

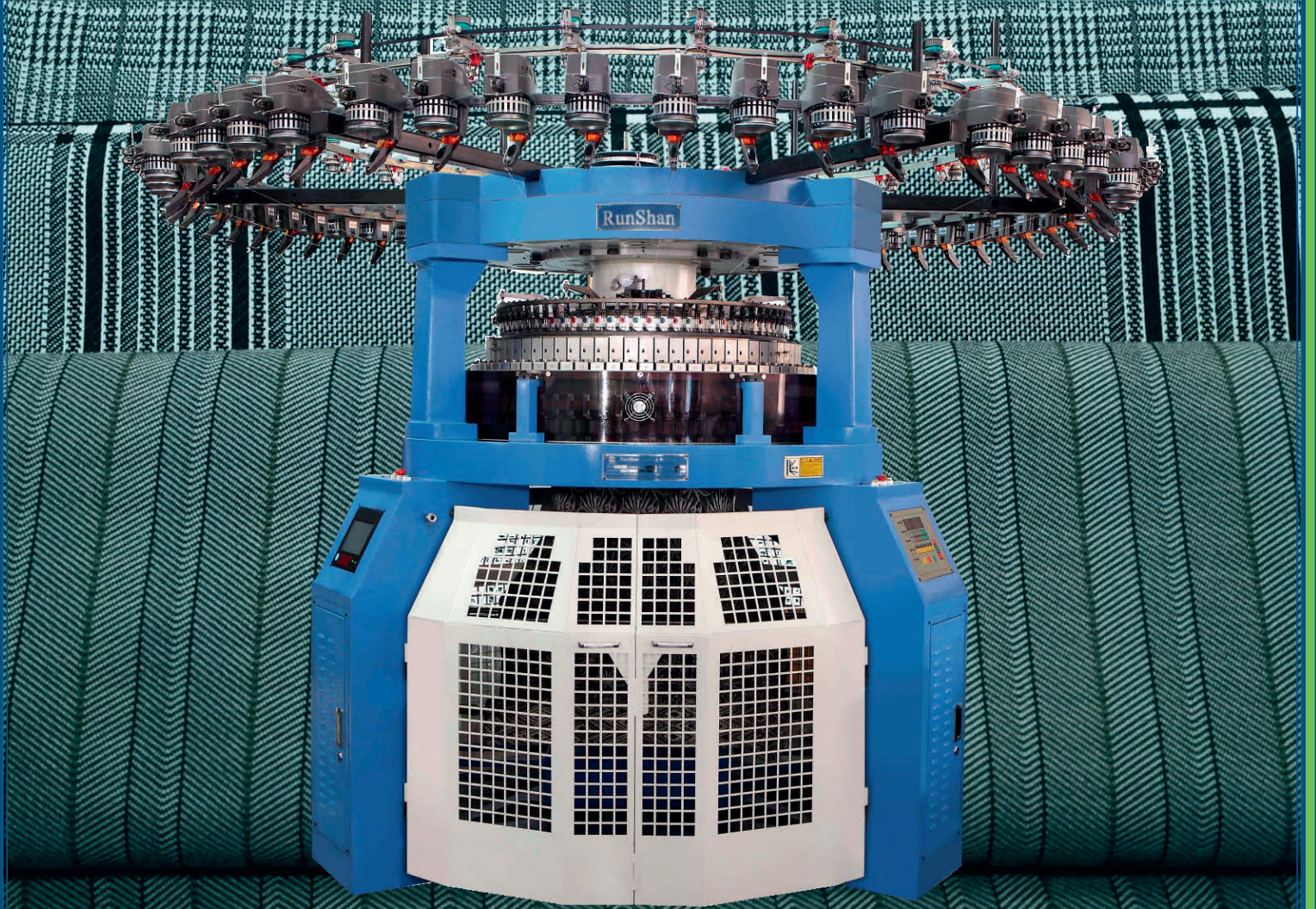
ÖRME DÜNYASI

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

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN YAYIN ORGANIDIR

NİSAN-HAZİRAN 2019 SAYI: 91

Runshan ÖRGÜ MAKİNELERİ



ELEKTRONİK ÇİFT PLAKA 34"X36 GGX 84 Sistem
JAKARLI INTERLOK MAKİNESİ

retas[®]

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



ÖRSAD AİLESİ
İFTARDA
BİRARAYA GELDİ

14



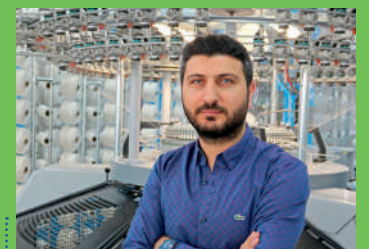
ÖRMECİLERİN ÜZERİNDEKİ
MALİYET BASKISI
ARTIYOR

28



SANAYİCİLER
YERLİ MALINI
HOR GÖRÜYOR

46



HAMMADEMİZ İPLİKTE
CİDDİ BİR ÜRETİM
SIKINTISI MEVCUT

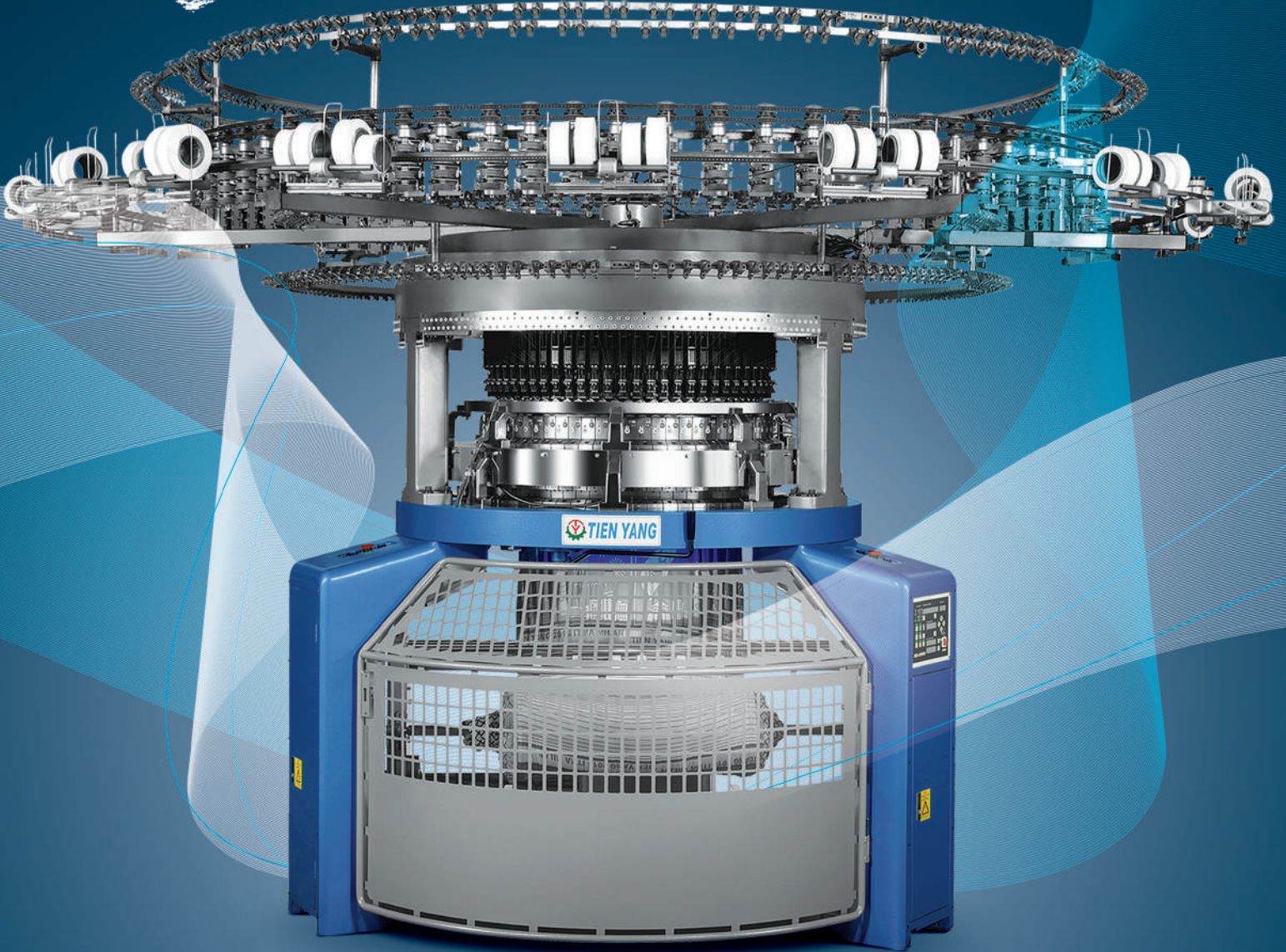
48



TIEN YANG

Not Only Knitting Machine!

Fashion Designer





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

GELECEĞE ORTAK AKIL VE SAĞDUYUYLA YÜRÜMELİYİZ

Bu topraklarda yarınımıza ışık tutacak olan öğretiler, dün bu topraklarda yaşamış olan bilgiler tarafından ortaya konmuştur. Mevlana Celaleddin Rumi'nin bundan sekiz yüzyıl önce bizlerle paylaştığı şu değerli sözlerin, 23 Haziran seçimlerinin ardından, başta Hükümet ve Muhalefet olmak üzere, tüm toplum tarafından benimsenmesi gerektiğine inanıyorum: 'Her gün bir yerden göçmek ne iyi / Her gün bir yere konmak ne güzel / Bulanmadan donmadan akmak ne hoş / Ne kadar söz varsa düne ait / Şimdi yeni şeyler söylemek lazım.'

Dün, elbette çok kıymetli ve değerli. Ama dün ile övünmek, insanların yarınını daha iyi noktalara taşımak için bir engel teşkil etmemeli. Dünden gerekli dersler alınmalı, ama her yeni gün yeni baştan bir sayfa açılabilmesi, yenilikler planlanmalı ve gerekli adımlar atılmalı. Hayat felsefemizi, geçmişten aldığımız dersler çerçevesinde yenilikçilik üzerine oturtmalıyız.

23 Haziran İstanbul Seçimlerinin ardından hem iktidarın hem de muhalefetin, vatandaşın seçimdeki tercihiyle Mevlana'nın 'Şimdi yeni şeyler söylemek lazım' sözlerine yürekten katıldığımı görmesi ve düne dair söylediklerini bir kenara atarak, ülkemizin ve sanayimizin gelişmesi adına söylenebilecek yeni sözlere, yeni söylemlere itibar etmesi gerekir.

Seçimleri bu bakış açısıyla yorumladığımızda, söylenebilecek 'Yeni Şeyler'den de biraz bahsetmek gerekir şüphesiz:

- Gerek iktidar gerekse muhalefet olarak birincil amacımız üretimi ve ihracatı artırmak ve bunun neticesinde de ülke insanının refahına katkı sağlamak olmalıdır. Bu ulvi amaca ulaşmak için milletçe birlik beraberlik ve dayanışma içerisinde olmamız gerekmektedir. Bu yeni ve tazeleyici süreçte, parti yetkililerinin seçim öncesindeki kutuplaştırıcı söylemlerini terk etmelerinin; başta sanayiciler olmak üzere, toplum üzerinde iyileştirici etkileri olacaktır. Bu etki, beraberinde huzurlu ve güvenli bir ekonomik iklimi de getirecektir.
- Bu güzel ülkede yaşanan tüm olumsuzluklar, hiçbir istisna gözetmeden, her birimizi etkilemektedir. Dolayısıyla birbirimizi ötekileştirmek, sorunların çözümünde ortak bir akıl geliştirmemizin önündeki en büyük engeli teşkil etmektedir.
- Ortak akıl; sorunların çözümünün en sağlıklı ve adil yolunun, hukukun üstünlüğü gözetmek olduğunu söyler. Eşitlikçi bir tutum, tüm toplumun demokrasiye olan inancını pekiştirecek, moraller yükselecek ve yüzler gülmeğe başlayacaktır.
- 'Bu ülke hepimizin' diyebildiğimizde, bu güzel ülkenin kötülüğünü isteyenler karşısında çok daha dik durabileceğimizi düşünüyorum.
- İktidarı, muhalefeti; kadını, erkeği; genci, yaşlısı; çiftçisi, işçisi, sanayicisi; eğitimcisi, hukukçusu; 'elbirliğiyle' bir çözüm üretmek durumundadır. Üretilecek çözümler, bu kitlenin tamamının refahına hizmet edecek nitelikte olmak durumundadır.
- İktidarın ve muhalefetin birincil ortak sorumluluğunun; bu toplumun maddi ve manevi refahını artırmak olduğunu düşünüyorum.
- Refah ise sadece üretim, istihdam ve istikrardan beslenir.

Ülkemizin refahının gelişmesi için iktidar ve muhalefetle birlikte taşın altına elini sokmaktan asla çekinmeyen sanayici ve ihracatçılarımızın bir neferi ve Örne Sanayicileri Derneğimizin Başkanı Fikri Kurt olarak, bu yeni sürecin tüm ulusumuz için hayırlı olmasını dilerim.

Ne kadar söz varsa düne ait, artık yeni şeyler söylemek lazım.

Stretching Beyond

Black

creora® Black Parlama yapmayan daha koyu siyah için siyah spandeks.

ecō-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

02



BAŞKAN'DAN

14



ÖRSAD AİLESİ İFTARDA BİRARAYA GELDİ

26



DIŞ TİCARET FAZLASI VEREN TÜRKİYE İÇİN İNOVASYON

28



ÖRSAD GENEL SEKRETERİ MAHİR MACİT: ÖRMECİLERİN ÜZERİNDEKİ MALİYET BASKISI ARTIYOR

RUSYA İLE TİCARET 25 MİLYAR DOLARI AŞTI



36



40

İHRACATIN KALDIRACI: RE-EXPORT

44



TÜRK HAZIR GİYİMİNİN NEW YORK'TAKİ MERKEZİ



52

İHRACATA TAM DESTEK



74

İŞİLTİLİ ŞEHİR TOKYO'YA GİTMENİZ İÇİN 10 NEDEN

ÖRME DÜNYASI

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Fikri KURT
fikrikurt@orsad.org.tr

YÖNETİM YERİ

Fatih Cad. Akasya Sokak
Dirican İş Merk. No: 7/34 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

GRAFİK TASARIM

Uğur KARAGÜL
ugurkaragul@fevkalbeser.net

İLETİŞİM

Merkez Mah. Dap Vadi Y Ofis 55
Kağıthane / İstanbul
+90 506 509 37 66
@fevkalbeser

BASKI-CİLT

Karakış Basım
Maltepe Mah. Litros Yolu Cad.
2. Matbaacılar Sir. No.1BF1
Zeytinburnu / İSTANBUL

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

TEKZİP:

Dergimizin geçen sayısının 59. sayfasında yer alan TYH Tekstil haberimizde bir yanlışlık yaparak "THY Tekstil" ibaresi kullanılmıştır. Söz konusu yanlışlıktan dolayı TYH Tekstil ailesinden ve TYH Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Mehmet Kaya'dan özür dileriz.

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

Doğru Yerdeyiz...



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



KOOIL NEEDLES & SINKERS



Oruçreis Mah. Tekstil Kent Cad. 10/AD No:2103 (G2-276) 34235 Esenler-İSTANBUL/TURKEY
Tel. : (+90 212) 482 38 51 - 67 Faks: (+90 212) 482 38 62
web: www.global-tekstil.com.tr e-mail: globalteks@tnn.net / global@global-tekstil.com.tr

ÇALIŞANLARIN YÜZDE 10'U TÜM ÜCRETLERİN YARISINI KAZANIYOR



Dünyada en iyi ücret düzeyinde çalışan yüzde 10'luk kesim, küresel olarak tüm çalışanlara ödenen ücretlerin yüzde 48,9'unu alıyor. Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO) "Küresel İşgücü Gelir Payı ve Dağılımı" raporu yayınlandı. Rapora göre, dünyada en iyi ücret düzeyinde çalışan yüzde 10'luk kesim, bütün ülkelerde tüm çalışanlara ödenen ücretlerin yüzde 48,9'unu alırken, bir sonraki en iyi yüzde 10'luk kesimde bu ücretlerin yüzde 20,1'ini alıyor. Geriye kalan çalışanların (küresel olarak yüzde 80) toplam ücretlerin yüzde 31'ini aldığı belirtilen rapora göre, en düşük ücret düzeyinde çalışan yüzde 50'lik kesim söz konusu ücretlerin sadece yüzde 6,4'ünü evine götürüyor. Raporda, dünyada en düşük ücret düzeyinde çalışan yaklaşık 650 milyon işçi, küresel ücretlerin sadece yüzde 1'ini aldığı ve bunun son 13 yılda neredeyse hiç değişmediği belirtildi. ILO'nun raporuna göre, dünyada en iyi ücret düzeyinde çalışan yüzde 10'luk kesim, aylık 7 bin 445 dolar kazanırken, en düşük ücret düzeyinde çalışan yüzde 10'luk kesimde aylık 22 dolar gelir elde ediyor. "Hindistan ve Çin'in ekonomik yakınsamaları küresel eşitsizliği azaltıyor olsa bile her iki ülkede de eşitsizlik azalmıyor." ifadesine yer verilen raporda, ülkeler arasındaki "ekonomik yakınlaşmanın" ülkeler içindeki ücret eşitsizliğinde artışı gizlediği vurgulandı. 2004 ve 2017 yılları arası iş gücü gelir rakamları kullanılarak hazırlanan raporda, dünyada en iyi ücret düzeyinde çalışan yüzde 10'luk kesimin küresel ücretlerden aldığı payın 2004'te yüzde 55,5 iken, bu oran 2017'de yüzde 48,9'a gerilediği de belirtildi. ILO İstatistik Bölümü Ekonomisti Roger Gomis, konuya ilişkin değerlendirmesinde, küresel iş gücünün çoğunluğunun "çarpıcı derecede" düşük ücretlere tahammül etmek zorunda kaldığını belirterek, "Bir çoğunun bir işe sahip olması, yaşayabilecek kadar yeterli ücret aldığı anlamına gelmiyor. Dünyada en düşük ücret düzeyinde çalışanların ortalama aylık maaşı sadece 198 dolar ve en fakir yüzde 10, en zengin yüzde 10'nun bir yıllık gelirini kazanması için üç yüzyıldan fazla çalışması gerekiyor." ifadesini kullandı.

İNGİLTERE'DE İMALAT SEKTÖRÜ DARALDI



İngiltere'de imalat sektörü haziran ayında daraldı. IHS Market CIPS verilerine göre İngiltere'de imalat satın alım yöneticileri endeksi (PMI) haziran ayında 48 seviyesine geriledi. Ülkede bir önceki ayda imalat PMI verisi 49,4 seviyesinde gerçekleşmişti. PMI verilerinde 50 seviyesinin üstü sektörel büyüme olarak, bu seviyenin altı ise daralma olarak kabul ediliyor. İngiltere'de haziran ayı verileriyle birlikte imalat PMI endeksi 2013 yılının şubat ayından bu yana en düşük seviyesine gerilemiş oldu. IHS Market CIPS açıklamasında, "İç ve dış talep haziran ayında zayıfladı. Son üç aydır peş peşe imalat sektöründe yeni siparişlerde azalma var. Yumuşak ekonomik büyüme ve devam eden Brexit belirsizlikleri son dönemde imalat sektöründeki düşüşe etki eden ana unsurlar durumunda." ifadelerine yer verildi. <https://www.yenibirhayat.com.tr/wp-content/uploads/2017/09/avrupa-birligi-ab.jpg>

AB'DE PERAKENDE SATIŞLAR DÜŞTÜ



Avrupa Birliği'nde (AB) perakende satışlar, mayısta bir önceki aya göre yüzde 0,4 düşüş gösterdi. Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat), AB ve Avro Bölgesi'nin mayıs ayı perakende satış verilerini yayımladı. Buna göre, 19 üyeli Avro Bölgesi'nde perakende satışlar, mayısta nisan ayına kıyasla yüzde 0,3 düşerken, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1,3 arttı. AB'de ise perakende satışlar, mayısta bir önceki aya kıyasla yüzde 0,4 azalırken, 2018'in aynı dönemine göre yüzde 1,3 yükseliş kaydetti. AB ülkeleri arasında mayısta bir önceki aya kıyasla perakende satışlarda en yüksek artış yüzde 1,5 ile Portekiz, yüzde 1,1 ile İspanya ve yüzde 1 ile Belçika'da gerçekleşti. Söz konusu dönemde en fazla düşüş ise yüzde 4,4 ile Hırvatistan, yüzde 3 ile Litvanya ve yüzde 2,8 ile İsveç'te ölçüldü.

TRUMP SEÇİM KAMPANYASINA BAŞLADI

Trump, ikinci dönem başkanlık yarışına Florida eyaletinin Orlando kentinde başladı. Amway Center'da düzenlenen mitingde sahneye eşi Melania Trump ile çıkan ABD Başkanına, Başkan Yardımcısı Mike Pence ve eşi Karen Pence de destek verdi. Konuşmasında ağırlıklı olarak göreve geldiği günden bu yana yaklaşık 2,5 yıllık süreçte neler yaptığını anlatan Trump, kendisinin Washington'da yerleşik düzeni Amerikan halkı adına sarstığını ve Demokratların bunu sabote etmeye çalıştığını savundu. Trump, kendine oy veren seçmeni yeniden oy vermeye çağırırken, "ABD Başkanı olarak ikinci dönem seçim kampanyamı resmen başlatmak üzere huzurunuzda geldim. Söz veriyorum, sizi asla yüz üstü bırakmayacağım." şeklinde konuştu. ABD'de 59. başkanlık seçimleri 3 Kasım 2020'de yapılacak.



RUSYA TEK TARAFLI YAPTIRIMLAR VE TİCARET SAVAŞLARINA KARŞI

Rusya Dışişleri Bakanı Sergey Lavrov, Moskova'da düzenlenen 2. Uluslararası Parlamentarizmin Gelişimi Forumunda yaptığı konuşmada, dünyanın birçok yerinde çatışmaların yaşandığına dikkati çekerek parlamenter diplomasinin, ülkeler arasındaki güvenin korunmasına ve uluslararası sorunların çözülmesine katkıda bulunduğunu dile getirdi. Anayasaya karşı yapılan darbelerin organize edilmesi ve desteklenmesinin kabul edilemez olduğunu vurgulayan

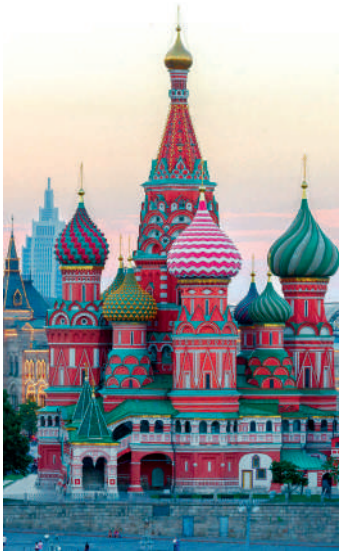
Lavrov, "Böyle bir uygulama, birçok ülke tarafından Birleşmiş Milletlerin kararlarında kınanmıştır. Tek taraflı yaptırımlar ve ticaret savaşları dahil olmak üzere her türlü şantaj ve baskıyı reddediyoruz." dedi. Rusya Parlamentosunun alt kanadı Duma Başkanı Vyaçeslav Volodin de parlamenterlerin, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki gibi meselelerin çözümü için birlikte çaba göstermesi gerektiğini vurguladı. Volodin, uluslararası hukukun korunması gerektiğine dikkati çekerek "ABD'nin başka ülkelere kendi demokrasisini dayattırması, uluslararası hukukun bozulmasına ve siyaset alanda şoke edici olaylara yol açabilir." değerlendirmesinde bulundu. Rusya Federasyon Konseyi Başkanı Valentina Matviyenko, parlamentarizmin, dünya medeniyetinin en büyük başarısı olduğu belirtti. Parlamentarizmin, ülkeler arasında pozitif ilişkilerin oluşturulmasına yardımcı olduğuna işaret eden Matviyenko, "Dünya, bugün yeni tehditlerle karşı karşıya. Uluslararası güvenin sağlanması için yeni parlamenter yaklaşımlar geliştirerek etnik gruplar arası uyumu sağlamalıyız." ifadelerini kullandı.

ABD VE ÇİN TİCARET GÖRÜŞMELERİNE YENİDEN BAŞLIYOR



ABD Devlet Başkanı Donald Trump ve Çin Devlet Başkanı Şi Cinping, iki ülke arasında ticaret görüşmelerini yeniden başlatma konusunda uzlaştı. Çin haber ajansı Şinhua'da yer alan haberde, Japonya'nın Osaka kentinde düzenlenen G-20 Zirvesinde Trump ve Şi'nin bir araya geldiği ve iki liderin 1 saatten fazla süren görüşme yaptığı kaydedildi. Trump ve Şi'nin, ABD ve Çin'i ortaklaşa geliştirme konusunda hemfikir olduğuna işaret edilen haberde, ayrıca iki liderin ABD ve Çin arasında ekonomik ve ticari istişarelerin eşitlik ve karşılıklı saygı temelinde yeniden başlatılma-

sı konusunda anlaşığı vurgulandı. ABD'nin, Çin'e yönelik yeni ek tarifeler uygulamaya çağının altı çizilen haberde, iki ülkenin ekonomi ve ticaret müzakere ekiplerinin belirli konular üzerinde çalışacağı ifade edildi. G-20 Zirvesi marjında Çin Devlet Başkanı Şi ile görüşen Trump, 2017 yılında Çin'e gerçekleştirdiği ziyareti "hayatının en sıra dışı seyahatlerinden biri" olarak tanımlamıştı. Trump, "ABD-Çin iş birliği ayrılmaktan iyidir, diyalog zıtlamadan iyidir. Aslında (anlaşmaya) çok yakındık fakat bir şeyler oldu ve o süreç biraz koptu, şu anda biraz daha yaklaşıyoruz." diye konuşmuştu.



AB VE VIETNAM TİCARET ANLAŞMASI İMZALAYACAK



AB Konseyi, AB ve Vietnam arasında Serbest Ticaret Anlaşması (STA) ile Yatırım Koruma Anlaşması imzalanmasına onay verildiğini açıkladı. Buna göre, söz konusu anlaşmalar 30 Haziran tarihinde Vietnam'ın başkenti Hanoi'de imzalanacak. AB ve Vietnam arasında ticaret ve yatırım anlaşmaları müzakereleri 2012'de başlamış, 2015 yılında tamamlanmıştı. Söz

konusu serbest ticaret anlaşmasıyla gümrük vergilerinin yüzde 99'u ürün kategorilerine göre 10 yıla kadar kaldırılacak. AB ve yaklaşık 95 milyon nüfuslu Vietnam arasında yıllık 50 milyar avroluk mal ve 4 milyar avroluk hizmet ticareti gerçekleşiyor. Vietnam, AB ülkelerine iletişim cihazları, giyim ve gıda ürünleri satarken, AB'den makine, taşıt, kimya ve tarım ürünleri alıyor.

DÜNYA GENELİNDE YENİLENEBİLİR ENERJİ YATIRIMLARI ARTTI

Son yıllarda iklim değişikliği ve küresel ısınma ile mücadelede farkındalığın yaygınlaşması dünya genelinde yenilenebilir enerji sektöründeki yatırımların artmasına yardımcı oldu. Geçen yıl sonu itibarıyla, dünyada yenilenebilir enerji kurulu kapasitesi, önceki yıla göre yüzde 8 artarak, 2 bin 378 gigavata yükseldi. Yenilenebilir enerji dünyasının başarılarına ve faydalarına dikkat çekileceği ve ilk kez kutlanacak Dünya Yenilenebilir Enerji Günü (World RENEw Day) nedeniyle, 21. Yüzyıl Yenilenebilir Enerji Politika Ağı'nın (REN 21) "Küresel Durum Raporu"ndan derlenen bilgilere göre, geçen yıl dünya genelinde yenilenebilir enerjiye yapılan yatırımlar 289 milyar dolara ulaştı. Bu sektördeki toplam istihdam da yaklaşık 11 milyonu buldu. Bu dönemde, yenilenebilir enerji kurulu kapasitesine 181 gigavat ilave güç eklendi. Temiz kaynak kullanımının artmasıyla yenilenebilir enerjinin elektrik üretimindeki payı da yüzde 26'ya ulaştı.

G20'DE 'SERBEST' VE 'ADİL' TİCARET VURGUSU

Dünyanın en büyük 20 ekonomisini bir araya getiren G20'nin Japonya'nın ev sahipliğinde Osaka'da gerçekleştirilen Liderler Zirvesi'nin sonuç bildirgesinde, "korumacılık" ifadesi kullanılmayarak, "serbest" ve "adil" bir küresel ticaret politikası ihtiyacı vurgulandı. Japonya'nın dönem başkanlığında Osaka'da gerçekleştirilen G20 Liderler Zirvesi sona erdi. İki gün süren zirvenin ardından tüm G20 üyeleri tarafından imzalanan 43 maddelik bir sonuç bildirisi yayımlandı. Bildiride, küresel "ekonomik büyümenin" düşük kaldığı uyarısı yapılırken, ticari ve jeopolitik gerilimlerin artmasıyla risklerin aşağı yönlü olduğu vurgulandı. ABD, Çin ve diğer ülkeler arasında artan ticaret ihtilaflarına bildiride yer verilmezken, elektronik ticaret, akıllı zeka ve nesnelerin internetinin ortaya çıkardığı acil zorluklara karşı daha fazla çalışılmaya ihtiyaç olduğu belirtildi. Ticaret ve yatırım için risklerin değerlendirilmesine devam edileceğine ve bu risklerin giderilmesi için gerekli adımların atılacağına işaret edilen bildiride, "Özgür, adil, ayrımcı olmayan, şeffaf, öngörülebilir ve istikrarlı bir ticaret ve yatırım ortamı oluşturmak ve pazarlarımızı açık tutmak için çabalıyoruz." ifadesine yer verildi. G20 li-

derleri, sonuç bildirisinde, ticaret ve yatırımlar konusunda, pazarları açık tutacaklarını ve Dünya Ticaret Örgütü'nün gerekli olan reformları destekleyeceklerini belirtirken, bu konuda küresel "eşit şartlar" oluşturmak için çalışacaklarını belirtti. Japonya Başbakanı Şinzo Abe, zirve sonunda düzenlediği basın toplantısında, iklim değişikliği konusunda G20 üyeleri arasında "büyük görüş farklılıkları" olmasına rağmen, liderlerin ortak bir zemin bulduklarını söyledi. G-20 liderlerinin üye ülkelerin güçlü küresel ekonomik büyümeye öncülük etmesi gerektiği konusunda fikir birliği içinde olduklarını belirten Abe, "Küresel ekonomi, ticari gerilimler devam ettikçe aşağı yönlü risklerle karşı karşıya kalmaya devam edecek." yorumunu yaptı. Dünyanın dört bir yanından 2 binden fazla gazetecinin takip ettiği zirveye, 37 devlet ve hükümet başkanı ve aralarında Avrupa Birliği'nden de delegelerin yer aldığı yaklaşık 30 bin kişi katıldı. Osaka'da zirvede liderleri korumak için geniş güvenlik önlemleri alındı. Zirve süresince 32 binden fazla kolluk kuvveti görev yaptı. Suudi Arabistan, gelecek yıl G20 dönem başkanı olarak Kasım 2020'de gerçekleştirilecek G20 Liderler Zirvesi'ne ev sahipliği yapacak.





FEEDERS FOR WEAVING
AND KNITTING MACHINES



KNITTING



© VITONOTODISEGN 2018



VISIT US

Hall 8.1 Stand C109



ITMA 2019

OTOMOTİVDE SATIŞLAR DURMA NOKTASINA GELDİ



Otomotiv sektörü temsilcileri, geçen yıl kasım ayında başlayan ve bu yıl 30 Haziran'a kadar uzatılan ÖTV ve KDV indiriminin sona ermesinin, otomotiv sektöründe satışları durma noktasına getirdiğini dile getiriyor. Teşviklere rağmen yılın ilk yarısında yüzde 45 daralarak 195 bin 144 adetlik satış adedine gerileyen pazarda, ÖTV ve KDV indiriminin sona erdiği 30 Haziran'dan bu yana ise satışların adeta durduğu belirtiliyor. Bu yılın beklentilerin

altında kapanacağını öngören otomotivciler, satışlardaki kayıpların üretim adetlerine de olumsuz yansıtacağını, özellikle bayi tarafında şirket kapanmaları ve istihdam kaybı yaşanmasından endişe ediyor. Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Yenigün, "İç pazar, yılın başından bu yana vergi indirimi desteğine rağmen yüzde 45 geriledi. ÖTV ve KDV indirimlerinin sona ermesi ile de satışlar adeta durdu." diye konuştu.

BENZİNİN LİTRE FİYATI 7 LİRAYI AŞTI

Benzinin litre fiyatına 27 kuruş zam yapıldı. Enerji Petrol Gaz İkmal İstasyonları İşveren Sendikası'ndan (EPGİS) edindiği bilgiye göre, Ankara'da ortalama 6,89 liradan satılan benzinin litre fiyatı 7,16 lira olacak. Benzinin

litresi İstanbul'da 6,81 liradan 7,08 liraya, İzmir'de 6,88 liradan 7,15 liraya yükselecek. Dağıtım firmalarının belirlediği fiyatlar rekabet ve serbesti nedeniyle şirketler ve kentlere göre küçük değişiklikler gösteriyor.



DIŞ TİCARET AÇIĞI, MAYISTA YÜZDE 76,5 AZALDI

Türkiye İstatistik Kurumu ile Ticaret Bakanlığı işbirliğiyle oluşturulan geçici dış ticaret verilerine göre; ihracat 2019 yılı Mayıs ayında, 2018 yılının aynı ayına göre yüzde 12,1 artarak 15 milyar 981 milyon dolar, ithalat yüzde 19,3 azalarak 17 milyar 819 milyon dolar olarak gerçekleşti. Mayıs ayında dış ticaret açığı yüzde 76,5 azalarak 1 milyar 838 milyon dolara geriledi. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2018 Mayıs ayında yüzde 64,6 iken, 2019 Mayıs ayında yüzde 89,7'ye yükseldi. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış seriye göre; 2019 Mayıs ayında bir önceki aya göre ihracat yüzde 8,1 arttı, ithalat yüzde 4,1 azaldı. Takvim etkilerinden arındırılmış seriye göre ise; 2019 yılı Mayıs ayında önceki yılın aynı ayına göre ihracat yüzde 12 arttı, ithalat yüzde 19,7 azaldı. Almanya'ya yapılan ihracat 2019 Mayıs ayında 1 milyar 467 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 857 milyon dolar ile İtalya, 853 milyon dolar ile Birleşik Krallık ve 784 milyon dolar ile ABD takip etti. Rusya'dan yapılan ithalat, 2019 yılı Mayıs ayında 1 milyar 890 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 1 milyar 623 milyon dolar ile Çin, 1 milyar 619 milyon dolar ile Almanya ve 1 milyar 3 milyon dolar ile ABD izledi. Teknoloji yoğunluğuna göre dış ticaret verileri, ISIC Rev.3 sınıflaması içinde yer alan imalat sanayi ürünlerini kapsıyor. Mayıs ayında ISIC Rev.3'e göre imalat sanayi ürünlerinin toplam ihracattaki payı yüzde 94,8 olarak gerçekleşti. Yüksek teknoloji ürünlerinin imalat sanayi ürünleri ihracatı içindeki payı yüzde 3,4 oldu. İmalat sanayi ürünlerinin toplam ithalattaki payı yüzde 75,2 olarak gerçekleşti. Mayıs ayında yüksek teknoloji ürünlerinin imalat sanayi ürünleri ithalatı içindeki payı yüzde 15 oldu. Öte yandan genel ticaret sistemine göre ihracat 2019 yılı Mayıs ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 11,4 artarak 16 milyar 803 milyon dolar, ithalat ise yüzde 20,1 azalarak 18 milyar 541 milyon dolar olarak gerçekleşti. Söz konusu ayda ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 90,6 oldu.



ELEKTRİK TÜKETİMİ HAZİRANDA ARTTI

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı verilerinden yapılan derlemeye göre, Türkiye’de geçen ay günlük bazda en yüksek elektrik tüketimi 924 milyon 250 bin kilovatsaatle 27 Haziran’da, en düşük tüketim ise 529 milyon 732 bin kilovatsaatle Ramazan Bayramı’nın ilk günü olan 4 Haziran’da gerçekleşti. Haziranda elektrik tüketimi geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,1 artarak 23 milyar 30 milyon 757 bin kilovatsaatle yükselirken, elektrik üretimi yüzde 0,1 düşüşle 23 milyar 31 milyon 852 bin kilovatsaat oldu. Elektrik üretiminin yüzde 9,34’ü doğalgaz santrallerinden, yüzde 18,67’si ithal kömür ve yüzde 18’i yerli kömür santrallerinden karşı-

landı. Üretimde hidroelektrik santrallerinin payı yüzde 33’ü bulurken, rüzgar enerjisinin payı yüzde 15,64 oldu. Kalan yüzde 5,35’lik kısım ise jeotermal, güneş, fuel-oil ve biyokütle kaynaklarından sağlandı. Türkiye’nin elektrik ithalatı haziranda geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 32,2 azalarak, 154 milyon 744 bin kilovatsaate geriledi. Geçen yıl haziranda 228 milyon 300 bin kilovatsaat elektrik ithal edilmişti. Haziranda elektrik ihracatı ise yüzde 46,3 azalarak 155 milyon 839 bin kilovatsaate düştü. Geçen yıl haziranda 290 milyon 234 bin kilovatsaat elektrik ihracatı yapılmıştı. Öte yandan, geçen ay itibarıyla elektrikte toplam kurulu kapasite 89 bin 736 megavata ulaştı.



İSTANBUL’DA SON 5 YILIN TURİZM REKORU



İstanbul Valiliği’nden yapılan açıklamada, kent 2019 Turizm Raporu’nun açıklandığı ve turizmde son 5 yılın rekor turist sayısına ulaşıldığı belirtildi. Açıklamada, “Tarihi, kültürel ve doğal zenginlikleriyle dünyanın turizm başkentlerinden olan İstanbul, bu yılın ilk beş ayında 5.5 milyon turist ağırlayarak son beş yılın en yüksek rekorunu kırdı. Turist sayısı bir önceki yıla göre yüzde 11 arttı. İstanbul, turizmde 2019 yılında 15 milyon turist hedefine hız kesmeden ilerliyor.” denildi. Raporla ilgili verileri paylaşan İstanbul Valisi Ali Yerlikaya, “2019’un ilk 5 ayında yaklaşık 5.5 milyon turist ağırladık. Turist sayısında geçen yıla oranla yüzde 11’lik bir artış yakaladık. En çok ziyaretçi

Almanya’dan. Almanya’yı, İran ve Rusya takip ediyor. 15 milyon nüfusumuz var. 15 milyon turist ağırlamayı arzu ediyoruz. İstanbul yabancı turist sayısı bakımından şu anda Avrupa’da üçüncü, dünyada ilk 10’da.” ifadesini kullandı. İstanbul’un birkaç saatlik uçuşla dünyanın yarısına ulaşma kabiliyeti olduğunu aktaran Yerlikaya, şöyle devam etti: “İstanbul Havalimanı, hub kimliğimizi çok daha güçlendirdi. Otellerimiz, yatak kapasitemiz, konaklama, servis ve hizmet kalitemizle dünyada 1 numarayız. Ücret politikalarımız çok rekabetçi. Türkiye’yi ziyaret eden her 100 kişiden 42’si İstanbul’a geliyor. En çok turist Almanya, İran ve Rusya’dan geldi.”

İHRACATIN 3’TE 2’Sİ DENİZ YOLUYLA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Türkiye’nin ihracatı ocak-mayıs döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5 artışla 72,7 milyar dolara ulaşırken, söz konusu ihracatın yaklaşık 3’te 2’si deniz yoluyla yapıldı. Deniz araçlarıyla yapılan ihracat bu dönemde yaklaşık 45,8 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerinden yapılan derlemeye göre, yılın ilk 5 ayında Türkiye’nin ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5 artışla 72 milyar 666 milyon 42 bin dolara ulaştı. Bu dönemde dış ticaretin büyük bölümü deniz ulaşım araçlarıyla yapıldı. Deniz yoluyla yapılan ihracatın toplam ihracattaki payı yüzde 63’ü buldu. Dış ticarete deniz yolundan sonra en çok kara yolu kullanıldı. Söz konusu dönemde ihracatın yaklaşık yüzde 28’i kara yoluyla, yüzde 8’i hava yoluyla, yüzde 0,6’sı demir yoluyla gerçekleştirildi.



TÜRKİYE'NİN BRÜT DIŞ BORÇ STOKU 453 MİLYAR DOLAR



Hazine ve Maliye Bakanlığı, 31 Mart itibarıyla brüt ve net dış borç stoku, Hazine garantili dış borç stoku ve kamu net borç stoku ile AB tanımlı genel yönetim borç stoku verilerini açıkladı. Buna göre, 31 Mart itibarıyla Türkiye'nin brüt dış borç stoku 453,4 milyar dolar oldu. Stokun milli gelire oranı yüzde 60,6 olarak hesaplandı. Türkiye'nin net dış borç stoku da aynı dönemde 277,3 milyar

dolar oldu. Stokun milli gelire oranı yüzde 37,1 olarak kayıtlara geçti. Söz konusu dönemde Hazine garantili dış borç stoku 14,8 milyar dolar oldu. Kamu net borç stoku ise bu dönemde 568,2 milyar lira olarak gerçekleşti. Stokun milli gelire oranı yüzde 14,8 olarak belirlendi. AB tanımlı genel yönetim borç stoku 1 trilyon 215,3 milyar lira, bu rakamın milli gelire oranı yüzde 31,8 olarak kayıtlara geçti.

EKONOMİK GÜVEN ENDEKSİ ARTTI

Ekonomik güven endeksi haziranda geçen aya kıyasla yüzde 7,6 artışla 77,5'ten 83,4'e çıktı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), haziran ayına ilişkin ekonomik güven endeksini açıkladı. Buna göre, ekonomik güven endeksi, bu ay geçen aya göre yüzde 7,6 artarak 83,4'e yükseldi. Endekste ki artış, tüketici, reel ke-

sim (imalat sanayisi), hizmet, perakende ticaret ve inşaat sektörü güven endekslerindeki artışlardan kaynaklandı. Haziran ayında tüketici güven endeksi 57,6, reel kesim güven endeksi 99,6, hizmet sektörü güven endeksi 85,4, perakende ticaret sektörü güven endeksi 93,2 ve inşaat sektörü güven endeksi 50,4 değerine çıktı.



KAPANAN ŞİRKET SAYISI YÜZDE 49 ARTTI



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), mayıs ayına ilişkin kurulan ve kapanan şirket istatistiklerini yayımladı. Buna göre, mayısta bir önceki aya göre, kurulan şirket sayısı yüzde 0,34, gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 1,97

azalırken, kooperatif sayısı yüzde 33,33 arttı. Aynı dönemde kapanan şirket sayısı yüzde 20,94, kooperatif sayısı yüzde 36 artarken, gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 5,85 azaldı. Mayıs ayında geçen yılın aynı ayına göre kurulan şirket sayısı yüzde 18,56, gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 49,72 azalırken, kooperatif sayısı 19,63 artış gösterdi. Bu dönemde kapanan şirket sayısı yüzde 49,07, kooperatif sayısı yüzde 7,94 ve gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 20,55 yükseldi. Bu ayda kurulan toplam 6 bin 798 şirket ve kooperatifin yüzde 84,33'ünü limited şirketler, yüzde 13,74'ünü anonim şirketler, yüzde 1,88'ini kooperatifler oluşturdu. Şirket ve kooperatiflerin yüzde 41,84'ü İstanbul, yüzde 11,25'i Ankara, yüzde 6,44'ü İzmir'de kuruldu. Mayıs ayında tüm illerde şirket ve kooperatif kuruluşu gerçekleşti. Öte yandan, ocak-mayıs döneminde, toplam 35 bin 877 şirket ve kooperatif iş başı yaptı. Geçen ay kurulan şirket ve kooperatiflerin 2 bin 352'si ticaret, 956'sı imalat ve 611'i inşaat sektöründe yer aldı. Kurulan gerçek kişi ticari işletmelerinin ise 679'u toptan ve perakende ticaret, motorlu taşıtların ve motosikletlerin onarımı, 292'si inşaat ve 274'ü imalat sektöründe faaliyet göstermek üzere çalışmalarına başladı. Mayıs ayında kapanan şirket ve kooperatiflerin 300'ünün toptan ve perakende ticaret, motorlu taşıtların ve motosikletlerin onarımı, 166'sının inşaat, 80'inin mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler sektöründe olduğu kayıtlara geçti.



Aba Tekstil
ÖRME SAN. VE TİC. A.Ş.



İPLİK & ÖRME KUMAŞ & PUNTA

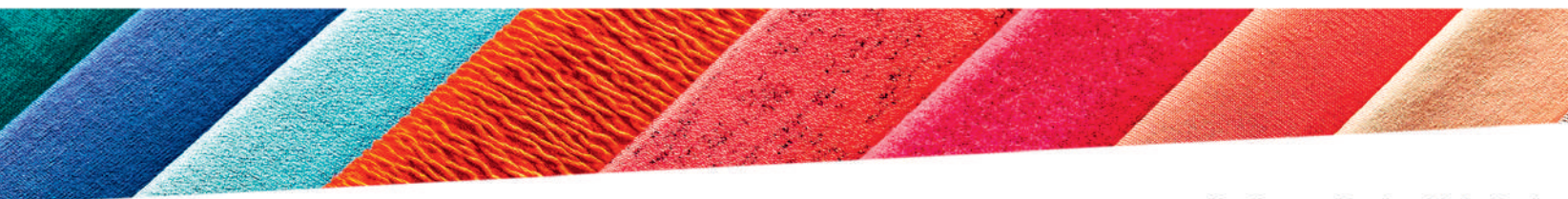
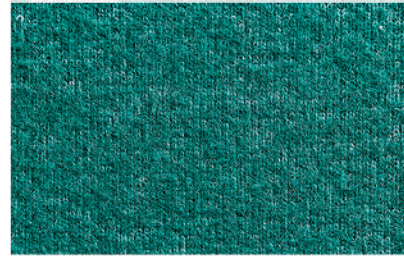


Open End ve Vorteks viskon iplik üretimi bulunan işletmemizde son teknoloji ve yüksek kalite ile NE 10-40 numara arası iplik üretilmektedir.



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

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



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

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



ÖRSAD AİLESİ İFTARDA BİRARAYA GELDİ



Örme Sanayicileri Derneği'nin 23 Mayıs tarihinde düzenlediği İftar Organizasyonu, sektörün ve paydaşlarının büyük ilgisini çekti. İstanbul WOW Hotel'de gerçekleştirilen iftara sektörel dernek ve birliklerden geniş katılım gerçekleşti. Sanayici ve ihracatçı daha sağlıklı bir ekonomik iklim ve hem sanayici hem de işçi için daha bereketli bir yıl duasıyla iftarlarını açtılar.

ÖRSAD tarafından 23 Mayıs'ta WOW İstanbul Hotel'de gerçekleştirilen İftar'a İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Başkanı Ahmet Öksüz, İstanbul Deri ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mustafa Şenocak, Örme Sanayicileri Derneği ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt ve yönetim kurulu üyeleri, çeşitli STK'ların Başkanları ve temsilcileri ve

emekleri ve istihdama katkılarıyla ve yaptıkları ihracatla, ülkenin ve milletin kalkınmasında ödedikleri vergilerle, toplumun huzur ve refahına çok değerli katkılar sunan örme sanayicileri büyük ilgi gösterdi.

Aptullah Karabela:
'Türk tekstilinin gelmiş olduğu nokta göz kamaştırıcıdır'
ÖRSAD Yönetim Kurulu



Aptullah KARABELA

ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkan Yrd. Gelişle gönüllerimizi aydınlatan, rahmetli ve bereketli bir Ramazan ayının kalplerimize huzur, hanelerimize bereket getirmesini; ailemize, ülkemize ve İslam alemine getirdiği hayırların insanlığın dirayet ve barışına vesile olmasını diliyorum.

Başkan Yardımcısı Aptullah Karabela toplantının açılışında bir konuşma gerçekleştirerek şunları söyledi: ‘Gelişle gönüllerimizi aydınlatan, rahmetli ve bereketli bir Ramazan ayının kalplerimize huzur, hanelerimize bereket getirmesini; ailemize, ülkemize ve İslam alemine getirdiği hayırların insanlığın dirayet

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: ‘İhracatımız üç yıl üst üste yerinde saymış durumda. Rakamlar işlerimizin küçüldüğünü ve işletmelerimizin beklenen kapasitede çalışmadığını ortaya koyuyor. İş dünyası olarak neden bu duruma düştüğümüzün analizini iyi yapmalıyız.’

ve barışına vesile olmasını diliyorum. Ramazan dünyanın baş döndürücü kuşatması altında daralan ruhlarımızı teskin etmek, bunalan gönüllerimize rahatlık vermek ve Allah’a kulluk görevlerimizi ifa etmek konusunda eşsiz bir fırsattır. Ramazan, bir bağışlanma mevsimidir. Bugün, bu bereketli sofrayı bize bahşeden Yüce Mevla’ya hamd ederiz. Birlik ve beraberliğimizi, tekstil sektörüne olan katkılarımızı, dostluk ve muhabbetimizi, güç birliğimizi, ortak hedeflere koşma azmimizi pekiştirmek adına bu sofraya kuruldu. Değerli katkıları için tüm sponsorlarımıza ve emeği geçenlere teşekkürlerimizi sunarız. Değerli katılımcılar, ecdadımızın bize miras bıraktığı bu kutlu sektörde, iplik kumaş ve mamül ürünlerini 1400-1600 yılları arasında Balkanlara, Karadenizin kuze-

yine ve Batı ülkelerine ihraç eden bir hale gelmiştik. Fatih Sultan Mehmet’in emriyle Osmanlı kumaşları Venedikli ve Cenovalı tüccarların eliyle İtalya üzerinden Fransa, İngiltere, Almanya, İsveç, Polonya ve İskandinavya’ya ihraç edilmeye başlandı. Bununla birlikte İmparatorluğun toprakları üzerinde değişik bölgelerde çeşitli türlerde kumaş imal eden merkezler kuruldu. 1850’lerden sonra o günün imkanlarıyla açılan fabrikalarda Rize kumaşları Paris Dünya Fuarı’nda birincilik almıştır. Yine aynı dönemde Maraş en sağlam kumaşları üreten bölgemiz olmuştur. İstanbul’dan Sivas’a, İzmir’den Bursa’ya, Gelibolu’dan Gaziantep ve Adana’ya tekstil üretim merkezleri kurulmuştur. Gazi Mustafa Kemal Atatürk’ün Sümerbank ile devam ettirdiği



Fikri KURT

ÖRSAD Başkanı

Biz, üretimi ve ithalatı beceriyoruz ama ihracatı beceremiyoruz. Dünyaya malımızı satıyoruz ama hiçbir güvence almadan bu ihracatı açığa gönderiyoruz. Ve günün sonunda bedeller ödüyoruz. Bu bedeller özellikle küçük kar marjlarıyla çalışan biz örmeciler açısından çok büyük bedellerdir.

sektörümüzün bugün gelmiş olduğu nokta baş döndürücüdür. Avrupa’nın tekstildeki en önemli tedarikçisi durumdaki Türkiye, en yeni teknolojiyi kullanarak yeni trendleri belirler hale gelmiştir. Fabrikalarımızın tümünde ise çevreye duyarlı bir üretim modeli hakimdir. Türk tekstil sektörü, 2023 hedeflerine ve insanların geleceğine hizmet etmektedir.

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: ‘İftarımıza katılarak bizlere şeref verdiniz’

ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Aptullah Karabela konuşmasını şu sözlerle bitirdi: ‘Üretimin merkezine insanı ve eğitimi koyan, ‘Önce Ülkem, Bayrağım ve Değerlerimiz’ diyen ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt’u konuşmasını yapmak üzere sahneye davet etmek istiyorum.’ Ardından söz alan ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt ise şunları söyledi: ‘İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri ve İstanbul Deri ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanlarına örne sanayicileri açısından bu özel olan geceye katılımları için teşekkür ederim. Tekstil aile-



Soldan Sağa: ÖRSAD YK Üyesi Yunus Adal, Genel Sekreter Mahir Macit, Başkan Yardımcısı Aptullah Karabela, Başkan Yardımcısı Recep Caymaz, ÖRSAD’ın kurucularından Eski ÖRSAD Başkanı Erdiñç Erdoğan, ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, YK Üyesi Gökmen Aydınli ve YK Üyesi Levent Konuk.

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



sinin çok değerli mensupları, bizlere şeref verdiniz. Sizleri şahsım ve yönetim kurulum adına saygı ve sevgiyle kucaklıyorum. Hoş geldiniz, sefalar getirdiniz. 11 ayın Sultanı Ramazan'ın hepimize hayırlı olmasını ve bizlere bereket getirmesini diliyorum. Ramazan Ayı'nın dayanışma, birlik ve beraberlik içerisinde geçmesini canı gönülden diliyorum. Bugün pozitif enerjiye ve morale ihtiyacımız var. Moralimizi diri tutmamız gerekiyor. Daralan ve küçülen piyasalara karşı işletmelerimizi iyi yönetmeli, bunu yaparken de banka kredilerinden de mümkün olduğunca uzak durmalıyız. Ama piyasaya karşı da dengelerimizi korumalıyız. Üretimlerimizi kontrollü bir şekilde artırmalı ve daha fazla ihracat yapmaya odaklanmalı, katma değerli üretimi odak noktamıza almalıyız. Geçmiş baktığımızda çok iyi işler yaptığımızı aşikardır. Ama konumumuzu sürdürülebilir kılmak da hepimizin görevidir. Nereden geldiğimizi, nereye gittiğimizi bilmemiz gerekiyor. Temkinli olmalı, şirketlerimizi güvence altına da almalıyız. Ülkemizin ve bizlerin büyümeye ihtiyacı var. Bunu

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz: 'Tekstil, hazır giyim ve dericiler olarak Bakanlıklarımızı da ikna ederek önümüzdeki öğrenim yılından başlamak kaydıyla tekstil mühendisliğine giren öğrencilere asgari ücret bursu taahhüt ettik. Amacımız kaliteyi yükseltmek ve daha başarılı öğrencilerimizi sektöre katmak. Bir sektörde başarmak istiyorsanız, orada kaliteli insana ihtiyacınız var.'

yapmak için üretmeliyiz. Pazarlarımızı çeşitlendirmeli ve daha hızlı koşmalıyız. 2018 yılında tekstil ihracatımız toplamda 30 milyar dolar olarak gerçekleşti. Biz tekstil örme sanayicileri olarak 1,6 milyar dolar, 2018'de ise daralan ekonomiden dolayı 1,5 milyar dolar ihracat gerçekleştirdik. 2019 yılının ilke çeyreğine baktığımızdaysa 380 milyon dolarlık bir ihracat yaptığımız görülmüyor. Yani 2019 yılında da 1.5 milyar dolar bandını geçemeyeceğiz gibi görünüyor. Yani sektörümüz üç yıl üst üste yerinde saymış olacak. Rakamlar işlerimizin küçüldüğünü ve işletmelerimizin beklenen kapasitede çalışmadığını ortaya koyuyor. İş dünyası olarak neden bu

duruma düştüğümüzün analizini iyi yapmalıyız.'

Fikri Kurt: Moraller maalesef bozuk, ama vazgeçmek yok! ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt konuşmasına şu sözlerle devam etti: '15 Temmuz hain kalkışmasının ülkemize büyük zararlar verdiği ortadadır. Morallerimiz bozuldu. Bu ülkeyi yıkmaya çalışan zihniyet, o günden beri ekonomik dengelerin bozulması için elinden geleni ardına koymamaktadır. Ülkemizin kaynakları başka ülkelere kaçırıldı. 2017 yılında büyüme oranımız yüzde 7,5 iken; işlerimizin iyi olduğunu, makinelerimizin durmadan çalıştığını unutmamak gerekir. 2018'de ise fiili ola-



Ahmet ÖKSÜZ
İTHİB Başkanı

2018 yılı örme kumaş ihracatımız 1,5 milyar dolar. Hazır giyimde de 9,1 milyar dolarlık ihracatımız mevcut. Demek ki toplamda 10 milyar doların üzerinde ihracat yapmış bir sektörümüz var bu salonda. Ben sizleri tebrik ediyorum

rak gerçekleştirilemeyen darbe teşebbüsü bu kez ekonomik olarak gerçekleştirilmeye çalışıldı. 2018'in Ağustos'unda dövizde yaşanan artışların ardında da yıkılmadık ve ayaktayız. İşlerimiz maalesef istenilen seviyede değil ama diğer yandan da çarklarımız döndüğü için şükretmeliyiz. Tekstil sektörünü diğer sektörlerle kıyasladığımızda da şanslı durumda olduğumuzu düşünüyorum. Tüm tekstil camiasını bitmeyen azminden dolayı tebrik etmek istiyorum. Ülkemizde ihracat kilogram bazında 30 doları geçemedi. Konfeksiyonda ise kilogram bazında 40 doları aştık. Üretim ve katma değerimizi daha da artırabiliriz. Örneğin teknik tekstilde kilogram başına 150 dolarları zorluyoruz. Hepimiz bu işlere birkaç makine ile başladık. Bilgi ve tecrübelerimizle bugün dünyada çok iyi bir konumda olduğumuzu da söylememiz gerekiyor. Ne yazık ki son 5 yılda ihracat rakamlarımız arzulanan düzeyde değildir. Bunu artırmak önceliğimiz olmalı. İşlerimizi doğru yapıyor muyuz? Vatandaşlık



ÖRSAD İftarına sektörel derneklerin başkanları da katılım sağladı.

ve sanayicilik görevlerimizi tam manasıyla yerine getirebiliyor muyuz? Biz, üretimi ve ithalatı beceriyoruz ama ihracatı beceremiyoruz. Dünyaya malımızı satıyoruz ama hiçbir güvence almadan bu ihracatı açığa gönderiyoruz. Ve günün sonunda bedeller ödüyoruz. Bu bedeller özellikle küçük kar marjlarıyla çalışan biz örmeciler açısından çok büyük bedellerdir. Yurtdışından ithal ettiğimiz bir iğnenin dahi gümrükten parasını ödmeden ya da garantisini vermeden getirtemez iken, ihracatta zarara uğramamız kabul edilemez. Açığa mal satmamamız lazım. İhracattan elde ettiğin kazanımları, ülkesine geri kazandırmak yerine, bu kazanımları yurtdışında ya da sektör dışında değerlendirmeyi seçen çok sayıda iş adamımız da mevcut. Bugün Türkiye’de hepimiz karamsar bir tabloyla karşı karşıya. Cumhurbaşkanımız dünya beş’ten büyüktür diyor. Doğru diyor. Aynı biçimde 5-10 holding de Türkiye’den büyük olamaz. Bu KOBİ’lerin haklarını kimse yiyemez. Hepimiz, bu ülkenin vatandaşları olarak sorumluluklarımızı gözden geçirmek durumundayız. Sözlerime son vermeden sizlerle bir müjdeli haberi de paylaşmak istiyorum. Bildiğiniz üzere Ak Parti seçimden aradığını bulamadı. Ama sizlerle Cumhurbaşkanımızın müjdeli bir haberini paylaşmak istiyorum. İstanbul, İzmir, Bursa, Balıkesir, Mardin gibi şehirlerimizin etrafında kurulacak işyerlerine destek verilecek. Yani İstanbul’un etrafında bölgesel değil sektörel teşvikler verilecek. Değerli konuklar, bu güzel iftarımıza desteklerinizi esirgemediğiniz için sizlere teşekkürü bir borç biliyorum. Bu duygu ve düşüncelerle hepinizin ver tüm İslam coğrafyasının şimdiden Mübarek Ramazan Bayramını içtenlikle kutluyor, ihtiyaç duyduğumuz huzur, başarı ve hoşgörü ortamının bir an önce gerçekleşmesini Cenab-ı Allah’tan niyaz ediyorum.’



İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz: ‘Avrupa’nın ikinci, dünyanın en büyük yedinci tedarikçisiyiz’

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt’un ardından İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçı Birlikleri Başkanı Ahmet Öksüz de bir konuşma yaptı. Ahmet Öksüz konuşmasında şunları söyledi: ‘ÖRSAD’ın değerli başkanı, Deri ve Mamulleri İhracatçı Birlikleri Başkanımız, sektörel derneklerimizin değerli başkanları ve yönetim kurulu üyeleri ve değerli basın mensupları, hepinizi saygı ve sevgiyle selamlıyorum. Gerçekten pozitif enerji ve morale ihtiyacımız var ve bunu hak eden bir sektöürüz. Avrupa’nın ikinci, dünyanın ise yedinci en büyük

tedarikçisiyiz. Tekstilde dünya ticaretinden aldığımız yüzde 3,5. Ülkemizin genel dünya ticaretinden aldığı payın yüzde 1’in altında olduğunu düşünürsek, tekstilde ne kadar güçlü bir ülke olduğumuz daha da rahat anlaşılacaktır. Bununla ne kadar övünsek azdır. Çok köklü bir sektöürüz. Katma değerli üretimde de Türkiye’nin diğer sektörlerdeki birim kilo başı ortalamasının çok üzerinde ihracat gerçekleştirdiğimizi söylemek mümkün. 2018 yılı örme kumaş ihracatımız 1,5 milyar dolar. Hazır giyimde de 9,1 milyar dolarlık ihracatımız mevcut. Demek ki toplamda 10 milyar doların üzerinde ihracat yapmış bir sektöürümüz var bu salonda. Ben sizleri tebrik ediyorum. 11 milyar dolar ihracata

yaklaşan bir alt sektör var. Bu rakam birçok ana sektörün ihracat rakamının üzerindedir. Gerçekten çok zor şartlarda üretim yapıyoruz. Zaten çok düşük kar marjlarıyla çalışan bir sektöürüz. Paramızı kaptırmamız çok önemli. Ama dünyanın 181 ülkesiyle de ihracat yapıyoruz. Sektöürümüzün maalesef bir negatif algısı vardı. Bu durum son bir iki yılda biraz değişti ama maalesef uzun yıllar bu sektör yerine başka sektörlerle yatırım yapılması gerektiğini söyleyenler oldu bu ülkede. Bu durum sektöürümüze zarar verdi. Ama döviz kurlarının arttığı son süreçte, ülkenin dövize ne kadar ihtiyacı olduğu idrak edildiğinde tekstilin önemi bir kez daha idrak edildi. Elbette sektör olarak çok şeyler de kaybediyoruz. Örneğin eskiden Türkiye’nin en başarılı öğrencileri tekstil mühendisliği bölümünü tercih ederken, bugün bu bölümler yüzde 40’ın altında doluluk oranlarıyla karşı karşıya. Tekstil, hazır giyim ve dericiler olarak Bakanlıklarımızı da ikna ederek önümüzdeki öğrenim yılından başlamak kaydıyla tekstil mühendisliğine giren öğrencilere asgari ücret bursu taahhüt ettik. Amacımız kaliteyi yükseltmek ve daha başarılı öğrencilerimizi sektöre katmak. Bir sek-





Mustafa GÜLTEPE

İDMİB Başkanı

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz'ün de değerli katkılarıyla çok uyumlu bir biçimde çalışıyoruz. Bu uyum, sorunlarımızı hükümet nezdinde çözülmesinde de bizlere kolaylıklar sağlıyor. Tekstil mühendisliğinin yeniden parlaması adına kendisinin çok değerli çalışmaları ve katkıları var.

törde başarmak istiyorsanız, orada kaliteli insana ihtiyacınız var. Yetişmiş insan gücüne ihtiyacımız var. Sizlerden ricam bu projeye elinizden geldiğinde destek vermeniz, dar gelirli ailelere mensup gençlerimizin ailesine hiçbir surette yük olmadan birer tekstil mühendisi olarak yetiştirilmesine destek vermeniz.

Bu çocuklar eğitim hayatları boyunca alacakları bu destek sayesinde okuyabilecekler. Diğer bir konu serbest ticaret anlaşmaları. Malum birçok ülkeyle serbest ticaret anlaşmamız var. Bunların başında da Avrupa ülkeleri geliyor. Bir taraftan da Pakistan ve Tayvan gibi ülkelerle müzakereler var. Hükümetimizle işbirliği içerisinde az gelişmiş ülkelerle serbest ticaret anlaşmaları yapma menfaatimiz yok. Bizim tam tersine gelişmiş ülkelerle bu tarz anlaşmalar imzalamamız gerekiyor. Dünyanın bir çok ülkesindeki fuarlarımıza firmalarımızı götürüyoruz, bunun yanı sıra B2B dediğimiz görüşmelere de ağırlık veriyoruz. Her ay dünya çapında bir firmayı Türkiye'ye getirip firmalarımızla görüştürüyoruz. Yakın temas çok olumlu neticeler verebiliyor. Ticaret heyetlerimize devam ediyoruz. Fikri Başkanımız ile İTHİB Yönetiminde de beraber çalışıyoruz. O, sizin ihracatçı birliklerindeki bir temsilciniz. Fikir ve önerilerinize her zaman açığız. Bunlara ihtiyacımız var, biz de sizlerden besleniyoruz. Ben sözlerime son verirken Kadir Gecesinde hepimize hayırlı olmasını diliyorum, Ramazan Bayramının hepimize güzellikler getirmesini arzu ediyorum. Bu gecenin

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: 'Dünyaya malımızı satıyoruz ama hiçbir güvence almadan bu ihracatı açığa gönderiyoruz. Ve günün sonunda bedeller ödüyoruz. Bu bedeller özellikle küçük kar marjlarıyla çalışan biz örmeciler açısından çok büyük bedellerdir. Yurtdışından ithal ettiğimiz bir iğnenin dahi gümrükten parasını ödemedi ya da garantisini vermeden getirtemez iken, ihracatta zarara uğramamız kabul edilemez. Açığa mal satmamamız lazım.'

sponsorlarına teşekkür ediyor ve hepinize saygı ve sevgilerimi sunuyorum.'

İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak: 'Tekstil mühendisliğini yeniden rğbet gören bir meslek haline çevireceğiz'

Ahmet Öksüz'ün ardından söz alan İstanbul Deri ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mustafa Şenocak ise şu sözlerle katılımcılara seslendi: 'Tekstil dünyasının tüm değerli üyelerine hayırlı Ramazanlar diliyorum. Bu muhteşem kalabalığı bir araya getirdiği için ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt'a da ayrıca teşekkür etmek istiyorum. Geceye ciddi destekler veren çok önemli sponsorlar var. Bu

sponsorlara da teşekkürlerimi sunuyorum. Birçok konuda tekstil ve deri aynı paragraflar içinde ter alır. Aynı zamanda İTKİB ailesi olarak bu dönemde değerli başkanım Ahmet Öksüz'ün de değerli katkılarıyla çok uyumlu bir biçimde çalışıyoruz. Bu uyum, sorunlarımızı hükümet nezdinde çözülmesinde de bizlere kolaylıklar sağlıyor. Tekstil mühendisliğinin yeniden parlaması adına kendisinin çok değerli çalışmaları ve katkıları var. Son on yılda hükümetimiz tekstil sektörüne gereken değeri vermedi. Moda sektörü bugün dünyada kilogram başına değer anlamında dünyanın en prestijli sektörlerinden birisi. İstihdama destek konusunda da tekstile henüz bir alternatif oluşturulamamıştır. Her şeyin başında ihracat var. Ben hepinizi ihracat konusunda daha aktif ve duyarlı olmaya davet ediyorum. Özellikle ayakkabı konusunda geçtiğimiz aylarda konkordato ilanlarıyla gündeme geldi ve sıkıntılar yaşadı. Ama öte yandan ihracatta tarihi başarılarına imza attı. İhracat ayağı olan firmaların iç pazarda yaşanan sıkıntılardan en az oranda etkilendiği görülüyor. Bu yüzden ihracata gerekli önemi verelim. Devletin bu konuda yeterli teşvikleri var ama maalesef bunlardan yararlanmayı bilmiyoruz. Lütfen bu konudaki bilgilendirme toplantılarına ilgi gösterin. Hepinizin Ramazan Bayramını şimdiden kutluyor, saygı ve sevgilerimi sunuyorum.'





ÖRSAD
ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

Ailesi olarak iftar organizasyonumuza destek veren tüm sponsorlarımıza teşekkür ederiz. Daha bereketli Ramazan sofralarında görüşebilmek dileğiyle...

ŞAFAK Tekstil Örme

CMS | BALSUYU
TEKSTİL MENSUCAT

TOTAL **TEXTILE**
LUBRICANTS
Örgü İgne Yağları

BORDO TEXTILE
İSTANBUL

creora
it's in our every fiber

ÇINAR
PETROKİMYA A.Ş.

DİCLE TEKSTİL
Since 1975
www.dicletekstil.com

ERKO

FABREGAS
MENS WEAR

FIRINT ENTERPRE TEKSTİL

Garanti

GROZ-BECKERT®

Hamboya

ipek Yıkama
TEKSTİL SANAYİ VE TİC.LTD.ŞTİ.

ir
MEMMINGER-IRO

KLÜBER
LUBRICATION

ncst

ReRetas
RETAŞ MAKİNA VE AKSANLARI DEĞ. TİC.AR.ŞTİ.

SYNERGY
Sinerji Pazarlama ve Dış Tic. Ltd. Şti.

TAM AY

TA-Teks Makine

TEKSEL
TEKSTİL

YAHDET
TEKSTİL MAKİNA

YUNUS
TEKSTİL ve ÖRME SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



MEHMET CAHİT TURHAN
Ulaştırma ve Altyapı Bakanı

TİCARETTE TÜRKİYE DÖNEMİ BAŞLIYOR

Türkiye'nin içinde bulunduğu bölgenin yeni dönemde ticaret, turizm ve taşımacılıkta çok daha önemli hale geleceğini belirten ulaştırma ve altyapı bakanı Mehmet Cahit Turhan, "Bu nedenle biz Türkiye'yi en kısa sürede ulaşımın her modunda uluslararası bir koridora çevirmeye çalışıyoruz" dedi.

yapıya sahip bir sistem kurmak istiyoruz. Her şeyden önce 2023, 2035 ve daha sonrası için belirlenen bir vizyonla hareket ediyoruz. 2023 yılına kadar yeni havaalanlarıyla ve tabii ki İstanbul Havalimanı'yla sadece bölgesel değil; kıtalararası konumunu güçlendirmiş, havacılık endüstrisinde söz sahibi olmuş ve hatta kendi milli uydusunu üretmiş bir Türkiye olacağız. 2023 yılına 56 olan havalimanı sayımızı 65'e; yolcu sayısını ise 210 milyondan 450 milyona çıkartacağız. Bununla birlikte tamamen özgün yerli bölgesel uçak yapımının gerçekleştirilmesi ve sertifikasyonunu da tamamlamış olacağız. Ayrıca 5 yıl içinde insansız hava araçlarının kullanımının yaygınlaştırılması ve denetim altında olması amacıyla da İnsansız Hava Araçları için test sahası ve özel havalimanı sağlamayı hedefliyoruz. Bildiğiniz gibi yerli uydularımızı yapmaya başladık. Hedefimiz yakın zamanda hem yerli uydu sistemlerimizi hem de yer kontrol istasyonu üretim teknolojilerini geliştirilmeyi ve sınıflandırmayı planlıyoruz. Ve tabii ki bu kapsamda kendi uydu

sistemlerimizin ticari ürünlere dönüştürülerek dünya pazarlarına sunulması, yerli uydu rampa sisteminin ticari kullanıma açılmasını da istiyoruz.

Ulaştırmanın stratejik önemi de dikkate alındığında sektörde yerli üretim konusunda yapılan çalışmalarda hangi aşamaya gelindi?

Bugün bunu tüm dünya dile getiriyor. Artık kendinden emin ve gücüne inanan bambaşka bir Türkiye var. Evet bu doğru. Ekonomisiyle, iç ve dış politikasıyla, bölgesinde liderliğe oynayan bir Türkiye var artık. Hedefleri olan, bu hedefleri doğrultusunda emin adımlarla ilerleyen bir Türkiye... Sorumlusu olduğum ulaşım altyapısı da geleceğe taşınmış bir Türkiye'ye ulaştık. Karayoluyla, demiryoluyla, denizyoluyla, havayoluyla ve lojistik merkezlerle bir bütün olarak yeniden planlanmış bir ülkemiz var. Hamdolsun, demiryollarımızı da bu değişimini en hızlı yaşayan altyapılarımızdan biri haline geldi. Tabii ki yerli sanayinin olmazsa, kendi



Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine geçilmesiyle birlikte kamunun ulaştırma ve altyapı yatırımlarını yürüten stratejik öneme sahip kurumlar Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı adı altında toplandı ve bu önemli Bakanlığın başına 1985 yılından bu yana ulaştırma sektöründe önemli mevkilerde bulunmuş bir isim; Mehmet Cahit Turhan getirildi. Ülkemizin 2023 ihracat hedeflerine ulaşmasında önemli etkiye sahip olan ulaştırma ve lojistik hizmetlerin başındaki isim olan Turhan ile ülkemizin ulaştırma ve lojistik sektörlerindeki vizyonunu ve devam eden dev yatırım projelerini konuştuk.

Sayın Bakan, Türkiye için nasıl bir ulaştırma vizyonu öngörüyorsunuz?

Ulaşım sektörü ekonomik kalkınmada en temel itici

güçlerden biri, toplum refahının artırılmasına katkı sağlayan önemli bir hizmet sektörüdür. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı olarak da bunu bilerek çalışıyoruz, projeler üretiyoruz. Dün insanımız için hayal olan pek çok ulaşım ve bilişim hizmeti bugün gündelik hayatın vazgeçilmezi oldu ve bu bağlamda Türkiye gelişim açısından Avrupa ortalamasının üzerinde bir ivme yakaladı. Buna karşın, yapılan çalışmalarda ulaşım talebinin 2023 yılına kadar en az bir kat daha artacağı, 2050 yılına kadar ise 4 kat büyüyeceği öngörülüyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı olarak, oluşması beklenen bu talebin zamanında ve üstün kalitede karşılanmasını planlıyoruz. 2023 yılına ulaştığımızda; ulaşım ve haberleşmenin tüm modlarında; vatandaşlarımızın güvenli, konforlu, ekonomik veya hızlı her türlü ihtiyacına cevap verebilecek alt

rayınızı, kendi araçlarınızı, kendi tekerinizi üretmezseniz küresel oyuncu olamazsınız. Bu nedenle ilk olarak yerli sanayimizi kurduk, kısa sürede çok önemli bir yol kat ettik. Bir yandan mevcut hatlarımızı KARDEMİR’de ürettiğimiz yerli raylarla yeniledik. Bir yandan araç parkını modernize ettik. Artık milli motorun da üretimine ve ihracına başladık. Milli Yüksek Hızlı Trenimizin yapım sürecine de başladık. Konsept tasarımı tamamlandı. Bu yıl içerisinde Milli Elektrikli Tren Setinin proje çalışmalarını tamamlayarak Prototip milli tren setlerinin üretimine başlamayı planlıyoruz. Milli Yüksek Hızlı Tren projemiz kapsamında TÜDEMSAŞ’ta Milli Yük Vagonu da üretilmeye ve ihraç edilmeye başladı. Yerli uçağımız HÜRKUŞ da sertifikalandırıldı. Özgün Helikopter sertifikasyon çalışmalarına da devam ediyoruz. Kendi gözlem uydularımızı ürettik, uzaya gönderdik. Haberleşme uydularımızın da üretimine başladık. Uzak Sistemleri Entegrasyon ve Test Merkezinde (USET) üretimine başlanan ilk yerli haberleşme uydusu Türksat 6A’da Kritik Tasarım Gözden Geçirme Fazı toplantılarını gerçekleştirdik. Ülkemizin, haberleşme uydusu üretebilen 10 ülke arasında yer almasını sağlayacak projeyi 2020 yılında tamamlamayı ve 2021 yılı içerisinde uzaya göndermeyi planlıyoruz.

Lojistik konusunda stratejik bir konumda bulunan ülkemizin küresel lojistik sektöründeki yerini daha da sağlamlaştırması için ne gibi adımlar atılmaktadır?

Ülkemizin coğrafi konumu, küresel pazarlara yakınlığı, üretim ve işgücü maliyetinin düşük olması nedenleriyle lojistik ve taşımacılık alanında büyük avantaja sahip. Özellikle uluslararası taşımacılık alanında önemli bir tecrübeye sahip bulunduğumuz da aşikar. Ancak bununla birlikte şunu belirtmekte fayda görüyorum. Ticaret açısından gelecek

dönem, bizim coğrafyamızın da içinde bulunduğu bölgelerin dönemi olacaktır. İnaniyoruz ki; Anadolu, Kafkasya, Orta Asya ve hatta Çin’in batısına kadar olan bölge, gelecekte hem taşımacılık hem ticaret hem turizm bakımından çok daha önemli hale gelecek ve çok daha fazla konuşulacaktır. Bunda Bir Kuşak Bir Yol Projesi’nin de büyük önemi bulunmaktadır. Bu nedenle biz Türkiye’yi en kısa sürede Asya, Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Kafkaslar ve Kuzey Karadeniz ülkeleri arasında ulaşımın her modunda uluslararası bir koridora çevirmeye çalışıyoruz. Türkiye’nin Son 16 yılda göstermiş olduğu ekonomik başarılarında da Türkiye’yi ulaşımın her modunda uluslararası bir koridora çevirme çabaları yatmaktadır. Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Osmangazi Köprüsü, Avrasya Tüneli, İstanbul Havalimanı gibi dev projelerimiz Türkiye’yi uluslararası koridora çevirecek önemli yatırımlardır. Ancak Bir Kuşak Bir Yol Projesi ile artacak talebe cevap verebilmemiz için tüm ulaşım modlarını bir çatı altında birleştiren; lojistik sektörünün ihtiyaç duyduğu

bütün hizmetleri verebilmek için lojistik köyleri kurmaya da başladık. Bu kapsamda yapımı planlanan 21 lojistik merkezin 9’u işletmeye açıldı, 5’inin de inşaat çalışmaları devam ediyor.

Denizcilik sektörünün atılım yapması için sağlanan destekler nelerdir? Bu destekler beklenen sonucu vermiş midir?

Denizciliği biz bir bütün olarak görüyoruz. Hem konvansiyonel (ticari) denizcilik hem amatör seviyede denizciliğimizde geliştirmek istediğimiz alanlar var. ÖTV’ siz yakıt uygulamaları devam etmekte. Türk Sahipli, yabancı bayraklı özel teknelere sağladığımız kolaylıklar bulunmakta. Tabi burada denizciliğimizi sadece gemi işletmeciliği olarak ele almamalıyız. Diğer taraftan limancılık faaliyetlerimizde kolaylaştırıcı çözümlere de odaklanmaktayız. Örneğin ordino belgesi ücreti konusunda yakın zamanda bir düzenleme yaptık. Ticari denizciliğimiz ile ilgili mevcut deniz trafiğini izleme projelerimizin güncellemelerini yapıyor ve süratle açılışları gerçekleştiriyoruz.

2023 yılında 500 milyar dolar ihracat yapmayı hedefleyen ülkemizin bu hedefe ulaşabilmesi için ihtiyaç duyacağı büyük ölçekli liman yatırımları hayata geçirilmektedir. Önümüzdeki dönemde “Üç Denizde Üç Büyük Liman” projesi kapsamında, İzmir Çandarlı, Zonguldak Filyos ve Mersin Konteyner Limanlarının hayata geçirilmesi için çalışılmaktadır. Gemi sanayinde yerli katkı oranını artırmak için üretim odaklı gemi yan sanayi ürünleri desteklenecektir. Özetle denizciliği emniyet ve güvenlik başta olmak üzere, limancılık, gemi işletmeciliği, balıkçılık, deniz turizmi, deniz güvenliği, tersanecilik kısmı olarak topyekün bir bakış açısıyla ele alıyoruz. Nihayetinde denizcilikte ana hedefimiz, dünya denizciliğinin her alanında lider denizci ülkeler arasında yer almaktır.

İhracatçılarımız açısından önem taşıyan Halkalı-Kapıkule Demiryolu Hattı projesi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Söz konusu demiryolu hattı, İstanbul-Halkalı istasyonu ile Kapıkule / Bulgaristan sınır geçiş noktasında yer alan Svelingrad istasyonu arasında güvenli, konforlu ve hızlı yük ve yolcu taşımacılığı yapılmasına olanak sağlayacak. En son teknoloji ürünü sinyalizasyon sistemleri ile donatılmış olup saatte 200 km’lik bir tasarım hızına uygun nitelikte yapılacak. Hattın inşaatı tamamlandığında uluslararası ithalat ve ihracat faaliyetleri açısından büyük önemi olan bir koridorda üreticilerimiz daha ekonomik ve daha güvenilir taşıma hizmetlerinden faydalanabilecek. Yavuz Sultan Selim Köprüsü demiryolu bağlantısı ve YHT hatları inşaatlarının da tamamlanmasının ardından Halkalı-Kapıkule demiryolu hattının önemi bir kat daha artacak. Marmaray ve BTK Demiryolu hatlarına da bağlanması ile Türkiye üzerinden AB ile Orta Doğu, Kafkaslar ve Orta Asya’yı birbirine bağlayacak büyük bir ticaret koridorunun en önemli noktalarından biri olacak.



■ Kanal İstanbul Projesi’nde toplam maliyetin yaklaşık 15 milyar dolar olmasını bekliyoruz. Güzergah üzerinde 7 karayolu köprüsü, biri köprü diğeri yer altı geçişi olmak üzere toplam 2 demiryolu geçişi, 2 metro geçişi planlandı. Yakın zamanda ihalesini gerçekleştirmeyi ve 2025’te Kanal İstanbul’u ülkemize kazandırmış olmayı planlıyoruz.



DIŞ TİCARET FAZLASI VEREN TÜRKİYE İÇİN !NOVASYON

TİM, ülkemizde inovasyon kavramının yerleşebilmesi amacıyla 2012'den beri Türkiye İnovasyon Haftası etkinliğini düzenliyor. Bu yılki organizasyonda 45'i aşkın panel ve konferanslar ile alanında lider dünyaca ünlü 100'ü aşkın yerli ve yabancı konuşmacının derin bilgi ve tecrübeleri iş ve akademi dünyasından gelen katılımcılarla buluşturuldu.



uluslararası profesyoneller, sanayiciler, akademisyenler ve üniversite öğrencileri inovasyon odaklı konferans, deneyim alanları, sergi ve atölye çalışmalarına katıldılar.

Uzman konuşmacılar

İki gün süren etkinlik boyunca katılımcılar, Shazam Kurucu Ortağı Chris Barton gibi alanında uzman konuşmacıların katıldığı inovasyon odaklı konferansları takip etti. Türkiye İnovasyon Haftası bu yıl ilk günü 20 bin 800 olmak üzere yaklaşık 40 bin kişinin katılımıyla bugüne kadarki en yüksek katılımcı sayısına ulaştı. TİM Başkanı İsmail Gülle, "TİM olarak düzenlediğimiz bu etkinlik inovasyonun tek adresi olduğunu perçinledi. Her platformda dile getirdiğimiz 'Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye' hedefimize, ihracatta rekorların kalıcı bir hale gelmesine, ancak inovasyonu ve teknolojik dönüşümü üretimimize ve ihracatımıza entegre ederek elde edebiliriz" dedi.

"Ülkemiz ihracatının tek çatı kuruluşu TİM"

Haftanın açılışını yapan Cumhurbaşkanı Erdoğan, dünyada ve Türkiye'de yenilikçilik alanında ortaya fark koymuş isimleri bir araya getiren etkinliğin düzenlenmesinde emeği geçenlere teşekkür etti. Erdoğan, inovasyon konusuna değer veren sanayicileri, profesyonelleri, akademisyenleri, araştırmacıları ve medya mensuplarını buluşturan toplantının ülkenin geleceğine ışık tutacağına inandığını söyledi.

Ortaöğretimden üniversitelere, iş dünyasından kültür ve sanata kadar her alanda gözle görülür bir inovasyon heyecanına şahit olduğunu dile getiren Cumhurbaşkanı Erdoğan, şöyle devam etti: "Sizler gerek ihracatımızın artırılması ve niteliğinin yükseltilmesi, gerek diğer alanlarda ortaya koyduğunuz gayretlerle ülkemizin beka mücadelesinin en ön saflarında yer alıyorsunuz. Bunun için her birinize ayrı

ayrı şükranlarımı sunuyorum. Ülkemiz ihracatının tek çatı kuruluşu olan TİM, 83 bin üyesiyle Türk ticaret diplomasisinin sahadaki en büyük gücüdür. Bugün Türkiye, dünyadaki 222 ülke ve bölgede ürünleriyle bayrak gösteriyor. Geçtiğimiz ay itibarıyla ihracatımız bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,4 artarak 15,2 milyar dolara ulaşırken, ithalatımız yüzde 14,6 azalarak 18,1 milyar dolara geriledi. Böylece dış ticaret açığımız yüzde 57,8 azalarak 2 milyar 831 milyon dolar olarak gerçekleşti. İhracatımızın ithalatımızı karşılama oranı ise geçen yılın nisan ayında yüzde 68,3 iken bu yıl aynı oran yüzde 84,4'e yükseldi. Bizim için artık mal ve hizmet ihracatı tek başına yeterli değildir. 2023 hedeflerimize ulaşabilmemiz için yaptığımız ihracatın katma değerini yükseltmemiz gerekiyor. Her konuda olduğu gibi ihracat hususunda da bir düğüm noktası vardır. Onu aşana kadar adeta iğneyle kuyu kazar gibi çalışmamız gerekiyor, ama bu düğümü çözdüğümüzde bir anda adeta kanatlanıp uçma-



Recep Tayyip ERDOĞAN
Cumhurbaşkanı

"Türkiye iğneyle kuyu kazma noktasını geride bırakmış ve kanatlanıp uçuş aşamasının eşiğine gelmiş bir ülkedir."

ya başladığınızı görürsünüz. Türkiye iğneyle kuyu kazma noktasını geride bırakmış ve kanatlanıp uçuş aşamasının eşiğine gelmiş bir ülkedir."

Teknoloji ekonomisinin omurgası
Etkinlikte konuşan Ticaret

Türkçede "para kazandıran yenilikçilik" olarak ifade edilebilecek inovasyon kavramı, ülkemiz gündemine TİM sayesinde daha fazla girdi. 2012 yılından bu yana TİM tarafından Ticaret Bakanlığı koordinasyonuyla düzenlenen "Türkiye İnovasyon Haftası" çağımızın ekonomik katma değerini belirleyen bu sihirli kavrama ilişkin farkındalığı, her yıl biraz daha artırdı. Bu yılki etkinlik 3-4 Mayıs tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde on binlerce insanı bir araya getirdi. İnovasyon ekosisteminin en büyük buluşması olan organizasyonun resmi açılışını Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan gerçekleştirdi. Etkinlikte, dünyada ve Türkiye'de fark yaratan

Türkiye'de inovasyon kavramının yerleşmesine ve gelişmesine büyük katkı sağlayan ve inovasyon ekosisteminin en büyük buluşması olan "Türkiye İnovasyon Haftası"nın resmi açılışını Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan gerçekleştirdi.





Ruhşar PEKCAN

Ticaret Bakanı

"İnanıyorum ki her geçen gün Türkiye, inovasyon liginde daha üst sıralara yükselecektir."

Hollanda'nın 55 milyar dolar, Japonya'nın 42 milyar dolar, İsviçre'nin 22 milyar dolar, Almanya'nın 20 milyar dolar yıllık gelir elde ettiğini kaydetti.

İnovasyon üreten ülkelerin, aynı zamanda kendi ürettikleri ürünlerini yüksek teknoloji ve katma değer katarak daha yüksek fiyatlı ürün ihraç etme şansına sahip olduğunu vurgulayan Pekcan, "Aynı zamanda fikri mülkiyet haklarının ihracatıyla da ülkelere ek kazanç sağlamış oluyorlar. Bugünün küresel karlı firmaları yarının yatırımcıları ve ihracatçılarıdır" diye konuştu. Pekcan, bugün finans ve enerji şirketleri hariç tutulduğunda dünyanın en karlı 20 şirketten 16 tanesinin inovasyon şirketleri olduğunu belirterek, bu şirketlerin yeni teknolojilere yatırım yapan firmalar olduğunu söyledi.

Yenilikçi ticaret platformu oluşturuluyor

Ticaret Bakanı Ruhşar Pekcan, 2018'de 157 milyar dolar olan sanayi ürünleri ihracatı içinde yüzde 3,5 paya sahip olan yüksek teknolojili ürün ihracatını, ilk aşamada yüzde 10'a, sonra OECD ortalaması

olan yüzde 17'ye çıkartmayı hedeflediklerini belirtti. E-ticarette; KOBİ'lerin, kadın ve genç girişimcilerin daha fazla aktif olması için politikalar oluşturduklarına işaret eden Pekcan, yeni teknolojiler için yeni nesil serbest bölgeler üzerinde çalıştıklarını ve buraları teknoloji seraları haline getireceklerini söyledi. Pekcan, şöyle devam etti: "Ortak inovatif ticari politikalar oluşturmak üzere 'yenilikçi ticaret platformunu' oluşturuyoruz. İnanıyorum ki her geçen gün Türkiye, inovasyon liginde daha üst sıralara yükselecektir. İnovasyon Geliştirme Programı da hedeflerimiz çerçevesinde gerçekleştirdiğimiz önemli bir organizasyondur. 21'inci yılda Türkiye'yi yüksek gelirli ülkeler sınıfına yükseltecek yollara baktığımızda bugün ödül alan ve gururumuz olan firmalar gibi inovatif firmaların adımlarını göreceğiz."

Çağın gereği yapılmalı

TİM Başkanı İsmail Gülle ise, göreve geldikleri günden itibaren "Dış ticaret fazlası veren Türkiye" misyonuyla hareket ederek, inovasyonun önemine vurgu yaptıklarına, bu kapsamda İnovasyon Haftası'nı daha köklü bir şekilde ele aldıklarına dikkat çekti. "Geleneklere sahip çıkmak, bizi verimsizliğe iten üretimleri, yaklaşımları ve anlayışları muhafaza edeceğimiz anlamına gelmemeli" diyen



İsmail GÜLLE

TİM Başkanı

"Türkiye'nin ticaret diplomasisinin saha neferleri olarak, ülkemizin ürün ve hizmetlerini dünyanın her noktasına taşımaya kararlıyız."

Bakanı Ruhşar Pekcan ise, yeni teknolojilerin küresel ekonominin omurgası haline geldiğini söyledi. Pekcan, inovasyon sonucunda patent ve fikri mülkiyet haklarının dünya ekonomisinin önemli bir bileşenini oluşturduğunu aktararak, 2017'de küresel fikri mülkiyet ihracatında ABD'nin 128 milyar dolar,

Gülle, şöyle konuştu: "Değişmek kolay değil. Söyleyince de olmuyor. Ancak bir gerçeği de hatırlayalım: Değişmemiz gerekiyor, çünkü buna mecburuz. Son 17 yılda, Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde, sürekli zenginleştirilen teşvik ve yatırım destekleriyle, Türkiye'nin dört bir yanında organize sanayi bölgelerine ve ihtisas bölgelerine yönelik büyük hamleler gerçekleşti. On binlerce fabrikanın açılışına şahit olduk. Ancak geldiğimiz noktada, artık çağın gereği neyse onu yapmalı, bize duyulan güveni boşa çıkarmamalıyız. Çünkü 21'inci yüzyıl mal üretimi değil, çözüm üretimi yüzyılı." Gülle, TİM olarak inovasyon ve girişimcilğe verdikleri önem ve değer en somut örnekleri olan; Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı İnovaLİG, üniversite-sanayi işbirliğini güçlendiren mentorluk programı İnoSu-it, Türkiye'nin en genç ve inovatif ailesi İnovaTİM ve Türkiye'nin en büyük girişimcilik ailesi TİM-TEB Girişim Evlerimiz projelerinin artık "TİM İnovasyon ve Girişimcilik Akademisi" adı altında faaliyetlerini sürdüreceğini aktardı.

Türkiye İnovasyon Haftası bu yıl ilk günü 20 bin 800 olmak üzere yaklaşık 40 bin kişinin katılımıyla bugüne kadarki en yüksek katılımcı sayısına ulaştı.



İŞTE ŞAMPİYONLAR

Ar-Ge Liderliği Özel Ödülü

Arçelik adına
Koç Holding Dayanıklı
Tüketim Grubu
Başkanı
Fatih Kemal Ebiçoğlu



Girişimcilik Özel Ödülü

Türkiye Ekonomi
Bankası (TEB) adına
Genel Müdürü
Ümit Leblebici



Uluslararası Başarı Özel Ödülü

THY adına
Yönetim Kurulu ve
İcra Komitesi Başkanı
İlker Ayıcı



Teknoloji Geliştirme Özel Ödülü

Turkcell adına
Yönetim Kurulu
Başkanı Ahmet Akça



İnovasyon Stratejisi Birincilik Ödülü

Türkiye Petrol
Rafinerileri A.Ş. adına
Koç Holding CEO'su
Levent Çakıroğlu



İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü Birincilik Ödülü

Wiser Wash
Konfeksiyon Tekstil
San. Dış Tic. A.Ş.
adına Yönetim
Kuruldu Başkanı
Fuat Gözaçan



İnovasyon Döngüsü Birincilik Ödülü

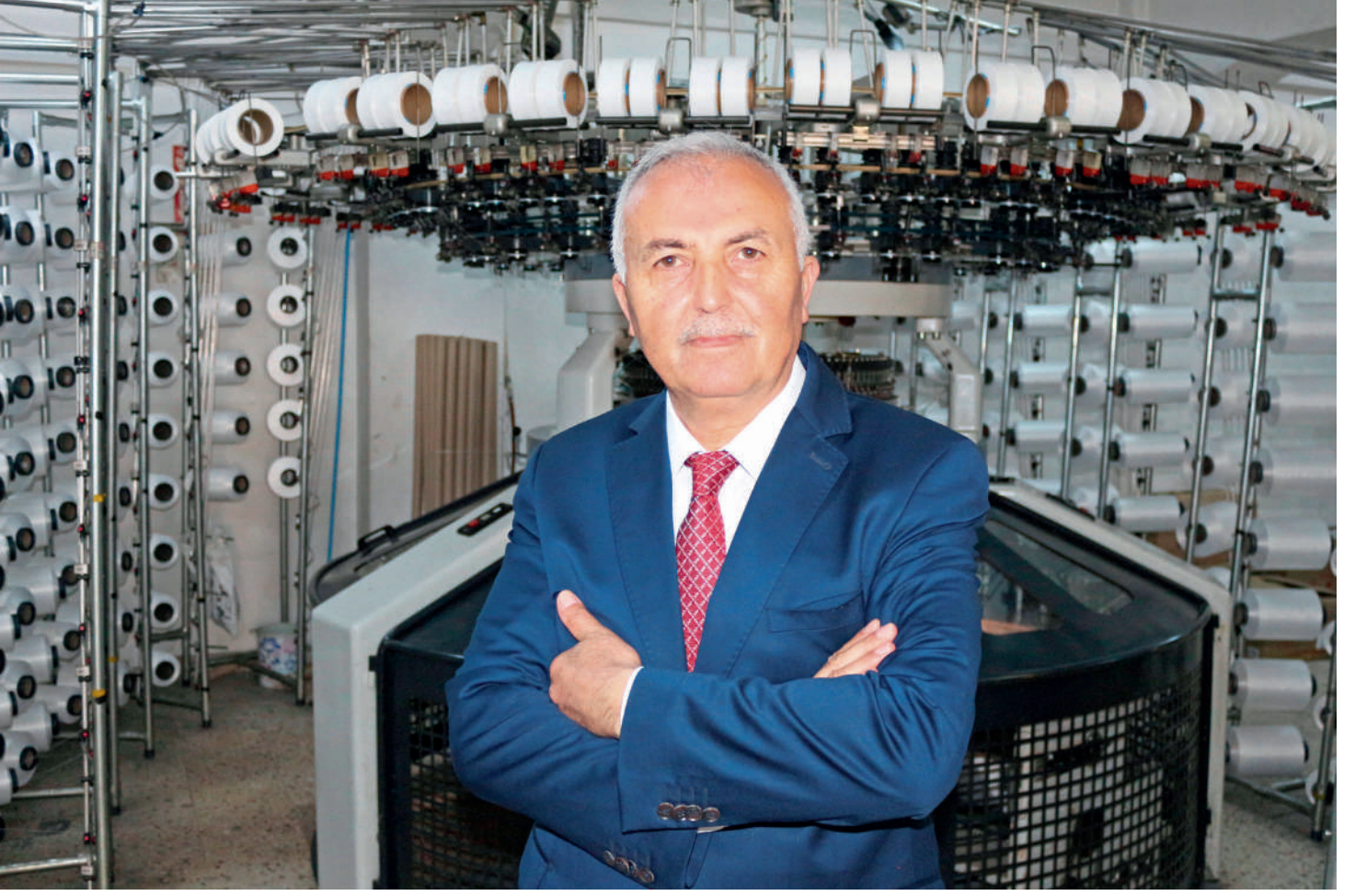
Asis Otomasyon ve
Akaryakıt Sistemleri
A.Ş. adına
Yönetim Kurulu
Başkanı Yusuf Kaya



İnovasyon Kaynakları Birincilik Ödülü

Havelsan Hava
Elektronik San. ve
Tic. A.Ş.





ÖRSAD GENEL SEKRETERİ MAHİR MACİT:

ÖRMECİLERİN ÜZERİNDEKİ MALİYET BASKISI ARTIYOR

Örgü sektörünün üzerindeki maliyet baskısı özellikle geçtiğimiz Eylül'den bu yana çok ciddi bir şekilde artmıştır. Kurlarda yaşanan ani artışlar, örme sanayisinin giderleri üzerine çok ciddi yükler bindirmiştir. İğne ve yağ gibi sarf malzemesi fiyatlarının aşırı artması ve elektrik fiyatlarının yüzde 100 seviyesinde artması bizleri çaresiz kılmıştır. Bunun yanı sıra sektörümüz ezelden beri süregelen stopaj, vergi ve kıdem tazminatı gibi sorunların çözümü için Devletten yardım beklemektedir.



Sektördeki geçmişinizden kısaca bahsedersiniz?

90'lı yılların ortalarında bu sektöre girdim. Yaklaşık 15 yıl boyunca küçük hisselemlerle başkalarının yanında çalışmayı sürdürdüm. 2008 yılında ise kendi firmamı

kurdum. İşçilikten geldiğimiz için herhangi bir birikimimiz yoktu. Bu süre zarfında hem mesleğin inceliklerini öğrendik hem de altyapımızı geliştirdik. Elimizde hiçbir sermaye yokken bu işi nasıl yapacağımızın inceliklerini öğrendik. Borçlandık, makine aldık. Çok hızlı büyümeyi

tercih etmedik. Daha sağlam adımlarla yürümeyi tercih ettik. 2008'de kumaş sattık. Ama Laleli piyasasından alacaklarımız tahsil edemedik. Bunun ardından da fason imalata döndüm. Kumaş satışında edindiğim olumsuz tecrübelerin ardından kesin kararımı verdim ve fasona yöneldim.

2010 yılında mevcut yerime geldim. Tek kalem üzerinde hareket etmeye başladım. Allaha şükür o günden bu yana da pek işsiz kaldığımı söyleyemem. Kar marjlarımız çok yüksek değil. Ama bir süreklilik olduğu için halimden memnunum. Şu an 10 makine ile hizmet vermekteyim. 30

Türkiye’de işveren olmak bugün potansiyel bir suçtur. Vergini bir gün geçir bak bakalım neler oluyor. Erken ödediğinde ise hiçbir kazanımın yok. Devlet şunu demeli: İmalatçı bu ülkeye üretim yapıyor ise, üretim demek istihdam demek ise, benim üretimin önünü açmam lazım. Bunu için üreticilere bazı kolaylıklar sağlamam lazım. Sigorta primlerinden feragat etmesi lazım.

pus 28 fine interlok polyester imalatı yapmaktayım ve dediğim gibi tek kalemde üretim yapıyorum. Pamuklu üretim yapmıyorum. Polyester avantajlı bir malzeme. İşçilik ve elektrik maliyetleri de nispeten daha düşük. Polyester dışında farklı elyaf çalışmama nedenlerimizden birisi de, kullanmış olduğumuz ürünlerin kullanıldığı yerlerde toz ve benzeri malzemelerin kumaşta bazı istenmeyen görüntülere sebebiyet vermesidir. Aynı atölyede polyesterin yanında farklı ürünler çalıştığımızda özürlü kumaşların ortaya çıkma riski vardır. Bu yüzden sadece polyester malzeme ile çalışmaktayız. Yaptığımız iş doğru olsun diyor ve bu yolda ilerlemeyi tercih ediyoruz. Bunun yanısıra Örme Sanayicileri Derneği’nin Genel Sekreterliği’ni yapmaktayım. Dolayısıyla ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesiyim. Yönetimimizin ikinci yılındayız. ÖRSAD’ın kuruluş aşamalarını kısmen biliyordum. Ama dernekçilik konusunda yeterli bilgi ve tecrübem olmadığı için buralara biraz uzak kaldık. Ancak 2005’ten sonra gerek hemşeri dernekleri gerekse bazı sivil toplum örgütlerinin de gündeme gelmesiyle birlikte, ben de dernekçilik konusuna yönelmeye gayret ettim. Kendi köy derneğimizi kurduk. Derneğimizin gayrimenkulünü aldık. Dernek olarak kira gelirimiz var. Başka bir vakıf da kurduk, Onun da gayrimenkulünü aldık. Orada da öğrencilerimize burs vermeye başladık. Geçen yıl 61 öğrencimize banka kanalıyla burs verdik. Çoğu öğrencimizi

de şahsen tanımıyoruz. Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı’nın aracılığıyla nüfus kağıdında doğum yeri Sivas ili Akıncılar ilçesi olan öğrencilerimize burs veriyoruz. Bu yıl da 45 öğrenciye burs veriyoruz. Dernekçilikte edindiğim bu tecrübelerin ardından iki yıl önce ÖRSAD genel kurula giderken beni de listeye yazacaklarını söylediler.



Ben de ihtiyaç duyulması halinde memnuniyetle destek vereceğimi belirttim. Zaten uzunca bir süredir ÖRSAD üyesiyim. Fikri Başkanımız da sağ olsun uygun gördüler ve bizi yönetime dahil ettiler. Bizler de elimizden geldiğince gerekli desteği vermeye gayret ediyoruz.

Örmeciler olarak yaşadığınız sıkıntılardan biraz bahsedebilir misiniz?

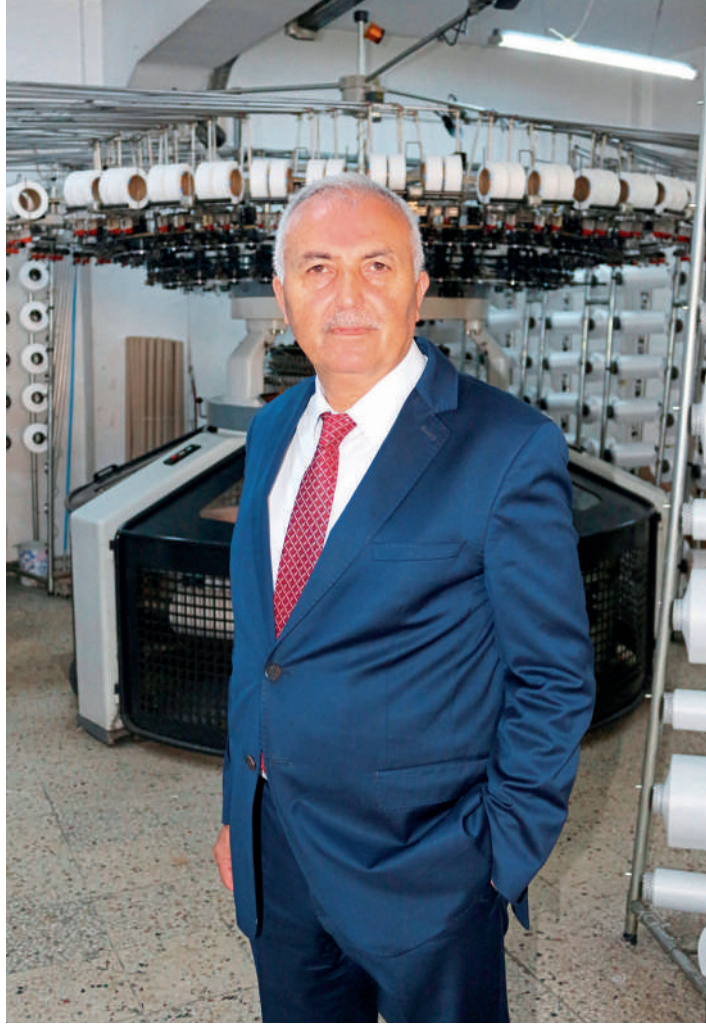
İmalatın üzerinde bir takım baskılar var. İmalat yapan örgü sektörünün üzerindeki maliyet baskısı özellikle geçtiğimiz Eylül’den bu yana çok ciddi bir şekilde artmıştır. Kurlarda yaşanan ani artışlar, örme sanayisinin giderleri üzerine çok ciddi yükler bindirmiştir. İğne ve yağ gibi sarf malzemesi fiyatlarının aşırı artması, elektrik fiyatla-

rının yüzde 100 seviyesinde artması bizlerin üzerinde çok ciddi maliyet baskıları oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra sektörün ezelden beri süregelen yükleri de mevcut. Örneğin stopaj vergisi. Yani şimdi bir kira, sonra da bu kiranın stopajını ödüyorsunuz. Kirayı alan mal sahibi, vergisini ödeyen kiracı. Zaten oldukça düşük karlılıklarla hareket eden imalatçının üzerine bu yükler de bindiğinde imalatçı çaresiz kalmaktadır. Rekabetin ve maliyet baskısının yoğun olarak yaşanması sektör üzerinde olumsuz etkilere sebebiyet vermektedir. İmalatçının önünün açılması gerektiğini düşünüyorum. Devletimizin enerji gibi girdi maliyetlerinin düşürülmesi ve stopaj gibi konularda imalatçıyı destekler nitelikte bir tavır içerisinde olması gerektiğine inanıyorum. Adını bile bilmediğimiz vergiler ödemekteyiz. Bu yükün mutlaka azaltılması gerekmektedir. Kaldı ki Hükümetimiz, sosyal yardımlar yerine imalatçıya zam yapmamayı tercih etmesinin daha verimli sonuçları olacağını düşünüyorum. İşsizlik maaşı gibi insanlarımızı çalışmaktan soğutan ve hazıra alıştırıcı uygulamalar yerine, bu tip desteklerin sanayiye ve üreticiye sağlanması gerektiğini düşünüyorum. Çiftçiye ekmediği tarlaya para vermek gibi, Suriyelilere verilen destekler gibi çözülmesi gereken sorunlar var. Bu sorunlarla ilgili olarak Hükümetimizin bir plan dahilinde hareket etmediğini düşünüyorum. Batı kültürünün her daim bir planı olduğunu, hiyerarşik bir düzende hareket ettiklerini görüyoruz. Bugün özellikle küçük çaplı firmalarımız gerçekten çok zor günler geçirmekte. İşçilik, enerji, yağ ve iğne maliyetlerimiz son bir yılda iki kat artarken bizler fiyatlarımızı çok küçük zamlar yansıtabildik. Bilen bilmeyen makine alıp bu işi yapmaya kalktığında haksız bire rekabet ortamı oluştu, bu sebeple de fason fiyatlarında arzu edilen artışlar gerçekleştirilemedi. Gün

kurtarma mücadelesi hakim oldu. Sistemin yürüyebilmesi için işletmeler maliyetine, hatta yeri geldiğinde zararına üretim yapmaya başladılar. Bugün kur artıyorsa ben zarar ediyorum, çünkü iğneyi dışarıdan alıyorum. İğneyi yerli imal edemediğimiz için veya etmek istemediğimiz için veya edilmesine yardım edilmediği için bunların hepsi tamamen dışarıya bağımlı. Örne sanayisinin dışarıdan ithal ettiği ürünlerin başında makine ve iğne gelmekte. İğne bir sarf malzemesi ve periyodik aralıklarla yenilenmesi gerekmektedir. Derneğimizin bu yıl basacağı kitapçıkta sadece örme sanayisinde 5 binin üzerinde makine bulunmakta. Sadece buradan yola çıkacak olursak ve 20 fayn bir makinede yaklaşık 1840 iğne olduğunu varsayarsak, ne kadar dışarıdan iğne ithal ettiğimiz ortaya çıkacaktır. Bu çok yüksek bir maliyet. Yerli iğne üretimiyle ilgili bazı çalışmaların olduğunu biliyorum. Arkadaşlarımız canla başla çalışıyorlar. Umarım kısa sürede muvaffak olurlar. Bu arkadaşlara devletimizin de gerekli desteği vermesi gerekmektedir.

Kıdem tazminatı ile ilgili görüşleriniz nelerdir?

Kıdem tazminatı sorunuyla alakalı kişisel görüşüm şu yöndedir. Kıdem tazminatı, çalışan işçinin 12 aylık hizmetinin karşılığında bir aylık bir maaşı hak etmesi ile ilgili bir durum. Bu durum uzun yıllara dayandığında, olayın mahiyeti kıdem tazminatının da ötesine geçerek, işçi ve işveren arasında bir husumete ve önu alınmaz bir gidişata sebebiyet vermektedir. İşçi kıdem tazminatını alacağı zaman hesap kitap yaptırıyor ve kendince bir rakam çıkartıyor. Örneğin on yıl çalışmışsa on maaş alacağını hesabını yapıyor. Bizim gibi küçük işletmeler işten ayrılmaya karar veren beş işçinin kıdem tazminatını makinelere satsa dahi ödeyemez. Yanlış anlaşılmasın, ben de işçilikten



Devletimizin enerji gibi girdi maliyetlerinin düşürülmesi ve stopaj gibi konularda imalatçıyı destekler nitelikte bir tavır içerisinde olması gerektiğine inanıyorum. Adını bile bilmediğimiz vergiler ödemekteyiz. Bu yükün mutlaka azaltılması gerekmektedir

gelme birisiyim. Oysa olması gereken şudur. İşçiye bu hak verilmiş mi, verilmiş. Bunun için devletin bir fon kurmasına ya da bu olaya müdahil olmasına gerek yok. O para bu işçiye verilecekse birinci yılın sonunda verilsin. Veya peşin olarak verilemeyecekse, taksitler halinde işçiye her yıl tamamlandığında, maaşıyla beraber ödensin. İşçiyle işveren, mahkemede karşı karşıya gelmesin. İşçi işvereni mahkemeye veriyor. İşverenin eline bir sarı zarf geliyor. İşveren işini geliştirmeye çalışırken

işçiyle uğraşılıyor. Biz de işçi olarak fabrikalara girdiğimizde yalvararak girdik. Ama işe girdikten sonra o işverenleri maddi ve manevi yıpratmanın ne manası var? Türkiye’de işveren olmak bugün potansiyel bir suçtur. Vergini bir gün geçir bak bakalım neler oluyor. Erken ödediğinde ise hiçbir kazanımın yok. Devlet şunu demeli: İmalatçı bu ülkeye üretim yapıyor ise, üretim demek istihdam demek ise, benim üretimin önünü açmam lazım. Bunu için üreticilere bazı kolaylıklar sağlamam

lazım. Sigorta primlerinden feragat etmesi lazım.

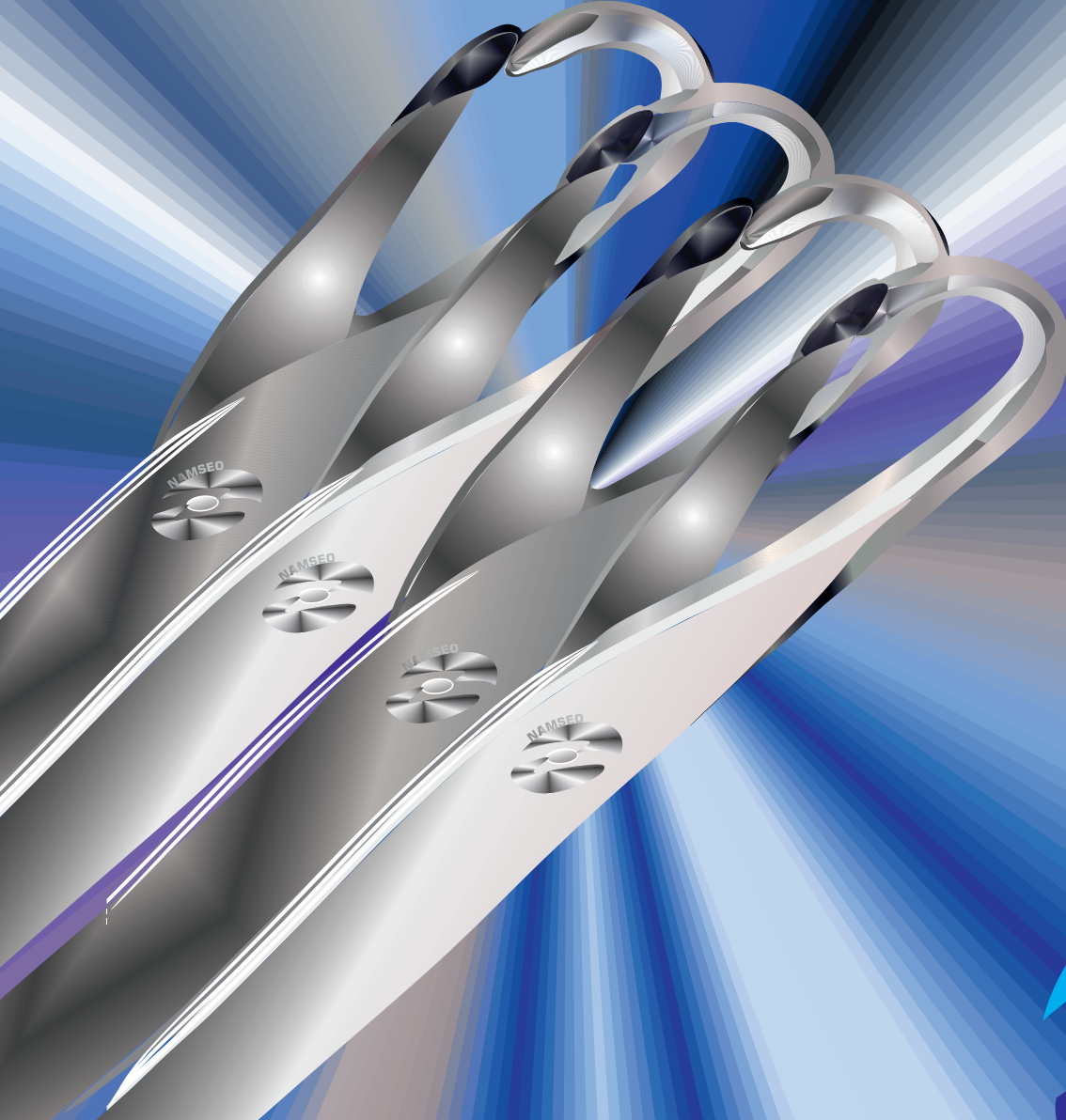
Sizce ihracat arzu edilen düzeyde mi?

Geçen yıl ocak ayında Mekke’deydim. Mağazaları gezdiğimde tüm ürünler Çin malı idi. Biz Mekke, Medine gibi ülkelere dahi malımızı satamıyorsak ver buralarda Çin ve Vietnam ürünleri satılıyorsa, ticaretin dini dili ve ırkı yok demektir. Çinliler üstün zekalı insanlar mı? Onlar Suudi Arabistan ve Afrika’ya mal satarken biz neden satamıyoruz? Bunun tek sebebi imalat üzerindeki aşırı yüklerdir. İmalatın üzerinde bu yükler olduğu sürece insanlar üretimden kaçıyor. Rant ekonomisine yöneliyor. Bu durum son 15 yılda daha da arttı. Üretim ekonomisinin üzerindeki yüklerin devlet tarafından hafifletilmesi kaçınılmaz hale gelmiştir. Bu sağlanamadığı takdirde insanlar üretimden kaçacaktır. İstihdam kaybı aynı zamanda devlet açısından da bir gelir kaybıdır.

Yabancı işçilerle ilgili görüşlerinizi bizlerle paylaşır mısınız?

Yabancı işçileri sigortalı yapmıyorsunuz. Ama bu ülkede çalışıyorlar. Bunların legalleştirilmesi lazım. Bu göçmenlerden de çok korkmamak lazım. Sonuçta bu insan çalışıyor ama sosyal bir güvencesi yok. Bu adam tesise bir zarar verse ispatlayamazsın. Vatandaşlık verilecekse de verilsin. Bugün Amerika, Almanya, Fransa gibi ülkeler göçmen işgücü ile kalkınmış ülkelerdir. Bu yüzden göçmenlerden de çok korkmamak lazım. Bu insanlar bir bağlılık yemini etmeli. Bu ülkeye ait hissetmeleri sağlanmalı. O insan buraya bir yokluktan geldi. Yerli işçi de bulamıyoruz, herkes hizmet sektöründe çalışmak istiyor. Suriye özelinde bir farklılık olabilir. Savaş sebebiyle ciddi bir göç alındı. Bir siyasetçi değilim ama bir vatandaş olarak da bu konunun her iki kanadı da gözeterek gözden geçirilmesi gerektiğini düşünüyorum.

“TEKRAR DÜŞÜNÜN”



NAMSEO
ÖRGÜ İĞNELERİ

by Main Manufacturer,
TÜRKİYE MÜMESSİLİ

Retas[®]

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

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

İHRACATÇININ İŞİ DESTEKLERLE KOLAYLAŞIYOR

Ticaret Bakanlığı tarafından ihracatçı firmalar, fuar katılımlarından marka bilinirliğine, Ur-Ge çalışmalarından sektörel ticaret heyetlerine kadar pek çok alanda destek alabiliyor. Bakanlığın 14 farklı desteğini en yalın haliyle www.kolaydestek.gov.tr adresinden öğrenebilirsiniz.



YURT DIŞINDA MÜŞTERİ BULMAK İSTİYORUM

Fuar harcamalarına destek: 2017 yılında yapılan düzenlemeyle Bakanlığın belirlediği fuarlar için verilen destek, en kolay ve en çok kullanılanlar arasında. Her fuar için Bakanlıkça belirlenen bir metrekare ücreti üzerinden hesaplanan tutarı ihracatçılar geri alabiliyor. Bu desteğin içinde ulaşım ve nakliye ücretleri de mevcut. Fuar dönüşü üç ay içinde bağlı olunan ihracatçı birliğine başvurularak ödeme geri alınabiliyor. Firmaya milli ve bireysel olmak üzere iki türlü katılım imkanı sunuluyor. Milli katılımında, firma bir ekibin par-

çası olarak yerleri, stantları ve temayı belirleyen, Bakanlıkça yetkilendirilen organizatörlerle anlaşma içinde olurken, bireysel katılımında fuarı düzenleyen ana organizatörden doğrudan stant kiralaması gerekiyor. İkisinin de farklı avantajları var. Ayrıca milli katılım fuarlarına bireysel olarak da katılmak mümkün. Desteklenen fuarları yine www.kolaydestek.gov.tr sitesinden inceleyebilirsiniz. Başvuru sırasında fuardan sorumlu ihracatçı birliğine verilmesi gereken belgeler ise şöyle: Dilekçe, taahhütname, beyanname, imza sirküleri ve kapasite raporu.

İş seyahatlerine destek: İhracatınızı artırmak için yurt dışına iş seyahatleri yapmak istiyor fakat ulaşım, konaklama, araç kiralama masraflarını dert mi ediyorsunuz? Ticaret Bakanlığı, yurt dışı iş seyahatlerinde yaptığımız harcamaların yüzde 70'ini karşılıyor. İlk adım olarak şirketinizden

seyahate katılacak kişiler belirleniyor. Seyahate gittiğiniz binış kartınızı saklamanız gerekiyor. İsterseniz araç kiralayabilir, otelinize yerleşebilirsiniz. Bu aşamalarda faturalarınızı mutlaka saklayın. Seyahatinizin ardından üç ay içerisinde bölge müdürlüğüne başvurarak, harcamalarınızı geri alabilirsiniz.





YURT DIŞINDA REKLAM VE TANITIM YAPMAK İSTİYORUM

Günümüzde marka bilinirliğinin yolu kaliteli medya çalışmalarından geçiyor. Yurt dışında ihracat miktarı ve marka bilinirliğinizi artırmak istiyorsanız, harcamalarınız Bakanlık tarafından üstlenilerek, sunulan reklam desteği ile ürünlerinizin tanıtımını gerçekleştirebilirsiniz. Dört yıl süresince ve istenilen sayıda ülkede yapacağınız katalog

bastırma, sosyal medya, dergi, gazete, televizyon reklamları ve pop-up mağazacılık harcamaları için destek alabilirsiniz. Ticaret Bakanlığı'nın kira desteğinden faydalanan bir biriminiz yoksa tanıtım harcamalarının yüzde 60'ı yıllık 250 bin dolara kadar destekleniyor. Şayet, Ticaret Bakanlığı'nın kira desteğinden faydalanan bir biriminiz varsa destek oranımız

yine yüzde 60 oluyor. İlaveten, sadece destekten faydalanan birimin bulunduğu ülke için yıllık 150 bin dolar tanıtım desteği alabilirsiniz. Tanıtımı hedef veya öncelikli ülkelerden birinde yaptıysanız veya firmanızın merkezi 4'üncü, 5'inci veya 6'ncı teşvik bölgesindeyse, destek oranınız yüzde 70'e çıkıyor. Hatta hem firmanın merkezi 4'üncü, 5'inci veya 6'ncı teşvik

bölgesindeyse, hem de hedef veya öncelikli ülkelerden birinde tanıtım yapıyorsanız oran yüzde 80'e yükseliyor. Tanıtım yapılacak ülkede marka tescil başvurusu ve tanıtım ödemesini yapmak, ödemedi sonradan altı ay içerisinde bağlı olunan ihracat birliğine başvurup yurt dışında düzenlenen belgeleri ticaret müşavirine onaylatarak desteğe kavuşuluyor.

PAZARLAMA DESTEĞİ ALMAK İSTİYORUM

“Satış kuralları ve uygulamalarını öğrenmek istiyorum” diyen ihracatçılar bu destek sizin için! Belirli bir pazar ya da sektör hakkında ayrıntılı bilgiye ihtiyacınız olduğunu düşünüyorsanız, yetkin danışmanların hazırladığı raporlar işinize oldukça yarayacak. Bu desteğin getirisi nedir diye düşünler için şöyle özetleyebiliriz: Bir yıl içerisinde istediğiniz kadar rapor hazırlatabilir, hazır rapor-

ları satın alabilirsiniz. Kolay Destek, bu harcamalarınızın yüzde 60’ını, 200 bin dolara kadar karşılıyor. Üstelik bu 200 bin dolarlık bütçe her yıl sizin için yenileniyor. Ayrıca bu destek ihracat için faaliyet planlarınızı oluştururken, pazarları, hedef bölgeleri ve sektörleri hakkındaki en güncel ve kapsamlı bilgileri, en doğru kaynaktan alabilme imkanı sunuyor.

STANDARTLARA UYGUNLUK DESTEĞİ ALMAK İSTİYORUM

Can güvenliğine uygunluk, ihracat için zorunlu kalite ve güvenlik belgeleri, sertifikalar, tarım ürünlerinde analiz ve test raporlarında desteğe mi ihtiyacınız var? İhracatçıya zorunlu tutulan belgeler için yapılan harcamalarda Bakanlık yanınızda. Kolay Destek kapsamında standartlara, can güvenliğimize ve kalitenize ilişkin belgelerin

yanı sıra tarım test ve analizleriniz için yapacağımız harcamalarda destek olunuyor. Bu kapsamda, müşterilerin talep ettiği ve satışının gerçekleştirilmesinin için zorunlu olduğu; kalite, can, mal güvenliğine ilişkin belgeleri almaya yönelik giderlerde harcamaların yüzde 50’si, yılda 250 bin dolara kadar karşılanıyor.

SEKTÖRLE BERABER HAREKET ETMEK İSTİYORUM

Ur-Ge desteği, sektörel ticaret ve alım heyeti destekleri bu kapsama giriyor. Kolay Destek sayesinde, şirketinizden heyete katılan iki kişinin masraflarının yüzde 50’sini Ticaret Bakanlığı karşılıyor. Hedef ve öncelikli ülkelere giden heyetteyseniz, bu destek yüzde 60’a çıkıyor. Adı şirket değil ve ekonomi sınıfı biletle uçmayı sorun yapmayan bir ihracatçıysanız, sadece iş birliği kuruluşuna gereken

evrakları teslim etmeniz yeterli. Sektörel ticaret heyetini iş birliği kuruluşu düzenliyor, heyete ilgili tüm ödeme ve organizasyon işlemlerini organizatör kurum yürütüyor. Destek için izlenilen yol ise şöyle: Öncelikle sektörel ticaret heyet çağrılarını takip ediniz ve işbirliği kuruluşuna başvurunuz, seyahat edip binış kartınızı da sakladıktan sonra, paranızı kolayca geri alabilirsiniz.



TASARIM DESTEĞİ ALMAK İSTİYORUM

Ürün tasarımcısı, mühendis ve istihdam giderleri, makine yazılım giderleri, iş seyahati giderleri ve web sitesi üyeliğine ilişkin giderlerin desteği bu başlık altına giriyor. Ürününüzün kalitesine güveniyor, ancak farklı bir şeyler yapıp onu geliştirmek, değerini artırmak istiyorsanız, Kolay Destek sizin için devrede. Bakanlık, ürün geliştirme kapasiteni artırmak, ürünlerinizi farklılaştırmak ve tasarım değeri yüksek ürünler üretebilmek adına geliştireceğiniz projeler için 1 milyon doların üstünde destek veriyor. Moda tasarımı veya endüstriyel tasarım alanlarında proje süresince; tasarımcı, modelist ve mühendis brüt maaşlarının yüzde 50'si, 1 milyon dolara kadar veriliyor. Alet, teçhizat, malzeme ve

yazılım harcamalarının yüzde 50'si, 250 bin dolara kadar karşılanıyor. Tasarımcının proje için yurt dışına gerçekleştireceği seyahat masrafları ve web sitesi üyeliklerinin yüzde 50'si, 150 bin dolara kadar ödeniyor. Bir projenizle başvurabileceğiniz bu desteği istediğiniz kadar tasarımcı ya da mühendis için alabilirsiniz. İsterseniz bunların iki tanesi de yabancı uyruklu olabilir. Ayrıca üç yıllık projenin boyunca da destek alabilirsiniz. Hatta bu desteğin 5 yıla çıkma imkanı da bulunuyor. Yapmanız gereken, projenizi hazırlayarak Bakanlığa başvurmanız ve inceleme sonrasında destek kapsamına alınınca harcamalarınızı yapıp belgelerinizi üyesi olduğunuz ihracatçı birliğine götürmeniz.



KÜRESEL FİRMALARLA ÇALIŞMAK İSTİYORUM

Sadece ihracat yapmak değil, bu ihracatı en büyük aktörlere gerçekleştirerek global pazardaki görünürlüğünü sağlamlaştırmak isteyen firmalar, Kolay Destek ile hedeflerine ulaşıyor. Bakanlık, küresel firmalara mal satmak için gerekli üretim standartlarını ihracatçıların karşılaması amacıyla, 1 milyon dolarlık destek sağlıyor. Mal satmak üzere olduğunuz küresel bir firmanın sizden istediği ürün

standartı, yeni makine almanızı, yeni yazılımlar kurmanızı, kalitesini gösteren belgeler almanızı gerektiriyorsa, işte bu masrafların yüzde 50'si 1 milyon dolara kadar karşılanıyor. "Müşterime uygun kredi istiyorum" diyenler için de destek var. Bakanlık ve Türk Eximbank ortaklığıyla, yatırım malı ihracatında OECD tarafından belirlenen uluslararası en düşük faiz oranıyla (referans ticari faiz oranı) uluslararası rekabette bir adım öne geçebilirsiniz. İhracatçının yurt dışındaki müşteri alım gücünü kuvvetlendirmek adına Bakanlık tarafından sunulan Kolay Destek ile firmaların yurt dışındaki müşterilerine uygun koşullarda finansman sağlanıyor. Öncelikle yapmanız gereken, müşteri ve ihracat işleminin detaylarıyla birlikte Eximbank'a başvurarak Bakanlığın alıcı kredisi desteğinden yararlanmak istediğinizi belirtmek oluyor.





Özmeriç Örne Faruk Baydur:

ALLAH DÜŞMANIMIN İŞİNİ BOZMASIN

Özmeriç Örne'nin Sahibi Faruk Baydur son iki sene içerisinde dev firmaların battığını ve fasonculuğun itibarı kalmadığını söylüyor. Baydur 'Herkes uyum içerisinde çalışmalı. Elektrik faturaları gerçekten belimizi büküyor. Döviz aldı gitti. Hepimizin paraya ihtiyacı var, bu yüzden Allah düşmanımın işini bozmasın' diye konuşuyor.

Meslekteki geçmişinizden kısaca bahsedermisiniz?

57 senedir bu mesleğin içerisindeyim. 12 yaşında dokumada masuracı çırağı olarak işe başladım. Üç yıl sonra çözücü oldum. 1967 yılında Zeytinburnu'nda kurulan Konak Tül Perde'de çözücü olarak işe girdim. 1970'de askere gittim. 74'de döndüğümde örmeye başladım. Konak Tül Perde'nin sahibi damadına örme makinaları satın almıştı. Benim düğünümü yapmışlardı ve onlara bir vefa borcum vardı. O zaman beni yanına çağırды. Ayyıldız'a daha yeni girmiştim. Durumu Ayyıldız'a anlattım anlayışla karşıladılar. Hatta patronlardan birisi bu işi öğrenemeyeceğimi söyledi. Bir ay gece vardiyasında çalıştım ve işi öğrendim. Bir yıl içerisinde ustabaşı oldum. 92'nin Martında emekli oldum. 90 yılının Kasım ayında da kendi şirketimi kurdum. Mesleğimizin en verimli yılları 80'li yıllardı. O yıllarda tekstil ağırlıklı olarak Musevi vatandaşlarımızın elindeydi. Kendi işimi kurduğumda gelen Yahudi tekstilciler, sağ olsunlar 'Hayırlı olsun' diyerek çekmeceme para attı. Onların sayesinde kendi işimi kurdum. Bir Türk firması olan Atakan Yazgan 10 milyon TL yardım etti. Ben onlara hiç bir karşılık beklemeden ustalığa gidiyordum, onlar da bunun altında kalmadılar. Benim rahmetli ustam 12 yaşında işe başladığımda haftada iki gün beni evime salıyordu. Geri kalan günler onun evinde yatıp kalkıyordum. Her şeyi ondan öğrendim. Bir de Jarse Örne'den Yaşo vardı. Tekstilin bütün inceliklerini ondan öğrendim. Sonra Bülent Köken ağabeyimiz vardı. Mustafa Nadir ağabeyimiz vardı. Bunlardan hem insanlığı hem de sanatı öğrendim. Ama ben hiçbir şeyden çekinmiyordum. Bir şey kafama takıldığı anda gidip soruyordum. Rahmetli Yaşo'nu bir lafı vardı. 'Faruk kendine ne kadar güvenirsen güven, yanındaki acemiye

dahi danışacaksın. Senin gözünden kaçanı o acemi dediğin adam görür, seni uyarır' derdi. Yaşayanlara Allah uzun ömürler versin, ölenlere de Allah rahmet eylesin. Hepsinden çok güzel şeyler öğrendik.

Bugüne geldiğimizde sektörü nasıl görüyorsunuz?

Ben torunlarımı bu işe sokmadım çünkü bir gelecek görmüyorum. Devlet tekstile sahip çıkmıyor. Çeklerimiz geri dönüyor, hakkını arayamıyorsun. Büyükler konkordato ilan ediyorlar, elin kolun bağlanıyor. Üstelik biz işçilik yapıyoruz, emeğimizi gözümüzün nurunu bu işe koyuyoruz. Bir nevi onların hamallığını yapıyoruz. Oğlum 50 yaşında gözlüksüz görememeye başladı. Ben geçen yıl katarakt ameliyatı oldum. Bu kadar emek verdik ama emeğimizin karşılığını alamıyoruz. Fason yapıyoruz ama paramızı piyasadan toplayamıyoruz. Dövizdeki artışlardan, elektrik zamlarından en çok biz etkileniyoruz. İçeride

Ben hep havlu ürettim. Bende 4 tane Jumbargo, 7 tane Orizo, 5 tane Tiyang, 3 tane Pilotelli, 3 tane de Kenyung var. Havlunun her kalemini yapan makinem var. İşlerimiz Mayıs gibi hızlanır, Kasım ayına kadar bir yoğunluk olur, işlerimizin azaldığı dönemde ise hep numune hazırlarız. Bilgisayarımızda hiç yoksa 2 bin adet desenimiz vardır.

bizim ağzımızın içine bakan 20 tane çalışanımız var. 2018 yılında batık oranımız arttı. Adam geliyor ben battım diyor. Ne diyebilirsin ki? Allah düşmanımın işini bozmasın. Ben müşterilerimi hiç ziyaret etmem, çünkü hep dedikodu yapılıyor, 'Filancanın çeki geri dönmüş' deniyor. Allah kimsenin işini bozmasın.

Giderlerinizde yaşanan artışlar son bir yılda ne düzeyde?

İğne ve yağ dövize endeksli. Yağ yüzde 80, iğne yüzde 100 arttı. Geçen sene 20 makine çalışıyordu, ayda 16 bin TL

elektrik faturası ödüyordum. Şimdi 12 makine çalışıyor 18 bin TL elektrik parası ödüyorum. Ben her sene yedinci ayda çalışanlarıma yüzde 10 zam yapıyorum. 2004'ten evvel altı ayda bir zam yapıyordum ve dini bayramlarda yarım maaş ikramiye veriyordum. Bende hala 20 senelik adam var. Muhasebecim 24 yıldır yanımda. Artık çalışan Türk de bulamıyoruz. Şu anda 5 Afgan, 5 Suriyeli var yanımda. Toplam 23 kişiyiz. Tekstil Türkiye'de bitmez, bu bir gerçek. Ama maalesef Türkiye'de kimse beraber hareket etmiyor. Herkes

birbirinin kuyusunu kazıyor. Fikri Başkan bundan birkaç yıl önce fason fiyatlarının oluşturulmasında benden de yardım istedi. Listeyi hazırladık ama kimse riayet etmedi. Bir liralık fasona, 'Ben 60 kuruşa yaparım' diyenler sıraya girdi. İnsanlar çalışma batıyor. Tüm maliyetler son bir yılda iki kat artarken ben fason fiyatlarıma yüzde 30 civarında zam yapabildim, ona da itiraz eden var. Adam 200 bin TL verip ipliği peşin alıyor, benimle 10 kuruşun hesabını yapıyor. Fasonculuk hamallıktır, emektir, göz nurudur. Müşterime gidiyorum, diyelim ki 3 TL fason yazmışım, müşterim karşı tarafa maliyet çıkarırken bir bakıyorum işçiliği 10 TL yazıyor. Bana 50 kuruşun hesabını yaparken, karşıya işçiliğe 7 TL fazla yazıyor. Sebebini sorduğumda 'Bende risk var' diyor. Peki bende risk yok mu? Malı sakat çıkınca bana reklamasyon yazmıyor mu? 2018'de 70 bin TL'ye yakın dekont yedim, işçilik hatasıydı kabul ettim. Karşılığında mal yaptım verdim, ödeştik. Sonuçta adam sana malını teslim ediyor, elbette ki sahip çıkacaksın.

60 yıldır bu işi yapan bir duayen olarak bugün ile geçmişi kıyasladığınızda mesleğinizde neler değişti?

İşi bilen bilmeyen bu işe girdi. Fasoncunun itibarı kalmadı. Ben hancıyım, sen yolcusun. Günün birinde hepsinin bana işi düşecek. Konuşurken 15 günde bir ödemeyi kabul ederler, iş ödemeye geldiğinde üç ayın ardından bana 5 aylık çek vermeye kalkarlar. Ben artık piyasaya çıkmıyorum ama her sabah 7'de işimin başındayım.

Devletten beklentileriniz neler? Size sipariş veren firmalardan beklentileriniz neler?

Şu iki sene içerisinde dev firmalar battı. Herkes uyum içerisinde çalışmalı. Elektrik faturaları gerçekten belimizi büküyor. Döviz aldı gitti.



Faruk Baydur, çalışma arkadaşları, Avni Baydur, İsmail Çelik ve Selim Çelik ile birlikte örmenin havlu dalında üretim yapan en deneyimli işletmelerinden birisine sahip.

2008’da dövizle borçlanarak makine aldım. Aldığımda dolar 4,2 TL’ydi, bir ara 7’ye çıktı. Yağ ve iğne de dövize endeksli. Bunu getiren adam da haklı, o da dövizle satın alıyor. Mesela ben makinemi mümessillerden satın aldım. Allah razı olsun beş aydır beni idare ediyorlar. Bu ay daha yeni bir ödeme yapabildim. Bizde her şey evrakla dönüyor. Kimsede nakit yok ki. Nakdi olan da parasını dövize yatırmış. Geçen sene bir örmeci arkadaşın ödemesini almaya gitmiştim. Adam ödemesini yapmıyor. ‘Ben keriz miyim dolar bozdurup sana ödeme yapayım’ demiş. Lafa bak. Biz keriz miyiz Türk parasıyla sana iş yapıyoruz? Dolar çıkıyor diye parasını bozdurmuyor; senin işçiliğinin, emeğinin parasını ödemiyo. Böyle saçmalık olur mu? İnşallah iyi olacak. Piyasadan pislikler yavaş yavaş temizleniyor. Umuyorum ki yakında güzel olacak.

Makine parkurunuzdan da biraz bahsedermisiniz?

Ben hep havlu ürettim. Bende 4 tane Jumbargo, 7 tane Orizo, 5 tane Tiyang, 3 tane Pilotelli, 3 tane de Kenyung var. Havlunun her kalemini yapan makinem var. İşlerimizi Mayıs gibi hızlanır, Kasım ayına kadar bir yoğunluk olur, işlerimizin azaldığı dönemde ise hep numune hazırlarız. Bilgisayarımızda hiç yoksa 2 bin adet desenimiz vardır. Siparişler geldiğinde hepsi üst üste gelir. Şu anda günde üç vardiya çalışıyoruz mal yetiştirmek için. Ben de işçilikten geldiğim için işlerimizi



azaldığında çalışanlarımı ücretsiz izine yollamam, işçi çıkarmam. Üç dört gün gecikmeli de olsa maaşlarını

alırlar. İşçiliğin ne olduğunu benden iyi kimse bilemez. Ben işçilik yaptığımda cumartesi günleri haftalığımlı alır almaz bakkalın veresiyesini ödemeye gidiyordum. Onların da çocuk çocuğu var, onlar da emeklerini ortaya koyuyorlar, onlar da bu emeğin karşılığını alacaklar.

Son olarak ÖRSAD’ın çalışmalarıyla ilgili neler söylemek istersiniz?

Fikri Başkan’a kimse bir laf edemez. Adam bu kadar işinin gücünün arasında benim

benim derdimle uğraşılıyor. Bu işi ondan da daha iyi yapabilecek bir kimseyi hayal edemiyorum. Son kongrede bir daha yapmayacağım dedi. Fakat Fikri Başkan’ın yerine gelebilecek, o kalitede bir başkan düşünemiyorum. İsmail Gülle de Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin başkanı oldu. Onların hepsi benim elimde büyüdü. Kendi işimi kurduğum dönemde rahmetli babaları bana çok yardımcı oldu. Bana iki tane makine hediye etti o zaman. Onların da yolu açık olsun.

Fikri Başkan’a kimse bir laf edemez. Adam bu kadar işinin gücünün arasında benim derdimle uğraşılıyor. Bu işi ondan da daha iyi yapabilecek bir kimseyi hayal edemiyorum. Son kongrede bir daha yapmayacağım dedi. Fakat Fikri Başkan’ın yerine gelebilecek, o kalitede bir başkan düşünemiyorum.



ÜYELERİMİZDEN ÖRME DÜNYASI DERGİMİZİ OKUMALARINI RİCA EDİYORUM

Mahir Macit

ÖRSAD Genel Sekreteri
mahircacit58@hotmail.com

ÖRSAD'ın kuruluş aşamasından bu yana hizmet veren kurucu başkanlarımıza ve yöneticilerimize gönülden teşekkür ediyorum, ölenlere Allah'tan rahmet diliyorum, kalanlara da sağlık ve sıhhat diliyorum. Üyelerimizin her birisinin çok değerli olduğunu altını önemli çizmek istiyorum.

ÖRSAD çok güzel bir oluşum. Çok uyumlu bir yönetime sahip olduğumuzu ve arkadaşlarımızın tamamının samimi ve iyi niyetli olduğunu düşünüyorum. Bu süre zarfında çeşitli etkinlikler yapmaya başladık. Bu çalışmalarını üyelerimizin gerek dergimizde, gerek sosyal medyada gerekse derneğimizin internet sitesinde takip edebilmesi mümkün. Derneğimizin en önemli çalışmalarının başında da ÖRME DÜNYASI dergimiz bulunmaktadır. Yazılı basın çok önemli olduğunu düşünüyorum. Çünkü söz uçup gidiyor ama yazı kalıyor. Üyelerimiz dergimizi okumaktan çekinmesinler, okunsunlar. Mutlaka boş vaktimiz var. Lütfen dergimizi açıp okuyun. Gerek dergimize röportaj verinler, gerek diğer yerlerden yapılan alıntılar, gerekse sektörümüzün duayenlerinin fikirleri inanılmaz çok önemli. Bunları takip ettiğimizde inanılmaz mutlak bize fayda sağlayacak bir şeyler buluyoruz. Geçmişte katıldığım ÖRSAD seminerlerinden çok etkilendim. Bugünlere gelmemde o seminerlerde öğrendiğim şeylerin büyük etkisi bulunmaktadır. Bizler bu mesleğin eğitimini alarak gelmediğimiz için mutlaka öğrenecek bir şeyler var. O seminerde bir konuşmacının tek kalem üzerinde markalaşmak, her dalda hitap etmek yerine bir dalda başarılı olmak ve bu başarıyı sürdürülebilir kılmak ve bunun da nihayetinde daha kalıcı ve kaliteli bir hizmet tarzı oluşturmak konusunda çok değerli bilgiler edinmişim ve bunu meslek hayatıma uygulayarak başarılı oldum. Üyelerimizin mutlak surette bu seminerlere

katılmalarını rica ediyorum. Bildikleri bir konu dahi olsa, belki bir detay ilgilerini çekecek ve bu sayede mesleklerinde bir fark yaratmaları mümkün olacaktır.



Örme sanayisine teknik anlamda destek veren, ancak kıyıda köşede kalmış, unutulmuş değerlerimiz de var. Bu kişiler bizim kahramanlarımız. Makinelerimizde bir arıza meydana geldiğinde onlara koşuyoruz. Bizlerin bu imalatçı kardeşlerimize destek ve değer vermemiz lazım, bunların da kendilerini ifade etmeleri lazım. Bunun ilk örneğini de dergimizin bu sayısında Tortex'tan Mustafa Bayraktar ile başlatıyoruz. Bundan sonra sürekli olarak her sayımızda örme sanayisine destek veren bu değerli kardeşlerimizi okurlarımızla buluşturmayı hedefliyoruz. Bu insanlar örme sanayisinin gizli kahramanlarıdır ve ilgiyi hak etmektedirler. Bu arkadaşlarımızı desteklememiz ve onların fikir ve görüşlerini ÖRME DÜNYASI dergimize taşımamız lazım.

Üyelerimizin derneğimize sahip çıkmasını, yapmış olduğumuz etkinliklere katılmasını ve bunları sorgulamasını çok önemsiyorum. ÖRSAD'ı

önemsemelerini, bizlerin günün sonunda onların çıkarı için mücadeleye ettiğimizi unutmalarını istiyorum. Her bir üyemizin çok değerli olduğuna inanıyorum. Gerek istihdam, gerekse katma değer anlamında ülkemizin gelişimine büyük katkılar sağladığına inanıyorum. Eğer üyelerimiz aidatlarını düzenli olarak öder ve derneğimizi sahiplenirse, sesimizi çok daha güçlü duyurabileceğimizi vurgulamak istiyorum. ÖRSAD Yönetim Kurulu üyeleri olarak var gücümüzle çalışıyoruz. İyi, samimi ve duyarlı bir yönetimimiz var. 'Ben kendimi ifade edemiyorum, dergimiz bize neden röportaja gelmiyor' diyen üyelerimizden bu tip şikayetlerini derneğimize telefon açarak iletmelerini rica ediyorum. Mutlak surette kendilerine dönüş yapılacaktır. Şu ana kadar dergimize röportaj veren tüm örmeçilerimizin görüşlerini de bir araya getirerek önümüzdeki günlerde bir rapor oluşturmak da istiyoruz. Dergimiz 100. Sayısına yaklaşmakta. Bunun da çok önemli olduğunu düşünüyorum. Her türlü eleştiriye açığız ancak sivil toplum örgütlerinin gücünün bir sınırının olduğunun bilinmesi lazım. Üyelerimizin fiili desteğiyle kamuoyu önünde gücümüzü artıracağımızı vurgulamamız gerekir.

Önümüzde seçimsiz bir dönem var. Örmeçilerimizin de bir organize bölgesinde bir araya gelmek gibi uzun yıllardır dile getirdikleri ortak bir hayalleri var. İcraata geçmeden üyelerimize hayal vaat etmek istemem ama bunu sağlamayı çok arzu ediyoruz. Üyelerimiz derneğimizin etkinliklerine katılımı maksimum düzeyde sağlanırsa ise bu durum bizlerin etki alanını da genişletecektir. Bin adet üyemiz etkinliklerimizde gelip ÖRSAD'a sahip çıktığı gün, bizler de onlar için daha kapsamlı işlere imza atabilir hale gelebileceğiz. Bu çerçevede üyelerimizin derneğimizin etkinliklerine icabeti büyük önem taşımaktadır.



RUSYA İLE TİCARET 25 MİLYAR DOLARI AŞTI

2020 yılında dünyanın en büyük 5. ekonomisi haline gelecek olan Rusya ile Türkiye'nin ticaret hacmi her geçen gün artıyor. Türkiye, Rusya'nın ithalat yaptığı ülkeler arasında 3 yılda 10 basamak yükselerek 12. sıraya yerleşti. Ticaret hacmi ise 25 milyar doları aştı.

 17 milyon kilometrekareyi aşan alanı ile dünyanın en büyük yüzölçümüne sahip ülkesi olan Rusya, SSCB'nin dağılmasından buna oldukça inşili çıkışlı bir performans sergiliyor. Temel ihrac maddesi olan petrolün fiyatına bağlı yaşanan gelişmelere ek olarak, hinterlandı kabul ettiği ülkelerle yaşadığı ikili problemler, ülke ekono-

misinin seyrinde belirleyici oluyor. Bunun son örneği 2014 yılındaki Kırım müdahalesinin ardından başlayan uluslar arası yaptırımlar ve petrol fiyatlarının gerilemesi ile yaşandı. Düşen petrol fiyatları ve hızlı sermaye çıkışları rublenin devalüasyonuna sebep olurken, enflasyon yükselişe geçti ve hanehalkı tüketimi önemli ölçüde geriledi. Ekonomik durgunluğun baş

gösterdiği 2015 yılında ülkenin para birimi ruble yüzde 20 daha değer kaybetti. 2015 yılındaki yüzde 3,7'lik ekonomik daralmayı 2016'daki yüzde 0,6'lık küçülme takip etti. Ancak 2017 ve 2018 yıllarında petrol fiyatlarının yeniden yükselişe geçmesiyle toparlanma sürecine giren Rusya ekonomisi, 2017'deki yüzde 1,6 oranındaki büyümenin ardından geçen yıl da yüzde

2,3 büyüme gösterdi. Böylelikle, Rus ekonomisi yüzde 3,7 büyüdüğü 2012 yılından bu yana en iyi performansını gerçekleştirmiş oldu.

2019 büyüme beklentisi düşük

2019 yılı için Rusya Merkez Bankası'nın GSYH büyüme beklentisi yüzde 1,5-2, Gaydar Enstitüsü'nün beklentisi yüzde



RUSYA İLE TİCARETİN PÜF NOKTALARI

Rusya'da işletmelerin odalara kayıt mecburiyeti bulunmuyor. Bu nedenle firma güvenilirliği konusunda büyük firmalar hariç kişisel görüşler önem kazanıyor.

Takip hukukunun etkin olmaması nedeniyle alacak tahsilinin sorun olabileceği ülkede mal bedelini garanti altına alacak ödeme sistemlerine ağırlık verilmeli.

Rus tüccarlar yabancı firmaların temsilcilik ya da deposunun olup olmamasına önem veriyor. KOBİ niteliğindeki işletmeler depolardan mal teminini tercih ediyor.

Uluslararası ticaret takvimlerinde belirtilmesi de, resmi tatil günlerinin hafta sonuna denk gelmesi durumunda takip eden ilk işgünü tatil olacağını unutmamalı.

Rusya'da şirket genel müdürlerinin yetkileri çok geniş. Ülkede firma kuran Türk girişimcilerin bunu dikkate alması önem arz ediyor.

1,5-1,8 ve Uluslar arası Para Fonu IMF'in beklentisi ise yüzde 1,5 seviyesinde. Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanlığı 2024 yılına gelindiğinde ülke ekonomisinin yılda yüzde 3 büyüme temposunu yakalayacağını öngörüyor. Çok uluslu Standard Chartered bankasının yayınladığı uzun vadeli büyüme tahminlerine göre de 2020 yılında Rusya'nın Almanya ve İngiltere'yi geride bırakarak dünyanın en büyük 5. ekonomisi haline gelmesi bekleniyor. Öte yandan, ülkenin önde gelen ekonomik düşünce kuruluşlarından "Yüksek Ekonomi Okulu", büyümenin bu yıl yüzde 1,3'e gerileyeceğini ancak sonrasında 2020'de yüzde 1,6, 2021'de ise yüzde 1,9'a yükseleceğini açıkladı. Rusya ekonomisi için başlıca olumsuz faktörleri, petrol fiyatlarının düşmesi, ihracat artışının azalması, Batı'nın yaptırımlarına adaptasyon süreci, sürekli bütçe kurallarının uygulanması ve vergi yükünün artması olarak açıklayan Yüksek Ekonomi Okulunun tahminine göre, 2018 yılında 71 dolar olan ortalama Brent petrol varil fiyatı 2021 yılında 63 dolara gerileyecek.

İki ülke ticareti yeniden yükselişte
SSCB döneminden bu yana Türkiye'nin önemli bir ticaret ortağı konumunda olan Rusya ile ticari ilişkiler coğrafi yakınlığın yanı sıra birbirini tamamlayan ekonomiler olması açısından da konjonktürel gelişmeler dışında sürekli ilerleme kaydediyor. Rusya ile 2012 yılında yakalanan 33,3 milyar dolarlık ticaret hacmi 2013'te 32, 2014'te 31,2 milyar dolara geriledikten sonra 2015 ve 2017 yıllarında sert bir düşüş yaşadı. 2015'te yaklaşık 24 milyar dolar olarak gerçekleşen ticaret, 2016'da son 10 yılın en düşük seviyesi olan 17 milyar dolara düştü. Ancak iki ülkenin de iyi niyetli çabaları ile ticaretin yeniden canlandırılmasına yönelik girişimler meyvelerini verdi ve 2017 yılında Türkiye'nin Rusya'ya ihracatı 2,7 milyar dolar, Rusya'dan ithalatı ise yaklaşık 19,5 milyar dolar seviyesinde oldu. 2018 yılı



Temmuz ayında Yekaterinburg şehrinde düzenlenecek X. INNOPROM Fuarı ile eşzamanlı olarak T.C. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleriyle Türkiye-Rusya İş Forumu düzenlenmesi planlanıyor.

2019 TÜRKİYE RUSYA KÜLTÜR VE TURİZM YILI

Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin başkanlığında Moskova'da düzenlenen Türkiye-Rusya Üst Düzey İşbirliği Konseyi Toplantısı'nda her iki ülkenin kültür bakanları tarafından "2019 Türkiye-Rusya Karşılıklı Kültür ve Turizm Yılı Niyet Bildirgesi" imzalandı. Kültür ve Turizm Yılı'nın resmi açılışı Moskova'daki Büyük Tiyatro'da "Truva" operasıyla yapılacak. Cumhurbaşkanı Erdoğan ile Rusya Lideri Putin'in de katılımının beklendiği etkinliğin tarihi 8 Nisan. Kültür ve Turizm yılı kapsamındaki önemli etkinliklerden biri de ünlü şarkıcı Tarkan'ın Kazan ve Moskova'da vereceği konserler olacak.

sonu ikili ticaret rakamlarına göre Türkiye'nin Rusya'ya ihracatı 3,4 milyar dolar, ithalatımız ise 22,3 milyar dolar seviyesinde olup toplam ticaret hacmi yaklaşık 25,7 milyar dolar seviyesine ulaştı.

Hedef 100 milyar dolar
Ticaret hacmini gelecek dönemde 100 milyar dolara çıkarmayı hedefleyen iki ülke, bu amaçla mevcut potansiyeli açığa çıkararak ve potansiyeli daha geliştirecek etkinliklere ağırlık vermeyi planlıyor. 2018 yılının Aralık ayında Türkiye ve Rusya'nın ilgili bakanlık ve kurum temsilcilerinin katılımıyla Ankara'da gerçekleştirilen Sanayi Çalışma Grubu Toplantısında önümüzdeki Temmuz ayında Yekaterinburg şehrinde düzenlenecek olan X. INNOPROM Uluslararası Sanayi Fuarı'na Türkiye'nin milli katılım organizasyonunun düzenlenmesi konusunda mutabık kalınmıştı. Fuarla eşzamanlı olarak T.C. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleriyle Türkiye-Rusya İş Forumu düzenlenmesi de planlanıyor. Rusya Federasyonu'nun ithalatında tüketim mallarının ağırlığı devam ettiği sürece ülkemiz menşeli tüketim mallarına bu pazarda ihtiyaç duyulması kaçınılmaz görünüyor. Ayrıca Türkiye menşeli ürünler Rusya pazarında fiyat ve kalite olarak da rakiplerine göre avantajlı konumda bulunuyor.





İHRACATIN KALDIRACI: RE-EXPORT

168 milyar dolarla 2018 yılında Cumhuriyet tarihi rekoru kıran ihracatı daha hızlı artırmanın yolu re-export'u geliştirmekten geçiyor. Bunun içinse şirketlerin bilgilendirilmesi şart...

 2017 yılında 17,7 trilyon dolara ulaşan küresel ihracat hacminin, 2018'de Dünya Ticaret Örgütü'nün tahminlerine göre yüzde 4,4 artması bekleniyor. Türkiye ise 2018 yılında dünya ortalamasının üzerinde yüzde 7,1 artışla ulaştığı 168,1 milyar dolarlık ihracat rakamıyla Cumhuriyet tarihinin en yüksek ihracat oranına ulaştı. Yaşanan iç ve dış sorunlarla jeopolitik risklere

rağmen ihracatta başarılı bir performans sergileyen Türkiye, dünya ihracat pastasından yaklaşık yüzde 1 pay alıyor. Bunu artırmanın yolu ise re-export'tan geçiyor. 'Transit ticaret' olarak da adlandırılan re-export'ta Türkiye'nin ne kadar bir hacme sahip olduğu istatistiklere yansıtılmadığı için bilinmiyor. Ancak ihracatçılar bu rakamın birkaç milyar dolarla sınırlı olduğunu ifade ediyor.

Vergi avantajı sunuyor
Yurt dışından alınan bir malın, hiçbir işleme tabi tutulmadan başka bir ülkeye satılmasına kısaca re-export deniliyor. Bu mallar serbest bölgelere de satılabildiği gibi, ihracat ve ithalat hükümlerinden de muaf oluyor. Vergi avantajlarının yanı sıra, herhangi bir imalat sürecinin de olmayışı re-export'u cazip kılıyor. Dünya genelinde tril-

yon dolarları bulan re-export ticareti, işlemin yapıldığı ülkeye milyarlarca dolarlık kâr sağlıyor. Dünyada re-export denilince ilk akla gelen ülkeler Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Hong Kong, Singapur ve Hollanda... Belçika, Almanya ve Amerika Birleşik Devletleri de ihracatının en az yüzde 10'unu re-export şeklinde gerçekleştiriyor.



Avrupa'da lider Hollanda

Avrupa'da en fazla re-export gerçekleştiren ülke olan Hollanda, 2017 yılında 651,63 milyar dolarlık ihracat yaparak, toplam ihracatının yarısından fazlasını re-export'tan sağladı. Çok değil, 1996 yılında re-export Hollanda'nın toplam ihracatının ancak yüzde 26'sını oluşturuyordu. 2010'da yüzde 44'e çıkan bu rakam günümüzde yüzde 50'yi aşmış durumda.

Dünyanın en büyük

re-export ülkesi Hong Kong, 2017 yılındaki 537,8 milyar dolarlık toplam ihracatının 488 milyar dolarını re-export'tan elde etti.

Re-export nedir?

Alış ve satış faturaları arasında lehte fark esas olmak üzere, gerçek veya tüzel kişi transit tacirince satın alınan yabancı veya Türk menşeli olup da yurt dışına (serbest bölgeler dâhil olmak üzere) satılmış malların, transit veya doğrudan, ithalat rejimi hükümlerine tabi olmaksızın, başka veya aynı ülkeye (serbest bölgeler dâhil) satılmasıdır.

Hong Kong dünyada bir numara

Dünyanın en büyük re-export ülkesi olarak adlandırılan Hong Kong, 2017 yılındaki 537,8 milyar dolarlık toplam ihracatının 488 milyar dolarını re-export'tan elde etti. Bir diğer Güneydoğu Asya ülkesi Singapur da aynı dönemde yaptığı 397 milyar dolarlık ihracatın 189 milyar dolarını re-export ile gerçekleştirdi. Ortadoğu'daki en büyük re-export noktası olan BAE'de ise 2017'de 308,5 milyar dolarlık toplam ihracatın 148,7 milyar doları re-export'tan geldi. Dış ticaret uzmanı yazar Şefik Ergönül'e göre Türkiye re-export'u yeterince bilmiyor. Bu konuda net bir bilgi eksikliği olduğunun altını çizen Ergönül, özellikle KOBİ'lerin bu durumda olduğunu belirtti. Ergönül, ihracatçının sabırlı olması tavsiyesinde bulunuyor.

Ergönül, "Bizim insanımız genellikle 'ben parayı alırım, malımı öyle kapının önünde teslim ederim' hesabında. Bu şekilde re-export yapılması zor görünüyor. Re-export'ta muameleler çok farklı ve uzmanlık gerektiriyor. Bir tarafta malı alırken oraya parayı ödeyeceksiniz. Satarken başka tarafa paranızın alışı garanti edeceksiniz. Bunun ödeme, teslim şekilleri ile dokümantasyonu ciddi bir organizasyon ve dış ticaret bilgisi gerektiriyor" şeklinde konuşuyor.

Ucuz fiyatla rekabet olmaz

KOBİ'lerin ihracatta Çinlileri fiyat kırdıkları için bahane ettiklerini anlatan Ergönül, şöyle söylüyor: "Bir deyim yarattım: 'Fiyatla rekabet, sonu felaket!' Ucuzun her zaman bir ucuzu vardır. Fiyatını ucuzlatarak satmaya çalışıyorsan sen



İsmail GÜLLE

TİM Başkanı

TİM Başkanı İsmail Gülle transit ticaretin yenilik anlamında değinilmesi gereken önemli bir konu olduğunu söyledi. Mevcut transit rejimde, transit ticareti kayıt altına almanın mümkün olmadığını, bu nedenle bunun ithalat ve ihracat rakamlarında görülemediğine değinen Gülle, "Bu yüzden ilk etapta transit ticaret istatistiklerinin ayrıca toplanması için Ticaret Bakanlığımız ile çalışma başlattık. Bu yeniliklerin 2019'da hayata geçeceğini öngörüyoruz" ifadelerini kullandı.

komple yanlış yoldasın. Ucuz fiyatla mal satılacaksa o zaman Mercedes, BMW, Audi nasıl satıyor?" Türkiye'nin bütün dünyanın 'hub'ı olabilecek konumda olduğunu ifade eden Ergönül, üç saatlik uçuş mesafesinde trilyon dolarlık ekonomilere ve milyarlarca nüfusa ulaşabildiğini, ancak bunun bugüne kadar yeterince kullanılmadığını söyledi. Re-export için sermayenin de olması gerektiğini dile getiren Ergönül, çalışanların birkaç dil bilmelerinin de şart olduğunu vurguladı. Re-export'un potansiyelinin sonsuz olduğunu belirten Ergönül, "Bir yerden alıp başka yere satıyorsunuz. Bütün dünyanın üreticileri sizin tedarikçin. Bütün dünyanın alıcıları da sizin müşterin. Sonsuz boyutta mal alma ve satma imkânın mevcut. Yeter ki bu işi bil. Bence transit ticaretin asıl motor kuvveti uluslararası ticaret bilgisinde. Onu biliyorsa gerisi gelir" diye konuştu.

Hong Kong'un 488 milyar dolarlık re-export ana mal grupları

Tür	Aldığı Pay (%)
Elektrik makineleri ve aparatları	36,2
Telekomünikasyon, ses kayıt cihazları	19,8
Ofis ve veri işleme makineleri	10,5
Metal dışı mineral ürünleri	5,3
Çeşitli mücevher ürünleri	5,2
Tekstil ve giyim	4,5
Fotoğraf aparatları, optik ürünler ve saatler	2,6
Profesyonel, bilimsel ve kontrol aparatları	2,3
Güç makine ve ekipmanları	1,3
Birincil form plastikler	1,2
Diğer	11,1



TÜRK HAZIR GİYİMİNİN NEW YORK'TAKİ MERKEZİ

Dünyanın çeşitli kentlerinde ülke ihracatını artırmak için firmalara yer açan Türkiye Ticaret Merkezleri (TTM), sektörel talepler doğrultusunda şekilleniyor. New York TTM'de bulunan beş sektörden hazır giyim, büyük bir pazarda güçlü şekilde temsil ediliyor.

 Firmalara küresel ticaretin merkezlerinde birçok avantaj sağlayan, onlara ofis, altyapı, showroom, tanıtım ve danışmanlık hizmetleri veren TTM'ler her geçen gün daha fazla başvuru alıyor. Sektörel taleplere göre bölge seçen TTM projesinde, en önemli merkezlerden biri New York. Manhattan'da

faaliyet gösteren TTM, Empire State binası yakınlarında, 1860 m2 alanda, 33 firmaya hizmet veriyor.

Nisan 2017'de Halı & Kilim sektörüyle başlayan TTM'ye tarih sırasıyla Hazır Giyim, Ev Tekstili, İş Kontratları ile Deri ve Deri Mamulleri sektörleri de katıldı.

18 Temmuz 2017'de faaliyete

geçen New York Hazır Giyim TTM'si 310 m2'lik bir alanda firmalara ev sahipliği yapıyor.

TTM çok iyi bir başlangıç noktası

Kendi ismini taşıyan markasıyla erkek hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren Mehmet Emin Teke, ABD pazarına girmenin yollarını aradığı bir sırada TTM

ile tanışmış. Teke, TTM'de yer alma sürecini şöyle anlatıyor: "Bende özel bir anısı var. Ukrayna fuarındaydık. Fuar pek iyi geçmemişti, moralim bozuktu. Akşamında Amerika'da ne yapabilirim diye araştırdım. New York'ta TTM'nin açıldığını öğrendim. Amerika pazarı sürekli aklımdaydı. Ancak nereden başlayacağımı bilmiyordum. TTM

iyi bir başlangıç noktası oldu.” Teke, bağlı bulunduğu ihracatçı birliği İHKİB’e başvurduğunu, birkaç gün içinde olumlu yanıtın geldiğini ve New York TTM bünyesinde faaliyete başladığını ifade ediyor.

Dolar riskinden korunuyoruz

İhracat ağırlıklı bir firma olarak dünyanın birçok ülkesini ziyaret ettiğini söyleyen Teke, çoğunda ciddi bir hacim görmediğini, döviz kurunun da büyük kısmında sorun oluşturduğunu söyleyerek, şöyle devam ediyor: “Bizim girdilerimizin önemli bir bölümü dolar üzerinden gerçekleşiyor, bu nedenle de dolarla satış yapıyoruz. Örneğin, Rusya ve Türkiye Cumhuriyetleri gibi pazarlarda doların değer kazanması bizim bu ülkelere ihracatımızı olumsuz etkiliyordu. Bu nedenle kurdaki hareketlilikten etkilenmeyeceğim ülke olan Amerika’ya gelmek benim için önemliydi!” Mehmet Emin Teke, New York TTM’nin en önemli avantajlarından birinin, New York’ta kalıcı ve çok nezih bir lokasyonda bir iş adresi ve hazır bir showroom sağlaması olduğunu kaydediyor.

ABD’ye düzenli gelin

Teke, New York TTM’de yer almak isteyen firmalar için önerilerini de şu şekilde sıralıyor: “Amerika’da iş yapmak isteyen ihracatçıların düzenli olarak ülkeye gidip gelmeleri lazım. Özellikle toptan satış yapacak firmaların, Amerika’ya gidip gelerek işlerini takip edecek yetkilinin, firmanın çekirdek kadrosundan biri olması gerekli. Bunun yerine işlerini sadece buradan istihdam edecekleri elemanla yürütmeleri başarılı sonuç vermeyebilir. Elbette son tüketiciye satış yapacak, perakende firmalarının eleman



istihdam etmeleri şart. Yanı sıra firmaların showroom’larında ürün ve koleksiyonlarını güncellemeleri büyük önem taşıyor. Müşteri geldiğinde mutlaka yeni ürün görmeli. Birkaç kez gidip gelmekle bu pazarda ciddi ve sürdürülebilir şekilde girmek kolay değil. İlk defa iş yapmaya başlayacak firmalar, başlangıçta hayal kırıklığı yaşayabilir. Çünkü Amerikalı alıcı hemen sipariş vermiyor. Müşteri sizi tanıdıktan sonra sipariş veriyor. İlk orderların buranın kalıplarına uygun, istenilen kalitede olması çok önemli. Aksi takdirde ikincisini vermiyorlar. Ama memnun kalırlarsa yavaş yavaş siparişleri artırırlar. Son olarak düzenli ihracat yapan firmaların Amerika’da şirket kurması önemli. Çünkü buradaki orta ölçekli firmalar, Amerika dışına para göndermek gibi işlemlerle dahi uğraşmak istemiyor. Mallının deposuna teslim edilmesini istiyor.”

Doğrudan büyüklere hedeflemeyin

Pazara ilk girdiklerinde küçük ölçeklerde satışlar yaptıklarını, ama istikrarlı şekilde çalışarak, 6 ay sonra düzenli siparişler almaya başladıklarını aktaran Teke, son bir yıldır ABD’ye düzenli ihracat yaptıklarını kaydediyor. Kendi markası ile satan üreticiler için en istikrarlı müşteri grubunun orta ölçekli firmalar olduğunu söyleyen Teke, şunları ifade ediyor: “Küçük ölçekli firmalarda tahsilat konusunda ciddi problem yaşadık. İlk etapta büyük firmalara ulaşmak ve satış yapmak zor olduğu için, orta ölçekli firmalarla çalışmaya başladık. İlk pazara girişte büyük firmalara satış yapılmaya çalışılarak vakit kaybedilmesini tavsiye etmem. Firmanın zaman içinde pazarda satışları belirli bir noktaya geldikten sonra, ancak büyük firmalar da hedeflenebilir.”

ABD’de sonuç almak için sabırla çalışın

New York TTM’de yer alan bir başka hazır giyim firması Realteks’in İş Geliştirme Müdürü Sarp Biçener ise, merkezin çok iyi bir lokasyonda olduğunu, TTM’nin yaptığı

tanıtım çalışmaları ve etkinliklerin de yararlı olduğunu söylüyor. Biçener, New York TTM’lerde yer almak isteyen sektör firmaları için şu tavsiyelerde bulunuyor: “Firmaların showroom’larında aktif eleman bulundurmaları lazım. ABD pazarında düzenli elamansız sonuç almak çok zor. Bu kişinin özellikle firmanın güvendiği bir elemanı olması gerekli. Burası için uzun vadeli plan ve sabır lazım. Satış kanallarına girmek için iş birlikleri geliştirmek önemli. Ayrıca ABD’de fuarlar faydalı oluyor.” Alıcılar açısından, tedarikçi firmanın kalıcı olduğunu, sürekli kendi ülkesinde hizmet alacağını bilmesinin çok önemli olduğunu kaydeden Biçener, “TTM, kurumsal kimliği ve sağladığı fiziki şartlarla bu alt yapıyı sunuyor. Alıcılar nezdinde, TTM sayesinde firmaların kalıcı olduğu algısı oluşuyor. Çatı bir kurum bizim sürekli olduğumuzu gösteriyor. Diğer taraftan, henüz iki yıldır açık olmasına rağmen satın alma yapan firmaların TTM’nin varlığından haberdar olduğunu duyuyoruz. Bunu Amerikalılardan duymak, merkezin ülkede tanınmaya başladığını gösteriyor. Bu da çok olumlu...”

New York TTM’nin en önemli avantajlarından biri, New York’ta kalıcı ve çok nezih bir lokasyonda bir iş adresi ve hazır bir showroom sağlaması. Ayrıca TTM, sağladığı fiziki şartlarla alıcılar nezdinde, firmaların kalıcı olduğu algısını oluşturuyor.



TORTEKS'in Sahibi Mustafa Bayraktar

SANAYİCİLER YERLİ MALINI HOR GÖRÜYÖR

"Yerli Malı" çok hor görülüyor. Türk malını hiç önemsemiyoruz. Nice büyük sanayici var. Destek olsa, yardımcı olsa, en güzeli burada yapılacak ama umursamıyorlar. Bizler adeta Son Mohikanlarız. Yaşamaya, ayakta kalmaya çalışıyoruz.

Geçmişten bugüne sektördeki hikâyenizi kısaca bizlerle paylaşır mısınız?

Ben doğma büyüme İstanbulluyum. 1956 yılında doğdum. İstanbul'un en büyük üç sanatkârının bir tanesinin yanında yetiştim. Bizim zamanımızda frezeci ya da

tornacı bulmak çok güçtü ve bu çok prestijli bir meslekti. Halıcıoğlu'nda tersaneler vardı, mesleği orada öğrendim. O yıllarda fakirlik de çoktu. 'Altın bilezik' konusu o yıllarda daha da önemliydi. Bizim ustalarımız kahveye gittiğinde herkes saygısından ayağa kalkardı. Bundan beş

sene sonra, bilemedin on sene sonra benzer bir durum yaşanacak. Tornacı ve frezeci elle gösterilecek. Mekotekronik, yani mekanik ile elektroniğin birleşmesi yeni çıkan bir olgu. İki ayrı ayrı hiçbir şeyi çözemez. Sırf elektronik mühendisi ya da sırf makine mühendisi bu işi yapamıyor. Mutlak

surette her ikisinde de uzman olması gerekiyor. Frezecilik hesap kitap işidir. Matematik bilgisi çok önemlidir. Mühendisleri küçümsediğimden falan değil ama bugün on tane mühendis bizim camiadaki bir sanatkâra eş değer değildir. Benim çocuklarım da benim yanımda yetiştiler. Onlar için inanın gelecek çok parlak. Halıcıoğlu'nda mesleği öğrendikten sonra Hasköy yün iplik fabrikasında alengirli, ince, kafa karıştırıcı işler yaptık. Bizim çalıştığımız yıllarda Haliç Köprüsü yoktu, Eyüp'te Santral Dikiş Mensucat vardı. Biz sandalla oraya iş götürüyorduk. O fabrika Bursa'ya taşındı. Oranın işlerini kimse yapamazdı, bizi ararlardı. Bizim o yıllardaki çalışma saatlerimizi şu anki memurların çalışma saatine vurun, inanın üç kez emeklilik kazanırdık. Şükürler olsun iki sene önce emekli olduk. 50 senelik bir çalışma hayatım var ama günde 16 saat çalıştım. Yani normal bir memura göre 150 senelik bir çalışma hayatım var. Eskiden 'eti senin, kemiği benim' geleneği vardı. İşyerinde yaşanan bir hadiseyi eve intikal ettirmezdik. Şimdi usta çırağa kızdığında, çırağın ailesi iş yerini basıyor.

Emeğini satarak yaşayan bir kişi olarak para kazanabildiniz mi? Dünyalığınızı yapabildiniz mi?

Helal parayla hiçbir şey yapamazsın. İkincisi, sanatkâr insanların parasal hesapları çok zayıftır. Mesela işe fiyat vermişim, bir günde çözebileceğimi düşünmüşüm, bir hafta boyunca uyumadan çalışmışım, ama günün sonunda bir günlük yevmiyemi alıp gitmişimdir. Türkiye'de zenginler Çin'den ve Tayvan'dan yuvarlak örme makineleri getiriyorlar. İnanın yazık günah. Bizim paramızı çarçur ediyorlar. Çin'den makine yüzde 80 eksik ve yanlış montajlı geliyor. Biz bu makineleri burada ayağa kaldırıyoruz. 'Yerli malı' çok hor görülüyor. Türk malını hiç önemsemiyö-

ruz. Nice büyük sanayici var. Destek olsa, yardımcı olsa, en güzeli burada yapılacak ama umursamıyorlar. Bizler adeta Son Mohikanlarız. Yaşamaya, ayakta kalmaya çalışıyoruz. Benim çocuklarım Türkiye’de bu mesleğin son temsilcileri. Tok açın halinden anlamaz. O insanlar milyonlarca dolarlık kumaş ihracat gerçekleştiriyor. Türkiye’de tek bir makine üreticisi var: Sava Makine. Her daim hor görülür. Bırakın, adamın şevkini kırmayın kardeşim. Hatalı yaparsa da bir dahaki sefer düzelterek onu. Eskiden Almanya’dan Mayer’den makine geldiğinde monitörler gelir, Merter’de Güneş Otel’de konaklardı. Sabah 8’den akşam 5’e kadar çalışır, her türlü ihtiyaçları karşılanırdı. Şimdi onlar bizden akıl alacak duruma geldiler. Bizler örmede inanın çok geliştik. Türkiye örme-de gerçekten çok güçlü bir ülke. Öyle olmamış olsaydı Zara gibi firmalar Türkiye’de üretim yaparlardı mıydı? Eskiden bir tane vida bile bulamıyorduk. Tornacılık ve frezecilik dışında ben örgü tekniği konusunda da kendimi geliştirdim. Piyasadaki diğer tornacılar bu konuda kendilerini geliştirmemiştir. Eskiden bir Ayvaz Hanık Usta vardı. Türkiye’ye tekstili getiren ustalardan birisidir. Aslen Azerbaycanlıdır. Şah Rıza Pehlevi’nin fabrikalarında ustabaşılık yapmış, devrimden sonra Almanya’dan Türkiye’ye gelmiş bir kişi. Yıl 1985. Şu anda bile yapılması çok zor işler yaptık, çalışmayan çok sayıda makineyi çalışır hale getirdik.

Bu işe hayatını vermiş bir kişi olarak Türkiye’de tekstilin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

İnsanlar çıplak gezemeyeceğine göre, Türkiye’de tekstil hiçbir zaman bitmez. Ama dışarıya kaçıracağın parayı içeriye harcaysan, ülke içerisindeki insanların biraz daha serpilmesine katkı sağlar isen daha güzel işler yapabileceğimiz ortada.

Paranın sahibi tekstilcilerin bu işlere el atması gerekiyor. Global Tekstil’den Vedat Bey bu işin duayenlerinden birisidir. Türkiye’de tekstili ondan daha iyi bilen bir insan yoktur. Hem merhametlidir, hem sanatkardır, hem de iş adamıdır. Bu tür insanlar genelde debelenen sanatkar insanları kollarlar. Sanatkar insan asla nankör olmaz. Daha önce ÖRSAD’da Niyazi Bey vardı. Çok iyi bir insandı. Şu anki Başkan Fikri Kurt da çok nezih bir insandır. Onun da ekmeğini yemişizdir. Uzun lafın kısası ÖRSAD’ın da bu işe müdahil olması gerekir. Bugün en küçük işletmede on tane makine var. Çin’den alıyorsun 40 bin dolar. Almanya’dan alıyorsun 100 bin Euro. Hâlbuki bizim gibi bu işi bilen iki üç firmayı bir araya getirip, ‘Alın kardeşim 5 milyon Euro para, bana makine yap’ deseler sektör ihya olacak. Sanatkar insanın parayla işi olmaz. Bu makinelerin ihracatını da yapabilirsin. Rusya’nın ilerisine gidin, bu bölgedeki ülkelerin tümü makineye aç. İran da öyle. Her şey paraya dayalı, sanat-

kar adamda da sermaye yok. Parası olsaydı zaten sanatkar olmazdı.

Bu işin bir duayeni olarak bir örmecinin hayatını nasıl kolaylaştırıyorsunuz?

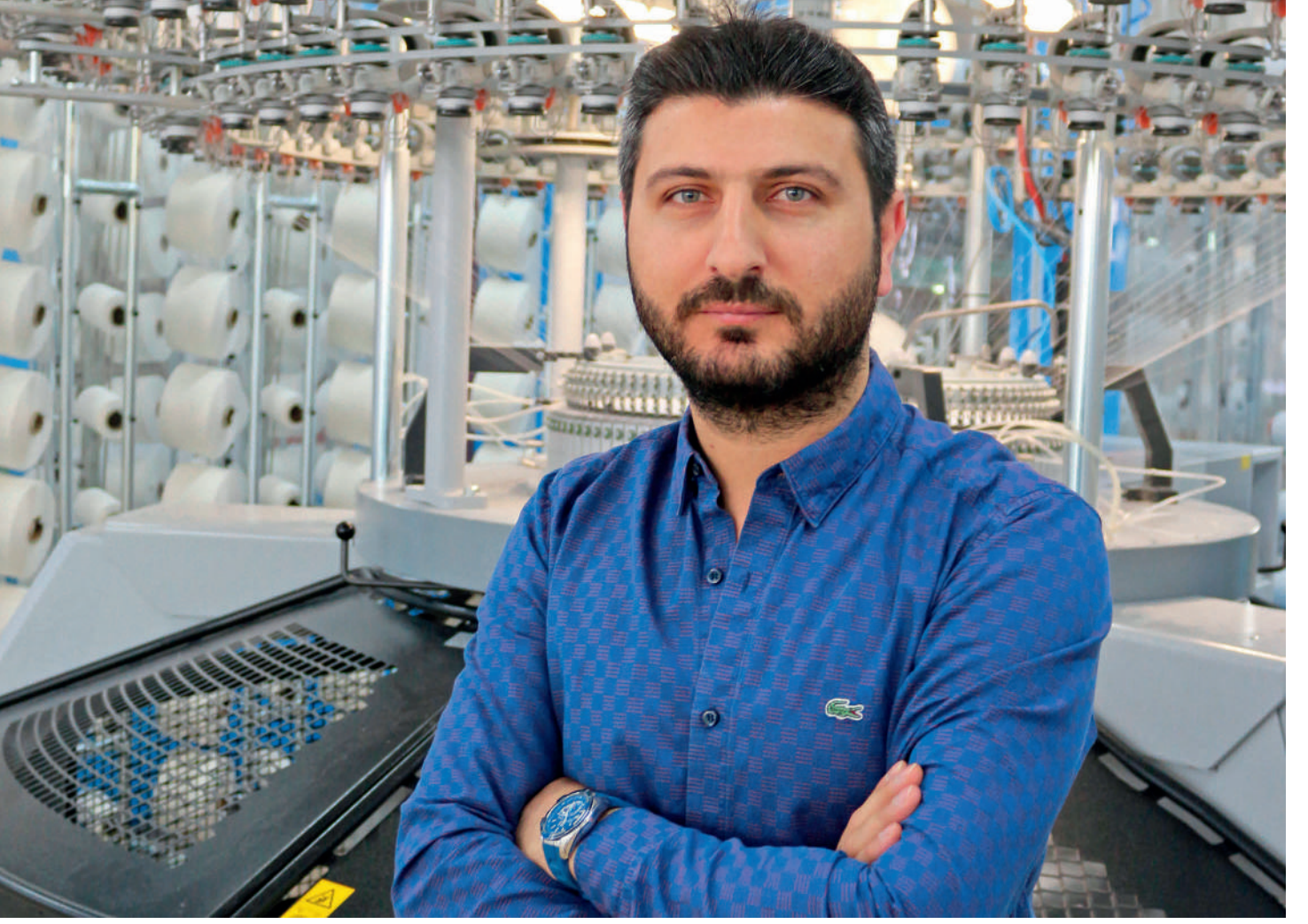
Ben biraz agresif bir insanım. Gittiğim yerde işin hakkını vermeye çalışırım. Yalakalıkla işim olmaz. Gittiğimiz yerlerdeki insanlar makineye bizim kadar hakim olmadıklarından, bizi aralarına almak istemezler. Şu anda farklı yerlerdeki ve firmalardaki 350-400 adet örme makinesinin her türlü bakımını ben sağlıyorum. Bir sorun olduğu an beni arıyorlar, gidip sorunu çözüyorum. Mümkün olduğunca ufak firmalarla çalışmamaya gayret ediyorum. Bizler de fakirlikten geldik. Arife günü bir arkadaşın makinesinde arıza çıktı ama adamın ayağında ayakkabısı yok. ‘Bugün Arife günü’ dedim para almadım. Ama benim de evime para götürmem gerekiyor. Elimizden geldiğince yardımcı oluyoruz yine de. Ama bu yüzden büyük firmalara hizmet vermeye çalışıyoruz. Şunun şurasında

üç beş yıl daha hizmet vereceğiz. Ben dışarıda gidip de bir restoranda yemek yemeği sevmem. Yapacağım masrafı evimde yaparım, torun torba yer içer, muhabbetimizi yaparız. Ama Türkiye’de imalat, üretim büyük sıkıntılar yaşıyor. Sanayi Bakanı Mustafa Varank ile keşke görüşülebilse ve sorunlarımız anlatılabilse. Bilmiyorum ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt ya da TİM Başkanı İsmail Gülle onlarla görüşebiliyor mu? Fakat biz derdimizi anlatana kadar bizim canımız çıkar gider. Beş milyon Euroya Türkiye’de örme makinesi üretilebilir ve bu para büyük sanayiciler için çok büyük paralar değil. Bu işi yapmaya gönül vermiş iki kişi bizi buldu. Gittiler Düzce’de hazır bir fabrika buldular, 50 bin TL kapora verdiler ama işi kıvıramadılar. 15 -20 kişilik bir mühendis ekibiydiler. Bu işi onlar başaramadıysa biz hiç başaramayız.

Devletten beklentileriniz neler?

Sanayi Bakanlığı’nın vazifesini yapması gerekiyor. Milli Eğitim Bakanlığı’nın meslek okullarının önünü açması gerekiyor. Biz her sabah işimize çevik kuvvetin önünden geçerek geliyoruz. Gençcik pırlıl çocuklar. O çocukları başka yerde değerlendirin. Çoğu da üniversite mezunu bu çocukların. Bu gençlerin özel asker olmaları, uzman çavuş olmaları mı lazım? Bir kişi bile gelip ‘Bana bu işi öğretir misin?’ diyerek sormadı. Bayrağı memnuniyetle devrederdim. Oğullarım bu işi severek yapıyorlar. Zaten kimseye bir işi zorla yaptıramazsın. Dünyada ufak KOBİ’ler bir İspanya’da bir de Türkiye’de var. Ben 12 yaşında bu işe girdim, hala gece gündüz çalışıyorum. Benim şansımı mı bilmem, nerede zor bir iş varsa beni buluyor. Hep uğraştıran işler beni buluyor. Kısa zamanda zengin olmanın formülünü bulan birisi var ise benimle paylaşırsa çok memnun olacağımı da belirtmek isterim.





Sefa Örne'nin Sahibi Naim Demir:

HAMMADDEMİZ İPLİKTE CİDDİ BİR ÜRETİM SIKINTISI MEVCUT

Bu sene özellikle iplik kısmında çok ciddi bir daralma yaşandı. Çalıştığımız bütün iplik firmaları zarar ettiklerinden dolayı üretimlerini kısıtlar. Dolayısıyla hammadde tedarikinde büyük güçlükler yaşadık. 'Zarar ediyoruz' diyerek üretimini kısıtlayan, elyaf getirmeyen ya da kapatan çok sayıda iplik fabrikası var.

Geçmişten bu güne Sefa Örne'nin faaliyetlerinde kısaca bahseder misiniz?
Sefa Örne Kumaş olarak 2003 yılından bu yana örme işindeyiz. İlk önceleri fason olarak işe başladık. Zamanla piyasaya alışırlarak, 2009 yılından itibaren

fasonculuktan ham kumaş satışına geçtik. Ham kumaş satışı ile bir yerlere geldik. Geçen yıl bir aylık yaşayarak kurucusu olduğumuz Özsefa Örne'den ayrılarak Sefa Örne'yi kurduk. Yine bildiğimiz işi sürdürüyoruz. İplik alıp kendi kumaşımızı

üretiyoruz ve bunu ham olarak piyasaya satıyoruz. İç piyasaya, ihracat odaklı müşterilere hizmet veriyoruz. Kumaşçıya da konfeksiyoncuya da mal veriyoruz. Dolayısıyla dolaylı olarak bizler de ihracatçıyız. 34 yaşındayım ve mesleğimi severek icra ediyorum.

Makine parkurunuzdan bahseder misiniz?
Geçen yıl sekizinci ayda ayrılırken 10 adet Pilotelli açiken süprem makinemiz vardı. Hamdolsun kısa sürede bunu 26 makineye çıkardık. 6 adet yüksek tur dediğimiz Mayer aldık. Bu parkur bize

cazip geldiği için girdik ama iğne kısmında bazı sıkıntılar yaşıyoruz. Yani beklediğimiz verimi alamıyoruz. İki ay randımanlı çalıştıktan sonra bazı aksamalar yaşamaya başladık. İğne, yağ, enerji ve işçilik en ciddi maliyetlerinizi oluşturuyor. Biraz bunlarda yaşanan artışlardan bahsedebilir misiniz? Kurların yükselmesiyle birlikte maliyetlerimiz de ciddi anlamda arttı. Geçen yıl ayda 24 bin TL elektrik faturası öderken şu anda 50 bin TL ödüyoruz. Bu bizim için ciddi bir maliyet. Eleman giderleri de keza öyle. Tüm giderler yükseliyor. Ben kumaş satıyorum ama 25 sentlik fason maliyetimi 30 sente çıkartamıyorum. Yağ maliyetim en az yüzde 50 arttı. İğnede ise genelde stoklu gittiğimiz için buradaki artışlardan çok olumsuz etkilenmedik.

Tesisinizde çalışacak adam bulabiliyor musunuz?

Yerli olarak hayır. Bundan 7-8 sene önce en gece yarısı gidip elemanima mesaiye gelmesi için evinde yalvardığımı biliyorum. Adam ona rağmen gelmiyordu. Şu anda gelen yerli arkadaşlarımızın önemli bir kısmı da daha önce çalıştıkları yerlerle mahkemelikler. Hepsisi sorunlu. Yabancı eleman gibi randımanlı çalışmıyorlar maalesef. Özellikle Türkmenler ve Özbekler çok ahlaklı çalışıyorlar. Ortada çalışacak yerli elemanımız yok. Ülkede dünya kadar yabancı var. Benim makinelerim boşa mı duracak? Elbette bizler de sektörün diğer temsilcileri gibi eleman açığımızı yabancı işçilerle kapatıyoruz. Piyasada vardiya ile ilgili de ciddi bir sıkıntı var. Piyasanın yarısı 12 saatlik iki vardiya, diğer yarısı 8'er saatlik üç vardiya biçiminde çalışıyor. Burada da insanların kafası karışıyor. Ben üç vardiya çalışıyorum ve 50 elemanım var. Ama başka bir yere bakıyorsun iki vardiya çalışıyor, kimse bir şey demiyor. Benim yarım kadar eleman çalıştırıyor. Eleman da rahata alıştığı için iki vardiya çalışmak istemiyor. Herkesin

Benim kazandığım para aslında benim param değil, iplikçinin parası. Ama sektörde bunun idrakinde olmayan çok sayıda firma var. Mal satarken bunu göz önünde bulundurmam gerekiyor. Örmeciler olarak iplikçileri mağdur etmememiz gerekiyor. Ancak bu parayı kendi parası sanıp ev araba alan çok sayıda sanayici tanıyorum.

riayet ettiği bir düzenin ve eşit rekabet şartlarının sağlanması lazım. Sırf eleman sıkıntısı yüzünden ya da fasonla zarar ettiği için işini kapatan bir sürü firma var. Bunu yanı sıra kendi işletmelerini açan bir sürü yabancı uyruklu kişi de var. Bunların sayısı her geçen gün artacak. Bu gidişle gelecekte tekstil sektörü yabancıların eline bile geçebilir.

Fason sorunu sektörünüzün en ciddi sıkıntısı. Hammadde maliyetleri iki kat artarken sizler fason fiyatlarınıza yüzde 15-20 bandında bir zam yapabildiniz. Bu durum nasıl sürdürülecek?

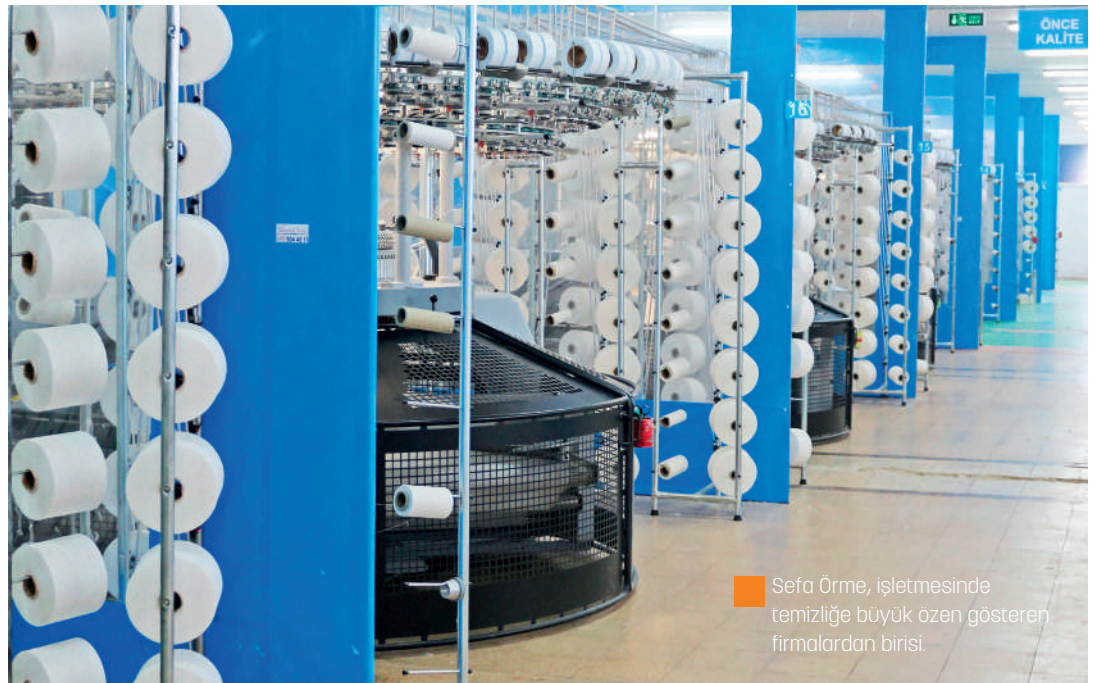
Biz Sefa Örne olarak sadece fasonda kalmış olsaydık, bu işi on sene önce bırakmak zorunda kalacaktık. Allaha çok

şükür önümüze çıkan fırsatları iyi değerlendirdik, çalıştık ve kendimizi geliştirdik. Şu anda piyasada tanınan bir firma haline geldik. Fason veren firmalar maalesef bizleri kullanmayı çok seviyorlar. Nakit para verip, maliyetinin altına mal yaptırmaya çalışan bir sürü firma tanıyorum. Geçen gün çok tanınmış bir firma, çalışa çalışa, zararına mal ürettiği için battı. Biz, dediğim gibi ham kumaş sattığımızdan, dövizle endeksli olarak alım satım yapıyoruz. Ciddi bir sirkülasyonumuz da var. Bu işi yapmak için ciddi bir öz sermaye de gerekiyor. Müşteriye verdiğin malın hesabını hemen kapatamıyorsun. Ama iplikçiye döndüğünde hemen bakiyeni kapatmanı istiyor. Özellikle bu sene iplik kısmında çok ciddi bir daralma yaşandı. Çalıştığımız bütün iplik firmaları zarar

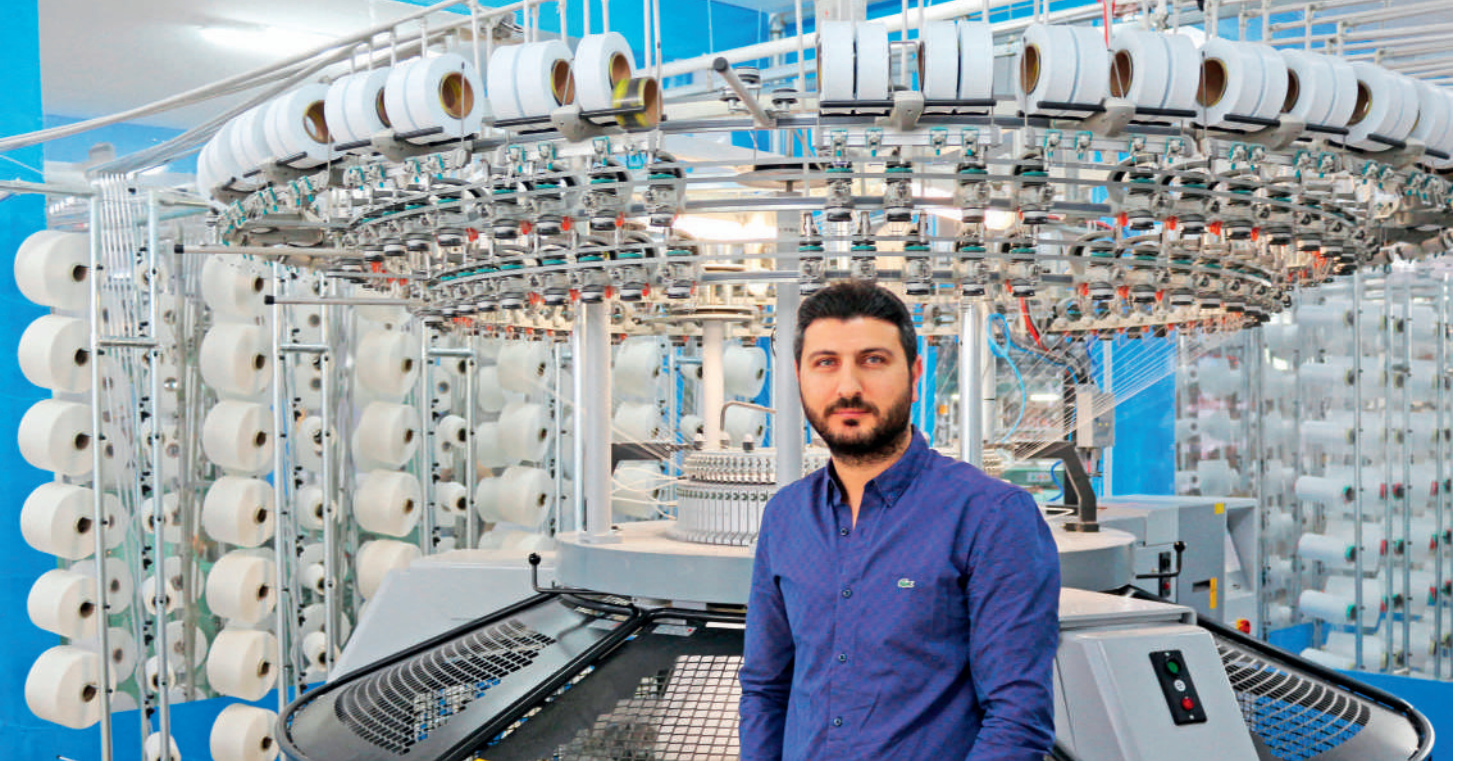
ettiklerinden dolayı üretimlerini kısıtılar. Dolayısıyla hammadde tedarikinde büyük güçlükler yaşadık. 'Zarar ediyoruz' diyerek üretimini kısıtlayan, elyaf getirmeyen ya da kapatan çok sayıda iplik fabrikası var. Bu durum neticesinde de ayak altına düşen open end vizkon bir anda tüm piyasada çok itibar gören bir ürün haline geldi.

Sefa Örne'yi piyasadaki diğer rakiplerinden farklı kılan şey ne?

Biz on senedir ham kumaş satıyoruz ve piyasada bilinen bir firmayız. Bizi tanıyanlarla aramızda bir samimiyet ve güven duygusu oluştu. Kandırmaca yok. Adam siparişini verdiğinde, üretiminin doğru kalitede ve doğru terimde eline geçeceğinden emin. Siparişlerinin en iyi kalitede ve doğru zamanda eline geçeceğini biliyor. Yalansız, düzgün ticaret oyunu belirliyor. Son aylarda çok sayıda konkordato ilan eden firma oldu. Sizin sektörünüzde firmaların öz sermayesi genelde yok. Herkes birbirinin senedini kullanıyor. Paranın dönüşünde ciddi sıkıntılar var. Sizde batık oranı son bir yılda arttı mı? Çok şükür biz bu konuda ciddi sıkıntılar yaşamadık. Batık oranımız yok denecek kadar az. Çünkü hep seçkin firma-



Sefa Örne, işletmesinde temizliğe büyük özen gösteren firmalardan birisi.



larla çalışma gayreti içerisinde olduk. Her önümüze gelen firmayla çalışma gayretinde olmadık. Genelde haftalık ödeme tarzıyla çalışıyoruz. Ufak tefek şeyler elbette yaşandı ama solugumuzu kesecek düzeyde bir sıkıntıyla karşılaşmadık. Benim kazandığım para aslında benim param değil, iplikçinin parası. Ama sektörde bunun idrakinde olmayan çok sayıda firma var. Mal satarken bunu göz önünde bulundurmak gerekiyor. Örmeciler olarak iplikçileri mağdur etmememiz gerekiyor. Ancak bu parayı kendi parası sanıp ev araba alan çok sayıda sanayici tanıyorum.

Sektörünüzün en ciddi sıkıntıları neler? Devletten ne gibi beklentileriniz var?

Bizler üretim yapan firmalarız. Tek derdimiz sanayinin kalkınması, üretmek ve iş yapmak. Biz; işverenlerimiz çoğalsın, bizler de istihdama katkı sağlayalım istiyoruz. Biz burada bunları yapmaya çalışırken, bu sıkıntılı dönemlerde borç altına girerek leasingle makine almaya çalışırken; Devletimizin de bizi koruması ve kollaması gerekiyor. Enerji maliyetleri-

Biz; işverenlerimiz çoğalsın, bizler de istihdama katkı sağlayalım istiyoruz. Biz burada bunları yapmaya çalışırken, bu sıkıntılı dönemlerde borç altına girerek leasingle makine almaya çalışırken; Devletimizin de bizi koruması ve kollaması gerekiyor. Enerji maliyetlerimiz belimizi büküyor.

miz belimizi büküyor. Devletin bu konuda biz sanayicileri kollaması gerekiyor. Döviz kurundaki dalgalanmalar bir diğer önemli sorunu teşkil ediyor. Beni olmasa bile benim müşterimi etkiliyor bu da dönüp dolaşıp bana yansıyor. Maalesef İstanbul'da sanayici korunmuyor.

Bu mesleği evlatlarına bırakacağın bir meslek olarak görüyor musun?

Diğer sektörlere dönüp baktığımda yine de en istikrarlı sektörü tekstil sektörü olarak görüyorum. Her ne kadar sıkıntılar yaşasak da, alın terine endeksli bir sektör olduğundan midir nedir, tekstilin bir bereketi var. Otomotiv ve inşaat işleriyle de uğraştım. Şu an baktığımda hepsi bitik. Şu anda çarklarımızı döndüren

bir tek tekstil var. Dolayısıyla önümüzü açık görüyoruz ve yeni yatırımlar yapmayı da düşünüyoruz. Ama önce dövizdeki dalgalanmaların durması, ülke olarak bir istikrarı yakalamamız gerekiyor.

Bundan on sene sonra Sefa Örmе'yi nerede görüyorsun?

Aslında üretimde jakar kısmına geçmeyi çok arzu ediyorum. Daha katma değerli ve daha az maliyetli ve insan gücüne dayalı bir üretim şekli var jakarda. Hacim az, katma değer fazla. Açık en interloglar piyasaya yeni çıktığında onlara da çok heves etmiştim. Ama aile ortaklığı olduğu için çok nasip olmadı. Şimdi bu anlamda kafam biraz daha rahat. Sefa Örmе olarak ayrıldım. Zor şartlar olmasına rağmen

kısa sürede on makineden 26 makineye çıktık mesela. Kala-balık bir aile şirketi olsaydım bu kararları bu hızla alabilmem çok da mümkün olmayacaktı.

Bir örmeci olarak mal sattığın firmalara neler söylemek istersin?

Kumaş satıcı firmalar olarak aslında bizler kendi kendimizin topuğuna sıkıyoruz. Ben bir fiyat veriyorum, rakibimse benim fiyatımın altına iniyor. Elbette bu durum satın almacıların işine geliyor. Hâlbuki herkes malını ederinde sattığında herkes refah içerisinde yaşayacak, yeni makine yatırımlarını yapabilecek. Bugün itibarıyla malımızı değerinin altına satıyoruz. Herkes karlılıkları dipte tutup çarkını döndürmeye çalışıyor. Günde üç vardiya üretim yapan bir firma olarak durma şansımız maalesef yok. Durduğumda düşerim. Ucuzcu firmaların bir şekilde eleneceğini düşünüyoruz ama biri gidiyor yerine yenisi geliyor. En büyük arzumuz seçim havasından kurtulup, huzur ve güven içerisinde çalışmak. Ülkemizin durumu iyi olduğu sürece iyi, kötü olduğu sürece de kötü olacağız.



Selim Hallaç
IQ KOD Yöneticisi

IQ-Kod Nedir?

IQ-KOD YAZILIM TİC. A.Ş, 2017 yılında hizmete başlamış ve ağırlıklı olarak kendini Tekstil sektöründe geliştirmiş bir yazılım şirkettir.

IQ-Örme Nedir?

IQ-Örme, Örme ve Dokuma sektöründe kullanımı yaygınlaşan, Siparişlerinizi, satın alımlarınızı, fasonlarınızı, stok ve üretiminizi takip edebileceğiniz ve maliyetlendirme yapabileceğiniz bir yazılımdır.

IQ-Örme'de Neler var?

- Ön Maliyet
- Sipariş Yönetimi
- Satın Alma Yönetimi
- Hammadde İhtiyaç Yönetimi
- Parti Seri (Top) Takibi,
- Depo Yönetimi
- Sayım Modülü
- Sevkiyat Yönetimi
- İşletme Yönetimi
- Üretim Planlama
- Kalite Kontrol
- Makina Bakım Yönetimi
- İğne & Platin Yönetimi
- Fire Yönetimi
(Örme, Boyahane, Raporlama)
- Maliyetlendirme ve Raporlar

ÖRSAD üyelerine
% 20
indirim imkanı.

Bu fırsattan yararlanmak için
bizi aramanız veya e-posta göndermeniz
yeterli olacaktır.



IQ-Örme Mobil ve Tablet Uyumlu mu?

Evet, IQ-Örme internetin olduğu her alandan erişim sağlanabilir. Mobil, Tablet, Bilgisayar gibi platformlardan sorunsuz erişim sağlanabilir. Şirket yöneticileri, işletmedeki genel durumu, sevkیاتları, siparişleri canlı olarak telefonları üzerinden takip etme fırsatına sahip olacaklar.

IQ-Örme Muhasebe Yazılımlarıyla Entegre Çalışıyor mu?

Evet, IQ-Örme tüm muhasebe yazılımlarıyla entegre olarak çalışmaktadır. (Cari kartlar, stok kartları, irsaliye aktarımı.)

IQ-Örme'yi Deneme Şansım var mı?

Evet, IQ-Örme deneme sürümünü 2 ay ücretsiz veriyoruz. Üstelik ÖRSAD üyelerine şimdi %20 indirim fırsatıyla. Bu fırsattan yararlanmak için bizi aramanız veya e-posta göndermeniz yeterli olacaktır.

Barış Mah. Belediye Cad.
No:30 Ginza Lavinya Park B 167
Beylikdüzü / İstanbul

Tel: +90 (850) 270 06 67
+90 (544) 695 47 76

E-Posta: info@iqkod.com

www.iqkod.com



İHRACATA TAM DESTEK

27 sektörde 83 bin firmayla 168 milyar dolar ihracat yaparak rekor kıran ihracatçılar, ekonominin zirvesiyle doğrudan buluştu. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla gerçekleşen TİM Delegeler Çalıştayı'nda, sektörel sorunlar ve çözüm önerileri ilk elden aktarıldı.

Türkiye'de ihracat yapan 83 bin firmanın çatı kuruluşu TİM, farklı bölgelerden 450 delegesini İstanbul'da ikinci kez çalıştayda bir araya getirdi. TİM Başkanı İsmail Gülle'nin ev sahipliğinde düzenlenen, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla gerçekleşen TİM Delegeler Çalıştayı'nda ihracatçılar, taleplerini doğrudan iki bakanlığın yetkililerine ilettiler. 27 ihracatçı sektör başkanı, işkollarıyla ilgili taleplerini,

çözüm önerilerini ve beklentilerini kendilerine ayrılan dörder dakikalık konuşmalarla Bakan Albayrak ve Bakan Pekcan'a aktardılar. Hükümet yetkilileri de Yeni Ekonomi Programı çerçevesindeki projeksiyonlarını ve ihracatçılardan beklentilerini paylaştı.

Bankalardan destek gerekli

TİM Başkanı İsmail Gülle konuşmasında "İhracatçılar olarak bizler, cephenin en önündeki savaşıyoruz. Türkiye'nin ticaret

diplomasininin saha neferleri olarak, ülkemize kazandırdığımız her 1 doların ne kadar önemli olduğunun da bilincindeyiz. Bununla birlikte, ihracatımızın kırdığı rekorlar, doğal olarak beraberinde yeni ihtiyaçlar da doğurmaktadır. Kısaca, ihracat yaşayan bir organizmadır, büyüdükçe, yükseldikçe, karşısına her gün çözülmesi gereken yeni sorunlar çıkmaktadır" dedi. Finansman konusunda özellikle Eximbank sayesinde çok önemli bir mesafe kat edildiğini söyleyen Gülle, "Ancak, bu du-

rumu ticari bankalarda maalesef göremiyoruz. Aksine diğer bankalarda, kredi faizlerinde artış, teminat küçültmesi gibi uygulamalarla karşılaşılıyor. Bugün devletler bile önemli projelerin finansmanında özkaynaklara ilaveten finansman kullanıyorken, ihracat yapabilmek için çırpınan ihracatçımızın finansmana erişim ihtiyacı ortada demektir" dedi. 10 Ağustos'ta Türkiye ekonomisinin maruz kaldığı ekonomik saldırının ihracatın finansmanının önemini bir kez daha ortaya koyduğunu vurgu-

layan Gülle, “Yüksek faizler, önümüzdeki en önemli engel olmasına rağmen, kamu bankalarının ihracata destekleri takdire şayan. Ancak sermayelerinin güçlendirilmesi büyük önem taşıyor. İhracata verdiğiniz desteklerin Eximbank ve kamu bankaları kanalıyla artırılması, bankacılığın tamamına cesaret verecektir” şeklinde konuştu. İhracata aktarılan her kaynağın, istihdam, verimlilik, katma değer ve en önemlisi kâr yarattığına dikkat çeken TİM Başkanı şunları söyledi: “İhracatçılar olarak hiçbirimizin kısa yoldan zengin olma hayali yok. Aksine, daha çok çalışma, alın terimizi kazanca dönüştürme çabasıdayız. Buna karşı önümüzdeki en büyük engel, maliyet enflasyonu. Buna yenilmememiz için maliyet enflasyonu ile kârlılık arasındaki ilişki iyi dengelenmeli. Kâr korunmalı ki, bu kârlılık üretimi, istihdamı ve ihracatı sürdürülebilir kılsın.” TİM Başkanı Gülle, teşvik sisteminin küresel markaları daha kolaylıkla satın alabilecek şekilde ihracatçıları desteklemesi, firmaların KDV imkânına kavuşması, yeşil pasaport hakkının 2 yıldan 3 yıla çıkarılması, Türkiye’nin lojistik ve ticaret üssü olması için gerekli adımların atılması ve Gümrük Birliği’nin güncellenmesi çalışmalarına tekrar hız verilmesinin beklentileri arasında bulunduğunu söyledi.

Keşfedilmedik çok pazar var

TİM olarak Güçlü Altyapı, Güçlü İnsan Kaynağı, Güçlü

Hazine ve Maliye

Bakanı Berat Albayrak; “Çözüm üretmeye devam ediyoruz, devam edeceğiz. Reel sektörün likidite açısından çok rahatladığı bir dönem olacağını göreceksiniz” dedi.

İhracat, Güçlü Ekonomi ve Güçlü Türkiye olmak üzere ‘5G Yol Haritası’ oluşturduklarını ve misyonun ise “Dış ticaret fazlası veren Türkiye” olarak belirlediklerini kaydetti. ‘Yeni Vizyon, Yeni Yol Haritası’ sloganıyla ‘İhracat 2019 Raporu’nu yayınladıklarına değinen Gülle şunları söyledi: “Bu doğrultuda, vizyonumuzu ve misyonumuzu hayata geçireceğimiz yol haritası ve stratejileri oluştururken, 360 derece katılım ve paylaşımı hedefledik. Hazırladığımız raporun ise dış ticaret analizi bölümünde, dünyada en çok ithalatı yapılan 200 ürünü ele aldık ve bunlardan 47’sinde rekabet avantajına sahip olduğumuzu gördük. Güçlü olduğumuz bu ürünler arasında yer alan 15 farklı üründe, 33 farklı pazara henüz girememişiz. 47 ürünün 41’inde Kanada, dünyanın en büyük ithalatçıları arasında yer alırken, bu ürünlerin 9’unda Kanada pazarında hiç yokuz. ABD ve Avustralya’ya 4’er ürünü, Suudi Arabistan’a 3 ürünü İtalya, İspanya, Rusya 1’er ürünü hiç satamıyoruz. Bu hesaplamalar alt alta konulduğunda, şunu görüyoruz: Eğer bu potansiyeli değerlendirebilirsek, İhracatımızı katlayacağımız çok açık. 47 üründe 50 milyar doları 75 milyar dolara ve sonrasında 100 milyar dolara taşıyacak yol haritamızı hızla şekillendiriyoruz. Bu çalışmayı çok daha detaylı yaparak, ilk 1000 içerisinde

rekabetçi olduğumuz 285 ürüne ilişkin raporumuzu da yakın bir zamanda açıklayacağız.”

Başarı hikayesini tüm

Türkiye olarak yazacağız Hazine Maliye Bakanı Berat Albayrak, son 16 yılda Türkiye’de çok önemli bir dönüşüm gerçekleştiğini, çok önemli mesafeler kat edildiğini ve bunun sonucu olarak ihracat rakamlarının 30 milyar dolarlardan 170 milyar dolara ulaştığını söyledi. Bakan Albayrak, son aylarda haksız, spekülative saldırılara maruz kaldığını ifade ederek, “Yeni başarı hikayesini tüm Türkiye olarak yazacağız. Dünyada belirsizliklerin arttığı, Avrupa’nın, Çin’in yavaşlamaya başladığı bir dönemde bizler, siz ihracatçılarımızla birlikte çok daha fazla çalışacağız. Birilerinin tehdit olarak tanımladığı bu dönemde küresel ticaretin yükselen yıldızı haline geleceğiz. Ağustos ve eylül aylarında küresel finansal anlamda haksız spekülative saldırılara maruz kalmış bir ülkeyiz. 2018’i bir tecrübe, ders çıkarma, güçlendirme yılı olarak geride bıraktık” açıklamalarında bulundu. Bakan Berat Albayrak, Şubat ayının geçen son aylardan daha iyi olacağını altını çizerek, “Çözüm üretmeye devam ediyoruz, devam edeceğiz. Reel sektörün likidite açısından çok rahatladığı bir dönem olacağını göreceksiniz” ifadelerini kullandı.

Tasarımla daha rekabetçi olacağız

Avrupa’da Brexit gerilimi ile dünyadaki ticaret savaşları ve korumacılık önlemlerine rağmen ihracatçıların ekonomiye büyük katkı sağlamaya devam ettiğini aktaran Ticaret Bakanı Pekcan da, “Göreve geldiğimizden beri ihracatçılarımız, sektörlerimiz ve sivil toplum örgütlerimizle bir fikir birliği, güç birliği ile çalışmalarımıza devam ediyoruz” dedi.

Ocak ayında dış ticaret açığını 6,8 milyar dolar kapandığını aktaran Pekcan, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu son derece önemli. Mart ayında milli gelirimiz açıklandığında ülkemiz ihracatının milli gelire oranında rekorlar yakaladığımızı göreceğiz. Önümüzdeki 10 yılda temel hedefimiz, orta gelirli bir ülke olmaktan çıkıp yüksek gelirli ülkelere seviyesine ulaşmak. Bu hedefimize yönelik ilerlerken, dünyanın durmadığına, devamlı bir teknolojik ve ekonomik bir değişimden geçtiğine hepimiz şahit oluyoruz. Bu yolda üç temel hedefimiz var: Rekabetçi olduğumuz konularda markalaşma ve tasarımıyla daha rekabetçi hale gelmek... İç ticarete, dış ticarete ve gümrüklerde dijitalleşmeyi ve e-ticareti ön plana çıkarmak... Üretimde ve ihracatta ise yeni teknolojilerle çağı yakalamak... Tüm bu hedeflere ihracatçılarımızla beraber ulaşacağız. 2019 yılı hedeflerimize yönelik çok önemli bir yıl olacak.”





DIŞ TİCARET BLOK ZİNCİRLE KOLAYLAŞACAK

Dış ticaret süreçlerinde yer alan devlet, ihracatçı, ithalatçı, sigorta, lojistik şirketleri ve bankalar güvenli bir dijital platformda bir araya gelecek; dış ticaret kolaylaşacak. İhracatın daha hızlı gerçekleşeceği ve bekleme sürelerini azaltacak blok zincir teknolojisi için çalışmalara hız verildi.

 Satoşi Nakamoto lakaplı gizli bir yazarın 2008 yılında ABD’de baş gösteren ekonomik kriz sonrası önerdiği dijital parayla beraber, dünya yeni bir uluslararası para birimiyle tanıştı. “Bitcoin”, başlangıçta sadece bir ödeme biçimiyken, daha sonra arkasındaki güç olan blok zincir teknolojisinin başka kullanım alanları olabileceği fark edildi.

En genel ifadeyle, şifrelenmiş işlem takibi sağlayan, dağıtık veri tabanı olarak tanımlanabilen blok zincir teknolojisi, bitcoin ve ethereum gibi sanal paraların arkasındaki sistemin adı. Zincirleme bir modelle inşa edilen, takip edilebilir ama kırılmayan blok zinciri, günümüzde bankacılık ve finans uygulamalarında kullanılan bir teknoloji haline gelmiş durum-

da. Bir merkeze bağlı olmaksızın işlem yapmaya izin veriyor, alışveriş direkt olarak alıcı ile satıcı arasında ve güvenli bir şekilde gerçekleştirebiliyor.

Şeffaf ve güvenilir

Blok zincir, müşterilerle araçları ortak bir platformda aracısız buluşturmayı amaçlıyor. Depolanan verilerle, kendisinden önceki tüm işlemlerin kaydı

zincire ekleniyor. İlgili işlemi veri tabanı üzerine eşzamanlı olarak kaydeden teknolojinin en büyük özelliği, tek bir merkeze kayıtlı olmaması. Blok zincir, dışarıdan müdahalelere karşı korunaklı yapısının yanında, veri tabanını kullanan herkesin potansiyel olarak sistemdeki bilgilere erişebileceği şekilde tasarlanıyor. Yüksek güvenlik seviyesiyle, tüm ekip üyeleri

aynı anda paylaşılan verilere erişilebilir. Böylece, bir merkezi kuruma bağlı kalınmaksızın güvenli bir şekilde dünyadaki kullanıcılar tarafından yapılan işlemler kontrol edilebiliyor. Bu teknolojiyle müzik, oyun ve film alışverişinden, devlet kurumları ve finans sektörüne kadar birçok alanda yapılan işlemler daha güvenilir ve şeffaf bir ortamda gerçekleştiriliyor.

Blok zincir teknolojisi, sanal veri tabanlarının kullanıldığı banka işlemlerinde, tapu ve nüfus kayıtlarında ve dijital kimliğin kullanıldığı her türlü alana uygulanabiliyor. Gelecekte hayatımızın önemli bir kısmında kullanılacağını söylemek kehanet olmaz. Bazı devletler geleneksel finans sisteminde köklü değişiklikler yapabilecek olması sebebiyle bitcoin gibi sanal para birimlerine kuşkuyla yaklaşıyor ve hatta yasaklama yönünde adım atıyor olsalar bile, birçok devlet gelişen teknolojiye ayak uydurabilmek adına, blok zincir teknolojisini anlamak ve kendi sistemlerine adapte edebilmek için çalışmalar yürütüyor.

“Firmalarımızın rekabet gücü artacak”

Türkiye’de de blok zincir teknolojisi kullanılabilmesi için çalışmalar hızlandı. Özellikle dış ticarete ihracat işlemlerinin daha hızlı gerçekleşmesini ve bekleme sürelerinin azalmasını sağlayacak sistem için Ticaret Bakanlığı hazırlık içinde. Konuyla ilgili çalıştaylar düzenleyen Bakanlık, altyapı çalışmalarını başlattı. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, bu teknolojinin dış ticarete nasıl kullanılacağını dergimize şöyle aktardı: “Blok zincir, birbirine güvenmeyen tarafların güven içerisinde alışveriş yapmasını sağlarken, içerisinde birçok tarafın olduğu karmaşık süreçleri daha hızlı, verimli ve güvenli hale getirir. Dış ticaret süreçlerinde yer alan devlet, ihracatçı, ithalatçı, sigorta, taşımacılık, lojistik şirketleri ve bankaları güvenli bir platform üzerinde bir araya getirdiğimiz zaman bekleme süreleri ciddi ölçüde kısılacaktır. Kâğıt ortamında gerçekleşen birçok işlem dijitalleşirken, ayrıca akıllı

kontratlar gibi teknolojilerle otomatikleşecektir. Bu bakımdan dış ticaretin tam anlamıyla bir blok zincir konusu olduğunu düşünmekteyiz. Örneğin, Güney Kore bu konuda bir pilot çalışma yapıyor. 2017 yılında, 48 kamu ve özel sektör kuruluşu toplanarak bir platform kurdu. Kâğıt ortamında ya da elektronik ortamda parçalı yapılarda ayrı ayrı paylaşılan belgeleri, tüm tarafların yer aldığı bahsi geçen tek blok zincir platformu üzerinden paylaşıyorlar. Bu teknolojiyi, her bir süreçle ilgili tarafları bir araya getirerek, firmalarımızın çok daha hızlı, buna karşın az maliyetle işlemlerini gerçekleştirmeleri ve rekabet güçlerinin artırılması yönünde kullanacağız.”

Pilot projeler hayata geçecek Ticaret Bakanlığı, geçen Ekim ayında Bakanlığın tüm birimlerinin katılımıyla bir çalıştay gerçekleştirerek blok zincirin katma değer yaratacağı alanları belirledi. Öncelikli olanlar seçilerek çalışma grupları oluşturuldu. Bunlardan biri, dış ticarete konu ürünlerin tabi olduğu laboratuvar testlerinin blok zincire aktarılmasıydı. Özellikle tarım ürünlerinin ithalat ve ihracatında farklı kurumlar, ürün tespiti, sağlık ve kalite denetimi gibi amaçlarla testler gerçekleştiriyor. Mevcut sistemde blok zincir gibi etkin bir veri paylaşımı sistemi olmadığından, mükerrer testler olabiliyor, bu da firmalara zaman kaybı ve ek maliyet ola-

rak yansıyor. İlgili tüm tarafları bir platformda buluşturarak, blok zincir üzerinden veri yönetimi sağlanması ile dış ticaret süreçleri hızlı ve düşük maliyetle gerçekleşiyor. Ticaret Bakanı Pekcan, vizyonlarının dış ticareti blok zincir üzerinden tamamen dijital bir platforma dönüştürmek olduğunu belirterek şunları söylüyor: “Ancak, büyük dijital dönüşüm projelerinde temel bir kural vardır: Dar kapsamlı pilot bir proje ile başlayıp, oradaki tecrübelerle kapsamı büyütme. Bu kapsamda, böyle yeni bir teknolojiyi kullanmaya önemli ama görece küçük projelerle başlayıp, burada elde ettiğimiz başarılarla daha büyük projelere geçiş yapacağız.”

Dijital güven protokolü

Dijital Dönüşüm Derneği Başkanı ve Kadir Has Üniversitesi Yeni Medya Bölümü Öğretim Görevlisi İsmail Hakkı Polat, blok zincirin, “Kişiler arasında güvenilir aracı kuruma ihtiyaç duymaksızın, doğrudan para transferi yapılmasını sağlayan dijital kayıt sistemi” şeklinde tanımlanabileceğini aktardı. Polat, söz konusu sistemin zamanla finansın yanında diğer sektörler için de “dijital güven protokolü” olarak verimlilik ve tasarruf sağlayabileceğinin keşfedildiğini bildirdi. Blok zincir sisteminin çalışma prensiplerine değinen Polat, “Blokzincir altyapısıyla gerçekleştirilen işlemlerin tüm kayıtları, herkese açık defter



Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Blok Zinciri Teknolojisi'ni firmalarımızın rekabet güçlerinin artırılması yönünde kullanacağını vurguluyor.

olarak tutuluyor. Böylece her tür kurum ve topluluk için şeffaf, denetime açık, sonradan değiştirilemez kayıt ve evrak sistemlerinin kullanılabilmesinin önu açılıyor. Blok zincir sayesinde kamu ve özel kuruluşların tüm yazışma, tapu benzeri tüm sicil dokümantasyonları bir daha değiştirilemez ve taklit edilemez biçimde arşivlenebiliyor. Ayrıca müzik, film, oyun ve yazılım gibi eser haklarının, güvenilir zaman damgalarıyla kayıt altına alınması, sıralanması ve teliflerinin, arada aracı olmadan doğrudan eseri tüketenlerden talep edilmesi de mümkün olabiliyor” diye konuştu.

Blok zincir teknolojisinin geleceği

Blok zincir teknolojisi gelecek vadeden bir teknoloji olmakla beraber bu teknolojinin tam bir olgunluğa erişmesi için kat edilmesi gereken adımlar var. Ancak, İsviçre merkezli Credit Suisse tarafından hazırlanan geniş çaplı bir rapora göre, blok zincir sadece dijital para birimleri veya finansal hizmetler için değil birçok alanda kullanılıyor. Dünya Ekonomik Forumu tarafından yapılan bir ankete göre, yöneticilerin yüzde 58'i küresel Gayri Safi Milli Üretimin yüzde 10'unu “2025”den önce blok zincirde bulunacak” şeklinde bir tahmin yürütüyor.

BLOK ZİNCİR NEDİR?

Dijital para birimlerini, varlıkları ve emtiaları besleyen blok zincir (blockchain) teknolojisi, dağıtılmış bir veritabanı ya da paylaşılmış defter kaydı (muhasabe) olarak tanımlanabilir. Blok zincirler açık veya özel olabilir. Herkesin okuyabileceği, kullanabileceği veya değiştirebileceği açık kaynaklı bir yazılım üzerinde ise ‘açık’, kısıtlamalı ve kontrollü erişimi var ise ‘özel’ olarak niteleniyor. Blok zincir iki temel kavramdan meydana geliyor: Bloklar ve kayıtlar. Kayıtlar: İlgili blok zincir yapısının üzerine oluşturulduğu her türlü içerik bilgisidir. Sistemde kayıtlı olan bir kullanıcıdan bir başkasına yapılmış transferler bu kayıtlarla tutulur. Bloklar: Kayıtlar birleştirilip belirli aralıklarla işlenerek blokların içine yazılır. Herhangi bir blok, kendisinden önceki ve sonraki bloklara özet algoritmaya bağlıdır. Bu yüzden teknolojinin adı zincire bağlı bloklar anlamına gelen blok zincirdir.



İHRACATIN İLK BİNİ BELLİ OLDU

Türkiye'nin ilk 1000 ihracatçısı 2018 Araştırması açıklandı. İlk 1000 şirket önceki yıla göre 10,5 milyar artışla toplam 102,8 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. İlk 1000 firma ülke ihracatının yüzde 61'ini karşıladı. 155 Firma listeye ilk kez girdi.

TİM Olağan Genel Kurulu'nda 2018 yılını rekorlara tamamlayan ihracatta şampiyonlar ligi sıralaması açıklandı. TİM tarafından bu yıl 17'ncisi açıklanan "Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı 2018" araştırmasına göre ilk 1000 şirket önceki yıla göre 10,5 milyar artışla toplam 102,8 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bu şirketlerin 50 ilde faaliyet gösteriyor olmaları da ihracatın Türkiye geneline yayıldığıнын en büyük göstergesi oldu.

61 ihracatçı birliği, 13 genel sekreterlik ile 85 bine yakın ihracatçının tek çatı kuruluşu olan TİM'in her yıl dikkatle takip edilen araştırmanın sonuçlarına göre, İlk 1000'de yer alan şirketlerin toplam ihracattan aldıkları pay yüzde 61,2'ye yükseldi. İlk 500 şirketin ihracattaki payı yüzde 52,6 oldu.

50 ilden bin şirket

Araştırma sonuçlarına göre sektörel değerlendirmede ilk sırada 154 şirketle hazır giyim sektörü, ikinci sırada 106 şirketle kim-

yevi maddeler ve mamulleri, üçüncü sırada ise 102 şirketle otomotiv sektörü yer aldı. İlk 1000'de yer alan ihracatçı şirketlerin İstanbul'dan Şırnak'a, Samsun'dan Osmaniye'ye 50 farklı ilde faaliyet gösteriyor olmaları da ihracatın Türkiye sathına yayıldığını kanıtladı. Şirketlerin 440'ı İstanbul merkezli iken, onu 76 şirketle İzmir ve 67 şirketle Kocaeli izledi. Bölgesel dağılımda ise Marmara Bölgesi'nden 600, Ege Bölgesi'nden 146 ve İç Anadolu Bölgesi'nden 83 şirket listeye

girmeyi başarırken, 7 coğrafi bölgemizde de İlk 1000 listesine girmeye hak kazanan firmaların olması dikkat çekti.

İstihdam ve katma değerde liderler

İlk 1000 firmanın ortalama çalışan sayısı 2018'de 781 oldu, bu da sadece bu firmaların 800 bine yakın istihdam sağladığına işaret ediyor. Aynı sayı 2016'da ise 704 idi, yani en başarılı ihracatçılar istihdamı da sırtladı. Sadece iki yılda 100 bine yakın çalışan daha fazla istihdam edildi.



Yine, ilk 1000 firma ihraç birim fiyatında ülkemizi ileri taşıdı. İhracatımızın kg fiyatı 2018'de 1,33 dolar iken, ilk 1000 firmamızda bu sayı 1,37 dolar; ilk 500'de 1,40 ve nihayet ilk 10 firmamızda ise 2,76 dolar olarak gerçekleşti.

1 milyar doları geçen 13 şirket

İlk 1000 İhracatçı araştırmasında 1 milyar dolar ve üzeri ihracat yapan şirket sayısı bir

önceki yıla kıyasla 10'dan 13'e yükseldi. 100 milyon dolar ve üzeri ihracat yapan şirket sayısı ise 145'ten 171'e çıktı. 2018 yılında listenin en son sırasında yer alarak Türkiye'nin en çok ihracat yapan bininci firması olan firma 21,6 milyon dolar ihracata imza attı. Bu rakam 2017'de 19,5 milyon dolar, 2016'da ise 18,2 milyon dolardı. İlk 1000 şirketin yüzde 66,3'ü yani üçte ikisinden fazlası üretici ihracatçı şirketlerden oluştu.

155 şirket listeye ilk kez girdi

İlk 1000 ihracatçı arasında yer alan firmalardan 155'i, 2017 yılında İlk 1000 İhracatçı listesinde yer almazken, 2018 yılında listeye giriş yaptı. Listeye en yüksek sıradan giriş yapan firmalar ise Tatmetal Çelik (158'inci), Mitaş Endüstri (175'inci), Gemlik Gübre Sanayi (233'üncü), Corbus Metal (258'inci), Rexport Dış Ticaret (319'uncu), Yenigün İnşaat (326'ıncı), Göymen Gıda (351'inci), Turquoise Yat Sanayi (383'üncü), Yıldızdemir Çelik

Araştırma sonuçlarına göre sektörel değerlendirmede ilk sırada 154 şirketle hazır giyim sektörü, ikinci sırada 106 şirketle kimyevi maddeler ve mamulleri, üçüncü sırada ise 102 şirketle otomotiv sektörü yer aldı.

İLK ÜÇ, YERİNİ KORUDU

Otomotiv sektörü zirveyi bırakmadı. Türkiye'nin ihracat lideri Ford Otomotiv oldu. Onu ikinci olarak Toyota, üçüncü olarak ise Tofaş takip etti. Ford Otomotiv 5 milyar 683 milyon dolar, Toyota Türkiye 4 milyar 598 milyon dolar, Tofaş ise 2 milyar 998 milyar dolar ihracat kaydetti.

Bir önceki yıl 6'ncı sırada bulunan Kibar Dış Ticaret, 2 milyar 720 milyon dolarlık ihracatla 4'üncü sıraya yükselirken, önceki yıl 12'nci sırada bulunan TGS Dış Ticaret, 7 sıra birden yükselerek 2 milyar 591 milyon dolarla 5'inci oldu. 6'ncı sırada ise Tüpraş 2 milyar 467 milyon dolarlık ihracatla yerini aldı. Vestel 2 milyar 255 milyon dolarla 7'nci, Arçelik ise 1 milyar 937 milyon dolarla 8'inci sıradaki yerini korurken, 9'uncu sırayı ise 1 milyar 784 milyon dolarla Oyak-Renault elde etti. 10'uncu sırayı ise 1 milyar 544 milyon dolarla önceki yıla göre 1 sıra yükselen Habaş Sınai ve Tıbbi Gazlar A.Ş. aldı.

Sanayi (407'inci) ve Sahra Gıda (419'uncu) olarak sıralandı.

Gülle: "Küresel ticaretten 1,5 kat fazla büyüdük"

TİM Olağan Genel Kurulu'nda düzenlenen 2018 yılı ihracat şampiyonları ödül töreninde konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, "İlk 1000'e giren firmalarımızın 2018 yılında ihracat hacimlerini bir önceki yıla göre yüzde 11, yani küresel ticaretteki artışın 1,5 katının üzerinde bir sıçramayla, 102,8 milyar dolara taşıdılar. Türkiye'miz, ülkemizin dünya arenasındaki yüz akı olan ihracatımızla büyüyor, ihracatımızla büyüyor. Bundan sonra vizyonumuz 'Bilgi Rekabetinde Türkiye'dir.

Geçen sene listede olmayan 155 firmanın, 2018 yılında sergiledikleri ihracat performansları ile ilk 1000 listesine girmeye hak kazandıklarını dile getirdi. 2018 araştırmasında 50 farklı ilden firmamız listeye girme başarısı göstererek, ihracatın Türkiye sathına yayılmasına imza attığını ifade eden Gülle, "2018 yılının dördüncü çeyreğinde net ihracatın büyümeye katkısı 8,4 puan ile en yüksek rakama ulaştı. 2019'un ilk çeyreğinde ise bu rakamı 9,4 puana taşımayı başardık. Ekonomimizin ihracatla yükselişini perçinledik. Türkiye'miz, ülkemizin dünya arenasındaki yüz akı olan ihracatımızla büyüyor, ihracatımızla büyünecek" diye konuştu.

2018'DE İHRACATTA İLK 10 ŞİRKET

FİRMA	İHRACAT (\$)
Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.	5.682.762.433
Toyota Otomotiv Türkiye A.Ş.	4.598.412.782
Tofaş Türk Otomobil A.Ş.	2.997.681.305
Kibar Dış Ticaret A.Ş.	2.719.787.015
TGS Dış Ticaret A.Ş.	2.591.293.127
Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.	2.466.974.750
Vestel Ticaret A.Ş.	2.254.759.359
Arçelik A.Ş.	1.936.987.240
Oyak-Renault Otomobil A.Ş.	1.784.071.563
Habaş Sınai Gazlar A.Ş.	1.544.049.678



HAZIR GIYİM İÇİN ÇİN'DE BÜYÜK FIRSAT

Ticaret Bakanlığı 2021 yılına dek olan dönemde, Çin, Hindistan, Rusya ve Meksika'yı özel hedef pazarlar olarak belirleyerek, çalışmalarını bu ülkelere yoğunlaştırdı. Aralarında en büyüğü olan Çin, tahmin edilenin aksine lüks tüketimde çok cazip fırsatlar barındırıyor.

Çin, 1,4 milyarlık nüfusu, 9 trilyon dolara ulaşan gayrisafi milli hasılası ile 'şimdilik' dünyanın en büyük ikinci ekonomisi. İngiltere merkezli finans kuruluşu Standard Chartered'in yayınladığı son rapora göre, 2030 yılında şu an dünyanın bir numarası olan ABD üçüncü sıraya gerileyecek; Çin ve Hindistan ise onun üzerinde sıralanacak. Çin, kalabalık nüfusu nedeniyle hammadde, ara malı ve tüketim malı ihtiyaçları bakımından giderek kabaran bir gidere sahip. Ülke

sadece ihracat yapmıyor, aynı zamanda ciddi bir ithalatçı.

Gıdada potansiyel yüksek

Çin, geçen yıl 1,8 trilyon dolarlık ithalat gerçekleştirdi. Bu toplamın az sayılacak bir kısmı, 91 milyar dolar kadarını tarım ve gıda ürünleri oluşturdu. Çin'e tarım ürünleri ihracatı yapan ülkelerin başında ABD, Brezilya, Japonya, Tayland, Avustralya, Endonezya, Kanada ve Malezya geliyor.

Aynı zamanda ciddi bir tarım üreticisi olan Çin'in, GSYİH'nin yaklaşık yüzde

11'ini tarımsal üretim oluştururken, ülke istihdamının da yaklaşık yüzde 36,7'si bu alanda çalışıyor. Çin, dünya gıda tüketimi ve dolayısıyla gıda endüstrisi açısından büyük bir öneme sahip. Önemli gıda ithalatçıları arasında yer alan ülke, ağırlıklı olarak bitkisel yağlar, çikolatalı ve şekerli mamuller, konserve meyve ve sebzeler ile unlu mamuller ithal ediyor. Büyüyen ekonominin yanı sıra, yükselen gelir düzeyi ve yaygınlaşan Batı tarzı tüketim alışkanlıkları sonucu gıda ithalatının da yıldan yıla artması bekleniyor.

Gıda sektörü açısından başta sert kabuklu meyveler, balık, dondurulmuş yengeç ve diğer su ürünleri, bebek mamaları, makarna, işlenmiş et ürünleri, işlenmiş meyve sebzeler ve mineral sular gibi ürünlerde potansiyel yüksek. Ancak Çin'in gıda ithalatında, belgeleme işlemleri için son derece sıkı ve karmaşık kurallar bulunduğu unutulmamalı.

Dış ticaret açığımız büyük Türkiye, 2018'de Çin'den 20,7 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirdi. Buna karşın Çin'e yaklaşık

3 milyar dolar ihracat yapabildik. Çin aslında birçok sektörde Türkiye için önemli fırsatlar barındırıyor. Türkiye'nin Çin'e ihraç ettiği ürünler arasında mermer, krom, bakır gibi maden kaynakları, demir ve yassı çelik gibi mamuller bulunuyor. 2018 yılında Çin'e 1,5 milyar dolarlık maden ihracatı gerçekleştirildi. Türkiye'nin Çin'den ithal ettiği ürünlerin başında da bilgisayar ve telefon gibi otomatik bilgi işlem makineleri, elektrikli cihazlar, pamuk, otomotiv yan sanayi geliyor.

En büyük e-ihracat pazarı Çin, aynı zamanda dünyanın en büyük ve en hızlı büyüyen e-ticaret pazarı. Sınır ötesi e-ticaret ile ürün satın alan tüketicilerin oranı 2015 yılında yüzde 34 iken, 2017'de yüzde 67'ye ulaşmış durumda. Çin'in 2020 yılına kadar dünyadaki en büyük sınır ötesi B2C pazarı olması bekleniyor. Çin, özellikle lüks segmentte üretim yapan üreticiler için avantajlı bir pazar olarak öne çıkıyor. Bu büyük ülkede, kaliteli ürünlere para harcamak isteyen 350 milyon kadar, neredeyse AB nüfusuna denk, orta ve üst gelir düzeyinde insan bulunuyor. Kaliteli ve lüks markalara para harcayabilen bu kesim; tekstil ve deri gibi iddialı olduğumuz kategorilerde e-ihracat için önemli bir potansiyel oluşturuyor.

E-ticaret, ihracattan yüzde 30 avantajlı

Sınır ötesi e-ticaret, Çin online tüketici pazarına doğrudan ve uygun maliyetli erişmek için yeni bir yol sunuyor. Sınır ötesi e-ticaret üzerinden ihracat yapan bir satıcı, geleneksel süreçleri kullanarak yapılan ihracata kıyasla, lojistik ve fi-

nansal maliyetlerde yüzde 30'a varan bir tasarruf sağlarken, ürününü de denetimler dahil olmak üzere çok daha kısa sürede gönderebiliyor. Bu pazarda başarıya ulaşmak için bir şirketin esnek bir yapıda olması ve sürekli değişen e-ticaret düzenlemeleri ve trendlerini takip ederek kendisini yenilemesi ilk şart. Yanı sıra stratejisini Çin pazarının yerel alışkanlıklarına uyarlaması mutlaka gerekli. Çin'de iş yapma biçimleri, maalesef henüz tamamen kurumsal zeminde ilerlemiyor. Bu yüzden ticaret yaparken, kişisel ilişkiler ön plana çıkıyor. Bu nedenle "networking" pazara giriş ve tutunma için büyük önem taşıyor.

Dikkat edilmesi gereken bir başka husus da kurallar çok iyi tanımlanmadığı ya da iyi anlaşılmadığı için, yabancı bir işletme, genellikle gri bir bölgede çalıştığı hissine sahip olabiliyor. Bu aşamada yerel kültürü ve pazarın karmaşıklığını anlayan yerel bir ortağın ilişkilerin kurulmasında devreye girmesi işleri kolaylaştırıyor. Yerel ortak aynı zamanda bazı pazaryerlerine girişte de anahtar görevi üstlenebiliyor. Örneğin, yerel bir pazaryeri olan Taobao.com'a ve sosyal medya sitesi WeChat'e üyelik için Çin vatandaşı olma şartı aranıyor. Bu gibi durumlarda, yabancı şirket Çinli bir çalışan istihdam edebileceği gibi servis sağlayıcısı şirket ile de anlaşabiliyor.

Yeni havalimanı e-ihracatı sıçratacak

Türkiye'de e-ihracat yapan firma sayısı şimdilik henüz az. Ancak bu yönde çok önemli bir istek var ve e-ihracata yönelen firma sayısı çok hızlı bir şekilde artıyor. 2018 yılında e-ihracata başlayan firma



ÇİN ULUSLARARASI İTHALAT FUARI'NIN İKİNCİSİNDE KATILIM 5 KATINA ÇIKACAK

Geçen yıl Şanghay'da düzenlenen ilk Çin Uluslararası İthalat Fuarı'nda, dünya genelinde 172 ülkeden yaklaşık 3.600 katılımcı yer aldı. Fuarda, firmalar, yerli ürünlerini tanıttı ve bu ürünler Çinli tüketicilerin beğenisini kazandı. Ülkemizce milli katılımın gerçekleştirildiği fuara gıda ve tarımsal ürünler, aksesuar ve tüketici ürünleri, tüketici elektroniği ve elektronik aletler, giyim, otomobil, mobilya, mücevher, üst düzey akıllı ekipmanlar, hizmet sektörleri olmak üzere 6 ayrı holde 861 m2 alanda 38 firmamız iştirak etti. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü tarafından Çin Uluslararası İthalat Fuarı hakkında yapılan değerlendirmede "Çin Halk Cumhuriyeti'ne yönelik ihracatımızın artırılmasını teminen, Bakanlıklarınca CİIE'nin 2019 yılında aynı tarihlerde gerçekleştirilecek ikinci versiyonuna 4.000 m2'lik bir alanda daha güçlü bir düzeyde katılım sağlanmasına karar verildiği belirtildi" denildi. Yaklaşık 1,4 milyar nüfusun gün geçtikçe artan gıda tüketim talepleri karşısında, ÇKP Merkez Komitesi ve Çin Devlet Konseyi'nin yayınladığı söz konusu planda, Çin'deki yetersiz tarım ürünlerinin ithalatının aktif bir şekilde genişletilmesi ve ithalat kanallarının çeşitlendirilmesi talep edildi.

Çin, lüks segmentte üretim yapan üreticiler için avantajlı bir pazar olarak öne çıkıyor. Kaliteli ve lüks markalara para harcayabilen bu kesim; tekstil ve deri gibi iddialı olduğumuz kategorilerde e-ihracat için önemli bir potansiyel oluşturuyor.

sayısı, 2017'e göre yüzde 40 arttı. Dünyanın en büyükleri arasında yerini almaya hazırlanan İstanbul Havalimanı'nın tamamen devreye girmesiyle e-ihracatta önemli bir patlama yaşanması bekleniyor. Çünkü e-ihracatın olmazsa olmazı çok iyi bir lojistik desteği.

E-İhracat Eylem Planı'nda da belirtildiği gibi başta İstanbul Havalimanı olmak üzere belirlenen bölgelerin "bölgesel lojistik merkezleri" haline getirilmesiyle e-ihracat yapan şirketlerimiz geniş bir bölgeye düşük maliyet ve yüksek bir hızla erişim olanağına kavuşacak.



YEREL PARA İLE TİCARETE TEŞVİK

Türk Eximbank tarafından sadece KOBİ'lere kullanılan TL kredi desteğinin kapsamı tüm ihracatçıları kapsayacak şekilde genişletilecek. Böylece yerel para ile ticaretin teşvik edilmesi amaçlanıyor.

Türk Eximbank'tan sıklıkla talep edilen kredi desteğinin kapsamı genişletiliyor. Sadece KOBİ'lere kullanılan krediler, Türk Lirası ile satış yapan tüm ihracatçılara sunulacak. Türk Eximbank, geçtiğimiz yılın faaliyet sonuçlarını, 2019 yılı hedeflerini ve yeni ürünlerini bir basın toplantısıyla paylaştı. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın yanı sıra Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım ve TİM

Başkanı İsmail Güle de toplantıya katıldı. Türk Eximbank'ın 2018 yılında ihracatçılara 27 milyar dolar nakdi kredi ve 17 milyar dolar da ihracat kredi sigortası sağladığını dile getiren Ruhsar Pekcan, bankanın toplam desteğinin 2018'de 2017'ye göre yüzde 12,5 artarak 44,2 milyar dolara yükseldiğini dile getirdi. 2017 yılında yüzde 25 olan Türkiye'nin ihracatını destekleme oranının da 2018 yılında yüzde 26'ya yüksel-

diğini belirten Bakan Pekcan, "Bunun dışında Eximbank'ın ulaştığı ihracatçı sayısı ki bu da bizim hedeflerimizden birisiydi, 11 bin ihracatçıya ulaşmayı hedeflemiştik, 11 bin 72 rakamıyla 2018'i tamamladık" diye konuştu.

KOBİ ağırlığı yüzde 70 İhracatçı firmaların arasında KOBİ ağırlığına önem verdiklerini vurgulayan Pekcan, "KOBİ'lerimizi ihracatçı yapmamak

üzere bir strateji ortaya koyduk ve 2017 başında yüzde 53 olan KOBİ ağırlığı 2018 sonu itibarıyla yüzde 70,7'ye yükseldi. 2018'de Türkiye'deki ihracat kredilerinin yüzde 53'ünü Eximbank tek başına kullandı" ifadelerini kullandı. Bakan Pekcan, Türk Eximbank'ın Türkiye'nin en büyük alacak sigortası şirketi olduğunu belirterek, "Banka, kaynak yapısını çeşitlendirme amacıyla sendikasyon ve bilateral krediler, tahvil ihraçları ve uluslararası kuruluşlardan temin ettiği kaynaklar sayesinde yurt dışı fon temininde 7'nci sıraya geldi. Gerçekten Genel Müdürümüz ve ekibini kutluyorum. Bu konuda çok başarılı çalışmalar sergilediler. 2018'de en zor dönemlerde dahi tereddüt ettik ama durmadık, devam ettik ve çok başarılı sonuçlar aldık. 2019'da bu başarılı çalışmalar devam ediyor" şeklinde konuştu.

8 şube ve 5 irtibat ofisi açılacak

Eximbank'ın kredi büyüklüğü açısından da Türkiye'nin 8'inci büyük bankası haline geldiğine dikkati çeken Pekcan, şunları söyledi: "Türk Eximbank, son iki yıllık dönemde şubeleşerek daha fazla ihracatçımızla doğrudan iletişime geçmek, haberleşmek ve kaynak sağlamak yönüne gitmiştir. 2018 yılında 12 şube ve 15 irtibat bürosu açmış bulunuyoruz. Hedefimiz 2019'da da 8 şube ve 5 irtibat ofisi daha açarak 40 noktadaki ihracatçılarımızla bir araya gelmektir. Bu doğrultuda da şubat ayında 3 yeni şubeyi belirledik. İstanbul, Manisa ve Çorlu'da 3 yeni şube açacağız. Ocak ayında da İskenderun'da bir irtibat bürosu açtık. Hizmet ağımızdaki bu genişleme ile işlem hızında önemli bir artış sağlanacak ve İhracatçılarımızın zamandan daha fazla tasarruf edebilmelerini sağlamış olacağız." Bakan Pekcan, 2019 yılının en önemli dış ticaret gelişmesinin ihracatın ithalatı karşılama oranındaki yükselme olacağını, böylece dış finansman ihtiyacının asgari düzeye indireceğini öngördüklerini de dile getirdi.

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



HAZIR GIYIMDEN 10 YILDA 150 MİLYAR DOLAR

Katma değerli üretimde, istihdama katkıda ve net döviz getirisinde Türkiye'nin en önemli işkollarından olan moda endüstrisinin, 2018'de 17,6 milyar dolarlık ihracata imza atan firmaları, görkemli bir törenle ödüllendirildi. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) düzenlediği ödül törenine Ticaret Bakan Yar-

dımcısı Rıza Tuna Turagay, TİM Başkanı İsmail Gülle ile sektörün önde gelen isimleri katıldı. Törende konuşan İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin toplam 18 milyar dolar sınırına gelen hazır giyim ihracatının yüzde 75'ten fazlasını kendi birliklerinin gerçekleştirdiğini söyledi. Gültepe, "Dünya hazır giyim ihracatının yüzde 3,3'ünü gerçekleştiriyoruz. Oysa Türkiye

olarak dünya ihracatından aldığımız pay yüzde 0,98. Bu veri bile sektörümüzün önemini ortaya koyuyor" dedi.

Hedef 200 milyar dolar TİM Başkanı İsmail Gülle, tekstil ve hazır giyim sektöründe başarılı olan her iş insanının başka sektörlerde de başarılı olacağını söyledi. Gülle, Türkiye'nin 2019'u 180 milyar doların

üstünde ihracatla tamamlamasını beklediklerini ifade ederek, şunları kaydetti: "İhracatta hedef kısa sürede 200 milyar dolar. 100'lerden sıkıldık, 200 olsun. Ancak bir şey var; Türkiye'nin ihracatı giderken hazır giyim ihracatını aynı paralellikte artıramıyoruz. İhracatımızı hemen 20'li rakamlara ve daha sonra da 33 milyar dolara götürmemiz gerekiyor."

TEKSTİLİN LİDERLERİ SAHNEDE



İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), 2018 yılında başarılı ihracat gerçekleştiren 1099 ihracatçı firmayı platin, altın, gümüş, bronz ve başarı olmak üzere "İhracatın Liderleri"

töreni ile ödüllendirdi. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, sektörün 188 ülkeye 10,5 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğine dikkat çekerek, "Bizlere düşen görev mevcut pazarlarımızda gücümüzü artırıp yeni pazarlara açılmak" dedi.

Tekstil Mühendisliği projesi ilham verecek TİM Başkanı İsmail Gülle ise, İhracatın ve üretimin kolay bir iş olmadığını belirterek, "Ahmet Öksüz'ü tekstil mühendisliğinin algısının yükseltilmesi ile ilgili gerçekleştirdiği çalış-

malardan dolayı tebrik ediyor ve destekliyoruz. Gençlerimizi yeniden tekstil sektörüne kazandırmayı hedefleyen bu çalışma diğer sektörleri de etkileyecek ve üniversitelerde tercih sebebi olmalarını sağlayacak bir projedir" dedi.

Darüssafaka
1863
CEMİYET

BAZI ŞEYLER OLMASA DA OLUR

Ama Eğitim Olmazsa Olmaz

0850
222
1863

darussafaka.org

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

Darüssafaka
1863
CEMİYET



NEW YORK'TA TÜRK RÜZGARİ

New York Fashion Week, bu yıl iki ayrı defileyle türk modacıları ağırladı. Ticaret Bakanlığı desteğiyle, Türkiye Tanıtım Grubu iş birliğiyle New York Fashion Week'te ülkemizi temsil eden türk modacılar, Hakan Akkaya'nın kendi hazırladığı ve koçluğunu üstlendiği karma defileyle Türk Modasını bir kez daha dünya podyumlarına taşıdı.



Türk tekstilinin ve Türk tasarım gücünün büyüklüğü bu yılki New York Fashion Week'e damgasını vurdu. Türk modacılar, Ticaret Bakanlığı desteği ve

Türkiye Tanıtım Grubu (TTG) iş birliğiyle New York Fashion Week'ten rüzgar gibi geçti. Moda dünyasının dahi çocuğu olarak tanımlanan Hakan Akkaya etkinlikte, 'GlamRock' adını

verdiği defilesiyle ve koçluğunu üstlendiği 'Turkish Designers' karma defilesiyle iki farklı heyecan yaşattı.

Tekstil ve tasarımda Türkiye'nin gücünün büyüklüğünü New York Fashion Week'te yaptığı defilelerle ortaya koyan ünlü modacının, 'Glam Rock' adını verdiği koleksiyonunun tanıtımı 10 Şubat 2019 tarihinde Springs Studio'da gerçekleşti. Koleksiyonunun tanıtımı için podyuma ünlü modeller Çağla Şikel ve Didem Soydan çıktı. Hakan Akkaya koçluğunda 11 Şubat'ta gerçekleşen 'Turkish Designers' etkinliğinde ise tasarımcılar Buket Özkalfalar, Barut Gökhan İldeniz, Ece Kavran ve Fırat Neziroğlu koleksiyonlarını moda tutkunlarıyla buluştururken, koleksiyonu Didem Soydan tanıttı. New York Fashion Week'e üçüncü kez katılan Hakan Akkaya, bu önemli moda organizasyonunda arka arkaya takvimde yer alan ilk Türk modacı oldu.

Türk kumaşı dünya podyumlarında

Genç modacılar ve Türkiye tekstil sektörü için bu tür etkinliklere katılımının önemli bir motivasyon kaynağı olduğuna dikkat çeken TİM ve TTG Başkanı İsmail Gülle; "Dünyanın sayılı moda merkezlerinden New York'ta Türk tasarımlarını yüzde yüz Türk kumaşlarıyla dünya podyumlarına taşıyan Hakan Akkaya'ya teşekkür ediyoruz. Türk tekstil sektörünün 8 bin yıllık geçmişi 21'nci yüzyılda göğsümüzü kabartan

işleri dünya podyumlarına aynı başarıyla taşımayı sürdürüyor. Önümüzdeki dönemde de tasarımcılarımızın küresel markalaşma yolculuğunda başta TTG olmak üzere pek çok platform üzerinden her yönüyle desteklemeye devam edeceğiz" dedi.

"Ülkem adına gururluyum"

New York Fashion Week gibi dünyaca ünlü bir moda etkinliğinde temsil edilmenin önemine dikkat çeken Hakan Akkaya, "Öncelikle destekleri için Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan'a, TİM ve TTG Başkanı Sayın İsmail Gülle'ye sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum. Bir Türk modacı olarak ülkem adına çok gururluyum" dedi. Geçtiğimiz yıllarda yaptığı New York Fashion Week defilelerinde Türk müziği kullanma alışkanlığını bu sene de bozmayarak, Barış Manço'dan "Dönence" ve Zeki Müren'den "Yaralı Gönüm" şarkılarıyla dünyaya Türk müziğiyle seslenen Hakan Akkaya, defilesinde 26 kadın, 18 erkek, toplam 44 kostüme yer verdi. 180 parçalık koleksiyonunun tanıtımında 40 yabancı top model podyuma çıktı. Defilede ayrıca Akkaya'nın modern çizgilerde uyguladığı tesettür giyim modasına farklı zarif yaklaşımı büyük beğeni topladı. New York Moda Haftası'nın, dekoru, koleksiyonu ve koreografisi ile en önemli organizasyonu olarak işaret edilen defileye, dünyaca ünlü yıldızlar da katıldı.





“ARTIK MODA DEĞİL, STİL KONUŞULUYOR”

Moda Tasarımcıları Derneği Başkanı Özlem Kaya'ya göre öncelikle giysiniz size rahatsızlık verip, aklınıza takılmamalı. Kaya, klasik giyime küçük dokunuşlarla kendi stilinizi yaratabileceğiniz görüşünde.



Rahatlık mı, şıklık mı? Yoksa her ikisi birden mi? Bu sorular özellik-

le iş dünyası için büyük önem arz ediyor. Artık modanın değil, stilin konuşulduğu bir dönemde olduğumuzu söyleyen Moda Tasarımcıları Derneği Başkanı Özlem Kaya'ya göre, insan ne kadar şık olursa olsun, bir parça da rahatlık önemli. Kaya'dan bu yılın ilkbahar ve yaz moda trendlerinin yanı sıra iş dünyasına ilişkin tavsiyeler aldık.

Bu yılın ilkbahar ve yaz trendleri nelerdir?

2019 yazı bol desenli, bol renkli bir yaz olacak. Zıt renklerin bir arada kullanıldığı kombinler, soft ekoseler, pötikare, fresh çiçek desenleri ve tarçın rengi ilk göze çarpacek olanlar arasında. Fuşya, nar çiçeği, lila, bej ve sarı ana renkler olacak. Bunun yanında tabi ki vazgeçemediğimiz siyah, beyaz ve lacivert, renk sevmeyenler için alternatif olmaya devam edecek. Doğallık

ana temalardan biri. Bununla birlikte keten, pamuklu ve viskon gibi doğal elyaflı kumaşlar başrol oynayacak.

İş dünyası sizce nasıl giyinmeli?

Modanın hızla değişiyor olması, artık keşfedilmemiş hiçbir şeyin kalmadığı günümüz dünyasında stillerin konuşmasına sebep oluyor. Herkesin kendi stilini oluşturma çabası bazı klasik tavırların da yıkılmasına sebebiyet veriyor. Artık insanlar marka vitrinlerinden fırlamış gibi değil, küçük dokunuşlarla olsa bile bir fark yaratmaya çalışıyorlar. Bu tavır iş dünyasındaki giyim tarzına da yansdı. Eski formel yapının renkle veya kombinle kırıldığını, yenilendiğini

görüyoruz. Herşeyin çok hızlı tüketildiği günümüz koşullarında bu değişiklik sevindirici. Cesur olmanın, aşırıya kaçmadan ezberleri bozmanın bir sakıncası olmadığını düşünüyorum.

Kıyafetlerin rengi bu noktada ne kadar önemli? Örneğin iş dünyası için olmazsa olmaz siyahın tahtı sallanıyor mu?

Öncelikle konumuzun ve günümüzü kimlerle ve nasıl geçireceğiniz önemli. Yerine göre ve kendi kimliğinizden uzaklaşmadan giyinebilmek gerekir. Seçtiğiniz giysilerin yanında kullandığımız aksesuar, ayakkabı ve çanta sizin yorumunuzla birleştirilmeli. Bazen ilgisi olmadığını düşündüğünüz parçalar bir araya gelince bambaşka bir anlam ifade edebiliyor. Renklerde seçimler biraz daha esnek olabilir. Siyah her devrin klasiği ve vazgeçilmezidir. Ama yeni renkler denenebilir. Lacivert son zamanların en iyi siyah alternatiflerinden biri. Eğer ten ve saç rengine uyuyorsa mürdüm, vişne ya da çok koyu yeşil de tercih edilebilir.

İş insanları için; rahatlık mı, şıklık mı?

Ben şahsen insan ne kadar şık olursa olsun, bir parça da olsa rahatlığı önemsiyorum. Kumaşlar eskiye oranla daha esnek ve konforlu. Bu avantajı kullanıp ona göre seçimler yapılabilir. Bir süredir kısa topuk modası var. Bunun özellikle tüm gün topuklu ayakkabı giyenler için büyük bir rahatlık olduğunu düşünüyorum. Klasiğe kaçmamak önemli. Bunu açmak isterim. Yani klasik bir takım kullanabilirsiniz, hatta bence herkesin dolabında mutlaka olmalı. Fakat bu klasiği sizi yansıtan herhangi bir dokunuşla kırmak ve güncel hale getirmek önemli. Mesela klasik bir ceketin beline dıştan kemer takmak bir yorumdur. Buna benzer değişiklikler yapılabilir. Hem şık, hem rahat olmak işe konsantre olmayı zorlaştırmaz. Yani giydiğiniz şeyler size rahatsızlık verip aklınıza takılmamalı. Unutmayalım artık modanın değil, stilin konuştuğu bir dönemde yaşıyoruz.



İHRACAT AİLESİ İFTARDA BULUŞTU

TİM, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın da katıldığı organizasyonla ihracatçılara iftar yemeği verdi. TİM Başkanı İsmail Gülle "Mübarek Ramazan ayında ihracatımız hızını kesmedi. Bu ay 15 milyar doları aşacağımıza inanıyoruz. Ağustos ayında açıklanacak ihracat Master Planı'nı son derece önemsiyoruz" diye konuştu.

TİM, ihracat ailesini iftar sofrasında buluşturdu. İstanbul'da düzenlenen iftar yemeğine, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, ihracatçı birlik başkanları ve birlik yönetim kurulu üyeleri katıldı. Gecede konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, "Mübarek Ramazan ayında ihracatımız hızını kesmedi. Malumunuz, ilk 15 günde yüzde 4 artış yakaladık. Bu ay 15 milyar doları yakalayacağımıza, hatta aşacağımıza inanıyoruz. Bununla birlikte, ihracatımızın rekor üstüne rekor kırmasına bakarak, sürecini kendi akışına bırakmak gibi bir niyetimiz

asla yok. Küresel ticaret savaşları giderek sertleşirken, dünya ticaretine yönelik sinyaller karışık gelmeye devam ediyor. İhracatçımız için dünya genelinde tüm fırsatları kollamak, ihraç ürünlerimiz için mevcut pazarlardaki payımızı arttırmayı sürdürüp, hedef ülkeler ve yeni pazarlarda daha iddialı ihracat hamlelerine imza atmak en büyük hedefimiz. Bu nedenle ihracat ailesi olarak, ülkemiz için tüm fırsatları değerlendirerek, ihracatımızın artış hızının küresel ticaretteki artış hızının üzerine çıkarmaya da, ticaret diplomasisininin 83 bin saha neferi olarak kararlıyız" dedi.

İhracat Master Planı önemli

TİM Başkanı İsmail Gülle, sektörlerin daha iddialı hamleler yapmaları adına Ticaret Bakanlığı'nın liderliğinde atılacak adımlar ve yapılacak düzenlemelerin

her zaman önemseydiğini dile getirdi. İhracatçılara sağlanan destek ve teşviklere şükran duyduklarını ifade eden Gülle, şöyle sürdürdü: "Ancak, Sayın Bakanım artık şunun farkındayız; Mevcut senaryo ile ciddi bir sıçrama yapma şansımız zayıf. Küresel ticaretteki artış üzerinde bir oranı sürdürülebilir kılmak adına, ihracatımıza ilişkin yeni bir hikâyeye ihtiyacımız olduğunun farkındayız. Bu açıdan bakıldığında, Ağustos ayında açıklanacak İhracat Master Planı'nı son derece önemsiyoruz. Göreve geldiğiniz günden bu yana ortaya koyduğunuz yenilikçi yaklaşımların, ihracatta dijitalleşmeye yönelik adımların sağlayacağı ivmeyle de desteklenmiş yeni İhracat Master Planı'nın, ihracat ailemiz açısından yeni bir ufuk ve yol haritası olacağı gerçeği ile planın detaylarını sabırsızlıkla bekliyoruz."





EXPO 2019 PEKİN'DE TÜRKİYE TANITIM ATAĞI

29 Nisan-7 Ekim 2019 tarihlerinde düzenlenecek Expo 2019 Pekin'in "Yeşil Yaşa, Daha İyi Yaşa" olarak belirlenen temasına, Türkiye "Geleceği Yeşil ile Kucakla" mottosuyla katılıyor. Türkiye Tanıtım Grubu (ttg) 12 sektörümüzün 12 farklı projesi için tanıtım desteği veriyor.

Her yıl binlerce insanın buluşma noktası olan EXPO'nun bu yılki adresi Pekin olacak. "Yeşil Yaşa, Daha İyi Yaşa" teması ile düzenlenen EXPO 2019'da, Türkiye yedi coğrafi bölgenin tanıtıldığı 2 bin 400 metrekare büyüklüğünde bir alan ile katılıyor. Alanda Türk kültürüne özgü 'Hasbahçelerin' yanı sıra, Pamukkale travertenleri, Galata Kulesi ve Peri Bacaları gibi doğal ve tarihi öğelerin minyatürleri de sergileniyor. Türkiye'nin organizasyon kapsamında 1 Temmuz'da 'Milli

Gün' düzenlemesi de planlanıyor. Organizasyona 100'ün üzerinde ülke ve uluslararası kuruluşun katılımı bekleniyor. Türkiye'nin en büyük katılımcı ülkeler arasında yer aldığı EXPO 2019'un kapılına 7 Ekim'e kadar açık olacak.

Endemik bitkiler de tanıtılıyor

Türkiye Pavyonu, "Geleceği Yeşil ile Kucakla" teması ile uyumlu olarak; Anadolu'nun benzersiz doğal yaşamı ve doğa-

ya duyduğu saygıyı yansıttak şekilde tasarlandı. Pavyonda, Anadolu coğrafyasının zengin bitki çeşitliliğinin nadir örneklerinden 'Endemik Bitkiler Tüneli', yeşil ile inovatif çalışmaları bir araya getiren 'İnovasyon ve Sürdürülebilirlik Alanı', Türkiye'nin 7 bölgesini temsil edecek biçimde tasarlanmış mimari yapılar gibi birçok önemli detay da ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. Türk malı imajını güçlendirecek ve kültürel çeşitliliğimize ilişkin topyekûn bir kampanya yürütülecek EXPO 2019 Pekin'de, Türkiye Tanıtım Grubu (TTG) koordinasyonunda, İhracatçı Birlikleri tarafından her bölgenin öne çıkan sektörlerinin tanıtımını farklı zaman aralıklarında yaklaşık 6 ay boyunca gerçekleştirilecek.

Sektörlerimiz tanıtım aktiviteleriyle göz doldurdu

EXPO 2019 Pekin'in 29 Nisan Açılış Günü'nde Karadeniz İhracatçı Birliği tarafından fındık sektörünün tanıtımı yapıldı. Açılışa özel tadımlık Türk fındığı paketleri dağıtıldı ve Karadeniz kültürünü tanıtan horon gösterisi düzenlendi. Açılışta hububat sektörünün gözde ürünü bulgur ile kısır yapılarak ziyaretçilere tattırıldı. 1 Temmuz'un "Milli Gün" ilan edildiği EXPO'da mücevher sektörü sergi ve defile, un ve unlu mamuller sektörü ürün tadımı ve kum sanatı performansı, tekstil sektörü ise Antep yöresine özgü Kutnu Kumaşı sergisi aktiviteleriyle tanıtılmaya devam edecek.





MAKİNE İHRACATI YILIN İLK YARISINDA 8,8 MİLYAR DOLAR OLDU

Türkiye'nin makine ihracatı yılın ilk yarısında yüzde 4,9 artarak 8,8 milyar dolara yükseldi. İhraç edilen makine miktarı ise geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 15,7 artarak 1,6 milyon tona ulaştı.

Uluslararası ticaretin kapsamını genişletecek gelişmelerle yılın ikinci yarısından daha umutlu olduklarını belirten Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu, "En büyük ihracat pazarımız Almanya'daki sanayi üretimi düşüşünden olumsuz etkileniyoruz. Farklı pazarlara yönelmeye çalıştığımız bu süreçte, G-20 Zirvesi'nde uluslararası

ticaret savaşlarını bitirmeye yönelik atılan adımları ise olumlu değerlendiriyoruz. İleri teknolojiye yaptığımız yatırımlarla tüm dünyaya makine satacak güce ulaştığımızı dünya ticaretine darbe vurmuş bütün olumsuzluklara rağmen sağladığımız önemli artışlarla gösteriyoruz. İhracatımızda sağladığımız değer artışını, miktar artışında yakaladığımız yüzde 15 seviyesinin üzerine

çekmek için çalışıyoruz" dedi.

"2019'un en büyük etkinliğini Rusya'da yapıyoruz"

Haziran ayında hem yurt içinde hem de yurt dışında, imalatçılara ümit veren gelişmelerin yaşandığına dikkat çeken Karavelioğlu makine sektörünün ihracat pazarlarında kurduğu ticari ilişkiler hakkında şu bilgileri verdi:

"Yılın ilk yarısında ABD'ye makine ihracatımız yüzde 13,9 arttı. Artış oranımız Fransa ve İspanya'da yüzde 20'leri aştı. Bunlar tesadüfen yakalanmış başarılar değildir, Türk makine sektörünün kaliteye ve markalaşmaya yaptığı yatırımların bir sonucudur. Geçtiğimiz günlerde, ITMA Fuarı dolayısıyla Barcelona'da bir araya geldiğimiz İspanyol sanayicilerden yılın ikinci yarısında daha fazla sipariş vereceklerinin sözünü aldık. Bu hafta da partner ülke olarak katıldığımız Innoprom fuarında Rus sanayicilerle bir araya geleceğiz; Ticaret Bakanlığımız ve Sanayi Bakanlığımızla birlikte Rusya'da önemli temaslarda bulunacağız." Karavelioğlu, yılın ilk 6 ayında Rusya'ya yapılan toplam makine ihracatının 224 milyon dolar olduğunu belirterek "Rus pazarında yılın ilk yarısında yüzde 11,8 düzeyinde gerçekleşen makine ihracatı artışını, bu ülkede yapacağımız yoğun temas ve tanıtım faaliyetleriyle yıl sonuna kadar yüzde 20 seviyesine çıkarabileceğimize inanıyoruz. Türkiye'nin Makinecileri markasıyla bu konuda yapacağımız çalışmalar hakkında, Türk kamuoyunu gelecek hafta daha yakından bilgilendireceğiz." dedi.



TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİ YENİDEN REVAÇTA

Tekstil sektörü, başlattığı burs kampanyasını duyurmak için eğitimcilerle buluştu. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, tekstilin Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden birisi olduğuna işaret ederek, nitelikli iş gücü ihtiyacını karşılamak için üniversite sınavında ilk 80 bine giren öğrencilere tekstil ve deri sektörünü tercih etmeleri durumunda öğrenim hayatları boyunca asgari ücrete kadar burs vereceklerini açıkladı.



Üretim, istihdam ve ihracatta Türkiye ekonomisinin lokomotifleri olan hazır giyim, tekstil ve deri sektörleri, tekstil mühendisliğinin algısını yükseltmek için çalışmalara hız verdi. Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçı Birlikleri, Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri, Deri ve Deri Mamulleri İhracatçı

Birlikleri ile Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası (TTSİS), "Tekstil ve Deri Mühendisliklerinin Algısının Yükseltilmesi Çalışmaları" kapsamında Anadolu ve Fen Lisesi rehber öğretmenleri ve okul müdürleri ile yaklaşık 500 kişinin katıldığı bir tanıtım semineri düzenledi. Üç ihracatçı birliği, Yüksek Öğretim Kurumu (YÖK) ile

imzalanan protokolün ardından 'Tekstil Mühendisliği Oku Geleceğini Doku' sloganı ile İstanbul'daki rehber öğretmenlere, tekstil mühendisliğini tercih edecek başarılı öğrencilere sağlanacak avantajları ve fırsatları anlattılar.

Tekstil sektörüne yönelik algıyı değiştirmek için yola çıktılar

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, ekonomik koşullar ve buna bağlı gelişen dünya görüşünün öğrencilerin üniversite tercih ederken yaptıkları önem sırasını yıllar içerisinde değiştirdiğini ve bunun sonucu olarak da eskiden Tıp Fakültesi'ne girebilecek puanları alan öğrencilerin okuduğu tekstil mühendisliği bölümlerinin puanlarının ve sıralamalarının gerileyip kontenjanların boş kaldığını kaydetti. Bu

durumun Türkiye ekonomisinin lokomotifleri olan tekstil sektörü için kabul edilebilir bir durum olmadığını belirten Öksüz, şunları anlattı: "Bu durumu değiştirebilmek için Türkiye'yi ihracatla tanıştıran ve sanayileşmenin ilk adımı olan sektörümüzün geleceği için çalışmalarda bulunma sorumluluğuyla adım atmaya karar verdik. Bu doğrultuda tekstil mühendisliğine karşı oluşan negatif algıyı değiştirmek için son 1,5 yıldır çok yoğun bir gayret sarf ettik. Önce sektör olarak neler yapabileceğimizi tartıştık ve ardından Yükseköğretim Kurulu (YÖK) ile bir araya gelerek Tekstil Mühendisliği algısına yönelik politika belirlenmesi gereken başlıkları ortaya koyduk, üniversitelerimiz, ihracatçı birliklerimiz ve TTSİS ile çeşitli çalıştaylar düzenleyerek bir eylem planı hazırladık."

Tekstil Mühendisliği seçene asgari ücret kadar burs

Bu yoğun çabalar sonucunda 10 Nisan 2019 tarihinde Ticaret Bakanlığının projeyi onayladığını ve YÖK ile imzaların atıldığını ifade eden Öksüz, "Üniversite sınavında Tekstil Mühendisliği bölümünü seçenlere burs vermeye başlıyoruz. Bunun için öncelikli şartımız tekstil mühendisliğinin öğrencinin ilk 5 tercihinden birisi olması. Sınavda ilk 20 bine girenlere net asgari ücret kadar burs vereceğiz. 20-50 bin arasında olanlar net asgari ücretin yüzde 70'i, 50-80 bin arasındaki adaylar ise net asgari ücretin yüzde 50'si tutarında karşılıksız burs imkânından yararlanacak. Üstelik bu burs öğrenim hayatları boyunca devam edecek ve tamamen karşılıksız olacak. Dileyen öğrencilerimize de 5 yıl süreyle iş garantisi vermeyi taahhüt ediyoruz." diye konuştu. Sektörün 15.7 milyar dolarlık dış ticaret fazlasıyla ülkeye en fazla net döviz girdisi sağlayan sektör olduğuna işaret eden Öksüz, bunun yanında 1 milyon kişiye istihdam sağladığını belirtti.



TİM'DEN FİRMALARA İNOVASYON HİZMETİ:



İnoSUIT Programı Sertifika Töreni'nin ikincisi 3-4 Mayıs tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde, Türkiye İnovasyon Haftası kapsamında gerçekleşti. TİM, 2016'dan beri inoSUIT programı ile 11 ay boyunca firmalarda kurumsal inovasyon sistemlerinin kurulmasına öncülük ediyor.



3 Mayıs 2019 Cuma günü gerçekleştirilen sertifika töreninde

İnoSUIT Programı'na Kasım 2017, Ocak 2018 ve Nisan 2018 dönemlerinde programa başlayarak 11 ay boyunca başarılı çalışmalara imza atan 38 firmaya başarı sertifikaları ve 35 mentora ise onur belgeleri

takdim edildi. Sertifika töreni öncesinde ise "Kurumsal İnovasyon Yönetimi Tecrübeleri" paneli düzenlendi. Moderatörlüğü İnoSUIT Programı Akademik Koordinatörleri Dr. Merih Pasin ve Dr. Mehmet Aydın tarafından yapılan panelde, CADEM İcra Kurulu Üyesi Samih Yedievli, Teyvaş A.Ş. Ge-

nel Müdürü Tolga Aykın, Peak Up Bilişim Danışmanlık ve Mühendislik Genel Müdür Yardımcısı ve COO'su Kadir Can Toprakçı, Emta Kablo Genel Müdür Yardımcısı Ümit Galip Uncu firmalarındaki İnoSUIT tecrübelerini aktardı. İstanbul Medipol Üniversitesi'nden Dr. Muhsin Fuat Bayık da bir mentor gözüyle İnoSUIT deneyimini anlattı.

İnoSUIT'ten başarı öyküleri

Alapala Makine, Ekim 2018'den bu yana dış paydaşlarla ortak yapılan ürün geliştirme projelerini yüzde 100 arttırırken, hibelerden sağlanan bütçenin toplam inovasyon harcamasına oranını yüzde 50 oranına getirmeyi başardı.

Baykim Kimya, Ocak 2018'den bu yana 100 yenilikçi fikir üretirken, bunların 31 tanesi projeye dönüştü. CADEM, Nisan 2018'de başladığı program kapsamında, elektrikli araçlara yönelik patent tabanlı teknoloji yol haritası oluşturdu ve 7 inovasyon projesini başarıyla tamamladı.

Çilek Mobilya, Kasım 2017'den bu yana üretilen yenilikçi fikir sayısını yüzde 17,6 arttırarak 120 yenilikçi fikir topladı ve bu fikirlerin 34 tanesini projeye dönüştürdü. DİTAŞ Doğan, Ocak

2018'den bu yana dış paydaşlarla 179 ürün geliştirme projesi hayata geçirdi. Durukan Şekerleme, Kasım 2017'den bu yana önceki dönemlere kıyasla yüzde 50 artış ile hibe destekli inovasyon projelerinin sayısını 20'ye yükseltti.

Elif Plastik Ambalaj, Nisan 2018'den bu yana 32 yenilikçi fikir üretti.

Elkon Elektrik, Kasım 2016'dan bu yana 58 yenilikçi fikir üretti ve bunların 4 tanesi projeye dönüştü.

Emta Kablo, Ocak 2018'den bu yana Fikir Yönetim Sistemi ve İnovasyon Proje Takımları oluşturdu.

GEMAK, Ocak 2018'den bu yana hibe destekli inovasyon projelerinin sayısını yüzde 54 artışla 13'e yükseltti. Hibelerden sağlanan bütçenin toplam inovasyon harcamasına oranı önceki döneme göre yüzde 56 arttı.

Hassan Makine, Ekim 2018'den bu yana 8 yenilikçi fikir üretti ve bunların 6 tanesini projeye dönüştürdü.

Kale Oto Radyatör, Ocak 2018'den bu yana inovasyon harcamalarının ciroya oranını yüzde 2'ye, yeni ürün satışlarının ciroya oranını yüzde 3'e çıkardı.

Kastamonu Entegre'de Kasım 2016'dan bu yana inovasyon harcamalarının ciroya oranı yüzde 0,5 olarak gerçekleşirken, yeni ürün satışlarının ciroya oranı yüzde 19 oldu.

Sarten Ambalaj, Kasım 2017'den bu yana 58 tasarım tescilli, 7 faydalı model ve 8 patente aldı.

Türk Hava Yolları Teknik, Kasım 2017'den bu yana 1439 yenilikçi fikir üretmiş ve bunların 699'unu projeye dönüştürdü. 169 inovasyon projesini de başarıyla tamamladı.

Türklab Tıbbi Malzemeler, Kasım 2017'den bu yana ikinci Ar-Ge laboratuvarını kurdu ve ciroda yüzde 60'ın üzerinde artış sağladı.

Uğurteks Tekstil, Kasım 2017'den bu yana 115 yeni fikri kayıt altına aldı ve bunlardan 15'ini projeye dönüştürdü.



Örme sektörüne büyük hizmetler vermiş,
sektörümüzün tedarikçi duayenlerinden Turboteks'in
Sahibi **Sedat Özen**'i kaybetmenin acısı içerisindeyiz.
Sektöre yadsınamayacak katkıları olan **Sedat Özen**'e
ÖRSAD Ailesi olarak Allah'tan rahmet, sevdiklerine,
yakınlarına ve örme camiamıza
başsağlığı dileriz.



İŞİLTİLİ ŞEHİR TOKYO'YA GİTMENİZ İÇİN 10 NEDEN

İspanyol yapımı dizi La Casa De Papel'in güzel oyuncusu Úrsula Corberó ile adını farklı bir şekilde daha hatırlatan Tokyo, turizm için de bir cazibe merkezi. En büyük üçüncü ekonominin başkenti, 40 milyona yaklaşan nüfusuyla dünyanın en kalabalık şehirlerinden biri aynı zamanda.



Japonya hükümeti geçtiğimiz günlerde bir açıklama yaparak, Tokyo'dan taşınanlara 140 bin liralık destek paketi sunmayı planladıklarını söyledi. Özellikle son 22 yıldır büyük göç alan Tokyo'nun 40 milyona yaklaşan nüfusu bu yolla azalır mı bilinmez, fakat şehir sahip olduğu

sayısız güzelliği ve olanaklarıyla ilgi çekmeye devam ediyor. İstanbul ile Tokyo arası rötarsız 11 saatten fazla sürüyor. Dolayısıyla giderken jetlag olmanız mümkün. Jetlagınız geçtiyse Tokyo hakkında söylenen şehir efsanelerini şimdi unutun. İşte Tokyo'da mutlaka yapmanız gereken 10 şey...

1 CAZ EŞLİĞİNDE ŞEHRE TEPEDEN BAKMAK TOKYO KULESİ

İlk durağımız; turistlerin en çok ziyaret ettiği Tokyo Kulesi. Japonya'nın 2. Dünya Savaşı'ndan sonra büyük bir ekonomik güç olarak tekrar doğması şerefine 1958'de Minato-ku'daki Shiba Parkı'nda inşa edilen Tokyo Kulesi, 333 metre yüksekliğiyle dünyanın en uzun çelik kulesi unvanına sahip. Eyfel'i andıran Tokyo Kulesi; Eyfel'den 13 metre uzun. Orijinali turuncu ve beyaz olan kulenin rengi, özel günlerde değiştirilebiliyor. Tokyo Kulesi'nin ana gözlem yerinin birinci katında bulunan Club333'te caz eşliğinde eşsiz kent manzarasını izleyebilirsiniz.



2 NEON IŞIKLARIN VE GÖKDELENLERİN ARASINDA SHINJUKU

Tokyo denilince akla gelen ilk fotoğraf; gökyüzüne kadar uzanan gökdelenlerin ve neon ışıkların şehrin dört bir yanını sarmasıdır. Tokyo'nun merkezi, yönetim binalarının, dünyanın en büyük yatırım bankalarının ve finans şirketlerinin yer aldığı Shinjuku bölgesi, Japon iş kültürünün ve modernizmin en net örneklerini gösteriyor. Şehrin damarlarını oluşturan Tokyo Metrosu'nun ana bağlantı istasyonu da yine bu semtte. İstasyonda yapacağınız en küçük bir yanılma, ölümcül bir hataya dönüşebilir ve saatlerinizi metro giriş ya da çıkışını arayarak geçirebilirsiniz. Bu yüzden İngilizce tabelaları iyi takip etmekte fayda var.



3 BİR PARKTAN DAHA FAZLASI UENO PARK

1873 yılında kurulan ve birçok tapınağa ev sahipliği yapan Ueno Park; turistlerin en çok ziyaret ettiği parkların başında geliyor. Parkın içerisinde bulunan Tokyo Ulusal Müzesi, Batı Sanatı Ulusal Müzesi, Ulusal Bilim Müzesi ve Ueno Hayvanat Bahçesi de Ueno'yu tercih etmenizi sağlayacaktır. Burası sadece bir park değil, aynı zamanda Tokyo'nun kültür bahçesi...



4

ÇEKÇEKLERLE GEZEBİLECEĞİNİZ EN ESKİ TAPINAK SENSOJİ TAPINAĞI

Tokyo'nun en popüler semtlerinden biri olan Asakusa'da, şehrin en eski tapınağı Sensoji yer alıyor. Yapımı 645 yılında tamamlanan bu-
dist tapınağına Asakusa istasyonundan kolaylıkla ulaşabiliyorsunuz. Sensoji'ye yaptığınız gezinizde, şayet yorulursanız imdadınıza 'Rickshaw' adı verilen çekçekler yetişiyor. El arabası görünümü-
lü çekçeklerde 15 ile 20 dakika arası bir tur yapabiliyorsunuz.

BU YAYA GEÇİDİNDEN GEÇMEK CESARET İSTİYOR SHIBUYA

Tokyo'nun 23 semtinden biri olan Shibuya'nın ana meydanında yer alan yaya geçidi, bu zamana kadar pek çok filme konu oldu. Bunun nedeni ise buradan tek seferde yaklaşık 2 bin 500 kişinin yolun karşısına geçmesi. Her gün 1 milyon kişinin bu geçidi kullandığı tahmin ediliyor. Herhangi bir karmaşa ve kavgaya mahal vermeden yapılan bu rutin geçişler; Japonların haklara saygıda geldiği noktanın en güzel örneklerinden biri aynı zamanda. Buraya kadar gelmişken; Shibuya istasyonunda köpek Hachiko'nun heykelini de ziyaret etmeyi unutmayın.



6

3 SAAT BEKLETİYOR AMA DEĞİYOR TOKYO DİSNEYLAND

ABD dışında açılan ilk Disney Park olarak 15 Nisan 1983 yılında açılan Tokyo Disneyland; Walt Disney Imageering tarafından Kaliforniya'daki Disneyland ve Florida'daki Magic Kingdom ile aynı tarzda inşa edilmiş. En rağbet gören oyun ise bir tekne ile yapılan Karayip Korsanları ve Vahşi Orman yolculukları... Her bir oyun için 3 saat kuyrukta beklemek zorunda kalabilirsiniz.



TOKYO'NUN SESSİZ BEKÇİSİ FUJİ DAĞI

İhtişamı ve görkemi ile her mevsim ayrı güzel olan Fuji Dağı; kentin sessiz bir bekçisi gibi. Aktif bir yanardağ olmasına rağmen, en son 1707 yılında volkanik patlama yaşanan Fuji, 3776 metre yüksekliği ile Japonya'nın en yüksek dağı. Tokyo'nun 80 km batısında yer alan Fuji'nin kraterinden kar eksik olmadığından, dağcılar için bir uğrak yeri. 312 yıldır sessiz kalan Fuji'nin yaşanacak bir patlama sonrasında nasıl bir felakete yol açacağı şimdilik bir gizem.



30 SANİYEDE GERÇEK TAT SUSHİ

Gastronomi dünyasının zirvesine oturan Tokyo, üç Michelin yıldızına sahip 13 restoranıyla gurur duyuyor. Özellikle 400'den fazla restoranın yer aldığı Tsukiji balık pazarı ilk uğrak yeriniz olabilir. Fakat geleneksel sushi yiyebileceğiniz en usta restoran olarak adını duyuran "Sukiyabashi Jiro" adlı mekan çok popüler. Buradaki sushileri 30 saniyede yemeniz bekleniyor.

TOKYO'DA BİR TÜRK ESİNTİSİ TOKYO CAMİ VE KÜLTÜR MERKEZİ

Türk ve Japon kültürleri arasında köprü görevi gören Tokyo Cami ve Kültür Merkezi'nin tarihi aslında 1900'lü yıllara kadar uzanıyor. İlk defa 1938 yılında hizmete açılan Cami, depremler nedeniyle zarar görünce önce yıkılmış sonrasında ise 2000 yılında tekrardan faaliyete geçmiş.

9



RENKLİ IŞIKLARIN ALTINDA AKIHABARA

İhtişamı ve görkemi ile her mevsim ayrı güzel olan Fuji Dağı; kentin sessiz bir bekçisi gibi. Aktif bir yanardağ olmasına rağmen, en son 1707 yılında volkanik patlama yaşanan Fuji, 3776 metre yüksekliği ile Japonya'nın en yüksek dağı. Tokyo'nun 80 km batısında yer alan Fuji'nin kraterinden kar eksik olmadığından, dağcılar için bir uğrak yeri. 312 yıldır sessiz kalan Fuji'nin yaşanacak bir patlama sonrasında nasıl bir felakete yol açacağı şimdilik bir gizem.



EN KADIN DOSTU ŞİRKETLER

Capital Dergisi'nin PwC Türkiye iş birliğiyle yaptığı 'Kadın Dostu Şirketler' araştırması sonuçlandı. Farklı kategorilerdeki ödüllerde, şirket bazında Gratis ve LC Waikiki öne çıkarken, grup bazında Koç, Sabancı ve Fiba birinciliği aldı.

Bu yıl beşinci kez verilen 'Capital Dergisi Kadın Dostu Şirketler' ödülü sahiplerini buldu. PwC Türkiye iş birliğiyle gerçekleştirilen ödül töreninde toplam 8 kategoride 40 ödül dağıtıldı. Bünyelerinde yer alan kadın çalışan/yönetici sayısına ve oranına göre ödül alan şirketlerle gruplar yaptıkları konuşmalarda kadınların çalışma hayatında yer almasında gösterdikleri çabayı anlattı. Capital Dergisi'nin hazırladığı 'Kadın Dostu 100 Şirket' araştırmasının açılış konuş-

masında söz alan Capital ve Ekonomist Dergileri Yayın Direktörü Rauf Ateş, "Amacımız, bir yandan farklılık yaratırken, diğer yandan da kadın çalışan ve kadın yönetici sayısı ile oranlarındaki değişimi gözlemlemektir. Her yıl düzenli olarak gerçekleştirilen bu araştırma, iş dünyasındaki eğilimleri ortaya koyuyor, fark yaratan şirketlerin kendilerini göstermesini de sağlıyor. Bu açıdan önemli diye düşünüyoruz" dedi. PwC Experience Center'da düzenlenen ödül töreninde konuşan Teknolojide Kadın

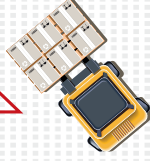
Derneği /WTech Yönetim Kurulu Üyesi Dilek Duman, teknoloji alanında çalışanların sadece yüzde 9,91'inin kadın olduğunu belirterek, burs verdikleri öğrenci sayısının artırılmasını hedeflediklerini söyledi. Duman, üniversitede öğrencilere verilen eğitimin yeterli olmadığını ekleyerek, bu konuda özellikle kadın öğrencilere ücretsiz eğitimler üzerinde yoğunlaştıklarını ifade etti.

KATEGORİ BİRİNCİLERİ

Kadın Çalışan Oranı En Yüksek Olan Şirket:	Gratis
Kadın Çalışan Sayısı En Fazla Olan Şirket:	LC Waikiki
Kadın Yönetici Oranı En Yüksek Olan Şirket:	Gratis
Kadın Yönetici Sayısı En Fazla Olan Şirket:	LC Waikiki
Kadın Çalışan Oranı En Yüksek Olan Grup:	Fiba Grup
Kadın Çalışan Sayısı En Fazla Olan Grup:	Koç Topluluğu
Kadın Yönetici Oranı En Yüksek Olan Grup:	Fiba Grup
Kadın Yönetici Sayısı En Fazla Olan Grup:	Sabancı Topluluğu

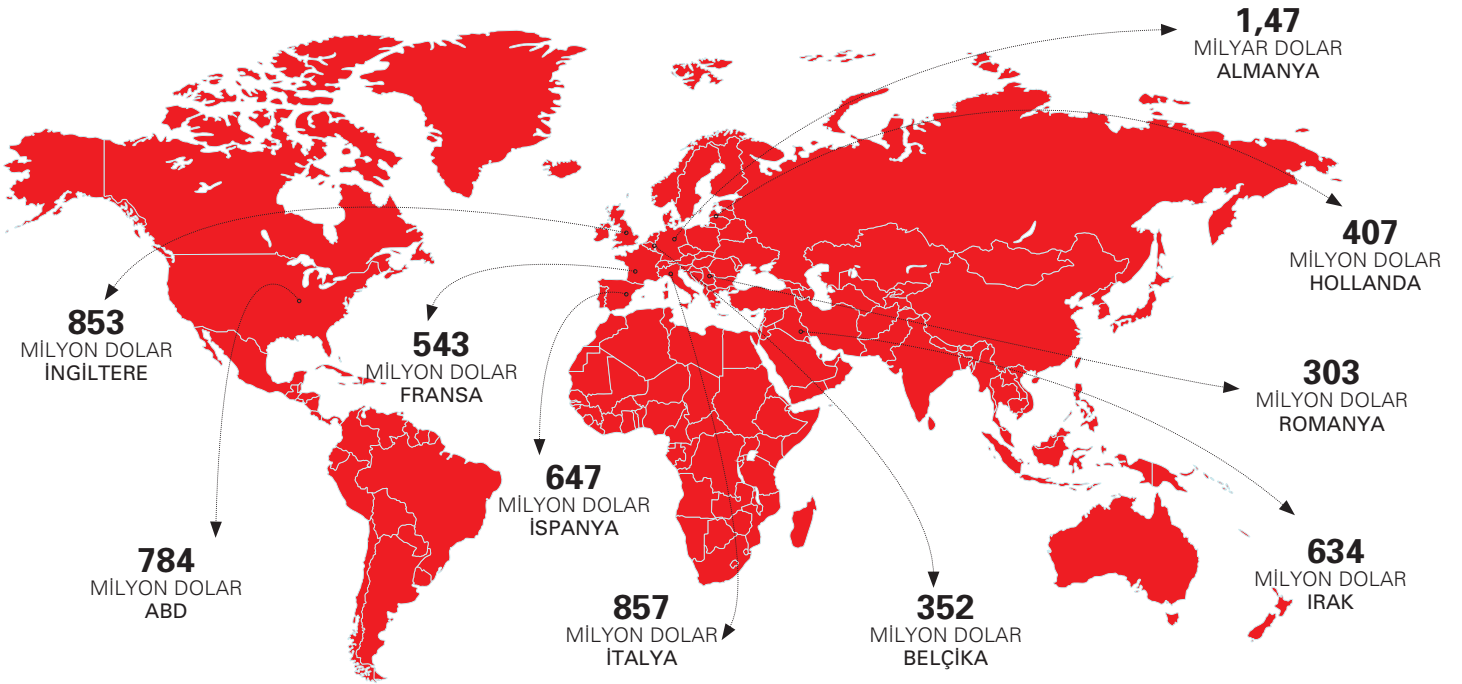
TÜRKİYE İHRACATI

İHRACATIMIZ
MAYIS AYINDA
YÜZDE 11,46 ARTARAK
16,8 MİLYAR DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ.
CUMHURİYET TARİHİNİN
MAYIS REKORU
KIRILDI.

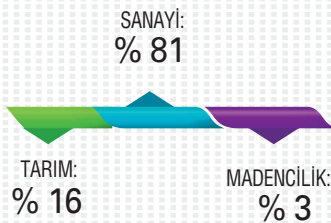


- 2019 yılının ilk 5 ayında gerçekleşen ihracat %5,37 artışla 76,6 milyar dolara ulaştı.
- Mayısta ithalat da geçen yılın aynı dönemine kıyasla %19,85 azalarak 18 milyar 588 milyon dolara geriledi.
- Mayıs ayında dış ticaret açığı %76,5 azalarak 1 milyar 838 milyon dolara geriledi. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2018 Mayıs ayında %64,6 iken, 2019 Mayıs ayında %89,7'ye yükseldi.

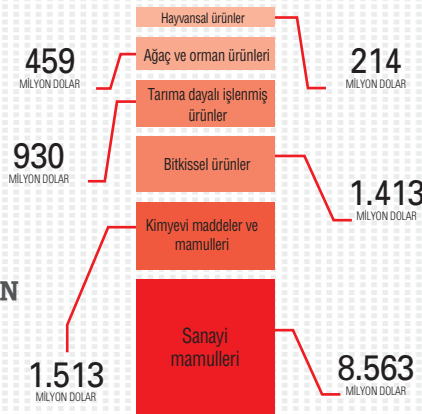
ÜLKELERE GÖRE 2019 MAYIS İHRACATI



ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



ANA ÜRETİM GRUPLARININ ARALIK AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



İllerin ihracatına bakıldığında 49 ilin ihracatı artarken en çok ihracat gerçekleştiren ilk 3 il, sırasıyla İstanbul, Kocaeli ve Bursa olarak gerçekleşti.



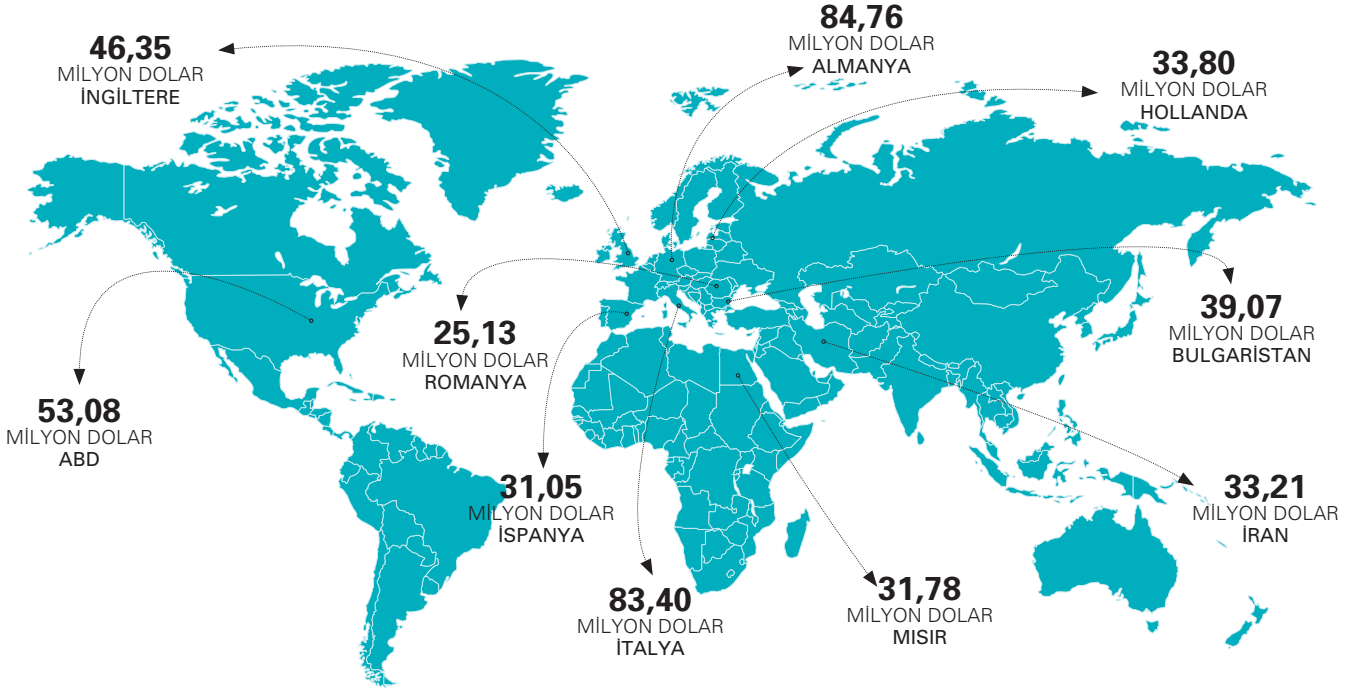
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

MAYIS AYINDA
İHRACAT
%6,5 ORANINDA
ARTIŞ İLE
987 MİLYON DOLAR
OLDU.



- 2019 yılı Ocak - Mayıs dönemi toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatı %5,8 oranında azalış ile 3,3 milyar dolar değerinde kaydedildi.
- 2019 yılı Mayıs ayında toplam tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatının genel ihracatımız içerisindeki payı %5,9 olarak gerçekleşmiştir.
- 2019 yılı Mayıs ayı tekstil ve hammaddeleri ihracatımız bir önceki aya (2019 yılı Nisan) göre %15 oranında artmıştır.

ÜLKELERE GÖRE 2019 MAYIS İHRACATI



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

Tekstil ve hammaddeleri ihracatımızın %24'ünü oluşturan **dokuma kumaş ihracatı bu dönemde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %6,1 oranında azalarak 1 milyar dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

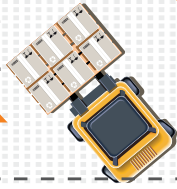
Dokuma kumaş ihracatımız, **2019 yılının Mayıs ayında ise %7,5 oranında artarak 241,7 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

ÜRÜN GRUPLARININ SEKTÖR İHRACATI

Elyaf	61,30 milyon dolar
İplik	176,34 milyon dolar
Dokuma	241,73 milyon dolar
Örme	148,25 milyon dolar

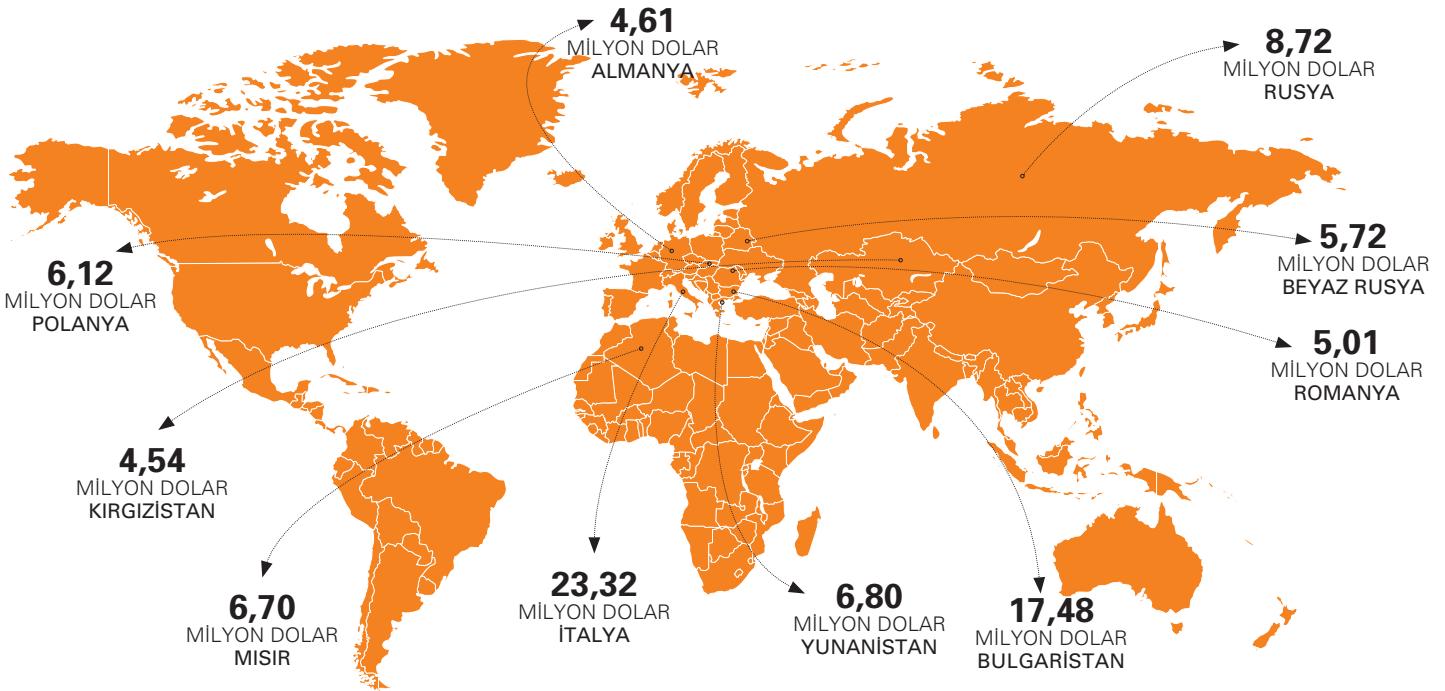
ÖRME KUMAŞ İHRACATI

ÖRME KUMAŞ İHRACATIMIZ 2019 YILI OCAK - MAYIS DÖNEMİNDE %1,9 ORANINDA GERİLEYEREK 660,9 MİLYON DOLAR DEĞERİNDE GERÇEKLEŞMİŞTİR.



- 2019 yılı Mayıs ayında ise örme kumaş ihracatımız %4,7 oranında artış kaydetmiştir.
- 2019 yılı Ocak - Mayıs döneminde alt ürün grupları bazında örme kumaş ihracatımız incelendiğinde, en önemli alt ürün grubunun 350,8 milyon dolar ihracat değeri ile elastometrik veya kauçuk iplik içeren örme kumaş olduğu görülmektedir.
- 2019 yılı Ocak - Mayıs döneminde örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; 99 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen İtalya'dır. İtalya'ya örme kumaş ihracatımız 2019 yılı Mayıs ayında ise %4 oranında gerileyerek yaklaşık 23 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2019 MAYIS İHRACATI



Bu dönemde örme kumaş ihracatımızda öne çıkan diğer önemli ülkeler Bulgaristan, Beyaz Rusya ve Mısır'dır.

2019 yılı Ocak - Mayıs döneminde örme kumaş ihracatı yapılan ilk on ihracat pazarı arasında ihracatımızın en çok gerilediği ülke %12,9 oranında gerilemeye Yunanistan olurken ihracatımızın en fazla yükseldiği ülke ise %484,8 oranında artış kaydedilen Kırgızistan olmuştur.

Örme kumaş ihracatımızda %53,3 oranında paya sahip AB(28) ülkelerine bakıldığında, 2019 Ocak - Mayıs döneminde ihracatımız %7,4 oranında gerilemeye 352,5 milyon dolar, 2019 yılı Mayıs ayında ise %4 oranında artışla 78,2 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.



Perfection down to the smallest detail.

competence from Germany since 1905

Türkiye Mümessili:

Mayer Mümessilik Tekstil Tic. Ltd. Sti.

Oruc Reis Mah. Giyimkent Sitesi 11. Sok. No. 68

34235 Esenler-Istanbul, Turkey

phone +90 212 5601328

www.mayertr.com



ITMA 2019

visit us at hall 8, stand C 204



Mayer & Cie.
Rundstrickmaschinen

www.mayercie.com

TEKSTİL İPLİKLERİNDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

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



www.sulekler.com



Üretimde
Yüksek Teknoloji



Her Aşamada
Kalite Kontrol



Üretim
Raporlama



Güçlü Müşteri
İlişkileri



Özenli
Ambalajlama



Özenli
Sevkiyat

SÜLEKLER TEKSTİL SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

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

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. - T¼rkiye, Zhejiang Huaфон Co. Ltd. - Çin firmasının % 100 iŐtirakidir.



www.spandex.com.cn