



HANGXING
YUVARLAK ÖRGÜ MAKİNALARI

Elektronik Jakar Örgü Makinaları

EMİRTEKS
Makina Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.

24 Fein HX-A-RT Transfer Jakar Makina



+90 212 438 48 20 - 21

info@emirteks.com.tr

www.emirteks.com.tr



KONKORDATO BÖYLE KOLAY
İLAN EDİLEBİLECEK BİR ŞEY
DEĞİLDİR

14



CUMHURİYET TARİHİNİN
İHRACAT REKORU
KIRILDI

16



ÖRSAD ÜYELERİ HANGİ
MODEL KOMPRESÖRLERİ
TERCİH ETMELİ?

28



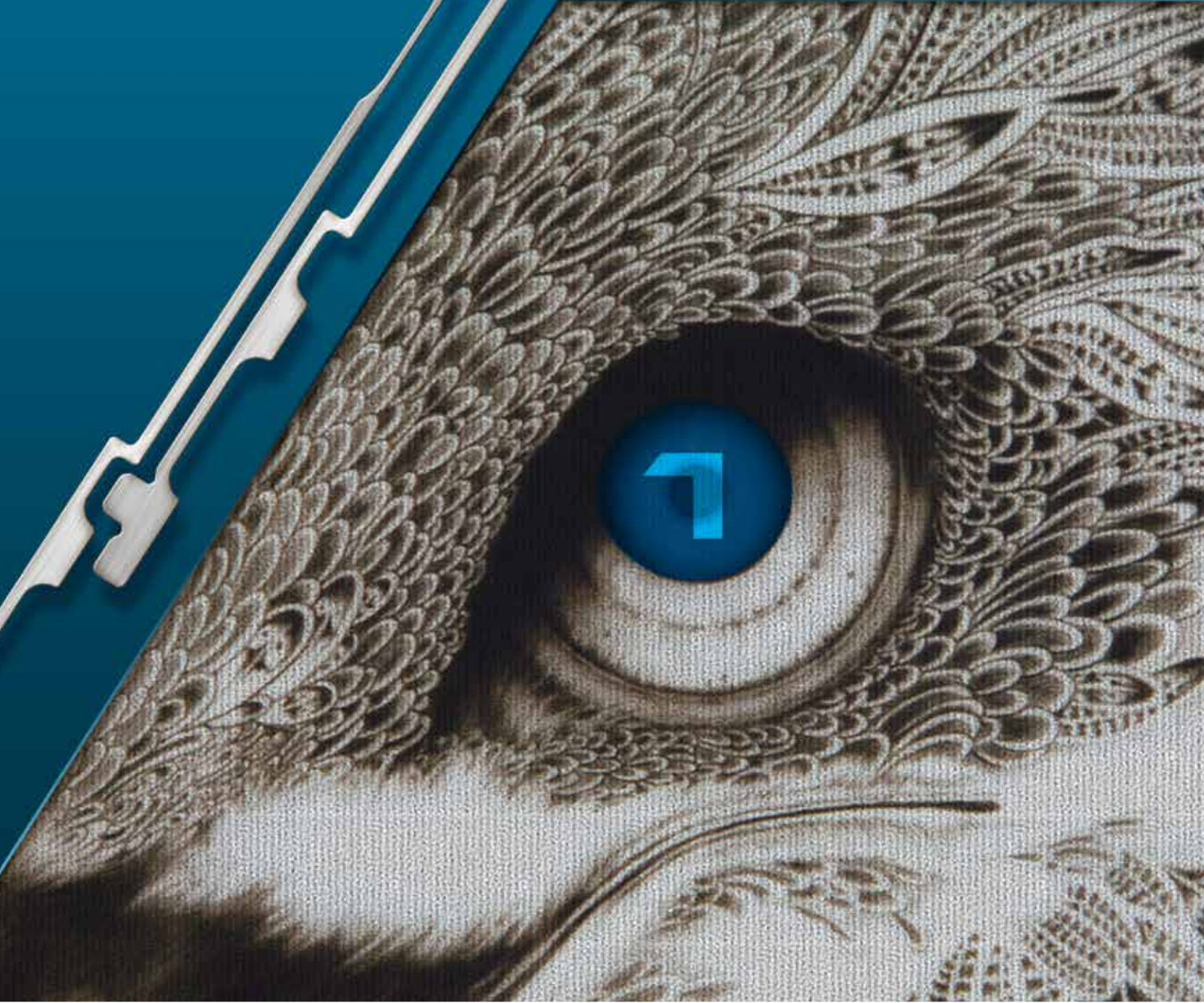
ALTINPINAR ÖRME FERHAT
ALTINPINAR: BEN İŞİMİN
HAMALIYIM

48



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

*... Çünkü kalite
her şeydir.*



TEKSEL
TEKSTİL

TEKSEL TEKSTİL ÜRÜNLERİ PAZARLAMA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
15 Temmuz Mahallesi Bahar Caddesi Polat İş Merkezi C Blok No: 6 D: 41 K: 4 Güneşli / Bağcılar - İstanbul
Tel: 0 212 269 82 82 pbx Fax: 0 212 325 77 69 info@tekselektstil.com.tr www.tekselektstil.com.tr



Haber Bülteni
Online kayıt olabilirsiniz



Tekstil Dünyası'nda kendimizi evimizde hissediyoruz

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

Ücretsiz myGrozBeckert Uygulaması



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

Örgü-Dikiş-Keçe-Tafting-Dokuma-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

Öncelikle ÖRSAD Ailemizin tüm değerli üyelerine hayırlı ve kazançlı bir yıl dilemek isterim.

Türk tekstil sanayicileri olarak, her yeni yıla umutla girmeye mahkum olduğumuzu da özellikle belirtmek isterim. Bizler bu umudumuzu taze tutabildiğimiz sürece, geleceğimiz inşa olabilecek. Bizler; üretmek, istihdam etmek ve geleceğimizi var etmekle mükellefiz.

Peki geleceğimiz nasıl var olacak?

Örme sanayisindeki eleman sıkıntımız adeta bir çılgın gibi büyüyor. Çok yakında belki de işletmemizdeki çalışanlarımızın sayısı, yabancı uyruklu vatandaşlarımızın sayısına ulaşacak. Belki bu insanlar bir gün ortaklarımız olacak. Belki de bir gün işletmelerimizi onlara bırakıp bizler emekli olacağız. Ya da bu mesleği kendileriyle birlikte ülkelerine götürüp, orada var etmeyi tercih edecekler.

Diğer taraftan ülkemizde teknik meslek liselerinden mezun olan her 100 gencimizin, sadece 10'unu sektörümüze kazandırılabilmiş. Yani, kendi rızasıyla tekstilde bir gelecek gören ve bunun eğitimini alan 100 gencimizden 90'ına, bu sektörü sevdirememişiz.

Sektörümüze kazandırabildiğimiz her gencimiz, geleceğimiz adına bir umuttur.

ÖRSAD olarak 2019 yılı içerisinde en önem vereceğimiz konunun eğitim olacağını üyelerimizle paylaşmak isterim.

Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi biz örme sanayicileri için çok önemli bir kurum. Bu kurum ile ilişkilerimizi ve işbirliğimizi 2019 yılı içerisinde geliştirmek adına bir süredir Genel Sekreterliğimiz tarafından bir çalışma hâlihazırda yürütülüyordu. Önümüzdeki günlerde üyelerimizi bu konu ile ilgili gelişmelerden de haberdar ediyor olacağız. Siz örme sanayicilerimizin bu noktada desteği çok önemli. Buliseden mezun olan evlatlarımızın sektörümüze kazandırılmasının, hepimizin asli görevi olduğuna inanıyorum.

Umudumuz hep daim olsun...

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

14



ÖRSAD BASKANI
FİKRİ KURT:

KONKORDATO BÖYLE KOLAY İLAN
EDİLEBİLECEK BİR ŞEY DEĞİLDİR

16



CUMHURİYET TARİHİNİN
İHRACAT REKORU KIRILDI

20



KUMAŞIN OSKARLARI
SAHİPLERİNİ BULDU

28



ÖRSAD ÜYELERİ
HANGİ MODEL KOMPRESÖRLERİ
TERCİH ETMELİ?

MARKANIZ
TURQUALITY İLE
DÜNYAYA AÇILIYOR



32



36

ASSOS ÖRME'NİN SAHİBİ EMRAH GÖZEN:
"TEK KURTULUŞUMUZ AR-GE"

42



TÜRKİYE'NİN
İNOVASYON
KARNESİ



44

MELİTA ÖRME'NİN SAHİBİ YAVUZ DÖNMEZ:
GELECEĞİN USTALARI
TÜRK OLMAYACAK



48

ALTINPINAR ÖRME'NİN SAHİBİ
FERHAT ALTINPINAR:
BEN İŞİMİN HAMALİYİM

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
ozgurseyhan46@gmail.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-CİLT

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.

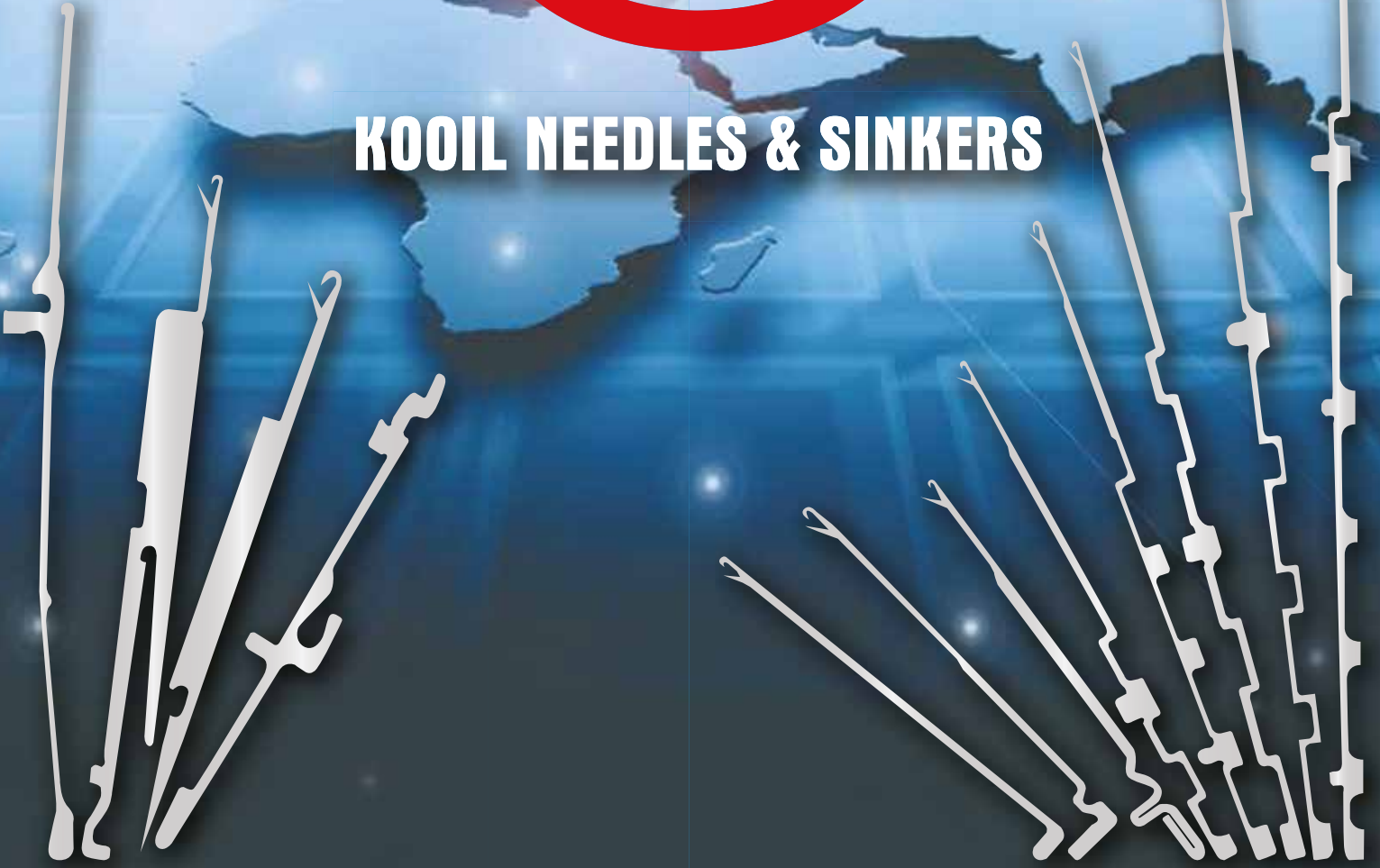
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ



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

RUSYA'NIN BÜTÇE FAZLASI 40 MİLYAR DOLAR

Rusya'nın federal bütçesi, 2018'de GSYH'nin yüzde 2,7'sine denk gelen 2,7 trilyon ruble fazla verdi. Rusya Maliye Bakanlığı verilerine göre, ülkenin bütçe gelirleri, geçen yıl 19,5 trilyon ruble (yaklaşık 292,3 milyar dolar), bütçe giderleri ise 16,7 trilyon ruble (yaklaşık 251 milyar dolar) düzeyinde gerçekleşti. Ülkenin bütçesi, söz konusu dönemde

GSYH'nin yüzde 2,7'ine denk gelen 2,7 trilyon ruble (yaklaşık 41,3 milyar dolar) fazla verdi. Rusya Federal Vergi İdaresi, 2018'de 11,9 trilyon rublelik gelir elde ederken, Federal Gümrük İdaresi 6 trilyon rublelik gelir elde etti. Ülkenin Ulusal Refah Fonu ise 1 Ocak 2019 itibarıyla 4 trilyon ruble (yaklaşık 60 milyar dolar) seviyesindeydi.



TRUMP İLE KİM JONG-UN ŞUBAT AYINDA GÖRÜŞECEK



Beyaz Saray Sözcüsü Sarah Sanders, ABD Başkanı Donald Trump ile Kuzey Kore lideri Kim Jong-un arasındaki ikinci zirvenin, şubat sonunda yapılacağını duyurdu. Trump, Beyaz Saray'da, Kuzey Kore İşçi Partisi Merkez Komitesi Başkan Yardımcısı Kim Yong-chol ile bir araya geldi. Beyaz Saray Sözcüsü Sanders, "Başkan Donald J. Trump, (Kuzey Kore'nin) nükleerden arındırılması ve şubat

sonunda yapılacak zirve konusunda Kim Yong-chol ile bir buçuk saat görüşti" açıklamasını yaptı. Sanders, "Başkan, yeri daha sonra duyurulacak zirvede, Kim ile bir araya gelmeyi dört gözle bekliyor" ifadesini kullandı. Trump ile Kim Jong-un, ilk kez geçen yıl 12 Haziran'da Singapur'da bir araya gelmiş, zirvenin ardından iki lider, Kuzey Kore'nin nükleer silahlardan arındırılması konusunda anlaşmaya varmıştı.

PLASTİK POŞET YASAĞININ ÖNCÜSÜ AVRUPA DEĞİL, BANGLADEŞ

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından Avrupa Birliği mevzuatına uyum çalışmaları kapsamında Türkiye'de 1 Ocak 2019'dan itibaren ücretli plastik torba uygulamasına geçildi. Dünyada birçok ülkede yürürlükte olan plastik poşet uygulamasının öncüsü 2002 yılında naylon poşet yasağını başlatan Bangladeş olarak biliniyor. Özellikle muson döneminde kanalizasyon sistemlerini tıkayarak biriken suların sele yol açması sebebiyle ülkede başlatılan yasak, daha sonra çeşitli ülkelerde de uygulanmaya başladı. Bazı ülkelerde plastik poşet kullanımı tamamen ya da kısmi olarak yasaklanırken, bazı ülkelerde de kullanımı azaltmak için ücretli poşet uygulama-

sına geçildi. Bangladeş, plastik poşet yasağının ilk uygulandığı yer olmasına rağmen yasak yeteri kadar denetlenmediği için ince plastik poşetler halen birçok iş yerinde kullanılıyor. Kolluk kuvvetleri bazı dönemlerde pazar yerleri ya da dükkanlara baskınlar düzenleyerek plastik poşet kullanan esnafa yönetmelik çerçevesinde idari para cezası uyguluyor. Petrol bazlı polietilen maddeden üretilen, atık haline geldiğinde canlılara ve doğaya zarar veren plastik poşetlerin yerine birçok iş yerinde bez ve kağıt poşetler satılıyor. Bangladeş'teki esnaf, yasağa etkin şekilde uyulmasını denetimlerin yanı sıra maddi imkansızlıklara, bez ve kağıt poşetlerin de sızdırma yapmasına bağlıyor.



“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
TMF
DENİZLİ
14-17 ŞUBAT
2019

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

Hall:1 No: C-1

2025'E KADAR 110 ÜLKE 5G'YE GEÇMİŞ OLACAK



Huawei Technologies Yönetim Kurulu Başkan Vekili, Dönüşümlü Üst Yetkilisi (CEO) Ken Hu, beşinci nesil mobil internet bağlantısı 5G'nin 2025'e kadar, 110 ülkede satışa sunulacağını belirterek, "Tüketicilere, şirketlere ve topluma benzeri görülmemiş faydalar sağlayacak" dedi. İsviçre'nin Davos kasabasında düzenlenen 49. Dünya Ekonomik Forumu'nun ilk gününde gerçekleşen oturumda konuşan Hu, Küreselleşme 4.0'un şirketlerin yararından daha çok "sosyal değerlere" odaklanacağını inandığını belirterek, "Teknoloji, engelli insanların hayatlarını kolaylaştıracak, bankacılığı daha yaygın hale getirecek, daha

fazla için daha fazla gıda üretimine yardımcı olacak" diye konuştu. "Yaratabileceğimiz sosyal değer şirketlerin için önemli hususların bir parçası olmalı" diyen Hu, Dünya Ekonomik Forumu'nun sosyal değerleri konuşmak için uygun platform olduğunu söyledi. Hu, bugünkü küreselleşmenin, rekabet ve karşılaştırmalı üstünlüğe dayanan iş birliğinin bir sonucu olduğunu belirterek, "İş dünyasının Küreselleşme 4.0'ı belirleme sürecine katılması gerekir" dedi. Hu, beşinci nesil mobil internet bağlantısı 5G'nin 2025'e kadar, 110 ülkede satışa sunulacağını belirterek, "Tüketicilere, şirketlere ve topluma benzeri görülmemiş faydalar sağlayacak" diye konuştu.

İRAN, YERLİ ÜRETİMİ OLAN MALLARIN İTHALATINI YASAKLADI



İran Meclisi, ülke içinde üretilen ve iç piyasanın ihtiyacına cevap veren malların ithalatını 21 Mart 2021 tarihine kadar yasaklamayı içeren yasa tasarısını onayladı. Yerli üretimin desteklenmesi kapsamında onaylanan tasarıyla, ithalatçıların söz konusu özelliklerdeki malları ülkeye getirmek için ithalat izin kaydı açtırmaları yasaklandı.

Türkiye'nin İran'a ihracatının en önemli kalemlerini tekstil, beyaz eşya, gıda, sağlık malzemeleri ve kozmetik ürünleri oluşturmaktadır. Bu ürünlerin benzerleri İran'da üretiliyor. Türkiye, İran ile arasında 2015'te yürürlüğe giren Tercihli Ticaret Anlaşmasının bu karardan etkilenmemesi gerektiğini düşünüyor.

ÇİPRAS GÜVEN TAZELEDİ



Yunanistan'da Başbakan Alexis Çipras liderliğindeki hükümet güvenoyu aldı. Koalisyon ortağının ayrılmasının ardından SYRIZA'nın güvenoyu talebi Mecliste görüşüldü. Mecliste bulunan, 299 milletvekilinin 151'inin oyunu alan Çipras ve kabinesi güven tazeledi. 148 milletvekili ise hayır oyu kullandı. Çipras oylamada, 145 SYRIZA'lı vekilin yanı sıra ortaklıktan

ayrıldığını açıklayan Bağımsız Yunanlar (ANEL) partisinden 4, bir bağımsız milletvekili ve merkez sağ Potami partisinden bir milletvekilinin desteğini aldı. Savunma Bakanlığı görevinden istifa eden ANEL Başkanı Panos Kammenos, Makedonya ile gerçekleştirilen anlaşmayı gerekçe göstererek hükümetten ayrılmış, bunun üzerine Çipras güvenoyu çağrısında bulunmuştu.



Aba Tekstil
ÖRME SAN. VE TİC. A.Ş.



İPLİK & ÖRME KUMAŞ & PUNTA



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



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



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



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

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

İNŞAAT MALİYETİ YÜZDE 30 ARTTI



Türkiye İstatistik Kurumu, geçen yılın Kasım ayına ilişkin inşaat maliyet endeksini açıkladı. Buna göre, inşaat maliyet endeksi Kasım 2018'de bir önceki aya göre yüzde 3,13 azalırken, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 29,95 yükseldi. Kasım'da aylık bazda malzeme endeksinde yüzde 4,28 düşüş, işçilik endeksinde yüzde 0,04 artış görüldü. Bir önceki yılın aynı ayına göre malzeme endeksi yüzde 35,47,

işçilik endeksi yüzde 17,42 yükseldi. Bina inşaatı maliyet endeksinde Kasım 2018'de bir önceki aya göre yüzde 2,73 düşüş, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 30,21 artış yaşandı. Bir önceki aya göre malzeme endeksi yüzde 3,79 gerilerken, işçilik endeksi yüzde 0,10 artış kaydetti. Yıllık bazda bakıldığında ise malzeme endeksi Kasım 2018 itibarıyla yüzde 35,99, işçilik endeksi yüzde 17,52 yükseldi.

11.7 MİLYAR TL'LİK YATIRIMA TEŞVİK BELGESİ



Geçen yıl Kasım ayında toplam 11.7 milyar lira sabit yatırım tutarına sahip 409 yatırıma çeşitli vergi istisnaları tanıyan teşvik belgesi verildi. Resmi Gazete'de yer alan Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tebliğine göre, yatırım teşvik belgesi alan projelerin; 20'si tarım, 16'sı

madencilik, 242'si imalat, 49'u enerji, 82'si ise hizmet sektöründeki yatırımlardan oluşuyor. Kasım ayında teşvik belgesi verilen projeler kapsamında ithal edilen makine ve teçhizat tutarı 1 milyar dolar olarak belirlendi. Öngörülen istihdam ise 14,183 olarak tahmin ediliyor.

YABANCI ORTAKLI ŞİRKET SAYISI SURIYELİLERLE ARTTI

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) verilerine göre, Türkiye'de son 5 yılda kurulan şirket sayısı 346 bin 270'e ulaştı. Aynı dönemde 63 bin 235 şirketin ise faaliyetini sonlandırdığı kayıtlara geçti. Kurulan ve kapanan şirket sayıları karşılaştırıldığında, söz konusu dönemde kapanan her şirketin yerine yaklaşık 5 şirketin faaliyete başladığı istatistiklere yansdı. 2014-2018 dönemine bakıldığında, kurulan şirketler arasında yabancı ortaklı olanların sayısında artış gerçekleşti. Özellikle Suriyeli girişimcilerle Türk vatandaşlarının ortak işe girmeleri dikkati çekti. Bu kapsamda, 2014'te 4 bin 736 yabancı ortaklı şirket iş başı yaparken, 2015'te

rakam 4 bin 729 oldu. 2015'te kurulan yabancı ortaklı şirketlerin bin 599'unda Suriyelilerin de imzası yer aldı. 2016 yılında faaliyete geçen 4 bin 523 yabancı ortaklı şirketten bin 764'ünün, 2017'de de 6 bin 731 şirketten bin 202'sinin Suriye ortaklı olduğu kayıtlarda yer aldı. Geçen yıl ise yabancı ortak sermayeli şirket sayısı bir önceki yıla göre ikiye katlanarak 13 bin 405'e yükseldi. Bunların 6 bin 867'si Türkiye, bin 595'i Suriye, bin 152'si Suudi Arabistan ortaklı şirketlerden oluştu. Son 5 yılda kurulan yabancı ortaklı şirket sayısı da 34 bin 124'e ulaştı. Böylece son 5 yılda kurulan her 10 şirketten biri yabancı sermaye desteğiyle iş başı yaptı.





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

İŞSİZLİK YÜZDE 11,6'YA YÜKSELDİ

İşsizlik oranı 2018 yılı Ekim ayında yüzde 11,6'ya yükseldi. Bir önceki dönemde yüzde 11,4 seviyesindeydi. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2018 yılı Ekim ayı İşgücü İstatistikleri verisini açıkladı. Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2018 yılı Ekim döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 501 bin kişi artarak 3 milyon 788 bin kişi oldu. İşsizlik oranı 1,3 puanlık artış ile yüzde 11,6 seviyesinde gerçekleşti. Bir önceki dönemde yüzde 11,4 seviyesindeydi. Böylece, işsizlik oranı 6 aydır üst üste yükseliş göstermiş oldu. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 1,3 puanlık artış ile yüzde 13,6 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 3 puanlık artış ile yüzde 22,3 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 1,4 puanlık artış ile yüzde 11,9 olarak gerçekleşti.



KOSGEB 2019 DESTEKLERİ BELLİ OLDU



Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın (KOSGEB) 2019 yılı desteklerini ve yeni vizyonunu açıkladı. Buna göre; İş Birliği Destek Programı ile ilk kez teknoloji düzeyi yüksek KOBİ'ler büyük işletmelerle işbirliği yapmaları halinde 10 milyon TL'ye kadar desteklenecek. Ayrıca Girişimciliği Geliştirme Destek Programı yüksek teknolojiye uyarlandı. Yeni girişimciye 360 bin TL'ye kadar kaynak sağlanacak. Erken ödeme imkanı da getirildi. Buna göre, desteğin başlangıç tarihinden itibaren üç

ay içerisinde başvurular, erken ödemeden yararlanabilecek, erken ödeme için Kredi Garanti Fonu kefaleti devreye girecek. Öte yandan KOSGEB'in başvuru süreçleri basitleştirilerek dijital dönüşüme tabi tutuldu. Daha önce KOBİ'lerden yaklaşık 400 evrak isteniyordu. Artık bunlar e-Devlet'e taşındı. KOSGEB, 88 hizmeti e-Devlet üzerinden vermeye başladı.



SANAYİ ÜRETİMİNDE DÜŞÜŞ



Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2018 yılı Kasım ayı Sanayi Üretim Endeksi verisini açıkladı. Sanayi üretimi, kasım ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 6,5 oranında düştü. Böylece sanayi üretimi 4 ay üst üste gerilemiş oldu. Sanayinin alt sektörleri (2015=100 referans yılı) incelendi-

ğinde, 2018 yılı Kasım ayında madencilik ve taş ocaklığı sektörü endeksi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,1, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 7,1 ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi yüzde 1,8 azaldı. Sanayi üretimi bir önceki aya göre de yüzde 0,3 azaldı.



36/1 Penye

%100 Pamuklu Örme İpliği

28/1 Open End

30 Ring G2 16 OE

30 Penye

28 viskon

20 Penye
İstanbul

16/1 Rink Ka

30 OE

24/1 Penye

20 OE Telefsiz

24/1 Ring Karde

30 Karde

10/1 OE

20/1 Karde

İstanbul da

%100 Pamuklu Örme İpliği

Ara numaralar stok da hep hazır



ÖRSAD BAŞKANI FİKRİ KURT: KONKORDATO BÖYLE KOLAY İLAN EDİLEBİLECEK BİR ŞEY DEĞİLDİR



“Dürüst sanayicilerimiz bugün küçülmeyi tercih etmektedir. Bu ülkeye hiç vergi vermeyen ve ülkenin kaynaklarından faydalananlar da bir an önce büyümenin derdindedir. Karakterleri gelişmeden gelişip büyüyenler de zoru gördüğünde maalesef konkordato ilan etmektedir. Konkordato ilan etmenin bu kadar kolay hale gelmemesi adına savcılarımıza büyük görevler düşmektedir.”



ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt ile bazı hammaddelelere getirilen ilave gümrük vergilerini ve sektörün önünde çok ciddi bir risk haline gelen ‘Konkordato’ ilanlarının son zamanlarda bir çığ gibi artmasının, tekstil sektöründe ne gibi sıkıntılara sebebiyet verebileceğini konuştuk.

Pamuk ipliği ve suni sentetik ipliklere getirilen ilave gümrük vergileri hakkında görüşleriniz nelerdir?

Yerli ve milli sanayimizin korunması ile ilgili her türlü karara saygı duyduğumu ve desteklediğimi

öncelikle vurgulamak isterim. Bu tedbirler önemli oranda doğrudur ve yerli üretim ve ihracatımız üzerinde çok olumlu sonuçları olmaktadır. Ancak şu anda alınan kararla ilgili bir yerlerde bir hata var. Türkiye’de yeterli düzeyde üretimi olmayan ve sadece birkaç fabrikanın ürettiği bazı ürünlerle ilgili bazı koruma önlemleri alınmıyorsa ve ilgili fabrikaların üretimi de ülkemizin ihtiyaçlarına cevap verecek kapasitede değilse, burada bir yanlışlık var demektir. Türkiye’nin üretmediği, kapasitesine ulaşamadığı bazı hammaddelelere ihtiyacı var. Avrupalı satın almacılar Türkiye’ye siparişlerini

verdiklerinde, bu siparişler içerisinde yer alan bazı hammaddelerin ithalatı kaçınılmazdır. Zira konfeksiyoncu yabancı satın almacıya ‘Ben şu ürünleri yapayım ama şu ürünleri ithal ediyorum bunları yapmayayım’ deme lüksüne sahip değildir. Çünkü o zaman Avrupalı ‘Madem sana verdiğim siparişlerin tamamını yapmayacaksın, ben de bu siparişleri alır başka ülkelere veriyorum’ der. Türkiye’de olmayan ya da kısıtlı miktarda bulunan o hammaddeyi ben ithal ettiğimde, bunu örme ve boya ve terbiye işletmelerimde işlediğimde ve üzerine bir katma değer koyduğumda; kilosunu 2 dolara aldığım hammaddeyi

30 dolara satma şansına sahip olurum. Böylesi örneklerde ithalatın önünü kesmenin bir anlamı yok.

Peki bu ürünlerde sapla saman neden ayrılamıyor? Bu ürünlerin adı, cismi belli değil mi?

Gümrükte tüm bu ürünlerin bir listesi mevcut. Buradaki temel sorun şu. İthalatına sınır getirilen ürünleri Türkiye’de üreten fabrikaların sayısı sınırlı. Üç beş tane tekstil fabrikasını korumak için 15 milyar dolarlık ihracat yapan konfeksiyon sanayisinin geleceği riske atılıyor. Türkiye’de tekstil sanayisi ve sanayinin orta

direği olan örme sanayicileri hazır giyim ve konfeksiyon sayesinde büyümüştür. Bunun ardından da iplik fabrikaları çoğalmıştır. Örme, dokuma, tekstil, hazır giyim ve yan sanayi bir arada yaşayan ve gelişen dev bir sektöre ve bir istihdam makinesine dönüşmüştür. Ama iki üç tane iplik fabrikasını korumak amacıyla hammaddeye ekstrasından gelen gümrük vergilerini mantıklı bulmuyorum. Zaten kur artışından dolayı şu anda ithal malların geliştiği de pahalı. Türkiye'deki pamuk ve pamuk iplikleri hali hazırda makul fiyatlara gelmiştir. Hammadde dışarıdan gelmiyor. Ama bunlara ek vergilerin konulması; bahsini ettiğim o birkaç fabrikanın bu durumu speküle etme riskini de artırmaktadır. Devletimiz küçük ve orta ölçekli firmaların, sivil toplum örgütlerinin ve derneklerin de görüşlerini almak durumundadır. Bugün 20 tane holding Türkiye'yi yönetme kabiliyetine sahip olmamalı. Hepimiz bu ülkenin neferleriyiz ve ülkemizin gelişimi için, istihdam yaratmak için uğraşıyoruz ama 20 tane holding Türkiye'den büyük oluyor. Sayın Cumhurbaşkanımızın çok önemseyip bir sözü var: 'Dünya 5'ten büyüktür.' Ben de şunu ilave etmek istiyorum. Türkiye'deki 20 tane holdingin çıkarı Türkiye'den büyük müdür? Cumhurbaşkanımızın bu konu üzerine eğilmesini örme sanayicileri başkanı olarak rica ediyorum. Hindistan ve Güney Kore'nin bu konuda çok faydalı uygulamaları oldu geçmişte. Eğer ürettiğin hammadde kendi ülkenin içerisindeki ihtiyacı karşılamıyorsa, bunu ihraç edemiyorsun. Benim ülkemde yeterli derecede pamuk üretimi olmadığı halde dışarıdan ithal pamuk getirip bunu ipliğe çevirip sattığımızda yaratılan katma değeri düşünelim. Ama diğer yandan, getirilen bazı kısıtlamalar neticesinde, içeride hammadde fiyatlarının spekülasyon olarak artmasına sebebiyet verirken; bunun hazır giyimden örmeye, yan sanayiden boyahaneliğe kadar uzanan çok olumsuz sonuçları olacaktır. Konfeksiyon üretim ve ihracatımız ne yazık ki gerilemektedir. Ben kumaşın ihraç edilmesine de karşıyım. Ben ülkemde yan sanayiciyle birlikte hazır giyim ve konfeksiyonun Edirne'den Ardahan'a kadar yayılması gerektiğini savunuyorum. Bal-

Çok merak ediyorum, hakim ve savcılarımız konkordato ilan eden bir firmanın gelir gider tablosunu kaç günde inceleyerek karar veriyor? Bu ülkenin adalet mekanizması bir firmanın konkordato kararını 24 saatte nasıl onaylayabilir?

kan ülkelerine hammadde gönderip orada konfeksiyon yapanlar, katma değeri o ülkelere bırakmaktadır. Bu yüzden hammadde ile ilgili alınan kararların bir kısmına katıldığımızı; bir kısmına da katılmadığımızı vurgulamak isterim.

Sektörde ciddi bir huzursuzluk var. İnsanlar ellerindeki malları bile satmaya çekiniyorlar; zira sattıkları taktirde paralarını alıp alamayacaklarını bilmiyorlar. Tüm bunlar yetmezmiş gibi; bir de ardı ardına konkordato ilan eden firmalar tekstil sektörünün huzursuzluğunu artırıyor. Kimse iki ay sonra neler olacağını tahmin edemiyor. Piyasadaki nakit sıkıntısı da krizi derinleştiriyor. Bu konu ile ilgili neler söyleyeceksiniz?

Türkiye'de ticaretimiz; birbirimizin sermayeleriyle büyümüştür. Hiçbirimizin yeterli sermayesi yoktur. Ama buna rağmen olağanüstü işler başarmış bir sektöüz. Tekstil sektörümüz; artık bir dünya markası haline gelmiş durumdadır. Markamızı oluşturduk ama bunu birbirimizin gücü, ustalığı, tasarım gücü ve sermayesi ile gerçekleştirdik. OHAL kararının kaldırılması bence çok yanlış. Bugün İngiltere'de de Fransa'da da OHAL uygulanmaktadır. OHAL, ticarete bir engel değildir. OHAL, değişim ve dönüşümde hızlı karar alma mekanizmasını tetikler. OHAL'in kaldırılması konkordato ve iflas etelemelerin bir çığ gibi artmasına sebebiyet vermiştir. Konkordato ilan eden bin 500 firmadan bahsediliyor ama ben bunun 3 bin firmaya ulaştığını düşünüyorum. Müracaat edenlerin de sayısı her gün artmakta ve buna müsaade eden bir yapı söz konusu. Çok merak ediyorum, hakim ve savcılarımız konkordato ilan eden

bir firmanın gelir gider tablosunu kaç günde inceleyerek karar veriyor? Bu ülkenin adalet mekanizması bir firmanın konkordato kararını 24 saatte nasıl onaylayabilir? Bir firmanın aktif ve pasiflerinin, özvarlıklarının incelenmesi bir günde mümkün değildir. Buna onay veren ve o imzayı atan savcılar da büyük bir vebal altındadır. Konkordato kararı alan bir firmanın incelenmesi en az üç ay sürer. Ve konkordato ilan eden bir firmanın, etrafında kaç firmayı etkileyeceğini, o firmaları da adeta bir domino taşı gibi felakete ve iflase sürükleyeceğini neden kimse düşünmüyor? Hepimiz birbirimizin sermayesini kullanarak, çek-senet yapılarıyla ticaretimizi yapıyoruz. Kimsenin nakit parası yok ki. Evrak alıp evrak vererek ticaret yapıyoruz. Konkordato ilan eden firmalardan dolayı bizlerin uğrayacağı zararı kim tazmin edecek? Bu yüzden ekonomiden sorumlu bakanlarımızın ve devlet yetkililerimizin bu konunun üzerine ivedilikle gitmesi gerekmektedir. Konkordato sürecinin bu kadar hızlı işlemesinin önüne geçilmesi lazım. Şu anda iş dünyasına karamsar bir tablo hakim. Bir durgunluk ve daralma var. Bu daralmayı fırsata çevirerek konkordato ilan eden firmaların gerçek düşüncesini bizler bilemeyiz. Bunu doğru biçimde araştırmak, savcılarımızın görevidir. Bizlerin desteğiyle 20 yılda dev bir sanayiciye dönüşen şirketlerin birbiri ardına konkordato ilan ettiği bir dönemden geçiyoruz. Bu şirketler bir günde şalteri indiriyor ve ne bankalara borcunu ve de almış olduğu milyarlarca TL'lik hammadde parasını ödememe inisiyatifi geliştiriyor. ÖRSAD Başkanı olarak devletimizin bu konuda acil önlemler alması gerektiğini önemle vurgulamak isterim. İş dünyasını rahatlatmak ve güven ve istikrarını temin edecek tedbirlerin alınmaması durumunda, borcu harcı olmayan, kredi kullanmayan ve kendi yağında kavrulmayı başaran işletmeler, garanti

satışının olduğu yerlere üretimini sürdürür, riskli gördüğü yerlerde üretimini durdurur, günün sonunda işini küçültür. Küçülen bir işletme yanında çalışan insanların sayısını azaltır. Firma ile birlikte Türkiye küçülür. Küçülen Türkiye'de de işsizlik ordusu artar. Güvenin olmadığı bir yerde, üretip mal satmak yerine kendini korumaya çalışırsın. Bankalardan kredi kullananların, borçlanan şirketlerin akıllarını başlarına alması gerekiyor. Hepimiz birbirimizin kredileriyle iş yapıyoruz, devletin de bu silsilenin bozulmaması adına önlemlerin alması gerekmektedir. Olmayan kaynaklarla lüks hayatı yaşayan bir toplum haline geldik. Bankadan kullandığı krediyi, fabrikalardan almış olduğu hammaddeyi, işleyip yurtdışına sattığı ürünü kendisinin malı zanneden bir sürü sanayici var. Bu, milletin parası. Bunun bir kısmı bankanın, bir kısmı ham maddecinin, küçük bir kısmı da senin paran. Piyasadan vadeyle satın aldığı hammadde parası cebinde durduğunda bu para sanayiciyi baştan çıkartıyor. Ahlaki değerlerini değiştiriyor. Gidip arabasını değiştiriyor. Tüm nakitlerini rant ve inşaatı gömen, betonadan da büyük paralar kazanmış ama bugün itibarıyla duvara toslanmış çok sayıda sanayicimiz de var. Bu ülke inşaatı verilen kredi faizlerini düşürerek değil, ülkeye döviz getiren kişileri kolladığı taktirde kalkınır. Sanayiciler bu ülkenin süper kahramanlarıdır. Bu insanlar bilgileriyle, tasarımlarıyla, tecrübeleriyle ülkesine döviz kazandırıyor. Dövizlerini kaçırarak savunmuyorum, ama bu dövizlerle ülkesini kalkındırma gayretinde olan sanayicilerimizin, vergisini, SSK'sını gününde ödeyen sanayicilerimizin de mükâfatlandırılması gerektiğini savunuyorum. Vergi afları, bizim gibi sorumlu ve dürüst sanayicileri gücendirmektedir. Bırakın vergisini ödemeyen adam yaşamasın. Ne kendisine, ne topluma faydası var bu adamın. Ülkesine fayda sağlayan insanları koruyalım. Dürüst sanayicilerimiz bugün küçülmeyi tercih etmektedir. Bu ülkeye hiç vergi vermeyen ve ülkenin kaynaklarından faydalananlar da bir an önce büyümenin derdindedir. Karakterleri gelişmeden gelişip büyüyenler de zoru gördüğünde maalesef konkordato ilan etmektedir.

CUMHURİYET TARİHİNİN İHRACAT REKORU KIRILDI

Ülkemiz yaşadığı ekonomik saldırılara rağmen, ihracatta tarihi rakamlara ulaşmayı başardı. Yüzde 7,1 artan toplam ihracatımız 168 milyar doları geçti. Hazır giyim, tekstil, deri ve halı sektörlerinin toplam ihracatı 30 milyar doları bulurken, bunun üçte ikisi İTKİB üyelerince gerçekleştirildi.



Türkiye, 100 milyar dolar ihracatı 2007 yılında aşmıştı. 150 milyar dolar sınırı ise 2012 yılında geçilmişti. O tarihten bu yana benzer seyir kaydeden ihracat rakamları, 2018 yılında tarihi rekor düzeyine ulaşarak 168,1 milyar dolara ulaştı. Aralık ayında gerçekleştirilen 13,9 milyar dolarlık ihracatla ülkemiz, 2018 yılını önceki yıla kıyasla yüzde 7,1 artırarak 168,1 milyar dolara yükseltti. Geçen yıla göre ihracat fazlası 10 milyar doların üzerinde oldu. Öte yandan ithalattaki düşüşle, ihracatın ithalatı karşılama oranı net bir artış gösterdi. 2018 yılında ithalatımız yüzde 4,6 azalarak, 223,1 milyar dolara geriledi. İhracatın ithalatı karşılama oranı önceki yıla göre 8,2 puan artışla yüzde 75,3 düzeyine yükseldi. Geçtiğimiz yıl dış ticaret açığı-mız 2017'ye göre yüzde 28,4 düzeyinde azalarak 54,9 milyar

dolara geriledi. İhracat, 2018 yılında büyümenin de itici gücünü oluşturdu. Büyüme rakamlarına ihracatın katkısı yaklaşık yarısı oranında oldu.

Milli gelire ihracat damgası

Rekor ihracat rakamları, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Güllü ve ihracatçı birlikleri yönetimlerinin katıldığı “2018 Yılı İhracat Değerlendirme Toplantısı”nda açıklandı. “Mart ayında milli gelirimiz de açıklandığında, ülkemiz ihracatının milli gelire oranında da tarihi bir zirve yakalanmasını bekliyoruz” diyen Bakan Pekcan, ABD’nin sıkı para politikasına devam etmesinin gelişmekte olan ülkelerde büyümeyi yavaşlattığını ifade etti. 2019’da bu politikanın devam etmesini, AB’nin de daha sıkı bir para politikası uygulamasını bekladıklarını dile



getiren Pekcan, küresel ekonomideki risk beklentilerinin üretimi ve ticareti olumsuz etkilediğine dikkat çekti. Bu kapsamda, ticaret savaşları, Avrupa ekonomisindeki yavaşlama ve Brexit’in olumsuzluklar yaratabileceğini söyleyen Bakan Pekcan, bu yıl küresel ticarete yüzde 3,7 gibi bir artış öngörüldüğüne işaret etti. Pekcan, bu nedenle 2019 yılı net ihracatının, büyümeye katkısının her zamankinden daha stratejik hale geldiğini vurguladı.

2019’da hedef 182 milyar dolar

TİM Başkanı İsmail Güllü ise 2019’u “İhracatta Sürdürülebilirlik ve Yenilik Yılı” olarak be-

lirlediklerini vurgulayarak, şöyle konuştu: “2019 hedefi olan 182 milyar dolarlık ihracat rakamını yakalayacağız ve hatta aşacağız. Geçtiğimiz yıl mal ihracatındaki ivmeyi koruyarak, hizmet ihracatı, transit ticaret, ihracatta dijitalleşme ve e-ihracat gibi kritik başlıkları üzerine eğilecek ihracatta yenilikler gerçekleştireceğiz.” 2018’i “İhracatta Rekorlar Yılı” ilan ettiklerini ve ihracatçıları olarak sözlerini tuttuklarını kaydeden İsmail Güllü, 2019’un ise yükselen korumacı politikalar ve zorlaşan rekabet koşullarına bağlı olarak daha da sert geçeceğini belirtti. Güllü, şöyle devam etti: “2019 için, ihracat ailesi olarak



T.C. TİCARET
BAKANLIĞI

2018 YILI İHRACAT DEĞERLENDİRME TOPLANTISI

ANKARA - 4 OCAK 2019



2018 YILI İHRACAT DEĞERLENDİRME TOPLANTISI

ANKARA - 4 OCAK 2019

öncelikli olarak izleyeceğimiz gelişmeler, Ticaret Savaşları, Brexit, AB'nin ekonomik aktivitesi ve dış talebi ile hedef ülkelerimiz olan Rusya, Hindistan, Meksika ve Çin pazarlarındaki gelişmeler olacak. Bunun yanı sıra, dünyanın önce gelen merkez bankalarının kararlarını yakından izleyerek kur değerlerine olası etkilerini de dikkatle takip edeceğiz. 2019 yılında sadece ekonomik ve ticari değil, siyasi ve jeopolitik risklerin de ön planda olacağının farkındayız. Bu risklerin Türkiye'nin ihracatına etkisini en aza indirmek ve 2018'deki başarılarımızı sürdürmek adına, 2019 yılına yeni stratejiler ile girmeliyiz dedik. Bu çerçevede yaptığımız çalışmayı

iki hafta içerisinde kamuoyuyla paylaşacağız. Dört ana başlıkta ülkemiz ihracatına yönelik bir 'İhracat Raporu' yayınlayacak, her çeyrekte raporu değerlendirerek güncelleyeceğiz."

"İhracatçıya duyulan güvene layık olacağız"

Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin getirdiği avantajlara da değinen Gülle, Bakanlıkların yapı ve niteliklerinde kritik değişikliklerin gerçekleştiğini ifade etti: "Geldiğimiz noktada Cumhurbaşkanlığı sisteminin, hızlı karar alma ve bürokrasinin azaltılması konularında, ne kadar etkin sonuçlara ulaştığımızı hep birlikte görüyoruz. Yaşadığımız

ekonomik saldırılardan, ticaret savaşlarına, Suriye'de devam eden kaostan Brexit konusuna kadar atılan her adımda hızlı neticeler alındı. TİM olarak biz, ihracatçılarımız ile Hükümetimiz arasında köprü görevi üstleniyoruz. Yeni Ekonomi Program'dan Enflasyonla Topye-kun Mücadele'ye kadar planlarda Hükümetimiz ihracatçıımıza her zaman özel bir yer ayırdı. İhracatçıımıza duyduğu güveni her daim vurguladı. İlettiğimiz talepleri dinleyip, ihracatın nitelik ve nicelik olarak artmasına, her zaman destek oldu. Bu vesile ile Sayın Cumhurbaşkanımıza ve Hükümetimize tekrar şükranlarını sunmak isterim" dedi.

Başarılar yılı 2018

2018 yılında 1 milyar dolar üzeri ihracat yapılan ülke sayısı 39'a çıktı. Listeye yeni giren ülkeler, İsviçre, Libya, Hindistan, Portekiz, Katar ve Çekya oldu. 1 milyar dolar üzeri ihracat yapan il sayısı da 17'ye yükseldi. Bu yıl, Eskişehir ve Kahramanmaraş 1 milyar dolar barajını geçen iller oldu. İlk defa ihracat yapan yeni firma sayısı 15 bini aştı. Böylece, toplam ihracatçı firma sayısı 72 binin üzerine çıktı. Çelik sektörü yüzde 36, mücevher yüzde 35, zeytin ve zeytinyağı yüzde 24, makine sektörü de yüzde 20 ile ihracatta en çok artış kaydeden sektörler oldu.

2018 YILINDA TÜRKİYE İHRACATI

168 yüzde 7,1 artışla milyar dolar oldu

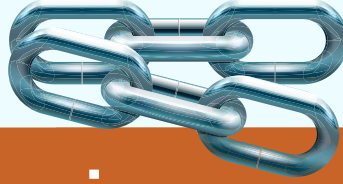


OTOMOTİV

Türkiye ihracatının bir numaralı sektörü, 2006 yılından beri olduğu gibi yine otomotiv endüstrisi oldu. Toplam 31,5 milyar dolar ihracatla otomotiv, en yakın sektör hazır giyim ihracatından 14 milyar dolar fazlayla açık ara liderliğini korudu. Otomotiv ihracatının üçte ikisi ana sanayi, üçte biri yan sanayiden geldi.

31,5

milyar dolar



ÇELİK

2018 yılında yıldızı en çok parlayan sektör çelikti. ABD Başkanı Trump'ın yaptırım kararlarıyla pazar kaybına uğrayan çelik sektörü, krizi fırsata çevirerek yeni rotalara yelken açtı. Yüzde 36,1 oranındaki artışla çelik, 15 milyar dolar ihracatın üzerine çıkarak, en büyük dördüncü sektör oldu.

15

milyar dolar



DERİ

Ülke ihracatı ortalama yüzde 7,1 arttı. İTKİB'e bağlı dört birlikten deri ve deri mamulleri sektörü, yüzde 9,5 ile ülke ortalamasının üzerine çıkmayı başardı. Ayakkabı ihracatı 900 milyon dolarla deri sektörünün en önemli ürün kalemi olmaya devam etti.

1,7

milyar dolar



İSPANYA

İhracatın ağırlıklı pazarı yine Avrupa ülkeleriydi. Toplam ihracatın üçte ikisinin gerçekleştiği ilk 20 ülkenin 12'si Avrupa'da yer aldı. Almanya, İngiltere ve İtalya geleneksel olarak ilk üçte yer alırken, bu yıl sürprizi İspanya yaptı. 7,7 milyar dolar ihracat yapılan İspanya, en büyükler listesinde ABD'nin ardından beşinciliğe tırmandı. İspanya'ya ihracat yüzde 23 arttı.

7,7

milyar dolar

RUSYA

İTKİB'e bağlı dört sektör hazır giyim, tekstil, deri ve halı için 2018'de Rus baharı yaşandı. Tekstil ihracatı 206 milyon dolarla yüzde 111, halı ihracatı 10,8 milyon dolarla yüzde 110, hazır giyim ihracatı 273 milyon dolarla yüzde 39, deri ürünleri ihracatı 255 milyon dolarla yüzde 27 artış sergiledi.

744,8

milyon dolar

ESKİŞEHİR

İller bazında ihracat sıralamasında İstanbul birincilikteki klasik yerini korudu. 2017'nin ikinci ve üçüncüsü Bursa ve Kocaeli ise, bu yıl yer değiştirdi. İhracattaki ilk 20 il arasında gerçek farkı Eskişehir yarattı. 19'uncu sıradan 16'ncılığa yükselen Eskişehir, ilk kez 1 milyar dolar ihracat sınırını geçerken, ihracatını bir önceki yıla göre yüzde 18 artırdı.

1

milyar dolar

Kumaştan ipliğe, TEKSTİL YÜKSELİŞTE

Ülkemiz yaşadığı ekonomik saldırılara rağmen, ihracatta tarihi rakamlara ulaşmayı başardı. Yüzde 7,1 artan toplam ihracatımız 168 milyar doları geçti. Hazır giyim, tekstil, deri ve halı sektörlerinin toplam ihracatı 30 milyar doları bulurken, bunun üçte ikisi İTKİB üyelerince gerçekleştirildi.





Türk Tekstil sanayisi, 2018 yılında 8 milyar 461 milyon dolarlık yurtdışı satışa imza attı. 170'den fazla ülkeye tekstil ve hammadde ihrac eden sektör böylece 2017'ye göre ihracatını yüzde 4,5 artırdı. Tekstil ihracatının üçte ikisini kumaşlar oluşturdu. İplik ihracatı 2 milyar doların üzerinde gerçekleşirken, elyaf ürünler ihracatı da 800 milyon dolara yaklaştı.

Tekstil ihracatında bir numaralı adres 776 milyon dolarla yine İtalya oldu. İhracatta ilk on ülke arasında yer alan Bulgaristan, Almanya, İran ve Polonya pazarlarında gerileme olsa da, İngiltere'ye yüzde 13, Mısır'a yüzde 9,5 ve İspanya'ya yüzde 7,4'lük ihracat artışları dikkat çekti. 10 milyon doların üzerinde ihracat yapılan ülkeler arasında en fazla artış yaşanan pazarlara bakılınca, Pakistan ve Rusya'ya ihracat yüzde 100'ün üzerinde yükseldi. Pakistan'a ihracat yüzde 138 artışla 76 milyon dolara çıktı. Rusya birçok sektörde olduğu gibi tekstilin de parlayan bir pazarı oldu. Geçen yıl Rusya'ya tekstil ve hammaddeleri ihracatı yüzde 110 artarak 206 milyon dolar seviyesine geldi. Yüzde 44'lük artışla 172 milyon dolarlık ürün alan Belarus da dikkat çeken pazarlar arasındaydı.

İplik ithalatındaki artış zarar veriyor

Türkiye rekor ihracatı açıklaması Ankara'da Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, TİM Başkanı İsmail Güller ve sektör temsilcilerinin geniş katılımıyla gerçekleşti. Bakanlıkla yapılan istişare toplantısında tekstil ve hammadde sektörünün görüş ve taleplerini İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz aktardı.

Ahmet Öksüz yaptığı sunumda, ülkemizde iplik üretim kapasitesinin oldukça yüksek olmasına

rağmen pamuk ve suni sentetik iplik ithalatının artmasına dikkat çekti. 2017 yılında pamuk ipliği ithalatı yüzde 21,4 oranında artarak 216 bin ton, suni sentetik devamsız liflerden iplik ithalatının ise yüzde 11,4 oranında artarak 209 bin ton değerinde gerçekleştiği kaydedildi. 2018 yılı pamuk ve sentetik iplik ithalatının 500 bin tona ulaşmasının beklendiğinin altını çizen Öksüz, sektörün Türkiye'de 4 milyon tonluk kapasiteye sahip olduğunu, ithalatın rahatlıkla karşılanabileceğini ifade etti. Öksüz, "Entegre üretim yapımız ve milli ekonomik menfaatlerimiz doğrultusunda, üretim, istihdam ve ihracatın korunması amacıyla iplik üretimimizin, kumaş ve konfeksiyon ürünlerinde olduğu gibi ek vergi kapsamında alınması gerekmektedir" şeklinde konuştu.

STA muafiyetinden korunma

Türkiye'nin gerçekleştirdiği Serbest Ticaret Anlaşmalarında (STA) tekstil sektörü taviz verilecek sektörler listesinden çıkartılarak korunması da talepler arasındaydı. Özellikle Vietnam, Pakistan ve Hindistan gibi Türkiye'nin tekstil sektöründeki önemli rakipleriyle yapılması planlanan STA'lara dikkat çekildi. Yakın zamanda Pakistan ile imzalanması planlanan STA'nın dış ticareti etkileyeceği, ayrıca onların STA yaptığı Çin, Malezya, Endonezya gibi ülkelerin ürünlerinin de Pakistan üzerinden ülkemize gümrüksüz girmesine neden olacağı aktarıldı. Tekstil sektörünün talepleri arasında, halihazırda yürürlükte bulunan STA'ların da gözden geçirilmesi yer aldı. Mısır ile akdedilen ve 2006'da yürürlüğe giren STA neticesinde, 2006-2017 yılları arası Türkiye'nin ihracatının yüzde 232, Mısır'dan yapılan ithalatın ise yüzde 427



Ahmet Öksüz
İTHİB Başkanı

arttığı kaydedildi. Mısır'a tekstil ihracatının 11 yıllık süreçte yüzde 156 arttığı, Mısır'dan tekstil ithalatının ise yüzde 872 arttığı vurgulandı. 2006'da Türkiye-Mısır tekstil dış ticaretinde, 70 milyon dolar dış ticaret fazlası verirken; 2017 sonunda Türkiye'nin Mısır'a tekstilde 90 milyon dolar dış ticaret açığı verdiği örneklenildi.

Tekstil mühendisliği algısı gelişmeli

Bakanlığa yapılan sunumda Türkiye tekstil sektörünün karşı karşıya olduğu olumsuz algı problemine de dikkat çekildi. Yakın bir zamana kadar Tıp Fakültesi puanları ile yarışan Tekstil Mühendisliği bölümlerinde kontenjanların dolmadığının altı çizilerek, sektörün ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücüne ulaşmakta güçlük çekildiği kaydedildi. 2017 yılında yüzde 86 doluluk oranına sahip olan Tekstil Mühendisliği bölümlerinin doluluk oranlarının, 2018 yılında yüzde 42'ye kadar düştüğü hatırlatıldı. Negatif algının önüne geçebilmek ve yetişmiş insan gücüne duyulan ihtiyacı karşılamak amacıyla; tekstil ve hazır giyim ihracatçı birlikleri, Türkiye Tekstil İşverenleri Sendikası ve YÖK işbirliği ile bir mutabakata vararak tekstil mühendisliğini tercih eden öğrencilere iş garantili burs sistemi için bir yol haritası oluşturulduğu bildirildi. Projenin Ticaret Bakanlığının onaylarına sunulduğu ve destek beklendiği aktarıldı.

DOĞUYA ÖZEL İLGİ

Türkiye Tekstil Sektör Kurulu tarafından, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde sosyal istikrarı güçlendirmek, işsizliğin önüne geçmek ve tersine göç hareketini başlatabilmek için bir proje geliştirildi. Hükümet, bölge halkına işsizlik yardımları başta olmak üzere birçok yardım uyguluyor. Projeye Güneydoğu ve Doğu Anadolu Bölgesi'nde verilen işsizlik maaşları ve diğer desteklerin üretime kazandırılması amaçlanıyor. Önerilen projeye göre, işverenler işsizlik maaşının haricindeki maliyetleri üstelenecek. İşsizlik maaşı, yeni kurulacak işletmelerde istihdam sağlanacak personel için kullanılacak ve bu bütçe üretime ve istihdama kazandırılacak. "Tersine Göç Projesi" ile Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri'nde atıl durumda bulunan kamu binalarının tekstil-konfeksiyon atölyelerine çevriliyerek üretime kazandırılması hedefleniyor.

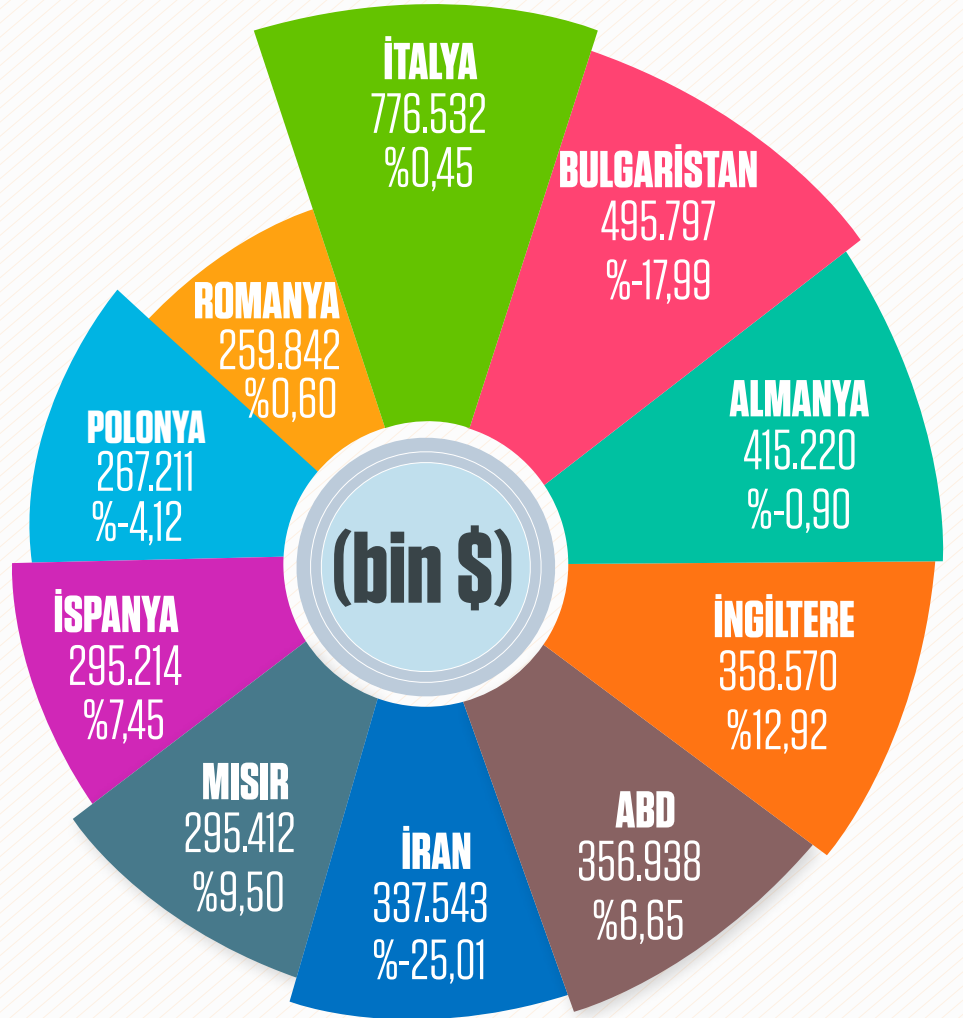
Tekstil ihracatında bir numaralı adres 776 milyon dolarla yine İtalya oldu. İhracatta ilk on ülke arasında yer alan Bulgaristan, Almanya, İran ve Polonya pazarlarında gerileme olsa da, İngiltere'ye yüzde 13, Mısır'a yüzde 9,5 ve İspanya'ya yüzde 7,4'lük ihracat artışları dikkat çekti.

EN BÜYÜK ARTIŞ YAŞANANLAR (10 milyon dolar üzeri ihracat yapılan ülkeler arasında) (bin \$)

PAKİSTAN	RUSYA	LİBYA	ENDONEZYA	SLOVAKYA	NİJERYA	BANGLADEŞ	HİNDİSTAN	BELARUS	TACİKİSTAN
74.196 \$ % 138,13	206.383 \$ % 110,99	25.400 \$ % 87,94	35.088 \$ % 84,73	31.714 \$ % 63,23	15.289 \$ % 49,04	96.037 \$ % 46,83	39.291 \$ % 44,70	172.920 \$ % 44,10	12.556 \$ % 40,56

TEKSTİL İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE

TOPLAM
8,5 milyar \$
DEĞİŞİM
%4,5



TEKSTİL ALT SEKTÖRLER İHRACATI (bin \$)

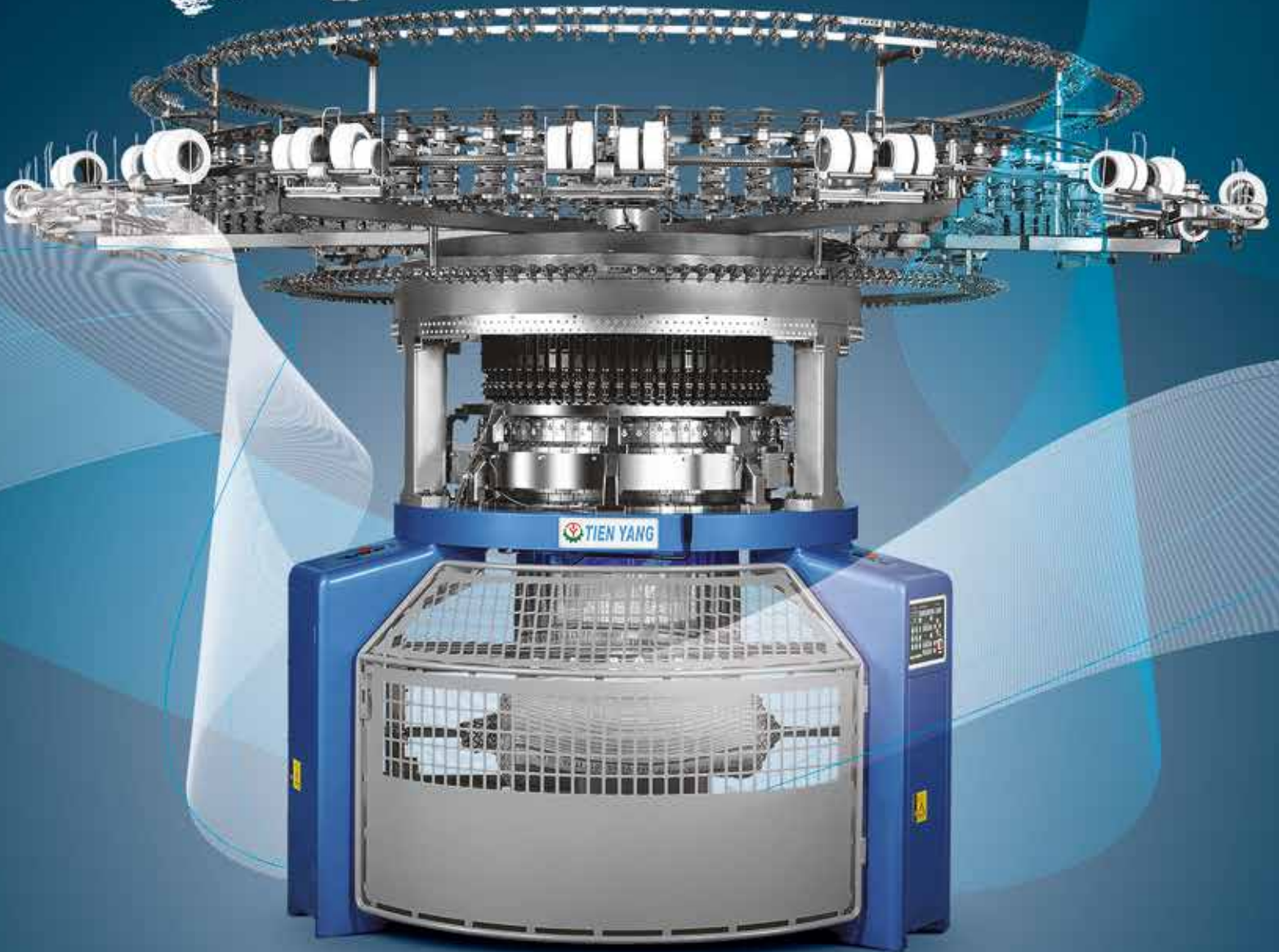
KUMAŞLAR	5.682.235	DİĞER İPLİKLER	136
İPLİKLER	2.026.101	DİĞER	4.691
ELYAF	748.317	TOPLAM	8.461.483



TIEN YANG

Not Only Knitting Machine!

Fashion Designer



KUMAŞIN OSKARLARI SAHİPLERİNİ BULDU

Ticaret Bakanlığı'nın desteğiyle İTHİB tarafından bu yıl 13'üncüsü düzenlenen İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması; yine harikalar yarattı. Kumaşların adeta dans ettiği yarışma, 60'ı yurt dışından olmak üzere 250 başvuru ile rekor kırdı.



İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) tarafından düzenlenen 13. İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması'nda finale kalan genç tasarımcıların çalışmaları podyuma taşındı. Bu özel geceye Ticaret Bakan Yardımcısı Fatih Metin, TİM Başkanı İsmail Güllü, İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, İDMİB Başkanı Mus-

tafa Şenocak başta olmak üzere çok sayıda sektör temsilcisi ve ihracatçı Birliklerinin başkanları katılım sağladı. 11 finalist tarafından üretilen kumaşlar Hakan Akkaya tarafından tasarlanarak Çağla Şikel, Özge Ulusoy ve 52 mankenle birlikte podyuma taşındı.

İhracatın göz bebeği: tekstil sektörü

Ticaret Bakan Yardımcısı Fatih

Metin, Raffles Otel'de düzenlenen program öncesinde yaptığı konuşmada, ekonominin bütün saldırılara rağmen güçlü bir şekilde yoluna devam ettiğini söyledi. Türkiye'nin güçlü ekonomisinin lokomotifinin ihracat, ihracatın göz bebeğinin de tekstil sektörü olduğunu ifade eden Metin, "İhracata dayalı bir büyüme modelimiz var ve bu büyüme modelimizde de ihracat göz bebeğimiz. Geçtiğimiz Ekim

ayında Cumhuriyet tarihinin en fazla ihracatını yaptık. Son 16 yılda tekstil sektörü kendini geliştirdi ve her anlamda hem standartlarda hem kalitede rekabetçi bir konuma geldi. İhracatımızın yapısının daha güçlü olması ve buna göre de ülkemizin ekonomisinin büyümesi anlamında katma değerli ihracata ihtiyacımız var. Her sektörde katma değeri önemsiyoruz. Bunun da yolu, birincisi Ar-Ge,

ikincisi inovasyon, üç tasarım, dört marka ve beş girişimciliktir. Çok şükür Türkiye’de hepsi var. Katma değere giden bu zincirdeki en önemlilerden bir tanesi de tasarımdır. Burada da genç, eğitilmiş, beşeri bir kadroya ihtiyacımız var” şeklinde konuştu. Metin, tasarımın Bakanlık tarafından özel olarak desteklendiğini vurgulayarak, “Ticaret Bakanlığı olarak tasarımı destekliyoruz. Bir kişi veya bir firma ben ihracat yapmak istiyorum dedikten sonra her adımda ihracatçının yanında yer alan bir Ticaret Bakanlığı var. Bu kapsamda tasarım bizim özel olarak desteklediğimiz bir bölüm” diye konuştu. Metin, güçlü ekonominin lokomotifinin ihracat olduğunu anımsatarak, “İhracatın gözbebeği tekstil sektörü. Ülkemizin ekonomisinin büyümesi anlamında katma değerli ürünlere ihtiyacımız var. 1,4 milyon dolar tasarım için teşvik veriyoruz. Tasarımda desteklediğimiz yaklaşık 500 firma var. Bunun 400 firması tekstil sektörümüzden. Yani tekstil sektörümüz ihracatımızda lokomotif görevini görmeye devam ediyor. Toplamda 143 öğrencinin de yurt dışında eğitimlerini destekliyoruz” dedi.

“İhracat bu ülkenin geleceği”

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle “Karşınıza çıkmaktan her zaman heyecan duymuşumdur. Ama bugün daha farklı bir heyecan duymaktayım. İlkini başlattığımız İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması’nın bugün 13’üncüsü yapılıyor. İnşallah çok daha fazlasını görürüz. Bunu yaşatacak olan siz ve sizin gibi gelecek nesillerdir. Geldiğimiz noktada aldığımız yol gerçekten çok büyük. Biz bu ülkenin sektörüne, bu ülkenin geleceğine ve bu ülkenin hedeflerine inanıyoruz. Başladığımız ilk yarışmayı şu anki ile kıyasladığımız zaman aldığımız yol, geldiğimiz nokta gerçekten inanılmaz. Bu yüzden emeği geçen bütün arkadaşlarımı yürekten tebrik ediyorum. Klasik standart ürünleri üreten Türkiye’den çıkmak zorundayız. Türkiye olarak



Fatih Metin

Ticaret Bakan Yardımcısı

“Tasarımda desteklediğimiz yaklaşık 500 firmanın 400’ü tekstil sektörümüzün. Tekstil sektörü, lokomotif görevini görmeye devam ediyor.”



İsmail Gülle

TİM Başkanı

“Ben tasarımın gücüne inanıyorum. Ülkemizin hedeflerini gerçekleştirmek için gece gündüz çalışan ihracatçılarımız. İhracat bu ülkenin geleceği.”



Ahmet Öksüz

İTHİB Başkanı

“İTHİB olarak gerçekleştirdiğimiz tasarım yarışmaları ile Türkiye’nin küresel rekabet gücüne güç katmakta kararlıyız.”

gideceğimiz yolu biliyoruz ve bu yolda çok mesafe kaydettik. Katma değerli ürünlerle değer yaratmaya devam ediyoruz. Bu ülkenin geleceği tasarımda, Ar-Ge’de, inovasyonda. Ülkemizin bunu yapacak alt yapısı, kadroları, üniversiteleri ve gençleri var. Ben tasarımın gücüne inanıyorum. Ülkemizin hedeflerini gerçekleştirmek için gece gündüz çalışan ihracatçılarımız. İhracat bu ülkenin geleceği. Bu yüzden çok zahmetli, emek yoğun ama bir o kadar da renkli olan sektörümüzün bu gecesine

katılımınızdan dolayı hepinize teşekkür ediyorum” dedi.

“Dünyanın en büyük 5’inci kumaş tedarikçisiyiz”

13. Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması’nın açılış konuşmasını yapan İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Bir-

liği Başkanı Ahmet Öksüz ise, “Bugün tekstil ve konfeksiyon üretemeyen ülke neredeyse yok. Artık fark yaratmak zorundayız. Farklı olmak ise ancak tasarım ve inovasyon kabiliyeti ile mümkün. Sektörümüz için Ar-Ge, tasarım ve inovasyon büyük önem taşıyor. Tasarımın gücü de ancak ve ancak eğitilmiş insan

13. İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması; 60’ı yurt dışından olmak üzere 250 başvuru ile rekor kırdı.





İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz "Sektörümüz tasarımı tüketen değil, üreten bir sektör konumunda."

kaynağı ile ölçülür. Ürünlerde katma değeri, sadece sahip olduğunuz yeni makinalar değil, eğitilmiş insan kaynağı da yaratır. Sektörümüz tasarımı tüketen değil, üreten bir sektör konumunda. İTHİB olarak hedefimiz sektörümüzü ve ülkemizi daha da yukarılara taşıyarak bugün yüzde 3,5 civarlarında olan dünya pazarlarından aldığımız payı yüzde 5 seviyelerine çıkarmak. Bugün Türkiye ortalamasının çok üzerinde bir katma değerle ihracat gerçekleştiriyoruz bunu da markalaşmaya, tasarıma ve tasarımcıya verdiğimiz önemle elde ediyoruz. Cari fazla veren bir sektör olarak ülke ekonomimize çok ciddi bir katkı sağlıyoruz" dedi. Dünyanın en büyük beşinci kumaş tedarikçisi olduklarını vurgulayan Öksüz, "Dünyanın en büyük beşinci, Avrupa Birliği'nin en büyük ikinci kumaş tedarikçisi olan sektörümüz, aynı zamanda AB'deki en büyük rakibimiz Çin'in yaklaşık 2 katı birim fiyatla AB'ye ihracat gerçekleştiriyor. Tasarımcılarımızın ve tasarım gücümüzün bu başarıdaki payı çok yüksek. İTHİB olarak

gerçekleştirdiğimiz tasarım yarışmaları ile Türkiye'nin küresel rekabet gücüne güç katmakta kararlıyız. Bu amaç doğrultusunda yaratıcı, genç ve dinamik moda tasarımcılarını sektörümüze kazandırmak amacıyla, 13 yıldır aralıksız İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması'nı düzenliyoruz. Uluslararası alanda gerçekleştirdiğimiz tasarım yarışmamız, İtalya, Almanya, ABD, Filistin, İngiltere ve Rusya başta olmak üzere 10'dan fazla ülkeden yaklaşık 60 yabancı başvuru aldı. Bu da sektörümüzün dünya genelinde gördüğü büyük ilginin ve yarışmamızın uluslararası bilinirliğinin en açık kanıtı" diye konuştu. Jüri tarafından yapılan değerlendirme sonrasında 11 finalist arasından birinci İpek Aslanboy, ikinci Ayşe Durmaz, üçüncü ise Hümeysra Yılmaz oldu. Yarışmanın birincisi 60 bin TL, ikincisi 30 bin TL, üçüncüsü 15 bin TL ve yurt dışı eğitim ödülünün sahibi oldu. Ayrıca yarışmanın finalistlerine tasarımlarına katkıda bulunmak amacıyla dikiş makinesi de hediye edildi.

MODA ENGEL TANIMAZ!

Konuşmaların ardından finale kalan 11 genç tasarımcının kumaşları, Hakan Akkaya'nın tasarımı ve Bahar Feyzan'ın sunumuyla sahnelendi. Ampute modeller Muhammed Eymen Şahin ve Hatice Tunç da modada engel olmadığına dikkati çekmek amacıyla tasarlanan özel kostümlerle jüri karşısına çıktı. Muhammed Eymen sosyal medya hesabından bu özel akşama ilişkin şu paylaşımı yaptı: "İTHİB 13. Kumaş Tasarım Yarışması... Başta hayallerin gerçek olduğu, engellerin aşıldığı, hedeflerin ulaşıldığı, heyecan, huzur, binlerce alkışların arasında yürümek, tıpkı manşetlerde atılan başlıklar gibi; 'MODA ENGEL TANIMAZ!'. Hayatın her anında olmak, her anı yaşayabilmek, işte dün gece... Tarifi yok. Muhteşimdi." Eymen Şahin'e eşlik eden Hatice Tunç da şu duyguları paylaştı: "Hayalde engel yoktur. Çok heyecanlandım. Güzel tatlı bir deneyim oldu benim için. Neler yapabileceğimizi gördük hep beraber."





TEMA: MANİTU

Yarışmanın birincisi Süleyman Demirel Üniversitesi (SDÜ) Güzel Sanatlar Fakültesi (GSF) Grafik Bölümü mezunu İpek Aslanboy oldu. Aslanboy birincilik ödülünü Ticaret Bakan Yardımcısı Fatih Metin'den aldı. Genç tasarımcı; yarışmayı kazandığını duyduğu anda mutluluk gözyaşlarına boğuldu. İpek Aslanboy'a birinciliği getiren tasarımında Kızıldereli kabilelerce gözle görülmez gizemli bir güç olarak ifade edilen Manitu inancı dikkat çekiyor. Aslanboy'un temasının adı da; Manitu. Genç tasarımcı; işte bu inanıştan esinlenerek, bu ruh halini göz alıcı tılsımlı çizgiler eşliğinde serbest formda kumaş yüzeylerine aktarmış.



TEMA: GEOMETRIC REFLECTION

Yarışmanın ikincisi Ayşe Durmaz ödülünü TİM Başkanı İsmail Gülle'nin elinden aldı. Dokuz Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi, Tekstil ve Moda Tasarımı Dokuma Ana Sanat Dalı Bölümü'nden mezun Ayşe Durmaz'a ikinciliği getiren tasarımı; "Geometric Reflection" adını alıyor. Matematik'in önemli bir kolu olan geometrinin insanoğlunun doğayı nasıl algıladığı ile yakından ilişki içinde olduğunu belirten Durmaz; buradan hareketle desenlerinde bu ilişkiyi ön plana çıkararak başarıyı yakaladı.



TEMA: CITY

Yarışmanın üçüncüsü HümeYra Yılmaz, ödülünü Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım'ın elinden aldı. Temasına City adını veren Yılmaz; bunun nedenini şöyle anlatıyor: "City, şehrin karanlığı üzerindeki renkli ışık geçişleri ile karanlığı kıran renklerin çizgisel etkilerinden ilham alarak oluşturuldu. Koleksiyon erkek kabanlık dokuma kumaş olarak hazırladım. Yün ve metal iplikler kullandım, bölgesel olarak organzenin şeffaflığından oluşturdum ve renk dengelerine dikkat ettim."



ÖZTAŞ KOMPRESÖR VE EROL TAŞDEMİR KİMDİR?



Türkiye'nin ilk kompresör üreticisi olan firmada 1986 yılında çalışmaya başladım. 10 yıl her departmanda görev aldım. Bilgi ve tecrübe sahibi olduktan sonra 1996 yılında Avcılar'da kompresör servisi ve satışı yapmak üzere Ötaş Kompresör San. Tic. Ltd. Şti.'ni kurduk. Yine çalıştığım firmanın İstanbul ana servisini üstlendik. Bu süreç 2012 yılına kadar devam etti. Müşteri memnuniyeti ve portföyümüz de artınca

Öztaş kompresör olarak kendi kompresörlerimizi imal edip satmaya başladık. Yurt dışı satışlarımız başlayınca Speedair Compressor markasını tescil ettirdik ve Azerbaycan, Moldova, Ukrayna, Rusya, Türkmenistan, Özbekistan, Romanya, Bulgaristan gibi ülkelere satış yaptık ve satışlarımız devam ediyor. Biz bu sektörde 33 yıldır varız. Kompresör sektörü bilgi, birikim ve tecrübe ister.

ÖZTAŞ KOMPRESÖR ÜRÜN VE HİZMETLERİ

ÜRÜNLERİMİZ;

- *Depo üstü montajlı kompresörler (compact)
- *Vidalı kompresörler (sabit devirli)
- *İnvertörlü vidalı kompresörler (kayış-kasnak tahrikli, sürücülü)
- *İnvertörlü direkt akuple kompresörler (1-1 kaplin tahrikli sürücülü)
- *Hava kurutucuları
- *Genel maksatlı filtreler
- *Hava tankları
- *Özel yağ tutucuları
- **KOMPRESÖRLERİMİZ ISO 9001-2015-CE BELGELİDİR. 2 YIL SINIRSIZ SAAT GARANTİLİDİR.

HİZMETLERİMİZ;

- *7/24 Teknik Servis
- *Ücretsiz keşif
- *Kompresör bakımı
- *Revizyon ve Detaylı bakım hizmetleri
- *Sözleşmeli bakımlar
- *Basınçlı kaplar muayeneleri(Mühendislerimiz tarafından yapılmaktadır.)
- *2.el kompresör satışı
- *Takas/ikame gibi imkanlar

SERVİSİMİZ;

7 gün 24 saat hizmet veren acil servis araçlarımız ve ekibimiz ile ihtiyaç duyulduğunda bir telefon kadar yakınız. Bize ulaşabilirsiniz.

KOMPRESÖR NEDİR? NEDEN ÖNEMLİDİR?

Kısaca bahsedersek Kompresör tanım gereği gazları ve havayı daha yüksek basınçlara sıkıştıran motorlu bir makinedir. Daha farklı bir şekilde tanımlayacak olursak atmosferden elde edilen havayı sıkıştırarak basıncını arttıran bir alettir. Kompresör pnömatik çalışma sistemiyle ve basınçlı havanın gerekli olduğu ortamlarda hava desteği sağlamak amacı ile çalışan motorlu makinedir

. Vidalı hava kompresörleri deplasmanlı yani pozitif yer değiştirmeli kompresörlerdir. Kullanılan en yaygın kompresör vidalı hava kompresörüdür. Yapısı itibariyle tek kademeli, helisel ve spiral lobları ve yivleri olan bir çift rotordan oluşur, aynı zamanda yağ enjeksiyonludur. Kapalı bir gövde bulunduran bu kompresörler, bu gövde de içerisinde dönerek havayı sıkıştırmaya yarayan bir çift rotor vardır. Emme veya çıkış valfleri bulunmaz. Önemli olan durum vida rotorları ve rotorlar ile vida gövdesi arasındaki açıklıkları kapatmak için vida içine püskürtülen yağ sayesinde soğutulur. Böyle bir uygulamanın sonunda yapı içerisindeki parçaların çalışma sıcaklığının yüksek sıcaklıklara çıkmasını engeller. Vidalı hava kompresörlerinin ve aşınan parçaların azlığı nedeniyle çalıştırma ve bakım giderleri azdır. Vidalı kompresörleri su soğutmalı ve hava soğutmalı, yağsız veya yağ enjeksiyonlu, iki kademeli veya tek kademeli olarak üretilirler. Kapasite ve basınç olarak çeşitli bir aralığa sahiptir.

KOMPRESÖR SEÇERKEN NELERE DİKKAT EDİLMELİ?

Kompresör seçimi neden önemlidir?

Çünkü tekstilden madencilğe, otomotivden mobilyaya hemen her türlü imalat sektöründe kullanılan kompresör, işletmelerde elektrikten sonraki en önemli enerji kaynağıdır. Bu enerji kaynağının herhangi bir sebeple kesilmesi durumunda zararınız yeni bir kompresör maliyetine ulaşıyorsa kompresör seçimi önemlidir. Günümüz Türkiye'sinde rekabetin ulaştığı noktaya baktığımızda kalite rekabetinin ikinci sırada kaldığını, fiyat rekabetinin ön plana çıktığını ve tercih edilir olduğunu görmekteyiz. Muhakkak ki her malın ucuzu kötü değildir ancak satın alma kriterlerinizi imalatçı firma değil siz belirlemelisiniz.

Kompresör dışarıdan bakıldığında basit bir makine gibi görülebilir. Ancak bugün imalat sanayinin elektrikten sonraki en önemli enerji kaynağının basınçlı hava olduğunu düşündüğümüzde, kompresör durduğunda bütün işletmenin duracağını, çalışan üretim makinelerinin fire vereceğini ve çalışan personelin bir anda duracağını göz önüne aldığımızda kompresör seçiminin ne kadar önemli olduğu daha net ortaya çıkacaktır. Tüm işletmeler zamana ve maliyete karşı yarışır. Plansız duruş yapma lüksleri yoktur. İşte bu nedenlerle genel imalat sektörüne yönelik üretim yapmak çok özel bir iştir. Teknoloji ister, mühendislik ister, bilgi birikimi ister, kalite ister, sağlamlık ister, yetenek ister. Aynı zamanda yenilikçilik ve kullanıcı dostu olmasını da ister.

Ancak satın alma aşamasında her kullanıcının veya satın almanın kompresör konusunda uzman olması mümkün olmayacağından, biz de size kılavuz olabileceği düşüncesiyle kompresör seçiminde dikkat etmeniz gereken hususları sıralamak istedik:

1- VİDA DEVRİ: Kompresörün en önemli ünitesi vida grubudur. Vida grubunun düşük devirli olması kompresörün hararetsiz çalışmasını, sessiz ve uzun ömürlü olmasını sağlar. İdeal devir 3.000 rpm'dir. Bu devrin altında olması avantajdır ancak bu değer % 25 ve daha üzerine çıkması durumunda arızalar kaçınılmazdır. Kompresör alırken Vida devrini mutlaka sorun.

2- ANA MOTOR: Kompresörde vida grubunu tahrik etmek için kullanılan motordur. Katalogda belirtilen kapasiteyi verebilmek için belirtilenden daha büyük motor kullanılarak, daha yüksek enerji maliyetleriyle katalogdaki değerlere ulaşmaya çalışılıyor olabilir.

Yani 30 Kw diye satılan bir kompresörde gerçekte 37 kw elektrik motoru kullanılabilir. Bu da işletmenizin basınçlı hava maliyetlerinin % 15-20 oranında artması demektir. Vidalı hava kompresörü alırken kullanılan elektrik motorunun gerçek gücünü ve tam yükte şebekeden çekilen gücü mutlaka sorun.

3- TAHRİK SİSTEMİ: Kompresörlerde vidayı tahrik etmek için iki yöntem kullanılmaktadır. Birincisi yaygın olarak kullanılan Kayış-kasnak diğeri akuple sistemdir. Her ikisinin de kullanım yerine ve amacına uygun olarak üstünlükleri vardır. Ancak seçim yaparken kayış-kasnak sistemlerde yüksek (% 7-10) güç kaybına sebep olan V kayış, akuple sistemlerde ise vida ile motor arasında sık arızaya ve güç kaybına sebep olan dişli kutusu (gear box) olmamasına dikkat edin. Başka bir deyişle Poly V kayışlı veya Direct Drive tahrikli kompresörler tercih etmeye çalışın. BU şekilde kompresörünüz maksimum verimlilikte çalışacaktır.

4- GARANTİ KAPSAMI: Türkiye'de imal edilen veya ithal edilen her türlü makine, ekipman vb endüstriyel ürünlerde kanunen 1 yıl garanti zorunludur. Bununla birlikte bazı üretici firmalar rekabette öne çıkabilmek için farklı koşullarda garanti süresini uzatmaktadır. Ancak bununla birlikte firmalar enerji problemlerini, hava şartlarını, çalışma ortamını bahane göstererek (elektrik kesilmeleri, gerilim dalgalanmaları veya hava sıcaklığı/soğukluğu vb.) garanti prosedüründe açıklar aramakta ve elektrik motorunu, vida problemlerini veya meydana gelebilecek diğer sorunları garanti kapsamı dışına çıkarmaktadır. Üretici veya ithalatçı firmalar sundukları ürün ile ilgili doğru ekipmanları seçmek ve olası ihtimallere karşı tüm tedbirlerini almak zorundadır. Yetkili servis tarafından devreye alınan bir kompresör için çalışma şartlarının ve ortamının uygun olduğu kabul edilir. Kompresör satın aldığınız firma kayıtsız şartsız elektrik motoru ve malzemeleri dahil en az 1 YIL SINIRSIZ SAAT garanti vermek zorundadır.

5- KALİTE BELGESİ: Ülkemizde imalatı yapılan veya yurtdışından ithal edilen tüm makine ve ekipmanlarda CE belgesi zorunludur. Hava tankında ve kompresörde kullanılan Emniyet Ventili'nin de CE sertifikalı olmasını isteyin.

6-REFERANS: Seçiminizi yapmış olsanız dahi mutlaka birkaç kullanıcı firmayı arayıp memnuniyetini, servis hızını, fiyatlarını, sıkıntı yaşayıp yaşamadığını sorun. En iyi satıcı kullanıcıdır. Olumlu veya olumsuz izlenimlerini sizinle paylaşacaktır.

ÖRSAD ÜYELERİNE HANGİ MODEL KOMPRESÖR ÖNERİRSİNİZ?

İşletme giderleri her sektörde önem kazanmaya başladı. Önceki dönemlerde çok da dikkate alınmayan “enerji tasarrufu” günümüzde üretim maliyetlerini hesaplarken liste başı hale geldi. İşletmeler tasarruf etmeye yönelik olarak kompresörlerde özellikle yüksek elektrik tüketimi ile vidalı kompresörlerde ekonomi arayışına girdiler. Vidalı sistem kompresörler esasen hem elektrik maliyetinde, hem de istemeyerek ürettiği ısı sebebiyle doğru değerlendirildiğinde ısınma maliyetlerinde önemli avantajlar sağlayabiliyor. Neredeyse 75 -85 dereceye varabilen sıcaklığı kışın ısınma amaçlı değerlendirilmektedir.

Bu kompresörler frekans kontrollü hava kompresörleridir. Genelde vidalı hava kompresörlerine uygulanan bu sistem sayesinde çok kısa zamanda elektrik tasarrufu sağlayabilirsiniz.

Kompresörün elektrik panosuna yerleştirilen ve

invertör ismi verilen frekans kontrol cihazı, kompresörün elektronik sensörlerinden gelen bilgilere göre motorun çalışma gücünü ve devrini otomatik olarak kontrol eder.

Örneğin, 75 KW'lık bir vidalı kompresör yaklaşık 12 m3/dk hava debisi bulunmaktadır. Tüketilen hava miktarı 6 m3/dk olarak düşürürsek, böyle bir durumda kompresörünüz, invertör sayesinde sürekli olarak ayarlanan basınçta (genelde 7 bar) tutacak şekilde kompresörün elektrik motorunun devrini ve tüketmiş olduğu elektriği 6m3/dk ihtiyacına göre düşürecektir. Bu kompresörlerin tahrik sistemi poly v kayış veya direkt akuple ile sağlanmaktadır. En az %35 ile 60 arasında tasarruf sağlamaktadır.

Özetle, sizin ne kadar hava ihtiyacınız var ise kompresörünüz o kadar elektrik tüketerek hava ihtiyacınızı karşılayacaktır. Bu model kompresörleri örme sektöründe şiddetle öneririm.

ÖRSAD
ÜYELERİNE

YÜZDE 8 İNDİRİM!

Speedair
Compressor

İşletmenizin gücüne güç katar



%50'a varan
Enerji
tasarruf sağlar
2 YIL SINIRSIZ
SAAT GARANTİ



0212 486 32 71
www.speedair.com.tr



MARKANIZ TURQUALITY İLE DÜNYAYA AÇILIYOR

Türk firmaları; devlet destekli ilk ve tek markalaşma programı TURQUALITY ile dünyaya açılıyor, TURQUALITY markaları ise İTKİB ile bu kapsamlı gelişim programının desteklerinden en etkin şekilde faydalanıyor. Firmalar; markalarını sınırlar ötesine taşıyarak Türk malı algısının geliştirilmesine vesile oluyorlar.



Global Türk markaları oluşturmak ve Türkiye'nin bayrağını dünyanın dört bir yanında dalgalandırmak amacı ve '10 yılda 10 dünya markası yaratmak' hedefi ile 2004 yılının yolculuğuna başladı devlet

destekli ilk ve tek markalaşma programı, daha çok bilinen ismi ile TURQUALITY. O yıldan bugüne hedeflerini aşarak günümüze gelen ve çok sayıda Türk firmasını dünya ile buluşturan programın en büyük destekçilerinden biri İTKİB oldu.

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri'nin bünyesi içerisinde faaliyet gösteren TURQUALITY Şubesi; 11 Ocak 1995 tarih ve 22168 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren İhracata Yönelik Devlet Yardımları

Kararı çerçevesinde; uygulaması İhracatçı Birliklerince yürütülmekte olan, "2006/4 Sayılı Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" kapsamın-

daki üye firmaların destek başvurularını sıkı bir değerlendirilmeden geçiriyor.

İTKİB TURQUALITY Şubesi'nden değerlendirme

Hazır giyim, tekstil ve hammaddeleri, deri ve deri mamulleri ile halı sektörlerinde faaliyet gösteren TURQUALITY kapsamındaki İTKİB'e üye firmaların başvuruları İTKİB TURQUALITY şubesi tarafından değerlendirilerek sonuçlandırılıyor. Desteklenen başvurular, hem kamu hem de sektör çıkarlarını gözeten, dönemsel Sayıştay ve Ticaret Bakanlığı denetimlerine tabi tutularak, sürecin etkin ve şeffaf bir akış, sağlam bir yasal ve işlevsel tabanda ilerlemesi sağlanıyor.

Kamu ve özel sektör merceği altında

İTKİB TURQUALITY Şubesi tarafından yapılan dosya incelemesi sırasında karşılaşılan ve Tebliğ'de henüz değinilmemiş konularda Ticaret Bakanlığı'nın görüşleri alınıyor ve dosyalar bu doğrultuda neticelendiriliyor. Tebliğ ve Uygulama Usul ve Esasları Genelgesi'nde yapılması planlanan değişiklikler içinse Ticaret Bakanlığı'na görüş ve öneriler mutlaka iletiliyor. Değişiklikler sonrasında ise Bakanlık tarafından düzenlenen toplantılara katılarak uygulamanın nasıl gerçekleştirileceği konusunda sektör talep ve soruları aktararak, çözüm önerileri için görüş alışverişinde bulunuluyor. Destek başvurularının güncel durumları aylık ve 15 günlük raporlar halinde İTKİB TURQUALITY Şubesi tarafından; Ticaret Bakanlığı'na bildiriliyor. Kamu kurumları ile etkileşim şube tarafından bu şekilde gerçekleştirilirken, özel sektörden destek kapsamına alınan firmaların başvuruları da yine İTKİB TURQUALITY Şubesi tarafından değerlendiriliyor. Bu süreç içerisinde de mevzuat ve uygulamada meydana gelen değişiklikler hakkında firmalar bilgilendirilerek; kendilerinden gelen

talepler görüş ve önerilerle birlikte Ticaret Bakanlığı'na iletiliyor, Bakanlık önderliğinde mevzuat geliştirme çalışmaları yürütülüyor. İTKİB TURQUALITY Şubesi; 2017 yılında TURQUALITY kapsamında yer alan 39 markanın destek başvurularına yönelik değerlendirme ve sonuçlandırma işlemlerini bünyesinde gerçekleştirdi. Ayrıca, Tebliğ değişikliği ile birlikte destek süresi dolmuş olan markalara tanınan yeni hedef pazar odaklı destek başvurusu yapma imkânları tanıtıldı.

Ana hatları ile verilen destekler

Kısacası; bir firmayı dünyaya açmanın yolu TURQUALITY'den, TURQUALITY desteğinden en verimli şekilde faydalanabilmenin yolu ise İTKİB'den geçiyor. Türk markalarının desteklenerek "Türk Malı" imajının ve Türkiye'nin itibarının güçlendirilmesini hedefleyen 2006/4 sayılı "Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ"

"TURQUALITY Programı; 2004 yılında 10 yılda 10 dünya markası yaratmak için yola çıktı."

2017, İTKİB Üyesi TURQUALITY firmaları için nasıl geçti?

- 39 marka: 2017 yılında, TURQUALITY kapsamında yer alan 39 markanın destek başvurularına yönelik değerlendirme ve sonuçlandırma işlemleri İTKİB TURQUALITY Şubesi tarafından gerçekleştirildi.
- 118 milyon TL destek: 2017 yılında programda önemli paya sahip birçok markanın destek sürelerinin sona ermesine rağmen, TURQUALITY ve Marka Programları kapsamında 118 Milyon TL tutarında desteğin firmalara ulaştırılması İTKİB TURQUALITY Şubesi tarafından sağlandı.
- 6.570 TURQUALITY desteği başvurusu: Marka ve TURQUALITY programlarındaki toplam 39 markanın 2017 yılına ait 6 bin 570 adet başvurusu İTKİB kayıtlarına girdi.
- 8.352 dosya sonuçlandı: 2017 yılı içinde markaların otomasyon sistemine kayıtlı 8 bin 352 adet başvurusu İTKİB TURQUALITY Şubesi tarafından sonuçlandırıldı.

çerçevesinde Marka/TURQUALITY Programı kapsamında firmaların;

- Patent, faydalı model, endüstriyel tasarım ve marka tesciline ilişkin harcamaları,
- Sertifikasyona ilişkin giderleri,
- Moda/Endüstriyel ürün tase-

rimcisi/mühendis istihdamına ilişkin giderleri,- Tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetleri,
- Yurt dışı birimlere ilişkin kira ve dekorasyon giderleri; depolama giderleri giderleri,
- Danışmanlık, (Yönetim, tasarım, hukuk, bilişim) fuar katılımı ve pazar araştırması giderleri destekleniyor. Anılan finansal desteklerin yanında; firmaların orta ve üst düzey yöneticilerine Koç,





2017 yılında, 39 markanın destek başvurusu İTKİB TURQUALITY Şubesi tarafından değerlendirildi.

Sabancı, Bilkent ve İstanbul Üniversiteleri'nde Yönetici Geliştirme Programı kapsamında eğitim veriliyor. Aynı zamanda dünyaca ünlü markalaşma teorisyenlerinin davet edildiği, Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından yılda bir kez düzenlenen, Marka Türkiye (www.markaturkiye.com.tr) etkinliği ile program kapsamında yer alan şirketlerin ortakları ile yöneticilerinin küresel rekabet için gerekli vizyon ve yetkinliklere ulaşmasına katkıda bulunulması hedefleniyor.

Programa nasıl girilir?

Şirketler, programa giriş konusunda yeterlilik durumlarını TURQUALITY internet sitesindeki Firma Ön Değerlendirme Seti ile denetleyebiliyorlar. Tüm destek başvuruları TİM Turquality Sekretermasına iletiliyor. Sekreterya inceleme-sinden sonra, varsa eksiklikleri tamamlanarak, sistem üzerinden Ticaret Bakanlığı'na sunuluyor. Başvurusu olumlu bulunan şirket, danışmanlık firması tarafından ön inceleme-ye alınıyor. Ön inceleme raporu Bakanlık tarafından değerlendirilerek, sonuç firmaya sistem üzerinden bildiriliyor. Şirketler

2006/4 Sayılı Tebliğ kapsamına alınırken yapılan ön incele-meye göre 4 yıllık MARKA Programı veya her bir hedef pazara yönelik olarak 5 yıl sürecek olan TURQUALITY Programı'nda destek almaya başlayabiliyorlar.

Hedef; global Türk markaları oluşturmak

Son olarak dünya çapında marka olmanın yolu TURQUALITY'nin hedeflerine kısaca bakalım:

- Firmalara global bir marka olma yolunda finansal kaynak sağlamak
- Global Türk markaları oluşturmak
- Türk firmalarının marka bilin-cini artırmak ve gelişim yolcu-luklarına katkıda bulunmak.
- Söz konusu firmaların yö-ne-tim birimlerine yönelik eğitim desteği vermek.
- Yurt dışında olumlu Türk malı algısının oluşmasını sağlamak
- Firmaların ihracat değerlerini artırmalarına katkıda bulun-mak.
- Firmaların pazar paylarının artmasına vesile olmak.
- Markaları, gelişimlerine yönelik strateji oluşturmaya teşvik etmek ve bu çalışmalarını desteklemek.

DESTEK BAŞVURULARININ GÜNCEL DURUMU

• TURQUALITY programı kapsamında tüm ihracatçı birliklerine yapılan toplam başvurular değerlendirildiğinde, işlem hacminin önemli bir kısmını İTKİB'in üstlendiği dikkat çekiyor. Tüm program dâhilinde 2017 sonuna kadar toplam 213 bin 246 destek başvurusu yapılmış olup, bu başvuruların 65 bin 270 adedi İTKİB Genel Sekreterliği'ne iletili. Bu sayı, program başlan-gıcından bu yana ülke çapında tüm ihracatçı birliklerine yapılan TURQUALITY başvurularının yaklaşık 1/3'ünün İTKİB Genel Sekreterliği'nde işlem gördüğüne işaret ediyor. Bir diğer ifadeyle, Türkiye çapında neredeyse her üç TURQUALITY desteği başvurusundan biri İTKİB Genel Sekre-terliği tarafından değerlendirildi.

- 2017 yılında, TURQUALITY kapsamında yer alan 39 markanın destek başvurularının de-ğerlendirme ve sonuçlandırma işlemleri İTKİB bünyesinde TURQUALITY şubesi tarafından gerçekleştirildi.
- 2013 yılında yüzde 50 olan toplam harcamaların sonuçlanma oranı hızlı bir artış bir artış gösterdi ve mevzuat değişiklikleri, ek destek çalışmaları ile birlikte 2017 yılındaki yoğun ça-balarla birlikte yüzde 96,6 seviyesine ulaştı.
- İTKİB Genel Sekreterliği'ne her ay ortalama 548 destek başvurusunun yapıldığı 2017 yılında 8 bin 352 başvuru sonuçlandırılırken, 6 bin 570 yeni TURQUALITY destek başvurusu alındı. 2017 sonundaki istatistiklere göre program başlan-gıcından bu yana toplam 63 bin 065 başvuru İTKİB Genel Sekreterliği tarafından sonuçlan-dırıldı. Genel Sekreterlik bünyesinde yürütülen iyileştirme çalışmalarıyla, destek başvuruların-daki artışa yanıt verildi ve 2013-2017 dönemin-de firmaların başvuru hızlarına yaklaşıldı.
- TURQUALITY ve Marka Programlarındaki mar-kalara ödenen destekler incelendiğinde, büyük kısmının son birkaç yıl zarfında ve önemli artışlar kaydedilerek gerçekleştiği görülmekte. 2013 yılında İTKİB Genel Sekreterliği'ne program başından beri iletilen başvurulara ilişkin 35 milyon TL tutarında toplam destek verildi. 2017 yılı içinde verilen yıllık destek tutarı 118 milyon TL'ye; program başlangıcından 2017 sonuna kadar verilen toplam destek tutarı ise 605 mil-yon TL'ye ulaştı.

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 eđitimine destek olun.

Darüssafaka
1863 CEMİYET

ASSOS ÖRME'NİN SAHİBİ EMRAH GÖZEN: TEK KURTULUŞUMUZ AR-GE

ASSOS ÖRME'nin Sahibi Emrah Gözen, 'Geçen sene sadece bizim hayalini kurduğumuz 300 ton işi sattık. Gurur duyduk kendimizle. Tasarımcı, konfeksiyoncu, hepsi işi beğendi ve o an satın aldı. Örme sektörü olarak tek kurtuluşumuz bunu sürdürülebilir kılmaktan geçiyor. Ar-Ge, tek kurtuluşumuz' diye konuşuyor.



ASSOS ÖRME'nin genç ama yetenekli sahibi Emrah Gözen; her şeyin farkında olan, genç ve pırıl pırıl bir girişimci. Genç olduğuna bakmayın, 20 yıldır tekstil sektörüne hizmet veriyor...

ASSOS MODA'nın sektördeki geçmişinizden bahsedelim mi?
2000 yılında Merter'de Papyon Kumaşçılık'ta tabiri

caizse ayakçılıkla işe başladım. Zaman içerisinde ihracat odaklı konfeksiyon firmalarında konfeksiyon ve kumaş ile alakalı olabilecek tüm bölüm ve kademelerde görev yaptım. Hedefim kendimi bu meslekte donanım sahibi yapmaktı. Şükürler olsun 2011 yılında firmamızı şahıs şirketi olarak kurduk Avcılar'da. 2013'te Limited Şirket olduk, 2015'in Haziran ayında da tesisleşmeye yöneldik. Müşterilerimiz

karşılarında gerçek bir muhatap bulmak istedi. Ben de sermayem doğrultusunda kendimi kademeli olarak geliştirmeyi çok istiyordum. Konfeksiyon zorlu bir iş, sadece örme yaptığınızda da makineleriniz dönemsel çalışıyor. Doğru bir parkur kurmak gerekiyor. Herkes örme işi yapıyor. Ama işinin peşine düşenler, malının arkasında duranlar, firesine sahip çıkan insanlar gerçek manada iş yapabiliyor.

Benim tesisimde ayda 3,5 ton civarında fire ve iade malı çıkıyor. Takipçisini uyarıyoruz. Alınmadığı takdirde de direkt malın sahibini arayıp malına sahip çıkmasını söylüyoruz. Kağıt üstünde bir mal satarken, belli bir kar sağladıklarını düşünüyorlar ama fire oranlarını bile umursamayan firmalar var. Malı fireli çıktığında reklamasyon yiyor, yani belki işi teslim ettiğinde işini zararına teslim ediyor ve parasını altı

ay sonra alıyor ama durumun vahametinin farkında bile değiller. Peki, bu süre zarfında diyelim ki tonajlarını artırdın. Bir ton mal yaparken bir anda 10 ton yapmaya başladın. Üç ay sonra bakıyorsun 10 milyon TL zarardasın. Batmışsın ama farkına yeni varıyorsun. Bizler yolumuzu akılcı biçimde çizmek durumundayız.

Dolayısıyla siz kendi işinizi kurarken neye yatırım yaptınız?

Puntalı işlere yatırım yaptık. Daha kalın fein ve özel işlere. Bir insan basic kumaşı benden niye alsın o kadar entegre firma varken? Bu işte bir sıkıntı olduğunu göremeyen örmecilerimiz var. İşi okuyabilmek gerekiyor. Punto makinele- rimizi aldık, iki makineyle başladık, şu an örmeye 8 adet makinamız var. Atıl bir yatırım değil de, kafa kafaya kendini karşılayacak biçimde işimi büyütmeyi tercih ettim. Punta'da günde 6,5 ton ürün çıkartma kapasitemiz var. Örmeye de günlük 4,5 ton gibi bir üretim kapasitemiz var. 34/10 açiken süpremlerimiz var. Tam makinelerimiz geldi, ardından Kalkışma Olayı yaşandı. Kimsenin ummadığı bir şeydi. Şu an 40 kişi çalıştırıyorum ve bizim gibi insanların mücadele etmesi gerekiyor. İşlerimiz hala iyi değil. Ocak ayında Mart sonunu düşünüyorum, anı yaşayamıyorum. Devlet üç aylık program açıklıyor ama bu garibime gidiyor. Üç aylık programı yapması gerekenler bizim gibi küçük işletmeler. Devletimizin 50 yıllık bir planlama ile gitmesi gerekiyor.

Türkiye'de tekstilin üç kuşağa yayılan bir geçmişi, bir geleneği var. Ama hala işin ucuz üretim kanadında. Katma değerli üretim neden yapılamıyor?

Biz hep robot mantığıyla hareket edip yüzde 3-5 kara razı olmuşuz. Puntada piyasada şu dönemdeki risklerden dolayı satışımı çok azalttım. Ama bu yıl içerisinde belki 250-300 yeni kumaş kalitesiyle ürün



Emrah Gözen
ASSOS Örmecisi'nin Sahibi

için Ar-Ge geliştirdim. Çuval- larla numune gönderiyorum. İnsanlara numuneyi tasarlı- yorum, sipariş bana dönse de dönmese de milli servet olarak dönüyor. Ufak ufak Özbekis- tan ve İtalya'ya da ihracata başladık ama ihracat riskini alabilmemiz için iç piyasanın biraz daha oturması gerekiyor. İhracatta gönderdiğin maldan emin olman, kafanın ve içinin rahat olması gerekiyor.

20 yıldır bu işin içindesin. Tekstil sektörünün bu 20 yıldaki en zor dönemi hangisiydi?

Sanırım bu gün. Ben farkın- da olmadan tedbirli giderek param kadar ticaret yapmışım. İşletmemin bir kuruş kredi borcu yok. Sanki her zaman akacakmış gibi yaşıyoruz. Bundan üç dört yıl önce Türki- ye inanılmaz ölçüde jakar ma- kineleri aldı. Daha önce 10 ay çalışan makineler şimdi yılda 4 ay çalışmaya başladı. Herkes en çok işi yapmanın peşinde koştu, işini geliştirmenin değil. 14 dolara jakarlı mal satanlar bugün 8 dolara satıyorlar. Bu fark uluslararası satın almacı- ların cebine gitti. Herkes bir alttaki tedarikçisinin üzerine basıyor. İplikçi ve boyahane- ciler bir fiyat tuttuktalarında, dünya yıkılsa bundan geri

adım atmıyorlar. Bundan birkaç ay önce kalın fine üreten 20 kişi bir araya geldik ve fason fiyatlarıyla ilgili bir prensip anlaşması imzaladık. İkinci gün anlaşma bozulmuş- tu. Kim kimi kazıkıyor belli değil? Aslında kendi ayakları- na sıkıyorlar. Bugün şükürler olsun, piyasanın şampiyonlar ligindeki tüm firmalarıyla çalışıyorum. Fabrikayı kurup işe başladık, daha ilk teslimatta 200 bin TL reklamasyon yedik. Akıl parası oldu bize. Kontrolü artırdık, idari kadroya yatırım yaptık. Adam buraya 2 milyon TL'lik malını teslim ediyor. Buna saygı gösterilmesi gere- kiyor. Kesinlikle küçümsemek için söylemiyorum ama bazen firmalarda bu malın sorumlu- luğu asgari ücretle çalışan bir garibanın üzerine yıkılıyor. Bazen bir örmeci 15 bin TL'lik bir iş için adamın 500 bin TL'lik kumaşını çöp edebili- yor. Reklamasyonu da yiyince 'Benim ekmeğimle oynuyor- lar' diyor. Kimse işine sahip çıkmıyor maalesef.

Sektör bir yandan bu sorumluluğu asgari ücret verdiği birine yüklerken, bir yandan da çalışacak eleman bulamıyor. Bununla ilgili neler söyleyeceksin?

Makineler, aslında her yerde 4-5 yıl önce durmaya başladı. Gerçekten sektörü Suriyeliler kurtardı. Büyükten küçüğe hiç kimsenin bir hayali yok. Ben 15 günde bir işçilerimle bir araya geliyorum. 'Hedefiniz olsun, personelsen vardiya amiri ol, vardiya amiriyen bölüm müdürü ol, bölüm mü- dürüysen üst düzey yönetici ol' diyorum. Buradan ayrıldığında ya kendi yerini aç, ya da çok güzel bir yere yönetici olarak git. Vasıfsız bir işçi olarak değil. Ben tahsilatla bu işe baş- ladım. Dört vesaitle Merter'e gidiyordum. Gece firmayı kilitleyip evime dönüyordum, sigortasızdım. Şimdi servisin güzergâhını değiştirip ele- mandan 5 dakika yürümesini istiyoruz, istifa ediyor.

Siz oradan gelen birisi olarak, onların penceresinden hayata bakabiliyor musunuz? Bizim patronlarımız da bu insanların emeğinden faydalanmadı mı?

Ben iki sene çalıştığım yerde sigorta bile yapılmadım, ama sebat ettim, işi öğrendim ve kendi hayatımı kurdum. Bir insan 30 yıl boyunca aynı işi yapmak ister mi? Peygamber Efendimiz bile 'Bir günü diğere eşit olan kişi ziyandır'

diye konuşuyor. Bu dünyaya gelmiş isek, bir şey katmak durumundayız.

Böyle bir arkadaşla karşılaştığında senin yöntemin ne oluyor?

Ben yeni başlayan arkadaşlara dahi asgari ücretin üzerini ödüyorum. Kafasının rahat olmasını istiyorum. Adam, dertleriyle işe gelmemeli. Çoğu kişinin borçları var. Elimden geldiğince yardım ediyorum, sonra da cüzi bir biçimde kesmişimdir. O, benim; onun yanında olduğumu bilir, ben de belirim ki bu insan benim için özveriyle çalışacak. Başarı buradan geliyor. İşletmeyi kurduğumuzdan beri benim gönderdiğim insan sayısı çok azdır. İşe ihanet etmedikleri ve insanlara seslerini yükseltmedikleri sürece tüm çalışan arkadaşlarımın başımın üstünde yeri vardır. İŞKUR ve Esenyurt Belediyesiyle ortak çalışmalarım da var. Bazı sabıkalı kardeşlerimize de şans veriyoruz. Tecavüz ve hırsızlık olmadığı sürece herkesin başına bu hayatta her şey gelebilir. Bu insanların topluma kazandırılması çok önemli. Bu kardeşlerim beni gördüklerinde yüzleri gülüyor ve benim için en büyük armağan budur. Çok uzun sürelerde bu sektördeyim. Birçok yerde patron geldiğinde eleman kaçacak delik arardı. Burada yüzümüz gülüyor. Oralardan gelmek lazım, bunları anlayabilmek için.

Peki kendi adına bu işi evlatlarına bırakabileceğini düşünüyor musun?

Benim şahsi hedefim burayı torunlarıma bırakmak. Sarmaşık ile kavak ağacının hikayesi çok güzeldir. Kavak ağacı kökleriyle oturan, sarmaşık ise hemen yükseldiğini zanneden bir ağaçtır. Şu dönem sarmaşıklar piyasada. İki üç yıllık firmalar, bir anda inanılmaz hacimde iş yapmaya başlıyorlar, ardından da hızla batıp gerilerinde bir enkaz bırakıyorlar. Bir firmanın gidişinden nereye varacağını görebiliyorsun. Kurulduğumdan beri bir saat



bile boş kalmadı makinalarım. Bundan gurur duyuyorum. Bu seneye kadar hiç batık da yaşamadık. Bu sene toplam ciromda yüzde 2 oranında bir batık oranı var. Bugün itibarıyla 40 kişiyi istihdam ediyoruz. İki şirketimiz var. Assos Moda'ya kumaşçılık hevesiyle kurmuştuk. Punto işini Assos Moda'ya entegre ettik ve bunun içine bir de Assos Örne'yi koyduk. Assos Örne'yi daha çok satış ve örme alanında kullanıyoruz.

2019'da ne yapacaksın? Stratejin ne olacak?

Mart'a kadar kumaş satış kısmını ihracata döndüreceğim. Biz 7 yıl boyunca her yıl yüzde 100 büyüdük. 2019'da kesinlikle büyüme hedefim yok. Temkinli, yatırım yapmadan, mevcudu koruyarak, işletme cepten almasın, çok bir şey getirmese de olur anlayışındayım. Ağgözlü olmamak gerekiyor. Biz devletten kredi alıp işimize nefes aldıracağımıza Range Rover alıyoruz. İnsanlara ve alacaklılara böcek gibi bakmaya başlıyoruz. Bu anlayışta yaşayan insanlar günün sonunda kendi dünyalığını kenara ayırıp batıyor. Bankalara şu konuda çok kızıyorum. Herkesin çek karnesi var. Bu çek karnelerinin üzerinde örneğin 'Bu adam bu çekle 50

bin ile 100 bin TL alılığında çek kesebilir' gibi bir ibarenin olması lazım. Ben 5 milyonluk bir çek yazabilirim mesela! Kestiğin her çek yaprağı bir kredi borcu anlamına geliyor ama insanlar bunun farkında değil.

Son altı ay içerisinde döviz kurları artınca vadeler de geri geldi. Uzun vadeyle yaşamaya alışık olanlar zorda kaldı. Ödemeleri iki kat arttı. Sermayeleri olmadığı için de bunu karşılamakta güçlük çekip sırtlarını çeke dayamaya başladılar.

Bu sene dünyanın kur farkını ödedim. Müşterilerimin hiçbirine bunu charge edemedim. Ama buradan doğan zararlarımı, ciddi zararlar görmeme rağmen, kendi cebimden ödedim. İhracatçılarımız da sağ olsun, döviz farkıyla kazandıkları nakit parayı, yani refahı, sektörle paylaşmadı. Bu durum tekstilin daha alt tabakasını oluşturan yığınların nakitsizlik kaynaklı çek-senet sorununu daha da derinleştirdi. Hiç kolaylık sağlamadılar bize. Ama, Allahın işi, ihracatçı beklediğini bulamadı. Şimdi kur geri geldi. Dünyanın alımını yaptılar. Çok insan tanıyorum

'Ben paramı dövize bağlamışım, oradan gelecek para beni ihya edecek' diye düşünen. Ülkeye para lazım kardeşim. Tamam sen zengin oluyorsun da, ülke batınca ne olacak? Tamam sen yine zengin ol, ama biraz az zengin ol. Kur yükselecek diye kimseye ödeme yapmayanlar, insanların hakkını gasp etmiştir. Çok firma bunu yaptı. Ama senin planının dışında daha büyük bir plan daha var. İlginç şeyler yaşanıyor sektörümüzde.

Son altı ay içerisinde maliyetlerinden biraz bahsedelim mi?

Üç kez zam yapıldı elektriğe. Yüzde 14, yüzde 14 ve yüzde 28 olarak üç kez zam yedik, üç ayda. Şimdi konutta elektriğe indirim yapılıyor. Konutta fatura en çok 100 TL geliyor. İşletmemde Haziran'da 27 bin, Temmuz ve Ağustos'ta ay başına 33 bin ödedim. Eylül-Ekim gibi faturalarım 40 TL'lere yaslandı, Kasım ayında ise 63 bin TL elektrik parası ödedim ve bunları fiyatlarıma yansıttım. Fiyatlara yansıtmıca hafta sonu mesailerim ortadan kalktı. Fiyatları artırmayanlar da şu an maliyetlerin altında ezilmeye başladı. CLK Elektrik kar etti. Ama bu kadar işletme zora girdi. Kime ne

faıdası var? Ağabeyim önemli bir entegrede yönetici. Firma geçen ay 600 bin TL elektrik parası ödemiş. Bu insanlar nasıl dönecek? Şu an sadece iğneye, makineye, elektrige, ambalaja, işçiliğe, yemeğe, servise ve vergiye çalışıyoruz. Örmecilerin kendi içlerinde birlik olmaları şart. Burada ihracatçıya çok kızgınım. Benimle pazarlık yapacağına, müşteriyle pazarlık yapsın. Ya da sen karından biraz feragat et. Bu halkın yaşaması lazım. Tekstil sektörü sahipsiz. Biz çaputçu olarak görülüyoruz. Oysa otomotivde sadece montaj yapıyoruz. Her tekstil firmasından yüzlerce insan ekmek yiyor. Biz gücümüzün farkındayız ama devletimiz değil. Maalesef kendimizi de anlatamıyoruz. Türkiye’de en fakir insanın 3.500 TL para kazanması lazım. Geçmişte yapılan hatalar da yok değil. Hayali ihracatlar, naylon faturalar, Laleli’de kadınlara uyguladıkları çirkin şeyler, tekstilin itibarı kirletildi. Şu an Laleli, Osmanbey bitik. Laleli’dekiler 10 yıl evvel dünyanın kralı gibi hissediyorlardı kendilerini. Çünkü insanları kendilerine muhtaç zannetmeye başlıyorlar bir süre sonra. Ben, ülkem için tohum ekiyorum, Ar-Ge yapıyorum. Hatta bazen müşterilerime diyorum ki ‘Benim satış fiyatım uymazsa fason yapayım, fason uymazsa git başka yerde yaptır, helal-i hoş olsun, bunlar tohum, yeter ki yurtdışından döviz gelsin.’

10 sene sonra kendini nerede görüyorsun?

On sene önce vallahi kendimi buralarda görebiliyordum. Başkasının yanında çalışıyordum, yeni evlenmiştim. Her şey kira. Ama on sene sonra kendimi burada görüyordum. Önümüzdeki on yılda Assos Moda’yı çok fazla büyütmek istemiyorum. Ama buradan bir şeyler kazanıp, yine tekstil sektöründe, bu kez daha fazla insana ekmek kapısı açmak istiyorum. Ben bu dünyaya çalışmaya geldim. Bizim görevimiz bu. İçeride çalışan bazı arkadaşlar var. İlk

Firma sahiplerimiz stoklarının farkında değil. Borçlarının, alacaklarının farkında değil. Faturalarının farkında değil. Kendi şirketine yabancılaşmış. Firmaların da çalışanlarına hakkını vermesi lazım. Tekstilde büyükler ve küçükler, patronlar ve işçiler arasında adil ve adaletli bir düzen kurmamız gerekiyor. Bunu başarabilirsek ülkemiz gerçekten çok güzel ve güçlü bir ülke olacak.

geldikleri günü hatırlıyorum ve şimdiki özgüvenlerine bakıyorum, onlar adına da kendi adıma da mutlu oluyorum. Onların hayatı güzelleştikçe, otomatik olarak benim hayatım da güzelleşiyor. Birilerinin hayatına dokunmak çok güzel bir duygu.

Okurlarımıza söylemek istedikleriniz neler?

Biz firma sahiplerinin asgari ücretle çalışan adamın işini yapmaması gerekiyor. O iş için adam var. Makineye iplik bağlamayacağız. Biz, insanları doğru yönetip, işin önünü açacağız, Ar-Ge yapacağız, daha fazla ne yapabiliriz diye düşüneceğiz, yanımızda çalışan insanların refah seviyesini her gün artırmak şartıyla, nasıl tasarruf sağlayabiliriz diye düşüneceğiz. Ben aşağıya inip, malı kendim bağlayıp, teslimatını da ben yapacaksam, o zaman niye patronum? Kaç tane örmeci mağaza geziyor? Ürünlerin satış rakamlarına bakıyorlar mı? 2019 yaz renklerini, 2020 renklerini hiç kimse bilmiyor. Bakmıyor. Ya bir bak kardeşim, bu senin işin, üç beş iplik al, Ar-Ge yap, bir şeyler kat. Mesela puntalı işlerde Global Tekstil. Yatıp kalkıp dua ediyorum bu firmaya. Bu işin önünü açmıştır. Geçen yıl 2.400 ton sadece ben ürettim. Bu öncü firma bu kanalda bu yolu açmasaydı, bizler ekmek yiyemeyecektik. Bir pazarı sıfırdan yarattılar ülkemiz adına. Şimdi bu temel üzerinden bizim gibi genç firmaların hayal gücünü ortaya koymalarının zamanı geldi. Firmaların müşteri temsilcilerinin hayalini kumaşa dökmeye gayret ediyorsunuz.

Yurtdışına gitmek sana bir şeyler kattı mı?

Gidenler gövde gösterisi yapmaya gidiyor. Fuar dönüşlerini izliyorum, bin kişi ziyaret ettilerse bir kişiyi bağlayabiliyorlar. Numuneleri bile karıştırıyorlar. Öyle bir altyapıları yok. Kargo yapmaktan aciziz. Biz ‘ip gelsin makineye bağlayayım’ın peşindeyiz. Ülke de makine çöplüğüne döndü. Bir iki kişi makine üretmeye kalktı ama kimse destek vermedi ki. Kervan Makine’den iki adet makine aldım. Üretimi daha fazla. Ayar olarak istediğim ayara açabiliyorum ve diğerlerinin yarı fiyatına. Biz bu adamlara niye destek vermiyoruz? Ben almadan önce, kime sorduysam bana bu makineleri kötüledi. Sağ olsun, makine aşığı bir Selçuk Ustam var, attan girdi üstten çıktı, beni ikna etti. Ve makineler sıkır sıkır çalışıyor. Allah Kervan’dan da, Selçuk Ustam’dan da razı olsun. 10 fine için konuşuyorum Pilotelli puntalı kumaşlarda makinalar 600 -700 kilo kumaş alıyor, sıfırı 40 bin Euro; Kervan’da da aynı kiloyu alıyorum. Bu arada Punta Bölümümüzün başında Tuncay Bey ve Ümit Bey’in adını geçirmeden yapamayağım, çok iyi mücadele edip punta sektöründe marka olmamızda çok büyük emekleri var. Alt ekibe, ustalara yol açılmış. Adama orayı teslim etmişim. O kadar inanmışım ki ona. Kafam rahat. Finansını değil ama makineleri ve işi teslim etmişim. Bir ödül sistemi koymuşum şirketin idari kadrosuna. O da işini aklıla yapsın. Reklamasyon yemediğimde, insanların işine sahip çıkabildiğimde, çalışanlarımı

da ödüllendirmeye çalışıyorum. Personelimizi böcek gibi görmememiz gerekiyor. O insanlar sayesinde bu makamlarda oturuyoruz. Ben ciple işe giderken o adam 1 TL’lik poğaçaya ile güne başlıyorsa burada bir sıkıntı var demektir. O adama bir şeyler katabilmek lazım. Fason örmeci de olsa, satış yapan bir firma da olsa, alt ekibe özen göstermesi gerekiyor. ‘Evet fazla veriyorum ama işimi hakkıyla yapıyor’ diyebileceğim insanlarla çalışmak istiyorum. Bu güzel insanların hayal güçlerine de bazen kendimizi teslim etmemiz gerekiyor. Bizlere öylesine ufuklar açıyorlar ki bazen. Geçen sene sadece bizim hayalini kurduğumuz 300 ton işi sattık. Gurur duyduk kendimizle. Tasarımcı, konfeksiyoncu, hepsi işi beğendi ve o an satın aldı. Ar-Ge, tek kurtuluşumuz. Bir dönem deli gibi dantel sattım. Müthiş bir furyaydı. 17 dolara dantel satıyordum, maliyeti 8,5 dolardı. Deli gibi satıyorduk. Sektörde öncü bir firma, birden fiyatları 9 dolara sabitledi. Millet, ben de dahil bu işten ekmek yiyen herkes, dantel pazarlamayı kesti. Çünkü yarım dolar kar için yapılacak iş değildi. Şu an Türkiye’de dantel pazarı o kadar küçüldü ki. Tek bir firma, dev bir sektörün kaynaklarını kesti. Ama farkında olmadan kendi büyümesini sağlayan o dev pazarlama ağını da kesmiş oldu. Şimdiki jakar örneğinde olduğu gibi. Bu para kime gitti? O firmaya mı gitti? Konfeksiyoncunun cebine mi kaldı? Ben, işimi yaparken benden kaynaklı olmayan hataların çözümü için de çaba harcıyorum. Yaşatacaksın ki, yaşayasın. Firma sahiplerimiz stoklarının farkında değil. Borçlarının, alacaklarının farkında değil. Faturalarının farkında değil. Kendi şirketine yabancılaşmış. Firmaların da çalışanlarına hakkını vermesi lazım. Tekstilde büyükler ve küçükler, patronlar ve işçiler arasında adil ve adaletli bir düzen kurmamız gerekiyor. Bunu başarabilirsek ülkemiz gerçekten çok güzel ve güçlü bir ülke olacak.

İHRACATTA REKORLARA DEVAM

Kasım ayında, ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,5 artışla 15,5 milyar dolar oldu. Böylece tüm zamanların en yüksek Kasım ayı ihracatına ulaşılrken, aylık bazda en yüksek üçüncü ihracat rakamına erişildi.



TİM tarafından “Rekorlar Yılı” ilan edilen 2018’de aylık bazda en iyi ihracat performansları gelmeye devam ediyor. Kasım’da ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,5 artışla 15,5 milyar dolara yükseldi. Böylece 2013 yılı Kasım ayında gerçekleştirilen 14,2 milyar dolarlık ihracat rakamının üzerine çıkılarak tarihteki en yüksek Kasım ayı ihracatına ulaşıldı. Son 12 aylık dönemde ise ihracat yüzde 7,8 artışla 168,1 milyar dolar oldu. İlk 11 ayda ihracat yüzde 7,7 artışla 154,2 milyar dolara çıktı. Kasım ayında, 2018 yılı Ekim ve Mart aylarından sonra, tüm zamanların en yüksek üçüncü aylık ihracatı gerçekleşti.

İstihdam seferberliğine destek

İhracat rakamlarını değerlendiren TİM Başkanı İsmail Gülle, “2018 rekorlara imza attığımız bir yıl olarak kayıtlara geçiyor. Ekim ayında tarihteki en yüksek aylık ihracatı gerçekleştirmiştik. Bu kez de tüm zamanların en yüksek Kasım ayı ihracatına imza atmanın mutluluğunu yaşıyoruz. İhracatçılarımızın yoğun gayretleri ile 170 milyar dolar olan yıl sonu hedefimize emin adımlar ile ilerliyoruz” dedi. Son dönem ekonomik gelişmelere ilişkin değerlendirmelerde de bulunan Gülle, “Biz ihracatı yeni rekorlara

taşırken, Cumhurbaşkanımız, yeni bir yatırım ve istihdam seferberliği başlatarak 2019’a güçlü bir şekilde giriş yapacağımızın müjdesini verdi. Böyle bir seferberliği dört gözle bekliyorduk. Biz de ihracatçılar olarak istihdam seferberliğine destek verecek, daha çok üretime ve daha çok ihracata odaklanacağız. Çünkü insan kaynağı ihracatçıların için en önemli konuların başında geliyor. İstihdam üzerindeki vergi yükünün azaltılması ve nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesi en çok önem verdiğimiz konular arasında. İstihdam seferberliğinin yanı sıra, daha fazla eleman çalıştırılmasını teşvik etmek için SGK işveren prim indirimi uygulanması faydalı olabilir” dedi.

Miktar bazında da rekor kırıldı

Kasım ayı ihracat miktarı 2017 yılının aynı dönemine göre yüzde 26,6 artışla 12,2 milyon tona yükseldi. 2018 Kasım ayı şimdiye kadar miktar bazında en çok ihracat gerçekleştirilen ikinci ay oldu.

Çelik sektörü şaha kalktı

Kasım ayında en fazla ihracatı, yine otomotiv sektörü gerçekleştirdi. Sektörün ihracatı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4,7 artarak 2,7 milyar dolar oldu. Otomotiv sektörünü 1,7 milyar dolarla çelik, 1,5 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon sektörleri takip etti. Toplam ihracatını yüzde 56 artırarak en yüksek artışı yakalayan çelik sektörü,

Avrupa pazarına açılımı ile dikkat çekti. AB’ye ihracatını yüzde 76 artıran çelik sektörü, Belçika’ya ihracatını 8 kat artırarak önemli bir başarı yakalarken, sırasıyla yüzde 96 ve yüzde 86 artış ile İtalya ve İspanya, sektörün ihracatında öne çıkan diğer Avrupa ülkeleri oldu. Savunma ve havacılık sanayi sektörü, yüzde 32 artışla çeliğin ardından en çok ihracat artışı yaşanan ikinci sektör oldu. Savunma ve havacılık sektörünü yüzde 21,3 artış ile makine ve aksamı sektörü izledi.

AB’nin payı yüzde 50

Ülke gruplarına göre ihracatta, AB’ye ihracat yüzde 10,8 artarak 7,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. AB’yi 2,2 milyar dolar ile Orta Doğu ülkeleri ve





174 ÜLKEYE TL İLE İHRACAT

Kasım ayında, TL ile ihracat yüzde 17,2 artışla 4,8 milyar TL ile oldu. İhracat yapılan 220 ülke ve bölgeden 174'üne TL ile ihracat gerçekleştirildi.



LİDER OTOMOTİV

Otomotiv sektörü, en fazla ihracatı gerçekleştirdi. Sektörün ihracatı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4,7 artarak 2,7 milyar dolar oldu.



1459 YENİ İHRACATÇI

Kasım ayında 36 bin 630 firmamız ihracat yaparken, bin 459 firma ilk kez ihracat yaparak ihracat camiasına katıldı.

Kasım'da ithalat, 16,1 milyar dolar olarak gerçekleşti. İhracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 96,3 olurken, bu oranda geçtiğimiz Ekim ayının ardından en yüksek ikinci değerine ulaşıldı.

1,4 milyar dolar ile Afrika ülkeleri izledi. Kasım ayında 145 ülke ve bölgeye ihracat artarken, 75 ülke ve bölgeye ihracat azaldı. En fazla ihracat yapılan ülke, 1,4 milyar dolar ile Almanya oldu. Almanya'yı 994 milyon dolar ile İngiltere, 872 milyon dolar ile İtalya ve 856 milyon dolar ile Irak izledi.

En fazla ihracat yapılan ilk 20 ülke içerisinde ise Cezayir yüzde 72 artışla dikkat çekti. Kasım ayında Cezayir'e ihracat 208 milyon dolar oldu.

Kasım ayında 54 il ihracatını artırırken, 28

ilde ise ihracat azaldı. En çok ihracat gerçekleştiren iller sırası ile 6,6 milyar dolar ile İstanbul, 1,2 milyar dolarla Kocaeli, 1,1 milyar dolarla Bursa, 865 milyon dolarla İzmir, 750 milyon dolarla Ankara olurken Kastamonu, ihracatını 3 kattan fazla artırarak Ekim ayından sonra Kasım ayında da en fazla artış gösteren il oldu.

Kasım ayında Karadeniz Bölgesi'nin ihracat atağı dikkat çekti. Bölge illeri Rize ve Samsun da, ihracatını 2 kattan fazla artırarak, Kastamonu'nun ardından en çok artış gösteren iller oldu.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2018 yılı üçüncü çeyreğine ilişkin gayri safi yurt içi hasıla verilerini açıkladı. Türkiye ekonomisi, üçüncü çeyrekte yüzde 1,6 büyüdü. Türkiye ekonomisi geçen yılın aynı döneminde yüzde 11,1 büyüyerek, son altı yılın en yüksek çeyreklik büyümesini gerçekleştirmişti. Diğer taraftan 2018 yılının ilk çeyreğinde yüzde 7,3 olan büyüme yüzde 7,2; ikinci çeyrekte ise yüzde 5,2 olan büyüme yüzde 5,3'e revize edildi.



TÜRKİYE'NİN İNOVASYON KARNESİ

Avrupa İnovasyon Puan Tablosu'na göre Türkiye, ortalama düzeyde yenilikçi bir ülke. 2010 yılına kıyasla ülke performansımızın genel olarak yükseldiği görülüyor.



İnsanoğlu, yabancısı olduğu şeyi bar-barca, kendi aklına uyduramadığı şeyi akıldışı, diye tanımlar” diyor Friedrich Nietzsche. Bu yüzdendir ki “yeni” bir şey ortaya sunduğunuzda destekleyen de eleştiren de yine insanın ta kendisidir. Peki, insanoğlunun yeryüzündeki ilk an’ından günümüze kadar olan tüm bu süreçlerinde ihtiyaçlarından kaynaklı icat ettiği her şey inovasyona dâhil edilebilir mi? İnovasyon dediğimiz de aklımıza ilk olarak Silikon Vadisi’ndeki radikal ve teknolojik yenilikler geliyor olabilir ancak durum tam olarak öyle değil. Hayatı kolaylaştıran yenilikler, süreçlerdeki basit iyileştirmeler de inovasyon kapsamında değerlendiriliyor. OECD ile Eurostat’ın birlikte yayınladığı Oslo Kılavuzu’nda inovasyon

şöyle tanımlanıyor: “İnovasyon, yeni veya önemli ölçüde değiştirilmiş ürün (mal ya da hizmet), veya sürecin; yeni bir pazarlama yönteminin; ya da iş uygulamalarında, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerde yeni bir organizasyonel yöntemin uygulanmasıdır.”

Yatırımlar Ar-Ge dışı inovasyona

Avrupa ülkelerinin ve bölgedeki komşu ülkelerin yenilikçilik konusundaki performanslarını karşılaştırmalı olarak değerlendiren Avrupa İnovasyon Puan Tablosu, 2018 yılında puan tablosunun en başında yine İsveç yer aldı. Bu ülkeyi Danimarka, Finlandiya, Hollanda, Birleşik Krallık ve Lüksemburg takip etti. AB ülkeleri ABD, Japonya ve Kanada’ya göre konumlarını iyileştirmiş durumda. Ancak

Çin AB’nin performans artışı’nın üç katını sergileyerek aradaki farkı hızla kapatıyor. AB içerisinde inovasyon performansı 2010 yılından bu yana 18 ülkede artarken, 10 ülkede düşüş kaydetti. Rapora göre Türkiye ortalama düzeyde yenilikçi bir ülke. 2010’daki AB’ye bakıldığında ülkemizin performansının genel olarak yükseldiği görülüyor. Ülkemiz firma yatırımları alanında güçlü, ancak yatırımlar daha ziyade Ar-Ge dışı inovasyon üzerine. Kamu Ar-Ge araştırmalarının özel sektöre desteklenmesi açısından da ülkemiz AB’ye göre olumlu bir tablo çiziyor. Diğer yandan Türkiye inovasyon finansman ve desteği açısından 2010’a göre düşüş göstermiş durumda. Özellikle kamu sektörü Ar-Ge harcamalarında performans düşmüş durumda.

KOBİ’lerin yenilikçilik girişimleri de 2010’a göre düşüş gösterse de performansımız AB ile yakın. Fikri mülkiyette önemli bir performans artışı görülmezken tasarım başvurularında bir düşüş göze çarpıyor. Raporda Türkiye’nin inovasyon alanında AB ile yapısal farklılıkları da vurgulandı. Üretim sektöründe istihdam oranı yüzde 19,3 ile AB ortalamasının (yüzde 15,5) oldukça üzerinde. Ancak yüksek teknoloji gerektiren üretim (yüzde 13,5) ve bilgiye dayalı hizmet (yüzde 21) sektörlerinde istihdam oranı, AB’deki oranlardan oldukça aşağıda (sırasıyla yüzde 37,2 ve yüzde 35). Her 10 milyon kişilik nüfus başına düşen, önemli Ar-Ge harcamaları yapan girişim sayısı ise AB’de 19,7 iken, Türkiye’de ne yazık ki sadece 0,9.



Pinar Taşdelen Engin
UIB Başkanı-Taşdelen Group-
Polyteks YK Başkan Yardımcısı

İnovatif yeni ürünler geliştirmek Polyteks için her zaman şirket hedeflerinin en başında geldi. Bu yüzden kuruluşumuzdan bu yana gerek yönetim gerekse çalışanlarımız hep birlikte yeni üretim teknikleri üzerine odaklanmayı şirket kültürü olarak benimsedik diyebiliriz. Mesela 2018 yılı için Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına 1 milyon dolar bir bütçe ayırdık. Polyteks olarak her zaman geleceğe yönelik planlar yapıyoruz ve yapmaya devam edeceğiz. Bu planlar sadece büyümek ve kapasite artırmak için değil kalitemizi iyileştirmek, ürün geliştirmek ve katma değeri yüksek iplikler arasında dünya pazarında yerimizi yukarı taşımak için. Bu konudaki çalışmalarımız gelecek yıllarda da devam edecektir.



Dr. Salim Çam
Progroup Uluslararası Danışmanlık
Yönetim Kurulu Başkanı

Turquality, rekabet avantajını elinde bulunduran ve markalaşan ya da markalaşma potansiyeli olan firmalara verdiği destek ile teşvik sağlayan bir platform. Bazı girişimcilerimizin ilk aklına gelen ‘para’, bazı girişimcilerimizin ilk aklına gelen ise ‘değer’dir. ‘Değer’ düşünenler Fayda/Maliyet=Değer formülünü kullanarak marka oluştururken diğerleri ‘Para, para, para!’ dedikleri için oldukları yerde sayıyorlar. Bir marka, Ar-Ge ve inovasyonu markası için gerçekleştiriyor ve stratejik önceliklerini belirleyerek hareket ediyorsa hem markalaşma imesinde hem Turquality hedeflerinde hem de Ar-Ge çalışmalarında ve teşviklerinde başarıyı yakalıyor.



İbrahim Yumaklı
Gübretaş
Genel Müdürü

Gübretaş, 1952 yılında ülkemizdeki tarımsal verimliliği artırmak amacıyla kuruldu. 67 yıllık tarihi boyunca ürün, hizmet ve yatırımlarıyla sektörde ilkleri imza atan ve birçok yeniliği hayata geçiren Gübretaş’ın Ar-Ge Merkezi, Mayıs 2018’de Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın onayıyla faaliyete başladı. Tarım sektöründe gübre kullanım alışkanlıklarını değiştirebilecek ve küresel iklim değişikliğine bağlı kuraklık risklerinin tarımsal üretime etkisini azaltacak bir projemiz, bu yıl Tarım Bakanlığı’na bağlı Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğü’nün Ar-Ge Desteği Programı kapsamında desteklenen 53 proje arasında en kapsamlı proje oldu. Projede 2 üniversite ve 7 tarımsal araştırma enstitüsü ile iş birliği yapmaktayız.



Zeki Sarıbekir
Sarten Ambalaj
CEO’su

Temelleri 1972 yılında Çorlu’da atılan Sarten Ambalaj 46 yıllık deneyimiyle bugün Türkiye’nin lider ambalaj üreticisi konumunda yer alıyor. Yurt içi ve yurt dışında toplam 18 fabrikası bulunan Sarten olarak 80 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Türkiye ve Ortadoğu’nun en büyük, Avrupa’nın 3’üncü büyük ambalaj üreticisiyiz. Dünyada ilk 10’da yer alıyoruz. 2005 yılında Sarten’in Silivri Yerleşkesinde kurulan Ar-Ge Merkezimiz, 24 Mart 2017 tarihinden itibaren de tüm faaliyetlerini T.C Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 417’inci Ar-Ge Merkezi olarak tescil edildi. Ar-Ge Merkezimiz ambalaj sektörünün ilk olma özelliğine sahip.

MELİTA ÖRME'NİN SAHİBİ YAVUZ DÖNMEZ: GELECEĞİN USTALARI TÜRK OLMAYACAK

Sektörde 25 yıla yakın bir geçmişe sahip olan Melita Örme'nin Sahibi Yavuz Dönmez, 'Geleceğin ustalarının yabancı uyruklulardan oluşacağını söyleyebiliriz. Aşın, işin değerini onlar biliyor. Sektör bir şekilde el değiştirecek. İşin daha da garibi, bu kalifiye elemanlar yarın kendi ülkelerinde savaş sona erdiğinde, bu işi götürüp kendi ülkelerinde yapmaya başlayacaklar. Asıl sıkıntı o zaman ortaya çıkacak' diyor.



Yavuz Dönmez sektördeki yirmibeş yıllık birikimini ortaya koyarak geçtiğimiz yılın Temmuz ayında Melita Örme'yi kurmuş. Döviz kurlarında yaşanan aşırı artışlara rağmen ayakta kalmayı başaran Melita

Örme; hammadde maliyetlerindeki artışlara ve kalifiye eleman konusundaki sıkıntılara rağmen üretimini tam hız sürdürüyor. Firma Sahibi Yavuz Dönmez, 'Tekstilde bayrağı bir sonraki nesillere bizim gibi genç ve deneyimli girişimciler

taşıyacak. Durmadan, aşkla ve azimle yolumuza devam edeceğiz' diye konuşuyor.

Sektördeki geçmişinizden kısaca bahseder misiniz? 1994'te bu işe Dönmez Örme'de operatör olarak baş-

ladım. Piyasada birçok farklı tekstil firmasında çalıştım, ustalık yaptım. 2002 yılında Mayer'de teknisyenlik yaptım. Bu sayede yeni tecrübeler edindim. Daha sonra Perteks'te işletme müdürü olarak çalıştım. 2009 yılında yurt dışında

konfeksiyon ve mağazacılık yaptım. 2011 yılında vatan dönüş yaptım ve çeşitli firmalarda işletme müdürlüğü, kumaş teknolojisi gibi görevlerde bulundum ve en sonunda da kendi işimi kurmaya karar verdim. Bismillah dedim, başladım ve 2018'in yedinci ayında şirketimi kurdum. Yani ben sektörde eskiyim; ama firmam yeni.

Örmeye hangi makinelerle başladınız? Ne tip hizmetler veriyorsunuz?

Terot ribana makinalarıyla başladım. 34 pus 18 fayn makinalarımız var. Üç makinayla başladım, hemen ardından dördüncüyü aldım, iki makinam da şu an yolda. Gelecek olan makinalarım da Terot marka 34 pus 18 fayn, 84 sistem bir makine. Üretim kapasitesi yüksek bir makine. Kafa sayısı daha fazla olduğu için üretimi de bu nispette daha fazla. Ribana, kaşorse, çelikli interlok, doubleface, Selanik ve türevleri tüm kumaşların üretimi yapmaktadır. Gelen makinaların bir diğer özelliği de dört ayak olması. Yarı mini jakar kumaşları yapabilecek kapasitede makinalar bunlar. Makinalarımız ÖRME DÜNYASI dergimiz piyasaya çıkana kadar Türkiye'ye varmış olacak.

Sektördeki maceranız 25 yıla ulaşmış. Ancak ekonomik olarak çok da sağlıklı olmayan bir iklimde, geçen Temmuz'da şirketi kurmuşsunuz. Cesur bir yatırım. Neden beklemeyi, piyasanın durulmasını görmeyi tercih etmediniz?

Türkiye'de tekstil sektörü bir şekilde devam edecektir. Kimi firmalar kapanır, kimisi açılır. Bizler de bilgi ve tecrübemizi bu sektörün hizmetine sunmak istedik. Kapanan firmalarımızdan bayrağı devralan genç ve zinde bir tekstil firması olarak görülmek ve tanınmak arzusundayım. Bayrağı bir sonraki nesle bizler gibi girişimci taşıyacaktır. O yüzden beklemekle vakit kaybetmek istemedim.

Allah muvaffak etsin. Peki başladığınız günden bu yana karşı karşıya kaldığınız maliyetler planladığınız gibi oldu mu?

Ne mümkün. Ben bu işe başlamadan önce oturup maliyet yaptığımda, makine başına aylık ortalama 1.000 TL elektrik maliyeti vardı, şimdi bu rakam 2.200 TL'ye dayandı. Yağ maliyetleri yüzde 40, iğne maliyetleri ise yüzde 30 oranında arttı. Kalifiye eleman bulmak artık tekstilci için adeta güzel bir hayal oldu. Hoş, bulsak da belki parasının hakkını veremiyoruz, bir miktar Türkmen ve Afgan çalıştırıyorum. Suriyeli arkadaşlarımız 8 yıllık bir çilenin, bir vahşetin içinden gelmişler ve biraz da insani duygularını kaybetmişler, onları da çalıştırmak kolay değil.

Sektörünüzün yerli çalışan sıkıntısından biraz daha bahsedelim mi? Bunun tek sorumlusu sektörde çalışmayı tercih etmeyen vatandaşlarımız mı, yoksa sanayicilerimizin de hataları var mı?

İşletme müdürlüğü yaptığım dönemde makine operatörlerinin hiçbir değeri yoktu. Kovduğunuz günün akşamında beş yeni kişi işe başvururdu. Şimdi bir tane bile bulamıyoruz. Dişimiz ve tırnağımızla çalıştık, bir yerlere geldik ama hala kendi işimizin işçisiyiz. Yeri geliyor ustalarımı sabahlara kadar ben de kalıyorum, çalışıyorum. Müşterimize söz vermiş oluyoruz ve bu sözümüzü tutmamız gerekiyor.

Gıcır gıcır makinaları çalıştıracak adam bulamıyoruz. Suriyeliler giderse ya da bundan 10 yıl sonra ne olacak?

Piyasada işi bilenler kendile-

Kapanan firmalarımızdan bayrağı devralan genç ve zinde bir tekstil firması olarak görülmek ve tanınmak arzusundayım. Bayrağı bir sonraki nesle bizler gibi girişimci taşıyacaktır.



Yavuz Dönmez
Melito Örne'nin Sahibi

rine eleman yetiştirebilirlerse büyüyecekler. Ama örme departmanlarını kapatan çok büyük firmalar var, çünkü ellerinde yetişmiş ustaları kalmadı. Onlar yapamadığından dolayı da biz küçük işletmeler iş kapabiliyoruz. Büyük firmaların tamamına gidin; hiçbirinde ribana yoktur. Hep süprem, üç iplik görürsünüz, çünkü ribana emek yoğun bir iştir. Bir makinayı çevirmeye kalktığımızda yaklaşık 8-12 saat arasında bir değişim süresi olur. Bu değişimi yapabilecek kabiliyetli ustalar kalmadığı için bize geliyorlar. Bizim gibi ustalar kendi atölyelerinde usta yetiştirebilirse bu sektör ayakta

kalır. Olaya bu pencereden baktığımızda da geleceğin ustalarının yabancı uyruklardan oluşacağını söyleyebiliriz. Sektör bir şekilde el değiştirecek. İşin daha da garibi bu kalifiye elemanlar yarın kendi ülkelerinde savaş sona erdiğinde bu işi götürüp kendi ülkelerinde yapmaya başlayacaklar. Asıl sıkıntı o zaman ortaya çıkacak.

25 yıllık deneyiminizde tekstilin en bereketli zamanı sizce hangi yıllardı?

94-96 yılları arasındaydı. Sektörün en sorunlu dönemi ise yurtdışına kaçan çok sayıda tekstilci olması sebebiyle 2008-2009 yılları oldu bana göre. 2019'un nasıl geçeceğini ise maalesef pek tahmin edemiyoruz. Seçim arifesindeyiz. Son beş yıla baktığımızda piyasada ribana tarzı mallara rağbet var gibi görünüyor ama bunun sürüp



süremeyeceğini kestiremiyoruz. Fransa'daki Sarı Yelekliler Krizi, ekonomik krizin sadece Türkiye'de değil, Avrupa'da da derinleştiğini gösteriyor. Bizim en önemli pazarımız Avrupa. Eğer Avrupa bir krize girerse, doğal olarak bizler de bir krize gireceğiz.

Örmenin fason fiyatını sabitleme sıkıntısı ile ilgili sizin görüşünüz ne?

Hem kumaş satın, hem bunun üretimini yapanlar fiyat baskısını ülkemizde genelde fasonculara uyguluyorlar ve her zaman da kazanırlar. Çünkü fasoncu sürekli çalışmak zorundadır. Kendi makinalarına aynı şeyi yapmıyorlar örneğin. Kendisi asla o fiyattan üretmiyor. Örneğin bir kumaşçı arkadaşım kendi atölyesine fasonu 3 TL'ye yazarken, bana 2,5 TL teklif edebiliyor. Bazen mecbur kalıyorum 2,75'e kabul ediyorum. Yeni kurulan bir firma olarak çalışmak zorunda oluşumdan faydalanıyorlarmış gibi hissediyorum. Yapamam da diyemiyorsun, sen yapmasan başkası yapacak. Biz de gücümüzün yettiği nispette bu baskıya direnmeye çalışıyoruz. Sezonun yüksek olduğu dönemlerde karşı gelebiliyoruz belki ama yılın bu dönemi olan ölü mevsimlerde bunu

Fransa'daki Sarı Yelekliler Krizi, ekonomik krizin sadece Türkiye'de değil, Avrupa'da da derinleştiğini gösteriyor. Bizim en önemli pazarımız Avrupa. Eğer Avrupa bir krize girerse, doğal olarak bizler de bir krize gireceğiz.

kolay kolay diyemiyoruz. 15 Şubat'tan sonra piyasamız hareketlenmeye başlar. Bu günlerde süprem makineleri güzel çalışıyor.

Tüm hammaddelerinize zam gelirken, siz zam yapabildiniz mi?

Hiç zam yapamadık. Sezon boşluğunda tam tersine geri geliyoruz makinalarımızı döndürebilmek için. Oysa bizler amortisman bedellerimizi gözetebilmeliyiz. Şu anda günü kurtarmanın derindeyiz. Vadeler 90 gün civarında. Elimizdeki evraklar yağcı ve iğneci dışında kimseye veremiyoruz. Personelin masasını ödemek için çek gününü bekliyoruz. Peşin çalışanlar ise fason fiyatlarını kırdırıyorlar.

Bu mesleği evlatlarınıza bırakabileceğinizi düşünüyor musunuz?

Sanmıyorum. Çok yoğun ve stresli bir iş. Ayrıca onlar yetişkin olduğunda kalifiye eleman

kalmayacağını düşünüyorum. Devletin bu konuya el atması gerekiyor. Meslek Liselerinde bu işi devlet yoluyla çözmemiz gerekiyor aksi takdirde geleceğe bir şey bırakamayız. Bu konuda ÖRSAD'ın bazı çalışmaları var, umutla gelişmeleri bekliyoruz. Tekstil ile ilgili bölümlerden mezun olanlar mezun olunca bu işi yapmıyor, eşi dostu ne yapıyorsa ona yöneliyor. Mesleği tekstil olanlar da çocuklarını meslek lisesine göndermek istemiyor. Biz kendi çocuğumuzu tekstil ile ilgili meslek liselerine ve üniversitelere göndermez iken, başkalarının kendi çocuklarını göndermesini beklemek de biraz abes kaçıyor.

Türkiye örme teknolojisinde dünyada nerede?

Türkiye'nin seri bir biçimde örme makinesi ürettiği bir durum söz konusu olsa bu soruya cevap verebiliriz. Sadece Sava Makine var üretici olarak ve

mütevazı bir biçimde iyi niyetle bu işi yapmaya çalışıyor. Yani makine üretiminde durumumuz içler acısı. Ama örme kumaş üretiminde dünyanın belki de en önemli ülkesiyiz. Bu kumaşların nasıl üretilceği genlerimize işlemiş ama alttan gelip yetişen elemanımız maalesef yok.

Tekstil bu ülkenin üçüncü kuşağa armağan ettiği tek sektör. Ama bu değer göz göre elden gidiyor. Neden bir şey yapılmıyor?

Tekstil emek yoğun bir sektör. İşçilik maliyetlerinin arttığı bir ülkede tekstilin barınması imkânsız. Daha ucuz ülkelere gitmek zorunda. Bizden daha ucuzu kaldı mı? Onu da tam kestiremiyorum. Bugün bir boyahane kurmaya kalksanız nereden baksan 25 milyon dolar maliyeti var. Bu yatırımların işçiliğin bizden daha ucuz olduğu, örneğin bir Afrika ülkesinde kurmak da her babayığının harcı değil. Bu yüzden bir süre daha tekstil bizde kalır. Ancak Türkiye Cumhuriyetlerinde serbest piyasa koşulları oturduğunda tekstil üretimi mutlaka buralara kayacaktır.

Sizin son olarak vurgulamak istediğiniz hususlar neler?

Sektör temsilcilerimizin bir araya gelerek, ortak akılla hareket etmemiz, sorunlarımızı güncel tutarak devlete aktarabilmek için belirli zamanlarda bir araya gelmemiz gerekiyor. Bu noktada ÖRSAD'dan daha aktif bir yaklaşım bekliyoruz. Daha sık bir araya gelmek ve sorunlarımıza çözüm üretebilmek isteriz. İşimi çok severek, aşkla, sevgiyle yapıyorum. İnsanlar giyindiği sürece tekstil sektörü var olacak. Ülkemizde çok ciddi tekstil ve boyahane yatırımları var. Her ne kadar fiyat baskısı olsa da bu yatırımlar küçümsecek yatırımlar değil. Bugün Çorlu'da bir boyahane kapanırsa ya da dev bir iplik fabrikası iflas açıklarsa işte o zaman korkmamız gerekir ama şu an böyle bir durum yok. Umudumu taze tutmaya gayret ediyorum.

Runshan

ÖRME MAKİNELERİ



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

**EGE
TMF**

**DENİZLİ
14-17 ŞUBAT
2019**

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

Hall:1 No: C-1



ALTINPINAR ÖRME FERHAT ALTINPINAR: BEN İŞİMİN HAMALIYIM

Altınpınar Örme'nin Sahibi Ferhat Altınpınar, tekstilde en alttan yetişen bir usta. Emeğiyle geldiği bu noktada, başından geçen bir yangın felaketine rağmen, sektördeki dostlarının da yardımlarıyla ayakta kalan Altınpınar 'Ben işimin hamalıyım. Ve bundan gurur duyuyorum' diye konuşuyor. Ferhat Altınpınar'ın sektördeki başarısı, tekstil sektörüne gönül veren genç arkadaşlara gerçekten ilham verecek bir öykü niteliğinde...



Bu işe nasıl başladınız?

1994 yılında, 12 yaşında, lastik bir ayakkabı, yamalı bir pantolonla İstanbul'a geldim. Ben Niğde, Aksaraylıyım. Teyzemin çocuklarının İstanbul'dan bize eskileri gelir,

biz onları giyerdik. Annem güzel dikiş dikemezdi, rahmetli babam dikerdi bizim giysilerimizi. Evden kaçtım, İstanbul'a geldim. Topçular'da Ortaklar İşhanı'na girdim ve bir örme işletmesinde işe başladım. Akşam oldu çalışanlara bir koğuş

yapmışlar, biz de o kervana katıldık. Bir hamamböceği vardı ki, sorma. Şimdi o böceklerden arıyorum evlatlarıma gösterebilmek için ama pek görmüyorum. Yerde sürü gibi gezerlerdi, onların içinde uyurduk. İlk ay 5 lira, ikinci ay 7 lira maaş

aldım. Sonra 12-13 lira oldu. Bayrampaşa'dan PTT'nin kartlı telefonlarıyla memleketten eleman buluyordum, bizim şirkette çalıştırmak için, ama iki ay kalıp gidiyorlardı, çünkü hamam böceklerinden beziyorlardı. Ben bezmedim, çalıştım.

Rahmetli babam bir tarihte Bağ-Kur'a bağlanmış, emekli olma şansı doğdu, duydum ki traktörünü satacak. Herkes gibi gezmiyordum. Fakir bir babanın çocuğuydum. Babamın Bağ-Kur'unu ödemeye başladım. Baktım havale parasını çok kesiyorlar, Otogar'a yürüyerek gidip parayı babama ulaştırması için elden teslim ediyordum. Sağ olsunlar, üç yıl zarfı benim paramı taşıdılar. Üç yıl sonra Bağ-Kur'u Çiftçi Sigortası'na çevirdik, babamı beş yılda emekli ettik. Şimdi annem var köyde 1.500 TL para alıyor, her şeyine yetiyor. 18 yıl boyunca bahsini ettiğim bu firmada çalıştım.

O firmada neler öğrendiniz?

O firmada, işi, ustalığı, insana nasıl davranılacağını öğrendik. Bir gün yerleri süpürdüm, makinacı arka arkaya beş kes bana yerleri süpürttü. Amirime 'Bu çocuk bana eziyet ediyor' dedim. 'O senin ustan' diye yanıt aldım. Gittim, ne diyorsa yaptım, işimi öğrendim. Sonra o işten ayrıldı, ben makinacı oldum. Firma Bayrampaşa'dan Firuzköy'e taşındı. Hala yarım ustalık yapıyorum, öğreniyorum. O çocuk çalışmaya geldi, benim yanıma verdiler. 'Senin bana yaptığın eziyetin onda birini bile sana yapmayacağım, ama sen de bu makinaların so-

rumluluğunu alacaksın' dedim. Barıştık, çalıştık. Askere gittim geldim. Yine oraya döndüm. Bu kez desen çizmeye başladım. Beni de biraz serbest bıraktılar. Ben de uğraştım. 2001 krizinde ribana makinesi çok revaçtaydı. Kendi makine-mizde orijinal ribananın iplik uzunluğuna bir türlü inemiyoruz. Makinayı öne aldım. Denemek istedim. Denedim, başardım. İplik uzunluğunu 26,5 cm'e indirdim. Kervan Makine da yeni açılmıştı. Gö-türdük tornada bütün mekikleri açtırdık, 50 milyar makine borcumuz vardı. Biz o makinalarda ribana öreerek 50 milyar borcu kapattık.

Orada işi öğrendikten sonra kendi işinizi nasıl kurdunuz?

Eşim doğum yaptı ve çocuğumuzun sağlık sorunları ortaya çıktı. Çok cüzi miktarda para kazanıyordum ve kazandıklarım yetmemeye başladı. Sabah işe gelip işleri topluyorum, sonra çocuğu Bakırköy'de muayeneye götürüyorum. Ele-manları da bir yandan eğitiyorum. Çocuk hastanede oksijen

makinasına bağlı. Oradan birisi oksijen makinesi al dedi. Yurtdışından bulduk, satın aldık ve maaşımın tamamını oraya yatırdım. Bu kez kiramı ödeyemedim. Çocuğu eve aldık, ama sürekli ağlıyor. Meğer doğuştan fitiği var imiş. Ameliyat ettirdik, çocuk düzeldi. Sağ olsunlar beni de çok sıkımlıyorlardı işyerinden ama bir gün arzu ettiğim zammı alamadım ve çıktım. Çobançeşme'de bir örmeci arkadaşşıma gidip gelmeye başladım. Borçlar arttı. Fason iş almaya başladım. Ama işi resmiyete dökmem gerekiyordu. Makinacılık ve ustalık yapmışız ama işin finansal boyutundan çok da haberdar değildim. Sonra başarısız bir ortaklık yaşadım. Senet imzalayıp yeni makinalar aldık ama senetleri bile zor ödüyoruz. Zorla bu borçları ödedik. Beş altı makinayla başladık. On makinaya çıktık ama mali sebeplerden dolayı ortağımla anlaşamadık. Büyük bir firma sahibi yanına çağırdı, ona da kendi işimi yapacağımı söyledim. Araba anahtarını elime verdi, Pazartesi işe başla dedi. 2012 yılında da 15 bin TL

maaş teklif etti. Ben yine kendi işimi yapacağım deyince de bayağı bir kızdı bana. Altı tane hurda makinayı alıp ortağımdan ayrıldım ve şu an bulunduğum yere taşındım. Burası ise adeta bir harabe halindeydi. Fayansları, molozları temizlettik, devlete olan borcumuzu da yapılandırdık, borçları ödedik, elimizdeki makinelerle var gücümüzle çalıştık.

Geçtiğimiz günlerde tatsız bir olay yaşamışsınız. Tesisinizde bir yangın çıkmış ve çok ciddi mali zarara uğramışsınız. Buradan bahseder misiniz biraz.

Yangın olmasaydı, bu bina-dan çıkmıştık, on tane daha makine almıştım. Şu an büyük ihtimalle dört makine daha alacak duruma geldik. Ağırlıklı 20/1 jakarlı kumaş çalışıyoruz. Biraz gramajı ağır işler. 30/1 ürünlerimiz de var. Makinalarımı kendim dizayn ediyorum. Yılda üç kez Çin'e giderek oradaki mühendislerle nasıl makinalar istediğimi anlatıyorum. Kendime özel makineler yaptırıyorum. Bugün bir Mayer makine 150 bin Euro ise, Çin makinesi 60 bin dolar. İki makineden de aynı kilosu alıyorsun. Yangından çıktık, pozitif besleme cihazların henüz gelmedi, mekanik beslemeyle çalışıyorum ve Çinli makineneden jakarlı ürün alıyorum. Normalde eleman çıkartmak gibi bir alışkanlığım yok ama yangından sonra bazı arkadaşlarımızın işine son vermek durumunda kaldık. Burada 70 ton iplik yandı ve çevredeki iki bina da hasar gördü. Maddi hasar gören binalardaki insanlar dahi bizden bir şey tazmin etmediler, biri korudular. Adamın binasına belki 35-40 bin TL zarar verdim, adam cebinden harcadı. Bir müşterimin 210 bin TL'lik ipliği yandı, adam borcuma kalem çekti. 60 bin TL ipliği yanan bir diğer müşterim de aynıyı yaptı. Bir müşterim eliyle 40 bin TL getirdi, verdi. Bir müşterim hesabıma 100 bin TL havale yaptı. Bu Ferhat Altınpınar'ın kredisidir. Dostlarımızın yar-

Makinalarımı kendim dizayn ediyorum. Yılda üç kez Çin'e giderek oradaki mühendislerle nasıl ürünler istediğimi anlatıyorum. Kendime özel makineler yaptırıyorum.



Tekstil meslek liselerinde okuyan öğrencilerimize tekstilin sadece konfeksiyondan ibaret olmadığını işlememiz gerekiyor. Onları örmede çalıştırmaya çalışalım. Güzel maaşlar ödeyelim. Bu vatana ve millete insan kazandıralım.

dımıyla ayağa kalktım, Allah onlardan razı olsun. Bir işçi arkadaşım Bireysel Emeklilik Sigortası parasını çekmiş, 13 bin TL para getirdi. Boğazım düğümlendi, konuşamadım. Çalışan bir eleman bu, patron falan değil. Bugün bile işimin hamalıyım, ekmeğimin hamalıyım. Ben de onların bu güvenini haksız çıkartmamak için varımla yoğunla çalışıyorum.

Enerji, iğne, yağ ve işçilik maliyetlerinizden bahsedelim mi biraz?

Enerji altı ayda iki kat arttı. İğne ve yağ kur bazında arttı. Benim fasonum altı ayda değişmedi. Yangından çıktığımız için zam yapamadık. Eğer yangın olmasaydı 5,5 TL'ye yaptığım işi 8 TL'ye yapabilirdim ancak benim de bu insanlara borçlarını ödemem gerekiyor. İyi bir örme ustası, her şey demektir. Bir makinanın mekanik aksamı güzelse elektrik harcaman düşer. İnvertör ve motorun şanzuman dişlisiyle motorun başına yaptırdığın dişlinin önemi burada ortaya çıkıyor. Benim makinelerimin tümü 4,5 kW. İki tane 5,5 kW makine var, inanın çalıştırmak istemiyorum. Makinanın örgü sistemindeki kapaklarda belli bir aralık olmazsa, dünyanın en kaliteli yağını da kullansan o yağ su olur. Makinanın dönerken içeriye doğal hava alması gerekiyor. Ben bunu tesadüfen buldum.

Uсталıktan gelmiş bir insan olarak, sektörün eleman açığı sorununu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu firmaları Anadolu'ya da kursak da sonuç değişmez. Eğitim sistemimiz sorunlu. Bir çocuğun cevheri bellidir. Okuyan bir insana makinacılık yaptırılmaz. Benim diplo-

mam da burada asılı. İlkokul mezunuyum. Okuyan okuyacak, okumayan çalışacak. Zorunlu koşulacak. Aslında anne babalar da hatalı. Kimse eğitimin öneminin farkında değil. Çocuklarını paralı okula gönderdiklerinde vicdanlarını rahatlatıyorlar, o çocuklar da hiçbir şey öğrenmeden hayatın içine karışıyorlar. Kimi çocuk, okumak isteyenlerin azmine engel oluyor. Bu adam 15'ine geldiğinde okumasına gerek yok, okuyanın da hevesini kaçırarak. Okulun sokağına girmemesi lazım o adamın. Ben bir buçuk yılda 680 bin dolar borç ödedim. Çocuğumun ayakkabısı yırtıldı, ben bilinçli olarak ayakkabısını hemen almadım. Varlığın içinde yokluğu bilmesi lazım. Önce borcunun taksitini ödedim, sonra ayakkabısını aldım. Çocuklarımız zoru görmeli. Hiçbir şey kolay değil bu hayatta. Bir ailede çalışmayan adam bitmeyen borçtur. Borçla yaşar. Senden önceleri 50 isterken, ikinci seferinde bu kez 100 TL borç isteyecek.

Örme sektörünün önündeki en büyük sorun ne sizce? Canınla, terinle, emeğinle var ettiğin bu işi evladına bırakabilecek misin?

Şu an zor görünüyor. Dolar çıktığı yerde kalsaydı, aslında daha iyiydi. Konkordato ilan eden bir sürü firma var. Örneğin ben bu firmalardan birisinden yılda 500 bin TL para kazanıyordum. Bu para artık yok benim hayatımda. Geniş ölçekli düşünecek olursan, bu durum köşenin başındaki markete bile yansıyor. Kimse nakit yok. Ben kimseye evrak vermem. Çek ile dönen adam, parası olmayan adamdır. Örmecilerin çok azı kendi sermayeleriyle işlerini döndürüyor. Çekin gününe beş gün



varken bile çek kabul etmedim. Haftaya öde, paramı nakit öde dedim. Herkes parasının gücü kadar bana mal ördürsün. Sistem nefes alsın. Hayatımda kredi kartı kullanmadım. Ama benim kredim iş yaptığım dostlarım. Onların kredisıyla ayakta kaldım. Yılın bu ayları sektörümüzde çok iş olmuyor. Bu zamanlarda işin düşeceğini tahmin bile edemedim, kendine gidip araba alan örmeciler tanıyorum. Kar boşa düşüyse, git arsa al, araba al, kendini emniyete al. Ama çalıştırdığın adamın parasını vermek, borcuna sadık kalmak şartıyla. Bugünleri düşünmek

zorundayım. İlk sıfır makinamı aldığım gün arabamı sattım, sekiz ay metrobüsle işe gittim geldim. Altınpınar'ın Sahibi metrobüsle gidip geliyor dediler, benim kulaklarım bunları duymadı.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Tekstil makine liselerinde okuyan öğrencilerimize tekstilin sadece konfeksiyon ve kıyafetten ibaret olmadığını işlememiz gerekiyor. Onları örmede çalıştırmamız gerekiyor. Bu çocuklara güzel maaşlar ödeyelim. Bu vatana ve millete insan kazandıralım.

YEŞİL PASAPORT ÇIKARMA ŞARTLARI KOLAYLAŞTIRILDI



İhracatçının önündeki engeller bir bir kaldırılıyor. Geçtiğimiz günlerde, yapılan değişiklik ile ihracatçıların hususi damgalı pasaport çıkarma şartları kolaylaştırıldı. Artık ihracatçıya yeşil pasaport, üç yılın ihracat ortalamasına göre verilecek.



İhracatçıların hususi damgalı pasaport çıkarma şartları kolaylaştırıldı. Daha önce ihracatçıların hususi damgalı pasaport alabilmesi için her takvim yılında ihracat yapma şartı aranıyordu. Bu şart değiştirilerek son üç takvim yılında yapılan toplam ihracat tutarının ortalaması kanunda belirtilen oranda olması, yeşil pasaport verilmesi için yeterli olacak. 5682 sayılı Pasaport Kanunu'nun 14'üncü maddesi kapsamında, "İhracatçılara Hususi Damgalı Pasaport Verilmesine İlişkin Esaslar Hakkında Karar" geçen yıl Mart ayında yürürlüğe girmişti.

Buna göre "Karar"da belirtilen tutarda ihracat yapan firma yetkilileri, hususi damgalı pasaport alabiliyordu. Geçtiğimiz günlerde Resmi Gazete'de yayımlanan 214 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile "İhracatçılara Hususi Damgalı Pasaport Verilmesine İlişkin Esaslar Hakkında Karar" da değişiklik yapıldı.

7 bin 294 hususi damgalı pasaport verildi
İhracatçıya yeşil pasaport, üç yılın ihracat ortalamasına göre verilecek. Yapılan son değişiklik ile hususi damgalı pasaport verilmesi için "her takvim yılında ihracat yapmak şartı"

kaldırıldı. İhracatçı artık son üç takvim yılında yaptığı toplam ihracat tutarının ortalaması kanunda belirtilen oranda ise, hususi damgalı pasaport

alabilecek. 23 Mart 2017'de başlayan uygulama kapsamında ihracat yapan firma yetkililerine bugüne kadar 7 bin 294 hususi damgalı pasaport verildi.



Geçtiğimiz günlerde yapılan değişiklik ile ihracatçı artık son üç takvim yılında yapılan toplam ihracat tutarının ortalaması kanunda belirtilen oranda ise, hususi damgalı pasaport alabilecek.



TASARIM HARİKALARI DESIGN WEEK TURKEY'DE

Birbirinden ilginç ve sıra dışı tasarım harikalarına ev sahipliği yapan Design Week Turkey 2018, tasarımcılar, sanayiciler, ihracatçılar ve öğrencilerin yoğun ilgisi ile geçti. Dolu dolu geçen 3 gün boyunca tasarım ziyafeti yaşanan programda, Türkiye'nin tasarım gücü de gözler önüne serildi.



Ticaret Bakanlığı önderliğinde, Türkiye İhracatçılar Meclisi koordinasyonu ile düzenlenen bu sene üçüncüsü gerçekleştirilen Design Week Turkey, 27 panel ve konferans, 80'den fazla konuşmacı, 26 sergi ve enstalasyon, 16 atölye çalışması, 100'ün üzerinde tasarımcı ve binlerce izleyiciyi bir araya getirdi. 16-18 Kasım tarihleri süresince 52 bin 300 üzerinde ziyaretçinin akınına uğrayan Design Week Turkey'de bu yıl United Colors of Benetton, Esprit, Valentino ve Chanel gibi dev markaların yaratılmasında

önemli katkıları olan Oliviero Toscani ve kullanıcı odaklı tasarımları ile yeni nesil teknolojileri harmanlayan ödüllü İngiliz tasarımcı Benjamin Hubert gibi ünlü isimler yer aldı. Özellikle tasarım öğrencilerinin büyük bir heyecan ile beklediği birbirinden değerli panellerde, tasarımın dünü ve bugünü konuşuldu. Panellerin yanı sıra geleceğe yön verecek nitelikteki tasarım ürünlerinin görkemli sunumlarının sergilendiği Design Week Turkey kapsamında, interaktif katılım sağlanan atölye çalışmalarına ise ilgi büyüktü. Tasarım ekosisteminin tüm

oyuncularının bir araya geldiği Design Week Turkey'de, yerli ve yabancı tasarımcılar, sanayiciler ile buluşup tasarladıkları ürünleri sergileme fırsatı buldu.

"Türkiye'nin geleceğini hep beraber tasarlayalım"

Bu yıl 3'üncüsünü düzenlenen Design Week Turkey'in tüm tasarım ekosistemini bir araya getirerek önemli bir başarıya daha imza attığını kaydeden TİM Başkanı İsmail Gülle, "Bu kapsamda 3 gün boyunca bizleri yalnız bırakmayan, tasarımla ilgilenen herkesi tebrik ediyoruz. Etkinliği-

miz sayesinde hepimiz yeni dünyanın en önemli unsurlarından olan tasarımı yakından tanıma fırsatını yaşadık" dedi. Tasarımın ülkemizdeki konumunu güçlendirmek, tasarım ve endüstri entegrasyonunu sağlamak amacıyla yapılan Design Week Turkey'e katkılarından dolayı başta Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan'a, birbirinden değerli konuşmacılara ve 50 binin üzerindeki katılımcımıza sonsuz teşekkürlerimizi sunan TİM Başkanı İsmail Gülle, hedefin "Dış ticaret fazlası veren Türkiye" olduğunu belirterek, "Gelin, Türkiye'nin geleceğini



hep beraber tasarlayalım” dedi.

Bu senenin teması; “Tasarım ekosistemi”
“Tasarım Ekosistemi” teması ile ziyaretçileri karşılayan Design Week Turkey’de bu yıl, Türkiye’de tasarım kültürü oluşturmak; Türkiye’nin tasarım gücünü dünyaya tanıtmak ve tasarımın ekonomideki rolünün



Ruhsar Pekcan
Ticaret Bakanı

“Bu yıl üçüncüsünü düzenlediğimiz etkinlikte, tasarımla işlevselliğin buluştuğu ürünler ve onları hayata geçiren tasarımcılarla Türkiye’nin tasarım gücünü dünyaya tanıtıyoruz.”

önemi konularına dikkat çekildi. Tasarım ekosisteminin tüm oyuncularının bir araya geldiği Design Week Turkey’de endüstriyel tasarımdan moda, mimariden görsel iletişim tasarımına kadar birçok tasarım disiplini geniş bir yelpazede ele alındı. Dünyaca ünlü isimler tecrübelerini paylaştı. Açılış konuşmacıları ile de dikkatleri üzerine çeken Design Week Turkey; Benetton, Esprit, Valentino ve Chanel gibi dev markaların yaratılmasında önemli katkıları olan dünyaca ünlü iletişimci ve reklam fotoğrafçısı Oliviero Toscani ve deneyim



İsmail Gülle
TİM Başkanı

“Etkinliğimiz sayesinde hepimiz yeni dünyanın en önemli unsurlarından olan tasarımı yakından tanıma fırsatını yaşadık”

odaklı tasarımlarında kullanıcı tecrübelerini yaşam tarzı haline getirerek tasarım öyküleri oluşturan ödüllü İngiliz tasarımcı Benjamin Hubert’i ağırladı. Design Week Turkey’in diğer ana konusmacıları arasında çalışmalarını endüstriyel tasarım ve mekanik mühendisliği disiplinleri ile bir arada geliştiren yaratıcı ürün tasarım şirketi LUMIUM’un CEO’su Srini Srinivasan, iF International Forum Design CEO’su Ralph Wiegmann, dünya modasının yeni Türk starı olarak bilinen Moda Tasarımcısı Dilara Fındıkoğlu, yeni dönemin genç tasarımcılarından dünyaca ünlü

Raisa&Vanessa kardeşler oldu. Ünlü Moda Tasarımcısı Hakan Akkaya ise “Dünya Starlarının Yeni Modası: Türk Tasarımı” isimli panelde Türk tasarımının Türkiye ve dünyadaki yolculuğuna ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Vision Talk kapsamında ise Ouchhh Yönetmen ve Yeni Medya Sanatçısı Ferdi Alıcı “Yeni Medyada Yapay Zekânın Şiîrsel Yolculuğu” başlıklı bir sunum gerçekleştirdi.

Endüstriyel Tasarım Ödülleri 7’nci kez sahiplerini buldu

Ticaret Bakanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kuruluşu (ETMK) iş birliğiyle TURQUALITY Programı dâhilinde gerçekleştirilen Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri bu yıl 7’nci kez sahiplerini buldu. Tasarımcısı, marka sahibi ya da üreticisi Türk olan ürünler için 2 bin 500’ün üzerinde başvuru yapılan yarışmada, ambalajdan ev eşyasına kadar 13 ayrı sektörden, son 3 yıl içerisinde üretilmiş tasarımlar, 30 uluslararası jüri üyesi tarafından değerlendirildi. Yarışma ile kullanıcının ihtiyaçlarını gözetken, ihracatta ve ulusal pazarda ürüne katma değer ve rekabetçi üstünlük kazandıran üstün ve iyi tasarımlar ödüllendirildi. Üstün tasarımlar kategorisinde ödül kazanan marka ve tasarımcılar ödülleri Bakan Ruhsar Pekcan ve TİM Başkanı İsmail Gülle’nin elinden aldı.

27 panel ve konferans
80’den fazla konuşmacı
26 sergi ve enstalasyon
16 atölye çalışması
100’ün üzerinde tasarımcı
52 bin 300 ZİYARETÇİ



12. İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması standında, ödül alan genç tasarımcıların çalışmaları yer aldı. Genç tasarımcıların farklı desen ve renklerdeki çalışmaları, yoğun ilgi gördü.



REKORA HİZMET ETTİLER

Ülke milli gelirinin yüzde 60'ından fazlasını oluşturan hizmet sektörü, ihracatta koşar adım ilerliyor. Bu yıl 48 milyar dolara ulaşması beklenen hizmet ihracat geliri, tüm zamanların en yükseği.

Dünya genelinde gelirlerin yüzde 4'ü tarımdan, yüzde 28'i sanayiden, yüzde 68'i ise hizmet sektörlerinden elde ediliyor. Hizmet sektörünün payı gelişmiş ülkelerde yüzde 75'lere çıkarken, gelişmekte olan ülkelerde bu oran yüzde 55 seviyelerinde. Diğer bir deyişle hizmet sektörü, bir ülkenin gelişmişlik düzeyiyle paralel ilerliyor. Türkiye'nin de milli gelirinin yüzde 60'ından fazlasını hizmet sektörü oluşturuyor. Turizm, yolcu ve yük taşımacılığı, sağlık hizmetleri, bilişim, müteahhitlik, dizi ve film yapımıcılığı gibi pek çok hizmet sektöründe ülkemiz net ihracatçı konumunda. Türkiye yıllık 170 milyar dolar mal ihracatına imza atarken, hizmet ihracatından da 44 milyar dolar elde ediyor. Tüm dünyada gelen turist sayısında 2016 yılında 10'uncu sırada yer alan Türkiye, 2017'de 8'inciliğe yükseldi. 2017 yılında Türkiye'ye gelen turist sayısı 38 milyona yaklaştı ve 26 milyar dolardan fazla gelir sağladı. 2018 yılı için ziyaretçi sayısının 40 milyonu, turizm gelirininse 30 milyar doları aşması bekleniyor. Eğitim de hizmet ihracatının önemli kalemlerinden biri. Bu alanda ülkemizde 40 bin uluslara-

rası öğrenci eğitim görüyor. Sağlık sektöründe yaklaşık 300 bin yabancı hastaya hizmet veriliyor. İstanbul Yeni Havalimanı'nın da devreye girmesiyle küresel turizm ve havayolu destinasyonu olarak ilk 5'e girme hedefine de ulaşmak üzere.

2023 hedefi

150 milyar dolar

Ülkemizdeki 71 bin ihracatçı firmanın temsilcisi olan TIM, dış ticaret fazlası veren bir ülke konumuna gelme hedefleriyle çalışmalarını sürdürüyor. Ticaret Bakanlığı'nın koordi-

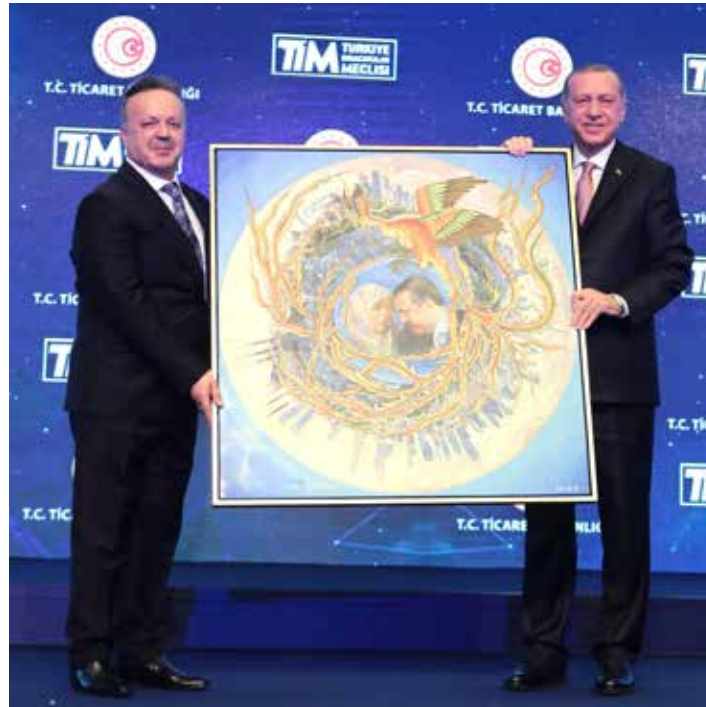
nasyonunda ilk kez 2015 yılında "Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı Araştırması'nı" başlatan TIM, 2023 yılında 150 milyar dolarlık hizmet ihracatına ulaşmayı hesaplıyor.

İlk araştırmada yer alan 500 firmanın 2015 yılı hizmet ihracatı 18,5 milyar dolar düzeyindeydi ve bu Türkiye'nin 2015 toplam hizmet ihracatının yaklaşık yüzde 40'ına denk geliyordu. Geçen yıl yapılan ikinci araştırmada yer alan ilk 500 hizmet ihracatçısının 2016 hizmet ihracatından aldığı pay yüzde 49'a yükseldi. Bu yılki araştırmanın sonuçlarına göre ise bu oran yüzde 52'yi aştı.

Araştırmaya katılan firmaların toplam cirosu 93 milyar dolar oldu. Bunun 23 milyar dolarlık kısmı hizmet ihracatı olarak kayıtlara geçti. Sektörde, 2017 yılındaki toplam çalışan sayısı 507 bin, toplam yatırım miktarı 4,7 milyar dolar olarak gerçekleşirken, 2019 için planlanan yatırım miktarının 11,8 milyar dolar olması öngörülüyor.

Şampiyonlar ödüllendiriliyor

TİM'in büyük bir titizlikle hazırladığı "Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı Araştırması" firmaların ve sektörlerin analizlerinin yapılabilmesi için referans bir kaynak niteliği taşıyor. TİM,



TİM Başkanı İsmail Güllü, ödül törenine teşrif eden Cumhurbaşkanı Erdoğan'a, ressam İsmail Acar tarafından hazırlanmış, merhum valideleri Tenzile Erdoğan ile resmedildiği tabloyu hediye etti.

hizmet ihracatının hak ettiği değerin farkına varılabilmesi için araştırmaya paralel olarak, Türkiye genelinde ilk 10'a giren firmaları ve 17 farklı sektörün ilk üç firmasını başarıları nedeniyle ödüllendiriyor. Bu yılki ödül töreni de 21 Aralık tarihinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifiyle gerçekleştirildi. Törene, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy gibi üst düzeyde yetkililer de iştirak etti. Türk Hava Yolları, hizmet ihracatında açık ara şampiyon oldu. Onu iki özel havayolu şirketi SunExpress ve Pegasus takip etti.

Türkiye'nin büyümesi ihracatçıya emanet

Törende konuşan Cumhurbaşkanı Erdoğan, ihracatçıların ekonomik büyümede hayati önemde olduğunu belirtti.

TİM Başkanı İsmail Güllü de, Cumhurbaşkanı'nın önderliğinde devam eden dış ticaret hamlesinde hizmet ihracatının çok kıymetli bir yer tuttuğuna işaret etti. İstanbul Yeni Havalimanı'nın 60 ülkeyi ve

20 trilyon dolarlık ekonomileri birbirine bağladığını vurgulayan İsmail Güllü, bu yatırımın Türkiye'nin hizmet ihracatına büyük katkı sağlayacağını söyledi. Gelecek stratejisinde hizmet ihracatına özellikle önem verdiklerini belirten Güllü, "Mal ihracatımızı kayıt altına alma konusunda sistemimiz oturmuş durumda. Bunu, hizmet ihracatımız ve transit ticaret için de oluşturmamız gerekiyor" dedi.

TİM Başkanı İsmail Güllü, Türkiye'nin 2018 yılında, 170 milyar dolar mal ve 48 milyar dolar hizmet ihracatı hedefiyle rekora koştuğunu belirterek "Dakikada 504 bin dolar, saatte 30 milyon dolar, günde 726 milyon dolar, ayda 18 milyar dolarlık ihracatı, 75 bin ihracatçımızla gerçekleştiriyoruz" dedi.



HİZMET İHRACATININ İLK 10'U

	Toplam ciro (\$)	Hizmet ihracatı (\$)
Türk Hava Yolları	10.847.593.903	8.049.606.630
SunExpress	1.365.873.508	959.591.716
Pegasus	1.418.005.138	903.982.342
Ekol Lojistik	717.174.301	565.398.804
Gap İnşaat	1.357.720.777	539.052.854
Tav Havalimanları	1.865.132.000	472.300.000
Rönesans Holding	4.077.481.110	450.719.321
Netlog Lojistik	647.130.708	414.879.518
Odeon Turizm	425.742.751	411.467.463
Atlasjet Havacılık	491.382.318	403.952.967



HAVALİMANI İŞLETMELERİNE ÖZEL ÖDÜL

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, hizmet ihracatı özel ödülüne layık görülen İstanbul Havalimanı'nın işletmecisi Mapa İnşaat, Kalyon İnşaat, Limak Holding, Cengiz İnşaat firmalarına ödülleri verdi.

TEKSTİLDE DİJİTALLEŞME VE SANAL GERÇEKLİK

1995 Yılından bu yana Tekstil sektörü için yazılım ve içerik üreten, Prosoft Vr Bilgi Teknolojileri olarak, Türkiye ve Dünyada ilk olarak Htc Vive - Oculus Sanal Gerçeklik gözlüğü ile gezilebilir showroom ve mağazalar tasarlıyoruz. İmalat sürecindeki numune üretimini minimuma indirerek zaman ve para tasarrufu sağlıyoruz.

Prosoft Vr Bilgi Teknolojileri
Selçuk Şireci
Tel: 0216 8096379 - GSM: 0532 4056670
www.prosoftvr.com info@prosoftvr.com



1

Neler Yapıyoruz?

Tüm dünya da hızla yaygınlaşan dijitalleşme kavramını gerçek anlamda hayata geçiren projeler üretiyoruz. Tekstil sektörüne yönelik, Dünya da ilk olma özelliğine sahip içeriklerimiz sayesinde firmaların üretim süreçlerini hızlandırmanın yanında, inovasyon süreçlerine yardımcı oluyoruz. Geleceğin Dijital Dünya da şekilleneceği gerçeği bilinci ile, Sanal Showroom, Sanal Mağaza, Sanal Fuar, Dijital İnteraktif Vitrin, Sanal Karakter üretimi gibi çalışmalar yapıyoruz.



Nasıl çalışıyor?

Bir ürünün üretimi için gerekli tüm numune süreçlerini, öncelikle dijital ortama aktarıyoruz. Üretilen kumaş veya konfeksiyon ürünlerini aslına uygun olarak dijital ortamda ve 3 boyutlu olarak tasarlıyor ve tasarlanan ürünleri kendi üretimimiz olan sanal karakterlere giydirek, proporsiyon, beden seti, kumaş detayları, varyant, dikiş, baskı, nakış gibi tüm detayları uygulayıp, hazırladığımız sanal showroom içine yerleştiriyoruz. Htc Vive gibi sanal gerçeklik gözlüğü vasıtası ile girilen sanal showroom içinde gezilebildiği, ürün detaylarının görülebildiği, varyant değişimlerinin yapılabilirdiği, kumaşların m2 gramajına göre salınımının görülebildiği, ürünler ve kumaşlar ile hazırlanmış defilelerin izlenebildiği tamamen gerçeklik hissinin yaşandığı ortamlarda, henüz numunesi bile yapılmamış ürünlerin sunumu yapılabilmektedir. Bu sayede firmalar, bavullar dolusu numune ile yurt dışına giderek ürün tanıtımı yerine, yanlarında belli başlı gerçek numune ve oluşturduğumuz sanal showroom ile yüzlerce ürünlerini müşterilerine sunabilmektedirler. Multiplayer özelliğine de sahip olan sanal showroom'larını internet ortamından müşterilerine gönderebilir, kendileri ofislerinden, müşterileri de yurt dışındaki ofisinden sanal showroom'a girebilir ve karşılıklı konuşarak ürün tanıtımlarını yapabilir ve sipariş alabilirler. Yine aynı mantık ile hazırladığımız sanal mağazalar aracılığı ile de son kullanıcı için yenilikçi satış kanalları da yaratmaktayız.

2



3

Sanal Karakter(Avatar)

Sektörde kullanılan tüm 3 boyutlu modelleme programları ile uyumlu (Clo 3D, Lectra, Apex, Optitex vb.) Avatar üretimi yapan tek firma olma özelliğine sahibiz. Ürettiğimiz avatlara poz, yürüme, konuşma gibi özellikler kazandırıyoruz. Çok yakında, hazırlamakta olduğumuz www.avatartobe.com internet sitemiz aracılığı ile de, ürettiğimiz Avatamların satışına başlayarak sektörde ciddi bir açığı da kapatmayı planlıyoruz.

GELECEK TEKNİK TEKSTİLLERDE

Hayatımızın her alanında kullandığımız teknolojinin; tekstille bir araya gelmesi; yepyeni bir sektörü de kendi içerisinde yarattı. Adına 'teknik tekstil' denilen bu ürün grupları; standart ürünlerden tamamen farklı özellikleri ile hayatımızı kolaylaştırıyor ve hatta kimi zaman hayat kurtarıyor. Daha fazlası da var, gelecek teknik tekstillerle şekilleniyor.



Çok önemli günlerden geçiyoruz. Uzmanlar, içinden geçtiğimiz dönemin Endüstri 4.0'ın hayatımıza girdiği ve bu süreçte hem üretici hem de tüketici nezdinde teknolojiye ve Ar-Ge'ye yatırım yapmayan firmaların çok ciddi bir var oluş tehdidi ile yüz yüze olduğu konusunda hemfikir. Farkında olmasak da; evde, iş yerinde ve hatta kıyafetlerimizde teknolojinin tüm nimetlerini kullanıyoruz ve kullanmaya da devam edeceğiz. Özellikle tekstil ve konfeksiyon sektöründe çanlar çöktan çalmaya başladı. Standart ürünlere olan ilgilerini hızla kaybeden tüketiciler, kendilerine yarar sağlayan ürünleri pahalı dahi olsa almaktan çekinmiyorlar. Kaba hatları ile kimyasallara, hava şartlarına ve mikro organizmalara dayanıklı, yanmazlık gibi üstün performans özelliklerine

sahip ürünler olarak ifade edilen teknik tekstilleri A'dan Z'ye kalemeye aldık. Teknik tekstiller için en fazla kabul gören tanımlama "The Textile Institute" tarafından 'Textile Terms Definition' adlı makalede yayımlandı ve şu ifadelerle yer verildi: "Teknik tekstiller: Koruyucu olmayan giysiler, ev mobilyaları ve yer kaplamaları dışında kullanılmak üzere, estetik ve dekoratif karakteristiklerinden ziyade öncelikli olarak performans özellikleri dikkate alınarak seçilmiş kumaş ve lif bileşenlerinden meydana gelmiş tekstil materyalleri ve ürünleridir."

Teknik tekstiller, hayal sınırlarımızı zorluyor

İlk olarak 1930'lu yıllarda gemiler için yelken bezlerinin üretiminde kullanılmaya başlanan teknik tekstilleri, bugün aslında aklınıza dahi gelmeyecek pek çok

alandada görebilirsiniz.

Aleve dayanıklı battaniye ve yastıklar, kurşun geçirmez giysiler, doktor ve hemşire kıyafetleri, otomobillerde ve roketlerde kullanılan hava yastıkları, reklam amaçlı flamalar ve pankartlar, çevre koruma amaçlı tekstiller, aktif spor giysileri ve benzeri ürünler örnek olarak verilebilir. Teknik tekstiller, günümüzde endüstriyel bir ürünün bir bileşeni olarak da karşımıza çıkabiliyor. Hayal sınırlarınızı biraz daha zorlayalım... Sentetik liflerin geliştirilmesinin ardından tekstil malzemelerinin bina ve inşaat sektöründe bile kullanıldığını biliyor muydunuz? Günümüzde, hava alanları, stadyumlar, spor salonları, fuar ve gösteri salonları ile askeri ve endüstriyel depolar gibi pek çok farklı alanlardaki yapıların inşasında teknik tekstiller kullanılmaya başlandı. Dünyaca

ünlü sporcuların; daha rahat ve daha hızlı hareket edebilmeleri için, nabızlarını kontrol eden ve teri dışarı atarak rahatlamalarını sağlayan teknik tekstilden yapılmış spor kıyafetlerini tercih ettiğini biliyor muydunuz? Sporun her alanında aslında teknik tekstiller var. Pilateste, yogada, bisiklet sporu ve diğerlerinde. Ayrıca ter tutmayan, nefes alabilen ve yanmaz kumaşlar, mobil telefon ya da mp3 çalarla birleştirilerek müzik dinlemeye ve iletişim kurmaya olanak sağlayan ve stresi azaltan giysiler, uyumak üzere olan sürücüler uyandıran araba koltukları, kalp atışlarını dinleyen yatak çarşafı, oda sıcaklığına göre renk değiştiren dokumalar, çelikten 15 kat daha dayanıklı elyaflar gibi çok sayıda yenilikçi ürün yeni dünya düzeninin, yeni sektörü teknik tekstil pastası içerisinde yer alıyor.

Akıllı tekstiller, çok akıllı tekstiller ve diğerleri

Üretim teknolojilerine ve kullanım alanlarına göre ikiye ayrılan teknik tekstiller, biraz çeşitlendiğinde ve ekstra özellikler eklendiğinde; kendi içerisinde de farklı başlıklar altında toplanıyor. Bu başlıkları da şu şekilde sıralayabilmemiz mümkün: Fonksiyonel tekstiller, çok fonksiyonlu tekstiller, akıllı tekstiller ve çok akıllı tekstiller. Çok fonksiyonlu tekstil ürünlerine; elektromanyetik dalgaları filtre eden kumaşlar, bacakları nemlendiren, besleyen ve selülit önleyen kadın çorapları veya pantolonları, şifalı bitki özü salgılayan yatak takımları çok fonksiyonlu tekstil ürünlerini örnek olarak gösterebiliriz. Akıllı tekstiller ise; tıbbi tekstiller, koruyucu ve askeri teknik tekstiller, taşımacılık teknik tekstilleri gibi birçok alanın kapsamına giren ancak yüklendikleri işlev ve yapıları itibarıyla ayrı bir kategoride değerlendirilen bir grup. Akıllı tekstiller, tekstil teknolojisi ve sentetik elyaflardaki gelişmelerle birlikte malzeme bilimi, tasarım, elektronik ve



bilgisayar mühendisliği, tıp gibi disiplinler arası bir çalışma sonucu ortaya çıktı ve son birkaç yıl içerisinde tekstil ve hazır giyim sektörleri içerisinde önemli bir yer edinmeye başladı. Tıp dünyası da teknik tekstilleri keşfetti. Çünkü teknik tekstiller tıp ve hijyen alanındaki uygulamalar için de bir hayli ideal.

Rakamlarla Türk teknik tekstil ihracatı

Kısacası; her alanda ve her sektörde karşımıza çıkan bir tekstil ürün grubundan bahsediyoruz. Günümüzde; teknik tekstile yatırım yapan ve firma bünyeleri içerisinde Ar-Ge merkezi açarak; teknolojiye ve bu teknolojiyi kullanacak nitelikli elemana yatırım yapan firma sayısı da giderek artmaya başladı. Hassan Tekstil'in Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Şişman; bu dönüşümü görmemenin mümkün olmadığını ve geleceğin teknik tekstille şekillendiğini söyleyerek açıklamalarına başlamıştı. Sektörün nabzını tutan İTHİB de geçtiğimiz yıl Bahçeşehir Üniversitesi ile iş birliğine giderek 'Teknik Tekstil Yüksek Lisans Programı'nın açılmasına vesile oldu ve bu programdan mezun olacak gençler; geleceği teknik tekstille şekillendirecek ekibin içerisinde yer alacaklar. Bugün; bu açıklamalarımıza paralel olarak teknik tekstil ihracatının her geçen yıl artış gösterdiğini ve firmalarımızın yatırımlarını

Teknik tekstil sektörünün ihracatında yakalanan yüzde 10'un üzerindeki artış trendi ile 2018 yılı sonunda tüm zamanların ihracat rekorunun kırılması bekleniyor.

bu alanda yapmaktan çekinmediklerini de gönül rahatlığı ile söyleyebiliriz. 2018 yılı Ocak – Ekim döneminde teknik tekstil ihracatı yüzde 14,1 oranında artışla 1,4 milyar dolar değerinde gerçekleşti. Sadece 2018 yılı Ekim ayında ise teknik tekstil ihracatında yüzde 8,7 oranında artış kaydedildi. 2018 yılı Ocak – Ekim döneminde ürün grupları bazında teknik tekstil ihracatımız incelendiğinde, en önemli ürün grubu olan dokusuz yüzey (non-woven) ihracatımızın yüzde 23,4 oranında artarak 487 milyon dolar değerinde gerçekleştiği görülüyor. Toplam teknik tekstil ihracatımızın yüzde 33,4'ünü oluşturan bu ürün grubunda ihracatımız 2018 yılı Ekim ayında ise yüzde 20,5 oranında arttı. 2018 yılı Ocak – Ekim döneminde teknik tekstil ihracatımızda ikinci önemli ürün grubu ise, yaklaşık 292 milyon dolar değerinde gerçekleşen teknik tekstilden mamul ambalaj için torba ve çuval ürün grubu olarak açıklandı. Toplam teknik tekstil ihracatımızın yüzde 20,0'sini oluşturan bu ürün grubunda ihracatımız 2018 yılı Ekim ayında yüzde 1,4 oranında artış kaydetti. 2018 yılı Ocak - Ekim döneminde ihracatı en fazla yükselen teknik

tekstil ürün grubu ihracatı ise yüzde 139,4 oranında yükselen paraşütler oluşturdu.

Almanya'nın tercihi Türkiye oldu

Peki teknik tekstil ihracatımızı ülkeler bazında incelediğimiz zaman hangi ülkeler karşımıza çıkıyor? Bu sorunun cevabını da hemen verelim. 2018 yılı Ocak – Ekim döneminde teknik tekstil ihracatımızda en önemli ülke Almanya olarak açıklandı. Almanya'ya bu dönemde yapılan teknik tekstil ihracatımız yüzde 17,6 oranında artış ile 138 milyon dolar değerinde gerçekleşti. Almanya'ya teknik tekstil ihracatımız 2018 yılı Ekim ayında ise yüzde 8,8 oranında arttı. 2018 yılı Ocak – Ekim döneminde teknik tekstil ihracatımızda ikinci önemli ülke ise, yüzde 22,4 oranında artışla 94 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen ABD oldu. ABD'ye teknik tekstil ihracatımız 2018 yılı Ekim ayında yüzde 31,7 oranında artış kaydetti. Teknik tekstil ihracatımızda Ocak – Ekim döneminde AB ülkelerine yüzde 20,8 oranında artışla yaklaşık 782 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2018 yılı Ekim ayında ise ihracatımız yüzde 13,5 oranında artış gösterdi.

DEVLET DESTEKLERİ VE URGE PROJELERİYLE İHRACATTA REKOR ZAMANI

Ticaret Bakanlığı temsilcilerinin katılımıyla İTHİB ev sahipliğinde "Devlet Yardımları ve URGE Proje Destekleri" konulu bir bilgilendirme toplantısı gerçekleşti. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz; kırılan ihracat rekorlarında firmalara sağlanan bu teşvik ve desteklerin önemine değindi.



İlirtti. Kılıçkaya, hepimizin tek derdinin daha müreffeh bir ülkeye kavuşmak olduğunu, Atatürk'ün belirlediği muasır medeniyet seviyesinin üstüne çıkma hedefinin ancak daha çok ihracat ve yatırım yaparak gerçekleştirilebileceğini ifade etti.

Firmalar neler kazanacaklar?

Toplantının ikinci bölümünde Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü uzmanlarından Hürol Karlı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Projeleri (URGE) hakkında bir sunum yaptı. Özellikle küçük ve orta ölçekli firmaların ihracata ilk adımlarını atmalarını sağlayan bu destekle neler kazanacaklarını anlatan sunumu büyük ilgi gördü. Ardından, önümüzdeki dönemde İTHİB tarafından örme kumaş, dokuma kumaş, konfeksiyon yan sanayi, el örgüsü ipliği ve teknik tekstiller alanlarında hayata geçirilmesi planlanan Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (URGE) projeleri de tanıtıldı. Halihazırda yürütülmekte olan ev tekstili alanındaki projenin yanı sıra pek çok alt başlıkta başlatılması planlanan projelerle tekstil ihracatçılarının uluslararası arenada daha fazla etkili olması hedefleniyor.

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) ev sahipliğinde 26 Kasım 2018 tarihinde Dış Ticaret Kompleksi Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonu'nda "Devlet Yardımları ve URGE Proje Destekleri" konulu bir bilgilendirme toplantısı gerçekleştirildi. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Ali Kılıçkaya'nın teşrifleriyle gerçekleşen toplantıda tekstil sektöründe faaliyet gösteren ihracatçı firmalarla bir araya gelinerek son dönemde devlet yardımlarında yapılan değişiklikler hakkında bilgi verildi.

İhracat rekorlarında, desteklerin rolü büyük

Toplantının açılış konuşmasını yapan İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz "Ocak-Ekim döneminde geçen yıla kıyasla firmalarımızın yaptığı

devlet yardımı başvurularında ciddi bir artış kaydedildi. Kırdığımız ihracat rekorlarında, firmalarımıza sağlanan bu destek ve teşviklerin çok büyük payı bulunmaktadır. Ancak daha çok katma değerli ihracat gerçekleştirebilmek amacıyla; devlet yardımlarını daha fazla öğrenmeli ve verilen desteklerle firmalarımıza yeni ufuklar kazandırmalıyız" dedi.

"İhracatçıların yanındayız"

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Ali Kılıçkaya ise Bakanlık olarak bugüne kadar ihracata hazırlık aşamasından yüksek katma değere yönelik desteklere kadar her düzeyde sundukları desteklerle ihracatçının yanında yer aldıklarını ve mevcut destekleri daha da geliştirerek ihracatçının teminatı olmaya devam edeceklerini be-



İSTİHDAM TALEBİNE ÇÖZÜM

www.ihkibkariyer.com
insan kaynakları portalı



İHKİB Kariyer, oluşturduğu insan kaynakları portalı ile hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe iştigal eden firmalar ile iş arayanlar arasında köprü görevini başarıyla üstleniyor. Sektöre yetişmiş iş gücü kazandırmayı hedefleyen www.ihkibkariyer.com'da iş arayanların özgeçmişi, tamamen ücretsiz olarak üyelerin hizmetine sunuluyor.



Ülkemiz hazır giyim ihracatının yüzde 75'ini 6 bin civarında aktif üyesi ile tek başına gerçekleştiren İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB), eğitime ve eğitilmiş insan gücünün istihdamına ilişkin desteğini gün geçtikçe artırıyor. Bu anlamda, bir taraftan Mesleki ve Teknik Anadolu Liseleri'ne ayrı bir önem vererek buradan yetişen eğitilmiş meslek lisesi mezunlarını sektöre kazandıracak çalışmalar yaparken bir taraftan da alaylı diye tanımlanan beceri sahibi iş gücüne yönelik düzenlediği eğitim seminerleri ile bunları da sektöre kazandırmaya çalışıyor. Bu kapsamda yetişmiş, nitelikli

iş gücü arzı ile iş gücü talebini buluşturmak için sektöre kazandırdığı insan kaynakları portalı olan www.ihkibkariyer.com'a olan talep gün geçtikçe artıyor. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörüne her alanda hizmet vermek için önemli bir öngörü ile 1998 yılında zamanın yönetim kurulu tarafından kurulan İHKİB Eğitim Vakfı bünyesinde "Özel İstihdam Bürosu" statüsünde oluşturulan İHKİB Kariyer portalı, 2015 yılı sonu itibarıyla faaliyete geçerek günümüze kadar sektöre yetişmiş iş gücü kazandırmak için hizmet veriyor.

1500'ü aşkın iş ilanı
İHKİB Kariyer insan kaynakları portalı bugüne kadar hazır gi-

yim ve konfeksiyon sektöründe iştigal eden firmalarımız ile iş arayanlar arasında köprü görevi görüyor ve sektöre yönelik spesifik bir çalışma yürütüyor. www.ihkibkariyer.com portalı üzerinden bu güne kadar hazır giyim ve konfeksiyon sektörüne yönelik bin 500'ün üzerinde iş ilanı yayınlanarak sektörün iş gücü talebine kısa yoldan destek olunmaya çalışılıyor. Hâlihazırda üyelerine yönelik ücretsiz hizmet verilen www.ihkibkariyer.com'da sektöre yönelik iş arayanların özgeçmişlerinin yer aldığı iş arayanlar aday havuzuna, filtrelenerek görüntülenebilme özelliği eklenerek ve tamamen ücretsiz olarak üyelerin hizmetine sunuluyor.

Özetle İHKİB, her alanda olduğu gibi istihdam alanında da öncü görevini yerine getirmeye devam ederken, ülkemiz istihdamında önemli bir paya sahip olan hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün rekabet edebilirlikte önemli avantajlarından olan hızlı ve kaliteli üretim, hızlı teslim prensibine katkı sunmak için sektörün eğitimli ve nitelikli personel ihtiyacını kısa sürede ve uygun biçimde karşılanmasının önünü açma misyonuyla hareket ediyor. İHKİB Kariyer portalı da bu faaliyetlerin önemlilerinden birini oluşturuyor. Önümüzdeki günlerde www.ihkibkariyer.com insan kaynakları portalının İHKİB üyelerine etkin duyurulmasına ilişkin çalışmalar devam edecek.



İTHİB'TEN GÜNEY AFRİKA'YA YAKIN MARKAJ

İstanbul Tekstil ve Hammeleri İhracatçıları Birliği'ni temsilen Yönetim Kurulu Üyeleri Orhan Aydın ve Mehmet Toraman, Güney Afrika'nın üç başkentinden biri olan Cape Town'da 19'uncusu düzenlenen ve ilk kez Messe Fuarıcılık tarafından organize edilen ATF Tekstil Fuarı'na katılım sağladı. Fuarda katılımcıların çoğunluğunun Çin'den olmak üzere, Asya ülkeleri dahil 150'nin üzerinde katılımcı olduğunu söyleyen İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Orhan Aydın, "ATF Tekstil Fuarı, iplik, kumaş, aksesuar, çorap, hazır giyim ve ayakkabı olmak üzere tüm tekstil ürünlerine hitap ediyor" diyerek önemli açıklamalarda bulundu. Aydın; "Güney Afrika'da, hazır giyim üretimi mevcut ve burasının dünya markalarının gün geçtikçe üretim için rağbet



gösterdikleri bir pazar olduğu aşikar. Mağazaları gezdiğimizde Çinli üreticilerin fazla olduğunu ve hazır giyimde üretimden çok ithalat yaptıklarını da net bir şekilde gördük. Güney Afrika'nın,

kendi tekstil markaları bulunmakta ve gün geçtikçe büyüyorlar" dedi. İTHİB olarak önümüzdeki günlerde Güney Afrika'da bulunan mevcut markalarla iletişime geçerek, birebir çalışma ve B2B

organizasyonu yapmayı planladıklarını özellikle belirten Orhan Aydın; ülke nüfusunun 56 milyonun üzerinde olduğunu ve ana geçim kaynaklarının madencilik ile turizm olduğunu da ifade etti.

TÜRK TEKSTİLCİLERİ ROTAYI; KOLOMBİYA VE PERU'YA ÇEVİRDİ



8-11 Kasım 2018 tarihleri arasında düzenlenen Expotekstil Peru Fuarı'nın ziyaretçileri arasında İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Denizer ile Muammer Akçay da vardı. Fuarın tekstil sektörüne hitap edip etmeyeceğini analiz etmek ve şayet olumlu ise Milli Katılım yapılabilir mi sorusuna cevap bulmak için Peru'nun yolunu tutan Denizer ve Akçay; fuar katılımı öncesi T.C.Lima Büyükelçiliği'ni ziyaret etti. Türkiye'nin Bogota Büyükel-

çisi Ece Öztürk Çil ile bir araya gelen Mustafa Denizer ve Muammer Akçay; Kolombiya ve Peru ziyaretlerinden memnun ayrıldılar. Ziyaretlerle ilgili açıklamalarda bulunan Denizer; "Kolombiya, Peru öncesi bir duraktı ve burada Sayın Büyükelçimiz Ece Hanımla bir araya geldik. Bu görüşmede iki ülke arasındaki ekonomik ve politik güncel durumları değerlendirdik" dedi. Türkiye'nin Bogota Büyükelçisi Ece Öztürk Çil ile bir araya gelen heyete, eşlik eden önemli bir isim daha vardı. Konsolosluk

açılmadan önce bir dönem Fahri Konsolosluk görevini yürüten Vildan Karamahmutoğlu'na görüşmeye iştirak etti.

"Milli Katılım için henüz erken"

Görüşme sonrasında rotalarını Expotekstil Peru Fuarı'na çeviren Denizer ve Akçay; fuarda sergilenen tekstil makine ve kumaşları yakından incelemek fırsatı buldular. Katılımcı ve ziyaretçi profiline de baktıklarını özellikle ifade eden İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Denizer, Peru'nun Türkiye

için zor bir pazar olduğunu söyledi ve ekledi: "Kolombiya, bu bölgenin ana ticaret üssü. Kolombiya Tekstil Fuarı, hala bu coğrafyanın olmazsa olmazı. Peru içinse Milli Katılım henüz erken." İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Muammer Akçay da Kolombiya ve Peru ziyaretine ilişkin yaptığı açıklamada, pazarın Türkiye için çok cazip olmadığını söyledi. Kolombiya ziyaretinde Bogota Büyükelçisi Ece Öztürk Çil ile bir araya gelmekten memnun olduklarını da ifade eden Akçay, "Verimli görüşmelere imza attık" dedi.



"Mustafa Denizer ve Muammer Akçay, Peru'ya Milli Katılım için henüz erken olduğu görüşünde."

İHKİB KİEV’İ YAKIN TAKİBE ALDI

İHKİB tarafından 18 firma ile millî katılım gerçekleştirilen Kiev Fashion Fuarı’ndan firmalar memnun ayrıldı. Fuar idaresi daha çok Türk firması görmek istediklerini belirtti.



Ukrayna’nın Kiev şehrinde düzenlenen Kiev Fashion Show, 5-7 Eylül tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırladı. Fuara İHKİB tarafından 18 firma ile millî katılım gerçekleştirildi. Kiev Fashion Fuarı, ürün çeşitliliği, alan büyüklüğü, katılımcı ve ziyaretçi sayısı açısından Ukrayna’nın en önemli moda fuarı durumunda. Fuarda, hazır giyimden kumaşa, aksesuardan ayakkabıya, makineden moda markalarına endüstrinin tüm bileşenleri bir arada bulunuyor.

Fuar tekrar yükselişte

Ukrayna’nın geçtiğimiz yıllarda yaşadığı siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar sonucu Kiev Fuarı’nın potansiyelinde gerileme yaşansa da, bu durum çok fazla sürmedi. Eylül ayı gözlemlerine göre fuarın tekrar yükselen bir ivmeye sahip olduğu belirtiliyor. Fuara katılan Türk firmaların fuarın geleceği hakkındaki olumlu görüşleri, Türkiye’nin bu bölgede eski gücünü yakalayabileceği konusunda olumlu bir izlenim yarattı. İHKİB, info stant alanı ile birlikte 18 firma toplamda 408 metrekarelik alanda fuara katılım sağladı. Fuara katılan Türk firmaları toplu alanlarda sergileme yaparken, tüm katı-



lımcıların iletişim bilgileri ve ürün gruplarına göre listelerinin yer aldığı fuar katalogları bastırıldı ve fuar boyunca İHKİB info standından ziyaretçilere dağıtıldı.

Kiev’de daha çok Türk firması görmek istiyorlar

Fuar hakkında değerlendirme yapan İHKİB Başkan Yardımcısı Özkan Karaca, siyasi ve

ekonomik sıkıntıları geride bırakan Ukrayna’da düzenlenen Kiev Fuarı’nın gün geçtikçe daha çok ilgi göreceğini ifade etti. Karaca, “Firmaların fuarın geleceği hakkındaki olumlu görüşleri, ihracatımızın bu bölgede eski gücünü yakalayabileceği konusunda olumlu bir izlenim yarattı. Fuar idaresi ile yapılan toplantı sonucu Türk firmaları için indirimler alınmış ve Türkiye’yi bu fuarda görmek istediklerini belirtmişlerdir” şeklinde konuştu.

İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Aydın Erten de fuarın çok başarılı geçtiğini belirtti. Kiev’in katılımcı sayısında artış gösteren bir fuar olduğuna dikkat çeken Aydın Erten, fuarın yeni mekânının da iyi bir seçim olduğunu ifade etti. Erten, “Fuarın bir sonraki sezonuna katılacağını beyan eden birçok firma oldu. Firmalar fuardan memnun ayrıldı, özellikle kadın giyim firmaları. Bu gelişmeler Birlik olarak sevindiriyor bizi” dedi.



ÖZKAN KARACA

İHKİB Başkan Yardımcısı

Ukrayna’nın geçtiğimiz yıllarda yaşadığı siyasi ve ekonomik istikrarsızlık görece düzelmiş. Kiev Fuarı ve Ukrayna yüksek bir potansiyelie sahip. Eski Sovyetler Birliği ülkeleri içinde Rusya’nın ardından Ukrayna pazarı geliyor. Ayrıca bölge ülkelerinden de ciddi alıcı var. Firmalarımızın fuarın geleceği hakkındaki olumlu görüşleri, ihracatımızın bu bölgede eski kuvvetini yakalayabileceği konusunda olumlu bir izlenim yarattı bizde. Fuar idaresi, Türkiye’yi bu fuarda daha çok firma ile görmek istediğini açıkça ifade etti. Bütün bu sebepler bizi bu fuarı ve bölgeyi daha yakından izlemeye yönlendiriyor.



2018 MAKİNA PARKURU

JAKAR-RİNGEL-RİBANA GRUBU

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

JAKAR-RİNGEL-SUPREM GRUBU

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

AÇIKEN GRUBU

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

İNTERLOK-RİBANA-ÜÇ İPLİK

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

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

SOYLU ÖRME
HALİT BOZAR&ADNAN YEŞİLALİOĞLU



TÜRKİYE-RUSYA İLİŞKİLERİNDE YENİ DÖNEM

Rusya Ticaret Heyeti, ülkenin başkenti Moskova'da düzenlendi. Heyet kapsamında düzenlenen Türkiye-Rusya iş forumu ve ikili iş görüşmelerine rus iş insanları yoğun ilgi gösterdi.

Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ve **Türkiye İhracatçıları Meclisi** organizasyonunda düzenlenen Rusya Ticaret Heyeti, Moskova'da yapıldı. Rusya Ticaret Heyeti'ne, TİM Başkanı İsmail Gülle ile birlikte, inşaat, otomotiv yan sanayi, makine ve aksamları, elektrik-elektronik,

motorlu taşıtlar, iklimlendirme, plastik, elektrikli ev aletleri, tekstil ve hammaddeleri, hazır giyim ve konfeksiyon ve hayvansal mamuller sektörlerinin de aralarında yer aldığı 20'ye yakın sektörde faaliyet gösteren 42 firmadan temsilci, İhracatçı Birlikleri Yönetim Kurulu Başkanları ve üyeleri katıldı.

Ticaret Bakan Yardımcısı Fatih Metin'in başkanlığında düzenlenen heyete, üst düzey katılım gösterildi. Rusya Sanayiciler ve Girişimciler Federasyonu'nun (RSPP) partner kuruluş olduğu Rusya Ticaret Heyeti, Ticaret Bakan Yardımcısı Fatih Metin, Rusya Ticaret ve Sanayi Bakanı Yardımcısı Gruzdev, Rusya Ekonomik Kalkınma Bakan Yardımcısı Gorkov, T.C. Rusya Büyükelçisi Hüseyin Dirioz, TİM Başkanı İsmail Gülle, Birlik Başkanları, STK temsilcileri ve Rus iş insanlarının yer aldığı çalışma kahvaltısıyla başladı.

yeni iş bağlantıları kurmak için Moskova'da bulunduğunu belirterek, devlet Başkanlarımızın koyduğu 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefi için çalışıldığını, ikili ilişkilerdeki olumlu havanın yeni ticaret fırsatları için bir kapı olduğunu ve yeni dönemde Rusya ile olan iş ilişkilerimizin artacağı ifade etti.

İş Forumu başarılı geçti
"Türkiye-Rusya İlişkilerinde Yeni Dönem" temalı iş forumu, RSPP Türkiye-Rusya Çalışma Grubu Başkanı Arsen Ayupov moderatörlüğünde düzenlendi. İkili iş görüşmelerinde, muhtelif sektörlerde faaliyet gösteren 42 iş insanı ile 192 Rus firma temsilcisi arasında 350'ye yakın iş görüşmesi gerçekleştirildi.

Rusya ile ticaretimizi artıracakız

TİM Başkanı İsmail Gülle, Türk iş insanlarının kazan-kazan prensibiyle Rusya ile



İş Forumu'nda 350'ye yakın iş görüşmesi gerçekleştirildi.

"İsmail Gülle, Türk iş insanlarının kazan-kazan prensibiyle Rusya ile yeni iş bağlantıları kurmak için Moskova'da bulunduğunu belirtti.

TEKSTİL İHRACATÇILARI MİSİR'DA PAZARI GENİŞLETMEYE ÇALIŞIYOR



İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği tarafından

16-19 Kasım 2018 tarihleri arasında Mısır'ın başkenti Kahire'ye yönelik "Sektörel Tekstil Ticaret Heyeti" düzenlendi. İTHİB, 8 firmadan 11 kişilik temsilcinin katılımıyla gerçekleşen heyet kapsamında gidilen Kahire'de Türk tekstil firmalarını Mısırlı alıcılarla bir araya getirdi. 16-19 Kasım 2018 tarihlerinde Mısır İhracatçı Birlikleri tarafından organize edilen Destination Africa Fuarı ile eş zamanlı düzenlenen ticaret heyetine İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz de iştirak etti. Katılımcılara hem ikili iş görüşmeleri yapabilmeleri hem de heyetle eş zamanlı gerçekleşen Mısır'ın en önemli B2B organizasyonlarından olan Destination Africa'yı ziyaret etme fırsatını sağladıklarını kaydeden Ahmet Öksüz, "Çok verimli geçen heyet kapsamında ihracatçılarımızın yeni iş bağlantıları yapmış olduğunu öğrenmek bizleri çok mutlu etti" şeklinde konuştu.

İkili iş görüşmeleri gerçekleşti

Kahire'de düzenlenen Ticaret Heyeti kapsamında 16 Kasım 2018 akşamı Kahire Ticaret



Müşavir Yardımcısı Mehmet Güneş gerçekleştirdiği ziyarette katılımcılarla tanışma fırsatı buldu. 18 Kasım 2018 tarihinde ise ülkemizden Kahire'ye gelen ihracatçılar Kahire'nin en gözde otellerinden olan JW Marriott Otel'in toplantı salonunda Mısır'ın ve Destination Africa kapsamında dünyanın çeşitli şehirlerinden gelen ithalatçı

firmalar ile ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi.

Başkan Ahmet Öksüz'den teşekkür

Heyet 17 Kasım 2018 tarihinde Destination Africa Fuarı'nı da ziyaret ederek Mısır'da yatırım fırsatları ve ikili ticaretimiz hakkında bilgi aldı. Ayrıca katılımcılar Maslahatgüzarın da

katıldığı fuar ziyaretinde Mısır pazarı hakkında bilgi sahibi oldu. Öksüz, heyetin organizasyonu için her türlü yardım ve desteklerini esirgemeyen Kahire Ticaret Müşavir Yardımcısı Mehmet Güneş'e teşekkürlerini ileterek, önümüzdeki dönemde Birlik tarafından yeni hedef ülkeler belirlenerek bu ülkelere yönelik faaliyetlerin devam edeceği bilgisini verdi.



İHKİB DERNEKLERLE BİRLİKTE SEKTÖR GÜNDEMİNİ DEĞERLENDİRDİ



İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) ev sahipliğinde sektörel derneklerin başkan ve başkan yardımcılarının katılımıyla 15 Kasım 2018 tarihinde hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün güncel durumunun değerlendirildiği bir toplantı gerçekleştirildi. İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe başkanlığında yapılan toplantıya, İHKİB Başkan Yardımcısı Jale Tuncel ve Yönetim Kurulu Üyesi Urfi Akbalık'ın yanı sıra Bayrampaşa Tekstilci ve Sanayici İşadamları Derneği (BATİAD), Birleşmiş Markalar Derneği (BMD), Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD),

Türkiye Denim Sanayici ve İşadamları Derneği (DENİMER), Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD), Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD), Merter Sanayici ve İşadamları Derneği (MESİAD), Moda Tasarımcıları Derneği (MTD), Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD), Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD), Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD), Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD) ve Zeytinburnu Tekstil Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (ZETSİAD) başkan ve başkan yardımcısı düzeyinde temsilcileri katıldı.

Hep birlikte neler yapılabilir?

Toplantının başlangıcında İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, derneklerle birlikte en son 15 Ağustos tarihinde yayımlanan "Kur Fırtınasına Karşı Üretim-İhracat-Birlik Deklarasyonu" basın toplantısında bir araya geldiğini belirterek, bu dönemden sonra "Sektör olarak şartlar nasıl, ne sorunlar yaşıyoruz, hep birlikte neler yapabiliriz" gibi konuları tartışarak ortak amaçla tekrar bir araya gelmek istediklerini vurguladı. Toplantıda, dernek başkanlarının değerlendirmelerine geçmeden önce, hazır

giyim ve konfeksiyon ihracatının mevcut durumu, dünya pazarlarındaki gelişmeler ve sektörün dünya pazarlarındaki konumuna ilişkin rakamsal bir sunuş gerçekleştirildi. Buna göre Türkiye'nin hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı son üç yıldır yaklaşık 17 milyar dolar ile durağan bir dönemden geçerken, 2018 yılı 10 aylık döneminde yüzde 4,6 artışla kendi performansı içinde olumlu bir performans sergilendiği ifade edildi. Bu rakamsal sunuşun ardından dernek başkanları ve temsilcileri sırayla söz alarak sektöre ilişkin güncel durum değerlendirmeleri ile sorun ve çözüm önerilerini paylaştılar.





TEKSTİL SEKTÖR KURULU TOPLANDI

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz; "2019 yılında URGE projeleri ihracat artışına ivme kazandıracak"



Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle'nin teşrifleri ve tekstil ihracatçı birliklerinin yoğun katılımı ile 20 Kasım 2018 tarihinde "Tekstil Sektör Kurulu" bir araya geldi. Türkiye'nin 2018 yılı sonu ihracat hedeflerine ilişkin bilgi verildiği toplantıda, TİM Başkanı İsmail Gülle 2019 yılında çift haneli ihracat

artış oranlarını görebilmek için tüm sektörlerin azami gayret gösterdiğini ifade etti. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz ise tekstil ve hammaddeleri sektörünün birçok alt ürün grubunda ihracat rekorlarının kırıldığını belirterek 2019 yılında gerçekleştirilecek URGE projeleri ve

"Yeni Nesil Ticaret Heyetleri'nin" sektörün ihracat artışına ivme kazandıracığını ifade etti.

Ar-Ge merkezinden, tekstil mühendisliğine

Türkiye geneli ve tekstil sektörünün dış ticaret istatistiklerinin bir sunum eşliğinde değerlendirildiği toplantıda; sektörün iplik ithalatında ilave gümrük vergisi

talebi, İTA İstanbul Tekstil, Ar-Ge Merkezi, tekstil mühendisliği fakültelerinin mevcut durumu, Aralık ayında Yükseköğretim Kurumu (YÖK) iş birliği ile gerçekleştirilecek tekstil mühendisliği algısının yükseltilmesi çalıştaylarının nihai toplantısı ve Türkiye Tanıtım Grubu kapsamında tekstil sektörünün tanıtım projeleri ile ilgili bilgi verildi.

TEKSTİLE BREXIT DESTEĞİ



İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği, dünya ekonomisini ve tekstilin tüm alt sektörlerini ilgilendiren ihracat koşullarını tümüyle etkileyecek olan BREXIT sürecini yakından takip etmeye devam ediyor.

İTHİB, tüm tekstil sektörünün yaklaşmakta olan BREXIT geçiş sürecinden minimum ölçüde etkilenmesi adına hem Birleşik Krallık hem de Avrupa Birliği'nin ilgili kurumlarıyla temaslarını sürdürüyor. İktisadi Kalkınma Vakfı Baş-

kan Yardımcısı Prof. Dr. Haluk Kabaalioğlu moderatörlüğünde 28 Kasım 2018 tarihinde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği bünyesinde "BREXIT, AB'nin Geleceği ve Türkiye" paneli düzenlendi. Panelde; Birleşik Krallık (BK) İstanbul Başkonsolosluğu Ekonomi ve Refah Ekibi Başkanı Nicholas Cannon, Ankara Üniversitesi Öğretim Üyelerinden Doç. Dr. Özlem Kaygusuz, Dublin City Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Donnacha O Beachain, Ticaret Bakanlığı AB ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Elif Gürsoy, Ford Otosan Kamu İlişkileri Koordinatörü Ali Utku Atalay ve İTHİB Yönetim Kurulu

Üyesi Mustafa Denizer konuşmacı olarak yer aldılar. Yoğun katılımın olduğu panelde söz alan Mustafa Denizer, BREXIT - Türkiye - Birleşik Krallık ticari ilişkilerinin tekstil ve hammaddeleri sektörüne olan etkisini dile getirdi ve otomotiv sektöründe olduğu gibi Brexit sonrası gelecek vergilerden olumsuz etkileneceklerini dile getirdi. Ayrıca Denizer, tekstil ve hammaddeleri sektörünün katma değerini dış ticaret verilerinin açık olarak ortaya koyduğunu ancak bununla yetinmeyerek Ar-Ge ve URGE desteklerinden yararlandıklarını ve sektörün bu amaçla yoğun bir çaba içinde olduğunu ifade etti.

TEKSTİL SEKTÖRÜ URGE PROJELERİYLE ÜYELERİNİ DÜNYAYA AÇACAK



Hâlihazırda ev tekstili sektöründe faaliyet gösteren ihracatçı firmalara yönelik yürütmekte olduğu Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Projesi (URGE) ile çalışmalarına devam eden İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği üye firmaları için beş farklı başlık altında yeni projelerini hayata geçirmeyi planlıyor.

El örgüsü ipliği, konfeksiyon yan sanayii, örme kumaş, dokuma kumaş ve teknik tekstiller başlıklarında önümüzdeki dönemde başlanması planlanan projelerin yol haritasını belirlemek amacıyla 21 Kasım 2018 tarihinde Dış Ticaret Kompleksi toplantı salonunda, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz'ün başkanlığında sektör paydaşı derneklerle bir araya gelindi. Toplantıya Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özpehlivan, Örme Sanayicileri Derneği (ÖRSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Fikri Kurt, Zeytinburnu Tekstil Sanayici ve İş Adamları Derneği (ZETSİAD) Yönetim Kurulu

Başkanı Mustafa Sartık ve Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTTSD) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Oğuz katılım sağladı.

Hedef, uluslararası arenada rekabeti artırmak
Türkiye ihracatının dinamiklerinden biri olan tekstil sektörünün ihracat payını

artırması için KOBİ'lere yönelik faaliyetlerin geliştirilmesi gerektiğini vurgulayan İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, bu doğrultuda çalışmaya başladıklarını ve firmaların uluslararası arenada rekabetini artırmasını sağlayacak her türlü adımı atmaya hazır olduklarını belirtti. Bu çerçevede, 2010'dan bu

yana yürütülen uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesi projelerine ağırlık vermeye başladıklarını ifade eden İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, firmaların bu sayede ihtiyaçlarını kümelendirme yöntemiyle belirleyerek bunları gidermeye çalışacaklarını söyledi. Böylelikle ihracat kabiliyetlerini artıran firmaların tekstil ihracatı için katma değer yaratabileceklerini, bunun da Türkiye ihracatına net katkı sağlayacağını sözlerine ekledi.



Yakın dönemde başlayacak yeni URGE Projeleri:

- El örgüsü ipliği
- Konfeksiyon yan sanayi
- Örme kumaş
- Dokuma kumaş
- Teknik tekstiller

Mustafa Vıcıl
ÖRSAD Genel Sekreteri



Değerli Üyelerimiz;

Her yeni yılın başında olduğu gibi bu yıl da sektörümüz fason fiyatları ile ilgili bir çalışma beklemekte. Bu çalışmayla birlikte, bu fiyatlara uyulup uyumaması sorunsalı da gündeme gelecek ve tartışmalar yıl boyunca devam edecek. Aslında bu konu sadece bu yıla has bir gündem olmayıp yıllardan beri süregelen bir beklentidir.

Yaptığımız ziyaretlerin neredeyse tamamında fason fiyatları dile getiriliyor ve bununla ilgili çeşitli çözüm önerileri sunuluyor. Türk Ticaret Kanunu'nda, serbest piyasa ekonomisi yürürlükte olduğu için, sunulan öneriler bizleri çözüme götürmüyor. Yayınlanan fiyatlara uyulmadığı gözlenince, bir çözüm olarak daha spesifik toplantılarla (10-15 firmanın katılımıyla) kararlar alınıyor. Ancak bu daraltılmış kararlara bile en fazla üç gün uyulduğuna şahit oluyoruz. Peki yıllardır devam eden bu problem nasıl çözülmeli? Bu konuyla ilgili farklı sektörlerde de tarafımızca birçok araştırma yapılmış olup, uygulama noktasında sonuca ulaşmış bir çalışma örneği maalesef görülmemektedir. Biz örmeciler bir ilki gerçekleştirebilir miyiz? Evet, olabilir. Gerçekten tüm örmeciler bir araya gelerek samimi bir kararla bunu başarabiliriz. Şu an için zor olsa da, imkânsız değil.

Peki, şu an için atılacak adım ne olmalıdır? Her şeyden önce korkuyla değil (ya makinem çalışmazsa!), mantıkla hareket etmemiz gerekiyor. Hiçbir işletme bir diğerinin batmasını ya da kapanmasını istemez. Çünkü; tüm işletmeler zincirin halkaları gibi birbirine bağlıdır. Bu halkalardan birinin kopması demek, tüm zincirin kopması anlamına gelmektedir. Entegre firmalar, küçük ve orta ölçekli işletmeler olarak sınıflansak bile; herkesin birbirine ihtiyacı olduğunu kabul etmeliyiz. Entegre firmalar çalışacak ki fason yapan işletmelere iş gelsin, fason çalışan işletmeler de ayakta kalacak ki entegre firmalar varlığını devam ettirebilsin. Bunun aksini düşünmek yanlış olur.

Burada dikkat edilmesi gereken husus şudur: Pamuk-İplik-Örme-Boyahane-Konfeksiyon-Hazır Giyim sektörleri birbirine göbekten bağlıdır. Sizler iğne-platin-yağ fiyatlarında artış oldu diye bu ürünleri almaktan vazgeçiyor musunuz? Hayır. Örmeci maliyetini yapıp fiyatını arttırdığında da, kimse kumaş almaktan vazgeçmeyecektir. Çünkü örmeci yukarıda belirttiğimiz sürecin tam ortasındadır. Fiyatlarımızı artırmadığımız takdirde maliyetlerimiz her yıl düzenli olarak

artarken; fason fiyatlarımız düşecek, bu da beraberinde kaliteyi düşürecek. Bu noktada kumaş ticareti yapan işletmelerin bu detaya hassasiyet göstermeleri gerekmektedir. Çünkü maliyetler artarken fiyatlar düşüyorsa, mutlaka beraberinde kaliteyi de düşürüyor demektir. Peki bu maliyet hesaplanırken göz önünde bulunduracağımız giderlerimiz neler? Bu giderler, 'Sabit' ve 'Değişken' giderler olarak ikiye ayırıyoruz.

Sabit Giderler

- Kira
- İşçilik (Maaş + Tazminat)
- SGK ve Vergiler
- Muhasebe Ödemeleri
- Oda aidatları
- Faturalar
- Kırtasiye Giderleri
- Amortisman bedeli
- Büyüme oranı

Değişken Giderler

- Elektrik
- İğne-Platin
- Yağ
- Makine + Araç bakım
- Yakıt
- Yedek parça

Bu giderler göz önüne alınarak, sadece önümüzdeki ayı kurtarma çabası (makine boşa kalmasın mantığıyla hareket edildiğinde) veya fiyatın diğer işletmelere göre düzenlenmesi neticesinde; giderlerimiz artmakta ve genel olarak bakıldığında örmecilerimiz zarar etmektedir. Bu da uzun vadede bugün örneklerini yaşadığımız gibi birçok sıkıntıya sebebiyet vermektedir (Ödenemeyen faturalar-vergiler, birikmiş tazminatlar gibi.) Her işletmenin fiziki yapısı, çalışan personel sayısı, makine sayısı genel giderleri aynı olmadığı için; üretim maliyetleri de değişiklik göstermektedir. 2019 yılı için genel giderlerin ortalama yüzde 25 arttığı gerçeğiyle ve yukarıda belirtilen hususları da göz önüne alarak fason fiyatlarımızı belirlemek durumundayız. Bu durum işletmelerimizin geleceği açısından büyük önem arz etmektedir. Aksi takdirde unutulmamalıdır ki; herkesten önce sizler zarar göreceksiniz.



TİM YÖNETİMİ BANKALAR BİRLİĞİ YÖNETİMİNİ AĞIRLADI

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Güle, “Bankalarımızdan asıl beklediğimiz şey, özellikle finansmana erişim konusunda imalat sanayine ve ihracata destek olmaları” dedi.



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

Türkiye’nin yeni ekonomi modelinde ihracata dayalı büyümenin benimsendiğini hatırlatan TİM Başkanı İsmail Güle, yükselen döviz kurlarının ekonomideki tüm aktörleri yeni çözümler üretmeye ve

dayanışma içerisinde hareket etmeye yönlendirdiğini söyledi.

Her olumlu hamlenizi hayırla hatırlarız

TİM olarak; temsil ettikleri 71 bin ihracatçının finansal anlamda yaşadığı zorluklara çözümler üretmek için gece gündüz çalıştıklarını ifade eden Güle, bu konuda bankalarla bazı protokoller imzaladıkları

rını hatırlatarak, “Böyle bir dönemde bankalarımızdan asıl beklediğimiz şey ise özellikle finansmana erişim konusunda imalat sanayine ve ihracata destek olmaları, ihracata yönelik kredilere ağırlık vererek, firmaları finansal açıdan rahatlatmaları. Bu şekilde firmalarımız daha çok üreterek, yeni pazarlar arayarak ülke ihracatının artmasına katkı sağlayacaklardır. Zor zamanlarda

yapılanlar da söylenenler de unutulmuyor. Ülke olarak bu badireyi er ya da geç atlatacağız. İşte o zaman geriye dönüp baktığımızda, İhracatçılarımızın ayakta kalabilmesi, bin bir zorlukla kazandıkları pazarları kaybetmemesi için yapılan her olumlu işi, her hamleyi hayırla hatırlayacağız. Sizler ihracat kredilerine ağırlık verin, rekorlara birlikte imza atalım” açıklaması yaptı.



İTHİB'İN PROJELERİ SEKTÖRÜ DAHA DA YUKARI TAŞIYACAK



Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım; İTHİB Yönetim Kurulu ile bir araya geldi. Yıldırım; İTHİB'in projelerinin sektörün ihracat ve üretim potansiyelini daha yukarıya taşımaya yönelik yerinde projeler olduğunu söyledi.

İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Şişman ve İTHİB Yönetim Kurulu Üyeleri Vehbi Canpolat, Mustafa Denizler, Natan Yakuppur, Orhan Aydın ve Zekeriya Tanrıverdi'den oluşan bir heyet, 23 Ekim 2018 tarihinde Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım'ı makamında ziyaret etti. Ziyaret kapsamında İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, Eximbank kaynaklarının en verimli şekilde kullanılabilmesini teminen tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatını artırmaya yönelik geliştirilebilecek projeler hakkında Adnan Yıldırım ile fikir alışverişinde bulundu. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz

gerçekleştirilen toplantıda, bahse konu projelerin Eximbank finansmanı ile yapılabilmesi durumunda tekstil sektörü ve Türkiye'nin üretim gücüne katkılarının çok yüksek olacağını vurguladı.

"Türkiye ihracat ailesinin bir parçasıyız"

Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım toplantıda, Eximbank'ı Türkiye ihracat ailesinin bir parçası olarak konumlandıklarını ifade ederken, ihracatı destekleyici yeni uygulamaları ve projeleri hakkında İTHİB Yönetim Kurulu Üyelerine bilgi verdi. İTHİB'in projelerinin sektörün ihracat ve üretim potansiyelini daha yukarı taşımaya yönelik son derece yerinde projeler

olduğunu belirten Yıldırım, Eximbank'ın bu projelere finansman kaynağı sağlanabilmesi yönünde konjüktörel bir çalışma gerçekleştirecekleri bilgisine yer verdi. Toplantı

sonunda İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz tarafından, Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım'a günün anısına bir plaket takdim edildi.



BAHÇEŞEHİR MUSİKİ DERNEĞİ 20. SANAT YILINI KUTLADI

Bahçeşehir Musiki Derneği 2 Aralık 2018’de gerçekleştirdiği özel bir konserle 20. Yılıni kutladı. ÖRSAD’ın kurucularından yönetim kurulu üyemiz Şinasi Parlak’ın da üyesi olduğu derneğin musiki dolu bu özel gecesini okurlarımız için takip ettik.



Bahçeşehir Musiki Derneği yaklaşık 20 yıldır Türk Sanat Musikisine gönül vermiş kişilerce çeşitli etkinlikler düzenliyor. Dernek 2 Aralık Pazar günü verdiği muhteşem bir müzik ziyafetiyle 20. Yılıni kutladı. 20 yıldan bu yana verilen çeşitli konserlerdeki seçme eserlerin bir araya getirildiği özel bir repertuarla müzikseverlerin huzuruna çıkan koronun üyelerinden birisi de ÖRSAD’ın kurucularından olan Şinasi Parlak idi. Şef Cengizhan Sönmez yönetiminde Bahçeşehir Kültür ve Sanat Merkezi’nde gerçekleşen gecenin onur konuğu ise değerli sanatçımız Metin Milli oldu. Gecenin sunuculuğunu ise Sanat Müziğimizin bir diğer önemli ismi olan Mustafa

Yolaşan gerçekleştirdi. Bu çok özel gece öncesinde ÖRME DÜNYASI dergisi olarak bu etkinliği izleyerek dergimize biraz renk katmak ve Türk müziğinin güzelliğini biraz olsun hatırlayabilmek istedik. Konser öncesinde gecenin önemli isimlerine mikrofonumuzu sizler için uzattık...

Metin Milli: ‘Türk dilini korumak zorundayız’

Sanat hayatında 40 yılı deviren Türk Sanat Müziği’nin değerli ismi Metin Milli’ye bu müziği yeni nesillere sevdirebilmek için neler yapılması gerektiğini sorduk. Değerli sanatçımız Metin Milli konu ile ilgili şunları söyledi: ‘Türk Sanat Müziği bir zamanlar Saray’ın müziği idi. Onun dilini

yeni nesillere anlatabilmek, yeni nesillere sevdirebilmek bir hayli güç. Bu konuda neler yapılabilir? Ben bunun kavgasını yıllarca verdim. 1981 yılında lanse ettiğim türde öncelikli olarak hedeflediğim şey de buydu zaten: Yeni nesle bu musiki hangi yöntemlere anlatılabilir, hangi yöntemlere sevdirebilir? Bunun çeşitli yöntemleri var. Öncelikle eski musikimiz bizim mabedimizdir. Kitaplığımızın raflarında bizleri yetiştiren musiki odur. Ancak hiçbir şey durağan olmamalı. Günün koşullarına bir devinim halinde yetişmeli ve evrilmeli ki, yeni nesillere bir şeyler aktarabilelim ve bu mirası onlara geçirebilelim. Bu ritimle sağlanabilir, kullanılan sazlarla sağlanabilir, bazı teknik değişik-

liklerle sağlanabilir. Ben bunların hepsini uzun yıllar boyunca yapmaya gayret ettim. TRT’de ‘Hafif Türk Müziği’ adı altında bir kuşak bölüm açtılar. Biliyorsunuz eskiden Batı müziğinden ilham alan işlere ‘Türk Hafif Müziği’, geleneksel metotları kullanan türe ise ‘Türk Sanat Müziği’ adı veriliyordu. Ki ben ‘Türk Hafif Müziği’ tabirini hiçbir zaman çok benimseyemedim, adının ‘Popüler Türk Sanat Müziği’ olmasını arzu ettim. Eski dili kullanıp gençlerimize bu müziği anlatıp sevdiremeyiz. Dilde mutlaka bir sadeleştirme olmalı ve yeni eserler yapılmalı. Yeni eserlerde yeni Türkçe kullanılmalı. ‘Türkçe’ derken, bir milletin tanımına girdiğinizde ilk ve en önemli argümanınız o mille-



tin dilidir. Türk'ün bir dili vardır. Dolayısıyla dil çok önemli. Dili özenli kullanmalıyız. Bu anlamda sanatçılar olarak büyük bir sorumluluğumuz var. Günümüzde kullanılan bu abuk sabuk dilin değişmesi için sanatkarlarımıza büyük görevler düşüyor. Bu maalesef bir seferberlikle olabilecek bir şey. Üç beş kişinin yapabileceği bir şey değil. Bu konuda bir devlet politikamızın olması gerekiyor. Ama üzülerek söylüyorum ki Türk Dil Kurumu'nun çeşitli zamanlarda aldığı kararların ve yaptığı değişikliklerin bu gayeye hizmet eder nitelikte olduğunu söylemek de oldukça güç.'

Şef Cengizhan Sönmez: 'Müzikal geleneğimizi geleceğe aktarmak zorundayız'

Mikrofonumuzu uzattığımız bir diğer isim olan Orkestranın şefi Cengizhan Sönmez ise Türk Sanat Müziği ile ilgili şunları söyledi: Türkçeyi ve Türk dilini gerek prozoda gerekse kompozisyon olarak en doğru ve iyi biçimde kullanan musiki türü Türk Sanat Musikisidir. Bu bizim kültürümüzdür ve bu kültüre bugün sahip çıkan kurumların başında TRT gelmekte. Bunun yanı sıra Musiki Dernekleri'yle Türk Sanat Musikisi sevgisini ve



kültürünü yaşatmaya, insanlara sevdirmeye gayret etmekteyiz. Çalışmalarımız bu yönde sürüyor. Bu kültür; gelenekten geleceğe bu dernekler vasıtasıyla aktarılıyor, taşınıyor. Bu kültürü seven, bu topraklarda doğmuş her insanın kucaklaması ve sahiplenmesi gereken derneklerdir bunlar, devletin kurumlarının yanı sıra. Bu akşam yaptığımız faaliyet, 20 yılını kutlayan Bahçeşehir Musiki Derneği'nin bu 20. Yıla özel olarak hazırladığı repertuardır. Türk Sanat Müziği'nin en sevilen eserlerinden oluşan bir repertuar hazırladık. Çok değerli bir sanatçı konuğumuz da var, Sayın Metin Milli. Mustafa Yolaşan'ın sunduğu programı ben yöneteceğim. Değim gibi Türk kültürüne hizmet eden bu derneklerin etkinliklerini desteklemek, bunların konserlerine katılmak, bu çalışmalarda fiili olarak yer almak, Türk kültürü ve dili açısından çok önemli ve değerlidir. Bunun altını önemle çizmek gerekir. Türkçe artık maalesef günlük hayatımızda çok doğru kullanılmamakta. Bunu en iyi konuşan müzik türü Türk Musiki-sidir. Bu şarkıları gençlerimize öğretmeli ve sevdirmeliyiz. Herkesi bu dernekleri desteklemeye çağırıyorum. Gençleri Türk müziği dinlemeye yönlendirecek olan yine bizleriz. Bu çerçevede elini taşın altına koyabilecek herkesin desteğine ihtiyaç var. Gençlerimizden bizler sorumluyuz. Onlara nasıl iyi birer akademik eğitim ve ahlak vermek istiyorsak, onların müzik eğitimi de bu anlamda çok önemli. Bu deneyim, daha sonra onların bütün yaşantısına sirayet ediyor, yansıyor, onların kişisel zevklerini belirliyor. Bu toprakların kültürünü çocuklarımıza aşılamak sadece bizlerin değil, tüm anne babaların da görevidir. Derginin iş adamlarına dağıtılan bir dergi. Bu değerli sanayicilerimizin bizlerin etkinliklerine aileleriyle katılmalarını çok isteriz. Katılamıyorlarsa destek olsunlar. Konserlere gelmek de bir destektir, maddi katkı da. Sebep Türk kültürüdür, Türk müziğidir ama hepsinden önce Türk dilidir. Tüm bunlar, bu musikinin yaşatılması için çok önemli birer sebeptir. Müziğin geleneğe saygılı ama geleceğe bakarak taşınması toplumun tüm kesimlerine katkı sağlar.' Konser öncesinde mikrofonumuzu

uzattığımız son isim ise Bahçeşehir Musiki Derneği Başkanı Ali Topçu oldu. 'Bahçeşehir Musiki Derneği'nin dört yıldır başkanlığını yürütüyorum. Derneğimiz bu sene yirminci yılını kutluyor. Köklü bir dernek. Türk sanat müziğini genç nesillere sevdirmek gibi bir misyonumuz var. Bugün de yirmi yıllık dönem içerisinde yapmış olduğumuz konserlerden birer ikiye parça alarak karma bir repertuar belirledik. İnşallah seyircilerimiz memnun kalacaktır. Aslında bu başarılı konserlerimiz neticesinde insanlar dernekteki ar-

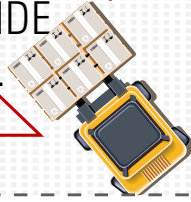


kadaşların profesyonel müzisyen olduğunu düşünebiliyor ancak bu doğru değil. Türk sanat müziğine gönül vermiş her yaştan ve her meslektan insanları derneğimize bekliyoruz. Çalışmalarımız haftada bir gün Çarşamba günleri gerçekleştiriyoruz' diye konuşan Dernek Başkanı Ali Topçu, örne sanayicilerimize de şu mesajı verdi: 'Türk örme ve tekstil sektörünün değerli temsilcileri ÖRME DÜNYASI dergisinin okur kitle-nizi oluşturuyor. Bu arkadaşlarımızdan; bizler gibi işini layıkıyla yapan kurumlara destek olmalarını rica ediyorum. Maddi ve manevi desteklerine ihtiyacımız var. İş adamlarımızın özel gecelerinde de çeşitli programlar yapabiliriz. Bu tecrübe ve deneyime sahibiz. Sanatı seven herkesi derneğimizde misafir etmekten onur duyarız.' Bahçeşehir Musiki Derneği'nin 20. Yıl Özel Konseri, dinleyicilere büyük bir müzik ziyafeti sundu. Seyircilerin büyük ilgi gösterdiği etkinlikte, Türk Sanat Müziği'nin en seçkin eserlerinin icra edilmesiyle dinleyicilerin kulaklarının pası silindi.



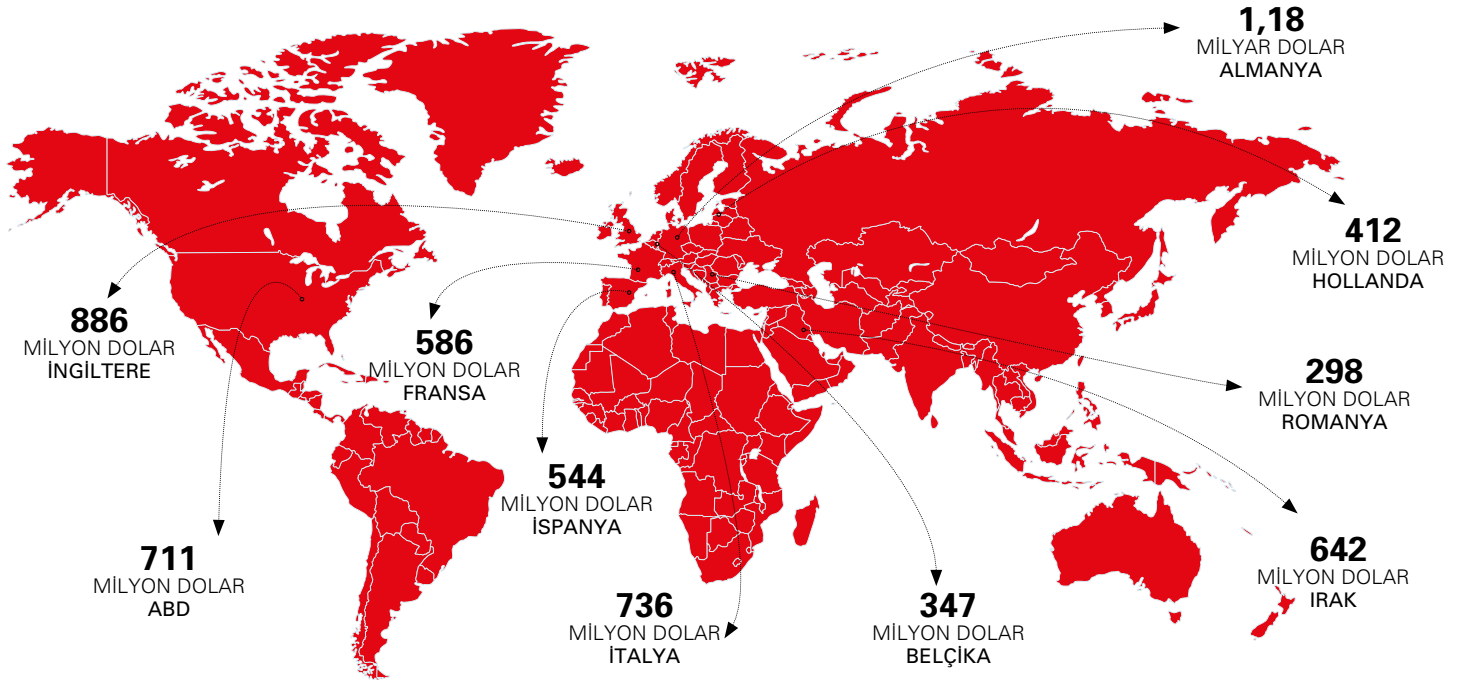
TÜRKİYE İHRACATI

ARALIK AYINDA
TÜRKİYE'NİN
GENEL İHRACATI
%0,4 ORANINDA
ARTARAK 13,9 MİLYAR
DOLAR DEĞERİNDE
GERÇEKLEŞTİ.

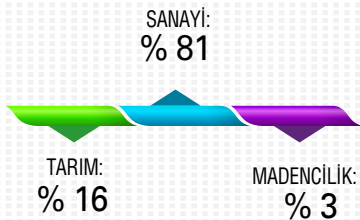


- Sanayi ürünleri ihracatı ise %0,9 oranında artarak 11 milyar dolar değerinde gerçekleşti
- 2018 ihracat rakamları, yüzde 7.1 artışla 168,1 milyar dolar oldu.
- AB'ye ihracatımız bir önceki yıla göre yüzde 13.7 artışla 84.1 milyar dolar olarak gerçekleştirmiş olup, 2018 yılı ihracat rakamımızın yüzde 50'sidir.

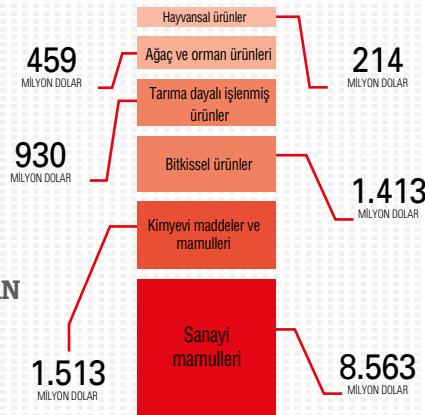
ÜLKELERE GÖRE 2018 ARALIK İHRACATI



ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



ANA ÜRETİM GRUPLARININ ARALIK AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



UZAKDOĞU'YA İHRACAT REKOR KIRDI

Meksika'ya ihracatımız yüzde 36, Hindistan'a ihracatımız yüzde 48 oranında artış gösterdi.

%36



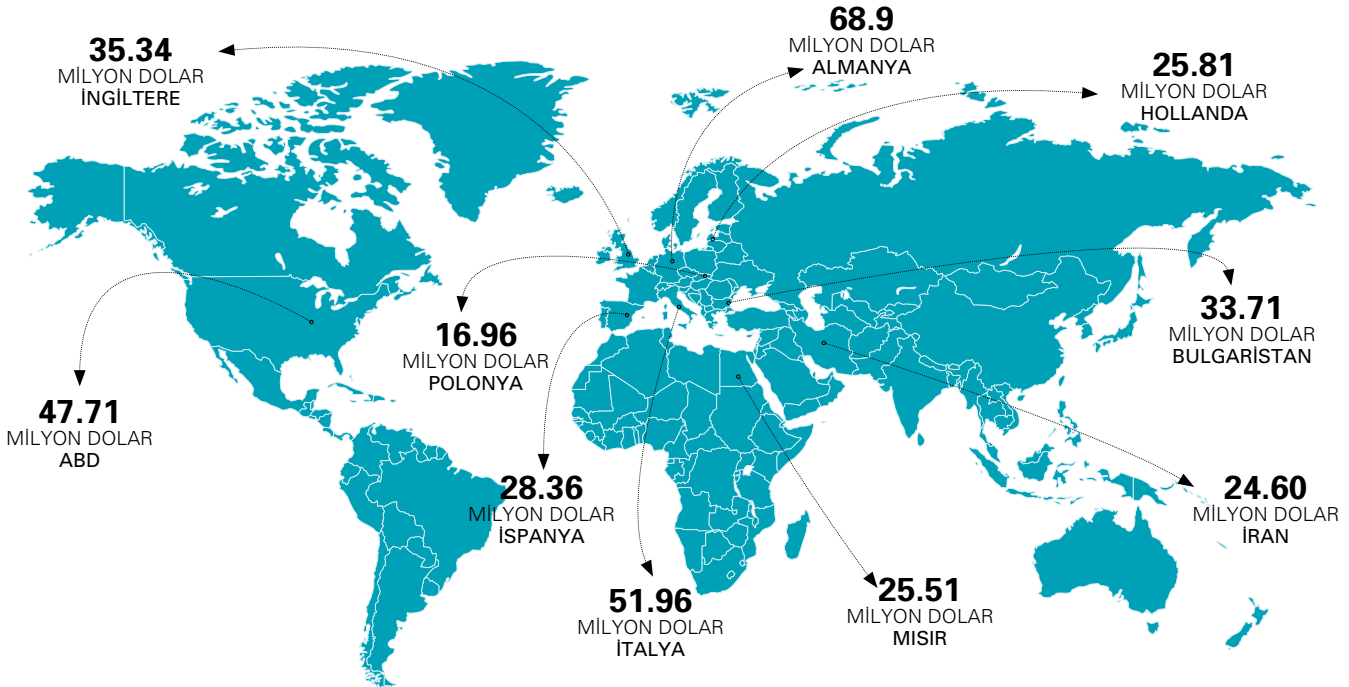
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

ARALIK AYI
İHRACATIMIZ
YÜZDE 9,3
GERİLEMEYİLE 789
MİLYON DOLAR
OLDU.



- 2018 yılı Ocak - Aralık dönemi toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatı ise %4,0 oranında artış ile 10,5 milyar dolar değerinde kaydedilmiştir.
- 2018 yılı Aralık ayında toplam tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatının genel ihracatımız içerisindeki payı %5,7 olarak gerçekleşmiştir.
- 2018 yılı Aralık ayı tekstil ve hammaddeleri ihracatımız bir önceki aya (2018 yılı Kasım) göre %16 oranında gerilemiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2018 ARALIK İHRACATI



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

Tekstil ve hammaddeleri ihracatımızın %23,8'ini oluşturan **dokuma kumaş ihracatı bu dönemde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %1,7 oranında artarak 2,5 milyar dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

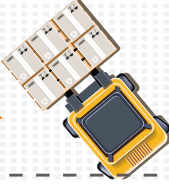
Dokuma kumaş ihracatımız, **2018 yılının Aralık ayında ise %17,9 oranında gerileyerek 178 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

ÜRÜN GRUPLARININ SEKTÖR İHRACATI

Elyaf	55.59 milyon dolar
İplik	145.39 milyon dolar
Dokuma	178.10 milyon dolar
Örme	105.33 milyon dolar

ÖRME KUMAŞ İHRACATI

ÖRME KUMAŞ
İHRACATIMIZ 2018
YILI OCAK - ARALIK
DÖNEMİNDE
%1,1 ORANINDA
GERİLEYEREK 1,5 MİLYAR
DOLAR DEĞERİNDE
GERÇEKLEŞMİŞTİR.

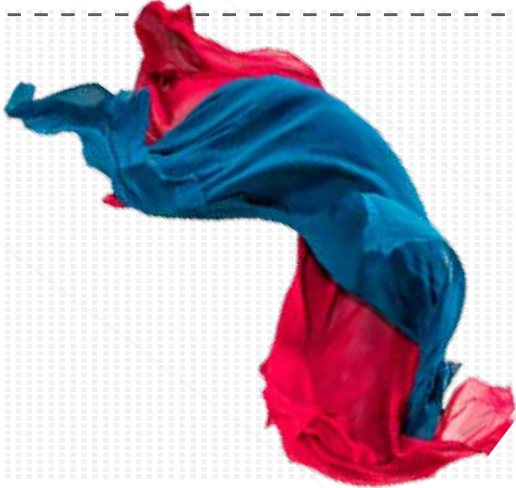
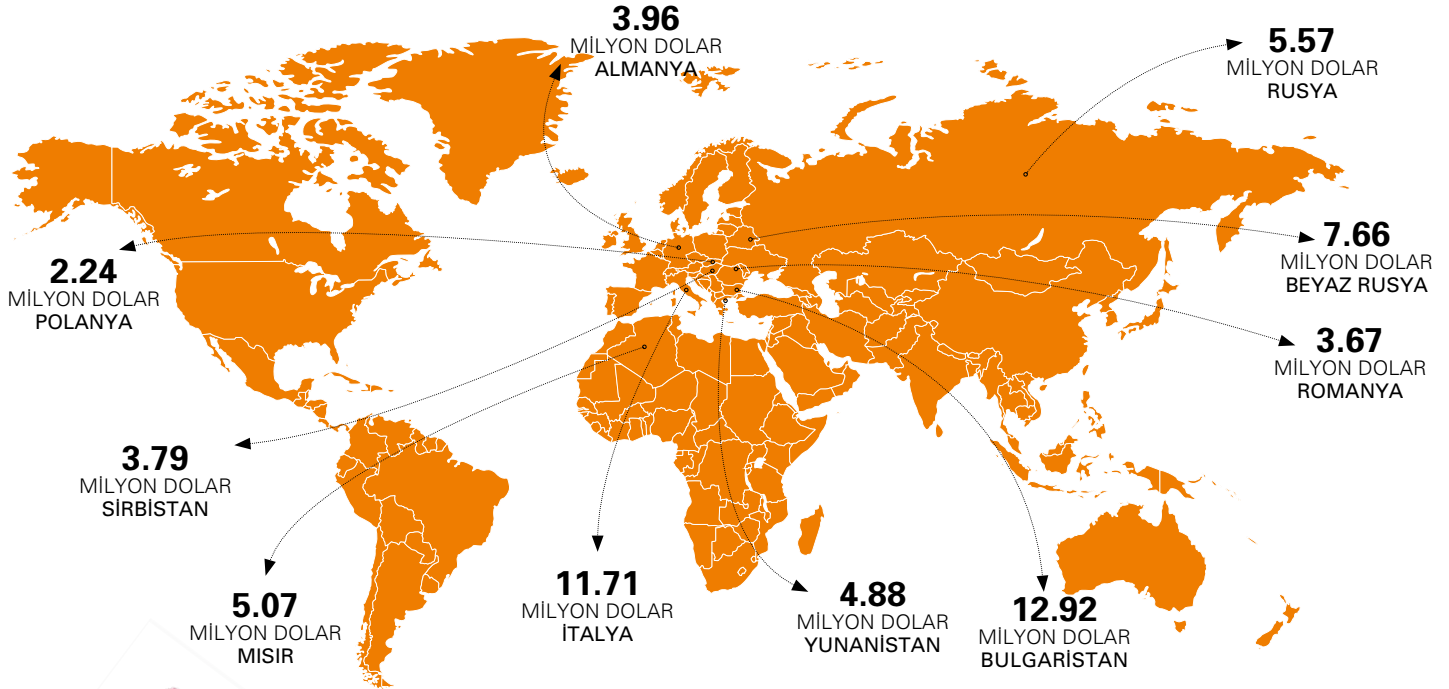


2018 yılı Aralık ayında ise örme kumaş ihracatımız **%10,0 oranında gerileme kaydetmiştir.**

2018 yılı Ocak – Aralık döneminde alt ürün grupları bazında örme kumaş ihracatımız incelendiğinde, en önemli alt ürün grubunun **824 milyon dolar ihracat** değeri ile diğer örme kumaş olduğu görülmektedir. Bu ürün grubunun toplam **örme kumaş ihracatımızdaki payı %53,6'dır.**

2018 yılı Ocak – Aralık döneminde örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; **230 milyon dolar** değerinde ihracat gerçekleştirilen **İtalya'dır.** İtalya'ya örme kumaş ihracatımız **2018 yılı Aralık ayında ise %33,7 oranında gerileyerek yaklaşık 12 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2018 ARALIK İHRACATI



2018 yılı Ocak – Aralık döneminde Örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; 230 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen İtalya'dır.

İtalya'ya örme kumaş ihracatımız 2018 yılı Aralık ayında ise %33,7 oranında gerileyerek yaklaşık 12 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

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

2018 yılı Ocak – Aralık döneminde örme kumaş ihracatı yapılan ilk on ihracat pazarı arasında ihracatımızın en çok gerilediği ülke %25,8 oranında gerilemeyle Bulgaristan olurken ihracatımızın en fazla yükseldiği ülke ise %190,7 oranında artış kaydedilen Rusya olmuştur.

TEKSTİL İPLİKLERİNDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

Single cover (maya, firüze 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



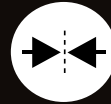
Esnek
FLEXIBLE

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