlar olarak tanımlanıyor.

Teknik müşavirlik sektörü büyüyor

Bir diğer destek başlığı ise **Yurt Dışı Teknik Müşavirlik Hizmetlerine Sağlanan Destekler**. Teknik müşavirlik sektörü yaklaşık 550 milyar dolar büyüklüğü ile hizmet sektörleri içerisinde önemli bir yer tutuyor. Engineering News Record (ENR) Dergisi istatistiklerine göre dünyanın en büyük 225 teknik müşavirlik firmasının toplam yurt dışı proje gelirleri 64 milyar dolar seviyesinde olup, Türk firmalarının söz konusu gelirlerdeki payının artırılması amaçlanıyor.



Hususi damgalı pasaport

Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımlarının son destek başlığı ise **Hizmet İhracatçılarına Hususi Damgalı Pasaport Verilmesi**. Hizmet ihracatçısı firmaların yurtdışı pazarlarda hizmetlerini daha etkin bir şekilde tanıtabilmesini teminen hizmet ihracatçılarında "Hususi Damgalı Pasaport" verilmesi uygulaması başlatıldı. Son üç takvim yılı itibarıyla, ilgili her takvim yılında ihracat yapmak şartıyla, firmaların hizmet ihracatı tutarının belirlenmesi ve bu tutarlar oranında firma yetkililerine iki yıl süreyle hususi damgalı pasaport verilmesine ilişkin uygulamadır.

Küresel ölçekte markalara...

Bir diğer destek başlığı ise **Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretine Sağlanan Markalaşma Destekleri**. Program kapsamında küresel ölçekte marka haline

gelmiş şirketlerin deneyimleri dikkate alınarak hazırlanan Marka/TURQUALITY® Programı ile firmaların yönetsel bilgi birikimlerini geliştirmeyi, kurumsallaşmalarına yardımcı olmayı, uluslararası pazarlarda kendi markalarıyla söz sahibi oluncular haline gelmelerini ve dolayısıyla da olumlu Türk hizmeti imajının yerleştirilmesinin sağlanması amaçlanıyor. Hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren kuruluşlar yurt dışında markalaşmak amacıyla yapacakları harcamalar ve Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik olarak gerçekleştirilecek faaliyet ve organizasyonlar destek kapsamında bulunuyor. Hizmet sektörü kuruluşları, yapılan değerlendirme sonrasında markalaşma olgunluk seviyelerine göre 5 + 5 yıl süre ile uygulanan "TURQUALITY® Programı"na ya da 4 yıllık destek dönemini kapsayan "Marka Destek Programı"na dâhil olabiliyor.

HISER projeleri, kurum ve kuruluşların iş birliği yaparken aynı zamanda rekabet etmeyi öğrendikleri bir destek sistemidir.



EMİRTEKS SAHİBİ HAKAN YÜCEL: HANGXING JAKARLI ÖRGÜ MAKİNALARIMIZ ÖRMECİLERDEN TAM NOT ALIYOR

2013 yılından bu yana bir Çin firması olan HANGXING'in jakarlı dijital örgü makinalarının Türkiye distribütörü Emirteks pazarda Alman üreticilerinin ardından en çok makina satan ikinci firma olmayı başarmış durumda.



Emirteks neler yaptı bugüne kadar, kısaca bahseder misiniz?

Firmamızı 1997'de kurduk. Triko makineleri, bu makinele-
rin servisi, ikinci el satışı, yedek
parçası işleriyle uğraştık. Sonra
Süreç içerisinde, önce örme
makinaları için yağ satışına
başladık. Sonra yedek parça
satışıyla devam ettik. Ardın-
dan gerek piyasanın bizlerden
beklentileri, gerekse de bizlerin
piyasada görmüş olduğu boşluk-
ları değerlendirmemiz neticesin-
de 2013 yılında HANGXING
firmasıyla bir işbirliği kurduk
ve bu firmanın mümessilliğini
aldık. Hangxing firması üretim
hayatına elektronik ringel ve
jakar örme makinalarıyla başla-
mış. Yani mekanik ve düz maki-
nalarla başlamamışlar üretime.
Bu da bizim Türkiye'de elimizi
güçlendiriyor çünkü ringel ve
jakar makinaları gerçekten çok
zor makinalar, 'yaptım, oldu'
denilebilecek cihazlar değil.
Biz bu firmayla flört etme-
ye başladığımızda, o dönem
Türkiye'nin ihtiyacı daha çok
açıken süprem tipi düz makine-
lerdi. Ama biz bir şekilde düz
makinelere yatırım yapmak
istemedik. Bu firmayla başladık,
birkaç firmamıza Hangxing
makinelere verdikten sonra da
çok olumlu geri dönüşler aldık
ve bugünlere geldik. Muhteme-
len bugün Türkiye'de Hangxing
jakar makinalarında, satış anla-
mında ilk ikide yer alıyor.

Hangxing jakarlı örgü makinalarını muadili diğer makinalardan ayıran özellikler neler?

Tüm makinelere örgü tekniği



aynı. Uzakdoğu'nun şöyle bir sıkıntısı var. Firmalar çakma-
ğı nasıl yapacağını biliyor,
ama bir çakmaktaşının ne
işe yaradığını dahi bilmiyor.
Sadece alıyor ve kopyalıyor.
Hangxing firmasını diğer Çin-
li firmalardan tamamen ayrı
düştüğü konu bu. Tasarım,
baştan aşağı kendisinin. Kendi

üretiyor. Bundan dolayı da
Firma ne yaptığını çok iyi
biliyor. Oldukça pratik bir
makine. Kullanıcı dostu. Çok
ciddi bir ustalık gerektirmi-
yor. Bizim öyle ustalarımız
var ki, elektroniği hayatında
ilk defa bizim makinelere-
mizde gördü, zorlanmadan
da çalışıyorlar.

Türkiye pazarına bu makineyi sokabilmekte zorlandınız mı?

İlk yıl, yani 2014'te 7-8 maki-
ne verirsem gerçekten büyük
iş yapmış olurum diye düşünüy-
ordum. Çünkü insanlar maki-
neyi görecekler, test edecekler,
endişelerini giderecekler.
Bunun için hep zaman lazım.
Ama makine sanki 40 yıldır
Türkiye'deymiş gibi randıman
aldık. Birkaç müşterimiz çok
iyi sonuçlar alınca da satış-
larımız bir anda patladı. İlk
yılımda 20'yi aşkın makine
sattık.

Türkiye'de pahalı ürün almak isteyen örmeciler Alman markalarına yöneliyor, onun dışında Uzakdoğu ürünleri piyasaya hakim. Bir de küçük de olsa Türk üreticiler var. Siz bu denklemde pazarın neresindesiniz?

Sektör bizi artık Avrupa
örgü makinesi markalarıyla
kıyaslıyor. Kalitemizle diğer
tüm Uzakdoğu kaynaklı
firmaların önüne geçmiş
durumdayız. Doğal olarak Bu
durum bizi çok mutlu ediyor.
Uzakdoğu'dan Kore'den ge-
len çok fazla ürün var. Bunun
dışında bir sürü yabancı mar-
ka piyasaya girip çıkıyor ama
bir standart yakalayamıyor.
Biz Uzakdoğu'dan pahalıyız
ama Avrupa'dan ucuzuz.

Peki fiyat/kalite dengesi çerçevesinde Avrupalı makinelere kıyasla Hangxing makineler nasıl bir performans sergiliyor?
Aynı verimi alıyorlar. Hatta

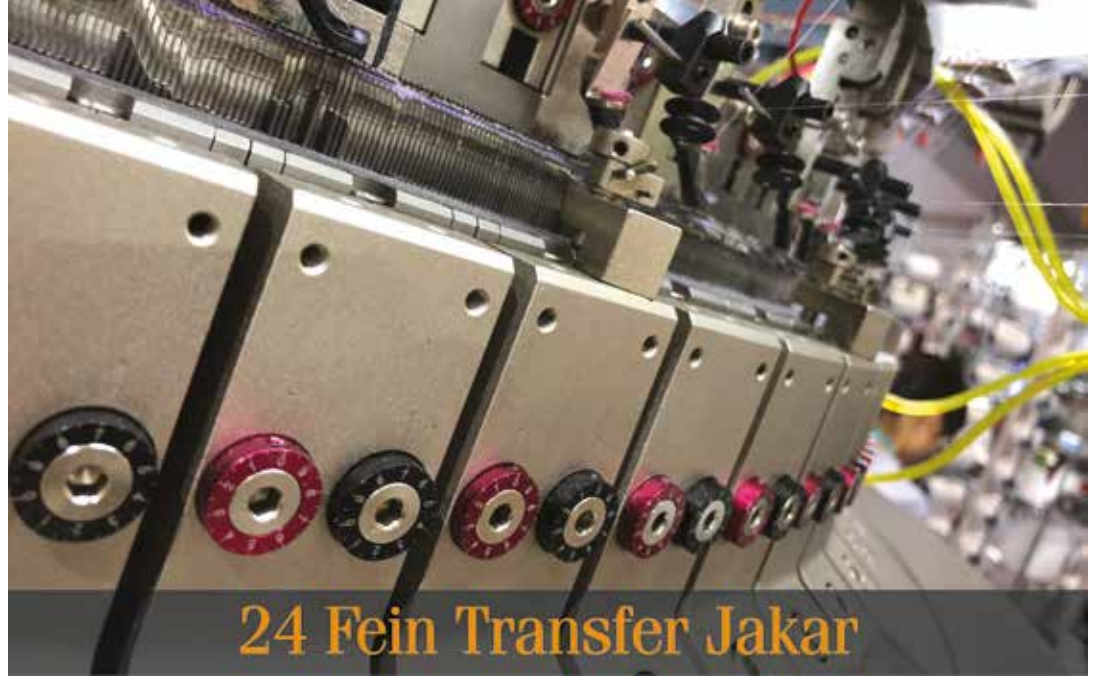
bazı özel kumaşları sadece bizim makinemizde yapabiliyorlar. Mesela Lycralı ürünlerde makinalarımızı sıfır hatayla sorunsuz çalıştırıyoruz. mesela Beş renk torba desen üzerine bir de çıplak Lycrayı koyduğunuz zaman bu makine sorunsuz çalışıyor. Avrupa’da da birçok örgü makinesi üreticisi var ama bu biçimde çalışan makine yapabilen tek bir marka var.

Sizin işinizde en önemli ikinci hizmetinizin de teknik servis olması gerekir. Bu çerçevede nasıl bir hizmet sunuyorsunuz?

Bazı problemlerle karşılaştığımızda Hangxing’in bizlere fabrika merkezli destekleri de çok önemli. Bunun dışında da çok hızlı çözüm üretip sorun çözebilen güçlü bir teknik servismiz var. Parça anlamında da, teknik anlamda da çok şanslıyız; zira Hangxing gerçekten özel bir firma.

Türkiye 90’larda tekstilden büyük paralar kazandı. Artık bu karlılıklar yok. Ama diğer yandan da tekstil hala Türkiye’nin en önemli sektörü. İşin makine satış ayağındaki birisi olarak sizce tekstil hala cazibesini koruyan bir meslek dalı mı?

Daha önce Türkiye sadece basic ürünler üretiyordu. Bunları mekanik makinelerde yapıyordu. Hacim üretiyordu, karlılıklar düşüktü. Basic işler önce Çin’e kaydı, şimdi oradan da çıktı Bangladeş’e gitti. Birkaç yıl önce ringel çift plakanın Çin’deki fason fiyatı 2 dolardı. Şu an Türkiye’de bu fiyatın çok daha gerisine üretim yapılıyor. Yani Türkiye Çin’den ucuz hale geldi. Ama bunun yerine jakarlı fantezi kumaşlar geldi. Bu tip kumaşların üretimi her zaman basic mala kıyasla az olur ama daha kazançlı olur. Bir düz süprem makinasının fiyatını 40 bin dolar olarak baz alırsak, jakarlı makinelerde bu fiyatlar 85-110 bin dolar aralığına çıkıyor. Avrupa’dan alırsanız 135-145 bin Euro. Yani jakarlı makineler üç süprem makinesi fiyatına geliyor. Jakarlıya



24 Fein Transfer Jakar

dönüş daha da hızlanacak. Bizim son durağımız bu. Çünkü jakarlı makina, bilgisayarlı olduğu için, desen kabiliyeti de sınırsız. Bizim de işçiliğimiz ve konfeksiyonumuz çok güçlü ve çok Kaliteli. Avrupa’ya da yakınız. Fantezi ürünler bu saat itibarıyla Türkiye’den başka yerde üretilemez. Bu yüzden piyasada hali hazırda var olan jakarlı örme makine Parkuurunun de çok kısa bir sürede yetersiz kalacağını düşünüyorum. Çünkü Bangladeş’te ayda 20 dolar maaşla adam çalıştırın bir firmayla rekabet edip düz mal yapamazsınız. Bu ülkeler tecrübe ve bilgi anlamında da henüz jakarlı ürünleri üretebilecek kapasitede değiller.



24 Fein Transfer Jakar

Sektör vasıfsız eleman dahi bulamazken sizden aldığı makineleri teslim edebilecek kişileri nasıl buluyor? Sektördeki ustalar sizin ürünlerinizi hakıyla kullanabiliyor mu?

Bu sorun tüm makine markaları için geçerli ve bir gerçek. Ancak eleman bulamıyorsak suç yine bizde demektir. Demek ki bu insanları cezbedemiyoruz. Bir gencimize ara eleman olarak başlayıp sebat etmesini ve maddi anlamda çok iyi seviyelere yükselebileceğini anlatamıyoruz demek ki. Oysa ülkemizin sanayideki en büyük sıkıntısı, usta sıkıntısı.

Örme sanayisi var olduğu sürece sizler de var olacaksınız. Bu çerçevede sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Örme Türkiye’den asla çıkmayacak. Basic ürünleri üretmekte ısrarcı olan firmalar, fantezi üretime dönüşümlerini ne kadar erken gerçekleştirirlerse onlar için o kadar iyi olur. Türkiye’nin yakın bir gelecekte jakarlı örme siparişlerinin bugünkü tonajlarının Çok daha fazlasına ulaşacağını düşünüyorum. Alacağınız siparişler biraz da makine adetinize bağlı. Üretimimizi artırdıkça siparişleriniz de artacaktır. Avrupa’nın Türkiye’den başka bunu temin edebileceği bir yer yok. Ben orta vadede Amerika’nın da Türkiye’ye karşı tekstilde kotayı kaldıracaklarını düşünüyorum. Markalaşmanın dışında bir kalite algısından bahsettiğimizde; eskiden İtalya vardı, şimdi ise biz varız, başka da kimse yok. Türkiye örmeye bir kalite getirebiliyor. Bunca sıkıntıya rağmen muhteşem firmalarımız var.

Örmeciler oldukça mağdur edilen, günah keçisi ilan edilen bir sektör. Fason fiyatlarını kontrol edemiyorlar.

Ben de tam olarak bunu söylüyorum. Basic ürünlerde deniz bitti. Bir yandan Türkiye’ye

gelen basic mal siparişleri düşüp, pazar her geçen gün küçülürken; diğer yanda da sadece basic mal yapan devasa bir makine parkuru ve çok sayıda işletme mevcut. Pasta her geçen gün küçülüyor, makine parkuru ise yerinde duruyor. Türkiye'nin bundan çok önce çıkması gerekiyordu. Çin bizden sonra girmesine rağmen, o bile çıktı. Çin çıktıysa bizim burada ne işimiz var?

Türk örme sanayicileriyle iç içe yaşayan birisi olarak onlara önerileriniz neler?

Öncelikle yatırım yaparken bu insanlar bu makinelere çuval dolusu paralar veriyorlar. Ancak almadan önce makineleri yeterince etüt ettiklerini düşünmüyorum."Elbette herkeze için geçerli olan bir düşünce değil", Biraz ezbercilikle hareket eden firmalarımız var olduğunu düşünüyorum. tüm markaları incelesinler. Bir milyon dolarlık yatırım kararını bir günde alan firmalar tanyorum. Objektif olarak tüm makineleri inceleseler inanın çok doğru yatırımlar yapacaklar.

Beş yıldır piyasada olan bir firma olarak Türk örme makinelerindeki pazar payınızdan ve gelecek hedeflerinizden de biraz bahsedebilir misiniz?

Sadece jakar grubundan bahse-



dersek, 2014'ten bugüne yükselen bir ivmeyle Türkiye'de satılan her on jakarlı örme makinesinden yaklaşık dördü Hangxing markasına ait oldu. Öncelikle bu oldukça sevindirici bizim adımıza. Başka bir Çin firmasıyla da görüşmelerimiz sürüyor. Şimdi bünyemize bir adet de jakarlı yaka örgü makinesiyle, kroşe makinesi katmayı planlıyoruz. Dar dokuma sektörüne de girmek, jakarlı lastikleri üreten makineleri de bünyemize katmak adına çeşitli

faaliyetler yürütüyoruz. Bugün Uzakdoğu'ya gittiğinizde üç günde kartvizitinizi doldurur gelirsiniz. Ben olaya hiçbir zaman Çin'den mal getirip, burada satayım diye bakmadım. Olabilecek en kalitelinin peşinde koştum. Fiyatları hep ikinci planda tutarak kaliteyi aradım. Bu anlamda da Emirteks olarak işin jakarlı yaka kısmında, jakarlı dar dokuma kroşe makinelerinde biraz daha aktif rol alacağız. Önümüzdeki beş yıl içerisinde çok da hızlı büyümek

istemiyorum. Ben hiçbir zaman Türkiye'de krizi düşünerek yatırım kararlarımı ertelemem. Çünkü tekstil bu ülkede hep olacak. Ölüye de lazım, diriye de lazım. Benim bakış açım göre o sektörde gerçekten benim satmayı düşündüğüm ürün ihtiyacı var ise yatırım kararı alırım.

Peki bir makine tedarikçisi olarak sizin örmecilerden beklentilerini neler?

Aslında en ufak örmeci dahi sektörün nereye gittiğini görüyor. Yatırımlarını zamanında yapınlar. Örneğin Bugün ribana makineleri var. Güzel para kazandırıyor. Eğer bunun bir on yılı var ise sıkıntı yok. Ama piyasa işlerin ne zaman biteceğini aslında kulağınıza fısıldıyor. Makineleriniz size para kazandırmadığında fiyatları bir anda düşüyor. Sonradan yenilemek amacıyla eski makinelerinizi satmaya kalktığınızda da hiç para etmiyor. Zamanında bu değişimi yapınlar, geç bile kaldılar. Jakarlı makinelerde oldukça eli yüzü düzgün bir makine parkuru var Türkiye'nin. Ama süprem grubunda Türkiye tam bir makine çöplüğüne döndü. Çift plakalara, interloklara ve ribanalara orta yaşlı diyebiliriz. Onlar hala katma değerini koruyan, hala yatırım yapılabilir makineler. Ama Türkiye'nin kangreni Basic ürünler.



2018 MAKİNA PARKURU

JAKAR-RİNGEL-RİBANA GRUBU

ADET	PUS	FEIN	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	FEIN	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	FEIN	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	FEIN	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

VEFA ÖRME'NİN YENİ YATIRIMI:

VEFA

İNERLOK

2002 yılından beri süpremde Türkiye'nin en önemli kumaş üreticilerinde Vefa Örme, Beylikdüzü'ndeki yeni tesisi Vefa İnterlog'da 20 adet yeni Mayer interlog makinesiyle interlok ve çift plaka örgü üretimine de başladı. Hedef iki yıl içerisinde bu makinelerin sayısını 40'a çıkarmak.



Vefa İnterlok Örme'nin Sahibi Kamuran Demir;

tekstilin örme ayağında giderek derinleşmek istediklerini, İnterlokta da kendilerini ispatladıklarında bu kez jakarlı makine yatırımlarına da hız vereceklerini belirtiyor. Bir 'Anadolu Esnafı' gibi hareket ettiklerini ve ticarete erdem ve dürüstlüğe büyük önem verdiklerini belirten Kamuran Demir, 'Bu mesleği torunlarına bırakabilmek istiyorum' diye konuşuyor.

Sektörde ve ekonomide yaşanan dalgalanmaları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Tüm sektörlerde bir durgunluk ve kendi kabuğuna çekilme durumu var ve bu sadece tekstil sektörüne özgü bir durum değil. Dövizden kazanan ihracatçılar kısa vadede menün-

gibi görünse de bu tip iniş çıkışlar uzun vadede kimseye yaramıyor. Herkes taşların yerine oturduğu bir piyasa arzulu. Ama biz krizin dibinin görüldüğüne inanarak, kısa bir süre içerisinde taşların yerine otaracağına yönelik inancımızı koruyoruz. Kriz sebebiyle biz Vefa İnterlok olarak yapısal yatırımlarımızı erteledik. Ciddi miktarlarda ham kumaş satışı gerçekleştiriyoruz ama bunun yanı sıra yapılması artık elzem hale gelen bir interlok grubu kurmak istiyorduk. Burada bunu gerçekleştirdik. Güneşli tarafında Vefa Örme olarak süprem grubumuz var. Beylikdüzü'ndeki Vefa İnterlok'da ise interlok ve çift plaka yatırımlarımız mevcut.

Sektördeki geçmişinizden kısaca bahseder misiniz?

Biz bir aile şirketi. 80'lerin sonunda babam önce şehir-

lerarası otobüsçülüğe başlamış. Daha sonra da 90'larda Aksaray'da hafif ticari araçlar satmaya başladı. Ailemiz büyüdükçe herkes kendi girişim olanlarını değerlendirmeye başladı. Biz, Demir ailesi olarak farklı bir yolda ilerledik. Otomotiv ve tekstil ana işlerimiz olmak üzere ekstra inşaat işleri de yapıyoruz. Tekstil ve örme işiyle 2000'lerin başlarında tanıştık. Yaptığımız her işi layıkıyla yapmak için çaba sarf ettik. Müşteriye yeni ürünler ve kumaşlar sunabilmek için teknik donanım çok önemli, bu konuda Vefa Örme'nin başındaki kardeşim Hakan Demir'e çok şey borçluyuz. Bunun yanı sıra azimle çalışma isteği çok önemli. Günü geliyor iş yetiştiremiyorsunuz, günü geliyor makineniz boşa yatıyor. Çuvalların üzerinde sabahladığımız günlerimiz oldu. Dün terminli işler gelebi-

liyor. Şu anda Güneşli'de ayda yaklaşık 800-900 ton civarında ham kumaş üretimi yapıyoruz. Bunun yanı sıra Vefa İnterlog olarak çift plaka ve interlok olarak kendi işletmemizde de 200 ton kumaş üretme hedefimiz var. Hatta şu anda bulunduğumuz yer 5 bin metrekare. Biz burada 20 makine açtık Mayer ile başlangıcını yaptık. Ama ilerleyen dönemleri düşünerek 40 makinelik bir yerimiz mevcut. Bu hedefe de iki üç yıl içerisinde ulaşmak istiyoruz. Açtık interlog'da Mayer gerçekten çok iyi bir makine ürtüyor. Bu yüzden onları tercih ettik. Açtık süpremde ise tüm makinalarımız Pilotelli. O makinelerden de süpremde çok iyi sonuç aldığımızı gözlemledik. Vefa İnterlok bir yıldan bu yana hizmet veriyor ama Vefa Örme 2002'den bu yana var. Uzun yıllar önce askere gitmeden bir çorap deneyimim

olmuştu. Bundan 25 yıl kadar önce askerden döner dönmez çorap makinesi alıp iş yapma hayali kuruyordum. Ben çorap sayesinde örme ile tanıştım ve örmeyi daha çok sevdim. Çorap makinesi çok daha küçük olmasına rağmen oldukça belalı bir makinedir. Vefa İnterlok olarak yeni yerimizde 20 Mayer makine ile başladık. Bu ekonomik ortamda böylesi bir yatırım yapmak hiç de kolay değil. Uzakdoğu malını tercih edenler zarar görüyor. Mayer'ler teknolojik olarak hakkıyla üretilmiş makineler.

Makine alımında genelde firmalarımız sürüyü takip ediyor. Siz bu yatırımı yaparken neleri dikkate alarak yaptınız?

Türkiye'de bir anlık furyaya göre pozisyon alan ve makine yatırımı yapan çok sayıda firma. Makine yatırımı için uzun vadeli düşünmek gerekli. Süpremi ile inlerlokuyla beraberce ilerleyebileceğimiz yatırımlar yapıyoruz. Ülkenin şartlarını düşünerek bu hayallerimizi erteledik. Sadece piyasada enerji ve üretim maliyetleri her geçen gün yükseldiğinden dolayı örmeciler kendilerini müşterisine anlatamıyor, kendi emeğini doğru pazarlayamıyor. Boyacılar ve kumaşçılar birlik içinde hareket ederken, örmeciler fason fiyatlarını hala geri çekiyor. Burada ÖRSAD'ın olumlu çalışmaları var ama bir sonuç yok. Sırtımızda bir yumurta kefesiyse geziyoruz, giderler fazla diyoruz, makinemiz çalışsın diyoruz; kumaşçılar da bu zaafi çok iyi değerlendiriyor. Son iki ay içerisinde elektriğe yüzde 40 zam geldi. Şimdi bunu ne şekilde nereye nasıl yansıtacaksınız? Nasıl dengeyi kuracaksınız? Bu soruların yanıtını vermek çok zor. Bir işin gereği, maliyeti neyse bunun üzerine karımızı da koyarak satabilmeyi gerektirir, ki iş sürdürülebilir olsun.

Kalifiye eleman sorunuyla ilgili neler diyeceksiniz?

Eğitim sistemindeki sıkıntılar sebebiyle sektörde çalışacak insan bulamıyorsunuz. Gençler

kafelerde garsonluk yapmayı tercih ediyor. Üniversite mezunları da fabrikanın tozunu yutmak istemiyor. Bugün örmede çalışan ustalarımız çok tatmin edici maaşlar alıyorlar. Ama bu işe heves eden hiçbir gencimiz yok. Bundan dolayı yabancı uyruklu insanları istihdam etmek durumunda kalıyoruz. Bu durum kaliteyi biraz düşürse de, bu insanla-

rın üretime büyük katkıları var. Türk bu işi artık yapmak istemiyor. Türkiye için tekstil altın değerinde çünkü bir üretim ve bir ihracat söz konusu. Bu insana büyük bir manevi mutluluk veriyor. Elimizde tekstilde ise çok iyi markalar, kaliteyi yükseltecek çok iyi bir makine parkuru da var. Ama bunu yükseltecek bir iş gücüne de sahip olmamız gerekiyor.

Süpremi ile inlerlokuyla beraberce ilerleyebileceğimiz yatırımlar yapıyoruz. Ülkenin şartlarını düşünerek bu hayallerimizi erteledik. Sadece piyasada enerji ve üretim maliyetleri her geçen gün yükseldiğinden dolayı örmeciler kendilerini müşterisine anlatamıyor, kendi emeğini doğru pazarlayamıyor.



İşin bu ayağının eksik olması tekstile en büyük darbeyi vuruyor. Boyahanesiyle, iplikçisiyle, kumaşçısıyla, konfeksiyoncusuyla tüm tekstil sanayisi en güzel makine parkurunu kurmuş durumda ama bunları bilgiyle çalıştıracak elemanı yok. Acı bir durum gerçekten. Bu sektörde birileri gelip çalışmıyorsa bu işin yapılmaması lazım. Öte yandan bu işin bu ülkeye bir getirisi var ise de insanlarımızın bu sektörde çalışmaya teşvik edilmesi lazım. Bu yüzden de başka ülkelere buraya gelenlerin de tekstil sektörünü tercih etmelerini olumlu buluyoruz.

Sizin kendi ihracatınız varmı?

Şu anda kumaş üretiyoruz ve çok sayıda ihracatçı müşterimiz var. Parkurumuza kattığımız yeni makineler sayesinde ihracat da hedeflerimiz arasında. Ama Türkiye'de oluşmuş bir piyasamız da mevcut. Bu profilin çıkarlarına en ufak bir zarar getirmeden ekstradan ihracata yönelik üretimlerin de antrenmanlarına başladık. Bu piyasada üstlendiğimiz misyon, ham kumaş satışında ihracatçıya lojistik bir destek sağlamak. Bundan dolayı da çok düşük kar marjlarıyla çalışsak da çok ciddi hacimler yapıyoruz. Üretimi seviyoruz. Son zamanlarda önümüzü tıkayan piyasa koşulları da düzeldiğinde Allah'ın izniyle biz hedeflerimiz daha hızlı ulaşacağız.

Örmeyi çocuklarınıza bırakacak bir meslek olarak görüyor musunuz?

20 yıldır bu işin içindeyiz. Bu işe girdiğimiz günlerde bile, yani 20 yıl öncesinde de tekstilin bittiği bize söyleniyordu. Şu anda lise eğitimini bitirecek bir oğlum var, onun da dil öğrenerek firmamızı ihracata taşımasını arzu ediyorum. Türkiye tekstilde hep evrilmiş, hep var olmuş. Bundan sonra da böyle olacak. Türkiye'nin gerek lojistik konumuyla, gerek bu meslekteki tecrübesiyle, gerekse hızlı üretim kabiliyetiyle tekstili daha çok uzun



Vefa İnterlok Örne'nin Sahibi Kamuran Demir bir örmeciye var eden kişilerin sektördeki deneyimli ustalar olduğunu vurgulayarak, sektörün bu emekçilere çok şeyler borçlu olduğunu altını çiziyor.

yıllar yapacağına inananlardanım. Bu yüzden torunlarımın dahi yapmasını arzu ettiğim bir iş. Belli sıkıntıları olsa da, bereketli bir iş. Otomotiv ve inşaatla da uğraşan bir firma olmamıza rağmen, tekstil ailemizin gözbebeğidir.

Önümüzdeki dönem hedefleriniz neler?

Örme dışında tekstilde daha farklı sektörlerle geçiş yapmak istemiyoruz. Örmeye derinleşmek istiyoruz. Hızlı ve suni büyüme gerçekleştiren firmalar en ufak bir krizde yalpalıyorlar. Biz daha garantici bir firmayız. Tekstilde kendi dalmamızın dışına çıkmadan, iyi bildiğimiz işi geliştirmek istiyoruz. Piyasada kumaş denildiğinde Vefa İnterlok'un ilk akla gelen firmalardan birisi olmasını istiyoruz. Süprem ve iki iplikteki çok yoğun hacimli üretimimizi; interlok ve çift plaka grubuyla desteklemek ve sonrasında işimizi bir adım daha öteye götürerek daha özel jakarlı malların da üretimini yapmayı hedefliyoruz. Kurumsal yönlerimizi geliştirmeye çalışırken da Anadolu esnaf-

lığın ve kültüründen ödün vermeden bunu gerçekleştiriyoruz. Anadolu'da büyük bir esnaf kültürü var. Çocuklarımızı da bu kültürle büyütüyoruz. Bir insan bir işi iyi yaptığında hem ailesine, hem de ülkesine katkı sağlayabiliyor.

Anadolu esnafılığı terimini biraz açar mısınız?

İnsanlarımız birbirinden koptu. Zengin ve yoksul kutuplaştı. Zenginle fakir yaşadıkları yerleri birbirinden ayırdı. Bir sınıflaşma ve kutuplaşma yaşandı. Sosyal adalet ortadan kalktı. Bunların olmaması lazım. Makas çok açıldı. Anadolu kültürünü kaybetme-

Süprem ve iki iplikteki çok yoğun hacimli üretimimizi; interlok ve çift plaka grubuyla desteklemek ve sonrasında işimizi bir adım daha öteye götürerek daha özel jakarlı malların da üretimini yapmayı hedefliyoruz. Kurumsal yönlerimizi geliştirmeye çalışırken da Anadolu esnafılığından ve kültüründen ödün vermeden bunu gerçekleştiriyoruz.

herkesten önce kalkar. Hali hazırda yürüten işlerimizi gezer, denetler. Biz işimize ondan geç geldiğimizde utanç duyar, mahcup oluruz. Bu da bizleri her daim çalışmaya ve üretmeye motive ediyor.

Bir sanayici olarak en çok gücünüze giden, sizi üzen şey ne?

Devletin hazinesi kötüye kullanıldığında çok zoruma gidiyor. Yeni iş kuranların önünü açılması gerekiyor. Devletimizin buna destek vermesi gerekiyor. Bu ülkede her kim iş yapıyorsa, Devlet onun bir ortağıdır. Bugüne kadar çok büyük vergiler ödemiş, ödüller kazanmış bir tekstilcinin çok zor durumlara düşebildiğini görebiliyorsunuz. Bu adamın verdiği vergilerin ve devletine sağladığı katkıların; bu adam mağdur olduğunda ona hiçbir getirisi olmuyor. Bu adam battığında sahip çıkılması lazım. Varken ortaklık iyi gidiyor, yokken seni tanımıyor gibi bir durum oluyor. Bu ülkede her kim bir üretim yapmaya çalışıyorsa bu insana da gerçekten saygı duyuyorum çünkü bu işler hiç de kolay işler değil. Diğer yandan da üretime hiçbir katkısı olmamasına rağmen sanayiciye öfke duyan bir kesim var. Ülkede büyümüş, marka olmuş kurumlara sahip çıkılması gerekiyor. Öyle kolay kolay marka olunmuyor. Genciyle, yaşlısıyla herkesin, hepimizin üretmesi gerekiyor. Yoksa ilerlememiz mümkün olmayacak.

Sizin son olarak vurgulamak istedikleriniz neler?

Günü birlik düşüncelerden herkesin sıyrılmasını istiyorum. Türkiye dünya tekstilinde çok stratejik bir yere sahip. Herkesin bunun farkında olmasını istiyorum. Devletin ve milletin de bu sektöre sahip çıkması gerekiyor. Hep en iyisini yapmaya çalışıyoruz. Üretimimize, işimize ve çalışmamıza bakıyoruz. Siyasete çok bulaşmadan, elimizden gelenin en iyisini yapmak ve hiç durmadan üretmek istiyoruz.

Runshan

ÖRME MAKİNELERİ



**GENİŞ PUS (52") ELEKTRONİK
JAKARLI HAVLU ÖRME MAKİNESİ**

**EGE
TME** DENİZLİ
14-17 ŞUBAT
2019

2. EGE TEKSTİL, HAZIRGIYIM MAKİNALARI, TEKSTİL
KİMYASALLARI VE DİJİTAL TEKSTİL BASKI TEKNOLOJİLERİ FUARI

Hall:1 No: C-1

Retas
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

SİM İPLİK'İN SAHIPLERİ MURAT - ARIF SABUNCU : 'TİCARET GÜNÜMÜZDE ÇOK KIRLI YAPILIYOR'



Sim İplik'in faaliyetleri, tekstilde ikinci kuşağa ulaşmış ve mesleği ve çalışma ahlakını Sultanhamam'da babalarından öğrenmiş iki kardeş tarafından yürütülüyor: Murat ve Arif Sabuncu. Her iki kardeş de mühendislik okumuş, dünyayı gezmiş görmüş ve gece çalışmanın ne olduğunu bilmeyen iki esnaf çocuğu olarak, bir gün sanayici olmaya karar vermişler ve örme işine girmişler. O günden bu yana da beraberce üretim yapıyorlar. Küçük ölçekli bir örme sanayicisinin gözünden örme sanayisini dinlemek isteyenler Murat ve Arif Sabuncu kardeşlere kulak verebilirler.

Öncelikle geçmişten bugüne firmanızın gelişiminden bahsedermisiniz?

Arif Sabuncu: Şirketimiz 1994 yılında kuruldu. Öncesinde babamız aslında iplikçi. O yıllarda Altınyıldız'ın Türkiye bayisiydik. Altınyıldız tiftik işini bıraktınca biz de örme sektörüne geçmeye karar verdik. Aslında babamın bir arkadaşı örme sanayisine geçmemize sebep oldu diyebiliriz. Güney Örme, 'Biz iki tane makine alıyoruz, isterseniz size de alalım dedi. Boşta bir dükkanımız vardı ve bu işe girmeye karar verdik.

Murat Sabuncu: Babam 1976'da Sim Ticaret'i Sultanhamam'da 12 metrekarelik bir dükkanda kurmuş. Sim satmış, polyester iplik satmış, sonra da Altınyıldız'ın tiftik Türkiye bayiliğini alıp büyü-



Mayer marka dokuz adet örgü makinesiyle sektöre hizmet veren Murat ve Arif Sabuncu kardeşler, Sultanhamam günlerinden bu yana ticaretin oldukça kirlendiğine vurgu yaparak, 'Ucuz fason dönemi artık sürdürülebilir olmaktan çıktı, bu maliyetlerle geçen yılın fiyatlarıyla üretimi sürdürmek herkes için intihar olur' diye konuştu.

meye başlamış. Altınyıldız'da taşlar yerinde oynayınca da tiftik işinden çıkmış. Örme işine girmeden önce gece çalışmak nedir bilmezdik, imalat nedir bilmezdik. Sonuçta al-satçıydık. Sultanhamam'da esnaf iken, bir günde üretici haline geldik. 98'deki devalüasyonda ve 2001'deki krizde bayağı sallandıysak da ayakta kalabilmeyi başardık. İmalat

zor bir iş gerçekten. Ben bir dönem profesyonel olarak da çalıştım. Bir Amerikan firmasının Türkiye temsilciliğini yaptım. O yıllarda siparişleri Türkiye'de yapabilmem mümkün değildi. Biz de Türkmenistan ya da Özbekistan'a yaptırıyorduk. Dünyayı görmek gerçekten önemli bir şey ve örme işine

de ben o dönemlerde kafayı taktım. Hala örmede çok iyi bir gelişim sağlayamadığımızı düşünüyorum, gidecek çok yolumuz var daha. Çin'den sonra dünyada en çok örme makinesi Türkiye'de olmasına rağmen bir türlü gelişemiyoruz.

Ne tip makinelerle, ne tip kumaşlar üretiyorsunuz?

Murat Sabuncu: Dokuz

adet Mayer makine ile hizmet veriyoruz. İki süprem, iki ribana, iki interlok ve daha yeni aldığımız üç adet üç iplik makinemiz var. Biz de sürü mantığına uyarak üç iplik yatırımı yaptık. Çok doğru yaptık mı tam emin değilim, ama tüm piyasada üç iplik makinelerine büyük bir rağbet var. Biz de müşterilerimizi memnun etmek için aldık. Dokuz makineye ulaştık. Geçen sene çok bereketliydi ama bu yıl hiç de iyi çalışmadı üç iplikler. Maalessif Avrupa bizi neye yönelirse, biz de gidip o makineden alıyoruz. Amerika'nın Çin'e vergi uygulaması onların maliyetlerini artırıyor. Çin, artık merdiven altından çıktı. Artık bizden daha pahalılar. Adamların ortalama bir tesisinde 2 bin makinesi var. Bizim gibi 9-10 makineyle iş yapanlar, köy ve kasabalarda yaşıyor.

Arif Sabuncu: Sonuç olarak Mayer'de Almanya'da 10 bin nüfuslu bir kasabada üretim yaparak tüm dünyaya satıyor.

Murat Sabuncu: Yanlış giden çok şey var. Kumaş satmamız engelleniyor. İpliğin, boyanın bir maliyeti var. Biz örmeciler konfeksiyonculara direkt mal satamıyoruz, arada kumaşçılar var. Kumaşçılar çok güzel fiyat kırıyor. Ellerindeki malı satamadıkları takdirde, en ufak bir şeyde reklamasyon verebiliyor. Biz örmeciler buna direnmiyoruz ve bel altından yumruk yiyoruz. Ben de, kardeşim de hem alaylı, hem mektepliyiz. İkimiz de mühendisiz. Ama biz bir yandan okula giderken bir yandan da babamızın yanında pişiyorduk. Bizdeki iş ahlakı çok daha farklıydı o günlerde. Kumaşçılar imalatçı olmadığı için bir şekilde ters gelen tepkiyi savuşturmak zorunda. Bunun etik olup olmadığına hiç bakmıyorlar ve karşı tarafın canının yanıp yanmadığıyla hiç ilgilenmiyorlar. Sadece sattığı mala, yaptıkları ticarete bakıyorlar.

Arif Sabuncu: Eğer babamın iş yaptığı yıllardaki çalışma biçimine ticaret diyor isek, bugün yaptığımız şey kesinlikle ticaret değil. Problem de

bundan kaynaklanıyor. **Murat Sabuncu:** Biz konfeksiyona mal satarken mal bedeli 20 TL ise kumaşçı bunu 19 TL'ye verebilir. Ama biz küçük ölçekli firmalar olduğumuz için fiyat kırılmıyor. Zaten kumaşçılar da bizim fiyat kırdığımızı gördüğü anda, konfeksiyoncunun bizden mal almasının önüne geçiyor. Konfeksiyoncu

da 1 TL'lik avantajı görünce sesini çıkarmıyor. Örmecilerin kafasının kalkmasını istemiyorlar, kalkanın da kafasına vuruyorlar. Aslına bakarsanız bizim bir kumaşçıdan çok daha iyi fiyat vermemiz lazım, sonuçta biz üretiyoruz. Beraberlik olmadığı için örmeciler çok rahat fiyat kırabiliyor. Hatta bazı durumlarda fiyatları kumaşçılar değil de örmecile-

Sabuncu Kardeşler: İğne, fiyatları yüzde 50 arttı, 2800'e aldığım yağ varili 4400 TL oldu, elektriğe yüzde 50 zam geldi. Bunlarla baş edebilmemiz için bizim de zam yapmamız lazım. Elbette biz de makinemizin yatmasını istemiyoruz, leasingle ödemeleri var, dönmesi şart. Ama bu sarmalın içerisine firmamıza sokar ve zararına üretim yaparsak batarız.



rin bizzat kendilerinin kırdığını bile söyleyebilirim. 'Sen ondan 1,5 TL'ye alıyorsun, gel ben sana 1 TL'den vereyim' diyenlerin sayısı o kadar çok ki! Kimin ne yaptığını hepimiz biliyoruz. Örmecilerimiz için makinelerimiz yeter ki dönsün. Oysa çalışarak batacaklar. İğne, fiyatları yüzde 50 arttı, 2800'e aldığım yağ varili 4400 TL oldu, elektriğe yüzde 50 zam geldi. Bunlarla baş edebilmemiz için bizim de zam yapmamız lazım. Geçen gün 20 ton üç iplik siparişi geldi. Geçen yıl bunu 1,4 TL'den yapıyordum; adam bana 1 TL teklif etti. Makinam yatсын, çalışmayayım daha iyi. Hem elemanımı yoracağım, hem elektrik, yağ, iğne harcayacağım; hem de zarar edeceğim. Elbette ben de makinemin yatmasını istemiyorum, leasingle ödemeleri var, dönmesi şart. Ama bu sarmalın içerisine firmamızı sokarsam; çalışarak batarım. Malımızı konfeksiyonculara satmaya çalışıyoruz, çünkü onlar bizi çok ezmiyor, kumaşçılar eziyor. Bizim aynı zamanda aylık 25 ton kumaş satışımız vardı, bir olay üzerine geçen yıl bunu iptal ettik. Bizim ham satış yaptığımız firma; boya hatasını bize fatura etmeye kalkıştı. Malı aldım, kenara koydum ve bu işten tamamen çıktım. Çünkü iş artık ahlaksızlık boyutuna varmaya başladı. Bana ait olmayan bir zararı çekmek çok üzücüydü. Boyahanelerin hepsi de ortak hareket ediyor. Birbirlerinin müşterilerine saldırmıyorlar. Ama biz örmeciler bunu başaramıyoruz.

Tekstilin Türkiye'de krizsiz bir dönemi yok. Ama her daim lokomotif sektör olmuş. Siz geleceği nasıl görüyorsunuz?

Murat Sabuncu: Açıkçası görmüyorum. Yurtdışında şansımızı deneyebiliriz. Çin'le rekabet edebilen belki de tek ülkeyiz tekstilde. Türkiye her daim ihracat fazlasını giyen bir ülke olmuş, o yüzden de kendi markasını yaratamıyor. İnanılmaz



Murat ve Arif Sabuncu kardeşler sektörde kalifiye eleman sorununun had safhada olduğunu belirterek, Suriyeli işçiler olmasa tekstil sektörünün durma noktasına gelebileceğine vurgu yapıyorlar.

bir ihracat var. Gelecekte belki burada üretip Avrupa'ya satacağımız bir mağazacılık sistemine geçebiliriz.

Eleman ihtiyacınızı karşılayabiliyor musunuz?

Murat Sabuncu: İnanılmaz bir sıkıntımız var. Meslek okulları cazibesini kaybetti. Herkez AVM'de çalışmak istiyor. Hiçbir üniversite veya lise mezunu makinenin başına geçmek istemiyor, masa başı iş istiyor. Bu kadar üniversite mezununu bu ülke kaldırmaz. Benim telefonumdan daha iyi telefonu olan bir sürü çalışanım var. Hayatı borçlanarak yaşıyoruz, sonra da ödeyemiyoruz.

Suriyelilerin tekstilde çalışması hakkında ne diyorsunuz?

Murat Sabuncu: Onlar olmasa tekstil sektörü durur. Şu anda Hükümetin yaptığı olumlu hareketlerden birisi olarak değerlendiriyorum. Bizim elemanlarımız güvenlik görevlisi oldu, burayı terk etti. Silah takmadığı sürece herkes güvenlik görevlisi olabiliyor. Bu olay da Türkiye'de son 10 yılda gelişti, AVM'lerin açılmasıyla. Meslek liselerinde alttan yetişen elemanımız

da yok. Bizim yetiştirdiğimiz elemanlar ya kendi işlerini açıyor, ya başka yere transfer oluyor ya da tekstili bırakarak bekeci olmayı tercih ediyor. Bizler de çok kazanmadığımız için çok da veremiyoruz. Dövizde yüzde 70 devalüasyon oldu, ama geçtim zam yapmayı, hala benden indirim istiyor müşteriler.

Nasıl vadelerle çalışıyorsunuz?

Murat Sabuncu: Artık vade bitti. Müşteri ne derse kabul etmek durumundayız. Fatura tarihinden itibaren 60 günde parayı öderim diyor, biz de başımızı sallıyoruz.

Arif Sabuncu: Örneğin firmanın fason takipçisiyle anlaşıyoruz ama firmanın ödemesiyle tamamıyla farklı kişiler ilgileniyor. Siparişi verenle muhasebe departmanının vaat ettiği tarih birbirinden çok farklı olabiliyor. Elbette bizim aleyhimize olarak. Patron bir yere gitti diyorlar, uzun lafın kısası hiçbir ödemeyi bize taahhüt ettikleri tarihte yapmıyorlar. Vadeler genelde 60 ila 90 gün arasında. Tabi Zeytinburnu çalışmazsa. Geçen yıl piyasada 13 aylık çek bile gördüm. İğneyi bile en fazla 28 gün vadeyle alıyoruz diğer taraftan. Geri kalan her şeyi

de nakit ödüyoruz. Gerçekten üzücü. Gübreyi bile ithal ediyoruz. Her şeyi dışarıdan alıp, üzerine işçilik koyup satmayı, sanayicilik diye düşünüyoruz. Aslında işçiyiz. Devlet de beklediğimiz desteği vermiyor. Biz küçük işletmeler bu devlerle tek başımıza nasıl baş edebiliriz?

Örmecilerin üzerindeki baskılar çerçevesinde ÖRSAD'dan beklentiniz neler?

Arif Sabuncu: ÖRSAD'dan da çok fazla bir şey beklemek lazım. Piyasada çok fazla sayıda merdiven altı, ÖRSAD ile hiçbir alakası olmayan firma da var. ÖRSAD her ne kadar belirleyici olsa da tüm piyasayı etkileyemez.

Murat Sabuncu: Ticarete satarken değil, alırken kazanırsın. Bizim hammaddeyi alırken kazanmamız lazım, bizim işçilikte kazanmamız lazım. ÖRSAD kimseye fason fiyatında bir yaptırımda bulunamaz, sadece tavsiye de bulunabilir. Ama bizim ÖRSAD'a üye olmak için yarışa girmemiz lazım. ÖRSAD 800 tane üyesi adına hammadde pazarlığına oturabilir. Yurtdışında bunların birçok örneği var. Bir yağ firması kuracak, ya da bir yağ fir-

masıyla ortaklığa gidecek ve ÖRSAD üyesine özel olarak yağı yüzde 10 ucuzla alacak. 'Benim üyem isen yağı yüzde 10 daha ucuz alırsın' diyecek. Herkes kazanacak. Bu gerçekleşse herkes ÖRSAD'a üye olmak için sıraya girer. İğnede de bu yapılabilir. ÖRSAD'daki belki de en küçük firma benim, sadece 9 makinem var. 50-60 makineli üyeler var. Satın aldıkları yağın, iğnenin haddi hesabı yok. Alırken kazanmamız gerek. Yurtdışında serbest bölgeler var. Ama biz örmeciler, Türkiye'nin tekstildeki en büyük meslek kolu olarak bunu yapamıyor, bir bölgede toplanamıyoruz. Örneğin boyahaneler bunu yaptı. Yıllar önce Sultanhamam'dayken Devlet bize 'Burası boşalacak, herkes Tekstilkent'e gidecek' dedi. Biz pılıyı pırtıyı topladık 1995'te Tekstilkent'e gittik ama peşimizden bir kişi bile gelmedi. Herkes Sultanhamam'da kaldı. Sürü mantığına uymadık ve açığa kaldık. Devleti dinledik ve mağdur olduk. Sultanhamam'da alım satım hala tam hızıyla sürüyor. Vatandaş Bursa'dan otobüsle geliyor, ilk gittiği yer hala Sultanhamam. Devlet bile bunu çözmemiş, bu yüzden belki ÖRSAD'a fazla yükleniyorum ama ÖRSAD keşke bir kooperatifçi mantığıyla hareket ederek tüm örmecileri aynı yerde toplamayı başarsa. Gerçekten sektöre en büyük hizmetini vermiş olur. Arnavutköy tarafında kupon araziler var. 200 örmeci bir araya gelerek bunları çok rahat alabiliriz ama birilerinin bizlere ön ayak olması lazım.

Arif Sabuncu: Mesela 200 firma birleştiğinde; çekilecek olan krediler de çok daha cazip hale gelebilir. Ya da ÖRSAD'ın girişimiyle belki de Eximbank'tan bir kredi çekerek böylesi bir girişimde bulunabiliriz. O zaman herkes ÖRSAD'a üye olmak için yarışır hale gelebilir. ÖRSAD'ın elinde albeni yaratmak için çok imkan var. Vakit ayırıp dinlediğiniz için teşekkürler.

BAZI ŞEYLER OLMASA DA OLUR

Ama Eğitim Olmazsa Olmaz

0850
222
1863

darussafaka.org

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

Darüŝsafaka
1863 CEMİYET

ÇİNLİ E-TÜKETİCİLERE NASIL ULAŞILIR?

Türkiye’de e-ihracata yönelen firma sayısı hızlı bir şekilde artıyor. Bu firmalar için Çin önemli bir pazar olarak öne çıkıyor. Çünkü alım gücü yüksek 350 milyon kişinin bulunduğu ülkenin 2020 yılında dünyanın en büyük sınır ötesi B2C pazarı olması bekleniyor.

İnternet altyapısının gelişmesi ile birlikte lojistik sektöründe yaşanan hızlı değişimin sonucu olarak önce e-ticaret, son dönemde ise sınır ötesi e-ticaret ya da diğer adıyla “e-ihracat” giderek hayatımızda daha fazla yer tutmaya başladı. E-ihracat, yeni pazarlara ulaşmanın kaçınılmaz olduğu günümüzde müşteri potansiyelini artırmak isteyen her firma için alternatiften öte bir zorunluluk haline geldi. Bugün Avrupalı KOBİ’lerin yüzde 14,5’i e-ticaret, Bu KOBİ’lerin de yaklaşık yarısı ise yurt dışına

satış yani e-ihracat yapıyor. Türkiye’de e-ihracat yapan firma sayısı henüz az olsa da bu yönde çok önemli bir istek var ve e-ihracata yönelen firma sayısı çok hızlı bir şekilde artıyor. 2018 yılında e-ihracata başlayan firma sayısı, 2017 sonuna göre yüzde 40 arttı. 2018 sonunda e-ihracat cirosunun geçen yıla kıyasla yüzde 150’den fazla artması bekleniyor.

Ancak asıl patlama, dünyanın en büyükleri arasında yerini almaya hazırlanan Üçüncü Havalimanı’nın devreye girmesiyle yaşanacak çünkü e-ihracatın olmazsa olmazı çok iyi bir lojistik deste-

ği. E-ihracat Eylem Planı’nda da belirtildiği gibi başta Üçüncü Havalimanı olmak üzere belirlenen bölgelerin “bölgesel lojistik merkezleri” haline getirilmesiy-le e-ihracat yapan şirketlerimiz geniş bir bölgeye düşük maliyet ve yüksek bir hızla erişim olanağına kavuşacaklar.

Dünyanın en büyük e-ihracat pazarı

Ancak e-ihracat için sadece bilişim ve lojistik altyapımızın hazır olması tabii ki yeterli değil. Rekabetin dağınık ve yoğun yaşandığı bu sektörde öne geçmek için öncelikle en doğru hedef

pazarı seçmek ve hedef pazarımız hakkında yeterli bilgiye sahip olmak gerekiyor. Bugün dünyanın en büyük ve en hızlı büyüyen e-ticaret pazarı olan Çin Halk Cumhuriyeti’nde sınır ötesi e-ticaret ile ürün satın alan tüketicilerin oranı 2015 yılında yüzde 34 iken 2017’de yüzde 67’ye ulaşmış durumda. Çin’in 2020 yılına kadar dünyadaki en büyük sınır ötesi B2C pazarı olması bekleniyor. Çin özellikle lüks segmentte üretim yapan üreticiler için avantajlı bir pazar olara öne çıkıyor. Bir buçuk milyar nüfuslu Çin’de kaliteli ürünlere para harcamak

ÇİN’İN ÖNDE GELEN B2C PLATFORMLARI



TMALL

Tmall, Çin’de operasyonu olmayan uluslararası markaların Çinli tüketicilere ulaşmasını sağlıyor. Pazar, her mağaza için bir alt alan sağlarken Alipay’ye ve Alibaba’nın teslimat araçlarına yönlendiriyor.



JD Worldwide

JD.com’un güçlü yönlerinden biri, Çin’in büyük sosyal medya platformu WeChat’a bağlı olması. JD.com’daki ürünlere WeChat üzerinden erişilebiliyor. WeChat üzerinden yapılan e-ticaretin yüzde 32’sini JD.com oluşturuyor.



Amazon China

Amazon, perakende satışlarda yüzde 3 pazar payına sahip. Çin’de özellikle otantik ithal ürünler alanında güçlü bir üne sahip olan Amazon.cn fiyat duyarlı müşterilerden çok satın alma gücü yüksek kesime hitap ediyor.



Kaola.com

Kaola, Satıcıların ürünlerini birçok çevrimiçi forum, portal ve pazarlama kanalında sergilemelerini sağlayan Kaola üç iş modeli sunuyor: Toptan satış, çevrimiçi pazar yeri veya satıcının web sitesiyle entegrasyon.

isteyen 350 milyon orta gelir düzeyinde insan bulunuyor. Kaliteli, lüks markalara para harcamak isteyen bu kesim; tekstil ve deri gibi iddialı olduğumuz kategorilerde e-ihracat için önemli bir potansiyel oluşturuyor. Peki bu pazara girebilmek için nelere dikkat etmek gerekiyor?

Çin pazarına erişiminin yolları

Sınır ötesi e-ticaret, Çin online tüketici pazarına doğrudan ve uygun maliyetli erişmek için yeni bir yol sunuyor. Sınır ötesi e-ticaret üzerinden ihracat yapan bir satıcı, geleneksel süreçleri kullanarak yapılan ihracata kıyasla, lojistik ve finansal maliyetlerde yüzde 30'a varan bir tasarruf sağlarken ürününü de denetimler dahil olmak üzere çok daha kısa sürede gönderebiliyor.

Bu pazarda başarıya ulaşmak için bir şirketin çok esnek bir yapıda olması ve sürekli değişen e-ticaret düzenlemeleri ve trendlerini takip ederek kendisini yenilemesi, bunun yanı sıra stratejisini Çin pazarının yerel alışkanlıklarına uyarlamasını gerekiyor. Genel olarak Çin'de iş yapma biçimleri henüz tamamen kurumsal zeminde ilerlemediği için iş yaparken kişisel ilişkiler ön plana çıkıyor. Bu nedenle "networking" pazara giriş ve tutunma için büyük önem taşıyor. Dikkat edilmesi gereken bir başka husus da kurallar çok iyi tanımlanmadığı ya da iyi anlaşılmadığı için, yabancı bir işletme, genellikle gri bir bölgede çalıştığı hissine sahip olabiliyor. Bu aşamada yerel kültürü ve pazarın karmaşıklığını anlayan yerel bir ortağın ilişkilerin kurulmasında devreye girmesi işleri kolaylaştırıyor. Yerel ortak aynı zamanda bazı pazaryerlerine girişte de anahtar görevi üstlenebiliyor. Örneğin, yerel bir pazaryeri olan

Taobao.com'a ve sosyal medya sitesi WeChat'e üyelik için Çin vatandaşı olma şartı aranıyor. Bu gibi durumlarda, yabancı şirket Çinli bir çalışan istihdam edebileceği gibi servis sağlayıcı- sı şirket ile de anlaşılabilir.

Tanıtım ve gönderide bunlara dikkat

Çinli tüketiciler ayrıntılara odaklanmayı sever. Bu nedenle satıcı ürünün görseli konusunda çok titiz davranmalı, ürünün detay fotoğraflarına yer vermelidir. Bir ürün için 6-20 arasında fotoğraf yayınlamaya hazır olun. Çin'e yönelik internet sitelerinde diğer ülkelere nazaran yüzde 70 daha fazla fotoğraf yer almaktadır. Ürün bilgisi de aynı şekilde önemlidir çünkü iyi bir Mandarin tercümesinin yeterli olacağını sanıyorsanız yanılırsınız. Çinli tüketiciler ne kadar başarılı olursa olsun, iyi tercüme edilmiş değil, yerel dil ve kültüre hakim biri tarafından doğrudan kendileri için yazılmış metinlere güvenir. Örneğin giyim ve ayakkabı konusunda uluslararası ölçüleri sağlamak yeterli değildir, mümkün olan en küçük numaralara yer verdiğinizden emin olmanız gerekir. Çin kültüründe aile hâlâ önemli bir yer tuttuğundan büyük anne ve babalar dahil tüm aileyi kapsayacak şekilde bir bilgilendirme kültürü özümlediğiniz konusunda iyi bir işaret olacaktır. Ayrıca ürün bilgisi yazarken mümkün olan her türlü faydasından bahsedin ve bu ürünün neden gerekli olduğunu vurgulamaktan çekinmeyin. Çin'de alışveriş kültürü, çeşitli promosyon ve hediyelere çok fazla yer verdiğinden bu konuda



E-ihracatta başarının yolları

İNTERNET SİTESİ	ÖDEME YÖNTEMİ	LOJİSTİK DESTEĞİ
Yabancı dilde site	Güvenli ödeme altyapısı	Çokuluslu kargo hizmeti
Yabancı dilde SEO	Yabancı Kredi kartı	Gümrük mevzuatı
Müşteri hizmetleri	Küresel Ödeme sistemi	Ülke içi kargo hizmeti
Sık Sorulan Sorular	Yabancı Vergi sistemi	Yurt dışı iade imkânı

yüksek bir beklenti oluşmuştur. Mümkün olduğunca hediye sunmak ve kampanyalar düzenlemek pazara girişte başarı için önemli bir anahtar haline gelebilir. Ürünün paketlenmesine gösterdiğiniz özen de Çinli tüketici için önemli olabilir. Kaliteli ürünlerle yapılmış çekici ve özenli bir paket, içindeki ürünün kalite algısını da doğrudan etkileyecektir. Özellikle "ağır" paketlerin bir "kalite belgesi" gibi değerlendirilmesine şaşırmanın.

1100 ürün beyaz listede
Pazar yerleri veya çevrimiçi dağıtıcılarla iletişim kurduktan sonra, bir satıcının şirketini ve

ürünlerini Çin piyasasına uyarlaması gerekiyor. Çin gümrük otoritelerine ulaşmadan önce, e-ihracatçıların menşe sertifikaları, gümrük beyannameleri, satış sözleşmeleri, konşimentolar, faturalar ve paketlenme listelerini hazırlamaları bekleniyor. İthalat izinleri ve sertifikalar genellikle Çin Halk Cumhuriyeti Kalite Denetimi ve Karantina Genel Müdürlüğü (AQSIQ) tarafından sağlanıyor. E-ihracatçı, her sipariş türü için en iyi gönderim ve teslimat türünü belirlemek durumunda. Eğer müşteri kimlik bilgilerini paylaşmaya istekli ise, vergiler ve nakliye masraflarının uygun olması nedeniyle B2C ve gümrüklü depo yöntemleri en uygun seçenek olarak öne çıkıyor. İthalat sertifikaları ve alıcı kimlik belgelerinin mevcut olmaması durumunda, en iyi yöntem olarak posta gönderisi öne çıkıyor.

"Türkiye'de 2018 yılında e-ihracata başlayan firma sayısı, 2017 sonuna göre yüzde 40 arttı."



Yangmatou

Yangmatou, bebek ürünleri, kozmetik, giysi, ayakkabı ve çantalara odaklanıyor. Yangmatou'nun iş modeli, ürünleri doğrudan tedarik etmeye ve satın almaya dayanıyor.



Xiu

Xiu.com, konfeksiyon, aksesuar ve mücevher dahil olmak üzere üst gelir gruplarına hitap ediyor. Xiu.com, kendilerine diğer platformlarda satmama konusunda taahhüt veren markaların pazarlama bütçesini üstleniyor.



Shangpin

Shangpin, Xiu.com'un rakibi ve Çin'in önde gelen orta ve üst düzey moda ve lüks çevrimiçi platformlarından biri. 1.400'den fazla markanın ürünlerine yer veren Shangpin, Batı markaları için bir drop-ship modeli sunuyor.



Vipshop

New York Borsası'nda yer alan Vip.com Çin'deki kadın tüketicilere popüler markalı ürünler hakkında kısa vadeli teklifler sunan (Flaş satış) bir e-ticaret sitesi.

KUZHEY AMERİKA, TEKSTİLİNİ NAFTA 2.0 İLE KORUYACAK

Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması NAFTA'nın yerini alacak olan USMCA anlaşmasında mutabakat sağlandı. NAFTA 2.0 olarak da anılan yeni anlaşma "Made in USA" etiketli tekstil ve hazır giyim ürünlerine avantaj sağlayacak.

ABD, Meksika ve Kanada arasında yürürlükte olan "Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması"nın (NAFTA) yerini alacak yeni ticaret anlaşmasında mutabakat sağlandı. Ekim ayı başında Beyaz Saray'da düzenlenen etkinlikle mutabakatı kamuoyuna duyuran ABD Başkanı Donald Trump yeni anlaşmayı "ABD tarihinin en önemli ticaret anlaşması" olarak niteledi. Yeni anlaşmanın tüm taraflar için çok iyi olduğunu belirten Trump, Meksika Devlet Başkanı Enrique Peña Nieto ve Kanada Başbakanı Justin Trudeau'ya da çabaları için teşekkür etti. Trump, USMCA adı verilen yeni anlaşmanın özellikle Amerikan tarım ve otomotiv sektörleri için "büyük bir zafer" anlamına geldiğini vurguladı.

En çok otomotiv sektörü etkilenecek

Yeni anlaşmanın, NAFTA'dan 4 temel farkı bulunuyor. Bu farklar arasında serbest ticaret için en büyük ve olumsuz etkiyi,



otomobil sektörüne getirilen daha yüksek vergi standartlarının yaratacağı belirtiliyor. USMCA çerçevesindeki yeni kurallara göre, otomobil ticaretinin üye ülkeler arasında "sıfır gümrük vergisi" ile yapılabilmesi için parçalarının en az yüzde 75'inin Kuzey Amerika kıtasında üretilmesi gerekiyor. ABD'nin, NAFTA'da yüzde 62,5 olan bu oranın yükseltilmesini, Meksika'ya Çin, Japonya ve Güney Kore'den gelen otomobil parçalarını kısıtlamak için

istediği biliniyor. Sıfır gümrük vergisine ilişkin yeni düzenleme, ayrıca otomobil parçalarının yüzde 40 ila 45'inin saatte en az 16 dolar ücret ödenen işçilerce yapılmasını şart koşuyor. Bu iki kuralın, sadece Meksika'nın otomotiv sektörüne zarar vermekle kalmayıp tüm kıtada otomobil fiyatlarını yükseltmesi bekleniyor. Fiyatlardaki artışın ise talebi düşürmek suretiyle otomotiv sektörünün aleyhine işleyeceği belirtiliyor. Öte yandan, anlaşma, ABD'nin

ithal otomobillere ek vergi getirme ihtimaline karşı bir hüküm içeriyor. Söz konusu hüküm, Kanada ve Meksika'nın her birinin ABD'ye yılda 2,6 milyon adet otomobili, olası vergilerden muaf şekilde ihraç etmesini sağlayacak. Uluslararası Motorlu Taşıt Üreticileri Örgütü'nün verilerine göre, 2017 yılında ABD 11 milyon 190 bin motorlu araç üretirken, Meksika'nın araç üretimi 4 milyon 68 milyon ve Kanada'nın ise 2 milyon 200 bin oldu.

Tekstil ve hazır giyim için özel bölüm

Yeni anlaşma, Kuzey Amerika ülkeleri arasındaki tekstil ticaretine yönelik önemli değişiklikleri de beraberinde getiriyor. Anlaşmanın özünde "Kuzey Amerika ülkelerinde üretilmiş tekstil ürünlerinin kullanımını artırmak" yer alıyor. En temel değişiklik otomotiv sektöründe olduğu gibi bir ürünün "tercihli" sayılabilmesi ve vergiden muaf tutulması için ihtiva etmesi gereken "Kuzey Amerika içeriğinin" artırılmış olması. Önceki anlaşmada herhangi bir düzenlemeye tabi tutulmayan "dikiş ipliği, cep kumaşı, dar elastik bantlar ve astar" gibi ürünler için yeni anlaşmada sınırlandırılmalar getiriliyor. Bu düzenlemelerin temel hedefinin USMCA bölgesi dışından gelen malzemelerin kullanımını sınırlandırarak özellikle "Made in USA" iplik ve kumaşların daha fazla kullanılmasını teşvik etmek



gibi görünüyor.

Bu maddenin uygulanmasını kesinleştirmek adına USMCA'da önceki anlaşmada olmayan yeni bir düzenlemeye yer verilmiş. Buna göre, USMCA üyesi ithalatçı ülke, anlaşma koşullarına uymadığını düşündüğü ürünlerin tesislerinde denetim yapma yetkisine sahip olacak. Daha da ilginç olanı ise bu katı düzenlemenin sadece tekstil sektörü için öngörülmüş olması. Üstelik denetleyici tarafın hangi ihracatçı ya da üreticileri ziyaret edebileceği konusunda bilgilendirme yapma zorunluluğu bulunmuyor. Tekstil dışı ürünler için, denetim kuralları çok daha belirsiz tutulmuş ve ihracatçı ülke tarafından belirlenecek gibi görünüyor. Zaten USMCA'yı NAFTA'dan ayıran temel özelliklerden birisi de tekstil ve hazır giyim sektörlerine ilişkin özel bir bölümün oluşturulmuş olması. Altıncı bölümdeki düzenlemelerin yanı sıra tekstil ticaretini düzenleyen yeni yönetmeliklerin de anlaşmanın yürürlüğe girmesinin ardından hazırlanması bekleniyor. USMCA Anlaşmasında NAFTA'dan farklı olarak tekstil ve hazır giyim ticaretine ilişkin düzenlemeleri gözden geçirecek ve gerekirse güncelleyecek bir komitenin teşkil edilmesi öngörülmüş. Komite üyeleri, anlaşmaya taraf olan üç ülkeden seçilmiş temsilcilerden oluşacak ve anlaşma onaylandıktan ve yürürlüğe girdikten sonra yılda en az bir kez toplanacak. Komitenin ilk görevlerinden biri, USMCA ülkeleri arasında ikinci el kıyafetlerin ticaretine yönelik düzenlemeleri gözden geçirmek olacak.

Finans şirketleri de kapsama alındı

Tekstil ve otomotiv dışında da USMCA Anlaşması'nda NAFTA'dan farklı düzenlemeler yer alıyor. Yeni anlaşmada Trump'ın kazanımlarından biri de Kanada'nın süt ürünlerinin ithalatına yönelik bariyerleri azaltarak Amerikalı üreticilere ülke pazarının yüzde 3,6'sına erişim yolunu açması oldu. Ayrıca, Kanadalı süt üreticilerine hükümet tarafından herhangi bir teşvik verilmesi yasaklandı.

Ancak uzmanlar söz konusu değişikliğin, ABD'nin Kanada'ya yönelik süt ürünleri ithalatını sadece 70 milyar dolar artıracığını, ABD'ye verilen tavizin sembolik olduğu görüşünü paylaşıyor. Telif hakları konusunda yapılan değişiklik ile haklar kişinin ölümlünden 50 değil, 70 yıl sonra geçerliliğini yitirecek. USMCA'da yapılan bir diğer değişiklik, finansal hizmetlerin ticaretine yönelik. Bu çerçevede, Meksika ve Kanada'da faaliyet gösteren Amerikan finans şirketlerinin yerel şirketlerle aynı muameleyi görmesi kararlaştırıldı. NAFTA ile USMCA Anlaşması arasındaki son önemli farklılık ise geçerlilik süresi. 1 Ocak 1994'te yürürlüğe giren NAFTA, herhangi bir gözden geçirme veya geçerlilik tarihi içermiyordu. USMCA Anlaşması ise taraflara her 6 yılda bir anlaşmayı gözden geçirerek revize etme hakkı tanıyor. Anlaşma, uzatılmaması halinde yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 16 yıl içerisinde iptal olacak. Bu revizyonun, yeni anlaşmanın NAFTA gibi zamanın gerisinde kalmaması için yapıldığı belirtiliyor.

12 yeni bölüm eklendi

USMCA Anlaşması'nda, eski maddelere yapılan değişiklikler kadar yeni bölümler de dikkati çekiyor. NAFTA'daki 22 bölüme aralarında dijital ticaretin de yer aldığı 12 yeni bölümün eklendiği yeni anlaşma, alanı genişletildiği için "NAFTA 2.0" olarak da adlandırılıyor. Yeni eklemelerden en önemlisi olarak kabul edilen "dijital ticaret" bölümü, elektronik kitap, video, müzik, yazılım, oyun ve benzeri dijital ürünlere yönelik gümrük vergilerini ve diğer ayrımcı önlemleri yasaklıyor. Ayrıca, verilerin ülkeler arası dolaşımına yönelik kısıtlamaların azaltılması, siber güvenlik konusunda iş birliği, halka açık veri tabanları ve küresel dijital ekosistemin desteklenmesi teşvik ediliyor. Yeni bölümler arasında "yolsuzluk karşıtlığı, makroekonomik politikalar ve döviz kurları, iş gücü ve ticareti iyileştirme yolları" gibi başlıklar da yer alıyor.

TEKSTİL VE HAZIR GİYİMDE NAFTA/USMCA FARKI

- Tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ihtiva etmesi gereken "Kuzey Amerika içeriği" artırılıyor.
- Serbest bölge dışı ürünler sınırlandırılarak bölge ürünlerinin önü açılıyor.
- İthalatçı ülkeye üretici/ihracatçı firma tesislerinde denetim yetkisi tanıyor.
- USMCA'da sadece tekstil ve hazır giyimi düzenleyen bir bölüm yer alıyor.
- Menşe kurallarına karar vermek için taraflara toplantı çağrısı hakkı tanınıyor.
- Tekstil ve hazır giyim düzenlemelerini gözden geçirecek komite kurulması öngörülmüyor.

Rakamlarla NAFTA

Meksika- ABD- Kanada

NAFTA üyeleri arasındaki ticaret 2017'de **1,2** trilyon dolar. Üç ülke arasındaki ticaret 1993'ten 2017'ye **%390** arttı.





PREMIÈRE VISION ISTANBUL, HEDEFİ 12'DEN VURDU

Dünyanın önde gelen moda ve tekstil fuarları arasında yer alan Première Vision İstanbul, 9'uncu kez kapılarını İstanbul Kongre Merkezi'nde açtı. Fuar; yurt dışından hazır giyim markalarını Türkiye'ye çekmeyi başararak hedefi tam 12'den vurdu.



Moda ve tekstil sektörlerinin öncü organizasyonu Première Vision, İstanbul'da 9'uncu sezonuna, 'merhaba' dedi. 10 – 12 Ekim tarihleri arasında İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleşen fuara İTHİB, İTKİB, UTİB, ATHİB, EİB, TOBB ve TGSD gibi sektörün önde gelen kuruluşları destek verdi. Première Vision İstanbul'a, 2019/20 Sonbahar – Kış sezonunun trendlerini sergileyen iplik – elyaf, kumaş, denim, aksesuar ve konfeksiyon alanındaki başarılı oyuncular katıldı. Bu sezon ilk olarak 11

konfeksiyon üreticisi, yeni sezon örneklerini, bu önemli fuarda ziyaretçilere sunma fırsatı buldu. 30 yeni katılımcı ile tekstil ve moda alanında toplamda en iyi 85 seçkin yerli ve yabancı ismin boy gösterdiği Première Vision İstanbul yurt dışından hazır giyim markalarını Türkiye'ye çekmeyi hedefledi. 2014 yılından bu yana senede iki defa düzenlenen Première Vision İstanbul'un bu sezonunda yabancı alıcıların fuara katılımı noktasında gerçekleştirilen çalışmalar genişletilerek, yurt dışından hazır giyim markalarının fuara





AHMET ÖKSÜZ

İTHİB Başkanı

"Première Vision, önemli bir marka. İstanbul'da gerçekleşmesinin de sektör adına önemini büyük olduğunu düşünüyorum. Première Vision İstanbul ile yabancı alıcıların ilgisinin yoğun olduğunu görüyoruz. Bu tür organizasyonların amacı, ihracatımızı artırmak."



FATİH BİLİCİ

İTHİB Başkanı Yardımcısı

"Türkiye'deki en önemli tekstil fuarı Première Vision'un yapmış olduğu bu fuar. Biz de bu organizasyonu firmamız ve de İTKİB olarak devamlı destekledik. Bu fuarla birlikte özellikle son yıllarda yabancı müşterilerin ülkemize gelmemesini yavaş yavaş kırdığımızı gözlemliyoruz."



MURAT ÖZPEHLİVAN

KYSD Başkanı

"Marka değeri olan bir fuar. Bu yıl daha çok yabancı ziyaretçi noktasında çalışma yaptığımızı görüyoruz. Özellikle Avrupalı alıcıların ilgisi fazla. Ülkemizde tekstil ve aksesuar sektörü gerçekten çok kuvvetli. Bunu sunabileceğimiz fuarlardan bir tanesi de Première Vision."



PINAR TAŞDELEN ENGİN

KYSD Başkanı

"2011 yılında bunun ilk adımlarını attık ve bir fuar organizasyonu gerçekleştirdik. Gayet de başarılı oldu. 2014 yılında da bu alanda dünyanın en iyi şirketi olan Première Vision devreye girdi. O tarihten buyana fuarın başarı artarak devam ediyor."

katılımı sağlanmış oldu. İTKİB Hedef Dergisi'ne özel açıklamalarda bulunan İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, İTHİB Başkan Yardımcısı Fatih Bilici ve KYSD Başkanı Murat Özpehlivan; PV İstanbul'un bu sezonunun hedefi 12'den vurduğunu ve geçmiş yıllara göre daha çok yabancı alıcının PV İstanbul'u tercih ettiğini söyledi.

Tekstil ve modanın her bir yapıtaşı PV'de Première Vision Uluslararası Fuarlar Direktörü Guglielmo Olearo, Première Vision İstanbul'un dört yıl içerisinde, yakın tedarik için önemli ve vazgeçilmez bir platform olmayı başardığını belirtti. Bu sezon, hazır giyim üreticilerinin de fuara geniş sayıda katılımı ile talepkar ve hızlı teslimat konusunda hassas olan moda markalarının yüksek beklentilerinin karşılanacağını da belirten Olearo, Première Vision'un yükselen başarı grafiği ile ilgili de "Türk moda sektörü ile paylaştığımız ortak vizyonun bir göstergesi" dedi. Fuarın açılışında bir konuşma yapan UTİB Başkanı Pinar Taşdelen Engin ise UTİB olarak

uzun yıllardan beri Türkiye'nin giyimlik kumaşlar alanında bir fuara sahip olması gerektiğini savunduklarını söyledi. Engin, "2011 yılında bunun ilk adımlarını attık ve bir fuar organizasyonu gerçekleştirdik. Gayet de

başarılı oldu ve dünyanın önde gelen fuar şirketlerinin dikkatini çekti. 2014 yılında da bu alanda dünyanın en iyi şirketi olan Première Vision devreye girdi. O tarihten bu yana fuarın başarısı artarak devam ediyor. Biz de

fuara destek vermeyi sürdüreceğiz" dedi.

"Ne kadar gururlansak az"

Fuar açılışını gerçekleştiren isimlerden biri olan İTHİB Başkan



Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur ve TİM Başkanı İsmail Gülle, Première Vision İstanbul fuar açılış sonrasında bir ziyaret gerçekleştirerek İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz ile birlikte firmaların stantlarını ziyaret etti.

kanı Ahmet Öksüz; ise açıklamalarına “Première Vision, dünyada en önemli tekstil fuarlarının başında gelmektedir. Bu anlamda İstanbul’da düzenleniyor olması hem sektörümüz hem de ülkemiz adına oldukça prestijli. Fuarı, her geçen gün ilgi artmakta. Türk üreticileri dünyanın dört bir tarafında cirit atmakta ve ihracatımızı da buna paralel olarak yükseltmekteyiz” diyerek başladı. Tekstil ve konfeksiyon sektörü olarak bu yıl 27 milyar dolar ihracata imza atacaklarını vurgulayan Öksüz; “Hali hazırda dünyanın en büyük yedinci, Avrupa’nın ise ikinci tedarikçisiyiz. Ne kadar gururlansak azdır. 2 milyon istihdamla yılda 15 milyar dolar net döviz girdisi ile çok önemli bir yere sahibiz. Ortalama birim fiyatımız, 8,6

dolar. Bu Türkiye ortalamasının 6 kat üzerinde. Biz katma değeri yüksek ürün üretiyoruz. Bu da içeride ciddi bir istihdam sağlamak demek. Tekstil sektörü çok ciddi anlamda istihdam yaratıyor. Aynı zamanda 246 tane tasarım merkezimiz var. Bunların 62 tanesi tekstil ve hazır giyim sektörlerinden oluşmakta. Bu da yine sektörümüzün önemini göstermektedir. 2018 yılında da hedefimiz, yeni rekorlar kırmak. Türk ekonomisine kattığı katma değeri, modern tesisleriyle Türk sanayisinin yüz akı olan tekstil sektörü birçok sektörün rol ve öncü modelidir. Bizler İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği olarak sektörümüz için her zaman tüm imkanları seferber ediyoruz” dedi.



Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil Bölüm Başkanı Prof. Dr. Biret Tavman, “Bölümümüz ve öğrencilerimiz için çok önemli ve değerli bir tecrübe oldu. Öğrenciler sektör ile birlikte almanın deneyimini yaşadılar” dedi.



Okan Üniversitesi Moda Tasarım Bölümü Öğretim Görevlisi Sema Yalçın; “Öğrencilerimizin sektörle bir araya gelmesi ve neler yapabildiklerini görebilmeleri açısından PV İstanbul bizim için çok değerli” diye konuştu.



Première Vision İstanbul’dan satır başları

- İplik-elyaf, kumaş, denim, aksesuar ve konfeksiyon gibi çeşitli ve farklı alanlardan başarılı oyuncular Première Vision İstanbul’da 2019/20 Sonbahar - Kış sezonunun örneklerini sergiledi. Her yıl olduğu gibi trend alanında sezonun ana trendleri ve renk paletleri hakkında da ipuçları verildi.
- Première Vision İstanbul’daki klasikleşmiş etkinliklerden biri de “Let’s Talk About Fashion” oldu. Fuarın gerçekleştirildiği üç gün boyunca Première Vision Moda Departmanı Direktör Yardımcısı Julie Greux, 1’er saat boyunca Sonbahar - Kış Sezonu’nu, 360 derecelik bakış açısıyla anlattı.
- Première Vision İstanbul’da ayrıca geçtiğimiz sezon İstanbul Modern iş birliğiyle büyük yankı uyandıran “Motivasyonel Sanat Atölyeleri” bu sezon da devam etti. Seçkin Pirim, Çağrı Küçüksayraç gibi sanatçıların yönetimindeki atölyelerde kumaş, doku, yüzey ve tasarım kavramları çerçevesinde katılımcılara hayal güçlerini tetikleyen, yaratıcılıklarını kullanabilecekleri deneyimler sunuldu.
- Bu yıl Première Vision İstanbul’un Ekim 2017 sezonundan bu yana YKK ile gerçekleştirdiği Open Fashion Studio, bu defa hem Okan Üniversitesi hem de Marmara Üniversitesi iş birliğinde gerçekleşti ve canlı tasarım performansları Première Vision İstanbul’da sahne aldı. Atölye çalışmasında moda tasarımı öğrencilerinden oluşan dört ekip, fuar süresince Gökhan Tekstil, Özel Tekstil, Ülteks, Özlem Kumaş, Yalçın Tekstil, Satab gibi projeye destek veren fuar katılımcılarının sağladığı kumaşları kullanarak sürdürülebilirlik temasıyla bomber ceket tasarladı. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, PV İstanbul açılışı sonrasında Okan Üniversitesi ve Marmara Üniversitesi’nin standını gezerek yetkililer ve öğrencilerle bir araya geldi.
- Sezonun en yenilikçi ürünlerinin ziyaretçilerle buluştuğu fuara, Türkiye’nin yanı sıra Fransa, Hindistan ve Güney Kore gibi ülkelerden 120 firma katıldı. İstanbul ve Türkiye’nin tekstil sektörü açısından daha önemli bir hale gelmesi ve İstanbul’un moda pazarının merkezi rolünü üstlenmesini hedefleyen fuara, moda dünyasının önemli merkezlerinden Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, İspanya, Danimarka, İsveç, Portekiz’in olduğu 8 ülkeden seçilmiş alıcılar da katıldı.



CPM MOSKOVA'YA İLGİ ARTIYOR

CPM Moskova Fuarı'na 60 Türk firması ile millî katılım gerçekleştiren İHKİB, fuar süresince yaptığı tanıtım ve yönlendirme çalışmaları ile de firmalara destek verdi.

Yılda iki kez gerçekleştirilen ve Doğu Avrupa'nın en önemli moda fuarı olan Collection Premiere Moscow (CPM), 4-7 Eylül tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırladı. Hazır giyim ve moda endüstrisinin en önemli tanıtım ve satış mecralarından biri haline gelen fuar, daha çok kadın, erkek, çocuk giyim ve aksesuar firmalarını ağırladı. Bu sezon 31.'si düzenlenen fuardan, aralarında Mees, Bisa, Phardi, Of White ve Climber gibi markaların da yer aldığı 60 Türk firması mutlu döndü. Son beş yılda ziyaretçi ve katılımcı firma sayısında üç kat artış kaydeden fuara, İHKİB de güçlü bir tanıtım desteği verdi.

30 ülkeden katılım

Fuarda hazır giyim hollerinin yanı sıra Designer Pool, Accessories & Shoes, Premium, Kids, Handmade, Body

& Beachand Eveningwear adı altında ürüne göre ayrılmış beş ayrı bölüm yer alıyor. Ayrıca ülke bazlı olarak Made in Turkey, Made in Spain, Made in France, Made in Germany ve Made in Italy gibi bölümleri bulunuyor. Toplamda 30 ülkeden katılım sağlanan fuarda, Türkiye, Fransa, Almanya, İtalya, İspanya, Finlandiya, Rusya ve Çin öne çıkan ülkeler durumunda.

Dünyanın dört bir tarafından 750 marka

Bu dönem yaşanan siyasi ve ekonomik krizlerin etkilerinin azalmasıyla ziyaretçi sayısı artan fuara toplamda 750 marka katıldı. 45 bin metrekareye yayılan fuar alanını yaklaşık 22 bin ziyaretçi gezdi. Türkiye fuarda 2 bin metrekare stant alanıyla yer aldı. Milli katılım organizasyonunu da yapan

İHKİB, firmalarımızın tanıtımı için de özel çaba harcadı. Hazırlanan katalog ziyaretçilere dağıtılırken dev akranlardan firmalarımızın stant bilgeleri düzenli olarak duyuruldu. İstanbul markası ve moda vurgusu üzerine odaklanan İHKİB fuar süresince ülke markası kapsamında tanıtım çalışmaları yaptı.



WHO'S NEXT'TE SİPARİŞLER İKİYE KATLANDI



Millî katılım organizasyonu İHKİB tarafından gerçekleştirilen Who's Next fuarında Türk firmalarının aldığı siparişler bir önceki yıla göre yüzde 100 arttı.

Paris'te 7-10 Eylül tarihleri arasında düzenlenen Who's Next Fuarı'ı beklendiği gibi bu sezon da hazır giyim ve moda endüstrisinin kalbinin attığı yer oldu. Milli katılım organizasyonu İHKİB tarafından gerçekleştirilen fuara bu yıl hazır giyimle birlikte ayakkabı ve aksesuar ihracatçısı 18 firma katıldı. Geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 4'lük bir artışla bin 400 katılımcı firma Paris'e gelirken, yüzde 3 artışla 43 bin ziyaretçi fuara ilgi gösterdi. Fransa, dünyanın altıncı, Avrupa Birliği'nin ise üçüncü büyük ekonomisi. Fransa,

yüzde 5,4 pay ve 25 milyar dolar değerinde ithalat ile 467,5 milyar dolar değerindeki dünya hazır giyim ve konfeksiyon ithalatında 5'inci sırada. Fransa'nın en büyük hazır giyim ve konfeksiyon tedarikçisi 7,4 milyar dolar değerinde ithalat ve yüzde 29,5 pay ile Çin. Türkiye, yüzde 5,9 pay ile Fransa'nın 4'üncü büyük tedarikçisi durumunda.

40 farklı ülkeden 664 alıcı

Fuar idaresi ziyaretçilerin büyük bölümünün butik ve zincir mağaza sahibi olduğunu, bu sebeple fuara katılan firmaların ürün kalitesi ve model çeşitlili-

ğine önem verdiğini açıkladı. Fuara katılan Türk firmaları ise 40 farklı ülkeden 664 alıcı ile ikili görüşme yapma şansı buldu. Firma temsilcileri ikili görüşmelerin dikkat çekici düzeyde olumlu geçtiğini, sipariş aldıkları kadar siparişe dönecek görüşme yaptıklarını kaydetti. Katılımcı firmalarla yapılan karşılıklı görüşmeler sonucunda bir önceki döneme göre siparişlerin yüzde 100 oranında arttığı ortaya çıktı. İHKİB, Who's Next fuarının başarısının rastlantı olmadığını, bu sebeple fuarın tanıtımı ve katılımın özendirilmesi için ekstra bir çaba içinde olduklarını açıkladı.



MÜGE HÜPYÜKSEL KEÇİK
İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi

İlk defa bu fuara gözlemci olarak katıldım. Fuarın başarılı geçtiğini düşünüyorum. Katılımcıların çoğunun özellikle tekstil ve aksesuarda başarılı koleksiyonlarla katılım sağladıklarından mutluluk duydum. Katılımcıların da fuar sonrasında pozitif dönüşlerini aldık. Görüşmelerin başarılı geçtiğini ve beklenen üzerinde görüşmeler gerçekleştiğini öğrendik. Bu da bizi mutlu etti.



TİM TARİHİNDE İLK KEZ KADIN KONSEYİ OLUŞTURULDU

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), kadın ihracatçı sayısını artırmak amacıyla “TİM Kadın Konseyi” oluşturdu. TİM Başkanı İsmail Güllü, “Oluşturduğumuz bu konseyimizle ihracatta yeni bir seferberlik başlatıyoruz” dedi.

Kadın ihracatçı sayısını artırmak, iş dünyasında kadın istihdamı ve girişimciliğini geliştirmek amacıyla Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) bünyesinde “TİM Kadın Konseyi” kuruldu. TİM Başkanı İsmail Güllü, yaptığı açıklamada “TİM tarihinde bir ilke imza atarak Kadın Konseyi’ni oluşturmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Ülke olarak büyük bir atılım gerçekleştirdiğimiz bu dönemde, kadınlarımızın emeği ve desteğiyle, ihracatımızı sürekli ve kalıcı bir şekilde artırarak, milli hedeflerimize çok daha hızlı bir şekilde ulaşaca-

ğız. Biz de oluşturduğumuz bu konseyimizle ihracatta yeni bir seferberlik başlatıyoruz. Kadın ihracatçılarımızın hem mevcut-taki sorunlarını çözmeye, hem de yeni ihracatçı sayımızı arttırmaya odaklanacağız. Konseyimizin yol haritasını belirledikten sonra kadın delegelerimiz ile el ele, iş ve ihracat camiasında daha fazla kadının yer alması için çalışmalarımızı sürdüreceğiz” dedi.

“Kadın Konseyi mihenk taşı olacak”

TİM Başkanı İsmail Güllü “Sayın Cumhurbaşkanımızın dile getirdiği gibi bizim gözümüzde

kadınlar insanlığın öğretmenidir. Onlarda zaten Allah vergisi bir kabiliyet olan güçlü bir sezgi var. İşte biz bu yeteneği, ihracata daha fazla entegre etmek istiyoruz. Bu sebeple, kadın delegelerimizin daha aktif yer alacağı bir Kadın Konseyi oluşturma kararı aldık. Türkiye Cumhuriyeti’nin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk’ün vurguladığı gibi ‘Yeryüzünde gördüğümüz her şey kadının eseridir.’” şeklinde sözlerine devam etti. 2018 yılı itibarıyla 5 bin 200 kadın ihracatçı bulunduğunu belirten TİM Başkanı, “Yani 71 bin ihracatçı firmamızın sadece yüzde 7,3’ü kadınlarımızdan olu-

şuyor. Yeni yönetimimiz ile ilk defa TİM yönetiminde bir kadın üyemiz yer aldı. Aynı şekilde, İhracatçı Birliklerimizin Yönetim Kurullarında daha öncesinde 39 kadın üyemiz varken, bu dönemde 55 kadın üyemiz yer alıyor. Biz bu sayıları daha da fazla artırma konusunda kararlıyız. Hem kadın ihracatçılarımızın, hem de kadın delegelerimizin sayısının artmasını, çok daha fazla kadın çalışanın iş dünyasında temsil edilmesini amaçlıyoruz. Bu yüzden Kadın Konseyi’mizin kurulmasının hem ülkemiz hem de TİM için bir mihenk taşı olacağına inanıyoruz” dedi.



İŞTE TÜRKİYE'NİN GİRİŞİMCİLERİ

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Türk Ekonomi Bankası (TEB) ortaklığında Türkiye'nin girişimcilik, teknoloji ve ihracat alanlarında gelişimine katkı vermek amacıyla hayata geçirilen TİM-TEB Girişim Evleri'nin başarılı girişimcileri ödüllendirildi.

TİM ve Türk Ekonomi Bankası (TEB) ortaklığında Türkiye'nin girişimcilik, teknoloji ve ihracat alanlarında gelişimine katkı vermek amacıyla hayata geçirilen TİM-TEB Girişim Evleri'nin başarılı girişimcileri ödüllendirildi. Ticaret Bakanlığı'nın himayelerinde Çırağan Sarayı'nda düzenlenen Türkiye'nin Girişimcileri Ödül Töreni'ne Türkiye'nin girişimcilik ekosisteminden 500'ü aşkın katılım gerçekleşti. Gecenin açılış konuşmalarını Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, TİM Başkanı İsmail Gülle

ve TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici gerçekleştirirken, TİM-TEB Girişim Evleri'nden 10 başarılı girişimci ödüle layık görüldü. Ayrıca, İyilik Kolyeleri ile sosyal girişimcilik alanında Ayşe Arman ve Türkiye Oyun Geliştiricileri Derneği Başkanı Ali Erkin; İlham Veren Girişimciler Ödülünü, İstanbul Teknik Üniversitesi ve Orta Doğu Teknik Üniversitesi ise Ekosisteme Değer Katanlar Özel Ödülünü aldı. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, başta kadın girişimciler olmak üzere girişimcilğe çok önem verdiğini belirterek,

“Türkiye'nin 21'inci yüzyılda müreffeh geleceğini, Türkiye'nin girişimcilik kapasitesiyle doğrudan bağlantılı olduğunu düşünüyorum. Girişimcilik bir ekonominin yüklemidir. Yüklem olmadan cümle kuramazsınız. Yeni ürünler, yeni iş yapma teknikler ve yenilikçi fikirler girişimcilerin eseridir. Girişimci zihinler bir ülkenin zenginleridir. Bu girişimci fikirleri harekete geçirecek tüm yaratıcı fikirleri desteklemeli, yüreklendirmeli ve girişimci zihinler için gerekli ekosistemi yaratmak için her türlü çabayı birlikte göstermeli-

yiz. Bu nedenle TİM ve TEB'in hayata geçirdiği ve bugün 10 ilimizde faaliyet gösteren Girişim Evleri'ni Bakanlık olarak çok önemsiyor ve destekliyoruz” dedi.

Girişim Evleri'nde 650'den fazla girişimci yetişti TİM Başkanı İsmail Gülle, 2018 Küresel Girişimcilik Endeksi'ne göre Türkiye'nin 137 ülke arasında 37'inci sırada yer aldığını, start-up yetenekleri ve yenilikçilikte ise çok daha üst sıralarda olduğunu söyledi. 2015 yılında TEB ile yola çıkarak Türkiye'nin geleceğine ışık tu-

tan girişimcilere katkı sağlayacak TİM-TEB Girişim Evleri'ni açmaya başladıklarını belirten Gülle, bugüne kadar 650'den fazla girişimci yetiştirdiklerini vurguladı.

TİM-TEB Girişim Evleri bünyesinde yer alan girişimcilerin geçtiğimiz yıl 330 milyon TL ciroya ulaştığını, ihracatlarının ise her geçen gün katlanarak arttığını belirten Gülle, girişimcilerin birçok teknolojik gelişmeyi başarıyla tamamladığını vurguladı. Bir girişimcinin, yapay zekâ teknolojisi ile geliştirdiği akıllı enerji yönetim sistemi ile karbon emisyonlarını 500 bin ton azalttığını, bir başka girişimcinin, demiryolu, rüzgâr türbini, denizcilik gibi alanlarda yapay zekâ ve bulut tabanlı bir yazılım ile arıza erken uyarı sistemleri geliştirdiğini, bir diğer girişimcinin ise kronik açık yaraların hızlı ve etkin tedavisini sağlayan bir yara örtüsü geliştirdiğini söyledi.

Girişimcilere destek artarak sürecek

TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici ise yaptığı konuşmada; "Bugün burada bir araya gelmemize vesile olan bir kelime var; o da girişimcilik" diyerek şunları söyledi: "Girişimciliğin önmümüzdeki dönemde en önemli kelimelerden biri olacağını düşünüyorum. Türkiye'yi bulunduğu yerden daha da ileriye taşıyacak olan girişimcilik ruhu ve anlayışıdır." Türkiye'nin inovasyonda dünyanın önde gelen ülkelerinden biri olduğunu kaydeden Leblebici, "Bugün Türkiye ürettiği askeri ve tıp teknolojileriyle, girişimcileriyle ve ihracatçılarıyla dünyada önemli bir konumdadır. Bu alanda ayak sesleri gümbür gümbür duyulan bir ülkedir. Bizim girişimcilik ruhumuzu koruyarak ve girişimciliği destekleyerek bu ekosistemi daha ileri taşımamız lazım" dedi. Girişimcilik ekosisteminin gelişmesi yönünde TİM ile gerçekleştirdikleri iş birliğinden gurur duyduklarını belirten Leblebici şöyle devam etti: "TİM ile yaptığımız iş birliği ile Türkiye'de girişimciliği doğudan batıya, kuzeyden güneye çok sayıda ilde girişim evi



RUHSAR PEKCAN
Ticaret Bakanı

açarak ve girişimcileri bir araya getirerek geliştirmeye çalışıyoruz. Ekosistemi geliştirmek bizim için çok önemli. Biz bu anlamda Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminin en büyük bankasıyız. Girişimcilik zordur, sabır gerektirir. Sabır gerektirdiği kadar da destek gerektirir."



İSMAİL GÜLLE
TİM Başkanı

TÜRKİYE'NİN EN BAŞARILI 10 GİRİŞİMCİSİ

Gecede Türkiye'nin en başarılı 10 girişimcisi, ödülleri Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, TİM Başkanı İsmail Gülle ve TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici'den aldılar.

- Türkiye'nin en hızlı büyüyen girişimcisi ödülünü **DELPHISONIC**,
- En yüksek ihracata ulaşan girişimci ödülünü **REM PEOPLE**,
- En fazla ülkeye ihracat yapan girişimci ödülünü **MIOPS**,
- En fazla yatırım alan girişimci ödülünü **SEGMENTIFY**,
- En motive edici başarı hikâyesi ödülünü **DERMİS PHARMA**,
- Uçtan uca girişimcilik ödülünü **INDISERA**,
- Anka Kuşu-küllerinden doğanlar ödülünü **SCOTTY**,
- İlk göz ağrısı ödülünü **GASTROCLUB**,
- Çevreye en duyarlı girişim ödülünü **REENGEN**,
- En başarılı kadın girişimci ödülünü **ARTGE** aldı.

İlham veren girişimciler ödülü Yazar Ayşe Arman ve Türkiye Oyun Geliştiriciler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Erkin'e verilirken, Türkiye'nin girişimcilik ekosistemine yaptıkları katkılardan dolayı İTÜ ve ODTÜ'ye özel ödül takdim edildi. İTÜ'nün ödülünü İTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca, ODTÜ'nün ödülünü ise ODTÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Ahmet Yozgatlıgil aldı.





İHRACATTA ENGELLERİ AŞMAK İÇİN 440 DELEGENİN TARİHİ BULUŞMASI

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin, 71 bin ihracatçısını temsil eden 440 delegesi 'ihracatta engelleri aşmak için' bir araya geldi. Delegeler Çalıştayı'na katılan İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe; İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz ve İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, sektör sorunlarını ve taleplerini katılımcılarla paylaştılar.

 Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Delegeler Çalıştayı, bu yıl ilk kez İstanbul'da düzenlendi. TİM Başkanı İsmail Güllü'nün ev sahipliğinde Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay ve Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla gerçekleştirilen Çalıştayı'na, TİM üyesi 71 bin ihracatçıyı temsilen 440 delege katıldı. Geniş bir katılımın olduğu Çalıştayı'nda ihracatçıların sorunları ve önerileri masaya

yatırıldı. Çalıştayı açısında konuşan Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, "Üzerimizde oynanmaya çalışılan oyunları gördük, yaşanan manipülatif dalgalanmaları bertaraf etmeye yönelik olarak gereken tedbirleri aldık ve yeni ekonomik reformları uygulamaya koyduk" diyerek yeni ekonomik ve ticari düzende Türkiye'nin önünü açacak kilit alanların Ar-Ge, yenilik, yüksek teknoloji, katma değer, tasarım, üretim ve marka-

laşma olduğuna işaret etti. Fuat Oktay şöyle devam etti: "Bu bağlamda, yatırım-üretim-istihdam-ihracat değer zincirini ön plana çıkaran, Ar-Ge, yenilik, tasarım ve markalaşma odaklı bir yaklaşımı öne çıkarıyoruz. Ve bu yaklaşımla yeni devlet destekleri kurguluyor, mevcut desteklerde iyileştirmelere gidiyoruz. Bunun yanı sıra, ihracatçılarımıza sağlanan hizmetlerde basitleştirmelere gidiyor, hizmetlere daha hızlı ulaşılmasına

dönük çalışmalar sürdürüyoruz. Her ne pahasına olursa olsun orta gelir tuzağından kurtularak, yeni bir ruh ve atılımla yeni bir hikaye yazacağız. Bu çerçevede, üretim ve ihracata dayalı büyüme hedefimiz yüksek teknolojiye dayalı ve yüksek katma değerli ürünlerimizle hayata geçmelidir."

"Hepimize büyük iş düşüyor"

Küresel konjonktürdeki tüm



olumsuzluklara rağmen önemli başarılar sergileyebilen Türk ihracatçısının, önümüzdeki süreçte yeni başarılarına imza atacak güce sahip olduğunu söyleyen Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ise "Biz de Bakanlık olarak, ihracatımızı hem nicelik hem de nitelik açısından artırmak adına

politikalarımızı kararlılıkla yürütecek, sizlerin yanında olmaya devam edeceğiz. Bu toplantıyı, ihracat ailemizin bir araya gelip fikir alışverişinde bulunabileceği, önümüzdeki yönelik istişareler yapılabilecek önemli bir buluşma olarak gördüğümü belirtmek istiyorum. Önümüzdeki süreçte güçlü bir Türkiye'nin varlığı için çok daha fazla çalışmamız, çok daha fazla akıl yormamız gerekmektedir. Bu yeni dönemde hepimize büyük iş düşüyor. İnanıyorum ki sizler de bu düşüncelerimi paylaşıyorsunuz ve bu dönemde de bizimle birlikte yürüyeceksiniz" dedi.

Hedef: dış ticaret fazlası veren bir Türkiye

TİM Başkanı İsmail Gülle de konuşmasında ihracat ailesinin Türkiye'nin yerli gücü ve Türkiye'nin milli gücü olduğunu belirterek "Hiçbir tereddütüm olmadan şunu ifade etmiyim ki, ihracat ailesi ülkemize kurulacak tuzakları bozacak en kritik yapılardan biridir. Döviz kurları üzerinden ülkemize karşı oynanan oyunları, döviz kazandırıcı faaliyetleri genişleterek yine biz bozaca-

ğız. Bundan kimsenin şüphesi olmasın. Hedefimiz bellidir: Hedef dış ticaret fazlası veren Türkiye'dir" dedi.

"Gerçek ihracat rakamımıza ulaşmak istiyoruz"

"Türk ihracatçıları olarak dünyadaki ve komşularımızdaki karmaşık ve olumsuz koşullara rağmen devletimize güvenle yola devam ediyoruz, edeceğiz" diyen Gülle, 2023 hedefleri doğrultusunda bundan sonra atacakları adımları şu sözleriyle sıraladı: "Katma değeri yüksek sektörlerde öncelik verecek; ihracatımızı Ar-Ge, inovasyon, tasarım ve markalaşma temeline oturtarak girişimciliğe yoğunlaşacağız. Sektörlerimizin tek bir pazara bağlı kalmaması için pazar çeşitlendirmesi çalışmalarına ağırlık vereceğiz. İhracatın tüm ülkeye yayılmasını teşvik etmek için bir mentörlük çalışması başlatacağız. Şu anda transit ticaret ve e-ihracat ile ilgili sağlıklı verilerle ulaşamıyoruz. Biz bunların kayıt altına alınması için çalışmalar başlattık. Verileri Bakanlığımız öncülüğünde geliştirerek gerçek ihracat rakamımıza ulaşmak istiyoruz."

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan "Güçlü bir Türkiye'nin varlığı için çok daha fazla çalışmamız, çok daha fazla akıl yormamız gerekmektedir."



AHMET ÖKSÜZ
İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı

İŞSİZLİĞİN ÖNÜNE GEÇECEK PROJE İTHİB'DEN

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz de, tekstil ve hammaddeleri sektörünün karşılaştığı sorunları ve sektör temsilcileri olarak neler istediklerini katılımcılarla paylaştı. Öksüz; "Tekstil sektörümüzün ana girdilerinden pamuk ipliği ve suni sentetik devamsız liflerden iplik üretim kapasitemiz ithalat kaynaklı haksız rekabet baskısıyla karşı karşıyadır. Pamuk ve suni sentetik devamsız liflerden iplik ithalatı acil olarak ek vergi kapsamına alınmalı, böylece kurulu üretim kapasitesi ithalat baskısına karşı korunmalıdır" dedi. Öksüz konuşmasında ayrıca İTHİB olarak hayata geçirmek istedikleri "Tersine Göç" projesini de anlattı. Ahmet Öksüz; "Devletimizin diğer bölgesel teşviklerden ayrı olarak Güneydoğu ve Doğu Anadolu Bölgesi'nde verdiği işsizlik maaşlarının üretime kazandırılması gerekiyor. Bu kapsamda hem işsizliğin hem de kaynak israfının önüne geçecek bir projemiz bulunuyor. Projemiz ile özellikle genç işsizlik oranlarını azaltmayı hedefliyoruz. Projemizde, işverenler işsizlik maaşının haricindeki maliyetleri üstlenecek. İşsizlik maaşı, yeni kurulacak işletmelerde istihdam yaratılacak personele kullanılacak ve bu bütçe üretime ve istihdama kazandırılacak. Kaynak israfının önüne geçmek amacı ile projemizde kamu binalarının kullanılmasını öneriyoruz" dedi.

Sektör algısının yükseltilmesi için...

Öksüz ayrıca Serbest Ticaret Anlaşmaları'nda tekstil sektörünün taviz verilecek sektörler listesinden çıkarılmasını talep etti ve şöyle dedi: "Ülkemizde yeterli üretim kapasitesine sahip ve yüksek ihracat yapan emek yoğun imalat sanayi sektörlerinin STA yapılacak ülkelerde muafiyet kapsamına alınmalıdır. İlgili ülkelerle gerçekleştirilmesi planlanan STA'lar, sektörümüzün yerli imalatçı ve ihracatçıları son derece olumsuz etkileyecektir." Öksüz konuşmasında ayrıca devreden KDV'lerin iadesinin tamamlanmasını, döviz kurlarında öngörülebilir bir ortamın yaratılmasını ve tekstil sektörünün algısının yükseltilmesi için tekstil mühendisliği fakültelerine gereken önem ve değerin verilmesi gerektiğini de ifade etti.





İSTANBUL MODA KONFERANSI'NDAN İHRACATA 250 MİLYON DOLARLIK KATKI

TGSD tarafından düzenlenen ve bu yıl 11'incisi gerçekleşen İstanbul Moda Konferansı'nda büyük bir başarıya imza atıldı ve B2B görüşmelerinde iç pazara 150 milyon dolar, ihracata ise 250 milyon dolar ek ciro sağlandı.

 2008 yılından bu yana Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) tarafından gerçekleştirilen İstanbul Moda Konferansı'nın 11'incisi 3-4 Ekim tarihlerinde "Responsible Fashion" teması ile düzenlendi. İki gün boyunca konferans kapsamında gerçekleşen B2B görüşmeleri iç pazara 150 milyon dolar, ihracata ise 250 milyon dolar ek ciro sağladı. Sektör temsilcilerinin, moda tasarımcılarının, yerli ve yabancı konukların katılımı ile

gerçekleşen 11. İstanbul Moda Konferansı'nın sağlamış olduğu bu katkı, 20 yeni fabrikanın açılması ve toplamda 8 bin kişiye istihdam sağlanmasının mümkün olduğu anlamına geliyor.

Tasarım ve inovasyonla gelen başarı

Konferansın açılış konuşmasını Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle yaptı. Gülle, konuşmasına tekstil sektörünün otomotivden sonra Türkiye'nin ikinci

büyük ihracatçı sektör olduğunu söyleyerek başladı ve şöyle devam etti: "Tekstil ve hazır giyim sektörlerinin ihracatı 26 milyar dolar seviyesinde. Bu rakamları aşmamız gerekiyor. Bundan sonraki süreçte içimizden çıkan markaların yurt dışındaki çalışmalarıyla bunu yakalayacağız. Hâlâ tekstil sektörü olarak yatırımlara devam ediyoruz. Dünyanın üçüncü büyük denim hazır giyim üreticisi olduk. Dünyanın beşinci büyük konfeksiyon

üreticisiyiz. Avrupa'nın ikinci büyük tekstil üreticisiyiz. Bu kadar önemli sıfatlara sahip bu gücün daha fazlasını yapıyor olması gerekiyor. Bunu hep birlikte gerçekleştireceğiz" TİM olarak tasarıma ve inovasyona özellikle önem verdiklerini söyleyen Gülle; Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin ihracat yapan sektörlerin sorunlarının çözümünde iş adamlarının yanında olduğuna ve ülkemizde ihracatçı sayısının gün geçtikçe arttığına dikkat çekti.



“İstanbul modanın merkezi olacak”

İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe ise konuşmasına İstanbul’un moda merkezi, Anadolu’nun ise üretim üssü olacağını söyleyerek başladı. Gültepe; “Hazır giyim endüstrimiz için yeni hikaye yazacağız. Markalaşma stratejik programını, konsept fuar modelini ve global algı yönetimi geliştireceğiz. Ülkemizden küresel ölçekte 5 büyük hazır giyim markasının alt yapısını oluşturacağız” dedi. Konuşmasında ihracat verilerine de değinen Gültepe, 2018 için öngördükleri 19 milyar dolarlık ihracat hedefine yaklaşacaklarını da vurguladı.

2023’te hazır giyim ihracatı 25 milyar dolar olacak

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Hadi Karasu da binin üzerinde iş görüşmesinin yapıldığı İstanbul Moda Konferansı’nda B2B etkinliğinin ihracata ve iç pazar satışlarına olan katkısından bahsetti. Karasu; “Konferansımızda dünyanın büyük alım grupları ile sanayicileri B2B görüşmeleri gerçekleştiriyor. Bu platformda her yıl yeni iş bağlantıları

kuruluyor. 2023 yılında yani 5 yıl sonra, 2012-2017 dönemi kayıplarını da telafi edebilirsek ve gelecek beş yılda da dünya ihracat artış seviyesinde büyüme gösterirsek, hazır giyim ihracatımız 25 milyar dolara ulaşacak. Bu hedefe ulaşabilmek için sektörümüze sunduğumuz stratejik eylem planı; kaybettiğimiz pazarları geri kazanmak ve yeni hedef pazarlara girmek, katma değer artışı sağlamak ve nihayet büyümeyi sürdürülebilir hale getirmek olmalıdır” dedi.

B2B görüşmelerinde iç pazara 150 milyon dolar, ihracata ise 250 milyon dolar ek ciro sağlandı.



Dünya devleri İstanbul’daydı

İki gün süren 11. İstanbul Moda Konferansı’nın ikinci gününde gerçekleşen B2B görüşmeleri sektöre ve Türkiye ekonomisi ile istihdamına ciddi katkılarda bulundu. Bu görüşmelere katılan marka ve alım ofisleri arasında Best Seller, H&M, Nike, Adil Işık, Groupe Beaumanoir, Boyner, Connor International, Decathlon, DeFacto, El Corte Ingles, French Connection, Gaia Sourcing, Hermes-Otto, Koton, LCW, New Look, Nike, Shop Direct, Spring Near East Manufacturing, Tureks, Varner gibi dev markalar vardı. Alım ofisleri arasında ise Almanya, İngiltere, İtalya, İspanya, Hollanda ve İskandinav ülkeleri yer aldı.

İstanbul Moda Konferansı

Her yıl ortalama;

750-1000
katılımcı

50-60
yerli & yabancı alım ofisi

25-30
sponsor & destekçi kuruluş

20-25
yerli & yabancı konuşmacı

1200-1500
B2B ikili iş görüşmesi

100’den fazla
temsilci

KÜRESEL ALIM DEVLERİNİN TERCİHİ: THE CORE İSTANBUL

Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul ile eş zamanlı gerçekleşen ve Fashion Week'in ticari ayağını oluşturan The Core İstanbul'a katılan dünya devi satın almacılarından övgü dolu sözler geldi: "Yeni ve farklı ürünler için İstanbul'u tercih ettik."

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 İstanbul ile eş zamanlı olarak düzenlendi. Moda tasarımcıları ile iş dünyası arasında gelececek 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 İstanbul'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 İstanbul (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 Bongenie 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 vitrinde yerlerini aldıklarını ifade etti. Gültepe sunları söyledi: "Türkiye'nin

hazır giyimde markalı ihracatı yüzde 10 civarında. Tasarım odaklı ihracatta ise yüzde 1'in altındayız. Yani arzu ettiğimiz yerin çok uzağındayız. 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. Sektör olarak 2018'e 19 milyar dolar ihracat hedefi ile başladık. 8 aylık veriler hedefin çok uzağında olmadığımızı gösteriyor. 2018'in 8 aylık bölümünde geçen yıla göre yüzde 4 artıdayız. Ocak – Ağustos döneminde 11,8 milyar dolarlık ihracat yaptık. Aslında 8 ay itibarı ile 12 milyar doların üzerinde olabilirdik. Kurban bayramındaki 4 günlük kayıp performansımızı olumsuz etkiledi. Önümüzdeki 4 ayda bu farkı kapatacağımıza ve 19 milyar dolarlık rekor ihracat hedefimize ulaşacağımıza inanıyorum. Bu yıl net ihracat gelirimizi de 14 milyar dolardan 16 milyar dolara çıkarmış olacağız.”

“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.”

“Türkiye fırsatlarla dolu” 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 tercih ettim. Kalite ve rekabetçi fiyat verebilme 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.”

“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 modacılarınızın 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 endüstriniz genç tasarımcıları her türlü desteği sunarak çok önemli bir iş yapıyor. Önümüzdeki dönem piyasada genç, butik tasarımcıların etkin olduğu bir dönem olacak. Kendi mağazalarımızda 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.” Bongenie 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.

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



DESTEKLERDEN YARARLANMAK İÇİN TEKSTİL TASARIM MERKEZLERİ İLE TANIŞIN

TGSD tarafından düzenlenen ve bu yıl 11'incisi gerçekleşen İstanbul Moda Konferansı'nda büyük bir başarıya imza atıldı ve B2B görüşmelerinde iç pazara 150 milyon dolar, ihracata ise 250 milyon dolar ek ciro sağlandı.

Bugün katma değerli ihracat artışı ve küresel rekabetçi sistemde firmaların gücünü artırabilmelerinin en önemli yapı taşlarını Ar-Ge, tasarım ve inovasyon oluşturuyor. Bu ay; Tasarım Merkezleri'ni mercek altına aldık. Türkiye İhracatçılar Meclisi ile Türk Ekonomi Bankası'nın, Türkiye'nin en iyi girişimcilerini ödüllendirdiği "Türkiye'nin Girişimcileri Ödül Töreni"nde konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan; girişimcilere ihracat odaklı düşünebilme kültürü, markalaşma ve tasarıma odaklanmaları çağrısında bulunarak "Girişimcilerimizin ihracatçı olabilmeleri için her adımlarında, pazar araştırmasından markalaşma ve tasarım faaliyetlerine kadar Bakanlık olarak destekler sunuyoruz" ifadelerinde bulunmuştu. Sanayi ve Ticaret Bakanı Mustafa Varank da, geçtiğimiz günlerde Ar-Ge ve tasarımın önemine ilişkin bir açıklama yaparak, Ar-Ge ile Tasarım Merkezi sayısının artmasını istediklerini söyledi ve ekledi: "Bazı ülkeler hammaddeyi bizden alıp, sanatçı dokunuşuyla tüm dünyaya satabilecekleri bir hale sokuyorlar. 1 liralık hammaddeden 100 liralık katma değer üretiyorlar. Tasarım, markalaşma ve büyümenin vazgeçilmezidir."

Tasarım Merkezi sayısı 272'ye çıktı

Kıscacı; girişimcilik, girişimciliğin yolunun mutlaka Ar-Ge, tasarım ve inovasyondan geçtiği gerçeğinden hareketle



yapılan yatırımlar; Türkiye ekonomisine, ihracatına ve akabinde istihdamına da ciddi katkılarda bulunuyor. Her geçen gün bu konuda daha çok farkındalık kazanan iş dünyası da; yatırımlarını bu alanlarda da yaparak rekabetçi güçlerine güç katıyorlar. Hem de hızlı bir dönüşüm ile... Eylül ayı sonu itibarıyla Türkiye'de 246 Tasarım Merkezi bulunurken; aradan geçen bir aylık kısa bir süre içerisinde bu sayı 272'ye çıktı ve Ekim sonu itibarıyla

açılan Tasarım Merkezi sayısı yüzde 9 artış gösterdi. Bu tasarım merkezlerinin 57'si tekstil ve hammaddeleri sektörüne, 7'si de konfeksiyon ve hazır giyim sektörlerine ait. İmalat sanayisinde 33 tane Tasarım Merkezi bulunurken; Türkiye genelinde istihdam edilen sayı ise 5 bin 600'den fazla. Tasarım Merkezleri'nde şu an itibarıyla devam eden proje sayısı bin 800. Tamamlanan proje sayısı ise 2 bin 350. Türkiye ekonomisinin lokomo-

Tasarım Merkezi

1. Vergi indirimi (tasarım harcamalarının tamamı)
2. Sigorta Primi desteği (işveren hissesinin yarısı 2023 yılına kadar Maliye Bakanlığı'nca karşılanır)
3. Gelir Vergisi Stopajı Desteği
4. Damga Vergisi İstisnası
5. Gümrük Vergisi İstisnası

tifi konumundaki tekstil ve hazır giyim sektörlerinin ihracatta kilogram başı birim fiyatlarının Türkiye ortalamasından 6 kat daha katma değerli olmasının sırrı da tasarım ve markalaşmaya verdikleri önemden kaynaklanıyor. Türkiye'deki Tasarım Merkezleri'nin yüzde 25'inin tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmalarda olması da, sektörün hedefinin çok daha yüksek katma değerli ihracata olduğunu gözler önüne seriyor. Dünyanın en büyük 8'nci, Avrupa Birliği'nin ise en büyük 2'nci tedarikçisi konumundaki Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörleri, tasarım atağı ile dünyada ilk 5'i hedefliyor. Avrupa'nın tekstil ve hazır giyim sektörlerinde modern tesisleri, nitelikli istihdamı ve hızlı tedarik kapasitesi ile en güçlü alt yapısına sahip Türk tekstil sektörü, Tasarım Merkezleri ile başarılarını taçlandırmaya aday...

Tasarım faaliyetleri destek kapsamında

Her ay sayısı gözle görülür derecede artan Tasarım Merkezleri'ne biraz daha yakından bakalım. 26 Şubat 2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak yasalaşan Ar-Ge Reform Paketi kapsamında yapılan değişiklikler ile başta 5746 sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun olmak üzere ülkemiz Ar-Ge ve yenilik ekosistemini geliştirecek pek çok düzenleme getirildi. Bu düzenlemelerin başında tasarım faaliyetlerinin de Ar-Ge faaliyetleri gibi destek kapsamına alınması geliyor. Bu sayede, yüksek katma değerli teknolojik ürünlerin üretimi hedeflendi ve hedefinde gerçekleştiğini söylemek mümkün. Yine bu kanun kapsamında Tasarım Merkezleri kavramı mevzuata girdi ve Tasarım Merkezleri'ne de birçok önemli destekler getirildi. Özel Sektör Tasarım Merkezleri; Tasarım, teknoloji ve insan kaynaklarına yapılan yatırımların, teknolojik gelişmişlik, yüksek rekabet gücü ve yüksek refah seviyesi olarak geri döndüğü anlayışıyla



RUHSAR PEKCAN
Ticaret Bakanı

hazırlanan 5746 sayılı Kanun kapsamında kuruldu ve faaliyet göstermeye devam ediyor.

Teşvik ve destekler

Peki asıl soru şu: 5746 sayılı kanun kapsamında sağlanan teşvik ve destekler nelerdir? Bu sorunun cevabını maddeler halinde sıralayalım:

1. Ar-Ge indirimi: Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri, proje faaliyetleri kapsamında yaptıkları harcamaların yüzde 100'ünü Kurumlar Vergisi matrahından indirebiliyor.
2. Gelir vergisi stopajı teşviki: Ar-Ge merkezlerinde çalışan Ar-Ge ve destek personeli ile tasarım merkezlerinde çalışan tasarım ve destek personelinin; bu çalışmaları karşılığında elde ettikleri ücretlerinin dotaları olanlar ile temel bilimler alanlarından birinde en az yüksek lisans derecesine sahip olanlar için yüzde doksana beşi, yüksek lisanslı olanlar ile temel bilimler alanlarından birinde lisans derecesine sahip olanlar için yüzde doksana ve diğerleri için yüzde sekseni gelir vergisinden müstesna.
3. Sigorta primi desteği: Ar-Ge ve tasarım personeli ile destek personelinin Kanun kapsamındaki faaliyetleri karşılığında elde ettikleri ücretleri üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hissesinin yarısı, Maliye Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanır.
4. Damga vergisi istisnası: Ar-



MUSTAFA VARANK
Sanayi ve Ticaret Bakanı

Ge ve Tasarım Merkezleri için Kanun kapsamındaki her türlü Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile tasarım faaliyetlerine ilişkin olarak düzenlenen kağıtlardan damga vergisi alınmaz.

5. Gümrük Vergisi İstisnası: Kanun kapsamında yürütülen Ar-Ge, yenilik ve tasarım projeleri ile ilgili araştırmalarda kullanılmak üzere ithal edilen eşya, gümrük vergisi ve her türlü fondan, bu kapsamda düzenlenen kâğıtlar ve yapılan işlemler damga vergisi ve harçtan istisna.

6. Temel Bilimler Desteği: Temel bilimler alanlarında en az

lisans derecesine sahip Ar-Ge personeli istihdam eden Ar-Ge merkezlerine, bu personelin her birine ödedikleri aylık ücretin o yıl için uygulanan asgari ücretin aylık brüt tutarı kadarlık kısmı, kamu personeli hariç olmak üzere iki yıl süreyle, Bakanlık bütçesine konulacak ödenekten karşılanır.

Tasarım Merkezi için olmazsa olmazlar

Bir merkezin Tasarım Merkezi olabilmesi ve firmaların Tasarım Merkezi açabilmesi için bu desteklerden yararlanabilmesi için belirli şartları da yerine getirmesi gerekiyor. Bu maddeleri de şu şekilde sıralayabilmek mümkün:

1. Tasarım Merkezinde tasarımcı ve teknisyen statüsünde çalışacak en az 10 tam zaman eş değer tasarım personeline sahip olunması
2. Tasarım Merkezinde tasarım projelerinin bulunması
3. Tasarım ve destek personelinin Tasarım Merkezinde çalıştığı fiziki kontrolünü yapacak mekanizmalara sahip olunması
4. Tasarım faaliyetlerinin yurt içinde gerçekleştirilmesi
5. Tasarım Merkezlerinin ayrı bir birim şeklinde örgütlenmiş ve tek bir yerleşke veya fiziki mekan içinde yer alması.

"Türkiye'deki Tasarım Merkezleri sayısı 272'ye ulaştı"

Bu tasarım merkezlerinden 57'si tekstil ve hammaddeleri sektörüne ait.

Türkiye'de her 4 tasarım merkezinden 1'i tekstil sektörüne ait.


Tasarım Merkezlerinde devam eden proje sayısı: 1800

Tamamlanan proje sayısı: 2350

Tasarım Merkezlerinde istihdam edilen kişi sayısı: 5.600'den fazla

Veriler, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Bilim ve Teknoloji Genel Müdürlüğü'nden alınmıştır. Veriler sürekli güncellenmektedir.

ELEKTRONİK İMZADAKİ BELİRSİZLİK SON BULUYOR

 Özellikle son yıllarda teknolojinin önlenemez yükselişi ve bankacılık işlemlerinden belediyeçilik işlemlerine kadar A'dan Z'ye tüm işlemlerin artık bir tıkla yapılabilmesi; Ticaret Bakanlığı'nı harekete geçirmiş ve Bakanlık ihracatçıların başvuru süreçlerini elektronik ortama taşıma kararı almıştı. Bu karar doğrultusunda ihracatçı firmaların devlet yardımları başvuruları 1 Nisan 2018 tarihinden itibaren elektronik imzalı olarak, Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) adresi aracılığı ile elektronik ortamda yapılmaya başlanmıştır. Firmaların zamandan kazanmalarına ve yaptıkları işlemleri kolaylıkla bilgisayar başında yapmalarına olanak sağlayan sistem çok sevildi. Fakat sistemde yaşanan sistematik sorunlar ihracatçı firmaların pek çok sorun yaşamalarına neden oldu. Bunun üzerine İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği harekete geçti ve bu sorunların ortadan kalkması için düğmeye bastı.

Tüm üyelere özel ücretsiz e-imza atma şansı
İTKİB Genel Sekreterliği ile KEPport.com portalı arasında, Birlik üyelerine özel kapsamlı bir anlaşma yapıldı. Peki, bu anlaşma ne anlama geliyor? Anlaşma ile birlikte tüm üyelerin sınırsız ve ücretsiz olarak e-imza atmaları ve aynı ekrandan KEP gönderimi yapabilmeleri mümkün hale geldi. Bu

hizmet ile üyelerin 5070 sayılı kanun standartlarına uygun e-imza işlemlerini uzun dönem imza maliyeti olmadan belgeler üzerine doğru ve geçerli e-imza atabilmeleri amaçlandı. Ayrıca KEP adreslerini Türkkep'ten alan firmaların KEPport üzerinde imzaladıkları başvuru evraklarını, yine aynı ekran üzerinden İTKİB KEP adresine kolayca

gönderebilmeleri mümkün hale geldi. Böylece KEP sisteminin kaynaklanan gecikmelerin önüne geçilmesi amaçlandı. Bu amaç doğrultusunda KEPport kullanımı hakkında üye firmaların bilgilendirilmesi amacı ile 20 Eylül 2018 tarihinde İTKİB Genel Sekreterliği tarafından Dış Ticaret Kompleksi'nde bir seminer düzenlendi. Semine-

İhracatçı firmalara destek başvurularında kolaylık İTKİB Genel Sekreterliği'nden geldi. İTKİB ile KEPport.com portalı arasında yapılan anlaşma ile elektronik imzadaki belirsizlik son buluyor.



büyük bir oranı geçersiz oldu. Ağustos ayı itibarı ile bunları incelemeye başladık. KEP’le gelen başvuruların içerisinde 378 dosya sonuçlandı. Kısacası 2018 yılı içerisinde 3 bin dosya sonuçlandırdık, bunun sadece yüzde 10’u KEP’le gelen dosyalardı. Elektronik imza atmada çok ciddi anlamda zorlandınız ve bu bizde yansıdı. Çok ciddi sorunlar yaşadık. Biz de bu sorunları ortadan kaldırmak için bir iş birliğine gittik ve sistemi tüm üyelerimizin kullanımına açtık” dedi.

İnteraktif sunum

Zengin’in ardından söz alan Onur Erdem ise; interaktif bir sunum ile katılımcı firma yetkililerinin sorularını cevaplandırdı. Erdem; seminer sonrasında dev ekranda; uygulamalı olarak nasıl doğru e-imza atılması gerektiğini gösterdi. Erdem’in üzerinde özellikle durduğu konuların başında kendisinin de ifadesi ile yanlış bilinen bir gerçek oldu. Erdem; “Burada çok önemli yanlış bir bilgi var. Beni arayıp diyorsunuz ki, bizim elektronik imzamız var, hatta imza attık ama İTKİB kabul etmedi. Sizin satın aldığımız elektronik imza değil, sizin elektronik imza sertifikanız var. Sizin elinizde bulunan ve



FATİH ZENGİN
İTKİB Genel Sekreteri
Devlet Yardımları Şube Müdürü

de flash belleğe benzeyen şeyin adı, elektronik imza değil, elektronik imza sertifikasıdır. Yani tek başına hiçbir iş yapmaz. Elektronik imza sertifikası pek çok değişik amaçla kullanılır. Ama aynı zamanda elektronik imza atmak için de kullanırsınız. Yani elektronik imza sertifikasının tek işi elektronik



ONUR ERDEM
KEPport isimli portali geliştiren firmanın sahibi

imza atmak değildir. Burada asıl önemli olan o cihazı kullanarak attığınız imzanın geçerli olup olmamasıdır. Bir elektronik imza attığınız zaman geçerli olabilmesi için bazı standartlara sahip olması gerekiyor” diyerek bu standartların neler olduğunu ve neler yapılması gerektiğini anlattı.

“KEPport uygulamasına <http://vezir.itkib.org.tr/> eimza adresinden erişim sağlayabilir ve e-imzalı belgelerinizi, firmanıza ait KEP adresi üzerinden itkib@hs01.kep.tr adresine gönderebilirsiniz.”

AMAN DİKKAT!

- Kepport kullanımı, yıllık aidat borcu bulunmayan aktif firmaların kullanımına açık.
- KEP mail entegrasyon özelliği İTKİB’e özel olarak sunuluyor. Bu özelliği kullanmak için KEpport’un yetkilendirilmesi gerekiyor. Gerekli formlar için KEpport ile irtibata geçmeniz yeterli.
- Bakanlık talimatına göre; e-imzanın zaman damgası taşıması zorunlu değil. Adobe Acrobat Reader ile atılan e-imzaların 5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu’na uygun olmadığı belirlenmiş ve buna göre İTKİB’e iletilen Adobe Acrobat imzalı başvurular geçersiz sayılacak. Bu çerçevede firmaların ilk başvurdukları tarih saklı kalmak kaydıyla başvurularını yenilemeleri gerekiyor.
- KEP aracılığıyla iletilmek koşuluyla, e-imza kriterlerine uygun iletilmeyen başvurularda, ilgili sorunu çözmesi için firmaya eksik tamamlama süresi kadar süre verileceği açıklandı. Bu durumdaki dosyalar için müracaat süresinin bitimine 1 aydan daha az kaldığı durumlarda, 1 ay ek süre tanınacak. Bu süreler, eksik tamamlama süreci kapsamında olmayıp inceleme sonrası eksik evrak tespit edilirse, ilgili mevzuatta belirtilen eksik evrak tamamlama süresi ayrıca verilecek.



YURT DIŞINA E-TİCARET YAPACAK MODACILARI NELER BEKLİYOR?

DHL, Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'un son gününde e-ticaretin tüm yönleriyle değerlendirildiği DHL E-COMMERCE FORUM TALK paneline ev sahipliği yaptı. Forumda yurt dışına e-ticaret ile açılmak isteyenleri bekleyen fırsatlar anlatıldı.



Türkiye'deki üreticilerin e-ticaretle dünyaya bağlanmasına önemli katkılar sunan DHL'in ana sponsoru olduğu Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul (MBFWI) kapsamında, WORLD E-COMMERCE FORUM'un (WEF) katkılarıyla gerçekleşen DHL E-COMMERCE FORUM TALK'ta uluslararası pazarda e-ticarette başarıya ulaşmak için bilinmesi gerekenler, konularında uzman konuşmacılar tarafından katılımcılara aktarıldı. Moderatörlüğünü DHL Express Satış Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Boğaç Özsan'ın yaptığı oturumda DHL Gümrük Hizmetleri ve Düzenlemeleri Müdürü Işın Sarıkaya, Uğurlu Danışmanlık Kurucusu Gülgün Korkusuz, WEF Kurucusu Ömer Nart ve Eğitim Koordinatörü Orxan İsayev e-ticaret ile dünya pazarlarına açılmak isteyenlere önemli tüyolar verdi.

Mikro ihracat fırsatı

Forumun açılış konuşmasını yapan Işın Sarıkaya, yurt dışına açılmak isteyenleri mikro ihracat fırsatı konusunda bilgilendirdi. Işın Sarıkaya, "150 kg ve 7.500 Euro'ya kadar emtialarda mikro ihracattan faydalanabiliyorsunuz. Hem KDV iadesi alabiliyor hem de daha az evrak işiyle kolaylıkla ihracat yapabiliyorsunuz" dedi. DHL E-Commerce Forum Talk'un moderatörlüğünü yapan Boğaç Özsan ürünlerin iade süreçlerinin kolaylaştığına dikkat çekerek, "Yurt dışına e-ticarette en önemli sorunlardan biri olan ürün iade süreleri oldukça kısaldı. Artık 220 ülkede DHL'in arkanızda olduğunu bilerek gönül rahatlığı ile mikro



ihracat yapabiliyorsunuz" diye konuştu.

Milyon doları aşan destekler var

Etkinlikte e-ihracat yapmak isteyenleri bekleyen birçok destek ve teşvik konusunda da bilgiler verildi. Gülgün Korkusuz, tasarım ve ürün geliştirme projeleri için sunulan desteklere değindiği konuşmasında, "Tasarım ve ürün geliştirme projelerinde 3 yıl için istihdam edilen tasarımcı, modelist ve mühendislerin brüt maaşları toplam en fazla 1 milyon doları, alet teçhizat ve yazılım giderlerinin en fazla 250 bin doları, seyahat ve web sitesi üyeliğine ilişkin giderlerin ise en fazla 150 bin doları olmak üzere proje bazında yüzde 50 civarında destek sağlanıyor" dedi.

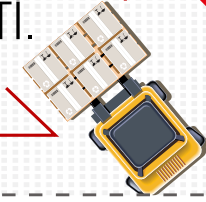
Oturumun üçüncü bölümünde ise alınan destekler sonrası hedef pazarlarda ürünlerin nasıl satılacağı konusuna değinildi. Oturumun son bölümünde ise sosyal medyanın e-ticaretteki

doğru kullanımı tartışıldı. Bugün sadece Instagram üzerinden günde 1.000-1.500 paket seviyesinde satış yapan markalar bulunduğuna dikkat çekildi.



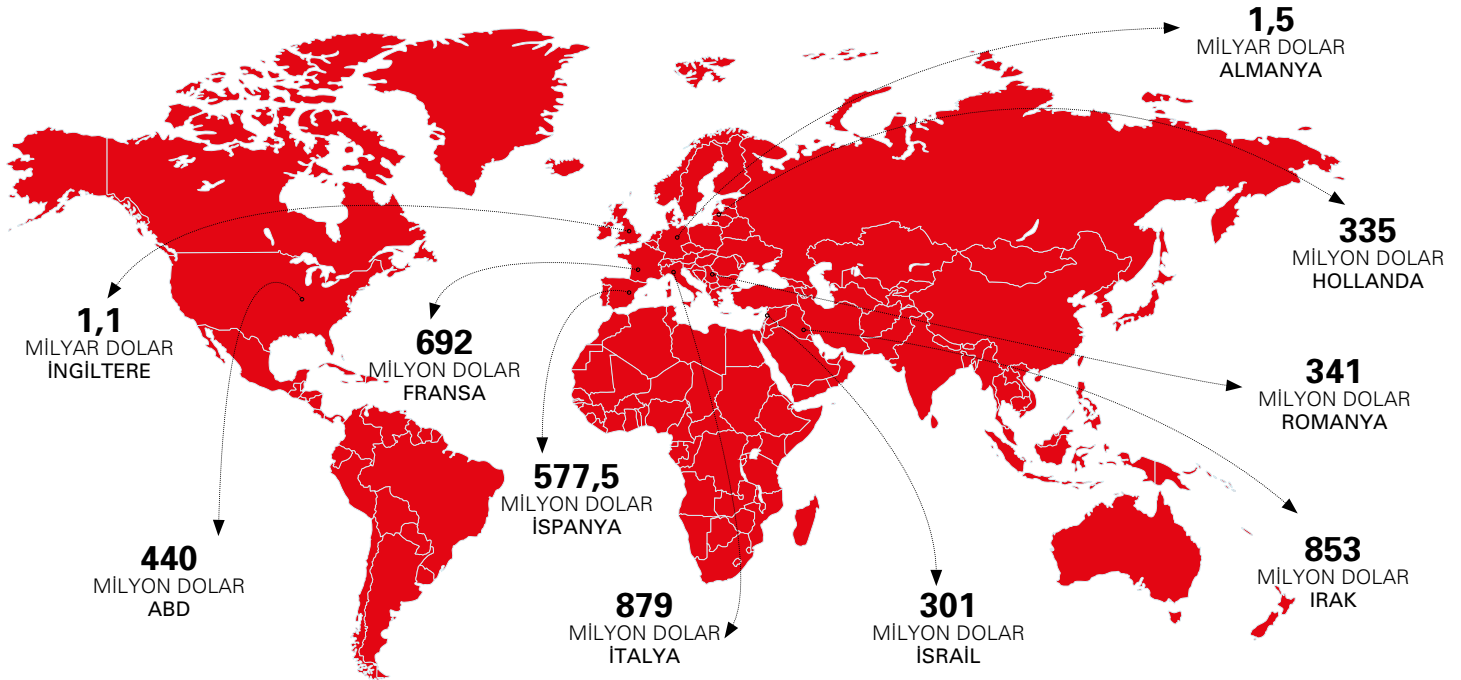
TÜRKİYE İHRACATI

EKİM AYINDA
İHRACAT YÜZDE 13
ARTIŞLA 15,7
MİLYAR
DOLAR OLARAK
GERÇEKLEŞTİ.

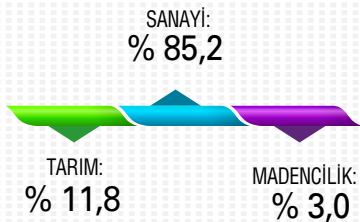


- Boylece tarihimizdeki en yüksek aylık ihracat rekoruna imza atıldı.
- İhracat son 12 aylık dönemde yüzde 7.9 artışla 166.8 milyar dolara, yılın ilk 10 ayında da yüzde 7.6 artışla 138.8 milyar dolara çıktı.
- Ekim ayında ihracat miktarı, 2017 yılının aynı dönemine göre yüzde 25.1 artışla 12.6 milyon tona yükseldi.

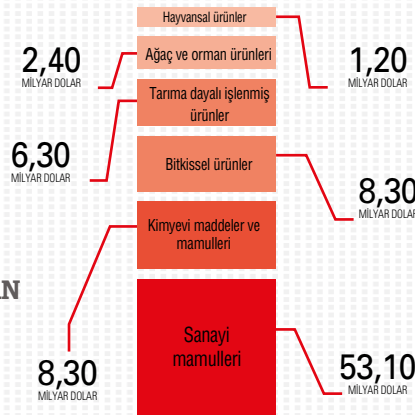
ÜLKELERE GÖRE 2018 EKİM İHRACATI



ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



ANA ÜRETİM GRUPLARININ EKİM AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



UZAKDOĞU'YA İHRACAT REKOR KIRDI

Uzakdoğu ülkelerine olan ihracatımız Ekim ayında yüzde 262 seviyesinde bir artış yakaladı.

%262



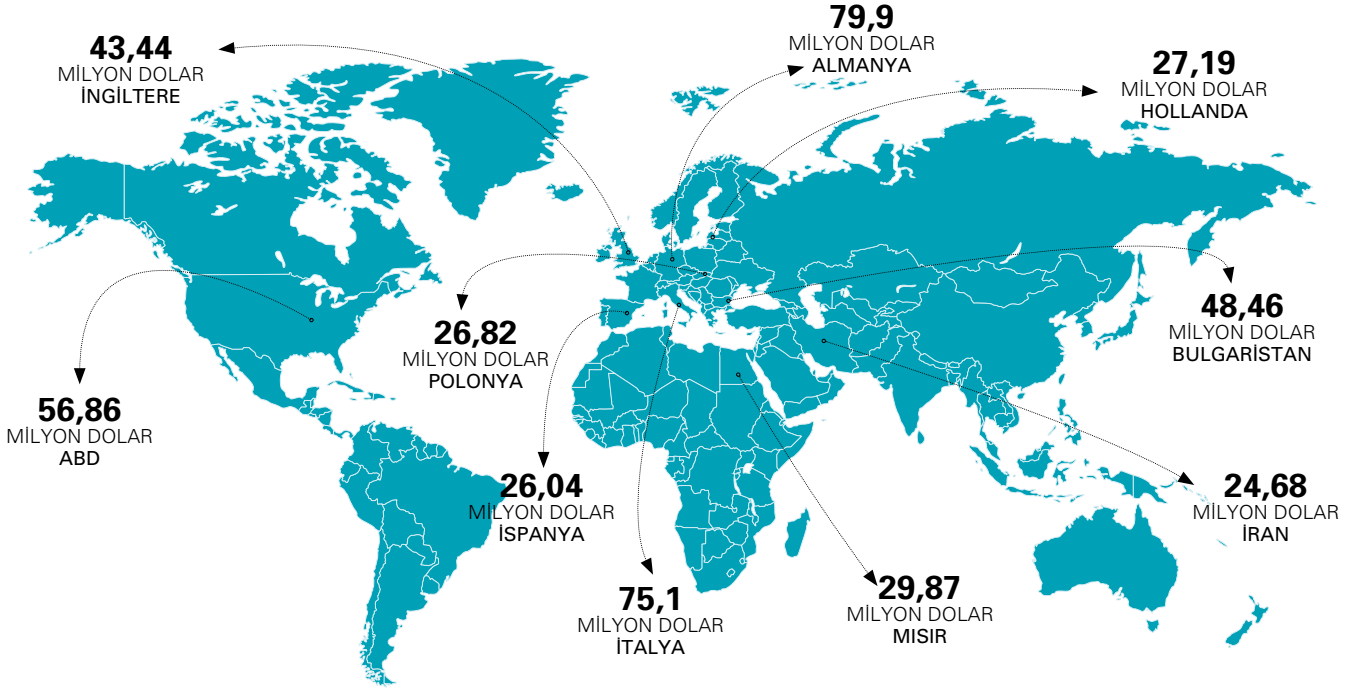
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

EKİM AYINDA
İHRACAT
YÜZDE 1,9
ARTIŞLA
939 MİLYON
DOLAR OLDU.



- 2018 yılı Ekim ayı tekstil ve hammaddeleri ihracatımız bir önceki aya (2018 yılı Eylül) göre %6,3 oranında arttı.
- En fazla tekstil ve hammaddeleri ihracatı AB(28) ülkelerine yapıldı ve AB(28) ülkelere yapılan ihracat, Ekim ayında %1,8 oranında gerileme ile yaklaşık 477 milyon dolar değerinde gerçekleşti.
- Ekim ayında tekstil ve hammaddeleri ihracatımızın en fazla yükseldiği ülke grubu %35,8 oranında artış ile Türk Cumhuriyetleri oldu.

ÜLKELERE GÖRE 2018 EKİM İHRACATI



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

Tekstil ve hammaddeleri ihracatımızın %24'ünü oluşturan dokuma kumaş ihracatı bu dönemde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %4,3 oranında artarak 2,1 milyar dolar değerinde gerçekleşmişti.

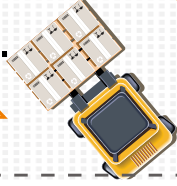
Dokuma kumaş ihracatımız, 2018 yılının Ekim ayında ise %4,5 oranında gerileyerek 221 milyon dolar değerinde gerçekleşti.

ÜRÜN GRUPLARININ SEKTÖR İHRACATI

DOKUMA	221,24 Milyon Dolar
İPLİK	181 Milyon Dolar
ÖRME	134,52 Milyon Dolar
ELYAF	69,75 Milyon Dolar

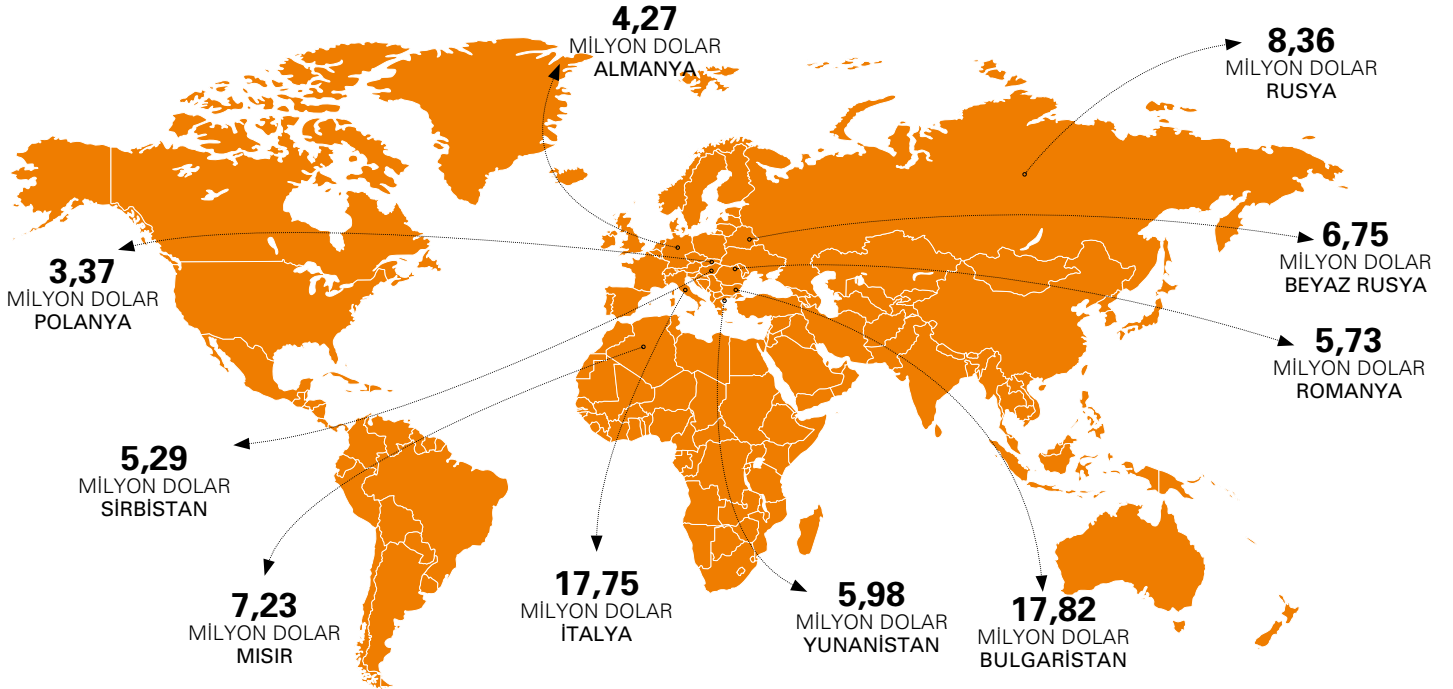
ÖRME KUMAŞ İHRACATI

EKİM AYINDA
İHRACAT
YÜZDE 1,4
AZALARAK
134,55 MİLYON
DOLAR OLDU.



- Örme kumaş ihracatımız 2018 yılı Ocak – Ekim döneminde %0,3 oranında gerileyerek 1,3 milyar dolar değerinde gerçekleşti.
- 2018 yılı Ocak – Ekim döneminde alt ürün grupları bazında örme kumaş ihracatımız incelendiğinde, en önemli alt ürün grubunun 698 milyon dolar ihracat değeri ile diğer örme kumaş olduğu görülmekte. Bu ürün grubunun toplam örme kumaş ihracatımızdaki payı %53,4.
- 2018 yılı Ocak – Ekim döneminde örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; yaklaşık 202 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen İtalya. İtalya'ya örme kumaş ihracatımız 2018 yılı Ekim ayında ise %10,3 oranında gerileyerek yaklaşık 18 milyon dolar değerinde gerçekleşti.

ÜLKELERE GÖRE 2018 EKİM İHRACATI

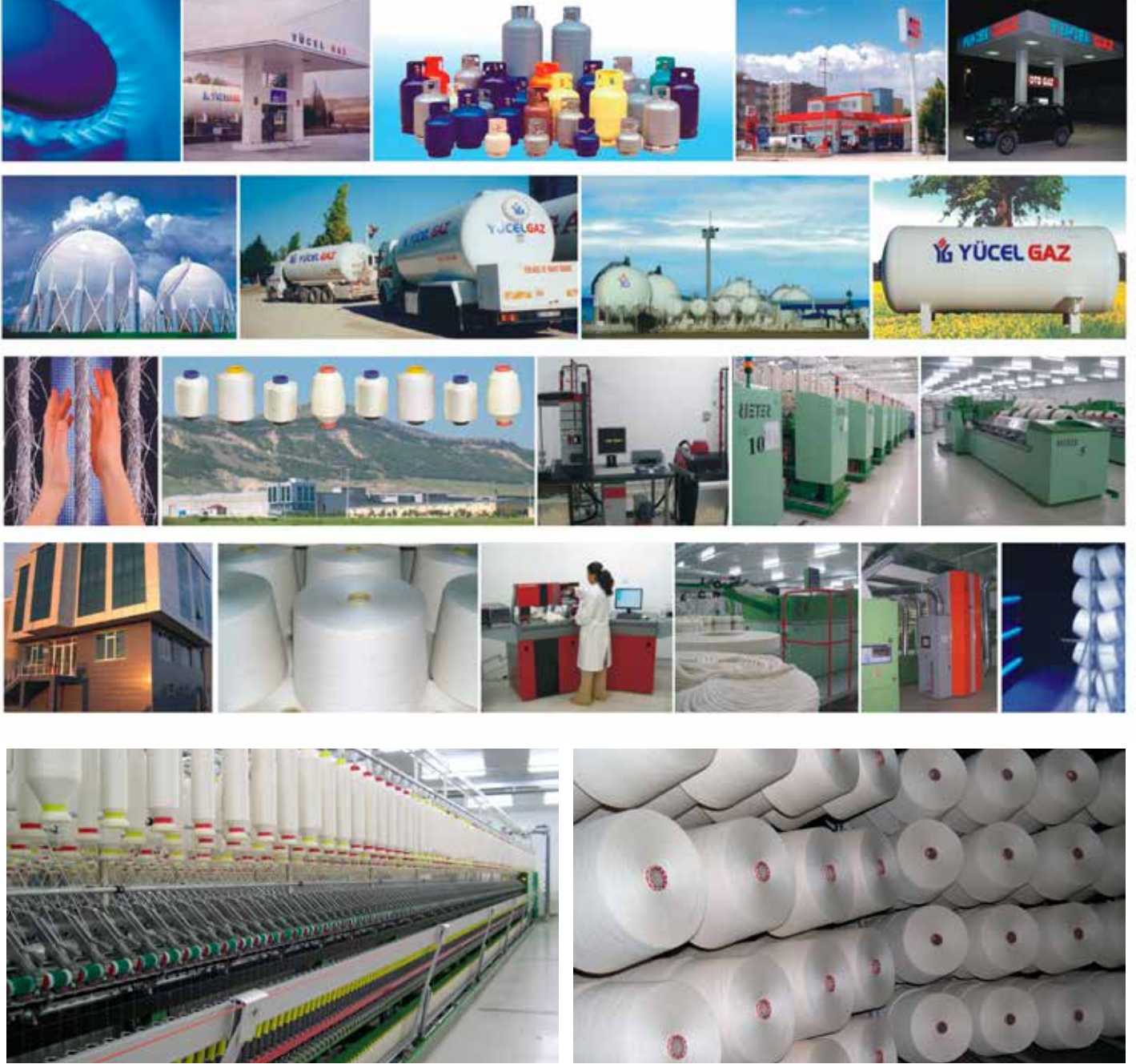


Örme kumaş ihracatımızda öne çıkan diğer önemli ülkeler Bulgaristan, Rusya ve Beyaz Rusya'dır.

2018 yılı Ocak – Ekim döneminde örme kumaş ihracatı yapılan ilk on ihracat pazarı arasında ihracatımızın en çok gerilediği ülke %26,6 oranında gerilemeyle Bulgaristan olurken; ihracatımızın en fazla yükseldiği ülke ise %394,4 oranında artış kaydedilen Rusya olmuştur.

Yücel Group

"1971'den Yarınlara..."



Merkez

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

Ofis

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

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

TEKSTİL İPLİKLERİNDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

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



www.sulekler.com



Üretimde
Yüksek Teknoloji



Her Aşamada
Kalite Kontrol



Üretim
Raporlama



Güçlü Müşteri
İlişkileri



Özenli
Ambalajlama



Özenli
Sevkiyat

SÜLEKLER TEKSTİL SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Süleymaniye Mah. 1. Cadde. (OSB) No: 32 P.K.: 220

16402 İnegöl / Bursa / TÜRKİYE

Tel : +90 224 714 93 80 Fax : +90 224 714 93 88

E-mail : info@sulekler.com

华峰

Huafon
Spandex



Isıya Dayanıklı
HEAT RESISTANT

耐高温



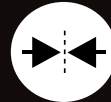
Esnek
FLEXIBLE

灵动



Rahat
COMFORTABLE

舒适



Ten Uyumlu
CLOSEST

贴心

Yüksek Isıya 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