

ÖRME DÜNYASI

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

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN YAYIN ORGANIDIR

OCAK-MART 2019 SAYI: 90

“TEKRAR DÜŞÜNÜN”

retas

web: retasltd.com.tr
e mail: retasltd@gmail.com
Tel: +90 -212 438 33 77
Fax: +90-212 438 22 50



NAMSEO
ÖRGÜ İĞNELERİ

by Main Manufacturer,
TÜRKİYE MÜMESSİLİ



ÖRSAD; OKUL-SANAYİ
İŞBİRLİĞİNİ
GELİŞTİRİYOR

16



BFS, ÇEVREYE DUYARLI
KATMA DEĞERLİ
ÜRÜNLER ÜRETİYOR

32



BU MESLEĞİ YAPANLARIN
İŞİNİ ÖNEMSEMESİNİ
ELEŞTİRİYORUM

38

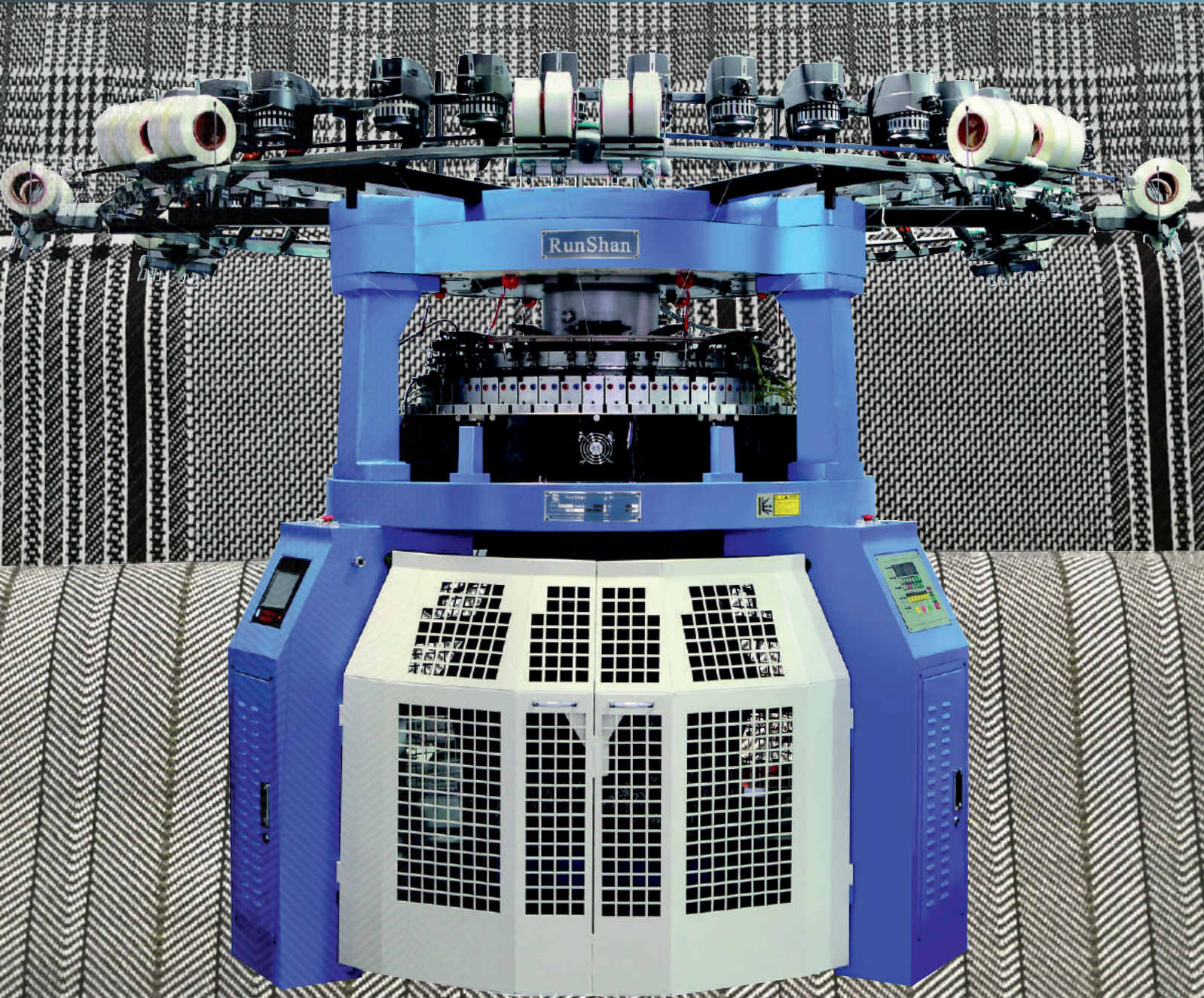


HAZIR GİYİM
İHRACATININ LİDERİ:
ÖRME GİYİM

54

Runshan

ÖRGÜ MAKİNELERİ



ELEKTRONİK ÇİFT PLAKA JAKARLI INTERLOK MAKİNESİ

Retas®

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

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



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.

Ücretsiz myGrozBeckert Uygulaması



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

Gen.Ali Rıza Gürcan Cad.
Alparslan İş Merkezi No: 29 / 1-2-3
34169, Merter, İstanbul, Türkiye

T: 0212-9246868 | F: 0212-9246869

info.turkey@groz-beckert.com www.groz-beckert.com

KNITTING , WEAVING , FELTING , TUFTING , CARDING , SEWING

GROZ-BECKERT



Fikri KURT
ÖRSAD Başkanı

Seçimlerin öncesindeki birkaç ayı değerlendirdiğimizde; OHAL'ın kaldırılması ve bunun ardından konkordato ve iflas ertelemelerinin bir çığ gibi büyümesinin ardından; ekonomimizdeki güven ortamının zarar gördüğünü ve bu durumun yapılacak yatırımların ertelenmesine sebebiyet verdiğini görüyoruz. Bu süreçte en önemli ihracat pazarımız olan Avrupa Birliği ülkelerinde yaşanan ekonomik ve sosyal sıkıntılar da ihracatımızı olumsuz manada etkiledi. AB bölgesinde de ekonomik bir daralma mevcut. Avrupa'ya ihracat rakamlarımızda da gerilemeler yaşanmakta. Küçülen ve daralan bir ihracat gündeminde, yeni pazarların da oluşturulamaması sebebiyle ihracat anlamında da bir darboğazın içerisine girdiğimiz söylenebilir.

Önemli bir darboğazın içerisinde olan tekstil sektörü yine de tüm olumsuzluklara rağmen ülkemizin yüz akı konumundadır. Yaşanan bu süreçte tekstil göz ardı edilemeyecek bir sektör olduğunu bir kez daha ispatlamıştır. İstihdamda en çok insan barındıran, ihracat fazlası veren, daima katma değer üretme çabasında olan bir sektördür. Ancak sadece tekstilin gelişmesi bir ülkenin büyümesi için yeterli değildir. Sanayinin diğer dallarında da üretim ve istihdamımızı artırmamız gerekiyor. İşverenlerin koruma halde olmaması gerekir.

Bugünkü durumu değerlendirdiğimizde üç aydan bu yana seçim havasına girmiş bir ülkede ekonomiye yön veren sistemler ortadan kalkmış ve bütün siyasi partiler yerel seçimlere odaklanmıştır. Artık seçimler bitmiş ve önümüze bakacağımız, geleceğimizi doğru ve akılcı kararlarla tesis edeceğimiz günler gelmiştir.

Seçimleri değerlendirdiğimizde büyük şehirlerimizde tepki oylarının daha fazla olduğunu görüyoruz. Büyük şehirler sanayinin ve ekonominin merkezleridir. Devletin buradan bir ders çıkartması, 'Biz nerede hata yaptık, biz nerede bu insanların kalplerini kırdık?' diye düşünmesi lazım. Seçimlerde; halihazırdaki eksik ve yanlışlıklardan dolayı iş dünyası bir tepki oyu vermiştir. Önümüzdeki 4,5 yıl boyunca yeni bir seçim yok. Bu süreç zarfında Türkiye'yi yönetenlerin yeni yatırımların önünü açması gerekmektedir.

Ülke olarak gereğinden fazla sosyal yardım sağlayan bir ülke konumuna geldik. Oysa biz daha o refah düzeyine ulaşmış bir toplum değiliz. Evet, engelli, iş gücüne fayda

SEÇİMLERİN ARDINDAN

sağlayamayacak insanlara elbette bakmamız lazım. Ama çalışabilme gücüne sahip olan insanların işe ve çalışmaya yönlendirilmesi gerekmektedir. Bu kişilere kaymakamlık ve belediyelerden sağlanan ekstra desteklerin önünün kesilmesi lazım. Sanayi dünyası da istihdam yaratmak ve işini büyütmek adına çalışmaları yürütmek istiyor. Ancak bu sosyal yardımlar sayesinde tembelliğe alışmış olan ve çalışmadan para kazanan insanlar yüzünden işletmeler çalıştıracak insan dahi bulamamakta, işletmelerdeki yabancı işçi sayısı da her geçen gün artmaktadır. Adam bulup çalıştıramayan iş dünyası, yavaş yavaş yatırım yapmaktan vaz geçiyor. Bunların önünün kesilmesi gerekir. Adam bulup çalıştırabilmenin önünün açılması gerekmektedir. Fabrikanızda çalıştıracak adam bulamadığınızda siz yatırımlarınızı artırır mısınız? O zaman ne yapacak? Parasının üzerinde oturacak, gidip bu parayı faize yatıracak. Paraların bir kısmı faizde, bir kısmı da bir gün yükselecek umuduyla dolar ve euroda olduğu müddetçe; bu ülkenin yeniden yapılanması ve kalkınması mümkün olmayacaktır. İş dünyasının yeniden yatırım yapmasını sağlayacak iklimin bir an önce oluşturulması, iş dünyasının yatırımlarının hızlandırması adına yüreklendirilmesi gerekmektedir.

İşçi işveren arasındaki uyumsuzluklarda da her zaman işçinin yanında olan bir tutum var. Bunun da değişmesi gerekiyor. Kimse işçisine hor bakmaz. Hiçbir sanayici elemanını keyfi olarak işten çıkarmaz. Mutlak surette iş yerinde bir huzursuzluk yaratmıştır, hata yapmıştır, zarar vermiştir ve bu yüzden işten çıkarılmıştır. Bunların da önünün alınması gerekir. Adaletli bir sistemin hasıl olması gerekir. Netice itibariyle eğer Türkiye bu hamleleri yaparsa yeniden kalkınır. Ben bir işveren olarak nasıl kendi şirketimdeki gelir ve giderlerden sorumlu isem, Hükümetin de bu muhasebeyi yapması gerekir.

Ak Parti'nin bu yerel seçimlerde oy kaybına uğramasının ve büyük şehirleri kaybetmesinin ardındaki sebepleri bir kez daha gözden geçirelim: 15 Temmuz darbe girişim Türkiye ekonomisinin kırılma noktası oldu. Milli ekonominin çarklarını döndüren servet yurtdışına kaçtı. Bu da ülke içerisinde sıkıntıyı artırdı. 2018 ve 2019'un ilk çeyreğindeki ekonomiyi değerlendirdiğimizde huzurumuzun kaçtığı bir ortam görüyoruz. FETÖ görünümlü yapıya sahip iş dünyasının kaçmayan paralarının da bir

yerlerde gizli tutulduğunu, ekonomin çarklarından geri çekildiğini görüyoruz. Elbette bu durum da ekonominin çarklarının dönüş hızını yavaşlattı. Bir kısım firma da sorumsuz bir şekilde konkordato ilan ederek oyundan çekilme kararı aldı. Bu konu ile ilgili sıkıntılarımızı Sayın Berat Albayrak'a da ilettik. Sistemde paralarını alamayan çok sayıda firma oluştu ve bu durum da ekonomideki darboğazın ve nakit ihtiyacının giderek artmasına sebebiyet verdi. Bizler sermaye sahibi bir ülke değiliz. Paramızı bir-birimizle yaptığımız ticaretler sayesinde döndürüyoruz. Bu zincir kırıldığında iş dünyasındaki herkes zarar görüyor. Son bir buçuk ay içerisinde konkordato kararlarında bir azalma oldu ama bu maalesef geciken bir karardı.

Bugün itibariyle yapmamız gereken en önemli şey ithalat ile ihracat arasındaki uçurumu ihracat lehine açmaktır. Devletin en çok ithalatı yapılan ürünleri gözlemleyerek sanayiciyi bu ürünlerin Türkiye'de üretimi konusunda yüreklendirmesi lazım. Gelişigüzel inşaatlara, AVM'lere ve rezidanslara müsaade edilmemesi gerekir. İnşaat sektörüne yatırılan paralar, bu ülkenin kalkınmasını engeller ve sadece geçici rant sağlar. Devlet bu hatalarından ders alarak ve iş dünyasının sesine kulak vererek önlem almalı. Devlet Planlama Teşkilatı'na bu anlamda büyük iş düşüyor. Artık sanayide, üretimde, tarımda ve hayvancılıkta insanlarımızın yönlendirilmesi, köyden kente göçlerin önüne geçilmesi, insanlara doğdukları yerde doymalarını sağlayacak çözüm odaklı adımların ertelenmeden atılması gereken bir süreçten geçiyoruz. İthal et getirerek çiftçimizin hakkının korunması mümkün olmaz. Bu çiftçinin domatesini de pamuğunu da ekmesi gerekiyor. Ama siz çiftçi yerine aradaki komisyoncuları korur iseniz, eti ithal edecek duruma düşersiniz. İran ve Irak'a canlı hayvan ihraç eden konumdan bu duruma düşersiniz. 70'li yıllarda bunu gören bir genç delikanlıydım. Dağlarda yaylalarda araziler boş kaldı. Övündüğümüz İzmir pamuğu, Söke pamuğu artık önümüze gelmez oldu. İthal pamuk getirip tekstil ihracatında katma değer sağlamak nasıl mümkün olabilir? Devletin önümüzdeki süreçte ithal ürünlerin Türkiye'de üretilmesi konusunda gerekli girişimleri bir an önce yapması ve sanayicinin önünü açması gerekmektedir. Ekonominin çarklarını hızlandırmadığımız sürece kalkınmamız mümkün olmayacaktır.

02



ÖRSAD BAŞKANI
FİKİRİ KURT:

SEÇİMLERİN ARDINDAN...

16



ÖRSAD; OKUL-SANAYİ İŞBİRLİĞİNİ GELİŞTİRİYOR

26



EGE TMF FUARI'NIN
KAZANANI TÜRKİYE OLDU...

30



Ticaret Bakanı RUHSAR PEKCAN:
YENİLİKÇİ FİRMALARIMIZIN
EN BÜYÜK DESTEKÇİSİ OLACAĞIZ

İPLİK FUARI'NDA
KÜRESEL
İŞBİRLİKLERİ



36



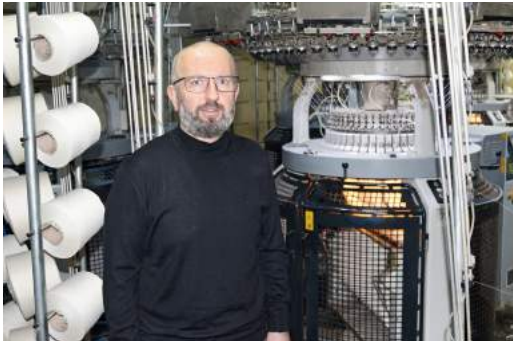
BFS, ÇEVREYE DUYARLI
KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLER ÜRETİYOR

32

38



BU MESLEĞİ
YAPANLARIN İŞİNİ
ÖNEMSEMESİNİ
ELEŞTİRİYORUM



42 SORUMLULUĞU FAZLA,
KAZANCI AZ BİR SEKTÖRÜZ

46



SURİYELİLERİ GELDİKLERİ GÜN
İŞ ADAMI YAPTIK

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

Uğur KARAGÜL

ugurkaragul@fevkalbeser.net

İLETİŞİM

Merkez Mah. Dap Vadi Y Ofis 55

Kağıthane / İstanbul

+90 506 509 37 66

@fevkalbser

BASKI-ÇİLT

Karakış Basım

Maltepe Mah. Litros Yolu Cad.

2. Matbaacılar Sır. No.1BF1

Zeytinburnu / İSTANBUL

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

AVRUPA PARLAMENTOSU, VİZE BAŞVURU ÜCRETLERİNİ 80 EUROYA ÇIKARTTI

Strazburg'da düzenlenen AP Genel Kurulu'nda, Avrupa Birliği'ne (AB) kısa dönemli vize başvurularına ilişkin düzenleme 123 "hayır" oyuna karşı 408 "evet" oyuyla kabul edildi. Yeni düzenlemeye göre, AB'nin 100'ün üzerinde ülke vatandaşına uyguladığı seyahat vizesi ücreti 60 eurodan 80 euroya çıkarılacak. Söz konusu ücret, öğrencilerden, araştırmacılar ve 6 yaşın altındaki

çocuklardan alınmazken, sanatçılar, profesyonel sporcular ve sık seyahat edenler için çoklu giriş vize imkanı sağlanacak. Vize başvuruları seyahatten 6 ay öncesine kadar yapılabilir. Düzensiz göçmenleri kabul alanında AB ile yeterli iş birliği yapan ülkeler için söz konusu kurallarda değişikliğe gidilebilecek. Düzenlemenin yürürlüğe girmesi için AB Konseyinin resmi onayı gerekiyor.



ALMANYA'DA TOPLAM SERVETİN YÜZDE 55'İ ZENGİNLERİN ELİNDE

Bundesbank'ın özel servet dağılımıyla ilgili yaptığı araştırma, Almanya'da yüzde 10'luk en zengin kesimin, ülkedeki özel net servetin yüzde 55'ini elinde bulundurduğunu ortaya çıkardı. Almanya Merkez Bankası (Bundesbank), her üç yılda bir yaptığı Almanya'da özel servet dağılımına ilişkin 2017 yılı araştırma sonuçlarını yayınladı. Buna göre, ülkede 2014 yılında 58 bin 764 avro olan "medyan hane net serveti" 2017 yılı itibarıyla yüzde 17 artarak 70 bin 800 avroya yükseldi. Ülkede emlak fiyatlarındaki yükseliş, bu artışta önemli bir rol oynarken servetin son derece adaletsiz dağılımı da dikkati çekti. Bankanın raporu,

ülkedeki toplam servetin yüzde 55'inin yüzde 10'luk en zengin kesimin elinde toplanmış durumda olduğunu ortaya çıkardı. Bu oran 2014'te yüzde 60 olarak kayıtlara geçmişti. Avrupa Merkez Bankasının düşük faiz politikası ve Alman ekonomisinin büyümeye devam etmesi, Alman halkının ortalama servetinin artmasını da sağladı. Almanya'da 2014 yılında 214 bin 500 avro olan hanehalkının ortalama net serveti (borçlar düştükten sonra) yüzde 8,5 artarak 2017'de 233 bin avroya ulaştı. Bankanın çalışması 2017 yılında Alman hanehalkının yüzde 44'ünün kendi evinde oturduğunu da ortaya koydu.

AB ZİRVESİ BREXİT GÜNDEMİYLE TOPLANDI

Avrupa Birliği (AB) devlet ve hükümet başkanlarını İngiltere'nin AB'den ayrılması (Brexit) gündemiyle Brüksel'de bir araya getiren AB Zirvesi başladı. Zirve girişinde basına açıklamalarda bulunan İngiltere Başbakanı Theresa May, "Liderlere Brexit'in kısa süre ertelenmesi talebimle geldim." dedi. İngiltere'nin şimdiye kadar AB'den ayrılmış olması gerektiğini belirten May, "Parlamentonun ayrılık anlaşmasını onaylamamış olmasından üzüntü duyuyorum. Bu anlaşma, bizim AB'den yumuşak ve düzenli ayrılmamamızı sağlayabilirdi." diye konuştu. May, yaşanmakta olan soruna bir çözüm bulmaya çalışıldığını ve bu kapsamda muhalefetle ciddi ve yapıcı görüşmeleri sürdürdüğünü anlattı. AB'den Brexit tarihinin 30 Haziran'a kadar ertelenmesini talep ettiğini hatırlatan May, "Bu zirvenin amacı, AB'den düzenli bir şekilde ayrılmamızı sağlayacak anlaşma üzerinde mutabık kalmamız için erteleme sağlamak." ifadesini kullandı. May, ayrılık anlaşmasının 22 Mayıs tarihine kadar İngiliz parlamentosunda onaylanma ihtimali olduğunu, süre verilmesinin İngiltere'ye AB'den ayrılma anlaşmasını onaylama imkanı sağlayacağını anlattı. Almanya Başbakanı Angela Merkel de AB'nin Brexit'i erteleme konusunda anlaşma sağlayacağını düşündüğünü belirterek, "Tam olarak neyin çıkarımıza ve işbirliğimiz için faydalı olduğunu sormalıyız. Çıkarımıza olan; Brexit'in düzenli bir şekilde gerçekleşmesi ve AB'nin 27 üyesinin birliğini koruması." diye konuştu.



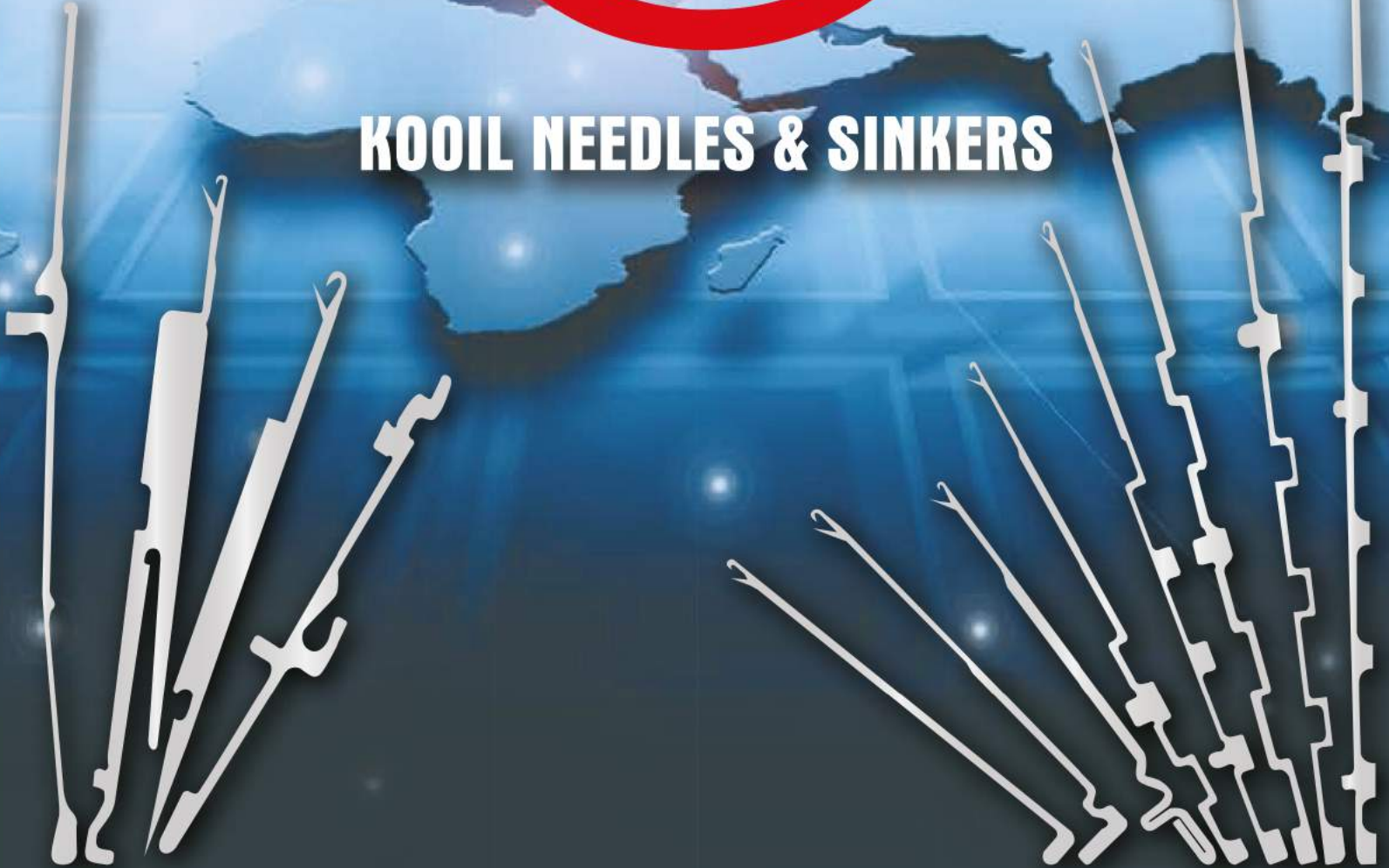
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ



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

IMF KONUT FİYATLARINDAN ENDİŞELİ



Uluslararası Para Fonu (IMF), birçok ülkede hızlı biçimde yükselen konut fiyatlarında olası bir sert düşüşün 2008 küresel finansal krizinde görüldüğü gibi makroekonomik performansı ve finansal istikrarı olumsuz etkileyeceğini duyurdu. IMF, yılda iki kez hazırlanan Küresel Finansal İstikrar Raporu'nun Nisan 2019 sayısına ilişkin analitik bölümlerini bugün yayımladı. "Konut Fiyatlarında Aşağı Yönlü Riskler" başlığıyla yayınlanan ilk raporda, konutta aşırı değerlendirme, düşük faiz oranları ve rahat borçlanma konusundaki endişelerin finansal istikrarı etkileyeceğine değinildi. Raporda, "Risk altındaki konut fiyatlarının ölçülmesi, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) büyümesine yönelik aşağı yönlü risklerin tahmin edilmesine yardımcı olmaktadır." değerlendirmesine yer verildi. Çin ve ABD'de son derece düşük faiz oranlarından ve kolay elde edilen kredilerden sonra konut fiyatlarındaki çökme riskinde belirgin bir artış olduğunun gözlemlendiği kaydedilen raporda, konut fiyatlarındaki olası bir yüksek düşüşün, 2008'in küresel mali krizinde ve diğer zamanlarda görüldüğü gibi makroekonomik performansı ve finansal istikrarı olumsuz etkileyebileceği vurgulandı. Raporda, "Son yıllarda birçok ülkede konut fiyatlarındaki hızlı artış, fiyatlarda düşüş olasılığı ve bunun olası sonuçları hakkında bazı endişelere yol açmıştır." değerlendirmesinde bulunuldu. IMF raporunda, tahminlere göre, konut fiyatlarındaki aşağı yönlü risklerin küresel finansal krizden bu yana dönüşüm yaşadığını ve 2007 sonunda yüksek risk altında olan birçok ülkenin bugün daha düşük risklerle karşı karşıya olduğunu gösterdiğine vurgu yapıldı. "Ancak birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde konut fiyatları risk altında bulunmaktadır" ifadesi kullanılan raporda, konut fiyat seviyelerinin parasal ve makro ihtiyati politikalar için doğrudan bir hedef olarak düşünülmemesi gerektiği ifade edildi.

"MICROSOFT, ÇİN'İN SUÇ ORTAĞI" İDDİASI



Amerikan teknoloji şirketi Microsoft'un, Çin'de Sin-can Uygar Özerk Bölgesi'ndeki Müslümanlara yönelik insan hakları ihlallerinde rolü olduğu öne sürüldü. İngiliz Financial Times'ın haberine göre, Microsoft'un merkezi Pekin'de bulunan "Microsoft Research Asia (Microsoft Asya Araştırma)" isimli araştırma kuruluşu, Çin ordusunun kontrolündeki Ulusal Savunma Teknoloji-

si Üniversitesiyle iş birliği yaparak geçen yıl mart-kasım aylarında 3 araştırma yayımladı. Araştırmaların içeriğinin, yapay zeka ve insan yüzü tanımlama gibi yurttaşları takip altına almak için kullanılan teknolojiler ile ilgili olduğuna dikkati çeken uzman ve politikacılar, Microsoft'un Çin ile yaptığı bu iş birliğinin, ülkedeki vatandaşların haklarını ihlal etmek için kullanılabileceğine işaret etti.

TRUMP SEÇİMLERE "SAĞLIK SİGORTASI" İLE GİRECEK



ABD Başkanı Donald Trump, Obamacare olarak bilinen sağlık sigortası programının yerini alacak yeni bir program için 2020 başkanlık seçimleri sonrasına kadar bekleyebileceğinin ipucunu vererek, parti mensuplarına

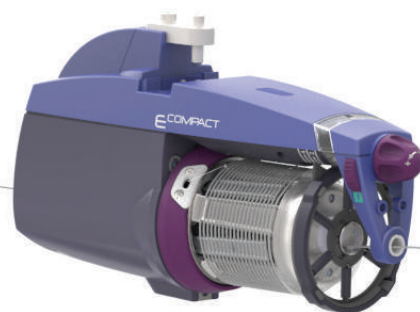
yeni bir sigorta programı hazırlamaları için vakit verdi. Cumhuriyetçi partiye mensup temsilciler, Barack Obama'nın başlıca yasama başarısı olarak görülen devlet güdümündeki özel sağlık sigortasının yerine başka bir sistem getireceklerini yıllardır pek çok defa söylediler de, bunda henüz başarılı olamadılar. Trump ayrıca geçen hafta Cumhuriyetçi partinin "sağlık sigortası partisi" olacağı sözünü vererek partisini hazırlıksız yakaladı. Trump'ın bu sözünden kısa bir süre önce Adalet Bakanlığı milyonlarca ABD'linin sağlık sigortası yaptırabilmesine olanak sağlayan Obamacare'i ortadan kaldıracak bir dava lehine müdahil oldu.



FEEDERS FOR WEAVING
AND KNITTING MACHINES



KNITTING



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

OTOMOBİLDE KÖTÜ GİDİŞ SÜRÜYOR



Avrupa Birliği ve Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA) ülkeleri toplamında otomobil satışları Mart'ta önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3,6 azaldı ve toplam 1 milyon 770 bin 849 adete geriledi. Mart 2018'de 1 milyon 837 bin 241 adet satış gerçekleşmişti. Söz konusu dönemde en fazla düşüş sırasıyla yüzde 41,4 ile İzlanda, yüzde 20,9 ile

Finlandiya ve yüzde 19,8 ile Hırvatistan'da görüldü. Satışlarını en çok artıran ilk üç pazar sıralamasında ise; Litvanya yüzde 43,8, Danimarka yüzde 33,2 ve Norveç yüzde 27,6 oranlarıyla ilk 3'te yer aldı. Öte yandan Türkiye, Mart ayında yüzde 43,74 azalış ile Avrupa otomobil satışları sıralamasında 12. basamakta yer aldı.

KONUTTA DARALMA SÜRDÜ



TÜİK verilerine göre Mart 2019'da konut satışları önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,3 azalışla 105 bin 46'ya geriledi. Bu dönemde ipotekli satışlar yüzde 30,6 düşüşle 22 bin 762 oldu. Toplam satışlar içinde ipoteklilerin payı yüzde

21,7 olarak gerçekleşti. Aynı dönemde yabancılara yapılan konut satışları ise yüzde 71,3 artışla 3 bin 129 seviyesine geldi. Yabancıların ilk tercisi 1.520 konut ile İstanbul olurken, en çok alımı 584 konut ile Iraklılar yaptı.

TÜSİAD: İŞSİZLİKTEKİ ARTIŞ ENDİŞE VERİCİ

TÜSİAD, "Son dönemde bazı olumlu veriler gözlenmekle beraber talep koşulları halen zayıf seyrediyor. İşsizlikteki artış endişe vericidir. Yüksek enflasyon ve yüksek dış borç ekonomide kırılganlıkların devam ettiğini gösteriyor" açıklamasını yaptı. Açıklamada şunlar söylendi: 'Seçim sürecinin ardından artık reform gündemimize hızla dönme fırsatımız var. Son dönemde bazı olumlu veriler gözlenmekle beraber talep koşulları halen zayıf seyrediyor. İşsizlikteki artış endişe vericidir. Yüksek enflasyon ve yüksek dış borç ekonomide kırılganlıkların devam ettiğini gösteriyor. Bu çerçevede, ekonomimizdeki sorunların gerçekçi bir anlayışla tespiti ve bunlara yönelik kalıcı çözümler aciliyetini korumaktadır. Açıklanan tüm plan ve programların bütünlük içerisinde ayrıntılarıyla ve öncelikleriyle kamuoyuyla paylaşılarak zaman kaybetmeksizin uygulamaya geçirilmesi çok faydalı olacaktır. Eş zamanlı olarak başta hukuk devleti ve özgürlükler olmak üzere, dijital dönüşümden eğitime çok önemli yapısal reform önceliklerimiz bulunuyor. Uluslararası ilişkilerimizde de ekonomik dengelerimizi sarsabilecek tehditlere karşı gereken tedbirlerin alınmasını ve sorunların diplomasi yoluyla aşılmasını temenni ediyoruz. Ayrıca Avrupa Birliği üyelik sürecimiz çerçevesinde mevcut gümrük birliğinin güncellenmesi de ülkemizin küresel rekabet gücü açısından çok etkili olacaktır.'



SANAYİ ÜRETİMİ YÜZDE 5 AZALDI



TÜİK verilerine göre, sanayi üretimi Şubat'ta bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,1 azaldı. Söz konusu dönemde; madencilik ve taşocaklığı sektörü endeksi yüzde 4,7 ve imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 5,5 azalırken, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü

endeksi yüzde 0,4 arttı. Sanayi üretimi bir önceki aya göre ise yüzde 1,3 arttı. Önceki aya göre; madencilik ve taşocaklığı sektörü endeksi yüzde 0,3, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 1,4 ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi yüzde 0,8 yükseldi.

BÜTÇE AÇIĞI, İLK ÇEYREKTE 36.2 MİLYAR LİRA

Hazine ve Maliye Bakanlığı, mart ayına ilişkin bütçe gerçekleştirmelerini açıkladı. Merkezi yönetim bütçe dengesi martta 24,5 milyar TL açık verdi. Mart ayı verisiyle birlikte bütçede ilk çeyrek karnesi de şekillendi. Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada 2018 yılı Ocak-Mart döneminde 20,4 milyar TL açık veren bütçe, 2019 yılı Ocak-Mart döneminde 36,2 milyar TL açık verdi. 2018 yılı Ocak-Mart döneminde 1,9 milyar TL faiz dışı fazla verilmiş iken 2019 yılı Ocak-Mart döneminde 2,8 milyar TL faiz dışı açık verildi. 2019 yılı Ocak-Mart döneminde bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 30,4 oranında

artarak 218,3 milyar TL oldu. Bütçe giderleri ise yüzde 35,4 oranında artarak 254,4 milyar TL olarak gerçekleşti. 2019 yılı Ocak-Mart döneminde vergi gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5,8 oranında artarak 154,3 milyar TL olarak kayıtlara geçti. Faiz hariç bütçe giderleri ise yüzde 33,5 oranında artarak 221,1 milyar TL oldu. 2018 yılı Mart ayında 20,2 milyar TL açık veren bütçe, 2019 yılı Mart ayında 24,5 milyar TL açık verirken, faiz dışı açık 2018 yılı Mart ayında 10,6 milyar TL iken 2019 yılı Mart ayında 13,1 milyar TL oldu. 2019 yılı Mart ayında bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 12,8 oranında artarak 54,4 milyar TL oldu..



TARIMDA ÜRETİCİ FİYAT ARTIŞI SÜRÜYOR



TÜİK verilerine göre tarım ürünleri üretici fiyat endeksi (Tarım-ÜFE), Mart'ta önceki aya göre yüzde 1,75, bir önceki yılın aynı ayına göre ise yüzde 27,33 artış gösterdi. Bir önceki aya göre değişim; tarım ve avcılık ürünlerinde yüzde 1,88 ve ormancılık ürünlerinde yüzde 5,19 artış, balıkçılıkta ise yüzde 4,71 azalış şeklinde oldu. Ana gruplarda önceki aya göre; çok yıllık bitkisel ürünlerde yüzde 6,62 ve tek yıllık bitkisel ürünlerde ise yüzde 0,63 azalış görüldü. Alt tarım gruplarından; turuncgiller yüzde 7,96 ve çeltik yüzde 3,46 artış, yağlı meyveler yüzde 0,33, canlı kümes hayvanları ve yumurtalar yüzde 3,28, lifli bitkiler ise yüzde 5,01 azalış gösterdi. Mart'ta endekste yer alan 81 maddeden; 48'inin fiyatlarında artış, 27'sinin fiyatlarında ise azalış görüldü. Endekste 6 maddenin fiyatlarında ise değişim olmadı.



TÜRKİYE-PAKİSTAN SERBEST TİCARET ANLAŞMASI

Toplantıda Pakistan ile yapılması muhtemel bir serbest ticaret anlaşmasının, tekstil ve hazır giyim sektörlerine yaratacağı etkiler değerlendirildi.

4 Mart 2019 tarihinde İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)'nin ev sahipliğinde, Ticaret Bakanlığı yetkililerinin teşrifleri ve İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, İstanbul Sanayi Odası Başkan Yardımcısı İrfan Özhamaratlı ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Konfeksiyon ve Hazır Giyim Meclis Başkanı Şeref Fayat ve İTHİB ile İHKİB'in Yönetim Kurulu Üyelerinin katılımıyla olası bir Türkiye-Pakistan Serbest Ticaret Anlaşması'nın tekstil ve hazır giyim sektörlerine etkisinin incelendiği bir toplantı gerçekleşti. Toplantıda imzalanması muhtemel bir

anlaşmanın ihracatımızın en güçlü kalemleri olan tekstil ve hammaddeleri ile hazır giyim ve konfeksiyon sektörlerini nasıl etkileyeceği konusunda görüş alışverişinde bulunuldu. 2016 yılının Mart ayında Islamabad'da imzalanan Türkiye-Pakistan Serbest Ticaret Anlaşması'nda (STA) çerçeve anlaşmasının ardından Pakistan ile yapılması muhtemel bir



serbest ticaret anlaşmasının, tekstil ve hazır giyim sektörlerine yaratacağı etkiler değerlendirildi. Özellikle Çin ve Bangladeş gibi ülkelerle ser-

best ticaret anlaşması bulunan Pakistan üzerinden kontrolsüz bir şekilde Türkiye'ye girecek olan tekstil ve hazır giyim ürünlerinin haksız rekabete neden olabileceği vurgulandı. Türkiye'ye hali hazırda ithalat yoluyla giren oldukça fazla miktarda tekstil ve hazır giyim ürününün bulunduğunu vurgulayan katılımcılar, Pakistan ile de benzer bir durumun yaşanmasının Türk Tekstil ve Hazır Giyimi açısından olumsuz sonuçları olabileceğinin altını çizdiler. Toplantıya katılan Bakanlık yetkilileri konuyla ilgili çalışmaların devam ettiğini ifade etti.





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 efektli 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



“BİRİNCİ VAZİFEMİZ, GENÇLERİ KAZANMAK”

İTHİB; “Sektör-Öğrenci Buluşmaları” düzenleyerek duayen isimleri öğrencilerle bir araya getiriyor ve gençlerin akıllarındaki pek çok soruya cevap bulmasına olanak sağlıyor. İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Vehbi Canpolat, Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’ne konuk olarak tekstil sektörü ile ilgili bilgi verdi. Canpolat’a; İHKİB Eğitim Vakfı Genel Sekreteri Süleyman Çakıroğlu da eşlik etti. Dr. Vehbi Canpolat, gençlere, “Hedefinizi belirleyin. Kendinize bir yön çizin. Unutmayın

ki, başarının da başarısızlığın da mutlaka bir sebebi vardır. Önemli olan bu başarısızlıklardan ders çıkarmaktır. Yelkenli bir gemiyi bile okyanusa koysanız; nereye gideceğini bilemez. Rüzgâr ona yön veremez, ancak ona yönü siz verebilirsiniz” tavsiyelerinde bulundu.

“Gençlerin önce sektörü sevmesi lazım...”

Buluşma sonrasında İTKİB Hedef dergisine özel açıklamalarda bulunan Canpolat; öğrencilerin tekstili yeterince tanımadığını ve sektörle gençler arasındaki

iletişim problemini çözmek istediklerini söyledi. Daha çok genci sektöre kazandırmak istediklerini belirten Canpolat, “Türkiye’nin tekstille ilgili en büyük problemi, yeterince ara elemanın olmaması. Mühendislikte de bu durum aynı. Bunun nedenlerini araştırınca, Türkiye’nin sanayiye bakışında bir problem olduğunu gördük. Fakat asıl problem; tekstil sektörü ile öğrencilerin yeterince bir arada olmaması ve sektörü iyi tanınamalarıydı. İTHİB olarak tekstilin hak ettiği algıyı kazanmasını istiyoruz. İletişim

kurarak, fabrikalara götürerek gençlerimize tekstilin ne olduğunu göstermek ve algıyı yükseltmek bizim temel amacımız. Ben Marmara Üniversitesi Dış Hekimliği mezunuyum. Buna rağmen hekimlik yapmayı değil, sanayici ve tekstilci olmayı tercih ettim. Gençlerin öncelikle tekstili sevmeleri gerekiyor. Bu çocukların yetişebilmesi için öğrencilik dönemlerinde mutlaka fabrika kokusunu almalılar. Sanayinin ve tekstilin hazzını almaları gerekiyor. Bizim de birinci vazifemiz bunu gerçekleştirmek.”

RUSYA’DAN TÜRK MARKALARINA YAKIN İLGİ

Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) koordinatörlüğünde, Rusya’da yerleşik olan “LLC Russian Style-97” firmasının yetkililerinin katılımıyla Dış Ticaret Kompleksi’nde Türk markaları ile iş birliğine yönelik özel nitelikli bir alım heyeti düzenlendi. Distribütör bir firma olan LLC Russian Style-97 firmasının Güney Rusya’da 800’e yakın mağazası bulunuyor. Başta temizlik malzemeleri, kozmetik, kişisel bakım

ürünleri ile ev tekstili, havlu, bornoz, nevresim, hazır giyim, iç giyim, örme giyim ürünlerinin satıldığı Sangi Style Stores unvanlı perakende mağazaları da bulunan firma önümüzdeki dönemde olası ticaret potansiyelini değerlendirmek üzere Türk markaları ile bir araya geldi. Bu kapsamda, yurt dışından birçok markanın da temsilcisi olan söz konusu Rus firması, Türkiye’de hazır giyim: kadın, erkek ve çocuk iç giyim ürünleri, çorap, atlet, ev tekstilleri:



havlu, bornoz, nevresim, yatak çarşafı, yatak takımı, bebek bezi, kişisel bakım, ev temizlik ürünleri üreten ve ürünlerini Rusya’da perakende mağazalarda satışa sunmak isteyen marka sahibi Türk firmaları ile ikili görüşmeler gerçekleştirdi. İki gün boyunca toplam 17 firma ile yapılan görüşmeler

sonucunda, alım heyeti organizasyonunun son derece faydalı sonuçlandığını bu kapsamda görüşme yaptıkları firmalardan yaklaşık 10 Türk firmasıyla çalışmayı istediklerini belirten Rus yetkililer, Türkiye’den tedarik ettikleri ürün kalemini artırmayı hedeflediklerini vurguladı.

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; OKUL-SANAYİ İŞBİRLİĞİNİ GELİŞTİRİYOR

ÖRSAD okul sanayi işbirliğini geliştirmek amacıyla çalışmalarını sürdürüyor. 13 Mart 2018 tarihinde Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde gerçekleştirilen işbirliği protokolü çerçevesinde okula bir adet yuvarlak örme makinesi hibe edildi. Törene ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt ve ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyelerinin yanı sıra Zeytinburnu Kaymakamı Mehmet Batak ve Zeytinburnu İlçe Milli Eğitim Müdürü Ali Yeşilyurt katıldı.



Türk tekstilinin en ciddi sorunlarından birisi haline gelen kalifiye eleman sorununu çözmek adına atılacak en önemli adımlardan birisini hiç şüphesiz okul sanayi işbirliğini geliştirerek, meslek liselerindeki gençlerimizin sektöre kazandırılması oluşturuyor. Bu çerçevede 13 Mart 2018 tarihinde ÖRSAD ile Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi arasında bir protokol imzalandı. Bu protokol ile meslek lisesinde okuyan gençlerimizin

tekstil ve örme sanayisine kazandırılması hedefleniyor.

Okul Müdürü Kamil Akbulut: Sektörle işbirliğimizin gelişmesi vatana ve millete faydalı evlatlarımızı yetiştirmemizi kolaylaştıracaktır

Bafsan Örme tarafından Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne hibe edilen yuvarlak örme makinasının protokol töreninde açılış konuşmasını Okul Müdürü Kamil Akbulut gerçekleştirdi. Kamil Akbulut şunları söyledi: 'Öncelikle okulumuzun kısa bir tarihinden bahsetmek isterim. 1937-38 eğitim öğretim yılında Sultanahmet Sanat Enstitüsü'ne ilave olarak açılan okulumuz, Türkiye'nin ve İstanbul'un ilk ve en eski tekstil okulu. 1957 yılından itibaren ortaokula dayalı ve iki yıl süreli İstanbul Mensucat ve Sanat Enstitüsü adıyla eğitime devam etmiştir. 1965 yılından itibaren ise üç yıl süreli eğitime geçmiştir. 1968 yılında Milli Eğitim Bakanlığı, İstanbul Sanayi Odası ve Teknik Okullar Koruma Derneği işbirliğiyle yaptırılan mevcut binamız, İstanbul Mensucat Sanat Enstitüsü adı altında iplik, dokuma ve boya-apre bölümleriyle eğitim ve öğretim faaliyetlerine başlamıştır. Okulumuz 70'li ve 80'li yıllarda kullanılan en yaygın bilinen adıyla İstanbul Tekstil Meslek Lisesi ve Topkapı Meslek Lisesi biçiminde isimlendirilmiştir. Bu yıllarda fiziki alan bakımından Balkanların en büyük arazisine sahip meslek okulu ve Türkiye'nin ilk mesleki eğitim veren tekstil okulu unvanına sahiptir. Yaklaşık 57 bin metrekarelik bir alan üzerinde kurulu olan okulumuzda 1991'de konfeksiyon ve 1992'de örme bölümlerimiz faaliyete geçmiştir. Bu dönemde Zeytinburnu Tekstil Meslek Lisesi adı altında faaliyetini sürdürmüş, 2009 yılında ise okulumuza Şehit Büyükelçi Galip Balkar Lisesi ismi verilmiştir. Bugün itibariyle



Zeytinburnu Kaymakamı Mehmet Batak, ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt'a protokol çerçevesindeki plaketi takdim etti ve sanayicilerimizin eğitime vermiş oldukları destekten dolayı ÖRSAD'a teşekkürlerini iletti.

65'i kadrolu olmak üzere 70 öğretmen, 1 güvenlik görevlisi, 4 tane hizmetlimiz ve 811 adet öğrencimizle 27 derslikte eğitim ve öğretim vermektedir. Okulumuzda var olan alanlar; tekstil teknolojisi ve moda tasarım alanlarıdır. Tekstil teknolojisinin altında endüstriyel dokuma, endüstriyel örme, tekstil baskı ve desenciligi ve tekstil boyacılığı dalları bulunmaktadır. Moda tasarım alanımızda ise modelistlik dalı bulunmaktadır. Katılımlarınız için teşekkür eder, sektörümüzün mesleki ve teknik okullara çok büyük ve önemli katkıları olacağına inandığımı vurgulamak isterim. Onlarla işbirliğimizin gelişmesi, vatanımıza ve milletimize daha faydalı gençleri yetiştirmemizi kolaylaştıracaktır. Bize rehberlik eden Kaymakamımıza, İlçe Milli Eğitim Müdürümüze ve değerli katkılarından dolayı ÖRSAD Yönetim Kurulu Fikri Kurt'un Başkanlığında tüm örme sanayicilerimize destek-

lerinden dolayı teşekkür etmek istiyorum.'

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: Mesleki okullarımızın gelişimi adına atılan her adımı önemsiyor ve benimsiyoruz

Okul Müdürü Kamil Akbulut'un ardından bir konuşma yapan ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt ise şu değerlendirmelerde bulundu: 'Şahsım ve örme sanayicilerimiz adına sizleri saygı ve sevgiyle selamlıyorum. Ülkemizde eğitimin çok önemli olduğunu düşünüyorum ve mesleki okullarımızın çok daha kıymetli ve değerli yerlere ulaşabilmesi adına atılan her adımı önemsiyoruz ve benimsiyoruz. Bugün eğitim kurumlarımızda eğitim gören öğrencilerimizin bir kısmı hiçbir hedef gözetmeden sadece diploma almak için başkalarının kontenjanlarını heba ederek eğitimini sürdürürken, bir kısım öğrencimiz ise aile

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: "Evlatlarımız bizim için değerlidir. Elbirliğiyle okulunuzun ihtiyaçlarının karşılanması konusunda sizlere destek vereceğimizi buradan bildirmek istiyorum. Zaten yanınızdaydık ama bundan sonra daha da yanınızda olacağız. Bu konuda tüm işadamlarımızı bilgilendiriyor ve bilinçlendiriyoruz."



bütçelerine bir an önce katkı sağlayabilmek adına varıyla yoğunla meslek liselerine sarılıyor. Ben bir işadamı olarak mesleki okullarımıza önem vermek zorundayız diyorum. Gençlerimize ve geleceğe önem vermemiz gerekiyor. Aynı zamanda ülkemizi kalındırmak adına da üretim ve ihracat yapmamız gerekiyor. Türk tekstil işadamları geçen yıl 26 milyar dolarlık bir ihracat gerçekleştirmiştir. Bunu, üretarak, çalışarak gerçekleştirebiliriz. Emeğimizle gerçekleştirebiliriz. Çalıştığımızda verimli oluyoruz ve ülkemiz de kazanıyor. Bu anlamda Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi biz tekstilciler için çok ama çok değerlidir. Buraya yaptığımız bağışların yanı sıra Isparta Üniversitesi tekstil bölümüne ve Malatya Tekstil Meslek Yüksekokulu'na da makine bağışında bulunduk. Sektörümüze ve eğitime önem veriyoruz. Çünkü ülkemizin ve ihracatımızın gelişmesi için siz gençlerimize ihtiyacımız

var. Almanya'da tekstil meslek liselerinin yüzde 80'i özel sektör tarafından teşvik ediliyor, destekleniyor. Türkiye'de ise bu oran maalesef sadece yüzde 4 seviyesinde. Bu yüzden de bizlerin sağladığı bu destek hakkında çok da böbürlenecek bir tarafımızın olmadığını da vurgulamak isterim. Biz gençlerimize önem vererek uzun vadede ülkemizin kalkınması, bu değerli gençlerimizin daha kolay iş bulması daha kolay olacağından biz işadamlarının mutlak surette ellerini taşın altına koymaları gerekmektedir.

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: "Türk tekstil işadamları geçen yıl 26 milyar dolarlık bir ihracat gerçekleştirmiştir. Bunu, üretarak, çalışarak gerçekleştirebiliriz. Emeğimizle gerçekleştirebiliriz. Çalıştığımızda verimli oluyoruz ve ülkemiz de kazanıyor. Bu anlamda Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi biz tekstilciler için çok ama çok değerlidir. "

Bugün Sayın Kaymakamımız, İlçe Milli Eğitim Müdürümüz ve Okul Müdürümüz ile birlikte bir protokolün altına imza atıyoruz ve şunu söylüyoruz: Evlatlarımız bizim için değerlidir. Elbirliğiyle okulunuzun ihtiyaçlarının karşılanması konusunda sizlere destek vereceğimizi buradan bildirmek istiyorum. Zaten yanınızdaydık ama bundan sonra daha da yanınızda olacağız. Bu konuda tüm işadamlarımızı bilgilendiriyor ve bilinçlendiriyoruz. İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi olarak orada da üniversite ve

sanayi işbirliği konusunda çalışmalar yürütüyoruz. 90'lı yıllarda üniversitelerimizin tekstil bölümlerinin puanları neredeyse tıp fakültesine eşitken, bugün itibarıyla üniversitelerimizin tekstil bölümleri hiç rağbet görmez hale gelmiştir. İşadamları olarak bu konuda duyarlı olduğumuzu bir kez daha vurgulayarak, hepimizi saygı ve sevgiyle selamlıyorum."

Zeytinburnu Kaymakamı Mehmet Batak: 'Mesleki eğitime sanayicilerimizin verdiği desteğe minnettarız'

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt'un ardından söz alan Zeytinburnu Kaymakamı Mehmet Batak ise şunları söyledi: 'Hepinizi saygıyla ve sevgiyle selamlıyorum. İşadamlarımızın, memleketimizin dertleriyle dertlendiğini gördüm. Katkılarınızdan dolayı ÖRSAD'a ilçem ve şahsım adına teşekkür etmek isterim. Devlet ve özel sektör işbirliğinin ne kadir olduğunu biraz sonra kurdele-

sini keseceğimiz makinemizin hizmete alım töreninde göreceğiz. Ülkemizin her yerindeki eğitim kurumu eşittir. Aslolan öğrencinin içindeki cevherdir. Diploma her zaman geçerlidir ve diplomanız olmadığı müddetçe ağzınızla kuş tutsanız yükselmeniz mümkün değildir. Kaymakamlık işçi bulma kurumu değil ama iş arayan gençlerimiz bize de geliyor ve onları dinliyoruz. İlk sordumuz soru 'Ne mezunusun?' oluyor. Ülkemizde meslek liseleri maalesef uzun yıllar göz ardı edilmiştir. Bugün ara eleman konusunda tekstil sektörü Suriyelilerin desteğini almış olamasa, belki de tesislerini kapatmak zorunda kalacaklar. Biz de devlet olarak işadamlarımızın desteğini Almanya örneğine benzer seviyelere çıkmasını çok arzu ederiz. İşadamlarımızın verdiği vergilerle biz burada kaymakamlık yapıyoruz. Onların verdiği vergilerle öğretmenlerimiz maaş alıyor, öğrencilerimiz de eğitim alıyor. İnanın Hakkarı'deki, Diyarbakır'daki bir çocuk da İstanbul'da tekstilin kalbi olan bir okulda öğrenci olmak istiyor ama sizler bu okulda varsınız. Lütfen öğ-

renciler olarak bunun değerini bilin.'

Zeytinburnu İlçe Milli Eğitim Müdürü Ali Yeşilyurt: Üreten Okullar Seferberliği sayesinde Meslek Lisesi mezunlarımıza üniversite sınavlarında pozitif ayrımcılık gösteriyoruz'

Zeytinburnu İlçe Milli Eğitim Müdürü Ali Yeşilyurt ise öğrencilere hitaben şunları söyledi: 'Milli Eğitim Bakanlığı olarak meslek liselerimizi yeniden ayağa kaldırmak adına topyekün bir seferberlik ilan ettik ve 'ÜRETEN OKULLAR' Kampanyasını başlattık. Bu çerçevede tekstil meslek lisesini bitiren bir öğrenci üniversite sınavında tekstil mühendisliğini tercih etmesi durumunda sınavda sadece 8 matematik çözmesi durumunda bu tercihinin yerleştirilebiliyor olacak. Bundan sonra devamsızlık istemiyoruz. Önünüzde çok değerli ve tarihi bir fırsat var. Meslek lisesi mezunu bir öğrenci üniversite sınavında toplam 42 soru yaptığında, Anadolu ve Fen Liselerinden mezun bir öğrencinin 142 doğrusuna denk geliyor. Arada



Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne ÖRSAD tarafından hibe edilen yuvarlak örme makinesinin açılışı sembolik bir kurdela kesimi ile gerçekleştirildi.

100 soru fark var. Meslek Liseleri'nde uyuyan bir dev var. Artık kendimize gelmemiz gerekiyor. Artık yeniden dirilişin zamanı. Üzerinizdeki ölü toprağını atın ve kendinize güvenin. Sizler bizim için çok değerlisiniz. İşadamlarımıza da şunu söylemek istiyorum. Allah razı olsun bu makineleri bu okullara bağışlıyorsunuz. Ama bazı yerlerde makine bozulmasını diye açıp kullanma-

yan okullara rastlıyoruz. Keşke öğrenciler o makineyi kurcalarken bozsa. Bu öğrenciler okullarında okurken üretime katkı sağlamaları ve bunun karşılığında da küçük bir cep harçlığı kazanmaları durumunda, mutlak surette sektöre kazandırılacağını düşünüyorum. Bu konuda da işadamlarımızın desteğini bekliyoruz. Bu okullardaki makineleri çalıştırmamız da gerekiyor.'



FİKRİ KURT
ÖRSAD Başkanı

Belki emekli olmuş bir ustamızı, masraflarını bizim karşılamamız şartıyla okulumuzda görevlendiririz. Belki bizim ustalarımız buraya dönüşümlü gelerek çocuklarımızı eğitebilir. Bu konuda da ÖRSAD olarak her türlü desteği vermeye hazırız.



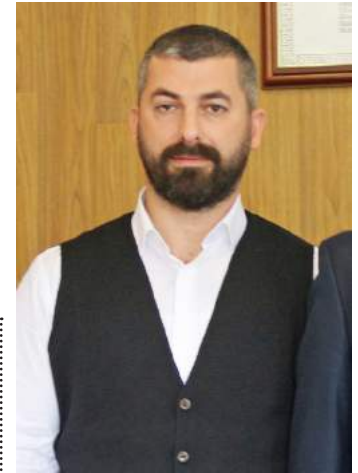
VAHİT DİKİLİTAŞ
ÖRSAD Başkan Yardımcısı

Bizlerin işletmelerindeki ustalarımız dönüşümlü olarak okulumuza gelip öğrencilerimize örmenin her dalını uygulamalı olarak anlatabilir, uygulatabilir. İstanbul Sanayi Odası'nda da bu konuyla ilgili çok önemli çalışmalarımız var. Bu konuları ortaya da taşıyarak onların da desteğini alabiliriz.



ŞİNASİ PARLAK
BFS Örme

Tekstilde yazlık ve kışlık kreasyonlar düzenli olarak hazırlanır. Belki öğrencilerimiz bu koleksiyonların hazırlanmasına destek verebilir ve bu konudaki yaratıcılıklarının ortaya konması sağlanabilir. Hatta öğrencilerimiz bunun karşılığında bir cep harçlığı kazanabilir.



ÇETİN AKÇAN
AKÇAN Örme

Keşke buradaki çocuklarımızın ürettikleri askerimize, polisimize gitse ve burası bir döner sermaye ile dönse. Ve bundan çocuklarımız da maddi kazanç sağlarsa. İşte o zaman çocuklarımız nasıl önemli bir sektörün mensubu olduklarını bir anda idrak edeceklerdir.

İTALYA KRİZDEN TEKNİK TEKSTİLE KURTULDU

2008 yılında büyük bir kriz ile karşılaşan İtalya'da krizin yankıları hala devam ederken; moda endüstrisi bu krizden etkilenmedi. Tekstil sektöründe aktif bir şekilde rol alan 15 bin 493 firma; teknik tekstile yatırım yaparak kazandı.



İtalya denildiği zaman akıllara tarihinin ve doğasının güzelliklerinin yanı sıra; bilhassa hazır giyim ve tekstil sektöründeki dünya çapına nam salmış ünü gelir. Bu uzun yıllara dayanan, hak edilmiş bir ündür ve bugün dünya devi markalar 'Made in Italy' imzasını taşımanın gururu içerisinde oldukları. Gucci, Prada, Armani, Calzedonia ve Dolce&Gabbana şüphesiz ki ilk akla gelenlerdir. Moda ile eş anlamlı kullanabileceğimiz kadar içli dışlı olan ve abartsız bir şekilde modanın tarihini yazan İtalya moda endüstrisi ve bu endüstrinin içerisinde yer alan firmalar; İtalya ekonomisinin 2008 yılında karşılaştığı ve günümüzde hala yankıları devam eden krizden çıkmayı başarıyla tamamladılar. Peki ama nasıl? Bu sorunun cevabını geçtiğimiz günlerde İtalya menşeli global bir şirketin yapmış olduğu araştırma gözler önüne serdi.

Krizle rağmen gücünü kaybetmedi

İtalya'da moda endüstrisi 78 milyar Euro değerinde. Moda

sektöründe yaklaşık 82 bin aktif şirket yer alıyor. Deri ürünleri alanında 20 bin 559 şirket varken; 45 bin 882 şirket hazır giyim alanında; tekstil sektöründe ise 15 bin 493 firma kayıtlara geçti. Krize rağmen; İtalya'da moda endüstrisinin bugün meta-lürjik faaliyetlerin ardından ikinci imalat sektörü olduğunu söyleyebilmemiz mümkün. Bu rakamlar geçtiğimiz günlerde; CRIF Ratings ve Nomisma ile ortaklaşa oluşturulan bir endüstri gözlemevi olan CRIBIS Industry Monitor tarafından açıklandı. Araştırmayla birlikte çizmenin tekstil sektöründe fotoğrafını çeken global şirket; krize rağmen İtalya modasının gücünü kaybetmediğini ve bunu da her zaman yeniliklere ve teknolojilere yatırım yaparak elde ettiğini açıkladı. Başarının sırrının özellikle; kumaş tekstilinin performansını artırmak ve teknolojiye yatırım yapmak olduğuna vurgu yapıldı. Ve açıklanan tüm veriler ışığında; 2017 yılını toparlanma yılı olarak ifade eden ve çalışmalarını bu

yönde gerçekleştirerek daha çok teknolojiye yatırım yapan firmalarla birlikte İtalya'da tekstil sektörünün tüm tedarik zinciri içerisinde birinci derecede rol oynadığı bir kez daha ortaya çıkmış oldu.

Belirli bölgeler sadece tekstile yoğunlaştı

Gözlemevi tarafından yapılan araştırmaya göre, İtalya'da tekstil sektöründe yaklaşık 15 bin 500 şirket yer alıyor. Özellikle Orta ve Kuzeydoğu bölgelerinde ve önemli sanayi bölgelerinin olduğu Lombardiya ile Toskana bölgelerinde tekstil şirketleri yoğunlaşmış durumda. Örneğin; Toskana'daki Prato sanayi bölgesi, yün iplik ve kumaş üretiminde uzman. Kuzeydoğu İtalya'nın Veneto bölgesi de; tedarik zincirinin her kademesinde uzmanlaşmış çok sayıda küçük işletme ile hazır giyim öncüleri arasında yer alıyor. Son on yılda, İtalya'nın ihracatı yüzde 3,3 oranında arttı ve ticaret dengesi daima pozitif kaldı. Ayrıca 2018'in ilk altı ayında, İtalyan tekstil ihracatı büyümesini sürdür-

rek, ithalattaki düşüşe karşı satışlarında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1,2'lik bir değişim kaydetti. Uluslararası alanda en başarılı ürünler ise teknik ve endüstriyel kumaşlar ile dokuma olmayan kumaşlar olarak ifade ediliyor.

İtalyanların yüzde 40'ı yeni kıyafet almak istemiyor

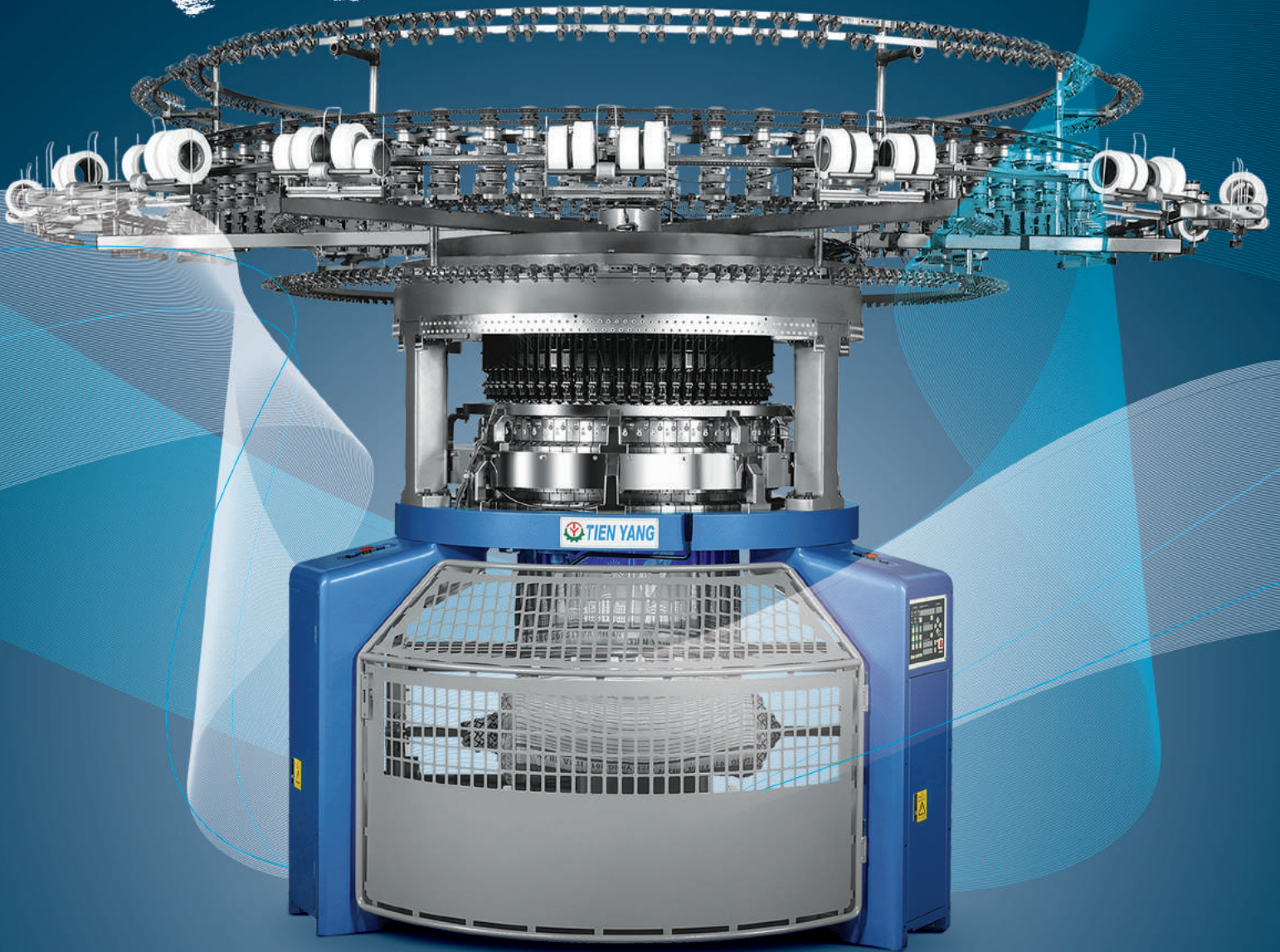
Fakat diğer taraftan İtalyanların yüzde 40'ı, hem yeni tüketim eğilimleri hem de çevre sorunları ile ilgili nedenlerden dolayı satın alınan giysi ve ayakkabı miktarını azaltmış durumdadır. Bu durumda yine karşımıza teknik tekstil ürünler, bir diğer ifadeyle akıllı kumaşlar ve biyolojik ürünler son yıllarda İtalyanların gözdesi. Araştırma; bu kriz döneminde hayatta kalan ve olumsuzlukların üstesinden gelen İtalyan şirketlerin kumaş tekstilinin performansını ve teknolojik potansiyellerini artırarak ve tekstil endüstrisine yatırım yaparak kazandıkları görüşünde.



TIEN YANG

Not Only Knitting Machine!

Fashion Designer





SIRASINI BEKLEYEN DEV: HİNDİSTAN

Büyük ekonomiler ARASINDA, 2019'da en hızlı büyüyecek ülke olarak öne çıkan Hindistan; Japonya ve Çin'in ardından Asya'nın "yeni süper gücü" olarak gösteriliyor.

Halen 1,3 milyarlık nüfusu ile Çin'den sonra dünyanın en kalabalık nüfusuna sahip ülkesi olan Hindistan'ın 2024 yılında Çin'i de geride bırakarak bu unvanı ele geçirmesi bekleniyor. Her yıl yaklaşık 10 milyon kişinin işgücüne katıldığı ülke son yıllarda büyümede

sağladığı başarı ile dikkat çekiyor. Nüfusta olduğu gibi büyümede de Çin ile başa baş giden Hindistan, son yıllarda Çin'i de geride bırakarak en hızlı büyüyen ülke konumuna yükseldi. Ülkenin ekonomik reformlarını başlattığı 1990'lı yılların başından bu yana büyümede

istikrarlı bir çizgi tutturduğunu söylemek mümkün. Öyle ki, reel büyüme, 2003 yılından itibaren yüzde 8'in üzerinde gerçekleşti ve 2006 yılında yüzde 9,7 ile tepe noktasına ulaştı. 2008 yılında yaşanan küresel ekonomik krizin etkisiyle büyüme oranı yüzde 6,1'e geriledi. Düşüşün sınırlı

kalmasında kapsamlı bir mali paketin uygulamaya konması etkili oldu. Bu önlemlerin katkısı ve baz etkisi ile 2009'da yüzde 8,5, 2010'da da yüzde 10,3 reel büyüme imza atan Hindistan'da, 2010'u takip eden beş yıllık dönemde yüzde 5,6 ile yüzde 7,2 arasında değişen ve nispeten düşük sayılabilecek büyüme oranları görüldü. 2015'te ve 2016'da yüzde 7,6 ile yeniden hızlı büyümeyi yakalayan Hindistan'da 2017 büyüme oranı ise IMF verilerine göre yüzde 6,7 oranında gerçekleşti.

2018 büyüme beklentisi yükseldi

Hindistan'da mali yılının ilk çeyreğini oluşturan Nisan-Mayıs-Haziran döneminde büyüme oranı yüzde 7,6 seviyesindeki beklentileri fazlasıyla geride bırakarak yüzde 8,2 olmuştur. Bu dönemde

ülkede imalat büyümesi, yine aynı zaman dilimi içerisinde yıllık yüzde 13,5 seviyesinde gerçekleşti. Temmuz-Eylül dönemini kapsayan ikinci çeyrekte büyüme oranı hanehalkı tüketimindeki gerilemeye bağlı olarak yüzde 7,1 oranında gerçekleşmiş olsa da, bu oran üçüncü çeyrekte yüzde 6,5'lik büyüme sağlayan Çin'i geride bırakmaya yetti. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü OECD, Hindistan için daha önce yüzde 7,4 olarak açıkladığı büyüme beklentisini Eylül ayında yüzde 7,6'ya yükseltmişti. Uluslararası Para Fonu IMF de benzer şekilde Hindistan'ın bu yılki büyüme beklentisini yüzde 7,4 olarak açıklarken, 2019 içinse yüzde 7,8 ile daha da iyimser bir tahminde bulundu. The Economist Intelligence Unit tarafından hazırlanan ve 2020 yılını da kapsayan projeksiyonlarda da ülkenin önümüzdeki iki yılda da yüzde 7,5 ve üzerinde büyüyeceği, enflasyonun ise yüzde 5 ve altında seyredeceği öngörüsüne yer verildi. Sağladığı bu üstün performans sayesinde 20'nci yüzyılda önce Japonya ardından Kore'nin sahip olduğu, 21'inci yüzyılın başından itibaren de Çin'in hakimiyetinde bulunan "Asya'nın süper gücü" unvanı, çok yakında Hindistan'ın olacak, hatta kimi uzmanlara göre oldu bile. Danışmanlık şirketi Deloitte'un geçen yıl yayınladığı rapora göre önümüzdeki 20 yılda Asya'daki istihdam artışının yarısından fazlası Hindistan'da gerçekleşecek

ve halen 885 milyon olan ülke istihdamı 2027 yılında 1 milyarın üzerine çıkacak. Raporda vurgulanan bir başka nokta da bu yeni iş gücünün çok daha iyi eğitilmiş olacak olması. Zaten Hindistan'ın küresel ekonomideki gücünü artırma konusunda en büyük katkıyı, genç nüfusu, düşük bağımlılık oranı, eğitilmiş işgücü ve büyük yatırım projeleri sağlıyor. Hint ekonomisi arkasına aldığı bu güçlerle, önümüzdeki 10 yılda dünyanın üçüncü büyük ekonomisi ve yüzyılın ortalarında da "en büyük iki ekonomiden biri" olma yolunda hızla ilerliyor.

İthalatın açığını hizmetler kapatıyor

Hindistan, dünyanın en fazla dış açık veren ülkeleri arasında ilk beşte yer alıyor. Her ne kadar 2017 yılında ihracatını yüzde 13,6 oranında artırarak 295,9 milyar dolara çıkarmış olsa da, aynı yıl ithalattaki artış yüzde 24,5'e ve ithalata harcanan para da 444,1 milyar dolara ulaştı. Böylece ülkenin bir önceki yıl 100 milyar doların altına indirmeyi başardığı dış ticaret açığı da yüzde 53,8'lik artışla 148,2 milyar dolara yükseldi. Ülkenin ihracat ürünleri arasında işlenmiş petrol ürünleri ve otomotiv parçaları ilk sıralarda yer alıyor. Ancak ülkenin bir petrol ülkesi olmadığını hatırlatmakta fayda var. Bunun yanı sıra elmaslar, mücevherat, ilaçlar, pirinç, binek araçlar, kabuklu hayvanlar, sığır eti ve işlenmemiş alüminyum da önemli ihracat kalemlerini oluşturuyor.

Yüksek dış ticaret açığı nedeniyle doğrudan yatırımlar ülke için önemli.

Pazar potansiyeli çok yüksek

Türkiye ile Hindistan arasında ticaret hacminde gözlenen artışa rağmen, ticaret dengesi sürekli olarak ülkemiz aleyhine sonuçlanıyor. Türkiye Hindistan'ın en çok ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında 2017 itibarıyla 17'nciyken, Hindistan'ın ithalatında ilk 40 ülke arasında bile yer almıyor. İki ülke arasında ticaret hacminin yaklaşık 7,5 milyar

dolar ile en yüksek seviyeye çıktığı 2014 yılı aynı zamanda Türkiye'nin 6,3 milyar dolar ile Hindistan'a açık verdiği yıl oldu. 2017 yılında bu ülkeye ihracatımız yüzde 16,4 oranında artarak 758,6 milyon dolara ulaşırken, Hindistan'dan ithalatımız ise yüzde 8,0'a yükseldi. Hindistan'ı 1,3 milyar nüfuslu yoksul bir ülke olarak değil, ciddi bir satın alma gücüne sahip 200-300 milyon tüketicinin yaşadığı, istikrarlı bir makro-ekonomik yapıya sahip bir pazar olarak görmek gerekiyor.

Hindistan'ın küresel ekonomideki gücünü artırma konusunda en büyük katkıyı, genç nüfusu, düşük bağımlılık oranı, eğitilmiş işgücü ve büyük yatırım projeleri sağlıyor.



Hindistan Ekonomisine İlişkin Veriler:

Yıllar	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2013	366,6	466,1	832,7	-99,5
2014	317,6	459,4	777,0	-141,8
2015	264,4	390,7	655,126	-126,4
2016	260,3	356,7	617,032	-96,4
2017	295,8	444,1	739,900	-148,2

Kaynak: Trademap

“Sektörün Denizli randevusu...” EGE PAMUK,İPLİK,KUMAŞ ve TEKNOLOJİLERİ İHTİSAS FUARI



Termin Fuarcılık Firmasının düzenleyeceği Ege Pamuk, İplik, Kumaş ve Teknolojileri (PIKTECH 2019) Fuarı 12-14 Eylül 2019 tarihleri arasında Denizli EGS Park Kongre ve Fuar Merkezinde gerçekleştirilecek.

Termin Fuarcılık Genel Müdürü Sn. Serhat GENÇAY Örmeye Dünyası Dergimize vermiş olduğu demeçte; “örme ve dokuma ağırlıklı tekstil kentinde ipliğin üretiminden fazla tüketimin olduğu (%50 civarı ithalat) ve başka şehirlerden karşılanma Kahramanmaraş, Gaziantep, Bursa, Uşak, Adana ve İstanbul gibi şehirlerden tedarik edilmesi nedeni ile üretici ve tedarikçileri, kumaş üreticileri ile bir araya getirmeyi hedefliyoruz” dedi.

Gençay; PIKTECH Fuarımızda katılımcılar, bölgenin kumaş, bornoz ve ev tekstili üreticileri ile bir araya gelmiş olacaklar.

Ziyaretçilerimiz ise her türlü iplik, teknik iplikler, iplik teknolojileri, kumaş, kumaş teknolojileri, tekstil aksesuarları konusunda bilgi ve yenilikleri yakından görme fırsatı yakalamış olacaklar.

Termin Fuarcılığın organize edeceği bu fuarda, yerli ve yabancı olmak üzere uluslararası düzeyde katılımcılarla, profesyonel ziyaretçilerin bir araya geldiği, en güncel sektörel gelişmelerin ve teknolojilerin sunulduğu, sonucunda tüm sektör profesyonellerinin, mutlaka maddi ve manevi kazanç sağlayacağı bir ortam yaratmak hedefimizdir..

Termin Fuarcılık ailesi olarak ana misyonumuz, düzenlediğimiz yurtiçi ihtisas fuarlarında, siz değerli katılımcılarımızın maksimum verim almasını sağlamak, kurumsal ve uluslararası düzeyde firma ve markanızın tanınırlığını artırmak, iş hacminizin gelişmesi ve yeni alanlarda daha çok söz sahibi olmanıza yardımcı olmaktır.

Bu doğrultuda her koşulda yanınızda olduğumuzdan emin olmanızı ister, beraber çalışmaktan zevk duyacağımızı belirtiriz.



Denizli EGS Park Kongre ve Fuar Merkezi

PIKTECH

DENİZLİ 2019

EGE PAMUK, İPLİK, KUMAŞ ve TEKNOLOJİLERİ İHTİSAS FUARI

AEGEAN COTTON, YARN, FABRIC and TECHNOLOGIES FAIR



12 - 14 Eylül / September 2019

EGS Park Kongre ve Fuar Merkezi
EGS Park Congress and Expo Center
Denizli / TURKEY

Ana Sponsor / Diamond Sponsor



Altın Sponsor / Gold Sponsor



Gümüş Sponsor / Silver Sponsor



Basın Sponsoru / Press Sponsor



Destekleyen Kuruluşlar / Supports



Organizatör / Organizer



www.terminfuarcilik.com / www.piktech.net

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THIS FAIR ORGANIZED BY THE APPROVAL OF THE UNION CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY ACCORDING
THE LAW NUMBER 5174



EGE TMF FUARI'NIN KAZANANI TÜRKİYE OLDU...

2019 yılının Avrasya Bölgesinde ki en büyük Tekstil Makineleri Fuarı Denizli'de düzenlendi. 14-17 Şubat 2019 tarihleri arasında Denizli Büyükşehir Belediyesine ait Egs Fuar alanında gerçekleşen fuarı yerli ve yabancı 5040 kişi ziyaret etti. ÖRSAD da fuarı takip ederek sektör ile ilişkilerini geliştirmek adına önemli adımlar attı.



Tekstil ve Hazır giyim Makinelerinin yanı sıra Tekstil Kimyasalları ve Boyaları, Tekstil Dijital Baskı Makineleri ve Tekstil Yan Sanayi Ürünlerinin sergilendiği EGE TMF 2019 Denizli Fuarında 83 firmanın yanı sıra Sektörel Dernek ve yayınlr yer aldı.

14 Şubat günü Denizli Valisi Hasan KARAHAN, Denizli Büyükşehir Belediye Başkanvekili Ali DEĞİRMENCİ, Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Hüseyin MEMİŞOĞLU, Denizli Ticaret Odası Başkanı Uğur ERDOĞAN,

Denizli Sanayi Odası Başkanı Müjdat KEÇECİ, Denizli Makine Sanayicileri Derneği Başkanı Mehmet SARI'nın da aralarında yer aldığı geniş bir katılımı ile açılışı gerçekleşen fuarı AK Parti Grup Başkan Vekili ve Denizli Milletvekili Cahit ÖZKAN, CHP Denizli Milletvekili Kazım ARSLAN, siyasi parti temsilcileri ve 31 Mart Yerel Seçimlerinde birçok partinin başkan adayları ziyaret etti. Ayrıca açılış sonrasında Fuarda yer alan konusunda ülkemizin en başarılı firmalarının yanı sıra sektörde 40 yıl ve üzeri hizmet veren birçok kişiye düzen-

lenen törenle plaket verildi. Fuarın açılış konuşmasını İzgi Fuarcılık Ltd. Şti. Yurt İçi ve Yurt Dışı Fuarlar Koordinatörü Mustafa Kemal Hızarcıoğlu gerçekleştirirken özellikle fuarda yer alan yerli makinecilerin çokluğuna ve Denizli'de kullanılan tekstil makinelerinin çeşitliliğine değindi. Hızarcıoğlu konuşmasında Türk Tekstil Makinecilerinin zor şartlar altında büyük bir başarı örneği göstererek 700 milyon doların üzerinde ihracat yaparken, iç piyasada da birçok ürün grubunda ithalatın gerilemesini sağladığını belirtti.

Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Hüseyin Memişoğlu ise yaptığı kısa konuşmada Denizli ve fuarların önemine değindi. Hüseyin Memişoğlu, EGE TMF Fuarının 2. Kez düzenlenmesinden duyduğu memnuniyeti dile getirirken bu fuarın uzun yıllarda Denizli'de düzenleneceğine olan inancına vurgu yaptı. Ayrıca Denizli'de kurulması düşünülen Makine Organize Sanayi Bölgesi ve Makine Üretimi ile ilgili yapmış oldukları projeler ve çalışmalar hakkında bilgi verdi. Denizli Sanayi Odası Başkanı Müjdat KEÇECİ ise yaptığı

konusmada Tekstil Makineleri İhracatı ve İthalatı hakkında geniş bilgi verdi. Yerli Makine kullanımının önemine değinen KECEÇİ üretilmeyen tekstil makinelerinin de en kısa sürede üretiminin gerçekleşmesi için bu konuda yapılan çalışmaların Devlet- Sanayi işbirliği çerçevesinde desteklenmesi gerektiğini belirtti. Fuarın mimarlarından ve en büyük destekçilerinden olan Denizli Ticaret Odası Başkanı Uğur ERDOĞAN ise açılışta yaptığı konuşmada birbirinden çarpıcı açıklamalara imza attı. Uğur ERDOĞAN yaptığı konuşmada yerli tekstil makineleri üretiminin önemine değinirken, Türkiye'nin makine üretiminde elde ettiği başarılı çalışmalara vurgu yaptı. Yurt içi ve Yurt Dışı Fuarlara verdikleri önem ve destekler hakkında bilgi veren Uğur ERDOĞAN İzgi Fuarçılık Ltd. Şti.'nin 2 yıl içerisinde düzenlemiş olduğu başarılı fuarla Denizli kentinin Türkiye'nin en önemli fuar merkezlerinden birisi olma yolunda hızla ilerlediğini belirtti. Denizli Valisi Hasan KARAHAN ise yaptığı kısa konuşmada "EGE TMF Fuarına ev sahipliği yapmanın onur ve mutluluğunu yaşadıklarını belirtirken, bu tarz fuarların ekonomiye katkılarından bahsetti. Katılımcı ve ziyaretçi firmaları Denizli'de ağırlamış olmanın mutluluğunu yaşadığını belirten KARAHAN, tüm katılımcı firmalara başarılar diledi.

Başarılı firmalar ilk kez bir fuarda ödüllendirildi
EGE TMF Fuarı birçok ilke de ev sahipliği yaptı. Bunlardan birisi de başarılı firmaların plakette ödüllendirilmesiydi. Onur (40 yıl ve üzeri sektörel hizmet), İhracat, Ar-ge ve Hizmet dallarında plaket verildi. 40 yıl ve üzeri hizmet dalında Alkan Group Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt ALKAN adına İskender TEKİN, Elteksmak Makine Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet POSLU, PIMMS Group Yönetim Kurulu Başkanı Selahattin AYGÜLER,

GCM Group Yönetim Kurulu Başkanı Koray KUTLU adına Pınar ÖZOKUMUŞOĞLU'na plaket takdim edildi. İhracat Dalında ise Effe Makine Endüstri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı İhsan MOKA-NOĞLU, Elteksmak Makina Yönetim Kurulu Üyesi Emrah POSLU, Güven Çelik Makine İhracat Müdürü Necati GÜNEŞ ödüle layık görüldü. Hizmet Onur Ödülü ise CFA Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet ERCETİN, PROSMH Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt İŞMAN, Tekstil Teknik Dergisi Müdürü Mehmet TATLI, TEMSAD Derneği adına Yönetim Kurulu Üyesi Numan GÜREL'e plaket verildi. AR-GE Yatırımları dalında ise Cosmo Kimya Yönetim Kurulu Başkanı Derya KANDEMİR adına Süleyman GÜRİSOY, Genkim Kimya Yönetim Kurulu Başkanı Ali Suavi KUTER, NF Kimya Yönetim Kurulu Başkanı Cevat AKCİL'e plakette takdim edildi. Fuar sonrası basın mensuplarının sorularını yanıtlayan İzgi Fuarçılık Yurt İçi ve Yurt Dışı Fuarlar Koordinatörü Mustafa Kemal HIZARCIOĞLU yaptığı açıklamalarda birbirinden çarpıcı ifadelerle yer verdi. HIZARCIOĞLU yaptığı açıklamada şunları belirtti; öncelikle EGE TMF Fuarımızı kriz söylemlerine, bazı yabancı ve temsilci firmaların sektörde kullanmış oldukları olumsuz beyanlara rağmen başarıyla gerçekleştirmiş olmanın gurur ve mutluluğunu yaşamaktayız. Oldukça zor, sıkıntılı bir süreci atlatarak bizlere inanan ve güvenen katılımcı firmalarımızın sunduğu desteklerle kriz söylentilerine rağmen milyon dolarlık işbirliklerinin olduğu güzel bir fuarı geride bıraktık. Bu fuar inan ve güven insanların zaferi olarak geride kaldı. Denizlilerin fuarlarına sahip çıktığı, doğusundan batısından, yerlisinden yabancısına tekstil üreticilerinin yoğun ziyaret gerçekleştirdiği EGE TMF Fuarı havalarında güzel olmasıyla katılımcıları ve ziyaretçileri mutlu etmeyi başarmış, Denizli'de

fuvar olmaz diyenlere tokat gibi bir cevap vermiştir. Buradan sizlerin huzurunda bir kez daha tüm katılımcılarımıza ve bu fuarımıza gelerek ziyaret gerçekleştiren tüm tekstil sektörümüze, makine alımlarıyla yatırımcılarımıza teşekkürlerimizi sunarım" dedi.

'Fuarın Kazananı Denizli ve Türk Tekstil Makinecileri Olmuştur'
Mustafa Kemal HIZARCIOĞLU; İlk fuarımızda yer alan bazı yabancı firmalar ve temsilcileri fuara katılmama kararı almışlardır. Katılma planı olan bazı firmalar üzerinde olumsuz etki bırakan bu durum sanki ortak bir karar niteliği taşırcasına direkt yabancı katılımcının fuarda olmamasına neden olmuştur. Fuar öncesinde ve fuar süresinde ise özellikle Denizli, Bursa ve Gaziantep gibi şehirlerden fuarı ziyaret etmek isteyenlere de dolaylı olarak fuara gitmeme yönünde telkinler olduğu bilgisi tarafımıza iletili. Buna rağmen ziyaretçi sayısı bir önceki fuarımıza oranla %7 artış gösterirken, yine ilk fuara oranla makine satışı %30 daha fazla gerçekleşmiştir. 2021 yılında yapacağımız 3. Fuarımız öncesinde 2 yılda bir düzenleme kararımızın doğruluğunu bu sonuçlar teyit ederken, iyi ki yerli firmalar bu fuara katılmış dedirtti. % 80'ini yerli katılımcının oluşturduğu EGE TMF Fuarı herkesin morale ihtiyacı olduğu bir dönemde milyon

liralık satışlarla can suyu etkisi yaratmıştır. Sonuç olarak kazanan Türkiye ve Türk Tekstil Makinecileri olmuştur.

Yine Denizli tarihi bir döneme şahitlik etmiştir.
Denizli dışından 255 firma görevlisi 4 gün boyunca fuar alanında olurken, İstanbul, Bursa, Gaziantep, Adana, Uşak, Manisa'nın da aralarında olduğu toplam 27 şehirden 1733 kişi, İtalya, Almanya, Danimarka, İspanya, Özbekistan, Güney Afrika, İran, Azerbaycan, Rusya, Mısır, Suriye'nin de aralarında olduğu 11 ülkeden 408 kişi fuarı ziyaret etmiştir. Fuar öncesi ilk hafta ile birlikte kentte ki otellerin birçoğunda doluluk oranları % 100'lere ulaşmıştır. Ülkemizin en önemli ticaret ve turizm kentlerinden olan Denizli ilk defa sezon dışında böyle bir orana ulaşmayı başarmıştır. Fuarların kentler için ne kadar önemli olduğunu bir kez daha ortaya koyan EGE TMF Fuarının oluşturmuş olduğu fuar turizmi ile kazanan Denizli ve Denizlililer olmuştur" dedi. 2021'de düzenlenecek olan 3. EGE Tekstil, Hazırgiyim Makineleri, Tekstil Kimyasalları ve Tekstil Dijital Baskı Teknolojileri Fuarı için de şimdiden çalışmalarına başlayacaklarını belirten Mustafa Kemal HIZARCIOĞLU "İnşallah tekstil sektörümüz Uluslararası bir fuara daha kavuşacaktır" diyerek açıklamalarını bitirdi.



ÖRSAD EGE TMF FUARI'NDA KATILIMCILARLA GÖRÜŞTÜ



MAKRO TEKSTİL Murat Kesici



Yurt içinde düzenlenen birçok fuara katıldığını ifade eden Makro Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Murat KESİCİ şunları söyledi: 'Buradaki katılımı tabii olarak İstanbul fuarlarıyla mukayese etmemek gerekir. Her bölgede düzenlenen fuarın kendine has bir katılımcı portföyü var. Burada düzenlenen organizasyonu bu şekilde değerlendiriyoruz. Burada yer alarak hem bu bölgede faaliyet gösteren ve çalıştığımız firmalar ile bağlarımızı daha kuvvetli hale getiriyoruz, hem de yeni firmalar ile tanışıyoruz. Denizli'nin bizim için ayrı bir yeri var. Bu bölgede tekstil faaliyetlerimizin dışında yatırımlarımız da var. Açtığımız Çamlık Çocuk Kulübü ile geleceğimizin teminatı olan çocuklarımıza da hizmet ediyoruz.'

RETAŞ MAKİNA Ramazan Eroğlu



Yurt içi ve yurt dışında düzenlenen birçok fuara katıldığını ifade eden Retaş Makine Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan EROĞLU şunları söyledi: 'Fuarlar geçmişten günümüze gelen bir kültürün devamıdır. Katıldığımız fuarlarda; firmamızın ismini daha geniş kitlelere duyurmak, yeni iş ortaklarımızla tanışmak ve hali hazırda çalıştığımız firmalar ile bir arada olmayı prensip edindik. Tabii olarak buradaki fuarda da Denizli'de beraber çalıştığımız firmalarla bir aradayız. Standımızda onları ağırlamaktan memnuniyet duyuyoruz. Genel katılım olarak baktığımızda bir İstanbul fuarı ile Anadolu'daki fuarı kıyaslamamız doğru olmaz. İçinden geçtiğimiz ekonomik durumlar da göz önünde bulundurulduğunda her şeye rağmen olumlu bir atmosfer olduğunu söyleyebiliriz. Buranın kendine has bir dokusu var. Kendi içinde karşılaştırdığımızda buradaki fuarlar her geçen yıl geliyor. Katılım artıyor. Bundan sonra düzenlenecek fuarlarda da yerimizi alacağımızı belirtmek isterim.'





AKBARKOD

Tahir Küçükferah- Şeref Bektaş

Barkod konusunda yazılım, donanım, sarf malzemeleri ve teknik servis hizmeti sağlayan Akbarkod firmasının saha satış sorumluları Tahir Küçükferah ve Şeref Bektaş ile yaptığımız söyleşide şunları belirttiler: ‘2017 yılında düzenlenen fuarlarla karşılaştığımızda ve içinde bulunduğumuz ekonomik durum gözetildiğinde, katılımcı ve ziyaretçi sayısının, iyi denebilecek düzeyde olduğunu söyleyebiliriz. Ziyaretçi profilimiz ağırlıklı olarak Denizli’deki firmalardan oluştu. Kısmen Bursa ve İstanbul’dan da misafir ağırladık. Daha önceki fuarda tanışıp, çalıştığımız firmalarımız var. Katılımcı olarak bu bizleri memnun ediyor. Bundan sonra düzenlenecek fuarlara da katılım sağlamayı düşünüyoruz. Tecrübelerimiz ışığında şunu söyleyebiliriz ki ; katıldığımız her fuar, organizasyondaki olumlu ve olumsuz yönleri daha iyi görmemizi ve sonraki fuarlarla ilgili beklenti içinde olmamızı sağlıyor. Gelecek fuarda , fiziki şartların geliştirilmesinin ve daha etkin bir reklam çalışması ile tanıtım yapılmasının fuarın başarısını artıracığı düşüncesindeyiz.

TEKSPART

Alpaslan Demir

Tekspart Yönetim Kurulu Başkanı Alpaslan Demir yaptığı açıklamada şunları söyledi: ‘Bursa-Denizli, Antep-Maraş ve İstanbul (Marmara) bölgeleri olmak üzere Türkiye Geneline örmek sektörünü üç bölgeye ayırabiliriz. Denizli bölgesi daha çok dokuma ve havlu grubunda öne çıkıyordu. Son dönemlerde dokumaya göre örmek maliyetlerinin düşük olması ve daha kolay üretim proseslerinin olmasından dolayı bu bölgede de örmek grubunda bir artış olduğunu söyleyebiliriz. Bu nedenle bu bölgede de İstanbul ve Maraş’tan sonra Örmek üretimi artıyor. Bizler bu fuarda ziyaretçilerimize; Triko (Ev Tekstili, döşemelik kumaş, Dış giyim); Örmek (Kadife-Jakar) ve Çin Üretimi Opec (Atkı- Bere makinesi) olarak üç kategori de hizmet sunuyoruz. Burada düzenlenen bu fuar daha önce sürekli düzenlenen bir fuar değildi. Bu yıl ikincisi düzenleniyor. Tabi ki ilk fuara, içinde bulunduğumuz ekonomik ortama ve bir Anadolu fuarı olmasına rağmen gerek katılımcı sayısı gerekse ziyaretçi sayısı daha iyi. Her geçen yıl da daha iyiye gideceğini tahmin ediyoruz. Çünkü fuar bir kültürdür. Gelen ziyaretçi tekrar gelirken yanında birini daha getiriyor. Bu bir süreçtir. Zamanla daha iyi olacaktır.





YENİLİKÇİ FİRMALARIMIZIN EN BÜYÜK DESTEKÇİSİ OLACAĞIZ

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan Cumhuriyet tarihinin en yüksek ihracat rakamına ulaşılmasının ardından yeni dönem stratejilerini, ticarete dair öngörülerini ve gelişmeler ışığında izlenecek planları anlattı.

Türkiye ihracatı geçen yıl tarihi rekor kırarak bugüne kadarki en büyük rakama ulaştı. 2018'de dünya çapında yaşanan olumsuzluklar ve belirsizliklere rağmen Türkiye ekonomisinin, yolundan sapmadan hedef odaklı yürüyüşü ve 2019 için planlanan yenilikleri, hedef pazarlara yönelik stratejileri ve çalışmaları, 2019'da hem dünya hem de ülke ekonomisinin nasıl şekilleneceğini Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'a sorduk. Bakan Pekcan, tasarım, marka, teknoloji ve katma değerli ürün üretimi ve ihracatı ile 2019 yılında ihracatı taçlandırmak istediklerini belirtirken, mevzuatın sadeleştirilmesi yönünde çalıştıklarını, küresel ticarete yaşanacak gelişmeler-

den kaynaklanabilecek riskleri ve fırsatları analiz ettiklerini anlattı.

Türkiye, 2018 yılında küresel çapta yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen Cumhuriyet tarihinin ihracat rekorunu kırdı. 2019 yılı için nasıl bir beklenti söz konusu?

Bilindiği gibi, dünyanın önemli coğrafyalarında ekonomik ve sosyal değişimlerin yaşandığı bir dönemden geçmekteyiz. Özellikle son dönemde ABD'nin tetiklediği ticaret savaşları ve ticarete korumacı söylemler, İngiltere'nin AB'den ayrılma sürecine ilişkin belirsizlikler ve zorlu finansal koşullar kırılganlığı artırmaktadır. Bu süreç

rağmen, 2018 yılında ülkemiz ihracatı Cumhuriyet tarihinin en yüksek yıllık ihracat rakamına ulaşmış ve geçen yıla kıyasla yüzde 7,1 oranında artarak 168,1 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2019 yılını ihracatımız açısından oldukça önemli bir yıl olarak görüyorum. 2018 yılını rekorlarla kapattık, 2019 yılında hedefimiz ise bu performansı daha çok tasarım, marka, teknoloji ve katma değerli ürün üretimi ve ihracatı ile taçlandırmaktır. Bu çerçevede, 2019 yılında ihracattaki yükselişin devam etmesini öngörüyorum. Bu doğrultuda cari açıktaki da aşağı yönlü seyir devam edecektir. Bu düşüştü sadece mal ticaretinin değil özellikle turizmin desteğiyle

hizmet ihracatındaki güçlü performansın etkili olacağına inanıyorum. Geçtiğimiz sene açıklanan Yeni Ekonomi Programı (YEP) dengelenme, disiplin ve değişim temelleri üzerine kuruldu. Bu kapsamda, çalışmalarımızı YEP hedefleriyle uyumlu bir şekilde sürdüreceğiz. Tüm ihracat desteklerimizi Türkiye'nin ihracat potansiyeline doğrudan katkı sağlayacak alanları geliştirmek üzere tasarladık. Yeni dönemde de öncelikli olarak küresel alanda ihraç ürünlerimizde teknolojiye, tasarıma, markalaşmaya ve yeniliğe yatırım yapan firmalarımızın en büyük destekçisi olacağız.

Türkiye'nin ihracat hedeflerine ulaşmak için gelecek dönem planlanan yenilikler nelerdir?

Üretim ve ihracata dayalı büyüme modelini benimseyen bir ülke olarak hedeflerimize ulaşmak adına; küresel ihracattaki payımızı yükseltmemiz, buna bağlı olarak da katma değeri yüksek, markalı ürün ihracatımızı artırmamız ve Türkiye markasını dünyaya tanıtmamız kritik önem arz etmektedir. Buradan yola çıkarak; Bakanlığımızca, KOBİ düzeyinde olan veya kurumsallaşma ve küresel marka olma yolunda ilerleyen her seviyedeki ihracatçımız, hedeflerine giden yolda uygun destek modelleri ile çok geniş bir yelpazede desteklenmektedir. Bu anlamda hedefimiz, iyi kurgulanmış destek mekanizmalarıyla alt-orta düzeyde ihracat gerçekleştiren firmalarımızı birer dünya markasına dönüştürmektir. Geçtiğimiz dönemde ihracatçı olmaya giden yoldaki en büyük engellerden birini teşkil eden bilgi eksikliğinin giderilmesi ve ihracatçıya farklı bir şekilde yaklaşılması anlamında oldukça kararlı bir adım atık ve ihracat desteklerimizi ihracatçıya basit bir dille anlatan kolaydestek.gov.tr sitesini devreye aldık. Bu konuda tüm paydaşlarımızdan son derece olumlu geri dönüşler almaktayız. 2019 yılında, devlet yardımları kapsamında

firmalarımızın günün rekabet koşullarına uygun olarak desteklenmesine devam ederken, firmalarımızın ihracata yönelik desteklere kolayca ulaşmalarının sağlanması, şirketlerimiz ve iş birliği kuruluşları ihtiyaçlarına ilişkin hızlı aksiyon alınması amacıyla ihracata yönelik desteklerde mevzuatın sadeleştirilmesi yönünde çalışmalarımızı da tamamlamayı hedefliyoruz. İhracattaki hedeflerimize ulaşmak amacıyla Bakanlık olarak yürürlükte olan destek mekanizmalarımızı daha da etkin kılarak, günün rekabet koşullarının gerektirdiği surette yeni mekanizmalar da kurgulamayı sürdürüyoruz. Sürdürdüğümüz proaktif anlayış doğrultusunda, finansman, markalaşma, tedarik zincirlerindeki konumumuzu yükseltme, e-ticaret gibi yükselen trendlere uyum sağlama ve inovasyon yoğun bir ihracat portföyüne erişme gibi maksatlarla gerçekleştirdiğimiz çalışmalarımıza 2019 yılında da ara vermeden devam edeceğiz. Ayrıca ticaret diplomamızı hızlandırmak, daha fazla sayıda ticaret ve alım heyeti düzenlemek, ihracat destek ofislerimizi yaygınlaştırmak, pazar çeşitlendirmesini sağlamak, mevcut pazarlarda derinleşme faaliyetlerimizi sürdüreceğiz.

Hindistan, Çin, Rusya ve Meksika gibi hedef ülkelere yönelik nasıl bir strateji izlenecek?

Sayın Cumhurbaşkanımız tarafından ilan edilen ilk 100 Günlük İcraat Programı çerçevesinde; Ticaret Bakanlığı olarak 2019-2021 dönemini esas alarak Çin, Hindistan, Rusya ve Meksika'yı özel hedef ülkeler olarak belirledik. Dış ticaret açığımızın yüzde 78'ini oluşturan bu dört odak ülkeye yönelik özel stratejiler geliştirdik. Bu çerçevede, Çin, Hindistan, Meksika ve Rusya için "Ticaret Eylem Planları (2019-2021)" hazırladık. Bu Eylem Planları ile mal ve hizmet ticareti ile karşılıklı yatırımların artırılması, Türk malı imajının geliştirilmesi, ticaretin kolaylaştırılması, müteahhitlik

ve teknik müşavirlik alanlarında iş birliğinin geliştirilmesi, dijital ekonomi, finans, ulaştırma, eğitim ve turizm alanlarında paydaşlarımızla beraber sonuç odaklı hedefler ve eylemler belirledik. Sektör ve eyalet bazında hazırladığımız bu planları uygulamaya başladık.

Bu ülkelere yönelik Türk mal ve hizmet ihracatçısının ürünlerinin sosyal medya ve diğer dijital tanıtım yöntemleri ile duyurulması gibi konvansiyonel olmayan metotları da içeren tanıtım stratejileri geliştiriyoruz.

Hindistan'da Hindistan Ticaret, Sanayi ve aynı zamanda Sivil Havacılık Bakanı Suresh Prabhu ile ikili görüşme gerçekleştirdim. Ayrıca 25 Türk ve 103 Hintli iş insanı ile Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ve Hindistan Ticaret ve Sanayi Odaları Federasyonunu (FICCI) ortak organizasyonunda bir iş forumunun açılışını Hintli Bakan Prabhu ile yaptık. Ziyaret kapsamında Hindistan'ın önde gelen yatırımcı firmalarının CEO'ları ve Hintli bilgi ve iletişim teknolojileri firmaları ile özel olarak görüştük; Hindistan'da yerleşik Türk firmaları ile bir araya geldik. Rusya'ya da resmi bir ziyaret gerçekleştirdik; İkili ticari ve ekonomik ilişkilerimizin derinleştirilmesine yönelik yapılabilecekler hususunda görüş alışverişinde bulunduk. Ayrıca; Türk ve Rus şirketleri bir araya getiren bir Türkiye-Rusya İş Forumu organize ettik. Latin Amerika'nın en büyük 2'nci dünyanın ise en büyük 15'inci ekonomisi konumunda olan; yaklaşık 130 milyon nüfusu ve 1,1 trilyon dolar GSYİH'sı, yıllık 430 milyar doların üzerinde ithalat gerçekleştiren Meksika ile ticari ilişkilerimizi hazırladığımız eylem planı sayesinde geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu kapsamda, Latin Amerika ülkelerinde ve Meksika'da izlenen Türk dizileri sayesinde güçlenen Türkiye imajından faydalanmayı planlıyor; bu enstrümanı ülkemiz tanıtım faaliyetleri için büyük bir fırsat

olarak görüyoruz. Meksika'da büyük ilgi gören Türk dizi ve programlarında ürün yerleştirme, sponsorluk ve tanıtım çalışmaları yapmayı planladık. Ziyaretlerde Türk mücevher, hazır giyim ve işlenmiş gıda sektörü gibi potansiyel ürünlerin tanıtımlarını yapacağız. Meksika'da etkili sosyal medya araçlarını da tanıtım açısından en etkin şekilde kullanmayı düşünüyoruz. Latin Amerika ve Afrika önemli bir pazar ve büyük potansiyel görüyoruz. AB ile Gümrük Birliği ilişkisi bulunan Türkiye'nin, AB standartlarında ürettiği mal ve hizmetler ile markalarının Avrupa, Rusya, Orta Doğu ve Afrika ülkelerinde nasıl itibar gördüğünü anlatmak büyük önem arz etmektedir. Bu hedef doğrultusunda, dünyanın dört bir yanında açmış olduğumuz Türkiye Ticaret Merkezleri'nin benzerlerini pek çok noktada başarılı biçimde hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Eylem Planları kapsamında önümüzdeki dönemde Türk ve muhatap ülke iş insanlarını bir araya getiren etkinliklere, fuarlara, tanıtım faaliyetlerine, seminerlere, sektörel ve yerel odaklı heyet organizasyonlarına ve yerinde pazar araştırması etkinliklerine daha fazla ağırlık vermeyi planlıyoruz.

2019 yılında dünya ekonomisi hakkında öngörünüz nedir? Brexit ve ticaret savaşları 2019'da ekonomiyi nasıl şekillendirecek?

Küresel ekonomi ve ticarete yaşanan olumsuz koşullara rağmen, dünyanın 17'nci, Avrupa'nın da 6'ncı büyük ekonomisi konumunda olan ülkemiz ise başarılı büyüme grafiğini sürdürerek 2002'den 2017 yılına kadar her yıl ortalama yüzde 5,8 oranında, 2017 yılının tamamında ise yüzde 7,4 oranında büyümüştür. 2018 yılının üçüncü çeyreğinde ise yüzde 1,6'lık bir büyüme performansı yakalamıştır. 2018 yılı başından bu yana ABD-Çin arasında dalgalı bir şekilde süregelen ticaret gerilimi, ticarete korumacılık

önlemlerini artırabileceği ve bu nedenle daha geniş kapsamlı ticaret savaşlarına dönüşebileceği ve küresel büyümeyi olumsuz etkileyebileceği sebepleriyle küresel piyasalarda tedirginlik yaratmaktadır. Bu kapsamda, Bakanlığımız da küresel ticarete kaydedilen gelişmeleri yakından takip ederek, söz konusu gelişmelerin etkisini, bu gelişmelerden kaynaklanabilecek riskleri ve fırsatları analiz etmektedir. Gerek ABD'nin Çin'den ithalatına yönelik gümrük vergisi artırımlarının gerekse Çin'in ABD'den ithalatına yönelik ilave gümrük vergilerinin ülkeminin ihracatı üzerine muhtemel etkilerinin değerlendirildiği çalışmalar gerçekleştiriyoruz. 2019 yılında dünya ekonomisini şekillendirecek olan bir diğer önemli tartışma ise Brexit. Brexit kuşkusuz sadece İngiltere ekonomisi üzerinde değil en önemli ticari ortağımız olan AB ekonomisi üzerinde de oldukça önemli bir konuma sahip. Bildiğiniz üzere, İngiltere AB GSYH'sinden aldığı yüzde 15'lik pay ile AB'nin en büyük ikinci ekonomisi ve Avrupa ülkeleri arasında mal ihracatında beşinci ve hizmet ihracatında ilk sırada yer alıyor. Bu doğrultuda, İngiltere'nin ayrılık kararı AB'nin geleceği üzerinde önemli bir belirsizlik yaratıyor. AB'nin, bu belirsizliği kısa sürede ortadan kaldıracak adımlar atması gerekiyor. AB, Türkiye'nin en önemli ticaret ortağı olarak ihracatımızda son derece belirleyici bir konumda. AB'nin büyümesindeki yavaşlama bir risk olarak masada duruyor. Diğer yandan, İngiltere ise yüksek dış ticaret fazlası verdiğimiz bir AB ülkesi. 2019 yılı başında İngiltere'nin AB'den nasıl ayrılacağını henüz netleşmemesi ise riski yukarı taşıyor. Bu aşamada Türkiye olarak tüm olası seçenekleri inceleyerek atılması gereken adımları atıyoruz. Brexit'in ülkemize etkisini incelediğimiz çalışma sonucunda Türkiye'nin bu karardan en az şekilde etkilenmesi için iki tarafla olan görüşmelerimizi çok yönlü olarak sürdürüyoruz.



BFS Örme'nin Sahibi Şinasi Parlak:

ÇEVREYE DUYARLI KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLER ÜRETİYORUZ

BFS Örme'nin Sahibi Şinasi Parlak, 'Firma olarak çevreye duyarlı üretimin ülkemizdeki önderlerinden birisi olduğumuz için gurur duymaktayız. Avrupalı markalara sunumları gerçekleştirilmiş, talep bekleyen çok sayıda çevreye duyarlı ürünümüz var. Yıllar içerisinde daima niş ve farklı ürünleri sektöre sunmayı görev edinmiş bir firmayız' diye konuşuyor.

ÖRSAD'ın kurucularından Şinasi Parlak'ın tekstil sektöründeki geçmişi 40 yıla merdiven dayamış durumda. Her daim yeni, farklı ve katma değeri yüksek ürünler üretmeyi odağına alan Şinasi Parlak, aynı zamanda sosyal sorumluluk projelerine de gönül vermiş bir iş adamı. ÖRME DÜNYASI dergisinin de hayata geçirilmesinde büyük katkıları olan bu duayen iş adamımızı dergimizin bu

sayısında ağırlamaktan büyük gurur duyuyoruz...

BFS Örme'nin ve şahsınızın geçmişten bugüne çalışmalarından kısaca bahseder misiniz?

1978 senesinde ihracat elemanı olarak tekstil sektöründe çalışmaya başladım. 1982'de Suverenler'e geçtim. Orada 10 yıl çalıştıktan sonra BFS Örme'yi kurdum. BFS Örme 1992 yılında üç ortak tarafından kurulmuş bir şirket. 1996

yılında diğer ortaklarımdan ayrılıp şu an bulunduğum yere taşındım. Burada da yaklaşık 21 yıldır sektöre hizmet vermekteyim. BFS Örme ilk kurulduğunda çift plaka makinalarla ribana ve interlok hizmeti veriyordu. Sonra ringel ribana ve interloklarını da sistemimize dâhil ettik. Daha sonra da jakarlı makinelerle yatırım yaparak, klasik malların üretiminden çıkıp, daha katma değerli ürünler üretmeye yöneldik. Tek plaka ve çift plaka jakarları, yani daha önce yapılmayan malları üretmeye hız verdik. Uzun lafın kısıası, daha katma değerli ürünleri üretebilmek için makine parkurumuzu değiştirdik. Elbette bu süreç aşama aşama, yıllar içerisinde yavaş yavaş gelişerek ilerledi. En son yatırım yaptığımız makinalar ile de astarıyla birlikte örgü yapan, laminasyonlu ürünler

geliştiriyoruz. Sanki laminasyon yapılmış gibi, iç tarafı ince fayn, dış tarafı kalın fayn ören makinalar bunlar. Başta Lacoste olmak üzere Avrupa'nın dev markalarına ürünler yaptık ve bu firmaların takdirini kazandık. Bu ürünlerin yünlü ve eşofmanlı gruplarını yaptık. Son olarak da üç yol teknikli havlu jakar makinası getirttik. Bununla ilgili olarak da çok başarılı Ar-Ge çalışmaları yürüttük. Örneğin Lacoste'un yeni kış koleksiyonunda bu ürünleri görebileceksiniz. Biz; farklı ve katma değeri yüksek ürünler üreten bir firmayız. Şu anda yeni yaptığımız ürünleri Avrupa'da bile tanımayan ve ilk kez görececek olan firmalar var. Hem yazlık hem de kışlık ürünler üretmekteyiz. 28 fayn'dan 6 fayn'a kadar makinalarımız mevcut. Bunlar jakar, ringel, mesh örme makineleri. Bunun yanı sıra ürünle-

rimiz için organik ve re-cycle (geri dönüşüm) sertifikaları da aldık. Farklı örgü teknikleriyle yapılmış, aynı zamanda geri dönüşüm biçiminde elde edilmiş çok sayıda ürünümüz var. Hem pamuğu, hem de polyesteri geri dönüştürerek yapılabilen ürünlerimiz de mevcut. 'Eco-Life' denilen çevreye duyarlı ürünler bunlar. Netice itibariyle plastik pet şişelerden granül yapıp bunların polyesterleriyle iplik çekilerek geri dönüşüm sağlanmakta. Yine kırpıntı pamuk atıklarla da geri dönüşüm iplikleri ile üretim yapmaktayız. Yani hem pamuğu hem de polyesteri geri dönüştürülmüş ürünleri işleyen, çevreye duyarlı bir üretim anlayışımız var. Bu ürünlere talep önümüzdeki yıllarda daha da artacak. Çünkü Avrupa ve Dünya artık daha çevreci ve duyarlı ürünlere büyük önem veriyor. Biz de BFS Örme olarak çevreye duyarlı üretimin ülkemizdeki önderlerinden birisi olduğumuz için gurur duyuyoruz. Avrupalı markalara sunumları gerçekleştirilmiş, talep bekleyen ürünler bunlar. Yıllar içerisinde daima farklı ürünleri sektöre sunmayı görev edinmiş bir firmayız.

Firmanız bir yandan ileri teknolojiye taşırken bir yandan da sosyal sorumluluğa önem veren bir tarafınız var. ÖRSAD'ın kurucularından birisiniz. Biraz da bu konudan bahsedermisiniz?

ÖRSAD bizim için çok önemli ve kurucularından birisi olmaktan gurur duyduğum bir dernek. Derneğimizi kurarken meslektaşlarımızla Türkiye'deki örgü makinalarının bir envanterini çıkartmak istedik. Birçok farklı yerde örmeci meslektaşlarımız var. Bu işin tarihçesine baktığımızda Şişli Bomonti'de başladığını, sonra Sultanahmet'e yayıldığını, sonra Merter ve Bayrampaşa'ya geldiğini, ardından da Yenibosna, Güneşli, Avcılar ve Büyükçekmece'ye doğru genişlediğini görürüz. Ama envanterini bilen yok. Bir

makineye ihtiyacınız var ama kimde ne olduğu belli değil. Biz bunun envanterini çıkartmak istedik. İlk çıkarttığımız kitap, küçücük bir kitapçık. Dernekte de bu ilk kitapçık mevcuttur ve bence tarihi bir önemi vardır. O dönemde insanlar makine parkurlarını paylaşmak istemediler. Meslektaşlarımızı zar zor ikna ettik. O zaman iletişim çağı da bugünkü gibi gelişmemişti. İnternet bugünkü biçimiyle hayatımızda yer etmemişti. Daha sonra da ÖRME DÜNYASI dergisini çıkartma kararı aldık ve bunu hayata geçirdik. Gerek meslektaşlarımız gerekse çok değerli duayan ağabeylerimizle röportajlar gerçekleştirdik dergimizde. ÖRME DÜNYASI dergimizin bugün itibariyle 90. Sayısına ulaşması da bizler için ayrı bir gurur kaynağıdır. Bu arada da Topkapı'daki Galip Balkar Teknik Meslek Lisesi'ni de ziyaret ettiğimizde gördük ki gençlerimizin üzerinde çalışabileceği bir makine dahi yok. Bu işi ben ve bir kaç meslektaşım üstlendik. Tüm meslektaşlarımızdan para toplayarak okulumuzun boya badanasını yaptık. Terot'tan bir makine bağışı istedik, orayı çok güzel çalışır bir hale getirdik. Ben bu süreç içerisinde gençliğe bir şeyler bırakmak adına derneçilikle beraber sosyal sorum-

luluk çalışmalarına biraz daha ağırlık verdim. Sağ olsun tüm meslektaşlarımızın katkılarıyla bunlar oldu. Ben bu dönemde ÖRSAD'da yönetimde değilim ama İstanbul Sanayi Odası'nda meslek komitesinde birikişi olarak sektörümüzü temsil etmekteyim. Gençlerimizi sektörümüze kazandırmak durumundayız. Türkiye dünyadaki en üst markalara ürün yapan bir ülke. Bizim rakibimiz Bangladeş değil ki.

Türkiye gerçek bir tekstil ülkesi. Ama bugün gelinen noktada tekstilin yeni nesle devredilmesi gereken çok kritik bir dönemeçteyiz. Ama sektörde çalışacak Türk gencini bulamadığımız bir dönemden geçiyoruz. Bu konuda neler söyleyeceksiniz?

Ben yeğenlerimi yetiştiriyorum ve onlarla birlikte yürütüyorum. Onlar da Almanya'ya gidip bu işin eğitimini alıyorlar. Bilgi paylaşıldıkça güzeldir. Bunu gençlerimize aktarmak zorundayız. Ama Türkiye'nin en büyük eksiği markalaşmak. Biz isim seçerken hep İtalyan markalarını taklit ediyoruz. Almanya ve İtalya'da unutulmuş eski markalar var. Cüzi fiyatlarla bunların marka değeri satın alınıp, yine o marka



BFS Örme'nin farklı örgü teknikleriyle yapılmış, aynı zamanda geri dönüşüm biçiminde elde edilmiş çok sayıda ürünü bulunuyor.

adına üretim yapılabilir. Bugün LC Waikiki de bunu yapmıştır. Türk markaları arasında Koton ve De Facto'yu çok takdir ediyorum. Bu konuyu iyi analiz etmemiz gerekir. Ama diğer yandan da kendi işimizi yapmaya devam eden bir kültürümüz yok. Tekstilci bir bakıyorsunuz inşaat işine giriyor. Dolayısıyla kendi mesleğinde köklerini derine salamıyor. Ben 40 yıl önce tekstil sektörüne girerken Hisar İplik'ten Leon Bey ile tanıştım, kendisi hala çalışmaya devam ediyor. Beni de Suverenler firması yetiştirdi. Bizlerin de yeni nesilleri yetiştirmemiz gerekiyor. Tam da bu sebepten tekstil meslek lisesi öğrencilerine bu işin bu işin önemini anlatmamız gerekiyor. Burada velilere de büyük görevler düşüyor. ÖRSAD, Sanayi Odası ve Teknik Meslek Liseleri işbirliğiyle çok daha güzel işler başaracağımıza inanıyorum.





BFS Örme'nin Sahibi Şinasi Parlak: "Avrupalı markalara sunumları gerçekleştirilmiş, talep bekleyen ürünler bunlar. Yıllar içerisinde daima farklı ürünleri sektöre sunmayı görev edinmiş bir firmayız."

Niş ürünlere yönelen bir firma olarak fason fiyatlarının sizin çok da gündeminizde olmadığını tahmin edebiliyorum. Ancak 'fason fiyatları' bugün sektörün en ciddi sıkıntısı. Bu konuda yorumlarınız ne olacak?

Hepimiz yanlış yatırımlar yapabiliriz. Ama önemli olan müşteriyi sana mecbur kılacak ürünleri üretmektir. Ben Maraş'la rekabet edemem. İstanbul'da yaşayabilmem için daha katma değerli, yükte hafif pahada ağır ürünler üretmek zorundayım. İstanbul'da sürdürülebilir tek tekstil yönetimi budur.

Artık bırakın kalifiye elemanı, vasıfsız eleman dahi bulamayan bir tekstil sektörü söz konusu. Orta vadede bunun nasıl yansımaları olacak? Yabancı işçiler konusu ile ilgili görüşleriniz neler?

Biz, memleketlerindeki savaştan kaçan insanlara, insani olarak kol kanat gerdik. Ancak onlar artık buraya yerleşti. Geleceklerini burada var etmeye çalışıyorlar artık. Aşımızı ekmeğimizi paylaştığımız insanlar maalesef artık

bizim ürünlerimizi üretip bize rakip olmaya başladılar ve bu durum bize zarar vermeye başladı. Türkiye'de bölgesel teşviklerin verilmesi gerekiyor. Almanya'nın başkenti Berlin'in nüfusu 3,5 milyondur. Almanya'nın her kasabasında bir işletme vardır. İnsanları yerinde mutlu eden politikalar ve yatırımlar hayata geçirilmelidir. Ben Düzceliyim. Düzce'de işim olsaydı İstanbul'a gelmezdim. İstanbul'a göç ettirmeyecek programların hayata geçirilmesi gerekiyor. Ülkemizin bir cennet olduğunun maalesef farkında değiliz. Türkiye'de katma değer yaratan ürünler teşvik edilmeli ve gerekli destekler sağlanmalı. İhracat odaklı çalışan kişilere Yeşil Pasaport verilmesi gerektiğini 2000'lerin başından beri söylemekteyim. Daha yeni gerçekleşti.

40 yılını bu sektöre vermiş birisi olarak tekstilin en keyifli olduğu dönem sizce hangi dönemdi?

Kesinlikle 90'lı yıllar. Ben Türkiye'de ilk likralı ribana ve süpremleri yapanlardan birisiyim. O yıllarda sektör daha

bakirdi ve bu kadar çok kişi bu sektöre girmemişti. 90'lar'dan itibaren kuyumcular ve inşaatçılar bizim sektörümüze girmeye başladı. Ardından de sektör erozyona uğradı.

Türkiye'de tekstil çocuklarınıza bırakacak bir sektör olarak görüyor musunuz?

Nereden baktığınızla alakalı. Biliyorsunuz Fransa'dan İtalya'ya, oradan da Türkiye'ye geldi tekstil sanayisi. Türkiye'nin tekstilde üzerine koyacağı daha çok şey var. Türkiye jeopolitik olarak çok stratejik bir noktada duruyor. Çok hızlı hareket edebilme imkânı var. Türk insanı da daha çabuk karar verir. Ama marka olamıyoruz. Eğitim olmadan hiçbir şey olmaz. Üniversite sınavlarında 20 sorudan sadece 3'ünü yanıtlayabilen gençlerin bu sektöre katabileceği bir şey yoktur. Üretmek ve ihracat tek kurtuluşumuzdur. İtalya hala geliyor burada fabrika satın alıyor, üretim yaptırıyor. Benim hayat felsefemde çocuklarıma hangi işi yapacaklarını söylemek yoktur. Sevdikleri işi yapmaları önemlidir. Almanya'nın, Singapur'un, Kore'nin neler

yaptığını iyi gözlemlemek gerekir. Üreten ve düşünen, üstüne koyacak bir gençliği yetiştiriyor olmamız gerekiyor.

Sizin vizyonel kişiliğiniz hem ürettiğiniz ürünlerde hem de sosyal sorumluluk çabalarınızda öne çıkıyor.

Biz Murat Murathanoğlu ile birlikte Bahçeşehir'de basketbol okulunu kurduk. Başkent 34+ üç yıl içerisinde Türkiye Şampiyonu olduk. Şu anda NBA'de oynayan bizim yetiştirdiğimiz bir oyuncu var: Furkan Korkmaz. 11 tane profesyonel basketbolcu yetiştirdik. Üç beş veliyle bu işe soyunduk. İsterseniz başarısız. Hayatımda öğündüğün iki konu vardır: İlki Topkapı'daki Meslek Lisesi'ne makine bağışımızdır. İkincisi de Başkent 34+ Klubünün başarısı ve Furkan'ın Amerika'ya giderken beni araması, amca helallik istiyorum demesidir.

Boş vakitlerinizde neler yapıyorsunuz?

İki yıl önce eşimi, bir yıl önce de annemi kaybettim. Bu süreçte arkadaşlar vasıtasıyla oturduğum Bahçeşehir'de Musiki Derneği'ne gitmeye başladım. Bu beni hayata bağladı. Orada çok değerli TRT Sanatçısı, Şef Cengizhan Sönmez nezaretinde 70 kişilik bir korumuz var. Profesörler, doktorlar, sanayiciler, mühendisler, pilotlar, eğitimciler ve çeşitli mesleklerden oluşan çok nezihi bir korumuz var. 27 Nisan'da da bir konserimiz olacak. Başta ÖRSAD ailesi olmak üzere herkesi bekliyoruz. Bahçeşehir Kültür Merkezi'ndeki bu özel geceye ÖRSAD Ailemizin katılımı bizleri çok mutlu edecektir. Haftada bir prova yaparak bu konserlere hazırlanıyoruz. Benim çok büyük keyif aldığım bir etkinlik. Burada sponsor olmak isteyen meslektaşlarımıza da kapımız ardına kadar açık. Hepsinin başımızın üstünde yeri var. Buradaki temel felsefe Türkçemizi düzgün ifade edip, Türk Sanat Musikisini gençlerimize sevdirmektir.



THE LONDON TEXTILE FAIR

Avrupalı tekstil üreticilerini, tasarımcılarını ve distribütörlerini tek bir çatı altında toplayan The London Textile Fair 9-10 Ocak tarihlerinde The Business Design Centre'da gerçekleştirildi. Avrupa'nın en büyük ve en prestijli fuarına başta Türkiye, İtalya, İngiltere, Fransa, Portekiz ve İspanya olmak üzere çok sayıda ülke katılım sağladı.

Fuara İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu, Yönetim Kurulu Üyeleri Natan Yakuppur ve Muammer Akçay temsil etti. Londra Büyükelçimiz Ümit Yalçın, Ticaret Başmüşaviri Mustafa Süleyman Beşli, Ticaret Müşavir Yardımcımız Ahmet Enes Tekcan da fuara katılım sağlayarak Yönetim Kurulu üyeleri ile birlikte firmalarımızın standlarını ziyaret etti. Fuara ilişkin açıklamalarda bulunan Yönetim Kurulu Üyeleri fuara Türk firmalarının bu denli artan bir ilgiyle yaklaşmalarını olumlu karşıladıklarını ifade ettiler. Ayrıca Brexit sürecindeki belirsizliğin firmaları

daha tedbirli davranmaya yönelttiği ve durgunluğa yol açan bir ortamda Türk firmalarının avantajlı durumda olduğunu da vurgulayarak kurdaki avantajdan dolayı rakiplerimizden daha ucuz ürün sunabilmenin Pazar payını artırabileceğini belirttiler.

Türkiye AB ülkelerinin en büyük ikinci tedarikçisi

Milli katılım organizasyonunun İTHİB tarafından düzenlendiği fuarda 71'i milli katılım kapsamında olmak üzere toplamda 140 Türk firması da yerini aldı. Türkiye ve dünyada markalaşmış ya da markalaşma yolunda olan firmaların yanı sıra, Avrupa pazarına açılmak isteyen firmaların da bulun-

ması Türk tekstil sektörünün dış pazarlara entegrasyonunun arttığını gözler önüne seriyor. Tekstil ihracatında AB ülkelerinin en büyük ikinci, dünyanın ise en büyük yedinci büyük tedarikçisi durumunda

olan Türkiye, İngiltere'nin de altıncı büyük tedarikçisi konumunda.

Avrupa tekstil pazarı için önemli bir giriş noktası teşkil eden bu fuarla, Türk tekstilinin en büyük ihracatçılarından biri olduğu Avrupa pazarıyla, üreticilerimizi buluşturmak ve Avrupa pazarındaki yerimizi koruyarak payımızı daha da arttırmak ve 2023 için hedeflenen ihracat rakamlarına ulaşabilmeyi amaçlayan İTHİB, bu yıl 13. kez milli katılım organizasyonu düzenlediği London Textile Fair ile üye firmalarını buluşturmaya devam edecek.





İPLİK FUARI'NDA KÜRESEL İŞBİRLİKLERİ

Tüyap Fuarcılık'ın ev sahipliğinde düzenlenen sektörde Avrasya'nın en büyük fuarı 16. Uluslararası İstanbul İplik Fuarı yeni bir başarıya imza attı. 22 ülkeden 302 firma ve firma temsilciliğinin katılımı ile gerçekleşen fuar, 1752'si yabancı, 8102'si yerli olmak üzere toplam 9854 ziyaretçiyi ağırladı.

 Hem katılımcıların, hem ziyaretçilerin hem de sektör temsilcilerinin bir araya gelerek küresel yatırımlar gerçekleştiği İplik Fuarı süresince sektörün lider markaları yeni müşteriler edinerek küresel işbirliklerine imza attı.

Katılımcı firmalar ile fuar bitiminde gerçekleştirilen görüşmeler neticesinde İplik Fuarı'nın 81 ülkeden gelen nitelikli ziyaretçi yoğunluğu nedeniyle 2019 yılı içinde sektörün ticari işbirlikleri açısından en hareketli fuarı olduğunun altı çizildi. 22 Ülkeden

400 Ziyaretçi Tüyap Fuarcılık Tarafından Ağırlandı Yapılan uluslararası tanıtımlar neticesinde Almanya, Azerbaycan, Belarus, Bosna Hersek, Cezayir, Çek Cumhuriyeti, Gürcistan, İran, Kazakistan, Kırgızistan, Makedonya, Mısır, Moldova,

Özbekistan, Rusya, Sırbistan, Tunus, Türkmenistan, Ukrayna, Ürdün ve Venezuela'dan 400 satın alımcı, tekstil üreticisi, Ticaret ve Sanayi Odası Başkanları, Konsoloslar, Dernek Başkanlarının da dahil olduğu alım heyetleri, tüm masrafları TÜYAP Fuarcılık tarafından karşılanmak üzere ağırlandı. Fuarda önemli alımlar gerçekleştiren heyetler, global iplik ticaretinin merkezinin İstanbul İplik Fuarı olduğunu dile getirdiler. Fuar Katılımcısı Firmalar Önemli İş Bağlantıları Gerçekleştirdiler T.C. Ticaret Bakanlığı ve İTKİB (İstanbul Tekstil ve Hammadecileri İhracatçıları Birliği) heyet organizasyonları kapsamında sektörün ihracatta hedef coğrafyaları olan toplam 7 ülkeden (Çek Cumhuriyeti, Kırgızistan, Tunus, Venezuela, Moldova, Sırbistan, Özbekistan, Rusya ve Ürdün) gelen heyetler katılımcı firmalar ile yoğun ticari görüşmeler gerçekleştirdi. Gelecek Buluşmamız Yıl boyu fuar ekibi tarafından katılımcı ve ziyaretçilerin istekleri göz önüne alınarak hazırlanan İstanbul İplik Fuarı, global tanıtım çalışmaları ile sadece Türkiye'de değil dünyada da adından söz ettiriyor. Her geçen yıl artan yabancı ziyaretçi ve katılımcısı ile tekstil sektörünü temsil eden bir buluşma noktası haline gelen fuar, 27-28-29 Şubat 2020 tarihlerinde yeni teknolojileri, kaliteli ürünleri ve lider firmaları ile sektör ihracatına katkı sağlayarak büyümeye devam edecek.



ERDEM TEKSTİL

Murat MODA / Pazarlama Müdürü

 Tüyap İplik Fuarı'nın en eski katılımcılarından birisiyiz. Bu seneki fuar sektörün nabzını anlamak için bizim için çok önemliydi. Türkiye ekonomisinin ve tekstil sektörünün içinde bulunduğu buhranlı zamanda iç ve dış alıcıların fuara olan ilgisi sektörün geleceği için bizi çok mutlu etti. Türkiye içinden ve yurt dışından ciddi alıcılar ile temas kurduk ve satış yaptık. Henüz daha ilk aylarının içinde bulunduğumuz 2019 yılı ve sonrası için umut tazeledik. Özetle ekonominin ve sektörün ağır yara aldığı bir dönemde fuara olan ilgi ve alıcıların ürünlerimize olan ilgisi bizi fevkalade memnun etti. Tüm ziyaretçilere teşekkür ediyorum, daha verimli fuarlarda görüşmek üzere.



HİRA SİM

 Hira Sim ailesi olarak 28 Şubat - 2 Mart 2019 tarihleri arasında TÜYAP Büyükçekmece’de yapılan “16. Uluslararası İstanbul İplik Fuarı”nı başarıyla geride bırakmanın sevincini yaşıyoruz. Yeni çalışmalarımızla, trend renklerimizle, sadeliği ve şıklığı hedeflediğimiz bu sene oldukça beğenilen ürünlerimiz ve standımız bizleri ziyadesiyle mutlu etmiştir. Taklit eden değil, takip edilen olmanın gururunu yaşadık. Dünyanın her yerinden binlerce kişinin ziyaret ettiği, dünyanın 2. en büyük İplik Fuarında yıllarca yerimizi almak ve her geçen sene daha da büyük başarılar elde etmek bizim en büyük motivasyon süreçlerimizden biri oldu. Başta Almanya, İtalya, Portekiz olmak üzere, Ukrayna, Rusya ve Ortadoğu ihracat pazarımızdan gelen tüm ziyaretçilerimizi ağırlamaktan memnun olduk. Toplamda 11 farklı ülkeye yaptığımız ihracat payımızı bu sene yeni ülkelerle artırmayı hedefleyerek, ülke ekonomisine katkıda bulunmak en büyük arzumuz. Netice olarak, kazanılan yeni müşterilerden ve alınan güzel siparişlerden dolayı memnun kaldığımızı belirterek, tüm sektörümüze hayırlı olmasını ve iyi sonuçlar getirmesini ümit ederiz. Önümüzdeki fuarların çok daha iyi geçmesi dileği ile tüm ziyaretçilere teşekkürlerimizi sunarız

BİRTEKS

 İplik fuarına katılımcı olan iştirak eden Birteks Triko Tekstil, örgü makineleri sarf malzemeleri alanında faaliyet gösteren lider şirketlerden biri olmuştur.

Halen bünyesinde Güney Kore menşeli TOLON marka yuvarlak örme makinelerinin iğne ve platinleri ile Shima ve Stoll marka triko makinesinin iğne ve platinleri, Japon menşeli Shibata marka yuvarlak örme makinelerinin iğneleri ile sektörde her daim kaliteli ürün ve cazip fiyat anlayışı ile aranan tercih edilen ve aranan markası olmuştur. Ayrıca, Creora distribütörü olarak satışlarda göstermiş olduğu başarılı performans takdire şayandır. Birteks Triko Tekstil olarak 16. Uluslararası İstanbul fuarına 6. salonda Creora Distribütörü olarak katılım sağladığımız fuarın, ziyaretçi yoğunluğu ve talepleri dikkate aldığımızda verimli geçtiğini söyleyebiliriz. Fuarın ilk gününden itibaren son gün bitiş saatine kadar yerli ve yabancı Ziyaretçilerin standları doldurduğunu ve görüşmeler yapıldığını gözlemledik.

Yoğun bir rekabetin yaşandığı sektörde özellikle yabancı ziyaretçilerin alım odaklı taleplerinin gerçekleşmesi halinde sektöre hareket getireceğini değerlendiriyoruz. Birteks olarak fuarı değerlendirdiğimizde Ziyaret yoğunluğu bazında başarılı bir fuar süreci yaşadığımızı söyleyebiliriz. Özellikle Standımızı Ziyaret eden firmaların %35’i yabancı olup bu firmalar, komşumuz İran’dan, Kuzey Afrika ülkelerinden, Tunus Fas ve Cezayir’den ve Azerbaycan ile Özbekistan’dan olmuştur. Ürün gamını sektörün taleplerine göre geliştiren inovatif düşüncüyü destekleyen ve uygulayan



Birteks’in önümüzdeki günlerde renkli polivizkon ipliklerde yoğun talep gören Rejenere İplik ürün grubunda sektörün lider kuruluşlarından Haksa İplik markasıyla önümüzdeki günlerde satışlara başlayacağını buradan duyurmak ve paylaşmak istiyoruz. Sonuç olarak, yoğun bir ziyaretçi trafiği yaşadığımız bu fuarın satışa dönüşmesini ümit ediyor ve bekliyoruz.



Finteks'in Sahibi Murat Kuş:

BU MESLEĞİ YAPANLARIN İŞİNİ ÖNEMSEMESİNİ ELEŞTİRİYORUM

Finteks'in Sahibi Murat Kuş, 'Bu işi yapan insanların eğitim düzeyini eleştiriyorum. Tekstil düzgün hesabı yapıldığında kazançlı bir iştir. İşini disiplinli ve ahlaklı yapanlar için tekstil bana göre kazançlı bir iştir. Ancak insanlar bu işi ellerinin tersiyle, önemsemeyerek yaptıkları için kaybediyorlar, sorumluluklarını yerine getirmiyorlar' diye konuşuyor.



Faaliyetlerinizden kısaca bahseder misiniz?

Benim asıl işim ikinci el tekstil örgü makinaları alıp satmak. Türkiye'den alıp yurtdışına satarız, ya da yurtdışından alıp yine yurtdışına satarız. Yurtiçine çok ciddi miktarlarda satışımız yok. Finteks; makine ticareti ve ihracatı yapan bir firma. Önemli bir makine ihracatçısıyız. Ağırlıklı olarak örgü makineleri alıp satıyoruz. Türkiye'de çok fazla sayıda makine alınıyor. Ve bir

anlamda ülkemiz bir ikinci el makine çöplüğüne dönüşüyor. Bu noktada bizim çok önemli bir işlevimiz var. Sektöre ciddi katkılarımız olduğunu düşünüyorum. Bu, ihracatımızdan da belli. 2003 yılından bu yana oluşmuş dünya çapında bir müşteri portföyümüz var. Mısır, Pakistan, Bangladeş, Hindistan, İran gibi ülkelere bizde kullanılmayan, eskiyen makineleri satmaktayız. Yurtdışından da İtalya, Polonya, Bulgaristan, Almanya Yunanistan gibi ülkelerden yine ikinci

el ancak çok yeni makineleri ithal edip buradaki müşterileri-mize veriyoruz. Türkiye pazarına girmesine lüzum olmayan, katma değeri düşük makineleri de oradan direkt yurtdışına satıyoruz.

Bu ağı kurmak ve geliştirmek oldukça zor olmalı. Sektördeki geçmişinizden kısaca bahseder misiniz?

Makine sattığımız kişilerin çoğu bizim gibi makine tüccarıdır. Ağırlıklı olarak bizim gibi makine satan tüccarlara mal satıyoruz. Bu da adetlerimizi hep yüksek tutuyor. Atölye sahibi üç makine talep ediyor ama biz tüccarlara çalıştığımız için adet daha yüksek. Ben elektronik kökenliyim. 1997'de yuvarlak örgü makinelerinde elektronik teknisyeni olarak bu sektöre başladım. Tamir ve bakım servisi olarak hizmet verdim. Bunun ardından oluşan çevre ve piyasadaki talepler çerçevesinde bu işi benimsedim ve işimi çok severek yapmaktayım. Bunun dışında iç piyasadaki tüccarlara da fason örgücü olarak da hizmet vermekteyim. Yüzde 100 polyester üretimi olmak şartıyla. Makine parkurumuz daha çok ince fayn polyester türevi mallar üretebilen makinelerden oluşmakta. Yaptığımız ürünler daha çok otomotiv ve ev tekstilinde kullanılan kumaşlardır. Oto tavanı ya da astar dediğimiz çok özellikli mallar bunlar. İşlerimiz Allaha şükür iyi. Ama meslektaşlarımızı gördüğümde maalesef üzülüyorum.

Meslektaşlarımızda temelde neyi eleştiriyorsunuz?

Bu işi yapan insanların eğitim düzeyini eleştiriyorum. Tekstil düzgün hesabı yapıldığında kazançlı bir iş. İşini disiplinli ve ahlaklı yapanlar için tekstil bana göre kazançlı bir iştir. Ancak insanlar bu işi ellerinin tersiyle, önemsemeyerek yaptıkları için kaybediyorlar, sorumluluklarını yerine getirmiyorlar. İnsanlar kendi öz sermayeleriyle işi dön-

dürmedikleri için piyasada çok ciddi bir nakit sıkıntısı mevcut. Her şey borçla, harçla, senetle, evrakla dönüyor. Bu nakit ihtiyacı firmaların fason fiyatlarında dik duramamasına sebebiyet veriyor. Firmalar göz göre göre, ürete ürete batıyor. Bunun bir diğer önemli sebebi ölçüsüz büyüme ve insanlarımızın tatminsiz oluşu. Bizim sektörümüzde insanlar önce mütevazı bir biçimde işe başlıyorlar ancak süreç içerisinde gözlerini para hırsı bürüyor ve suni bir biçimde, ölçüsüz büyüyorlar. Kredi almaya başlıyorlar, açık hesap iş yapmaya çalışıyorlar ve bunun neticesinde de işler sezon bitiminde yavaşladığında bu kişiler bir anda soluksuz kalıyorlar. Kenarda kendi öz sermayeleri olmadığı için devamlı borç almaya başlıyorlar.

Sektörünüzün temel gider kalemlerini enerji, işçilik, iğne ve yağ maliyetleri oluşturuyor. Son bir yıl içerisinde tüm bu hammadde maliyetleri yaklaşık iki kat arttı. Sektörün temel sıkıntısı ise bu maliyetleri fiyatlarına yansıtamaması. Bu konuda neler diyeceksiniz?

İnsanların sermaye gücü olmadığı için kendilerini ezdirmek durumunda kalıyorlar, dik duramıyorlar. Dik durmak bir işletmeyi hiçbir geliri olmaksızın minimum 5-6 ay boyunca yürütmek demektir. Örne piyasasında böyle bir şey maalesef yok. Birçok firmanın bir hafta boş durmaya tahammülü yok. Bu durum da fason iş veren firmalar tarafından kullanılıyor.

Bugün niteliksiz eleman bulmakta bile zorlanan bir tekstil sektörü var. Bu nereye gidecek? Eleman sorunu tekstilin sonu mu olacak?

Bizim kanunlarımız yanlış işlemektedir. İşsizlik maaşı çok yanlış bir uygulamadır. İhtiyacı olanı çalıştırabilirsin, ihtiyacı olmayan çalışmaz.

Hele hele bizim sektörde. Bizim de eleman ihtiyacımız oluyor, biz de kapımıza 'Kalifiye eleman alınacaktır' diye tabelalar asıyoruz. Gelen elemanın bize ilk söylediği şey 'Benim birkaç ay sigortamı yapmaz isen gelir çalışırım' oluyor. Çünkü bir yandan devletten işsizlik maaşı alırken, diğer yandan da çalışmak istiyor. Biz buna kesinlikle izin vermiyoruz ve asla da vermeyeceğiz. Ancak eleman yetersizliğinden sektörde bunu yapan işletmeler var Bana göre bunun bitmesi ve Devletin gerçekten de ihtiyaç sahibine işsizlik maaşı vermesi gerekmektedir. Bunu bir fırsat olarak gören ve suiistimal eden insanlara değil. Bunu meslek haline getirmişler. Adam kahveden çıkmıyor, nasıl olsa devletten işsizlik maaşı alıyor diye. Bir diğer sorun tabandan eleman ye-

tişmemesi. Türkiye'de söylemde bir işsizlik sorunu var ama bizim sektörümüzde insanın her işletmenin ister kalifiye ister vasıfsız olsun, eleman ihtiyacı mevcut. Ancak hiçbirimiz çalıştıracak eleman bulamıyoruz. Bu yüzden Türkiye'de işsizlik olduğuna ben inanmıyorum. İnsanlar makinede değil AVM'de tezgahlar olmak istiyor artık. Üretimimiz arttıkça eleman açığımız da giderek arttı.

Türkiye'deki örgü makinesi varlığı hakkında sizlerin çok değerli bilgilere sahip olduğunuzu düşünüyorum. Bu konuda bizleri bilgilendirir misiniz?

Benim iddiam şu: Kesinlik-

Firmalar göz göre göre, ürete ürete batıyor.

Bunun bir diğer önemli sebebi ölçüsüz büyüme ve insanlarımızın tatminsiz oluşu. Bizim sektörümüzde insanlar önce mütevazı bir biçimde işe başlıyorlar ancak süreç içerisinde gözlerini para hırsı bürüyor ve suni bir biçimde, ölçüsüz büyüyorlar.





Türkiye’de çok daha yeni, işlevsel ve Avrupa menşeli makineler mevcut. Türkiye’deki makine parkurunun dünyada hiçbir ülkede olmadığını düşünüyorum. Bu konuda çok iddialıyız.

le dünyadaki yuvarlak örgü sektörünün en kaliteli makine parkurunun bizde olduğunu düşünüyorum. Bize rakip Çin ve Hindistan vardırıma çok daha hantal ve eski makinelerle üretim yapmaktalar. Türkiye’de çok daha yeni, işlevsel ve Avrupa menşeli makineler mevcut. Türkiye’deki makine parkurunun dünyada hiçbir ülkede olmadığını düşünüyorum. Bu konuda çok iddialıyız.

Peki bu makine varlığının verimli bir biçimde kullanıldığını düşünüyor musunuz?

Hayır düşünmüyorum. Şahsi görüşüm makineyi doğru kullanmadığımız yönünde. Biz 20 yıl ömrü olan makineyi 5 yılda hurdaya çeviriyoruz. Üretici firmanın verileri kapsamında çalıştırmıyoruz. Yüksek devirde ve hor kullanıyoruz. Satın aldığımız makineye milli servet olarak bakmıyoruz. Çok

hızlı tüketip, teşviklerle birlikte yenilerini almanın peline koşuyoruz. Sistemin avantajlarını kullanarak makinelerimizi yenilemeyi tercih ediyoruz. Dolayısıyla Türkiye’deki bu güçlü makine varlığını verimli kullanmanın çok uzagındayız.

Dünyadaki tüm örgü makinesi varlığını bilen bir kişi olarak Türkiye’de örgü makineciliği neden gelişmiyor, neden Türkiye’de örgü makinesi üretilmiyor?

Bu konuda bir iki firma var sadece. Bana göre Türkiye’deki makine üreticisi ucuz değil, kaliteli mal üretmeli. Biz hep Çin ile rekabet içerisindeyiz çünkü maliyet önemli. Oysa bizim Avrupa kalitesinde mal üretilip Çin fiyatlarına satmamız gerekiyor. Başarı bu sayede gelir. Bir makinenin üretimi çok maliyetli bir şey değil. Türkiye’de en azından markalaşana kadar Uzakdoğu

fiyatlarında makine üretilip satılabilmenin mümkün olduğunu düşünüyorum.

Türkiye tekstilde üç kuşağı devirmiş bir sanayi. Bilgi ve tecrübesi güçlü bir sektör. Bu çerçevede tekstil sanayisini bir sonraki nesle bırakabilecek kadar güçlü görüyor musunuz?

Ben işimi severek yapıyorum. Ancak çocuklarım için aynı şeyi düşünmüyorum. Değil bir yılı, bir ay sonramızı dahi garanti altında göremediğim için, benden sonraki neslin bu işte başarılı olacağını düşünmüyorum. Biz çalışıp yapıyoruz ama bunun arkasında yılların tecrübe ve birikimi var. Beş yıl sonra tekstildeki tüm ustalar Suriyeli olacak. Sektör eleman açığını yabancı işçi çalıştırarak kapatmaya çalışıyor. Hatta bir sürü Suriyeli makine alıp üretim yapmaya dahi başladı. Bu insanla-

rın ülkelerine geri dönmesi gerekmektedir. Türkiye son yıllarda yolgeçen hanına dönmüş durumda. Bu insanların ne oturma izni, ne de çalışma izni var. Elini kolunu sallayarak ülkede dilediği yerde çalışabiliyorlar. Bu insanların kayıt altına alınması gerekmektedir.

20 yıldır bu işin içerisinde olan biri olarak tekstilin en güzel dönemi hangi yıllardı?

Tekstil sektörünün arada iniş çıkışları olmuştur ama çok fazla kötü dönemini görmedim. Fasoncu olarak soruyorsanız şöyle yanıtlayayım. Bir fasoncu neden batır? Hesapsız ve disiplinsiz iş yapmaktan batar. Problem, işini önemsememesi ve ayıplı üretim yapmasıdır. Ördüğü malı müşterisine kabul ettiremezse batar. Bir örgücünün en büyük batma sebebi reklamasyon yemesidir. Öbür türlü, işini doğru yapan, fiyatını düzgün veren fasoncu batmaz. Bana göre hep iş vardı. 2005-2009 arasında iç piyasada ciddi bir kriz oldu ve herkes makinesini sattı. Bu dönemde dışarıya açılma gereği duyduk ve bu sayede ihracatçı olduk.

2018 ihracatınızdan biraz bahseder misiniz?

Dünyadaki bu küresel krizden dolayı son iki yılımız çok iyi geçmedi ve satışlarımızda düşüşler yaşadık.

ÖRME DÜNYASI dergimizle meslektaşlarınızla paylaşmak istediğiniz hususlar nelerdir?

Meslektaşlarıma önerim yaptıkları işi severek ve benimseyerek yapmaları. Sigortasız ve yabancı eleman çalıştırmalarını öneririm, çünkü ciddi bir risk altındalar. Ve ölçsüz büyümelerini ve kendi öz kaynaklarıyla büyümelerini tavsiye ederim. Devletimiz ise bizim sektörümüzü hiçbir zaman önemsemedi. Beklentimiz bizi tanımları ve ihtiyaçlarımıza cevap vermeleri yönündedir.



NEW YORK MODA HAFTASINA TÜRK MODA TASARIMCILARI DAMGASINI VURDU

Her yıl moda dünyasının heyecanla beklediği New York Fashion Week, bu yıl iki ayrı defileyle Türk modacıları ağırladı.

 Ticaret Bakanlığı'nın destekleriyle, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) ve Türkiye Tanıtım Grubu (TTG)'nin işbirliğiyle New York Fashion Week'e katılan modacı Hakan Akkaya, kendi hazırladığı ve koçluğunu üstlendiği iki defileyle Türk modasını bir kez daha dünya podyumlarında taşıdı.

Etkinlikte, Hakan Akkaya'nın 'Glam Rock' adını verdiği defilesi ve koçluğunu üstlendiği 'Turkish Designers' karma defilesiyle iki farklı heyecan yaşandı. Türk Tekstilinin ve Türk tasarım gücünün büyüklüğünü New York Fashion Week'te yaptığı iki defileyle ortaya koyan ünlü modacının, 'Glam Rock' adını verdiği koleksiyonunun tanıtımı 10 Şubat 2019



tarihinde Springs Studio'da gerçekleşti. Hakan Akkaya koçluğunda 12 Şubat'ta gerçekleşen 'Turkish Designers'da ise Türk tasarımcılar Buket Özkalfalar, Barut Gökhan İldeniz, Ece Kavranoğlu ve 2006 yılı İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması ikincisi Fırat Neziroğlu koleksiyonlarını davetlilerde

buluşturdu. Türk tasarımları yüzde yüz Türk kumaşıyla dünya podyumlarında boy gösterdi. Türk tekstil sektörü temsilcileri olarak önümüzdeki dönemde de tasarımcılarımızı küresel markalaşma yolculuğunda desteklemeye devam edecek olan İTHİB çalışmalarına bu yönde devam ediyor.



Öz-İp Sahibi Ahmet Önge:

SORUMLULUĞU FAZLA, KAZANCI AZ BİR SEKTÖRÜZ

Öz-İp'in sahiplerinden Ahmet Özge, sorumluluğu çok fazla olan ancak kazancı az bir sektör olan örgünün, artan maliyetlerle birlikte zor günler geçirdiğini vurguluyor. Sadece elektrikte geçen yıldan bu yana maliyetlerin iki kattan fazla arttığını söyleyen Özge, 'Buna rağmen müşteri kaybetme korkusuyla zam yapmayarak; zararına üretim yapan örmeciler, hem kendilerine hem de sektörümüze büyük zararlar veriyor' diye konuşuyor.



Öncelikle Öz-İp'in sektördeki geçmişinden

kısaca bahseder misiniz?

Ben ikinci kuşağı temsil ediyorum. Babam Hacı Züthü Önge İstanbul'a 1944 yılında Sivas'tan gelmiş. 50'lerden itibaren tekstilin içinde olmuş, dokumacılık ve iplikçilik yapmış. Ben de okulu bitirdikten

sonra 1995'te bu işe girdim. 2000'lerde ise babam işi tamamıyla ağabeyim ve bana devretti.

Sektöre ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

Biz örgücüyüz ve sadece bu kanalda hizmet veriyoruz. Örgüde de çamaşır sektörüne hizmet veriyoruz. Ağırıklı olarak

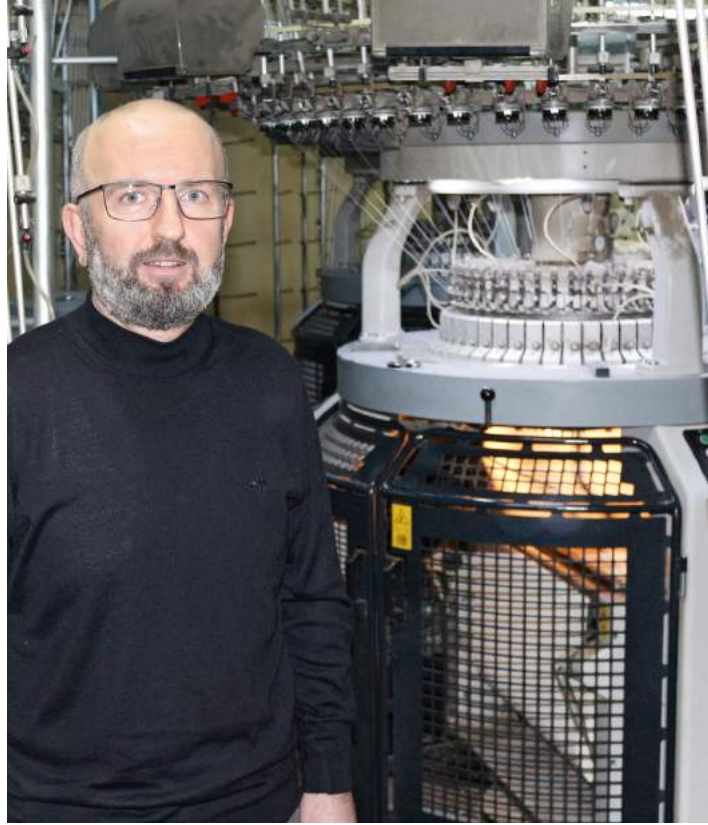
Dar Pus çalışıyoruz, yandan dikişsiz malzemelerle. Mahmutpaşa piyasasına ve ihracatçılara çalışıyoruz. Hem fason hem de kumaş satışı biçiminde hizmet vermeye çalışıyoruz. Zamanında tekstilin başka kanallarında da iş yaptık ama örgüde kalmaya karar verdik. Çünkü bildiğimiz bir iş. Takip açısından da bize daha kolay

geldi. Bir dönem çamaşır da yaptık. Yanlış yönlendirme ve eleman seçimlerinden dolayı zarar gördük. Baktık bu sefer kumaşçı müşterilerimizi de kaybetme riskiyle karşı karşıyayız bu sefer tamamen kumaş sektörüne yöneldik. Dar pus süprem ve ribana makinelerimiz var. Yaklaşık 40 adet makineyle hizmet veriyoruz.

Fason fiyatları sektörünüzün en ciddi sorunu. Bu konuda neler söyleyeceksiniz?

Sorumluluğu fazla ama kazancı az bir sektörün temsilcileriyiz. 90'larda rahmetli babam bir fasona üç adet Groz Beckert iğne alabiliyordu. O yıllarda hem işçi, hem patron, hem de tedarikçi para kazanabiliyordu. Dolayısıyla sektörde her şeyin en kalitelisi kullanılıyordu. Günümüzde ise bir iğneyi alabilmek için iki ya da üç fason yapmanız gerekiyor. Bizim yanımızda çalışan ustalarımız işi öğrendiklerinde ve paralarını da denkleştirdiklerinde kendi makinelerini alıp üretime geçmeye ve kendi işlerini kurmaya başladılar. Burada hem kendileri işçilik yapıyor hem de patron oluyorlardı. Bu süreçte insanlar iş korkusuna kapıldı. İşini sürdürmek için ödün vermeye başladı. Bu ruh halini tüccarlar çok iyi analiz etti. Ufak işletme 'Ben karnımı doyurayım, masrafım çıksın yeter' diye düşünmeye başladı. Buna fason veren tüccarlar da bunu kullandı. Özellikle verimli açık en makinelerde bu durum daha ciddi yaşandı. Geçen yılki krizde maliyetler biraz daha artınca bu durum alenen daha çok ortaya çıktı. Benim hesabıma göre geçen sene ile bu sene arasında maliyetler yüzde 50-60 arasında arttı. Elektrik maliyetlerimi incelediğimde fiyatlar iki kat arttı. Piyasada bu daha düşükmüş gibi lanse edildi. Ama ben geçen seneki elektrik fiyatlarımla bu senekileri karşılaştırdığımda şunu görüyorum. 2017 Kasım ayı ile 2018 Kasım ayı arasındaki elektrik faturalarım arasındaki fark yüzde 110 seviyesinde. Bizim maliyetlerimizin yaklaşık üçte birini elektrik oluşturuyor. İğneyi ve yağı aldığımız kişi o günkü döviz kuru ne işe onu işletiyor. İşçilik deseniz zaten devletimiz açıkladı ve bunun aşağısında hareket etme şansınız yok. Mecbursun parasını vermeye. Biz de üzerine koyacağız ki hayat devam etsin. Bu fiyat

Elektrik maliyetlerimi incelediğimde fiyatlar iki kat arttı. Piyasada bu daha düşükmüş gibi lanse edildi. Ama ben geçen seneki elektrik fiyatlarımla bu senekileri karşılaştırdığımda şunu görüyorum: 2017 Kasım ayı ile 2018 Kasım ayı arasındaki elektrik faturalarım arasındaki fark yüzde 110 seviyesinde.



artışlarını fiyatlarımıza yansıtmamız neticesinde bazı müşterilerimizi de kaybettik. Ben verdiğim hizmete güvendiğim için bu kaybettiğim müşterilerimin bir gün bana döneceğini biliyorum. Ama sektördeki diğer arkadaşlarımız müşteriyi kaybetme korkusuyla bu zamları yapamadılar. Elektrik faturasını, iğnenin parasını ödeyemez duruma düşen bir sürü örmeci arkadaşım var. İnsanlar kendi kendilerini yok ediyorlar. Hâlbuki bir hizmet sunuyorlar. Günümüzde en değerli şey hizmet. Artık her şey nakit dönüyor. Sigortayı, elektriği, işçiliği, vergini peşin ödemek durumundasın. Sadece iğneciye evrak verebilirsin o da sadece bir aylık evrağı kabul ediyor. Hal böyle iken biz nasıl döneceğiz?

Peki tüccar size ne diyor? Siz paranızı hangi vadede alıyorsunuz?

Mahmutpaşa piyasasına çalışıyoruz. Müşterilerimizden de Allah razı olsun, bizi mağdur etmemeye çalışıyorlar. Biz mümkün olduğunca nakit, haftalık ödemeler çerçevesinde dönüyoruz. Ancak sektördeki bazı arkadaşlarımız, müşteri parasını peşin ödediği için, bunu kaybetmekten korkuyor ve fason fiyatlarına yapması gereken zammı yapamıyor. Müşteri de ödemeyi peşin yaptığı için fiyatları öldürüyor. Günün sonunda tüm sektör bundan zarar görüyor.

Orta vadede bu işletmelerin sektörde tutunamamasının ve kapatmasının sektöre faydası mı zararı mı olur?

Onların dayanma gücü çok az ama onun yerine de bir başkası gelecek, bu hep böyle olmuş. Kendimiz açısından baktığımızda, en azından bir dip fiyat olmalı ve bunun altına kimse inmemeli. Bu problem dip fiyatın da altına inildiği için yaşanıyor. Firmalar geleceğini düşünmüyor, sadece günü kurtarmaya çalışıyor. Ama o tavizi tüccara bir kez verdiğinde fiyatını sonraki süreçte artırma şansını da ortadan kaldırıyor. Piyasadaki makine sayısı, dolayısıyla üretim kapasitesi belli. Herkes bir çizgide dursa o müşteri yine ona gelecek ama o bunu farkında değil.

Bir yandan işçilik maliyetleri artarken diğer yandan sektör çalışacak eleman bulamıyor. Bu konuda neler diyeceksiniz?

Ben hep yerli elemanlarla çalıştım. Yabancı çalıştırmıyorum. Bir sene boyunca kapımda 'Eleman Aranıyor' yazısı asılı durdu ve bir sene boyunca kimse iş başvurusu yapmadı. Türkiye'de işsizlik var deniyor ama bu yalan. Şu anda ortalama 3 bin TL'nin üzerinde maaş veriyoruz. Bizim elemanlarımızın hepsi uzun yıllardır bizimle beraberdir. Şu anda 15 kişiyiz. Bu sektörden maalesef Türkler kaçıyor ve daha basit işlere yöneliyorlar. Suriyeliler ise çalışmak istiyor. Adam mesai yapmak istiyor. Bizim Türk mesai olmasın da evde yatayım diye düşünün. Bu yaz iki elemanım işten ayrılacak. Şimdi ben düşünüyorum, eleman eksikimi nasıl kapatacağım diye. Bir şekilde bu sektörde devam edecek isem, gün gelecek ben de yabancı işçiye yöneleceğim. Bize Anadolu'dan iplikler geliyor, soruyorum oralarda kimlerin çalıştığını. Orada da sadece yabancıların çalıştığını duyuyorum. Türkiye'de maalesef Türkler çalışmak istemiyor. Suriye'den gelip örmek işletmesi açan bir sürü insan var. Tekstil sektörü istihdam açısından çok önemli. Tarladan pamuğu toplayan var, çırçırıcısı var, iplik fabrikası var, örgücüsü boyahancisi var,

kesimhane ve konfeksiyoncusu var, mağazacısı var, perakendecisi var. Baktığınız zaman devasa bir istihdam zincirinden bahsediyoruz. Ama maalesef önemsenmiyor. Bu konuda Devletimizin de bu sektörde çıkılıp daha teknolojik alanlara geçilmesi konusunda söylemleri var. Ama teknoloji yoğun sektörler önemli istihdam sağlamıyor ki. Elbette o da olsun. Her zaman ileriye bakalım. Ama tekstil sektörünün devlet tarafından da biraz hor görüldüğünü söylemek isterim. Bir diğer unsur eskiden bu yana ustalarımız bu işi öğretmek ve bayrağı devretmek konusunda istekli olmadılar. Ben bile kendi işletmemde gençliğimde bu işi ustalardan öğrenemedim, öğretmek istemediler. Terot bizi davet ediyordu ve o yıllarda gidip Almanya'da iki ay bu işin eğitimini aldım. Adamlar en ince detayına kadar her şeyini öğretiler. Bir makineyi komple söküp takabilecek seviyede bu işi Almanlar sayesinde öğrendim. Orada tam 7 dil bilen bir yaşlı ustam vardı. Her gün beni makinenin bir bölümünde eğitime aldı. Örgü

sökmeyi falan bilmiyordum, hepsini ondan öğrendim. Ve de benden bir lira para almadılar, Müslümanım diye de bana her gün özel yemek çıkarttılar. İnsanlıklarına diyecek bir şey yok. Bu eğitimi burada üniversitede alamıyorsunuz.

Bu mesleği evlatlarınıza bırakabilecek bir sektör olarak görüyor musunuz?

Üniversiteye hazırlanan bir evladım var. Ben kendi geleceğimi göremiyorum ki bu sektörde, ona nasıl tavsiye edeyim? Kendi adıma bu sektörde bir gelecek görsen çocuğuma tekstil mühendisliği ya da işletme okumasını salık verirdim. Ama maalesef kendi mesleğimde bunu görmüyorum.

Örme sanayisinin diğer sıkıntıları neler?

Örmeciler geniş düşünmeli ve iş kaybı korkusunu üzerlerinden atmalı, birlik olmalı. İş kaybı hepimizi korkutur. Ama biraz dişimizi sıksak bunun faydalı sonuçlarını alabileceğimizi düşünüyorum. Birlik olmalı ve birbirimize destek olmalıyız. Ben mümkün

olduğunca beni arayanlarla her şeyi açıklıkla konuşmak tarafıyım. Fason fiyatlarımı da açık açık paylaşıyorum. Bizim sadece çalışmamız ve üretmemiz gerektiğine inanıyorum. Rızıkı Allah verir.

Sizin açınızdan sektörün en güzel yılları hangileriydi?

Geçmişte yokluk varmış. 80'lerin ortalarına kadar iş varmış ama Türkiye'nin elinde imkan yokmuş. 90'ların başında Türkiye'nin imkanları olmaya başlamış, ama bu sefer de rekabet hızla artmış. Emekli olan, işi bilen bilmeyen bir sürü insan, bu işte para olduğu inancıyla tekstile girmiş ve hem kendileri zarar görmüş hem de sektöre zarar vermişler, zira bilmediği işi yapmaya çalışmışlar. Bana göre en verimli yıllar 90'ların başlarıydı. 95'ten sonra entegre tesislerin de devreye girmesiyle bizim gibi işletmelerin ekmeği azaldı. Maraş'ta pamuk girip kumaş çıkan tesislerde adam sadece iplikten kazansam bana yeter deyip boyahane fiyatlarını minimize etti mesela. Fire hesabı bile yapmaya gerek duymadı. Ama biz bu hesapları yapmak zorundaydık zira yükümüz hep çok fazlaydı. Doğudaki toprak ağaları ve varlıklı kimseler de tekstile girdi. Bazıları hala ayakta, bazıları ise ortadan yok oldu. Bizim sektörümüz 95'te, 98'de, 2001'de büyük krizler yaşadı. Geçen seneki kriz de hala devam ediyor çünkü döviz istediğimiz seviyelere gerilemedi ve daha ne olacağı da belli değil. On yılda bir tekstilde büyük krizler yaşıyoruz sonrasında da toparlanıyoruz. Hayırlısıyla bu krizden de çıkarsak çok iyi olacak. Bu halimize de şükretmek lazım. Bu krizde ben hiç işçi çıkarmadım. Zamanında işçi çıkarmak zorunda kaldığım krizler olmuştu. Kendi öz sermayemle çözmeyi başardım. Ama 50 eleman çalıştırırken 15 elemana düşen işletmeler de duyuyorum. Türkiye'nin önünün açık olmasını, üretimin Türkiye'de olmasını, ithalatın düşmesini,

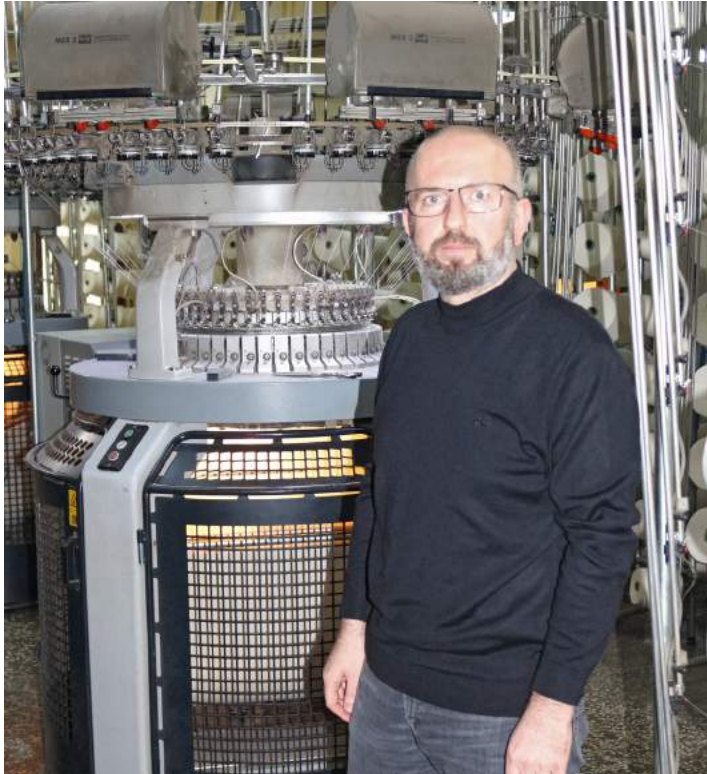
ihracatın artmasını hepimiz istiyoruz. Bunun peşindeyiz.

Hiç ihracat yaptınız mı?

Rusya ile yaşanan kriz öncesinde bu ülkeye ihracat yapıyordum. Ama o krizde aramızın bozulması sebebiyle sonrasında kayba uğramamak korkusuyla yeniden cesaret edemedim. Çalıştığım arkadaşlar da devam etmeyince Rusya'ya ihracatı bıraktım, yeni müşteri arayışına girmedim. Ama çalıştığım üç sene zarfında çok güzel ihracatlar gerçekleştirdim.

Son olarak siz neler söylemek istersiniz?

Faizlerin bu şekilde artması istenen bir durum değil. Önceden sadece Alman makinesi alırdık. Şimdi bir Uzakdoğu makinesi almak durumunda kaldım zira üçte biri fiyatına aldım. Şu anda deneme aşamasındayım ama memnun olduğumu söyleyebilirim. Bir Alman makinesi kadar verimli değil ama fiyat bazında baktığımızda tabi ki olumlu. Bazı özelliklerini modifiye ederek iki adet daha sipariş verdim. O iki makine de gelince bakıp devam edeceğim. Kendi öz sermayemle devam edeceğim. Banka faizlerine verip çöpe atacak param yok benim. Bu faizlerle milletin yatırım yapması çok zor. Faizlerin bu kadar artması hem yatırımları baltalıyor hem de işsizliğin daha da artmasına sebebiyet veriyor. Günümüzde paramız açık açık faize akıyor. Adam on lirasını yatırıma dönüştürdüğünde alacağı riski, parasını faize yatırdığında risk almadan kazanacağı parayla kıyasladığında, faizi seçiyor doğal olarak. Risk almak istemiyor. Bu da ticarete nakit sıkıntısına sebebiyet veriyor. Herkes alışveriş yapacak ki, çarklar dönsün. Durgunluk büyük zarar verir. Ülkemizin tekstile ihtiyacı var ve bunun yerine koyabileceği bir şey yok. Çiftçilik de ortadan kalktı. Ekilen arazi kalmadı. Yabancı işçiler olmasa çorap, örme, boyahane ve iplik sektörleri üretimde kriz yaşayarak durma noktasına gelebilirdi.



Bizim sadece çalışmamız ve üretmemiz gerektiğine inanıyorum. Rızıkı Allah verir.

ÖRSAD OLARAK MESLEK LİSELERİNDEKİ HER ÖĞRENCİYİ BİR DEĞER OLARAK GÖRÜYORUZ



Mustafa Vıcal
ÖRSAD Genel Sekreter Yrd.

Değerli üyelerimiz/okurlarımız;

Daha önceki çalışmalarımızda ve yazılarımızda sektörümüzün en önemli sorunlarından bir tanesinin kalifiye eleman sorunu olduğunu sürekli olarak dile getirmiştik. Tabi ki bu problem anında çözüme kavuşturulacak bir olay değildir. Süreç ve sabır gerektirir. Bu serüvene sektörümüzle ilgili bölgemizdeki tek okul olan Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Teknik Meslek Lisesi ile bir protokolün alt yapı çalışmalarını yaparak başladık. Akabinde ilgili okulumuzun programlarına katılarak her daim orada öğrenim gören öğrenci kardeşlerimizin yanında olmaya çalıştık ve her defasında sektöre ilgili bilgilendirme yaparak onların sektöre ilgisini canlı tutmaya çalıştık. Arzumuz bu genç kardeşlerimizin sektörde istihdamını sağlamak.



Yine bir programda staja yeni başlayacak arkadaşlarla bir araya geldik. Burada kendilerine “işveren sizden neler bekliyor” konusunu anlattık. Tabi burada bir eğitimen bahsediyoruz, yukarıda da belirttiğimiz gibi ciddi bir süreç gerekiyor. Bir, iki, üç program yaparak sonuca ulaşmayı beklemek; sizlerin de takdir edeceği gibi biraz hayal olur. Bu sürecin olmazsa olmaz unsurları vardır. Okul ve öğrenci (ailesi ile birlikte), işveren ve sivil toplum örgütleri. Bunlardan okul ve sivil toplum örgütleri destekleyici, öğrenci ve işveren ise ana (temel) unsurdur. Bahsi geçen adımlardan bir tanesinin aksaması durumunda, yapılan çalışmalar sonuçsuz kalacaktır. Öncelikle öğrenci kardeşimizin bu mesleki temel bilgilere (mesleki ve iş imkanı vb.) sahip olması ve ailesinin desteğinin olması çok önemlidir. Mevcut okul yönetimimiz bu hedefler için fazlasıyla gayret gösteriyorlar zaten. Biz sivil toplum örgütleri, bu dönem başta olmak üzere, bundan sonra staj dönemlerinden başlayarak ilerleyen süreçte tüm arkadaşların gelişimlerini takip ederek, eksikliklere anında müdahale etmek suretiyle hedefe ulaşmanın, sektörün geleceğine yatırım yapmanın gayreti içerisindeyiz.

Geldik sürecinin olmazsa olmazı kilit noktası işveren kısmına. Şüphesiz en büyük görev her zaman olduğu gibi yine işverenimize düşüyor. İlk etapta “Meslek lisesinden geliyor, her şeyi bilmesi gerekir” algısını yıkamamız gerekiyor. Evet, meslek lisesinden geliyorlar, işin teorik kısmını öğrenmişler; ancak pratik kısmı eksik. Zaten pratik kısım eksik olduğu için tamamlamaya geliyorlar. İsmiyle müsemma “stajyer”. Burada siz değerli üyelerimizin bu süreci bir öğretmen-öğrenci ilişkisi içinde yürütmeniz gerekiyor ve bu dönemin sonunda “ben makinemi bu genç arkadaşta teslim edebilmeliyim” düşüncesiyle hareket etmelidir. Bu tutuma öğrencilerimizin de aynı hassasiyetle yaklaşması gerekiyor ki süreç huzurlu bir şekilde ilerleyebilsin. “Hiç kimse başarı merdivenlerini elleri cebinde tırmanmamıştır” ifadesini belki bir çok kez duymuşuzdur. Eğer bir yerlere ulaşmak istiyorsak, hedefimiz varsa bu hedeflere ulaşmak için olağanüstü, evet olağanüstü çaba sarf etmemiz gerekiyor. Daha fazla öğrenmek için gayret gösterelim. Bu duygu ve düşüncelerle çıkmış olduğumuz bu uzun ve zaman zaman yorucu olabilecek yolun sektörümüze ve bu mesleğe gönül vermiş öğrenci kardeşlerimize hayırlı olmasını temenni ediyorum.



MİTEKS ÖRME Mithat Saçlı:

SURİYELİLERİ GELDİKLERİ GÜN İŞ ADAMI YAPTIK

Miteks Örme'nin Sahibi Mithat Saçlı, yabancı işçilerin bugün Türk tekstilini ayakta tuttuğunun altını çiziyor ama ekliyor: 'Türkiye bugün 1965'lerdeki Almanya'nın durumunu yaşıyor. Türk işçiler o yıllarda orada çalışarak Alman ekonomisini ayakta tutmuşlardı. Bugün de aynını burada yabancı işçiler yapıyor. Ama o yıllarda Almanya'daki Türk işçiler kendi işletmelerini açamazken, bugün Türkiye'de çok sayıda işletme Suriyelilere devrediliyor, adeta geldikleri gün iş sahibi olmalarının önü açılıyor.'



Tekstil sektöründeki geçmişinizi kısaca özetler misiniz?

18 yaşında bu işe başladım. 2000'e kadar işçi olarak çalışıyordum. Şansım yaver gitti, patronlarım işi bırakıyorlardı ve işi bana devrettiler. Bir başka ortakla Levent Sanayi Mahallesi'nde sektörlle hiç alakası olmayan bir yerde işimi kurdum. İlerleyen dönemde sektörlle daha iç içe olmak adına Güngören'e taşındım ama o trafik keşmekeşine bir yıl

dayanabildim. Sonra da Bağcılar'daki şu anki yeri buldum. On beş yıldır buradayım. Dört makine ile işe başladım. Bugün 18 adet makinem çalışıyor. Ben 30/28 ve 34/24 çift plaka çalışıyorum. Başka makinem yok. Kalemimi hiç değiştirmedim. Yüzde 80 fason, yüzde 20 satış biçiminde çalışıyorum. Evet; sektörde eski paraları kazanamadığımızı söyleyebiliriz, karlılıklarımız oldukça düştü. Ama yine de halimden çok da şikayetçi değilim, hala para kazanıyoruz, şükrediyorum.

Sizin sektörün en büyük sorunu fason fiyatları. Günü kurtarmak adına tüccarların baskısına örmeciler boyun eğiyor. Diğer yandan özellikle elektrik maliyetleriniz son bir yılda inanılmaz arttı. Bu hususlarla ilgili neler diyeceksiniz?

Bizim yüzde 25 oranında bir sanayi indirimimiz de var. Birkaç ay öncesine kadar ayda 6-8 bin TL arası bir tüketimim vardı. Bugün ise her ay 14 bin TL elektrik tüketimim var. Ki benim işletmemde pamuklu ürün olmadığı için kompresöre de çok ihtiyacım olmuyor. Yani az elektrik tüketen bir örme işletmesiyim diğerleriyle kıyaslandığında. Tüm giderlerimiz yüzde yüz arttı. Peki fason fiyatlarına yüzde yüz zam yapabiliyor muyuz? Elbette yapamıyoruz. Yüzde 50 civarında bir zam yapabildik.

Bu zam bile önemli. Bunu nasıl başardınız?

En yeni müşterim 15 senelik. Sektörde geçmişten gelen tanışıklıklarım var. Şuraya on tane de tabela assak kimse burada bir örmeci varmış diyerek kapımızı çalmaz. Bir müşterimiz diğerine bizi tavsiye ediyor ve işler bu şekilde geliyor. Benim müşterilerimin yüzde 80'i örmeden gelme. Bir kumaştaki hatayı gördüğünde bunun benden mi yoksa boyahane-den mi olduğunu anlayabilen kişiler. Beni bilirkişi olarak çağırırlar. Benim şansım müşterilerimin hepsinin örmeden gelmesi. Bu yüzden reklamasyon gibi sorunlarla çok nadiren karşılaşıyorum. Ama bunun yanı sıra ben her daim içeride atölyede çalışırım. Bir patronluk sevdam yoktur. İşimin başındayım. Sabah 8:30'da işimin başına gelirim, akşam 18:30'a kadar atölyede işimin başında dururum. İşimi kontrol etmek, hataya mahal vermemek durumundayım, çünkü hem müşteriye hem de mesleğime saygım var. On adet personelimiz var. Sadece polyester çalıştığım için çok fazla sayıda elemana da ihtiyacım olmuyor.

Bu sektörün en keyifli dönemi hangi yıllardı?

90 öncesi. O yıllarda piyasaya dürüstlük hakimdi. Çeke, senede gerek yoktu. İnsanların sözü çekten daha değerliydi. Paranızı almak için müşterinizi aramanıza gerek bile kalmazdı. Bugün o yıllardaki tüccarların çocukları işi devralmış durumda. Bu geleneğe sahip olan, babadan doğrusunu görmüş Mahmutpaşa piyasasında bu ahlaklı yaklaşım sürüyor. Kimseyi karalamayayım ama bazı yeni firmalar, sonradan piyasaya girenler maalesef ticareti kirllettiler. Ancak garip bir biçimde, bir ilahi adalet de var. Piyasayı böylesine terörize eden bu firmalar zaman içerisinde eleniyor ve batıyor. Bankaların gücüyle değil, kendi gücü ve kararlılığıyla büyüyen firmalar ise hayatta kalabiliyor. Ama elbette batanlar giderken, piyasaya da büyük zararlar veriyor, diğerlerini de peşinden batağa sürüklüyorlar. Örneğin ben de iplik alıyorum. İplikçime telefon edip 5 ton göndermesini isterim. 'Abi 10 ton gönderirim' der kabul etmem, çünkü param 5 tona yeter, fazlasını almam, borca girmem. Batanların çoğu bu dengeyi kuramadıklarından ve dengesiz ve plansız büyümekten batıyor. Hırs insanımıza çok kötü şeyler yaptırıyor.

Eleman sıkıntısını nasıl çözüyorsunuz?

Sektördeki bir sürü firma bu sorunu yabancı işçi çalıştırarak çözüyor. Ben elemanlarımı kendim yetiştiririm. Çalışmaya, üretmeye hevesli kişilerle çalışmaktan keyif alırım. Ama bir iş ilanımıza cevap veren ve görüşmeye gelen Türk gençleri sadece masa başı işlerle uğraşmak istiyor. Üzeri kirlenmesin istiyor. Ben patron olarak kendim vaktimin neredeyse tamamını atölyede geçirirken, bu nasıl mümkün olacak? Meslek Liselerinden sektöre katılan gençlerimizin sayısını artırmak durumundayız. Peki sektörün sonu ne olacak? Ustalarımızın hepsi Suriyeli olduğunda ne olacak? Şu an bile kendi işletmesini kuran bir

Örneğin ben de iplik alıyorum. İplikçime telefon edip 5 ton göndermesini isterim. 'Abi 10 ton göndereyim' der kabul etmem, çünkü param 5 tona yeter, fazlasını almam, borca girmem. Batanların çoğu bu dengeyi kuramadıklarından ve dengesiz ve plansız büyümekten batıyor.



sürü Suriyeli mevcut. Türkiye bugün 1965'lerde Almanya'nın durumunu yaşıyor. O yıllarda orada fabrikalarda çalışacak işçi bulamıyorlardı, Türkler gitti ve onların ekonomilerini güçlendirdi. Burada da bugün buna benzer bir durum yaşanıyor. Artık bizim insanımız fabrikalarda çalışmak istemiyor, sanayiciler de bu açığı Afgan, Pakistanlı ve Su-

riyeli işçilerle kapama yolunu seçiyor. Ama biz Almanya gibi yapmıyoruz, biz imkan da veriyoruz. Burada gayet rahat kendi işlerini kurabiliyorlar. Almanya'daki Türklerin böyle bir şansı yoktu. Biz ise onları geldikleri gün iş adamı yaptık. Sektörümüzün en önemli sorunu personel sorunudur ve bu sorunu ülke olarak çözmek, eğitim sistemimizi iyileştirmek



MİTEKS Örne, on kişilik profesyonel ekibiyle üretim yapıyor.

ve gençlerimizi kazanmak durumundayız. Tekstil, Türk sanayisinin en köklü sektörü. Tarladan mağazaya kadar çok ciddi bir iş kolu. Ancak maalesef hükümet tekstili hep hor görüyor. Türkiye genelinde tüm sektörlerde ekonomik bir kriz var. İş olsun diye mobilya sektörüne KDV indirimi yapıldı. Otomotive ve beyaz eşyaya, konuta özel imkânlar sağlandı. Bence Türkiye nüfusunun yüzde 70'i tekstil ile karnını doyuruyor. Ama tekstil için hiç bir şey yapılmıyor ve bu sektör yok sayılıyor. Fasoncu olmamız hor görülüyor. Oysa Türkiye'deki tüm sektörler bir yönüyle fasoncu. Türkiye olarak kaç tane markamız var? Büyükler de fasoncu. Hiçbirimizin birbirimizden farkı yok ki. Diğer yandan biz iki örmeci bir araya gelip bir karar almaktan dahi aciziz. Bizim bir araya gelip birlik olmakta ve beraber hareket etme konusunda da çok ciddi sıkıntılarımız var. Önceden ezbere iğne dizerdim, şimdi gözlükle çalışıyorum. Artık yaşılanıyoruz. Bir gün bu işi bırakacağım. Elbette evlatlarımız devam etmesini isterim. Peki tavsiye eder miyim? Personel bulamıyorum diye hayıflanmama rağmen evladımın bu işi yapmasını da bir yönüyle istemem. Her şeyden önce vardiya işi. Gece gündüz demeden çalışmak durumundasın. Aile yaşantın da kendi metabolizman da bir süre sonra

bozuluyor. Bu yüzden kendi çocuklarını bu iş konusunda yetiştirmeyen insanlara da kıyamıyorum. İş, ekmek parası ayrı mesela, elbette çok kutsal bir şey. Ama başka seçenekler var ise onları değerlendirmelerini isterim. Bizim gençliğimizde meslek öğrenmek, koluna bir altın bilezik takmak çok önemliydi. Ben bu işi amcamdan öğrendim. Gençlik şimdi kendi hayatına bakıyor. Dört duvarın arasına hayatını hapsetmek istemiyor. Onları da anlıyorum.

Devletten neler bekliyorsunuz?

Tek beklentim diğer sektörlerle ne destek sağlıyorlarsa bize de bunları sağlamaları. Eleman açığını kapatmak, sektöre kazandırılacak elemanları yetiştirmek ve sektöre entegrasyonlarını sağlamak, enerji maliyetleri konusunda üzerimizdeki yükü azaltmak devletin görevleridir. Son bir yılda yüzde 100 zammı neden yaptılar? Neye istinaden yaptılar? Makine, yağ ve iğne desen yurtdışından geliyor. Kur artınca her şey otomatikman artıyor, bir şey diyemiyorsun ki? Enerji de dövizle endeksli ama yüzde 100 zam ne demek?

ÖRSAD'dan beklentileriniz neler?

ÖRSAD'dan ve çalışmalarından çok memnunum. Benim ÖRSAD'dan tek beklentim

örmecileri bir araya getirecek bir yer. Bu konuda girişimlerinin olduğunu biliyorum. Bir arada olmak iyidir. Bir süre öncesine kadar alt katımda bir başka örmeci vardı. Benim elim yoğun olunca müşterimi ona yönlendiriyordum, o da aynısını yapıyordu. Güzel bir şey bu. İnşallah örmecileri bir Sanayi Bölgesinde bir araya getirmek mümkün olur. Bunun dışında elbette onlar Hükümetle bize kıyasla daha iç içe. Sigorta primi, enerji gibi sorunlarımızı yukarıya taşımaları gerekir. Ama onların da yaptırım gücü yok ki. Ben

ÖRSAD'a kurulduğu günden beri üyeyim, ama bir sorunun olduğunda gidip kapısını çalmam. Sorunlarımı kendim çözmeye çalışırım. Doğrusu da budur diye düşünüyorum. Teşviklerden biz de yararlanmak istiyoruz. Bugün bir sorunun yoksa, vergi borcum yoksa, SSK'mı düzenli ödüyorsam, ben neden bu teşviklerden yararlanamıyorum? Kredi alıp ev alan, dolar alan ya da arabasını yenileyen adamlar var, ama biz alamıyoruz. Ben kredi alabilseydim gider dört tane daha makine alır, üç kişiye daha istihdam sağlayabilirdim.

Devletten tek beklentim diğer sektörlerle ne destek sağlıyorlarsa bize de bunları sağlamaları. Eleman açığını kapatmak, sektöre kazandırılacak elemanları yetiştirmek ve sektöre entegrasyonlarını sağlamak, enerji maliyetleri konusunda üzerimizdeki yükü azaltmak devletin görevleridir.





YÜRÜRLÜĞE GİRECEK OLAN VERGİ MEVZUATIMIZDAKİ BAZI DEĞİŞİKLİKLER

Erdoğan Karahan

Yeminli Mali Müşavir
erdogankarahan@istanbulymm.com

Vergi kanunları yürürlüğe girdikleri tarihlerden sonra ülkenin sosyal, ekonomik ve kültürel ihtiyaçlarına göre bazen de maliye politikası aracı olarak hükümetler tarafından yapılan yeni kanunlarla değişikliğe uğrarlar. Vergi kanunları bu nedenle çok dinamik ve değişken kanunlardır. Bu makalemizin konusunu, kanunlaşmış ancak 01 Ocak 2019 tarihinden itibaren yürürlüğe girecek olan vergi mevzuatımızdaki bazı değişiklikler oluşturmaktadır.

Geç gelen faturalardaki KDV'lerin indirilemeyeceği kuralı tarihe karıştı, artık geç gelen faturaların KDV'leri de indirilebilecek.

Mevcut yasal mevzuatta cari yılda düzenlenen bir faturada yer alan KDV ancak ilgili yıl sonuna kadar defterlere kaydedilmesi şartıyla indirim konusu edilebiliyordu. Yapılan düzenleme ile KDV indirim hakkı kullanımının süresi, vergiyi doğuran olayın vuku bulduğu takvim yılını takip eden takvim yılı sonuna kadar uzatılmak suretiyle geç gelen faturalarda yer alan verginin indiriminde yaşanan sorunlar giderilmiş, ayrıca vergiyi doğuran olayın meydana geldiği tarihin tartışmalı olduğu işlemler nedeniyle yüklenilen KDV'lerin indiriminde yaşanan sorunlar da çözümlenmiştir.

Değersiz alacaklara ilişkin KDV, alacağın zarar yazıldığı vergilendirme döneminde indirim konusu yapılabilecektir.

Vergi Usul Kanunu'nun 322'nci maddesine göre değersiz hale gelen alacaklara ilişkin hesaplanan ve beyan edilen KDV, alacağın zarar yazıldığı vergilendirme döneminde alacaklı konumdaki satıcı mükellefler tarafından indirim konusu yapılarak düzeltilenecektir. Bu KDV'yi ödemeyen borçlu konumundaki alıcılar ise, ödemedikleri bu KDV'yi, Kanunun 30/e maddesine göre indirim konusu yapamaya-

caklar, indirim konusu yapmış iseler, indirim konusu yaptıkları KDV'yi hesaplanan KDV'ye ilave etmek suretiyle düzelteceklerdir. Vergi Usul Kanunu'nun 323'üncü maddesine göre karşılık ayrılmak suretiyle gelir veya kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider olarak dikkate alınan KDV ise, gelir veya kurumlar vergisi matrahının tespitinde gelir olarak dikkate alınması şartıyla indirim KDV olarak dikkate alınarak indirim konusu yapılabilecektir.

Kısmi istisna kapsamında olan bazı teslim ve hizmetler nedeniyle yüklenilen katma değer vergisinin indirimine imkan sağlanmıştır.

KDV Kanunu'nda düzenlenmiş iki tür istisna bulunmaktadır. Bunlar tam ve kısmi istisnalar. Tam istisna kapsamına giren işlemler, kanunun 32'nci maddesinde sayılan istisnalar olup, bunlar nedeniyle yüklenilen KDV'ler indirim konusu yapılmakta, indirilememesi halinde ise mükellefe iade edilmektedir. Kısmi istisnalar ise, genellikle kanunun 16, 17 ve geçici maddelerinde düzenlenmiş olup, bunlar nedeniyle yüklenilen KDV'ler indirim konusu yapılamamakta, indirimi yasak olan bu KDV'ler gelir ve kurumlar vergisi yönünden gider olarak dikkate alınmaktadır. 7104 sayılı Kanunun 9'uncu maddesiyle 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 30'uncu mad-

desinin birinci fıkrasının (a) ve (c) bentlerine eklenen ibarelerle, (d) bendi değiştirilmek suretiyle ve (e) bendine ilave yapılmak suretiyle kısmi istisna kapsamında olan bazı teslim ve hizmetler nedeniyle yüklenilen katma değer vergisinin indirimine imkan sağlanmıştır.

KDV iadelerine iade talep edebilme süresi kısaltıldı, artık KDV iadeleri doğduğu yılı izleyen iki yıl içinde iade olarak talep edilebilecektir.

KDV kanununun 32'nci maddesinde yapılan bu düzenleme ile iade hakkı doğuran işlemler nedeniyle yüklenilen ve indirim yoluyla giderilemeyen KDV'nin, işlemin gerçekleştiği dönemi izleyen ikinci takvim yılının sonuna kadar iadesinin talep edilebileceği kanunda açıkça belirtilmekte ve iade talep süresi 5 yıldan 2 yıla düşürülmek suretiyle sınırlandırılmıştır. Perakende mal satışlarıyla hizmet ifalarına yönelik ödeme kaydedici cihazlarla gerçekleştirilen satışlara ilişkin günlük kapanış (Z) raporlarında yer alan mali bilgilerin GİB bilgi sistemine elektronik ortamda bildirilmesine ilişkin süre de 1 Ekim'den 1 Ocak 2019'a ötelenmiştir. Geç gelen faturaların indirimi için ek bir yıllık süre verilmesi, değersiz alacaklara ilişkin KDV'ye indirim hakkı getirilmesi, kısmi istisna olarak nitelendirilen ve indirimi mümkün olmayan bazı harcamalara ait KDV'nin indirimi mümkün hale gelmiştir. Bunlar uzun süredir mükelleflerin mali idareden bekledikleri olumlu düzenlemelerdir. Ancak iade hakkı doğuran işlemlerden dolayı iadenin talep edilebilme hakkı şimdiye kadar zaman aşımı süresi ile orantılı olarak 5 yıldır. Yani mükellef 5 yıl sonra bile iade hakkını talep edebiliyordu ancak yeni düzenleme ile bu süre 2 yıla sınırlandırıldı. Bu düzenleme ise, bazı özel nedenlerden dolayı iade talebini geciktiren mükellefler için hak kaybedici bir durum ortaya çıkarabilecektir.





Çavuşoğlu Örme'den Fatih Çavuşoğlu:

FİRMAMIZI GELECEKTE DE VAR ETMEK İSTİYORUZ

Çavuşoğlu Örme'nin Genç Sahibi Fatih Çavuşoğlu, yakın bir gelecekte ihracatı hedeflediklerini belirterek şunları söylüyor: 'Kazan-Kazan prensibiyle çalışanlarımıza hak ettiğini vermeye çalışıyoruz. Ar-Ge'ye önem vererek trikodaki bazı kumaşları yuvarlak örmede hayata geçirmenin yollarını arıyoruz. Arzumuz on sene içerisinde kendi enerjimizi kendimizin üreteceği bir tesiste ihracatçı bir firma olarak sektöre hizmet vermek. Dilerim Allah muvaffak eder.'



İki kuşaktır örme işi yapan bir işletmesiniz.

Geçmişten bugüne Çavuşoğlu Örme'nin faaliyetlerinden kısaca bahseder misiniz?

Çavuşoğlu Örme'yi babamla amcam 1999 yılında ortak olarak kurmuş. Daha öncesinde da babam dedemle birlikte bir örme işletmesi kurmuş. Babam İbrahim Çavuşoğlu 1983'ten bu yana örme işinde. Bugün itibariyle kalın fayn

olarak jakar, ribana ve süprem makinelerimiz var. Toplam 22 makineyle hizmet veriyoruz. Hepsi yüksek teknoloji Alın ve İtalyan makineleri. Elimizde Uzakdoğu menşeli makine bulunuyor. Bünyemizde ise 26 kişi çalışmakta.

Sizin sektörünüzde makineler oldukça pahalı. Bu yatırımları kendi öz sermayenizle mi alıyorsunuz yoksa kredi kullanıyor musunuz?

Mümkün olduğunca kendi öz sermayemizle çözmeye çalışıyoruz. Ancak dönem dönem kredi kullanmanın daha avantajlı olduğu anlar da olabiliyor. Böylesi dönemlerde banka kredisi kullandığımız da oldu geçmişte.

Tekstil sektörü krizlere alışık bir sektör. Bugün itibariyle de bir kriz

yaşamakta. İşleriniz bugün itibariyle ne durumda?

Şu anda çok şükür işimiz var ama karlılığımız geçtiğimiz yıllara kıyasla oldukça düşük seviyelerde. Maliyetlerimiz yüksek. Elektrikte yaşanan artışlar, son asgari ücret zamları ve sigorta maliyetleri çok arttı. Elektrik, iğne, yağ ve işçilik maliyetlerinin yanı sıra üzerimizde çok büyük bir vergi yükü de var. Bu kumaşı satan insandan daha fazla vergi ödüyoruz. Bu da, üzerinde düşünülmesi gereken bir konu. Burada gider olarak gösterebileceğimiz resmi kalemlerimiz çok az. Ama tüm yaptığımız iş resmi olduğu için resmiyette inanılmaz karlı gözüküyor. Dolayısıyla Devlet yüzde 55'imize ortak. Elektrik faturalarımız yüzde 40 oranında arttı. Yağ ve iğne maliyetlerimiz yüzde 60 oranında arttı. Kur yükseldi. Ve tekel konumundaki Alman iğne firmaları döviz artışının dışında ayrıca zamlar yaptılar. Maliyetlerimiz bu çerçevede geçen yıla kıyasla en az yüzde 50 oranında arttı. Ama biz bu fiyat artışını kendi fiyatlarımıza yansıtamadık. Bizim yaptığımız zam yüzde 15-20'lerde kaldı ve bunu bile yapabildiğim için açıkçası kendimi şanslı sayıyorum. Sektördeki birçok firma bunu dahi yapamadı. Örmeci arkadaşlarımızla zaman zaman bir araya gelip fason fiyatlarıyla ilgili kararlar da almaya çalıştık ama bir birlik oluşmadı. İçimizde sözünü tutmayan art niyetli arkadaşlar oldu ve almış olduğumuz kararlara saygı gösterilmedi. Bundan sonra da bu tür toplantılara katılmama kararı aldım.

Bu zamların ardından müşteri kaybına uğradınız mı?

Hayır uğramadık çünkü kaliteli hizmet veren bir firmayız. Kendi kulvarımızda kaliteliyiz. Ve müşterimiz de bizi 15-20 kuruş için bırakmak istemiyor. Bir diğer avantajımız yüzde 60 oranında kumaşçı firmalara, yüzde 40 oranında ise direkt konfeksiyonculara çalışmamız.

Konfeksiyon firmaları burada fiyattan ziyade kaliteye önem verdikleri için bizi tercih ediyorlar ve bu fiyat farkını kabul ediyorlar. Hatta biz daha zam yapmadan bazı müşterilerimiz, sağ olsunlar kendileri biz gelip 'maliyetleriniz çok arttı, fiyatlarınızı dilerseniz şuraya yükseltelim' bile dediler.

Sektörde zararına iş yaparak hem kendilerine hem de sektöre zarar veren firmalar hakkında neler diyeceksiniz?

Bu firmalar belki bugün bunun zararlarını hissetmiyor ama çok yakın bir gelecekte hatalarının farkına varacaklar ama bu kez onlar için çok geç olacak.

Maliyetlerimiz bu yıl geçen yıla kıyasla en az yüzde 50 oranında arttı. Ama biz bu fiyat artışını kendi fiyatlarımıza yansıtamadık. Bizim yaptığımız zam yüzde 15-20'lerde kaldı ve bunu bile yapabildiğim için açıkçası kendimi şanslı sayıyorum. Sektördeki birçok firma bunu dahi yapamadı.



Şu anda da batan çok firma var ama önümüzdeki dönemde batık firmaların daha da artacağını düşünüyorum.

Eleman sorununu nasıl çözüyorsunuz?

Biz burada 'Kazan-Kazan' prensibiyle hareket ediyoruz. Piyasanın üzerinde ücretler verdiğimiz düşünüyorum çalışanlarımıza. Biz bir aile şirketiyiz. Bir müdür firması değiliz. İçeride elemanlarımızın performansını takip ettiğimiz için hak ettiğini de vermeye çalışıyoruz. Bizde beş senenin altında personel yoktur. Sağ olsunlar onlar da kendi işleri gibi görüyorlar. Ben yaklaşık altı senedir firmanın başındayım. Şu ana kadar da kendi içerisinde yeni çırak yetiştirmeyi başaran bir firmayız. Genelde ustalar yeni insanları yetiştirmeyi sevmez. Burada şunu sağladık: Burada çalışan usta ya da vardiya amiri işi birisine öğrettiğinde aslında kendisini biraz rahatlatmış görür. Üzerine düşen yük azaldı, performansı ve verimi arttı. Daha rahat ve güzel bir çalışma ortamı oluştu herkes için.

Bugün itibariyle en ciddi sıkıntılarınız neler?

Fason fiyatları sektörümüzün en ciddi sorunudur. Bunun dışında son 3-4 ay içerisinde batan ya da konkordato ilan eden firmalar da ciddi sıkıntı oluşturuyor. Çok sayıda karşılıksız çek ile karışılıyor. Burada yıllarca kumaş ördüğümüz firmalarda dahi art niyet görebiliyoruz. Sektörde çok ciddi bir nakit sıkıntısı var. Bir yıl öncesine kadar zaten her şey evrakla dönüyordu çünkü kimsede para yoktu. Şimdi ise piyasa nakite döndü. Aslında olması gereken de buydu. Ama burada öz sermayesi olmayan firmalar açısından ciddi bir sıkıntı ortaya çıktı. Biz bu süreçte bir sıkıntı yaşamadık çünkü firma olarak 65 günden yukarı çek almıyoruz. Yüzde 60 oranında da nakit çalışıyoruz. Bu zaten en başından beri böyleydi. İhracata



İleride kendi müstakil fabrikamı kurduğumda kendi enerjimi kendim üretmeyi düşünüyorum. Adapazarı'nda bunu yapmayı hayal ediyoruz ve orada güneş ve rüzgar enerjisini kullanmak istiyoruz. On sene içerisinde inşallah bunu hayata geçireceğiz. Kira ve stopaj bizim için büyük bir maliyet.

çalışıp A kalite mal yapıyoruz, A kalitede de üretimimizin ödenmesini istiyoruz ve bunu da başarıyoruz.

Siz kendi ihracatınızı yapmayı düşünüyor musunuz?

Belli başlı özel kumaşlar üzerinde Ar-Ge çalışmaları yapmaya başladık bu yıl. Önümüzdeki yıllarda kendi ihracatımızı da yapmayı hedefliyoruz. Basic ürünlerde zaten kar marjı çok düşük ve firmalar bir anlamda çalışarak batmaya mahkum kalıyorlar. Fark yaratarak katma değerli malları üretmek durumundayız. Yurtdışından iplik numuneleri topluyoruz. Dokuma ve trikoda rağbet gören iplikleri ve kumaş çeşitlerini yuvarlak örmeye adapte etmeye çalışıyoruz. Çünkü müşterilerimizle konuştuğumuzda trikodaki maliyetlerin çok arttığını duyuyoruz. Trikoda yapılan malları örmeye adapte etmeye gayret

ediyoruz. Zaten elimizdeki makine parkuru da buna uygun çünkü kalın fayn makineler. İşlerimiz yazın artar ve Aralık ayına kadar durmaksızın devam eder. İhracata çalışmanın bir artısı da geri kalan boşlukta ihraç mallarının tekrar talep gören RPT'lerini üretiyoruz. Bu üç dört aylık zaman biraz zayıf geçse de, bu süreçte makinelerimizin bakımını yapıyoruz, personel eksiklerimizi tamamlıyoruz ve yeni sezona hazırlanıyoruz. Bizim makinelerimizin durma şansı yok. Durduğumuz her dakika bizim için zarar yazar.

Bir tekstilci olarak Devletten neler bekliyorsunuz?

Şu an Pakistan'da bile kabinede Tekstil Bakanları var. Ama maalesef Türkiye'de tekstile gereken önem ve özen gösterilmemekte. Bunun yanı sıra enerji fiyatlarında tekstilciye bazı kolaylıklar sağlanması

gerektiği görüşündeyim. Ben elektriği özel şirketlerden satın alıyorum ve bu sayede maliyetlerimi biraz düşürebiliyorum. Ama Devletin bu konuda destek vermesi, yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırım yapması gerekir. Organize Sanayi Bölgelerine bu konuda yatırımların yapılmasının çok önemli olduğunu düşünüyorum. Ben bile ileride kendi müstakil fabrikamı kurduğumda kendi enerjimi kendim üretmeyi düşünüyorum. Adapazarı'nda bunu yapmayı hayal ediyoruz ve orada güneş ve rüzgar enerjisini kullanmak istiyoruz. On sene içerisinde inşallah bunu hayata geçireceğiz. Tekstil Türkiye'nin en önemli sektörü. Hayalperest olmak ve bu mesleği eğer onlar da severlerse çocuklarıma bırakabilmek istiyorum. Gelecekte tekstilin daha parlak olacağını düşünüyorum. Şu an en büyük sorunumuz kalifiye eleman ve bu sıkıntıyı

kökünden çözen firmalar için geleceğin çok parlak olabileceğini düşünüyorum. Bu işi yıllardır yapan ağabeylerimle konuştuğumda şunu gözlemliyorum: Bu işi yapan firmalar 50 yaş bandındaki ustalarla işi sürdürüyor. Bu ustalar işten ayrıldığında bir sürü firma kapanacak. Kimsenin kötülüğünü istemeyiz ama bu maalesef yaşanacak. Burada işini doğru yapan genç nesiller farkı yaratacak.

2019 sektörünüz açısından nasıl geçecek gibi görünüyor?

Çalkantılı bir başlangıç yaptık yeni yıla. 2018'de kendi öz sermayemizle 5 makine aldık ama 2009'da bu yatırımları yapabileceğimizi düşünmüyorum. 2019'un ilk 2 ayı zayıf geçti. Bunun yanı sıra az önce bahsini ettiğimiz sermayesiz firmalar piyasaya büyük zararlar verdiler. 2019'un sıkıntılı bir yıl olacağını düşünüyorum ama geleceğe umutla bakmak zorundayız. Batık oranlarımızda hiç olmadığı kadar artış var. Yılda ortalama 50 bin TL civarında bir batık hep yaşanır. Ama 2019'un sadece ilk üç ayında bu oran önceki yılların üç katına çıktı. Ve hiç beklemediğimiz yerlerden darbe yedik. Devletin aslında bu konuya da el atması lazım. Karşılıksız çeke bir çözümün bulunması gerekiyor. Teminatsız kişilere çek defteri verilmesinin yanlış olduğunu düşünüyorum. Veya şu yapılabilir: Çek yapraklarını bankalar yazsın. O yazdığı yaprak da bankanın teminatı olsun. Bunun karşılığı o şahıstan ev alabilir, araba alabilir, ona kalmış. Firmalar bankalara ne kadar çek yazacağı konusunda müracaat etsin ve bu miktara bankalar karar versin. Çünkü bizim insanımız sonunu düşünmeden çok kolay çek yazıyor. Önümüzdeki beş yıl içerisinde firmamı ihracatçı bir firma kimliğinde hayal ediyorum ver bunu hedefliyorum. Kendi binamı yapmış olmayı hayal ediyorum. Kira ve stopaj bizim için büyük bir maliyet. İnşallah Allah muvaffak eder.



İTHİB TEXTFUSİON-NEW YORK FUARINA KATILDI

Textfusion - New York, Londra Tekstil Fuarı'nın yeni bir versiyonu olarak 16-17 Ocak tarihlerinde ABD'nin New York kentinde ilk kez ziyaretçilerine kapılarını açtı. Fuara konfeksiyon ve imalat sektörlerinde faaliyet gösteren, kumaş, aksesuar, teknik kumaş ve denim kumaş üreticisi 100'den fazla firma katıldı.



New York Penn Plaza Pavilion'da gerçekleşen fuara İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB)'ni temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih Bilici ve Yönetim Kurulu Üyesi Zekeriya Tanrıverdi katılım sağladı. Ayrıca New York Ticaret Ataşemizi Sayın İskender Balcı'nın da ziyaret ettiği fuarda ABD pazarı hakkında da karşılıklı fikir alışverişinde bulunuldu.



Fuarda toplam 17 Türk firması yer aldı

Fuara İTHİB tarafından da bir milli katılım organizasyonu düzenlendi. Bu kapsamda fuarda 15 tanesi milli katılım olmak üzere toplamda 17 Türk firması yer aldı. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz "İlk defa düzenlenen bir fuara bile firmalarımızın böyle ilgi göstermesi memnuniyet verici, İTHİB dünyanın dört bir yanında düzenlediği milli katılım organizasyonları ve ticaret heyetleri ile sektörümüz ve üyelerimiz için yoğun bir şekilde çalışmaya devam ediyor. Ümit ediyoruz ki ilk defa katılma imkanı bulduğumuz bu fuarda ilerleyen zamanlarda daha fazla Türk firması ile yer alacağız." Diye konuştu.

Türkiye'den ABD'ye yılda 601 milyon dolar değerinde ihracat yapıldı

Son zamanlarda iki ülke arasında hem siyasi hem de ticari alanlarda gerginlikler yaşansa da ticari faaliyetlerin devam ettiğine vurgu yapan Öksüz, Türkiye'den ABD'ye yapılan tekstil ve hammadde ihracatının yıllar içerisinde artış eğiliminde olduğunu da sözlerine ekledi. Ayrıca, son dönemlerde ABD ile Çin arasında başlayan ticaret savaşlarını da ülkemiz için önemli fırsatlar sunabileceğini de belirtti.

Türkiye'den ABD'ye 2017 yılında 582 milyon dolar değerinde gerçekleşen tekstil ve hammaddeleri ihracatı 2018 yılında % 3,2 oranında artış göstererek 601 milyon dolara yükseldi. Açıklanan son ihracat verilerine baktığımızda ABD'ye yapılan sektörel ihracat toplam ihracatın yaklaşık % 5,7 'sine denk geliyor. Çoğunlukla uluslararası moda markalarının ve tasarımcıların ilkbahar/Yaz 2020 koleksiyonları için kumaşların sergilendiği ve en iyi 100 uluslararası üreticiye ev sahipliği yapan fuarın bir sonraki dönemi 24-25 Temmuz 2019 tarihlerinde gerçekleşecek.

HAZIR GİYİM İHRACATININ LİDERİ: ÖRME GİYİM

Türkiye'nin hazır giyim ihracatı içerisinde en çok paya sahip olan alt ürün grubu örme giyim ürünleri; özellikle teknolojiadaki gelişmeler ve Ar-Ge'ye yapılan yatırımlarla birlikte gücünü tüm hızıyla artırıyor.



Kışın son günlerini yaşadığımız şu günlerde; örme kumaşların dünyasına doğru bir yolculuğa çıkıyoruz. Her ne kadar kış denildiği zaman akıllara gelse de örme kumaşlar, aslında 4 mevsim hayatımızda varlar. Dokuma kumaşa nazaran daha esnek, daha yumuşak ve vücudu sarma özelliğine sahip olan örme kumaşlar özellikle süveter, kazak, hırka gibi kışın kullanılan ürünlerin yanı sıra tişört, örme gömlek gibi yazın da kullanılan dış giyim ürünlerinin üretilmesinde, kadın ve erkek iç giyim ürünlerinde, bebek giyim, spor giyim, banyo ve plaj giysileri üretiminde de kullanım alanı buluyor çünkü. Teknolojinin yükselişi ve Ar-Ge'ye yapılan yatırımlarla üretim alanını hızla geliştiren örmenin son yıllarda çarşaf kumaşlarında kullanıldığını bile söyleyebilmemiz mümkün. Dünya moda devleri de; örme kumaşta yapılan çalışmaları bizzat yakından takip ediyor ve üretimlerini bu alana kaydırmış durumdadır. Örme kumaş üretimi ile ilgili hızlı gelişmeler sonucunda, dünya örme dış ticaretinin son 15 yıllık dönemini incelediğimizde 2009 yılı haricinde sürekli artması; sözlerimizi kanıtlar nitelikte. Örneğin; 2012 yılında dünya tekstil dış ticareti AB ekonomilerinde durgunluğun etkisiyle yüzde 5,1 oranında küçülürken, dünya örme kumaş dış ticareti ise yüzde 2,5 oranında büyüyerek farkını ortaya koydu.

Geçmişten günümüze Örme giyim

Tarihsel süreçte; örme kumaşların yavaş fakat sağlam adımlarla hayatımıza girdiğini gösteriyor. İkinci Dünya Savaşı'na kadar örme kumaşla ilgili önemli bir gelişme kaydedilmezken; savaşın sona ermesiyle birlikte örmenin her dalında değerli ve de hak ettiği gibi hızlı bir gelişim süreci yaşanmış. Sektörün bel kemiğini ise; şüphesiz ki yeni teknolojik gelişmelere gebe olarak makineler oluşturuyor. Günümüzde artık örme maki-

2017 yılında dünya genelinde bir önceki yıla göre yüzde 4,5 oranında artışla 225,7 milyar dolar değerinde örme giyim ürünü ihracatı yapıldı.

nelerinde elektronik ve bilgisayar teknolojileri kullanılıyor ve çok öncesinde günlerce hatta aylarca süren bir üretim artık saatleri alabiliyor. Buna paralel olarak örme kumaşların sadece kullanım alanlarında değil; üretim miktarlarında da gözle görülür derecede bir artış yaşandı. Kısaca anlatmak gerekirse, günümüzde yuvarlak örme makineleri, yüksek üretim performansları nedeniyle, metre işi örülmüş örgü yüzeylerin üretiminde; düz örme makineleri ise fully fashion (forma göre örme) örgü yüzeylerin üretiminde daha çok kullanılıyor. Ayrıca örme makineleri, yüksek desenlendirme olanakları nedeniyle fantezi giyim ve dış giyim ürünlerinin üretiminde de yaygın olarak kullanılıyor.

Spor giyimde tüketici örme kumaşı tercih ediyor

Bugün; spor giyim içinde örme kumaşlar vazgeçilmez. Bu durumun temel sebebi örme kumaş yapılarının dokuma kumaşlara göre daha yüksek elastikiyet özelliğine sahip olması olarak görülüyor. Geçmiş spor tekstil üretiminde tercih edilen tek kat kumaş yapıları günümüzde çok katmanlı kumaş yapılarına yerini bıraktı. Yapılan tüm çalışmalar çok katmanlı kumaş yapılarının spor tekstillerinden beklenen üstün özellikleri karşılama konusunda daha verimli olduğu kanısını taşıyor. Bu nedenle katmanlı kumaş üretim teknolojileri özellikle spor alanında her geçen gün daha önemli bir rol oynuyor.

225,7 milyar dolarlık ihracat

Peki; örme sektöründe Türkiye nasıl bir yere sahip? Geçtiğimiz yıl, dünya hazır giyim ve konfeksiyon ihracatındaki artışla bağlantılı olarak örme giyim ürünleri ihracatı 215,9 milyar dolardan 225,7 milyar

dolar seviyesine yükseldi. Türkiye'nin örme giyim ürünleri ihracatındaki performansı ise, bir önceki yıla göre neredeyse aynı seviyede kalarak 8,9 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2017 yılında dünya genelinde bir önceki yıla göre yüzde 4,5 oranında artışla 225,7 milyar dolar değerinde örme giyim ürünü ihracatı yapıldı. Örme giyim ürünlerinin toplam hazır giyim ürünleri içindeki payı ise yüzde 43,7 olarak hesaplandı. 2013 yılından bu yana Türkiye'nin dünya örme giyim ihracatı içindeki yerine bakıldığında zaman, bu ürün grubunda Türkiye'nin payının ortalama olarak yüzde 4 seviyesinde olduğu görülüyor. 2017 yılında dünya örme giyim ihracatında yaşanan artışa karşın, Türkiye'nin bir önceki yıla yaklaşık bir ihracat değeri gerçekleştirmesi nedeniyle 2016 yılında yüzde 4,1 olan payı yüzde 3,9 seviyesine geriledi. 2017 yılında dünya genelinde gerçekleşen 225,7 milyar dolarlık örme giyim ürünü ihracatında Türkiye 8,9 milyar dolarlık ihracat değeriyle dünya pazarında yüzde 3,9'luk payı ile beşinci sırada yer aldı. Örme giyim ürünleri ihracatında 2017 yılında ilk sırada yüzde 31,8'lik pay ve 71,8 milyar dolarlık ihracat değeri ile Çin yer alırken Çin'i yüzde 25'lik pay ve 56,4 milyar dolar değerindeki ihracat değeri ile Avrupa Birliği ülkeleri takip etti. Bu ürün grubundaki ihracatta ilk sırada bulunan Çin'in bir önceki yıla göre yüzde 3,5 oranında azalış yaşamasına karşın ilk 10 ülke içinde yer alan Vietnam ve Kamboçya'nın yüzde 20'yi geçen oranlarda artış gerçekleştirdiği görülüyor. Türkiye ise bu dönemde daha durağan bir ihracat seyri gerçekleştirdi. 2017 yılında dünya genelinde örme giyim ürünleri ihracatında 51,8 milyon dolarlık ihracat değeri ve yüzde 23'lük pay ile

ilk sırada kazak, hırka ve benzeri ürünler yer alırken ikinci sırada yaklaşık yüzde 20'lik pay ve 44,2 milyar dolarlık ihracat değeri ile tişört, atlet ve benzeri ürünler bulunmaktadır.

Türkiye'nin örme giyim ürünleri ihracatı

Türkiye'nin hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı içerisinde en çok paya sahip olan alt ürün grubu; örme giyim ürünleri. 2017 yılı Ocak-Kasım döneminde toplam hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı içinde yüzde 52'lik paya sahip olan örme giyim ürünlerinin payı 2018 yılı Ocak-Kasım döneminde yüzde 51,5 olarak hesaplandı. 2018 yılı Ocak-Kasım döneminde Türkiye genel ihracatında yaşanan yüzde 7,7'lik artışa karşın hazır giyim ve konfeksiyon ihracatında yüzde 4,8'lik bir artış gerçekleşti. Benzer şekilde, örme giyim ürünleri ihracatında da genel ihracat artışından daha düşük oranlı olarak yüzde 3,8 oranında bir artış gerçekleşti. Türkiye'nin örme giyim ihracatında özellikle Avrupa Birliği ülkelerinin öne çıktığı görülmekte. 2018 yılı Ocak-Kasım döneminde 1,7 milyar dolarlık ihracat değeri ve yüzde 20,8'lik pay ile ilk sırada bulunan ülke Almanya. Almanya'yı 1,2 milyar dolarlık ihracat değeri ve yüzde 14,6'lık

pay ile İngiltere takip ediyor. Bu ürün grubunda Hollanda'ya ihracatta yaşanan yüzde 18,6'lık ve ABD'ye ihracatta yaşanan yüzde 17,7'lik artış ile Polonya'ya ihracattaki yüzde 14,4'lük düşüş dikkat çekici.

İlk sırada tişört ve benzeri ürünler var

Örme giyim ürünleri ihracatımızda Ocak-Kasım 2018 döneminde ilk sırada yüzde 31,3'lük pay ve 2,6 milyar dolarlık ihracat değeri ile tişört, atlet ve benzeri ürünler bulunmaktadır. Bu ürün grubunu yüzde 21'lik pay ile kazak, sweatshirt ve hırka gibi ürünler takip ediyor. Örme giyim ürünleri ihracatında kazak, hırka ve benzeri ürünlerde bir önceki yıla göre gerçekleşen yüzde 10 değerindeki artış ile erkek ve erkek çocuklar için takım, ceket ve pantolon gibi ürünlerde yaşanan yüzde 10,8'lik artış toplam örme giyim ürünlerinde yaşanan yüzde 3,8'lik artışın çok daha üzerinde gerçekleşti. Türkiye'nin ihracatında önemli bir yere sahip olan Avrupa Birliği ülkelerinin örme giyim ürünleri ithalatına bakıldığında zaman Türkiye'nin yüzde 13,6'lık pay ile üçüncü sırada olduğu görülmekte. Avrupa Birliği örme giyim ürünleri ithalatında ilk sırada olan Çin'in 2018 yılı Ocak-Kasım dönemindeki ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 4,4 oranında düşerken Bangladeş, Kamboçya, Pakistan ve Vietnam gibi ülkelerin ihracat değerlerini yükselterek Çin'in payını aldıkları görülmekte. Bununla birlikte Türkiye'nin ihracat değerindeki artış bu ülkelere göre daha kısıtlı bir seviyede kalarak yüzde 1,2 olarak hesaplandı.

Bugün; örme makineleri, yüksek desenlendirme olanakları nedeniyle fantezi giyim ve dış giyim ürünlerinin üretiminde de yaygın olarak kullanılıyor. Ayrıca spor giyim içinde örme kumaşlar vazgeçilmez. Çünkü örme kumaş yapıları dokuma kumaşlara göre daha yüksek elastikiyete sahip.

Neden örme kumaşlar?

Bu sorunun cevabını maddeler halinde verebilmemiz mümkün. Şüphesiz ki ilk akla gelen nedenlerden biri; örme kumaş üretiminin dokuma kumaş üretimine göre daha hızlı olması. Ayrıca; örme kumaşların esnek bir yapıya sahip olmaları da, onların aslında sektörde vazgeçilmez olmalarına neden oldu. Örneğin; nem alma özellikleri bilhassa spor giyimi için biçilmez kaftan. Ayrıca; dokuma kumaşlara nazaran daha az buruşmaları ve katlama ile paketlenmesinin kolay ve hızlı olması da örme kumaşların; daha çok firma tarafından üretiminin yapılmasına vesile oluyor. Vücudu kolay sarmaları ve kullanıma hazır olarak tüketicilere sunulması da bir diğer avantajları. Bugün örme kumaşları salopet ve yağmurluk olarak bile görebilmemiz mümkün.

2017 Dünya örme giyim ihracatında ilk 10 ülke (Milyon Dolar)

Çin	71.824
AB-28	56.387
Bangladeş	17.666
Vietnam	13.210
Türkiye	8.850
Hindistan	8.347
Kamboçya	7.725
Hong Kong	7.094
Endonezya	3.736
Sri Lanka	2.728

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE ÖRME GİYİM İHRACATININ GENEL GÖRÜNÜMÜ

Birim Milyon \$	2013	2014	2015	2016	2017
Dünya hazır giyim ihracatı	501,185	537,558	499,939	491,53	516,956
Dünya örme giyim ihracatı	230,395	238,346	219,650	215,931	225,739
Örme giyim ihracat payı (%)	%46.00	%44.30	%43.90	%43.90	%43.70
Türkiye örme giyim ihracatı	9,245	10,024	8,928	8,849	8,850
Türkiye'nin payı (%)	%4.00	%4.20	%4.10	%4.10	%3.90



T. Kahraman Güveri
Mayer Mümessilik
Genel Müdür Yardımcısı

TEKNOLOJİ, ÖRME GİYİMİ DİNAMİK KILIYOR

Türkiye’de düz örme teknolojisine yıllardır yön veren 145 yıllık Alman menşeli Stoll markası, Knitelligence® teknolojisini tanıtan bir toplantı düzenledi. Örme giyimde son teknolojiler sektör temsilcilerine anlatıldı.

 Mayer Mümessilik, yaklaşık 10 yıldır temsilciliğini yaptığı STOLL triko makineleri ile düz örme teknolojisinde yeniliklere imza attı. STOLL Knitelligence® teknolojisine ilişkin Mayer Mümessilik’in Giyimkent ofisinde yoğun katılımı geçen bir tanıtım toplantısı düzenlendi. Etkinliğe katılanlar, yeni teknolojiyle ilgili sunumları dinleyip, CMS

ADF 530 32 W makinesi üzerinde uygulamasını görme imkânı buldu.

Tasarımdan üretime
Programın içeriği ve amacıyla ilgili bilgi veren Mayer Mümessilik Genel Müdür Yardımcısı T. Kahraman Güveri şunları söyledi. “Geleneksel triko üretim sürecinde; desenleme, programlama ve kalıplama işlemlerinin makineye

uyarlanması için bazı teknolojik makyajlar yapılıyor. ‘knitelligence®’ teknolojisi tüm Stoll yazılım çözümlerini, düz örme üretiminin bütün değer zincirini kapsayacak şekilde tek bir platformda birleştiren modüler bir sistem. knitelligence®; tasarımdan üretime kadar, mevcut müşteri süreçlerine kolayca entegre edilebiliyor.”
Kahraman Güveri, progra-

mi düzenlemekteki bir başka amaçlarının da ekonomi, üretim ve sipariş alımı açısından zor günler geçiren örme sektörünü bir araya getirmek olduğunu ifade etti. Güveri, “İnsanları dinamik ve canlı tutabilmek, hâlihazırda işlerin yürüdüğünü gösterebilmek amacıyla bu etkinliği organize ettik. Ayrıca örgü sektörüne, Avrupa ve Amerika’da hangi teknolojilerin kullanıldığını tanıtmış olduk” diye konuştu.

“Türkiye bizim için önemli pazarlardan biri”

Etkinlik için Almanya’dan gelen Stoll Bölge Satış Müdürü Lutz Vogel ise 2018 yılı değerlendirmesi yaptı. Firma olarak 2018 yılının ilk 6 ayında başarılı bir satış grafiği yakaladıklarını söyleyen Vogel, ikinci yarıda tüm dünyadaki genel ekonomik durumdan dolayı özellikle tekstil makineleri satışında yavaşlama yaşandığını dile getirdi. Vogel, “Rakiplerimizin yanı sıra yuvarlak örgü makinesi üreticileri ve iplik makinesi üreticilerine baktığımızda onların pek çoğunun da satışlarının ikinci yarıda yavaşladığını görüyoruz. Hepimiz biliyoruz ki, dünyadaki ekonomik ve politik sorunlar iş hayatını olumsuz etkileyebiliyor. Buna rağmen 2018’in Stoll açısından iyi bir yıl olduğunu ve 2019’un da kötü geçmeyeceğini söyleyebilirim” dedi. Türkiye’nin 2018 yılında makine satışı gerçekleştirdikleri güçlü ülkelerden biri olduğunu hatırlatan Vogel, şöyle devam etti. “Türkiye, Stoll için önemli pazarlardan biri. Bu nedenle ilk kez Ekim ayında Çin’deki ITMA Asia’da lansmanını yaptığımız ‘knitelligence’ teknolojisini Türkiye’de tanıtmaya karar verdik. Diğer müşterilerimiz bu yazılım teknolojisini ITMA 2019’da görebilecekler. 2019 yılı için Türkiye’deki firmalardan da teklifler alıyoruz. Ancak Türk firmalar eskiye oranla biraz daha temkinli davranıyor. Ekonominin gidişatı ve döviz kurunun nasıl değişiklikler göstereceğini takip etmek istiyorlar. Ben bu durumun düzeleceği noktasında umutluyum.”



Cem Altan
Aycem Tekstil
Yönetim Kurulu Başkanı

“AVRUPA PAZARI, TÜRKİYE’Yİ TERCİH EDİYOR”

Her sene yeni teknolojilere yatırım yaparak başarıyı yakalayan Aycem Tekstil’in Yönetim Kurulu Başkanı Cem Altan; Türkiye’nin örme kumaşta çok önde olduğunu söyleyerek, “Avrupa pazarı, Türkiye’yi kaliteli örme kumaştan üretilen ürünler için tercih ediyor” diyor.

1991 yılında örme dış giyim üretimi yapmak için İstanbul’da kurulan Aycem Tekstil, ayda 300 bin adet erkek ve çocuk ürünlerinin üretimini gerçekleştiriyor ve yıllık cirosu 15 milyon dolar. Uzun yıllar ağırlıklı olarak İngiltere pazarına üretim yapan başarılı firma; son yıllarda rotasını Amerika ve Almanya pazarlarına çevirdi. Aycem Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Cem Altan; “Bünyemizde kumaş üretimi nakış, baskı, kesim, ütü-paket prosesleri yapıyor. İstanbul’da 20 bin m2, ayrıca Gelibolu’da 3 bin 500 m2 ve 250 kişilik bir üretim fabrikamız var” diyerek açıklamalarına

başladı ve şöyle devam etti: “Fabrikalarımızda her sene yeni teknolojilere yatırım yapıyoruz. Özellikle Gelibolu fabrikamızda dijital dönüşümü sağlamaya bu yıl başladık. Üretim kontrol ve verimlilik artırma konusunda digitalleşmeye gittik”

Türkiye’yi tercih ediyorlar çünkü...

1994 yılından beri kendi bünyelerinde örme kumaş ürettiklerini ve bunları kendi ürünlerinin üretiminde kullandıklarını özellikle belirten Cem Altan; “Ürettiğimiz ürünlerin kalitelerini yüksek tutmak zorunda olduğumuz için ve çok hızlı bir şekilde kumaşlarımızı

üretmek için kumaş imalatını kendi bünyemizde yapıyoruz. Müşterilerimiz bizden çok hızlı üretim talep ediyorlar. Dolayısıyla kendi kumaşımızı üretmek bize bu konuda avantaj sağlıyor. Genelde Avrupa pazarı Türkiye’yi kaliteli örme kumaştan üretilen ürünler için tercih ediyorlar. Biz onlara her türlü örme kumaş kaliteleri ve desenleri gönderiyoruz ve bu sayede yeni siparişler alma fırsatı buluyoruz” dedi. Örme kumaş konusunda Türkiye’nin çok ilerde olduğunu da vurgulayan Altan; sözlerine şöyle devam ediyor: “Ama değişik kalitelerde iplik tedarikinde sıkıntılarımız var. Türkiye’de

genelde düz iplikler üretiliyor. Bunların yanında çeşitli fantezi iplikler üretiliyor olsa da yeterli bulmuyorum. Özellikle teknik kumaş üretebilmek için gerekli iplikleri bulmakta zorluk çekiyoruz ve bundan dolayı sipariş kaçırıyoruz.” Son olarak Avrupa ve Amerika’daki alıcı grupların Türkiye’yi kaliteli, hızlı, etik ve çevreye duyarlı üretim yapıyor olduğu için de tercih ettiklerini belirten Cem Altan; “Bizim bu imajımızı hiçbir zaman bozmamız gerekir. Ayrıca bizim tasarım desteğimizden yararlanıyorlar. Artık bizim firmamızda da olduğu gibi birçok üreticimiz kendi koleksiyonlarını üretilip satıyor” diyor.

Selçuk Mehmet Kaya
THY Tekstil Yönetim
Kurulu Başkanı



ÖRMEDE SEKTÖRÜN ÖNCÜ VE KALICI FİRMASI: THY TEKSTİL

Sadece örme kumaşlardan mamul ürünlerin üretimini gerçekleştiren THY Tekstil'in Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Mehmet Kaya; "En değerli varlığımız insanımızdır" dedi ve ekledi: "Her geçen yıl artan çalışan sayımız ve üretim kapasitemizle sektörün öncü ve kalıcı firmalarından biri olma konusunda sağlam adımlarla ilerliyoruz."

1996 yılında Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde konfeksiyon altyapısını oluşturmak amacıyla kurulan THY Tekstil; bugün yurt içinde ve yurt dışında 10 ayrı işletmesinde ayda ortalama 1 milyon 500 bin adet üretimini gerçekleştirerek; uluslararası arenada da tanınan bir marka olmayı başardı. Sadece örme kumaşlardan mamul ürünlerin üretimini gerçekleştiren THY Tekstil'in Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Mehmet Kaya; sorularımızı cevaplandırdı.

Mehmet Kaya; açıklamalarına şöyle başladı: "İhracat odaklı bir firmayız. Bu yüzden katma değeri yüksek ürünleri dünya pazarlarına sunmak bizim için önemli. Toplam ihracatımızın yaklaşık yüzde 70'i Avrupa Birliği ülkelerine yapılırken, geriye kalan yüzde 30'u ise başta ABD olmak üzere diğer ülkelere yapılmaktadır. 'En değerli varlığımız insanımızdır' felsefesiyle çıktığımız bu yolda her geçen yıl artan çalışan sayımız ve üretim kapasitemizle sektörün öncü ve kalıcı firmalarından biri olma

konusunda sağlam adımlarla ilerliyoruz."

Firma bünyesinde iki ayrı Ar-Ge merkezi

2018 yılında 17 milyon adet üretim gerçekleştirerek 120 milyon Euro'yu aşan bir ihracat rakamına ulaşan THY Tekstil; 2019 yılında bu rakamlarda yüzde 15 oranında bir artış bekliyor. Ar-Ge ve teknolojiye yatırım yapmaktan asla vazgeçmeyen başarılı firma; yeni nesil dijital yaklaşımlara bilhassa önem veriyor. Mehmet Kaya;

açıklamalarına şöyle devam ediyor: "TYH tekstil bünyesinde; biri İzmir'de diğeri İstanbul'da olmak üzere Bilim ve Teknoloji Bakanlığı'na onaylanmış iki ayrı Ar-Ge merkezimiz bulunuyor. Üst segment müşterilere servis veren firmamızda araştırma ve geliştirmeye önemli bütçeler ayrılarak, müşteri memnuniyetine ve sürdürülebilir üretim iyileştirmelerine yönelik yoğun çalışmalar yürütülmektedir. Üretim aşamalarında endüstriyel beklentilere cevap verecek yeni nesil digital yaklaşımlara yönelik çalışmalar yapılması ve daha nitelikli ürünler üretilmesi amacıyla yönelik bu çalışmalar hem verimliliği artırmakta hem de daha üst segment müşterilerimizin beklentilerine cevap verebilir hale gelmemize katkı sağlıyor."

"Hazır giyim, Türkiye'nin en önemli sektörlerinden"

Çok küçük oranda dokuma kumaş kullandıklarını, bu kullanımın ise daha ziyade tamamlayıcı olarak ya da aksesuar şeklinde gerçekleştiğini bilhassa belirten Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Mehmet Kaya; "Örme kumaşlardan mamul üretimimiz ağırlıklı olarak dünyaca bilinen markaların moda üretimlerinin gerçekleştirilmesinde kullanılırken, aynı zamanda endüstriyel beklentilere cevap verebilen performans ürünleri ihracatımızda da önemli bir büyüklüğü oluşturmaktadır" dedi. Açıklamasında ayrıca tekstil ve hazır giyim imalatı ve ihracatının özellikle son 30-40 yıllık dönemde ülkemiz istihdamında, dış satımında ve döviz girdisinde en önemli sektör olma özelliğine sahip olduğunu söyleyen Kaya; "TYH tekstil olarak sosyal uygunluk, iş sağlığı ve güvenliği konularında en üst standartları sağlayarak, öncelikle çalışanlarımızın çalışma konforlarını yukarılara taşıırken, aynı zamanda müşterilerimizin beklentilerine en iyi cevabı veren firmalardan olmaya çaba harcıyoruz" diyerek açıklamalarına son verdi.

Mustafa Akçay
Gelişim Tekstil
Yönetim Kurulu Başkanı



“KENDİMİZİ KONFEKSİYON ENTEGRESİ OLARAK TANIMLIYORUZ”

Gelişim Tekstil’in Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Akçay; “İstanbul’daki fabrikamızda baskı, nakış, yıkama bölümlerimiz ile kendimizi konfeksiyon entegresi olarak tanımlıyoruz” diyor.

 İstanbul ve Adıyaman’daki iki fabrikasıyla örme hazır giyim imalat ve ihracatı yapan ve Türkiye’nin ilk 500 ihracatçı firması arasında yer alan Gelişim Tekstil, tüm bu özelliklerinin yanı sıra aynı zamanda enerji ve eğitim alanında yaptığı yatırımlarla da adından sıkça söz ettiri-

yor. Bin kişilik dev bir ekibe sahip olan Gelişim Tekstil’in Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Akçay; sorularımızı cevaplandırdı. Akçay gurur ve mutlulukla “İstanbul’daki fabrikamızda baskı, nakış, yıkama bölümlerimiz ile kendimizi konfeksiyon entegresi olarak tanımlıyoruz” diyor ve ekliyor: “Bu imalat gücümüzü Ekono-

mi Bakanlığı’ndan aldığımız “Tasarım Üssü” belgesine sahip tasarım departmanımız ve kumaş Ar-Ge departmanlarımız ile birleştirerek Avrupa’da bulunan birçok tanınmış markaya hizmet vermekteyiz.” İstanbul ve Adıyaman’daki fabrikalarında ayda yaklaşık 550 ile 600 bin adet üretim yapan başarılı firmanın üretim

yapısını Mustafa Akçay şu sözlerle anlatıyor: “Yüzde 50 bayan, yüzde 40 erkek ve yüzde 10 çocuk ürünlerinden oluşan ürün yelpazemizde örme konfeksiyonda yapmaya imkan olan neredeyse her türlü ürünü üretebilme esnekliğine sahibiz. Bunun yanında geçmişteki kumaş alt yapımızdan gelen bilgi birikimimiz ile kumaş geliştirme konusunda da müşterilerimize her türlü servisi verebilmekteyiz. 2018 yılında yaklaşık 35 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik, 2019 yılı için hedefimizi yüzde 15-20 civarında artış olarak hedefledik.”

3D tasarım ve kalıp sistemine geçilecek

Tamamen örme kumaştan oluşan ürünlerin imalatını gerçekleştiren Gelişim Tekstil, son derece güçlü bir altyapıya sahip. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Akçay; “Büyük bir örme kumaş satın alma ve kumaş imalat takip ekibimizle son derece güçlü bir alt yapıya sahibiz. Zira firmamızın kuruluşunun ilk yıllarında da örme kumaş imalat ve pazarlaması yapmamızdan kaynaklanan köklü bir tecrübeye sahibiz” diyor.

3D tasarım sistemine geçilecek

Gelişim Tekstil’in bünyesindeki tüm makineler düzenli olarak belirli periyotlar dahilinde yenileniyor. Ayrıca her yıl düzenli olarak yurt dışı kumaş fuarlarının tüm sezonlarını ve makine fuarlarını ziyaret ederek bu alanlarda ne gibi gelişmeler olduğunu takip eden başarılı ekip, “Tasarım Üssü” olarak üniversite-sanayi iş birliği çerçevesinde çeşitli kurumlar ile projeler gerçekleştiriyor. Mustafa Akçay, “Türkiye’nin Ar-Ge harcamaları en yüksek 250 şirketi arasında tüm sektörler içinde 2017 yılında 162’nci sırada yer almamız da Ar-Ge ve teknolojiye verdiğimiz önemin bir göstergesidir. 2019 yılının başında 3D tasarım ve kalıp sistemine de hızlıca geçeceğiz” diyor.

YASİN ÖRME

2019 MAKİNA PARKURU

Adet	Pus	Fine	Y.K.	Sistem	İğne Sayısı	Model	Marka	Örgü Cinsi	F.Elastan
2	32	22	-	96	2220	2018	Pilotelli	A.EnSüprem-İki İplik-Pike	F.Elastan
4	32	28	-	96	2760	2011	Pilotelli	A.EnSüprem-İki İplik-Pike	F.Elastan
2	34	28	-	102	2880	2011	Pilotelli	A.EnSüprem-İki İplik-Pike	F.Elastan
2	34	28	-	102	2880	2007	Pilotelli	A.EnSüprem-İki İplik-Pike	F.Elastan
Tüp Süprem Makine Parkuru									
2	32	20	-	96	2016	2018	Pailung	Süprem-İki İplik-Pike	F.Elastan
1	34	28	-	108	2976	2002	Mayer&Cie	Süprem-İki İplik-Pike	%5 Elastan
1	34	22	28	108	2340	2002	Mayer&Cie	Süprem-İki İplik-Pike	%5 Elastan
1	34	22	-	108	2340	1998	Mayer&Cie	Süprem-İki İplik-Pike	%5 Elastan
1	32	28	22	102	2808	1996	Mayer&Cie	Süprem-İki İplik-Pike	%5 Elastan
1	32	22	-	102	2208	1996	Mayer&Cie	Süprem-İki İplik-Pike	%5 Elastan
1	32	22	28	102	2208	1996	Mayer&Cie	Süprem-İki İplik-Pike	%5 Elastan
1	30	28	-	96	2640	2003	Mayer&Cie	Süprem-İki İplik-Pike	%5 Elastan
1	30	28	22	96	2640	1996	Mayer&Cie	Süprem-İki İplik-Pike	%5 Elastan
1	26	28	-	84	2268	1996	Mayer&Cie	Süprem-İki İplik-Pike	%5 Elastan
Ribana Makina Parkuru									
1	34	18	-	60	1920	2003	Terrot	Rib.-Waffle-Selanik-Interlock	%5 Elastan
Interlock Makina Parkuru									
1	34	24	-	108	2544	2003	Mayer&Cie	Interlock	%5 Elastan

Adem ÖZTEL
adem@yasinorme.com
Yavuz ÖZTEL
yavuz@yasinorme.com

www.yasinorme.com

Bağlar Mah.15. Sok. No: 13/A 34209
Güneşli / Bağcılar / İstanbul
Tel: +90 212 637 53 95 – 4 Hat
Fax: +90 212 637 53 99
Mail: info@yasinorme.com



PARİTEYE BAKMADAN MAL SATMAYIN!

Kurlardaki aşırı dalgalanmalar, Türk ihracatçıların önünü görmesine engel olabiliyor. Bu nedenle ihracatçı öngörülebilir bir kur hareketini ticaret için faydalı buluyor.

Döviz kurları ihracatçı için her zaman kritik öneme sahip. Kurlardaki aşırı dalgalanmalar, dünyanın dört bir yanındaki farklı dil, kültür ve en önemlisi de para birimine sahip ülkelere mal ve hizmet sağlayan Türk ihracatçıların önünü görmesine engel olabiliyor. Bu nedenle ihracatçı öngörülebilir bir kur hareketini ticaret için faydalı buluyor. Dış ticaretimizde yüzde 50'ler düzeyinde ağırlığa sahip Avrupa coğrafyasına, mal satan ihracatçılar için -hammaddesini dolar ile alıp nihai ürününü euro

ile sattığından- euro/dolar paritesindeki yukarı yönlü açılma olumlu, tersi durum ise olumsuz bir durum yaratıyor. İhracatımızın yüzde 90'ından fazlasını euro ve dolar ile yaptığımızdan parite diğer tüm benzer ülkeler gibi Türkiye'de de dikkatle izleniyor.

Dalgali sularda... Özellikle Mayıs 2013'te FED'in parasal genişleme programını bitirecekleri sinyali vermesinin ardından gelişen piyasa ülkelerinin para birimlerinde olduğu gibi Türk lirasında da aşırı değer

kaybı yaşanmaya başladı. Dönem dönem sert dalgalanmalar yaşansa da kurlardaki yukarı yönlü gidiş Türk ihracatçıları için bir kur avantajını gündeme getirdi. Merkez Bankası verilerine göre Mayıs 2013-Aralık 2018 dönemi boyunca Türk lirası dolar karşısında yüzde 66 değersizleşti. Euroya karşı değer kaybı da yüzde 60'ı buldu. 2 Mayıs 2013'te 1,79-1,80 TL olan dolar kuru yüzde 194 değer kazanarak 28 Aralık 2018 itibarıyla 5.26 TL'den yılı kapattı. Aynı dönemde euro 2,36 TL'den 6,03 TL'ye çıkarak Türk lirası karşısında yüzde 155 değerlendirildi. Bu dönemde euro-dolar paritesinde de yüksek dalga boyunda gelgitler yaşandı. Temmuz 2012'de 1,23 olan

euro/dolar paritesi kurların sert dalgalanmaya başladığı Mayıs 2013'te 1,29'a, Mart 2014'te son beş yılın zirvesi olan 1,39'a kadar yükseldikten sonra düşüş eğilimine girdi. Mart 2015'te 1,06 ve Aralık 2016'da 1,04 ile son beş yılın en dip seviyelerine çekilen parite Mayıs 2018 itibarıyla 1,23'e kadar yükseldi. 2018'in son ayında ise parite 1,14'leri gösteriyordu. Döviz kurlarının Türk lirası karşısında yukarı yönlü bir ivme izlediği son 5-6 yıllık dönemde paritenin ise 1,39 ve 1,04 bandında dalgalandığını görüyoruz.

İhracata yansımaları

Parite dalgalanması yıllar itibarıyla TİM'in açıkladığı verilere yansıyor. 2013'ten itibaren yükselen paritenin olumlu etkisi ihracata katkı sağladı. 2015 ve 2016 yıllarında parite zararı yazıldı. 2015'te 12,6 milyar dolarlık bir parite kaybı verilere yansdı. 2016'daki parite zararı 155 milyon doları buldu. 2017'de bir miktar toparlanma ile paritenin olumlu etkisi 1 milyar 498 milyon dolar oldu. Geçen yıl ise pariteden

3 milyar 624 milyon dolar katkı geldi. En nihayetinde euro-dolar paritesinin ihracat verilerine etkisi oldukça önem arz ediyor. Bu bakımdan 2019 ve 2020 yıllarında oluşacak parite ihracatçıları açısından dikkatle izlenecek.

Yeni yılda ne olur?

Piyasayı yakından takip eden on uzman ve ekonomist ile yaptığımız görüşmeler neticesinde paritenin yıl boyunca ortalama 1.0785 ile 1.2160 arasında dalgalanacağı öngörülüyor. On ayrı ekonomist içerisinde en düşük parite beklentisi 1,00 olurken en yüksek beklenti 1,25 olarak kaydedildi. Elbette jeopolitik gelişmeler, ticaret savaşları, Brexit ve ülkelerin para politikalarındaki ani değişimler bu tahminlerin dışında seviyelerin oluşmasına neden olabilir. Bu nedenle dolardan yana ağırlık koyan ekonomistlere göre parite alt bant tahminine daha yakın seyredebilir. Özellikle geçen yıl pariteden ilave katkı gelen ihracatta bu yıl parite kaynaklı negatif gelişmeler yaşanması beklenebilir. Kilogram bazında gerileyen ihracat fiyatları da dikkate alındığında 2019'da parite ihracatçıları açısından her yıl olduğundan biraz daha fazla önem arz edecek. Çünkü Türkiye İstatistik Kurumu'nun dış ticaret endekslerine göre Ağustos 2018 itibarıyla ihracat ve ithalat değer endeksi arasındaki fark ihracat aleyhine açılıyor. İhracat birim değeri Ağustos 2018'den beri sürekli gerilerken ithalatta ise artış yaşandı. Bu gidişatı tersine çevirip kilogram bazında ihracat birim değerini artırmak için ihracatçılarımızın hem paritenin etkisini azaltacak farklı pazarlara daha çok ağırlık vermeleri hem de Türk lirası ile ticaretin ağırlığını artırmaya önem vermeleri beklenebilir.

Euro ve doların bilek güreşi

Euro/dolar paritesine ilişkin; Atilla Yeşilada, Ali Ağaoğlu, Gizmen Nalbantlı, Yalçın Sun, Güray Nur, Vahap

Taştan, Yunus Kaya (Alnus Yatırım), Ahlatçı Menkul Değerler, Evren Devrim Zelyut ve Enver Erkan (GCM Yatırım)'dan görüş aldık. Doların güçlü olacağını öngören ekonomistler paritenin alt banda daha yakın olmasını bekliyorlar. Bu da 2018'in son beş ayında ihracatımıza olumsuz etki yapan paritedeki gerilemenin sürmesi demek. Avrasya Yatırım Stratejisti Evren



Prof. Dr. CAN FUAT GÜRLESEL

BREXIT ÖNEM ARZ EDECEK

Birleşik Krallık'ın, Avrupa Birliği'nden (AB) nasıl ayrılacağı da pariteyi etkileyecek unsurlardan biri. Dr. Can Fuat Gürlelel, euro/dolar paritesinin 1,15 etrafında dalgalanacağı görüşünde. AB ile Britanya arasında anlaşmaz bir Brexit olması durumunda paritenin 1,10'a yaklaşabileceğini anlatan Dr. Gürlelel, anlaşmalı bir aylık halinde ise 1,20'ye doğru bir hareket olabileceğini öngördü. ABD Başkanı Donald Trump'ın her çıkışının doları zayıflatacağını kaydeden Dr. Gürlelel, FED 2 faiz artışı yaparsa parite 1,15'in altında kalır. Tek faiz artışı olursa parite 1,15'i aşar. yorumunu yaptı.

Piyasayı yakından takip eden on uzman ve ekonomist ile yaptığımız görüşmeler neticesinde euro- dolar paritesinin yıl boyunca ortalama 1.0785 ile 1.2160 arasında dalgalanacağı öngörülüyor.

Devrim Zelyut, FED'in faiz artırımlarını sürdürmesi durumunda dolar endeksinde görülecek yükseliş yüzünden euro/dolar paritesinin 1,1'lere

kadar inebileceğine dikkat çekti. FED'in daha güvercin bir faiz politikası izlemesi durumunda parite 1,17 ve 1,20 seviyelerine ulaşabilir.



ATILLA YEŞİLADA

GÜÇLÜ BİR DOLAR GÖRECEĞİZ

ABD Merkez Bankası FED'in 2019'da üç faiz artırımını, 2020'de de faiz artırımlarını sürdürmesini beklediğini söyleyen ekonomist Atilla Yeşilada, bu nedenle paritenin 1,05'e daha yakın olacağını öngördü. FED'in bilanço daraltmayı sürdürdüğüne dikkat çekerek, bu nedenle 2018'de güçlü bir dolar gördüğümüzü belirten Yeşilada, 1,25'lik parite tahminin ise piyasanın beklentileri doğrultusunda yapıldığını söyledi. Yeşilada, Avrupa ekonomisinin 2019'da zayıf kalacağını ve ABD ekonomisindeki ivme ile FED'in politikalarının doları güçlü kılmayı sürdüreceğini ifade etti.



ALİ AĞAOĞLU

BİRİNCİ MAKRON BOŞLUĞU KAPANACAK

Ekonomist Ali Ağaoğlu, euro/dolar paritesinde yılın ilk dokuz ayında aşağı yönlü olacağı görüşünde. FED'in faiz artırımlarını sürdüreceğini kaydeden Ağaoğlu, "Fransa Cumhurbaşkanı Macron'un göreve geldiği, euronun dolar aleyhine güçlendiği dönemde oluşan marjın kapanacağını söyledi. Bu nedenle paritede 1.075'lik senaryonun daha yakın olduğunu belirten Ağaoğlu'nun ihracatçılara önerisi, parite 1.1750'leri gördüğünde risklerini aşağı yönlü hedge etmeleri şeklinde. Ağaoğlu, yılın ilk dokuz aylık döneminden sonra ise euronun güçleneceğini öngörüyor.

Parite etkisi*

Yıl	Parite Etkisi
2015	-12,6 milyar dolar
2016	-154,8 milyon dolar
2017	1,5 milyar dolar
2018	3,6 milyar dolar

(*TİM ve TÜİK verileri)

İhracatta para birimlerinin ağırlığı*

Para Birimi	2018	2017
Euro	%49	%42,8
Dolar	%41,9	%39,58
TL	%4,52	%8,58

(*TÜİK verisi, 2018 ilk 11 ay)



TEKSTİLCİLERİN HEDEFİ DÜNYADA İLK BEŞ

Geçtiğimiz yılı 10.5 milyar dolarlık ihracatla tamamlayarak dünyanın yedinci, Avrupa Birliği'nin ikinci büyük tedarikçisi olan Türk tekstil ve hammaddeleri sektörü, 2019 yılı için hedef büyüttü. 2019 yılında çift haneli bir büyüme rakamına ulaşmak istediklerini kaydeden İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, geleneksel pazarların yanında Güney Amerika, Uzak Doğu Asya ve Afrika'ya özel önem vereceklerini belirterek, "Bizim en çok önem verdiğimiz başarı kriterlerinden bir tanesi dünyadaki pazar payımızı artırmak ve dünyanın en büyük beş tedarikçi arasında yer almak." dedi. Öksüz, tekstil sektörüne yönelik ilgiyi artırmak için de tekstil mühendisliğini tercih eden öğrencilere iş garantili bir burs sistemi oluşturduklarını söyledi.



Sektörde 2018 yılında yaşanan gelişmeleri değerlendiren ve yeni yıldaki hedefleri anlatan İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, Türk tekstil ve hammaddeleri sektörünün, AB'nin Çin'den sonraki en büyük tedarikçisi olduğunu söyledi. Geçtiğimiz yılı yüzde 4'lük bir ihracat artışı ile 10.5 milyar dolarla tamamladıklarını belirten Öksüz, 2018'in özellikle yeni pazarlara girme açısından önemli geçtiğini ifade etti. Mevcut pazarların yanında potansiyel pazarları da ihmal etmediklerinin altını çizen Öksüz, "Toplamda 188 ülkeye ihracat gerçekleştirdik. Sektör olarak en fazla ihracatı 5.4 milyar dolar ile Avrupa Birliği ülkelerine yaptık. Ülkeler itibariyle bakıldığında ise en büyük ihracat pazarlarımız Almanya ve İtalya'ya bu dönemde ihracatımız 870 milyon doların üzerinde gerçekleşti. İlk 20 ihracat pazarımızın 15'inde ihracat artışı gerçekleştirdik. Ayrıca geçen sene Rusya'ya ihracat yüzde 107,3, Belarus'a yüzde 42,5, Portekiz'e ise yüzde 26,3 oranlarında ihracat artışı yakaladık. İhracat yaptığımız ülkelerin yüzde 71'inde ihracatımızı artırmayı başardık." diye konuştu.

Afrika, Amerika ve Asya'ya ihracatta cumhuriyet rekoru

Geleneksel pazarlar yanında geçtiğimiz yıl Afrika pazarının da çok hareketli geçtiğini vurgulayan Öksüz, "Afrika pazarına ihracatta yüzde 13.5 artışla 1 milyar doları geçtik ve Cumhuriyet tarihimizin rekorunu kırdık. Afrika, stratejik olarak önem gösterdiğimiz ve potansiyeli itibariyle küresel sistemde yeni yeni keşfedilen bir pazar. Bölgenin potansiyeline ve ekonomisinin yükseleceğine olan inancımızla ikili ilişkilerimizi 2019 yılında daha da geliştirmek istiyoruz." dedi. Tekstil ve hammaddeleri sektörü olarak 2019 yılında yüzde 10'luk bir ihracat artışı rakamına ulaşmayı hedeflediklerini

anlatan Öksüz, ilk aşamada 11 milyar doların üzerine çıkacaklarını kaydetti. AB'ye ihracatı koruyarak geçen yıl Afrika ve Amerika kıtasında yaşanan ivmeyi devam ettirmek istediklerini belirten Öksüz, Güney Amerika ve Uzak Doğu Asya'yı da hedef pazarlar içerisine aldıklarını ifade etti. Öksüz, şunları söyledi: "Geçen yıl Amerika kıtasına ihracatımız yüzde 6 oranında artarak 794 milyon dolara ulaştı. Ancak bu ihracatın 600 milyon dolardan fazlasını ABD oluşturuyor. ABD'ye ihracatımızda verdiğimiz önemin yanında Brezilya, Meksika, Kanada, Kolombiya pazarları da sürdürülebilir ihracat gerçekleştirebileceğimiz pazarlar. Aynı zamanda 2018 yılında Asya ve Okyanusya ülkelerine tekstil ve hammaddeleri ihracatımız yüzde 25.1 oranında artarak 677 milyon dolar ile tüm zamanların en yüksek ihracat değerine ulaştı. Önümüzdeki dönemde Japonya ve Güney Kore pazarlarına yönelik projeleri hayata geçirmeyi hedefliyoruz."

Serbest ticaret anlaşmalarında tekstil ve konfeksiyon sektörlerinin korunmasını istiyoruz

Ticaret Bakanlığının Japonya ile gerçekleştirmeyi planladığı Serbest Ticaret Anlaşmasının sektörün Japonya'ya gerçekleştirebileceği ihracat atağı için çok önemli bir fırsat olacağını vurgulayan Öksüz, "Ticaret Bakanlığının Japonya ile gerçekleştirmeyi hedeflediği Serbest Ticaret Anlaşmasını oldukça önemsiyoruz. Japonya'nın sektörümüze yönelik uyguladığı vergi duvarlarının olası STA ile kaldırılması, sektörümüzün Japonya'ya gerçekleştirebileceği ihracat atağı için çok önemli bir fırsat olacak. Japonya Dünya'nın en büyük 8. Tekstil ve ham-



maddeleri ithalatçısı. Türkiye Japonya'ya katma değeri yüksek tekstil ve hammaddeleri ihracatı ve özellikle ev tekstili ihracatı gerçekleştirebilecek potansiyele sahip, ancak Japonya tekstil ve hammaddeleri sektöründe yüzde 15'lere varan vergi oranları uygulanıyor. Tekstil ve hammaddeleri ihracatımızın yüzde 51'ini Gümrük Birliği'ne, sektörümüz ihracatının yüzde 14'ünü ise STA'mız bulunan ülkelere yapıyoruz. Tekstil ve hammaddeleri ihracatımızın yüzde 65'ini ticaret anlaşmamız olan ülkelerle gerçekleştiriyoruz." dedi. Ancak Öksüz, öte yandan bir süredir gündemde olan Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektörlerinde önemli rakipleri konumundaki Pakistan gibi ülkelerle yapılması planlanan Serbest Ticaret Anlaşmalarında tekstil ve hazır giyim sektörlerinin taviz verilecek sektörler listesinden çıkartılarak korunması gerektiğinin çok önemli olduğunu ifade etti.

İplik ithalatında korunma talebi

Pamuk ve suni sentetik devamsız liflerden iplik ithalatının arttığını belirten Öksüz, "Ülkemizde iplik üretim kapasitesi oldukça yüksek olmasına rağmen pamuk ve suni sentetik iplik ithalatı artıyor,

fabrikalar kapanıyor ve işsizlik artıyor. 2017 yılında pamuk ipliği ithalatı yüzde 21,4 oranında artarak 216 bin ton, suni sentetik devamsız liflerden iplik ithalatı ise yüzde 11,4 oranında artarak 209 bin ton değerinde gerçekleşti. Hemen her üründe ek vergi olmasına karşın pamuk ipliğinde yok. Pakistan, Hindistan, Özbekistan ve Türkmenistan gibi ülkelerden çok ucuz fiyatlarla pamuk ipliği ve suni sentetik devamsız liflerden iplikler giriyor. Biz ay sonuna kadar bu ürünlerde bir ek verginin çıkmasını bekliyoruz. Yüzde 15-20 civarında bir ek vergi getirilebilir. Bu sayede ilgili iplik ithalatımızı yarı yarıya düşürüp içerideki üretimi hareketlendirebiliriz" diye konuştu.

Yeni nesil ticaret heyetleri

Birlik olarak 2019 yılında ticaret heyeti organizasyonları ve Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (Ur-Ge) kümelenme projelerine yoğunluk vereceklerinin altını çizen Öksüz, "Bu yıl aynı zamanda "yeni nesil ticaret heyeti" adını verdiğimiz ve küresel markalar özelinde gerçekleştireceğimiz ticaret heyeti organizasyonlarımız olacak. Yeni nesil ticaret heyetlerimizde belirlediğimiz bir lokasyon üzerindeki ulaşabildiğimiz tüm küresel markalar ile bir araya gelerek nokta atışı ticaret heyeti organizasyonları gerçekleştirmeyi hedefliyoruz." dedi.

Ülkemizde iplik üretim kapasitesi oldukça yüksek olmasına rağmen pamuk ve suni sentetik iplik ithalatı artıyor, fabrikalar kapanıyor ve işsizlik artıyor.



2019 YILINDA MODADA NELER YAŞANACAK?

Yapılan araştırmaya göre; Çin ABD'yi dâhi arka planda bırakarak üstün güç olma yolunda hızla ilerleyecek ve dünyanın önde gelen moda pazarı olacak. Hindistan pazarının tırmanışına da şahitlik edeceğiz. 2019 yılının öngörülerine hazır olun!

 McKinsey ve Fashion of Business, dünya çapındaki moda ve lüks sektörlerin 2018 verilerini detaylandırmak ve 2019 için olası bir senaryo geliştirmek için güçlerini birleştirdi. Yayınlanan rapora göre on trend sektöre yön verecek. Çalışmada, katma değer yaratma açısından sektöre hakim olan

“süper kazananlar” olarak ifade edilen 20 şirket de tanımlanıyor. Bu şirketler arasında ilk onda; Inditex, Nike, Lvmh, Tjx Companies, Hermès, H&M, Richemont, Ross, Adidas ve Kering gibi dünyaca ünlü markalar var. McKinsey'e göre 2019 yılı Çin için muhteşem geçecek. Çin; ABD'yi önde gelen lüks pazarı olarak açacak

ve dünyanın moda pazarı haline gelecek. McKinsey analistleri, bir sonraki iradenin tarihinde “kendini yitirme yılı” ve ilerici bir kutuplaşma olarak geçeceğini öngörüyor. Sanayinin bir bütün olarak 2018 tahmininin (yüzde 4-5) biraz altında, yüzde 3,5-4,5 oranında büyümesi beklenirken, lüks tek başına yüzde 5'in üzerine çıkacak. Bu

durumun bir yıl kadar süreceği tahmin ediliyor. 2019 yılında istikrarsızlık riskleri devam ediyor. Kutupsal bir büyüme gerçekleşecek. Aslında, araştırmaya göre, çeşitli kesimler ve coğrafi alanlarda görüşülen yöneticilerin çoğu, 2019'daki temel kaygılar arasında “küresel ekonomideki oynaklık, belirsizlik ve değişimlere” atıfta bulunuyorlar. Haksız değil. Bu istikrarsızlık önümüzdeki yıl tüm hızıyla devam edecek. Ticaret politikalarına ve küresel ekonomik büyümedeki yavaşlamaya, Asya pazarlarındaki yavaşlamaya ve Brexit gibi bazı olaylarla bağlantılı belirsizliğe ilişkin risklerin, küresel pazarın gelişme ihtimallerini tehlikeye atabileceği uzmanlar tarafından belirtiliyor. Ankete katılanların yüzde 62'si, ticaret politikalarındaki değişikliklerin küresel ekonomik büyümeyi riske atabileceğini belirtti.

Çin, dünyanın önde gelen moda pazarı olarak 2019'da ABD'yi geride bırakacak.

Beklenmedik durum planları hazırlanmalı

Sektördeki şirketler sadece zor ekonomik koşulların değil, aynı zamanda yeni tüketim trendlerinin ve moda sistemindeki değişikliklerin de farkına varmak zorunda kalacaklar. 2019 yılı içinde sektöre etkisi olacak yaklaşık on trend var ve bunlar moda dünyasından yaklaşık 300 yönetici ve uzmanı içeren bir araştırmanın sonucu olarak ortaya çıktı. Hint pazarının geleceği ve yükselişine dair ihtiyatlar, bu eğilimlerin listesinin başında. Hindistan, orta sınıf tüketicilerin büyümesi ve imalat sektörünün güçlenmesi sayesinde moda endüstrisi için bir sinir merkezi haline gelecek. Araştırma, 2022 yılında ülkede 690 milyon akıllı

telefon kullanıcısı olacağını ve 2017'nin iki katından fazla olacağını gösteriyor. Ayrıca, tüm şirketlerin değer zincirlerinin küresel olarak yeniden düzenlenmesini ele almak için beklenmedik durum planları hazırlamaları gerekecek.

Ve gençler çevre için devrede

Önümüzdeki aylarda, araştırmaya göre, daha büyük bir sorumluluk da vurgulanacak. Genç neslin sosyal ve çevresel nedenlere olan tutkusu kritik bir kitleye ulaştı ve markalar özellikle bazı pazarlarda bu konularda net bir konuma sahip olmak zorunda kalacaklar. Aynı zamanda tüketicinin mobil yolculuğunda, bir ürünün keşfi ve satın alınması arasındaki boşluk küçülüyor ve tüketici bunlardan haberdar olduğu anda ürünleri satın almaya giderek daha fazla hevesli oluyor. Ürünün özgünlüğüne dair mutlak şeffaflık önümüzdeki aylarda ortaya çıkacak diğer önemli trendlerden biri.

Ve önümüzdeki yıl için belirlenen 10 stratejik trendi maddeler halinde açıklayalım:

Gelecek için ihtiyatlılık: Katılımcıların yüzde 70'i, 2019'da küresel makroekonomik görünüm ile ilgili endişelerini dile getirdi. Gelecek için ihtiyatlı olma daha da önemli bir hale gelecek.

Hindistan pazarının tirmanışı: Hindistan, orta sınıf tüketicilerin büyümesi ve imalat sektörünün güçlenmesi sayesinde moda endüstrisi için bir merkez haline gelecek. 2022 yılında ülkede 690 milyon akıllı telefon kullanıcısı olacak ve 2017'nin iki katından fazla olacak.

Acil durum planları hazırlanacak: Tüm şirketler, değer zincirlerinin küresel olarak yeniden düzenlenmesini ele almak için acil durum planları hazırlamak zorunda kalacaklar.

Esneklik ön planda olacak: Ürünün yaşam döngüsü gittikçe daha esnek hale geliyor, çünkü kullanılan, yenilenen, tamir edilen ve kiralanan ürünlerle ilgili iş modelleri kendini göstermeye devam ediyor.

Daha fazla sosyal sorumluluk: Genç neslin toplumsal ve çevresel nedenlere olan tutkusu, kritik bir kitleye ulaşmış ve özellikle bazı pazarlarda markaların ötesine geçmiştir. 2019 yılında bunu fazlasıyla hissedeceğiz. Markalar tüketicileri kendilerine çekebilmek için sosyal sorumluluk projelerine daha çok ağırlık vermek durumunda olacak.

Şimdi ya da asla: Tüketicinin mobil yolculuğunda, bir ürünün keşfi ve satın alınması arasındaki boşluk küçülüyor. Teknolojinin hızlı yükselişi; anında alışverişe de olanak tanıyacak. 2019 yılı moda için hızın yılı olacak aynı zamanda. Bu hız ve teknolojinin yükselişine adapte olabilen firmalar ayakta kalabilecek.

Mutlak şeffaflık: Şirketlerin büyük miktarlarda kişisel verilere sahip oldukları ve yönettikleri yıllardan sonra, tüketici artık işletmelerin, ürünün gerçekliği ve özgünlüğü gibi aşırı şeffaflıkla bilgilerini paylaşmalarını bekliyor.

Markalar devrim yapacak: Geleneksel markalar, marka sadakatindeki düşüş ve yeniliklere yönelik artan iştah nedeniyle hızla büyüyen yeni nesil küçük markalara karşı iş modellerinde, imajlarında ve tekliflerinde devrim yapmaya başlıyor.

Dijitalin ilerlemesi: Rekabetin yoğunlaşmasının, hem müşteriler hem de markalar için tercih edilen bir platform haline gelmesiyle birlikte, e-ticaret operatörleri katma değeri olan kârlı hizmetler ekleyerek yenilik yapmaya devam edecekler. Bu bağlamda, bu şirketler, satın almalar, yatırımlar veya araştırma ve geliştirme faaliyetleri yoluyla, ekosistemlerini ve kâr kaynaklarını çeşitlendirebilecekler.

Hızlılık ön planda: Otomasyon ve veri analizi, yeni nesil girişimlerin çevik ve tam zamanında üretime ulaşmasına izin verdi. Geleneksel oyuncular, yeni operasyon modelleri denemeye başlayacak, yerinde ve tüketici taleplerine daha hızlı cevap verebilecekler.





DÖVİZ RİSKİNİ NASIL YÖNETİRSİNİZ?

Son dönemlerin en önemli gündemi döviz kurunda yaşanan dalgalanma. İTKİB Genel Sekreterliği ve Borsa İstanbul ortaklığında gerçekleştirilen seminerde, uzmanlar “Döviz riskinizi nasıl yönetirsiniz?” sorusuna cevap verdiler.

İTKİB Genel Sekreterliği ve Borsa İstanbul iş birliğiyle “Döviz Riskinizi Nasıl Yönetirsiniz?” konulu bir seminer düzenlendi. TEB Yatırım ile Türkiye İş Bankası yetkililerinin de katıldığı seminerin açılış konuşmasını İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz yaptı. Öksüz; “Sektörlerimiz Türkiye ekonomisinin sigortası. Tekstil ile hazır giyim sektörlerine birlikte baktığımızda ihracatta birim fiyatımız ortalama 7,5 dolar. Bizim birinci tercihimiz, kurlarda istikrar. Ama maalesef içinde bulunduğumuz dönemde bunu konuşmak biraz güç. Tüm bu gelişmelerden hareketle alanının çok değerli uzmanları bize

döviz piyasalarının işleyişi, döviz kuru riski yönetimi ve ülkemizin ekonomik durumuna ilişkin değerlendirmelerde bulunacaklar” dedi.

Uzmanlardan A’dan Z’ye döviz riski

Öksüz’ün ardından; Prof. Dr. Erhan Aslanoglu, Yatırım Finansman Türev Piyasalar Müdürü Dr. Nuri Sevgen, TEB Yatırım Türev Piyasalar Müdürü Ahmet Çayıroğlu ve TEB Yatırım Stratejisti Işık Ökte konuşmalarını gerçekleştirdiler. Işık Ökte, döviz piyasalarının işleyişinden bahsederken, Ahmet Çayıroğlu döviz kuru riskinin vadeli işlem sözleşmeleri ile nasıl yönetileceğini anlattı. Erhan

Aslanoglu ise Türkiye’nin makro ekonomik görünümünü ve 2019 yılı beklentilerini katılımcılarla paylaştı. Uzmanların ortak görüşü; döviz riskinin üretim yaparak ve tasarruf ederek aşılabileceği oldu.

Yeniden dengelenme ile kur riski yönetilecek

Ökte; döviz riskini yönetebilmenin yolunun uzun vadeli yatırımlar olduğuna dikkat çekti ve şöyle dedi: “Özel sektör kur riskini yönetmek zorundaydı fakat yönetemedi. İş işten geçti mi? Hayır. Artık bundan sonra ne yaptığımızı daha çok bilerek işlem yapmamız gereken bir döneme girdik. Şimdi iyileşme dönemin-

deyiz. Sayın Albayrak’ın da dediği gibi yeniden dengelenme ile döviz riskini yönetebiliriz. Bu yeniden dengelenme süreci ile enflasyonu 2019 ikinci çeyrekte yüzde 15’in altında göreceksiniz. Türk lirası değer kazanmaya devam edecek. Bu dönemde hepimizin ihtiyacı olan Türkiye’ye tekrardan uzun vadeli yatırımının gelmesi.” Ahmet Çayıroğlu ise “Korumanın temel felsefesi şudur, spot piyasada ne pozisyonunuz varsa onun karşısındaki pozisyonu vadeli piyasada alarak kendinizi koruyabilirsiniz” diyerek interaktif bir sunum gerçekleştirdi. Erhan Arslanoglu ise, “İş hayatında hep şöyle bir kavram vardır, kriz çıkar mı? Ekonomi tarihine baktığımız zaman hep finansal krizler çıkmıştır. Şu anda dövizle ilgili çok büyük bir baskının olmadığı bir ortamdayız. Türkiye ekonomideki düzeltilmeleri çok hızlı yapan bir ülke. Dış dengeyi korumamız lazım. Dış açık, özel tasarruf ile kamu tasarrufunun toplamıdır. Kamu bu aralar tasarrufunu azaltıyor. Kamu tasarrufunu azaltıyorsa, özel sektörün tasarrufunu artırması gerekiyor. Tasarruf etmemiz gereken bir dönemdeyiz” dedi.



HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON SEKTÖR KURULU TOPLANDI



Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sektör Kurulu, yeni dönemin üçüncü toplantısı İstanbul Hazır Giyim İhracatçıları Birliği (İHKİB) ev sahipliğinde İstanbul'da gerçekleştirdi. İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe başkanlığında Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (EHKİB) Başkanı Recep Burak Sertbaş, Akdeniz Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHKİB) Başkanı Hayri Uğur ve Uludağ Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (UHKİB) Başkanı Nüvit Gündemir ile Sektör Kurulunun diğer üyelerinin katılımıyla gerçekleşen toplantı yoğun gündeme sahipti.

Ekonomik gelişmeler mercek altında

Sektörün güncel ihracat performansı ve ekonomik gelişmeler değerlendirilirken, iplik ithalatına getirilmesi gündemde olan önlemlere yönelik yapılan çalışmayla ilgili bilgi verildi. İplik ithalatına getirilmesi gündemde olan ek mâli önlemlerin nihai

ürün fiyatlarına yansiyarak son dönemde zaten yükselişte olan enflasyonu daha da artıracığının altı çizildi. Sektör Kurulu'nda ayrıca tekstil mühendisliği bölümlerinin algısının yükseltilmesine yönelik yapılan çalışmalar ve geliştirilen öneriler değerlendirildi. Başarılı öğrencilere burs verilmesi konusu da toplantıda ele alındı.

Yeni başkan ve yardımcıları belirlendi

Türkiye Tanıtım Grubu kapsamında sektörel projelerin de görüşüldüğü Sektör

Kurulu'nda ayrıca yatırım teşvikleri ile ilgili yapılması öngörülen çalışmalara ilişkin de kurul üyelerine bilgi verildi. Tasarım Tebliği ile ilgili konuların görüşüldüğü Sektör Kurulu'nda 2023 ihracat stratejisi ve hedeflerin gözden geçirilmesi konusu ele alındı. Toplantıda Sektör Kurulu başkan ve başkan yardımcısı

lıkları da yeniden belirlendi. Hikmet Tanrıverdi'den boşalan Sektör Kurulu Başkanlığı'na İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe gelirken, başkan yardımcısı olarak görev yapmakta olan AHKİB Başkanı Hayri Uğur'un yanı sıra DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu da başkan yardımcısı oldu.

İplik ithalatına getirilmesi gündemde olan ek mâli önlemlerin, nihai ürün fiyatlarına yansiyarak son dönemde zaten yükselişte olan enflasyonu daha da artıracığının altı çizildi.





TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİNİN ALGISINI YÜKSELTMEİYİZ

Türkiye’de istihdamın en yoğun olduğu hazır giyim ve tekstil sektörleri, nitelikli işgücü noktasında sorunlar yaşıyor. Zaman içerisinde ilginin azaldığı üniversitelerin tekstil mühendisliği bölümleri yeterli insan kaynağı sağlayamıyor. İTKİB, algının iyileştirmesi için çalışmalarını hızlandırıyor.



Hazır giyim, tekstil ve deri sektörleri, sadece üretime ve ihracata katkısıyla değil, istihdamdaki payla da Türkiye’nin lokomotif gücünü oluşturuyor. 1980’li yıllardan itibaren büyük gelişme kaydeden sektörlerle, akademik destek tekstil mühendisliği bölümlerinden geliyordu. Fakat son yıllarda gençlerin farklı alanlara yönelmeleriyle, tekstil mühendisliği bölümlerine ilgi azaldı. Bu durum, Ar-Ge ve inovasyonun en değerli kavramlar olduğu günümüzde sektörlerimizin nitelikli insan kaynağı bakımından da elini zayıflatıyor. Konunun öneminin bilincindeki İTKİB defarkındalığın artması ve yeni bir yol haritası çizilmesi için harekete geçti. Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası ortaklığında, YÖK temsilcileri ve tekstil mühendisliği bölümü bulunan

15 üniversiteden akademisyenlerin ve Tekstil Mühendisleri Odası yetkililerinin katılımıyla “Tekstil Mühendisliği Algısının Yükseltilmesi” konulu bir çalıştay gerçekleştirildi. Dış Ticaret Kompleksi’nde gerçekleşen etkinliğe, YÖK Yürütme Kurulu Üyesi Prof. Dr. Ömer Açıköz, İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak ve GATHİB Başkanı Fikret Kileci de katıldı.

Nitelikli iş gücü sektöre kazandırılacak

Hazır giyimin Türkiye’nin öncü sektörlerinden biri olduğunu belirten İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe; “İhracat ve sektör anlamında farklılıklarımızı ortaya koyuyoruz. Geleceğin tekstil mühendislerinin yetişmesi için birlikler olarak elimizi taşın altına koymaya hazırız. Son dönemde ülke-

mizin içinden geçtiği ekonomik konjonktür nedeni ile oluşan olumsuz bir algı var. Yürüyeceğimiz yol çok belli. Yönetim olarak göreve geldiğimizde kamuoyuyla ‘Dört Dörtlük Plan’ adını verdiğimiz projemizi paylaştık. Bu, bilimsel bir araştırmaya dayalı hazır giyim ve konfeksiyon endüstrisinin yol haritasıydı. Umuyorum bu çalışmalar ve platform çok başarılı olacak. Nitelikli iş gücünün sektöre kazandırılması ile inovasyon ve tasarıma dayalı katma değeri yüksek ürünler üretilip ihraç edeceğiz” dedi.

“Tekstil mühendisliğine yönelik algıyı güçlendirmek zorundayız”

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz ise, tekstil mühendisliği algısının geliştirilmesine yönelik yapılan toplantıların dördüncüsünü gerçekleştirdiklerini

söyleyerek, şöyle konuştu: “Sektörden gelen çok yoğun bir talep var. YÖK, ilk günden itibaren bu konuya sahip çıktı. Üniversite hocalarımız da öyle. Umut ediyorum, burada hep birlikte sanayi-üniversite işbirliğinin güzel örneklerini sergiliyoruz. Çalışmaların sonunda tekstil mühendisliği algısının yükseltilmesine ilişkin son noktayı koyacağız.” İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, deri sektörünün de konunun tarafı olduklarını vurgulayarak, düşüncelerini şu sözlerle ifade etti: “Her ne kadar tekstil mühendisliği deniliyorsa da, biz kanunlar çerçevesinde deri sektörü olarak da bu işin içerisindeyiz. Maalesef okullarımızda kan kayıpları var. Biz de birlik olarak elimizi taşın altına koyup, sektör algısını nasıl yükseltebiliriz, öğrencileri buraya nasıl çekebiliriz düşüncesi ile bu işin içinde olmak istedik.”



MUSTAFA GÜLTEPE

IHHB Başkanı

"Yürüyeceğimiz yol çok belli. Umuyorum ki, bu platform önümüzdeki süreçte çok başarılı olacak."



AHMET ÖKSÜZ

İTHİB Başkanı

"Tekstil mühendisliği algısının yükseltilmesi için hep birlikte çalışıp başarıya ulaşacağız."



MUSTAFA ŞENOCAK

İDMİB Başkanı

"Her ne kadar tekstil mühendisliği deniliyorsa da, bizde deri mühendisliği olarak bu işin içerisindeyiz."



Prof. Dr. ÖMER AÇIKGÖZ

YÖK Yürütme Kulu Üyesi

"Piramidin tepesinde yer alan öğrencileri, cezbetmeyi başarmalı ve tekstil mühendisliğine çekmeliyiz."

Çalışmaya katılan isimlerden GATHİB Başkanı A. Fikret Kileci de tekstil sektöründe yetişmiş eleman konusunda çok ciddi eksikliklerin olduğunu ifade etti.

"Stratejik planlama şart"

YÖK Yürütme Kulu Üyesi Prof. Dr. Ömer Açıkgöz, bu tür buluşmaların artması gerektiğini, böylece giyim ve tekstil endüstrisi ile akademik tarafların bir araya gelip, sorunları çözme fırsatı yakalayabileceğini söyledi. Prof. Dr. Açıkgöz; "İş yapıldığı zaman sorunlar kaçınılmaz olur. Bu sorunların hepsini analiz ettiğimiz zaman ise bir stratejik planlamanın gerekliliği ortaya çıkıyor. Sorunlara yaklaşırsen, stratejik bir akılla hareket etmemiz gerekiyor. Daha önce YÖK'te üç defa bir araya geldik, bu dördüncü toplantımız. İyi niyet var, daha da önemlisi bir ortak akıl var. Bizim bu stratejik planlamayı mutlaka yapmamız gerekiyor. Biliyorsunuz, üniversite sınav sistemi yeni değişti. Temel yetenek sınavına giren öğrencileri analiz ettiğimiz zaman bir piramit ortaya çıkıyor. Öğrenciler, piramidin altından yukarıya doğru sıralanıyorlar. Piramidin en geniş tabanında zayıf öğrenciler bulunuyor.

Orta kısmında daha orta düzeydeki öğrenciler bulunuyor. En üst kısmında ise toplam içerisinden ilk 3 bin ile 5 bin kişi arasına giren öğrenciler bulunuyor. Bizim akademi ve sektör olarak bu piramidi göz önünde bulundurarak, ilk 3 ve

5 binden yahut ilk 10 binden belli bir öğrenci sayısını tekstil mühendisliğine çekebilmemiz gerekli. Bu piramidin tepesine gelecek kişiler yarının girişimcileri ve sektörün dünya ile rekabetini sağlayacak olan gençlerdir. Gelecekte

Son yıllarda tekstil mühendisliği bölümlerine ilginin azalması, Ar-Ge ve inovasyon bakımından da sektörlerin elini zayıflatıyor.

sektörlerin planlayıcıları, akil adamları olacak kişilerdir. Bunu şimdiden görüp, planlamamız lazım" dedi. Çalıştay sonucunda elde edilen çıktılar, bir rapor haline getirilecek. Ticaret Bakanlığı'na sunulacak rapor sonrasında Milli Eğitim Bakanlığı ile de temas kurulacak. İTKİB temsilcileri, kamuoyu nezdinde tekstil mühendisliğine ilginin artırılması için çalışmalarını sürdürecektir.





İTKİB GENEL SEKRETERLİĞİNDEN “TURQUALITY” ÇALIŞTAYI

TURQUALITY markalaşma ve destek programında etkin olarak yer alan 33 marka İTKİB Genel Sekreterliği'nin düzenlediği “TURQUALITY Çalıştayı”na katıldı. Çalıştaydan memnun ayrılan marka temsilcilerinin akıllarındaki pek çok soru cevap buldu.



İTKİB Genel Sekreterliği tarafından Dış Ticaret Kompleksi'nde “TURQUALITY Çalıştayı” düzenlendi. Çalıştaya TURQUALITY desteği kapsamında başvurularını İTKİB'e ileten markaların temsilcileri, İHKİB Yönetim Kurulu ve İHKİB Devlet Yardımları ve TURQUALITY Komitesi Üyeleri İlker Karataş, Erdiñ Tercan; İTKİB Yönetim Kurulu Üyesi Besim Özek, İTKİB Genel Sekreterliği temsilcileri ve TURQUALITY Şubesi uzmanları katılım sağladı.

**A'dan Z'ye
“TURQUALITY”**
Çalıştayda ilk olarak, İlker

Karataş tarafından TURQUALITY programının sektörler için bugüne kadar sunduğu olanaklar ve markaların gelişimine katkıları ile çalıştayı düzenlenme amacı dile getirildi. Ardından, İTKİB TURQUALITY Şubesi uzmanları tarafından İTKİB'in programdaki yeri, başarısı ile Türkiye geneline göre aldığı ve sonuçlandırdığı başvurular, bu başvuruların oranları ve oranların yıllara dağılımı ile ilgili istatistikler katılımcılara aktarıldı. Çalıştayda aynı zamanda İTKİB TURQUALITY uzmanları tarafından tespit edilen ve sıklıkla karşılaşılan sorunlar, markaların alabilecekleri önlemler ve uzmanların

ÇALIŞTAYIN AMACI

- TURQUALITY markalaşma ve destek programında etkin olarak yer alan markaların temsilcilerini bir araya getirmek,
- Değerlendirme sürecindeki sorunları, talep ve çözüm önerilerini paylaşmak; programın geleceği ile ilgili sektörlerin ihtiyaçlarını, talep ve önerilerini derlemek;
- Tüm bu geri bildirimleri iyileştirme çalışmalarında kullanılabilmeleri için Ticaret Bakanlığı'nın değerlendirmesine sunmak.

ÇALIŞTAYA KATILAN MARKALAR:

Aksa, Avva, Bossa, Colin's, Cross, Çalık Denim, D's Damat, Damat Tween, Defacto, Derimod, Desa, İnci, İpekyol, Kip, Kordsa, Koton, Lumberjack, Ltb, Machka, Mavi, More & More, Mudo, Network, Penti, Ramsey, Sertex, Söktaş, Taç, Vestino, Vsp, Yargıcı ve Yünsa.



çözüm önerileri de sunuldu. Dördüncü bölümde ise katılımcılar, destek programının güncel işleyişi sırasında karşılaştıkları sorunları ve bu sorunlara ilişkin öneri ve taleplerini anlattılar. Ayrıca hedef pazarlara özgü gelişmeler, yeni marka tanıtım ve pazarlama araçlarının gelecekte desteklere konu edilebilmesi yönündeki talep ve öneriler de ifade edildi.

Öneriler dikkate alındı
Katılımcılar program dahilinde aynı zamanda geliştirilmesi gerektiğini düşündükleri noktalarda birçok ortak paydada görüş paylaşma imkânı buldu. Özellikle tanıtım ve sertifikasyon harcamalarının küresel erişimleri nedeni ile hedef pazardan bağımsız değerlendirilmesi, hedef pazarların desteklenme sürelerinin uzatılması ve markaların o pazardaki başarımlar ölçütlerine bağlı olarak sürekli değerlendirilmesi, şirket başına uygulanan yıllık toplam destek sınırı uygulamasının kaldırılması ve yurt dışı faaliyetlerinin küresel pazarlama araçlarının gelişimine uygun ve sek-



İLKER KARATAŞ
İHKİB YK Üyesi

"BEŞ YILLIK SÜREÇ ÇOK KISA"

"Marifet iltifata tabidir diye bir laf vardır. Ben TURQUALITY Programı'ndaki firmalarımıza yardımcı olmaya çalışan ekibi öncelikle tebrik etmek istiyorum. Bu markaların temsilcilerinin önemli bir kısmı çalıştayımızdaydı. Burada İTKİB'in vermiş olduğu destek son derece sağlıklı, güvenilir ve düzgün bir şekilde ilerliyor. Herkes bu işten memnun. İlk gözlemlediğim bu ekibin büyük bir etkisinin olduğu. Çalıştayımıza katılan markalarımızın temsilcilerinin çarpıcı talepleri oldu. Örneğin hedef pazarların geçmiş çalışmalarından bağımsız olarak saptanması ve sürelerinin uzun tutulması... Tebliğ değişikliği ile hedef pazarlara göre destek verilmesi esası getirilirken daha önce destek alınan pazarlar bu işlemin dışında tutuldu. Geçmişe dönük bir şey yapmak yerine, bir milat koyup 'bundan sonra böyle olacak' demek daha uygun olur diye düşünüyorum. Ayrıca, sert küresel rekabete ek olarak, ekonomik ve siyasi gelişmelerin de sık yaşandığı, zorlu pazarlarda mücadele ediyoruz. Yakın zamanda, gerek küresel çapta gerekse Rusya ve Mısır gibi yakın ülkelerde, gücümüzü sınanan deneyimler yaşadık. Bu koşullar altında, markaların hedef pazarlarda tanınması ve tutunması daha büyük gayretler, öngörülenden daha uzun süreler gerektiriyor. Bu yüzden, hedef pazarlara verilen 5'er yıllık destek süresinin arttırılması ve desteklerin çeşitlendirilmesi gerekiyor."

törlerin çalışma biçimlerine özel yeni başlıklar altında desteklenmesi gibi önemli konularda değişiklik ve gelişim önerileri kaydedildi.



MARKALAR MEMNUN AYRILDI

Colin's, Desa ve Çalık Denim'in firma temsilcileri çalıştayın verimli geçtiğini ve bu toplantı sayesinde akıllarındaki pek çok sorunun da cevap bulduğunu söylediler. Colin's Proje Koordinatörü Sezgin Deveci; "Colin's TURQUALITY Programı'na 2004 yılında dahil oldu. Program, kurumsal alt yapı ve satış organizasyonumuzun yeniden oluşturulmasında faydalı oldu. İTKİB'in düzenlemiş olduğu çalıştayın ise TURQUALITY Programı'nın uygulamasında yaşadığımız sorunları ve programla ilgili iyileştirme taleplerimizi iletmemiz açısından verimli bir toplantı olduğu kanaatindeyiz" dedi. Desa'nın Yatırımcı İlişkiler Yöneticisi Pınar Kaya ise duygu ve düşüncelerini şu sözlerle anlattı: "Çalıştayda bizim yaşadığımız sorunları diğer firmaların da yaşadığını görmek ortak bir çözüm bulma noktasında bizi umutlandırdı. Taleplerimizi dile getirdik. Nasıl ilerleyebileceğimizi daha net bir şekilde gördük. Diğer firma yetkilileri ile birlikte bir fikir alışverişinde bulunduk. Desa olarak TURQUALITY Programı'na 2006 yılında dahil olduk. 10'uncu yılımız dolduktan sonra devam etme kararı aldık. Bu süreç içerisinde programın gelişimimize çok büyük bir katkısı oldu." Çalıştaya katılan isimlerden biri olan Çalık Denim Mali İşler Direktörü Aysun Salmanlı Şengür'ün açıklamaları ise şöyle oldu: "Çalık Denim markamız 02 Aralık 2016 tarihinde TURQUALITY Programı'na dâhil oldu. Programın başlangıç aşamasında vermiş olduğu danışmanlık hizmeti firmamızın kurumsal yapısını tekrar gözden geçirme konusunda fayda sağladı. TURQUALITY Programı'nın desteklediği danışmanlıklar, tekstil sektörü için önemli olan, tasarım, yaratıcılık, yenilikçilik, imaj, marka geliştirme stratejisi, sürdürülebilirlik alanında çalışmalarımıza önemli katkı sağladı. Stratejik Pazarlama Danışmanlıkları kapsamında; hedef pazarlarımızda yeni yapılanmalara gidildi; kuvvetli müşteri ilişkileri ve pazara giriş stratejileri ile markamız yurtdışındaki var olan pazar potansiyelini güçlendirdi. TURQUALITY Çalıştay'ının firmaların yaşadığı problemleri dikkate alması ve bu doğrultuda değişiklikler için çalışmalar yapması, markaların yurt dışı pazarlarda uzun vadede başarıyı yakalaması için önemli bir etken olacaktır."

VINTAGE

Eskiye Gidiyoruz

Anneannelerinizin sandıklarını açmaya hazır olun! Modada vintage dönemi çoktan başladı. 1940'lı yıllardan kalma vatkalı bir gömlek yahut 1960'lı yılların vazgeçilmezi, mini etekler...Tüm bu küçük detaylar sizi bir moda ikonu yapabilir. Ama bu döneme ayak uydurmak için önce geçmişe kısa da olsa bir yolculuk yapmalısınız. Korkmanıza gerek yok, bu yolculuğu biz sizin için çoktan yaptık.



1940 SAVAŞ MODAYA YÖN VERDİ

2. Dünya savaşının çıkması; bu dönem modayı fazlasıyla etkiliyor. Kadınlar ilk defa; eşlerinin savaşa gitmesinden dolayı; çalışmaya başlıyorlar ve kendi güçlerini keşfediyorlar. Daha sade ve daha maskülenler. Savaşın devam etmesi, kadınların rengarenk giyinmesinin önüne geçiyor. Daha koyu renkli etek ve ceket takımlar moda. 1940'lı yıllarda denizci modası da var. Ve kadınların vazgeçilmezi vatkalı! 1940'lı yıllarda da vatkalı görüyoruz. Bu yıllarda makyaj yok denecek kadar az. Sadece hafif bir pudra var. Erkekler savaşta olduğu için kadınlar makyaj yapmak istemiyorlar. 40'lı yıllarda düzgün taranmış saçlar ve saçların önündeki bukleler dikkat çekiyor.

MODA YENİDEN DOĞDU

Ve savaş bitiyor. Her ne kadar izleri uzun yıllar boyunca silinmeyecek olsa da bu 1950'li dönemleri moda için yeniden doğuş olarak adlandırabiliriz. Erkekler; savaştan geri döndükleri zaman, çalışan kadınları görüyorlar ve biraz da onları eve çekmek için modanın doğuşuna katkıda bulunuyorlar. Kadınlara; zariflik ve naziklik mesajları veriliyor. Kum saati şeklinde incecik beller var. Korse geri dönüyor. Puantiye her dönem var. Bu dönemin öncüsü, kıpkırmızı ruj ve sapsarı saçları ile Marilyn Monroe...

1960 TERZİLERİN TAHTI SALLANIYOR

TERZİLERİN TAHTI SALLANIYOR

1960'lı yıllarda, hazır giyime geçiş var. Terzilerin tahtı sallanmaya başlıyor. 60'lar moda tarihinin en mini, en özgürlükçü dönemi. Biçimsiz, daha rahat, daha düz kıyafetler giymeye başlıyorlar. 1960'lı yıllara kadar modaya moda devleri yön veriyordu, ilk kez gençlik ikonları modaya yön vermeye başladı. 60'lı yıllarda İspanyol paça pantolonlar ve erkek yaka gömlekler moda. Desenli mini etekler var. Makyaj olarak büyük gözler, gözleri ön plana çıkaran makyajlar yapılıyor. Bu dönem göz makyajında bir artış oluyor. Saçlar omuz hizasında kesilmeye başladı. O dönem çok fazla şapka var. Bu dönem hippie dönemine geçiş dönemi. 60'larda ekose mini etek, ceket ve büyük düğmeler var. Koleji modası var. Moda tarihinin devrimi. Gençlik, özgürlük, moda.



1950

VINTAGE

1970

DOĞALLIK HER YERDE

Bu döneme tamamen doğal trendler damgasını vuruyor ve bir de çiçekler. Ekstra uzun elbiseler de var. 'Savaşma seviş' cümlesinin çıktığı dönem bu tarih aralığı aynı zamanda. Boyları uzun elbiseler yüksek okçeli ayakkabılarla giyiliyor. 70'lerde daha oturmuş bir stilin hakim. olduğunu söyleyebilmek mümkün. Bu dönemde makyaj daha doğal-ğa dönük. Sadece özgürlüğünü yaşayan kadınlar var. Tüyler gibi daha minik aksesuarlar saçlarda kullanılmaya başlanıyor. 70'lerde kızlarda erkeklerde saçlarını uzatmaya başlıyor.



AŞIRI ABARTILI DÖNEME 'MERHABA'

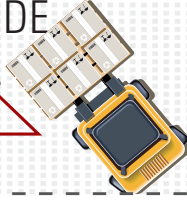
1980'ler, abartılı bir dönem olarak ifade ediliyor. Renklerin karmaşaya dönüştüğü yıllar. O dönem insanlar kendilerine dönüyorlar. Dünyaya meydan okuyorlar. Kabarık krepeli saçlar var, aşırı büyük vatkalı var. Gold renkler çok hakim. Kat kat elbiseler var. Farbala modası başlıyor. Parlak taytlar, koşu için giyilen eşofmanlar var. Bu dönemde güzellik kavramı abartı. Diana bu dönemin kadını. Modayı çok etkiliyor. 80'lerde kimin canı ne istiyorsa öyle giyiniyor. 80'lerde rengarenk farlar var. Çok abartılı bir dönem. Disco kültürü başlıyor. Makyajda abartılı. Saçlarda perma var. Abartılı renklerin ve saçların çıktığı bir dönem.

1980



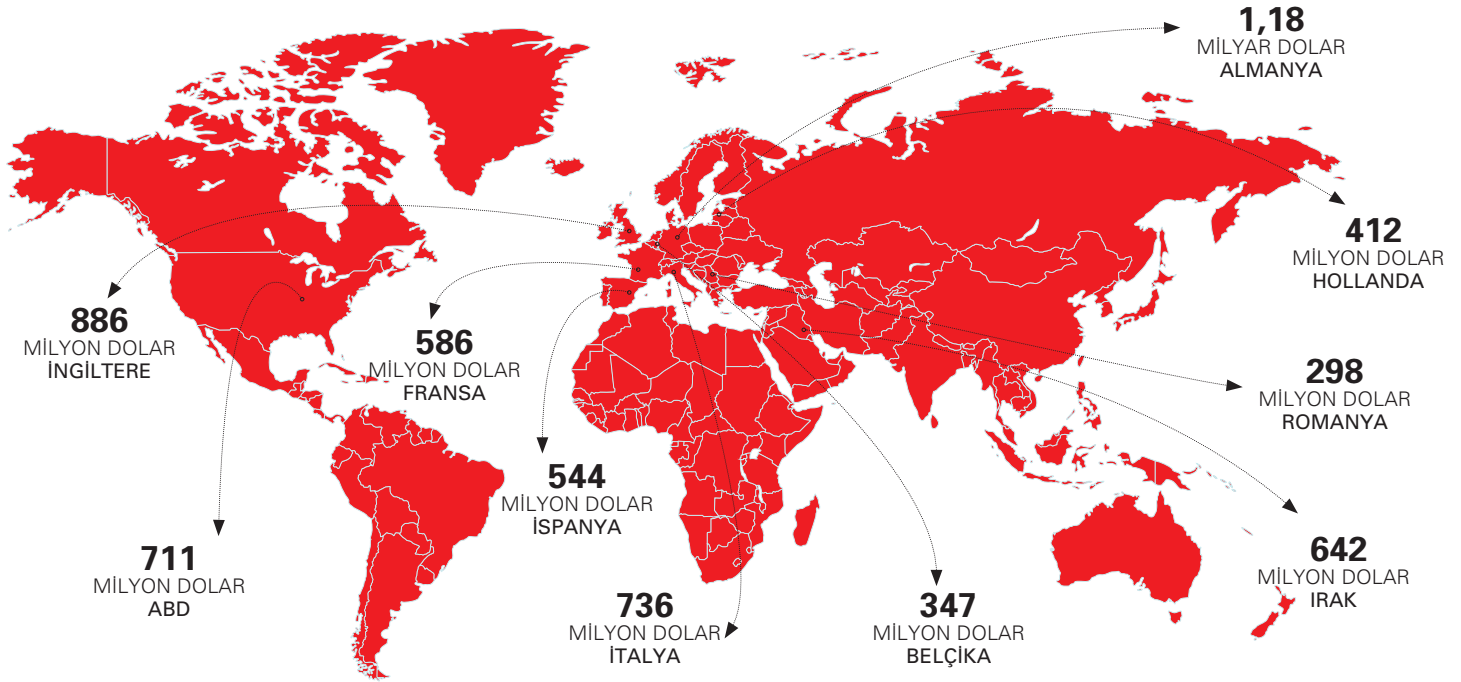
TÜRKİYE İHRACATI

ŞUBAT AYINDA
TÜRKİYE'NİN
GENEL İHRACATI
%3,7 ORANINDA
ARTARAK 14,3 MİLYAR
DOLAR DEĞERİNDE
GERÇEKLEŞTİ.

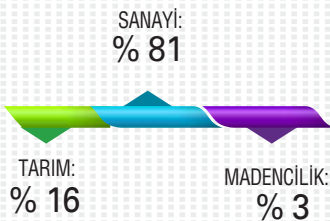


- Şubat ayında ithalatı yüzde 18,7 azalışla 16 milyar 161 milyon dolar olarak gerçekleşti
- Şubat'ta 2,5 milyar dolarla yine Otomotiv sektörü lider oldu. Bu sektörü 6 milyar dolarla Kimyevi Maddeler ve 1,4 milyar dolarla Hazırgiyim ve Konfeksiyon takip etti.
- En çok ihracat gerçekleştirilen ilk 3 ülke sırasıyla Almanya, Birleşik Krallık ve İtalya oldu.

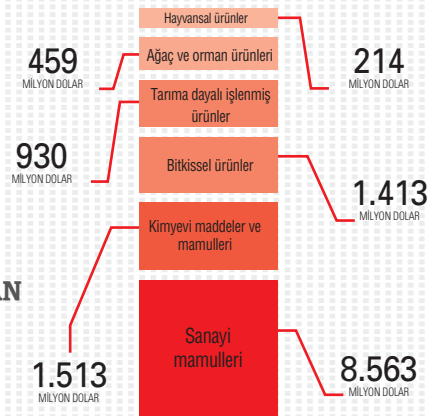
ÜLKELERE GÖRE 2019 ŞUBAT İHRACATI



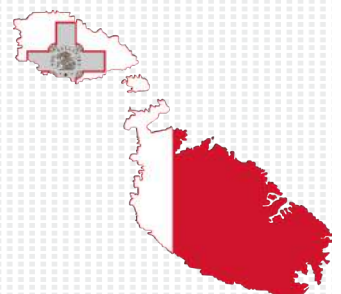
ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



ANA ÜRETİM GRUPLARININ ARALIK AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



Malta'ya ihracat 10 kattan fazla artarken, Libya'ya ihracat 2 katına, Birleşik Arap Emirlikleri'ne ihracat 1,5 katına çıktı.



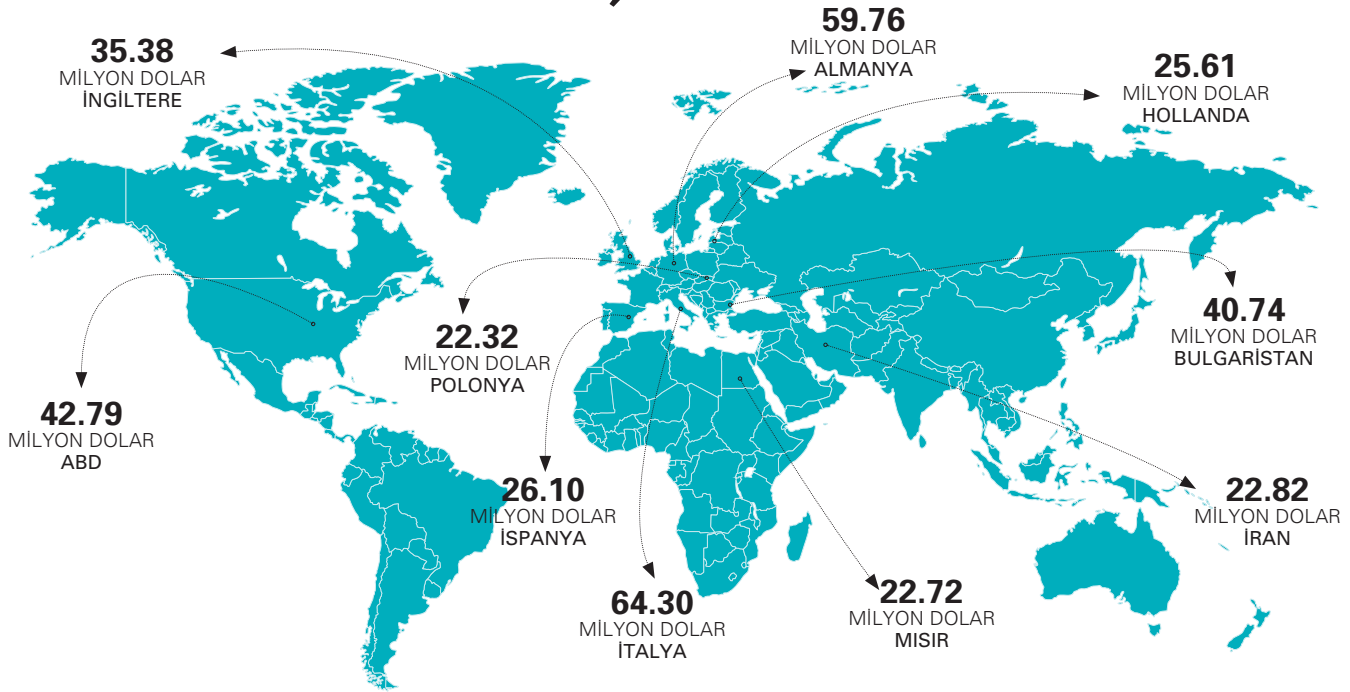
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

ŞUBAT AYINDA
İHRACAT
%9,5 ORANINDA
GERİLEMEYİLE
783 MİLYON DOLAR
OLDU.



- 2019 yılı Ocak - Şubat dönemi toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatı ise %6,6 oranında gerileyerek 1,6 milyar dolar değerinde kaydedilmiştir.
- 2019 yılı Şubat ayında toplam tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatının genel ihracatımız içerisindeki payı %5,8 olarak gerçekleşmiştir.
- Şubat ayında ise ihracatımız bir önceki aya kıyasla %9,5 oranında gerilemeyle yaklaşık 783 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2019 ŞUBAT İHRACATI



2019 yılı Ocak - Şubat döneminde ürün grupları bazında tekstil ve hammaddeleri ihracatımız incelendiğinde, **en önemli ürün grubunun dokuma kumaş** olduğu görülmektedir.

Tekstil ve hammaddeleri ihracatımızın %22,9'unu oluşturan **dokuma kumaş ihracatı bu dönemde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %10,8 oranında gerileyerek yaklaşık 370 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

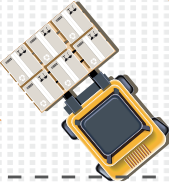
Dokuma kumaş ihracatımız, **2019 yılının Şubat ayında ise %13,1 oranında gerileyerek 181 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

ÜRÜN GRUPLARININ SEKTÖR İHRACATI

Elyaf	51.83 milyon dolar
İplik	150.76 milyon dolar
Dokuma	181.18 milyon dolar
Örme	121.67 milyon dolar

ÖRME KUMAŞ İHRACATI

ÖRME KUMAŞ
İHRACATIMIZ 2019
YILI OCAK – ŞUBAT
DÖNEMİNDE %5,0
ORANINDA GERİLEYEREK
YAKLAŞIK 238 MİLYON
DOLAR DEĞERİNDE
GERÇEKLEŞMİŞTİR.

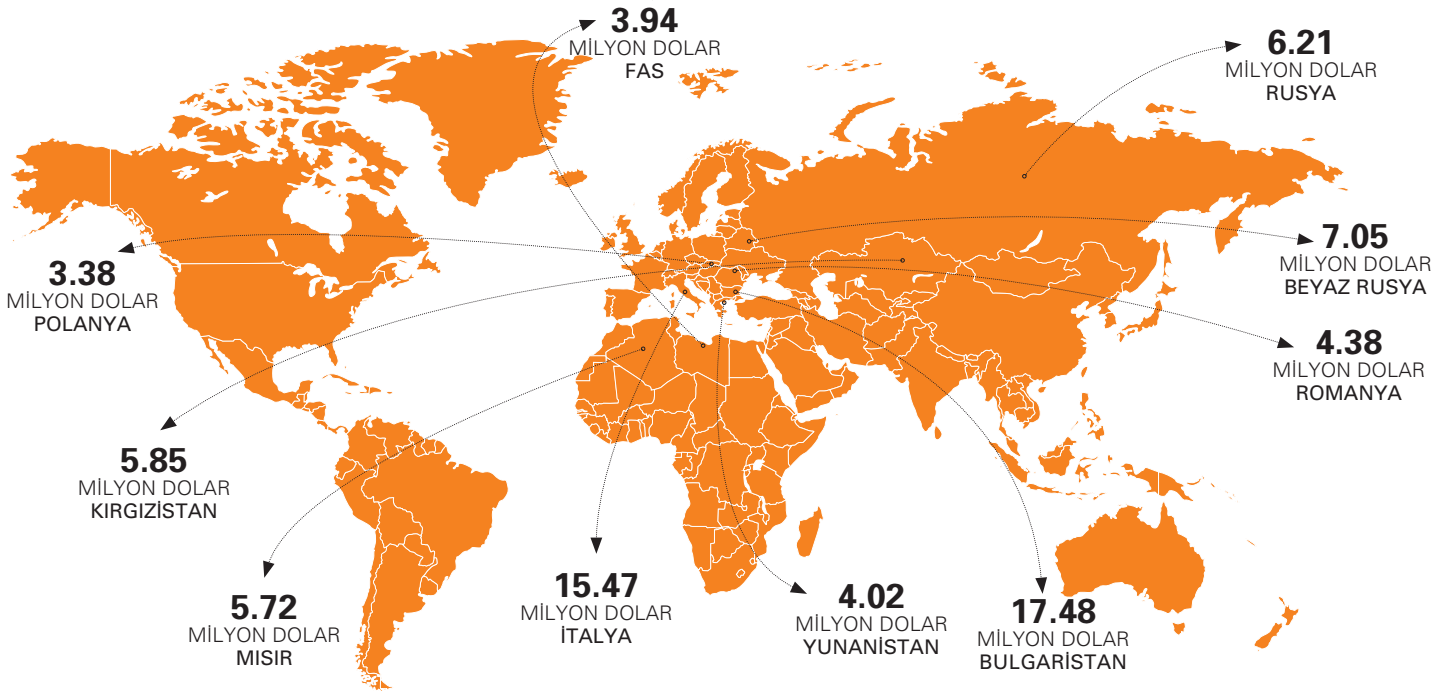


2019 yılı Şubat ayında ise örme kumaş ihracatımız **%1,0 oranında gerileme kaydetmiştir.**

2019 yılı Ocak – Şubat döneminde alt ürün grupları bazında örme kumaş ihracatımız incelendiğinde, en önemli alt ürün grubunun yaklaşık **126 milyon dolar ihracat** değeri ile diğer örme kumaş olduğu görülmektedir. Bu ürün grubunun toplam **örme kumaş ihracatımızdaki payı %53,0'tür.**

2019 yılı Ocak – Şubat döneminde örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; **34 milyon dolar** değerinde ihracat gerçekleştirilen İtalya'dır. İtalya'ya örme kumaş ihracatımız **2019 yılı Şubat ayında ise %26,3 oranında gerileyerek 15 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2019 ŞUBAT İHRACATI



2019 yılı Ocak – Şubat döneminde örme kumaş ihracatı yapılan ilk on ihracat pazarı arasında ihracatımızın en çok gerilediği ülke **%26,5** oranında gerilemeyle Polonya olurken ihracatımızın en fazla yükseldiği ülke ise **%348,5** oranında artış kaydedilen Kirgizistan olmuştur.

Örme kumaş ihracatımızda **%53,1** oranında paya sahip AB(28) ülkelerine bakıldığında, 2019 Ocak – Şubat döneminde ihracatımız **%14,3** oranında gerilemeyle 126 milyon dolar, 2019 yılı Şubat ayında ise **%12,7** oranında gerilemeyle 62 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

MAKİNE PARKURU

S.No	Pus	Fine	Y.Kovan	Sistem	Marka	Açıklama
1	30	18	22	96	MAYER OV 3.2	4 ÇELİK
2	30	18	16	62	MAYER INOVIT	INTER-RIB
3	30	18	16	62	MAYER INOVIT	INTER-RIB
4	30	18		62	MAYER INOVIT	INTER-RIB
5	30	20	18	62	MAYER INOVIT	INTER-RIB
6	34	18	15	72	MAYER INOVIT	INTER-RIB
7	34	18		72	MAYER INOVIT	INTER-RIB
8	34	18		72	MAYER INOVIT	INTER-RIB
9	34	18		72	MAYER INOVIT	INTER-RIB
10	34	18	20-22	108	MAYER OV 3.2	4 ÇELİK

Makinalarımızı isteğinize göre Ribana, Kaşkorse, Çelikli interlok, Waffle, Ottoman, Selanik, Pike, Yağmur desen, Double face, Kar yağdı, İğne oyunlu diğer örgülerin haricinde 4 iğneyle yapılan Balık sırtı, Kaz ayağı, Diagonal gibi örgülere ayarlıyor ve en kısa sürede teslimata hazır hale getiriyoruz.

**Makinalarımızın müsaitliğini günlük olarak
takip etmek için internet sitemizi takip edebilirsiniz: kotonorme.com**

Makinelerimizde
TOTAL Örgü yağı
kullanılmaktadır.

AK SİGORTA ile
müşterilerimizin malları
sigorta altındadır.

İşletmemiz 7/24
kamera ile
kayıt altındadır.

İbrahim Sağlam 0555 874 58 06

TEKSTİL İPLİKLERİNDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

Single cover (maya, fırüze 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

huafon
Huaфон Spandex



Isiya Dayanıklı
HEAT RESISTANT

耐高温



Esnek
FLEXIBLE

灵动



Rahat
COMFORTABLE

舒适



Ten Uyumlu
CLOSEST

贴心

Huaфон hakkında daha fazla bilgi için:

Mr. David (Haojie Cai)

e-mail : haojie.cai.tr@huafeng.com

cep tel : +90 537 655 70 65

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

Huaфон Dış Ticaret Ltd. Şti. - Türkiye, Zheijiang Huaфон Co. Ltd. - Çin firmasının % 100 iştirakidir.



www.spandex.com.cn