

ÖRME DÜNYASI

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

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN YAYIN ORGANIDIR

TEMMUZ-AĞUSTOS SAYI: 92



“TEKRAR DÜŞÜNÜN”
“think again!”
“by real Manufacturer”

Türkiye ve Avrupada
Tek yetkili

RE-retaş®

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

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



İTKİB, EĞİTİM BURSUYLA
KALİFİYE ELEMAN SORUNUNU
ÇÖZMEYİ HEDEFLİYOR 16



SANATKARIN KİRLİ ELLERİ
MEDENİYETİN
AYNASIDIR 24



BEŞ YIL SONRA PATLAK LASTİĞİ
DEĞİŞTİRECEK USTA BİLE
BULAMAYACAĞIZ 28



ANNE BABAMIZIN
DUASIYLA BUGÜNLERE
GELDİK 38



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



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

Mühendis ve kalifiye eleman bulma konusunda ciddi sıkıntılar yaşayan tekstil sektörü bu sorunu aşmak için çok olumlu bir girişimde bulundu. Ticaret Bakanlığı, İHKİB, İTHİB, İDMİB ve İstanbul Tekstil İşverenleri Sendikası'nın işbirliğiyle üniversitede öğrencilerimizin tekstil mühendisliğini tercih etmelerini teşvik edecek çok güzel bir proje geliştirdik. Bu, son derecede önemli bir gelişmedir. İlk 20 bin'e giren ve tekstil bölümünü tercih eden öğrenciler bundan sonra eğitim hayatları süresince her ay asgari ücret alacaklar. İlk 20 ila 50 bin arasına girip tekstili tercih eden öğrenciler ise asgari ücretin yüzde 70'ini alacak. 50 bin ila 80 bin arasına girip tekstili tercih edenlere ise asgari ücretin yarısı ödenecek. Aynı zamanda tekstil mühendisliği okuyan öğrenciler işyerlerinde çalıştırılabilir konumda olacak. İş garantileri olacak. Okulda teoriyi, işyerinde de pratiği öğrenecekler. Bu; sektörümüz açısından çok müjdeli bir haberdur. Üniversitede tekstil mühendisliğini seçen öğrencilerimiz için de çok önemli bir fırsattır bu. Bunun sürdürülebilir hale gelmesi için de elimizden gelen çabayı harcayacağımızı belirtmek isterim. Tekstil, yan sanayisi, konfeksiyonu, tekstil terbiyesi, boyahanesi, kumaş ve dokuma üretimi ve pamuk ipliğiyle çeşitlendirilmiş iş dallarına ve kapsamlı iş imkânları olan bir sektördür. Öğrencilerimizin bunu görüp, üniversite tahsillerini tekstile yönelik yapmaları en büyük arzumuzdur. Tekstille ilgili meslek liselelerinde okuyan öğrencilerimizin de üniversitede tekstil mühendisliği kazanmalarının önü de açılmış durumda. Katsayı anlamında meslek lisesi öğrencilerimizin de sınavda çok önemli avantajları olacak. Ancak kimse masa başında mühendislik yaparak para kazanmayı düşünmesin. Emek yoğun işçiliğimizle beraber bilgi ve teknolojimizi geliştirerek sahada olmak durumundayız. Bunu becerebilecek bir yapıyı oluşturmamız gerekir.

Geçtiğimiz aylarda konkordato ilan eden firmaların sektörümüzü çok mağdur ettiğini sıklıkla vurgulamıştık. Firmalar konkordato ilan ederek 'Ben Devlet garantisini altındayım' diyor ve bu durum da alacaklıların elini kolunu bağlıyor. Diğer taraftan firma sahipleri kendi lüks yaşantılarından ödün vermeyip villalarında oturmaya, lüks araçlarla gezmeye devam ediyor. Alacaklı firmalar ise bu alacakları tahsil edemediğinden iflasın eşiğine sürükleniyor. Avrupa Birliği'nde bu durum oldukça adilane bir biçimde çözülüyor. Devlet konkordato ilan etmek isteyen tüm varlığına el koyarak ona asgari ücret başlıyor. Diğer taraftan da o kişinin tüm borçlarını üstleniyor ve ödüyor. Ancak fabrikasını, evini, arabasını elinden alıyor. Böylece suiistimallerin önüne geçilmiş oluyor. Türkiye'de de benzer bir uygulamayı arzu ediyoruz.

2019'un ilk altı ayı sektör ihracatımız açısından oldukça verimsiz geçmiştir. Avrupa'da bir daralma var. Irak, Suriye, Mısır, Tunus gibi ülkelere yaşanan siyasi istikrarsızlıklar ve çatışmalar neticesinde bu ülkelere ihracatımız da azaldı. Sektörümüz eski karlılıklarından ve heyecanından uzaktadır. İçerideki ve dışarıdaki sıkıntılar bir araya geldiğinde sorunlar da derinleşmektedir. Bu süreçte kısa vadede büyüme mümkün olmayacaktır. Çarklar dönüyor ama karlılıklar eskisi gibi değil. Artık verimli ve tasarruflu olmak zorundayız. Enerji ve işçilik maliyetlerimizi kontrol altına almalıyız.

Son olarak şunu söylemek istiyorum. ÖRSAD olarak kendimize ait bir yer konusunda çalışmalarımızı hızlandırmış durumundayız. Bir sivil toplum örgütü olan ÖRSAD'ın da kendisine ait bir bürosu olmasını çok arzu ediyoruz. Bu sayede gelecek nesillere de bir eser, kalıcı bir dernek binası bırakmış oluruz. Bu çalışmayı yakın bir zamanda sonuçlandırma hedefi içerisinde olduğumuzu vurgulayarak, bu konuda ÖRSAD'a maddi ve manevi destekte bulunmak isteyen üyelerimizi de bu konudan haberdar etmek istiyorum.

Stretching Beyond

Black

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

eco-soft

creora® eco-soft Yumuşak tutum ve benzersiz beyazlık için düşük ısıda fikse edilebilen spandeks.

PowerFit

creora® Power Fit spandex yüksek düzeyde kuvvet ve sıkılaştırma için tasarlanmış spandex

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr.Song (Chang Seok Song)

cssong@hyosung.com

Tel: +90-212-284-1601

www.creora.com

creora® is registered trade mark of the Hyosung Corporation for its brand of premium spandex.


creora®
it's in our every fiber

02



BAŞKAN'DAN

14



İTKİB, EĞİTİM BURSUYLA KALİFİYE ELEMAN SORUNUNU ÇÖZMEYİ HEDEFLİYOR

18



YILIN İLK YARISINDA HAZIR GİYİMDEN 8,7; TEKSTİLDEN 4 MİLYAR DOLAR İHRACAT

24



AKÇAM ÖRME'NİN SAHİBİ ÇETİN AKÇAM: SANATKARIN KİRLİ ELLERİ MEDENİYETİN AYNASIDIR

MERTSAN MAKİNA'NIN SAHİBİ ATILLA DEMİRBAŞ: BEŞ YIL SONRA PATLAK LASTİĞİ DEĞİŞTİRECEK USTA BİLE BULAMAYACAĞIZ



28



32

TİCARET DİPLOMASİSİNİN AMİRAL GEMİSİ: TİM

38



ABDULLAH YILDIZ: ANNE BABAMIZIN DUASIYLA BUGÜNLERE GELDİK

42



MEDA TEKSTİL'İN SAHİBİ HAKAN SARI: İSTANBUL'DA KATMA DEĞERLİ ÜRETİM YAPMADAN PARA KAZANAMAZSINIZ

50



SİMA ÖRME'NİN SAHİBİ KEMAL TAYFUN: SEKTÖRÜMÜZÜ YABANCI İŞÇİLER AYAKTA TUTMAKTADIR

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-ÇİLT

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.

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

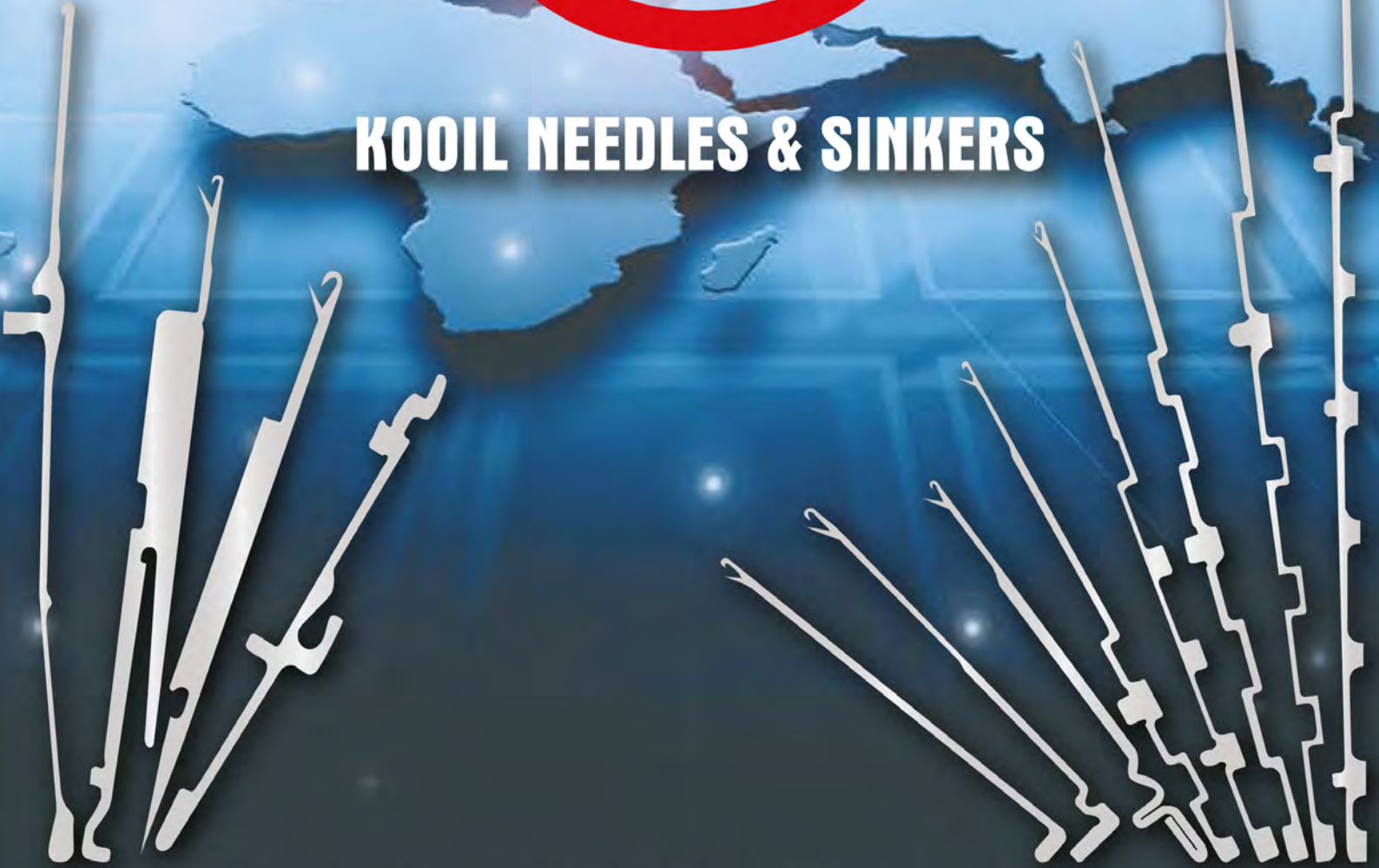
*Doğru Yendesiniz***



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



KOOIL NEEDLES & SINKERS



Oruçreis Mah. Tekstil Kent Cad. 10/AD No:2103 (62-276) 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

MAYIS AYINDA 13.6 MİLYAR LİRALIK TEŞVİKLİ YATIRIM



Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nca mayısta 501 yatırım teşvik belgesi verildi. Bakanlığın, Mayıs 2019 dönemi yatırım teşvik belgesi listesi Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, mayısta 501 yatırım teşvik belgesi düzenlendi. Belge alan projelerin sabit yatırım tutarı 13 milyar 568 milyon 750 bin 470 lira olarak hesaplandı. Bu yatırımların gerçekleştirilmesiyle 19 bin 771 kişinin

istihdam edilmesi planlanıyor. Öte yandan, sabit yatırım tutarı 11 milyar 860 milyon 661 bin 39 lira olan ve 2 bin 108 kişinin istihdam edilmesi öngörülen 39 yatırım teşvik belgesi iptal edildi. Bu dönemde yatırım teşvik belgesi tamamlama vizesi alan firmaların sabit yatırım tutarı 8 milyar 361 milyon 672 bin 100 lira, bu firmalarda istihdam edilen kişi sayısı 20 bin 618 olarak gerçekleşti.

İRANLILARIN TÜRKİYE İLGİSİ BÜYÜYOR

Türkiye'den konut alımında Irak'tan sonra ikinci sırada, vatandaşlık başvurularında ise ilk sırada olan İranlılar, bu yılın ilk yarısında Türkiye'de 513 şirket açarak doğrudan sermaye yatırımlarında da birinci sıraya yerleşti. 2016 yılında İranlılarca Türkiye'de toplam 298 şirket kurulmuşken, bu rakam 217'de 357'ye, ambargoların başladığı 2018 yılında ise bin 19'a yükseldi. 2019 yılının ilk altı ayında ise Türkiye'de 33'ü anonim şirket olmak üzere 513 İran sermayeli şirket kurulmuş bulunuyor. Bu ise geçen yılın aynı döneminde 368 İranlı şirket

kurulduğu dikkate alınınca geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 40 artışı ifade ediyor. 2019 Ocak-Haziran döneminde İran'dan gelen yatırımcıların hangi ekonomik faaliyetlere yatırım yaptığına bakıldığında ise İranlıların Türkiye'de 233 firma ile "toptan ve perakende ticareti", 53 firma ile "finans ve sigortacılık", 53 firma ile "konaklama ve yiyecek", 48 firma ile "imalat sektörü faaliyetleri", 40 firma ile "idari ve destek hizmeti faaliyetleri", 26 firma ile ise "mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler" yapmayı tercih ettikleri görülüyor.

KOOPERATİFLERE VE GİRİŞİMCİYE 'KALKINMA' DESTEĞİ

Kooperatif destek sistemi hayata geçirilecek, girişimcilikğe yönelik desteklerin paylaşıldığı bir Türkiye girişim ekosistemi platformu kurulacak. 11. Kalkınma Planı'ndan (2019-2023) derlenen bilgiye göre, girişimcilik kültürünün teknoloji tabanlı ve yenilikçi kapasitesinin geliştirilmesine yönelik destek sağlanacak. Bu kapsamda, kurumsal ve bireysel girişim sermayesi, kitle fonlaması gibi alternatif finansman imkanları güçlendirilecek. Kredi garanti sistemi geliştirilerek girişimlerin yenilikçi iş modelleri, Ar-Ge ve yenilik projelerinin finansmanında kullanımı yaygınlaştırılacak. Teknoloji odaklı girişimlerin fikir aşamasından kurumsallaşmasına kadar tüm ihtiyaçlarına hitap edecek Girişim Destek Paketi hayata geçirilecek. Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminde yer alan paydaşların faydalanabileceği, kuluçka ve hızlandırma merkezleri hakkında bilgiler olan, girişimcilikğe yönelik desteklerin, eğitimlerin ve güncel gelişmelerin paylaşıldığı bir Türkiye girişim ekosistemi platformu kurulacak. Esnaf ve sanatkarların değişen ekonomik ve sosyal şartlara uyum sağlayacak şekilde rekabet güçleri ve kapasiteleri artıracak, sosyal ve yenilikçi kooperatifçilik desteklenerek ortak çalışma kültürünün artırılması sağlanacak. Hazine destekli kredilerde imalat sektörüne, ihracata, markalaşmaya, e-ticarete yönelik esnaf ve sanatkarlara ilave faiz desteği sağlanarak bu desteklerin etkinliği artırılacak. Kooperatif Destek Sistemi hayata geçirilecek ve finansal destek araçları geliştirilecek. Bu çerçevede, kooperatiflerin makine ve ekipman alımı, nitelikli personel istihdamı, demirbaş alımları ile tanıtım amaçlı giderleri kredilerle desteklenecek.



BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN KREDİ HACMİ AZALDI



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından yayımlanan haftalık bültenine göre, sektörün kredi hacmi 19 Temmuz ile biten haftada 17 milyar 52 milyon lira azalış gösterdi. Söz konusu dönemde toplam kredi hacmi 2 trilyon 525 milyar 2 milyon liradan 2 trilyon 507 milyar 950 milyon liraya geriledi. Bankacılık sektöründeki toplam mevduat (ban-

kalararası dahil), geçen hafta 12 milyar 102 milyon lira azaldı. Söz konusu haftada yüzde 0,53 azalan bankacılık sektörü toplam mevduatı, 2 trilyon 271 milyar 1 milyon lira oldu. Verilere göre, tüketici kredileri tutarı, 19 Temmuz ile biten haftada 2 milyar 278 milyon lira azalarak 400 milyar 773 milyon liraya geriledi. Söz konusu kredilerin 179 milyar 125 milyon lirası konut, 5 milyar 997 milyon lirası taşıt ve 215 milyar 651 milyon lirası ihtiyaç kredilerinden oluştu. Söz konusu dönemde taksitli ticari kredilerin tutarı 3 milyar 250 milyon lira düşerek 384 milyar 30 milyon lira oldu. Bankaların bireysel kredi kartı alacakları da yüzde 1,4 azalarak 108 milyar 260 milyon lira oldu. Bireysel kredi kartı alacaklarının 47 milyar 235 milyon lirası taksitli, 60 milyar 805 milyon lirası taksitsiz oldu. BDDK haftalık verilerine göre, bankacılık sektöründe takipteki alacaklar, 19 Temmuz itibarıyla bir önceki haftaya göre yüzde 0,1 artarak 117 milyar 279 milyon liraya çıktı. Söz konusu takipteki alacakların 79 milyar 374 milyon lirasına özel karşılık ayrıldı. Aynı dönemde bankacılık sisteminin yasal öz kaynakları 1 milyar 260 milyon lira artarak 567 milyar 315 milyon liraya yükseldi.

SEKTÖREL GÜVEN ENDEKSLERİ AÇIKLANDI

Türkiye İstatistik Kurumu, Temmuz ayına ilişkin sektörel güven endekslerini açıkladı. Buna göre, mevsim etkilerinden arındırılmış hizmet sektörü güven endeksi haziran ayında 85,4 iken bu ay yüzde 2,2 azalarak 83,5 değerine geriledi. Hizmet sektöründe bir önceki aya göre, iş durumu, hizmetlere olan talep ve hizmetlere olan talep beklentisi endeksleri sırasıyla yüzde 2,9, yüzde 1,6 ve yüzde 2,1 azalarak 79,2, 77,8 ve 93,5 oldu. Mevsim etkilerinden arındırılmış perakende ticaret sektörü güven endeksi temmuz ayında yüzde 3 düşe-

rek 90,4'e geriledi. Perakende ticaret sektöründe bir önceki aya göre iş hacmi-satışlar, mevcut mal stok seviyesi ve iş hacmi-satışlar beklentisi endeksleri sırasıyla yüzde 2,9, 0,9 ve yüzde 5,5 azalarak 79,7, 105,4 ve 86,3 oldu. Mevsim etkilerinden arındırılmış inşaat sektörü güven endeksi geçen ay 50,4 iken bu ay yüzde 3,8 yükselişle 52,4 oldu. İnşaat sektöründe bir önceki aya göre alınan kayıtlı siparişlerin mevcut düzeyi ve toplam çalışan sayısı beklentisi endekslerinin her ikisi de yüzde 3,8 artarak sırasıyla 38,7 ve 66 değerlerini aldı.



REEL KESİMİN GÜVENİ AZALDI

2019 yılı Temmuz ayında RKGE, bir önceki aya göre 4,2 puan azalarak 98,3 seviyesinde gerçekleşti. Endeksi oluşturan anket sorularına ait yayılma endeksleri incelendiğinde, gelecek üç aydaki üretim hacmi ve gelecek üç aydaki toplam istihdam miktarına ilişkin değerlendirmeler endeksi artış yönünde etkilerken, son üç aydaki toplam sipariş miktarı, mevcut toplam sipariş miktarı, gelecek üç aydaki ihracat sipariş miktarı, mevcut mamul mal stoku, sabit sermaye yatırım harcaması ve genel gidişata ilişkin değerlendirmeler endeksi azalış yönünde etkiledi. Mevsimsellikten arındırılmış reel kesim güven endeksi (RKGE-MA) bir önceki aya göre 3,0 puan azalarak 96,6 seviyesinde gerçekleşti.



İŞ DÜNYASI ŞİRKET BORÇLARINI YAPILANDIRACAK YENİ KANUNDAN MEMNUN

Ekonomi alanında düzenlemeler içeren Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun Teklifi, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı. Kanunla şirketlere "İstanbul Yaklaşımı" benzeri sistemle borçlarını yeniden yapılandırma imkanı getiriliyor. Buna göre, finansal güçlük içinde bulunan firmalara geri ödeme yükümlülüklerini yerine getirebilmelerine ve istihdama katkıda bulunmaya devam etmelerine imkan verilmesini sağlamak amacıyla yapılacak Çerçeve Anlaşma kapsamında bazı teşvikler verilecek ve borçlarının yeniden yapılandırılmasına olanak sağlanacak. Kanun, Varlık Barışı süresini de yıl sonuna kadar uzatıyor. Yurt dışında bulunan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarını 31 Aralık 2019'a kadar Türkiye'deki banka veya aracı kuruma bildiren gerçek ve tüzel kişiler, bunları serbestçe tasarruf edebilecek. Türkiye'de faaliyette bulunan bankalar, finansal kiralama şirketleri, faktoring şirketleri ve finansman şirketleri ile diğer finansal kuruluşlarla kredi ilişkisinde bulunan ve BDDK'ca çıkarılan yönetmeliğe göre hazırlanan Çerçeve Anlaşmalarda belirlenen borçlular, bu kuruluşlar tarafından kullanılmış olan kredilere ilişkin olarak alınacak tedbirlerle, geri ödeme yükümlülüklerini yerine getirebilmelerine ve istihdama katkıda bulunmaya devam etmelerine imkan verilmesini sağlamak amacıyla dahil oldukları risk grubundaki diğer borçlularla bir bütün olarak veya kısmen yeniden yapılandırmaya tabi tutulabilecek.

ÖZEL SEKTÖRÜN YURT DIŞI KREDİ BORCU AZALDI



Özel sektörün mayıs sonu itibarıyla yurt dışından sağladığı kısa vadeli kredi borcu 12 milyar dolara, uzun vadeli kredi borcu 204,5 milyar dolara indi. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından Mayıs dönemine ait özel sektörün yurt dışından sağladığı kredi borcu gelişmeleri yayımlandı. Buna göre, mayısta, 2018 sonuna kıyasla özel sektörün yurt dışından sağladığı uzun vadeli kredi borcu 5 milyar dolar azalarak 204,5 milyar dolara, kısa vadeli kredi borcu ise (ticari krediler hariç) 3,4 milyar dolar gerileyerek 12,0 milyar dolara düştü. Verilerin borçluya göre dağılımına

bakıldığında, uzun vadeli kredi borcuna ilişkin olarak, bir önceki yılın sonuna göre bankaların kredi biçimindeki borçlanmaları 4,4 milyar dolar azaldı, tahvil ihracı biçimindeki borçlanmaları ise 1,6 milyar dolar artışla 30,3 milyar dolara yükseldi. Aynı dönemde, bankacılık dışı finansal kuruluşların kredi biçimindeki borçlanmaları 1,7 milyar dolar azaldı. Tahvil stoku ise 202 milyon dolar artarak 4,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Söz konusu dönemde finansal olmayan kuruluşların kredi biçimindeki borçlanmaları 854 milyon dolar azaldı. Tahvil stoku ise 966 milyon dolar artarak 7,4 milyar dolara yükseldi. Kısa vadeli kredi borcuna ilişkin olarak ise 2018 sonuna göre bankaların kredi biçimindeki borçlanmaları 1,9 milyar dolar azalışla 7,5 milyar dolara, finansal olmayan kuruluşların kredi biçimindeki borçlanmaları ise 491 milyon dolar azalışla 2,8 milyar dolara indi.

ÖZBEKİSTAN'DA 225 TÜRK SERMAYELİ ŞİRKET KURULDU



Özbekistan Başbakan Yardımcısı Elyor Ganiyev, Özbekistan'da bu yılın ilk yarısında 225 Türk sermayeli şirketin kurulduğunu belirterek, "Türk iş adamları Özbekistan'da daha aktif olmalı, iş ortamındaki imkanlardan faydalanmalı. Özbekistan'da yatırım projelerinin gerçekleştirilmesi konusunda Türk iş adamlarını destekleyeceğiz." dedi. Türkiye-Özbekistan İş Forumu, Dış Ekonomik İlişkiler

Kurulu (DEİK) ev sahipliğinde Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Özbekistan Başbakan Yardımcısı Elyor Ganiyev, DEİK Başkanı Nail Olpak, Özbekistan-Türkiye İş Konseyi ve Özbekistan Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Adham İkrarov ile Türkiye-Özbekistan İş Konseyi Başkanı İzzet Ekmekçi'nin katılımıyla Sheraton Otel'de gerçekleştirildi. Ganiyev, buradan yaptığı konuşmada, Özbekistan-Türkiye Karma Ekonomik Komisyonunun (KEK) 5. Toplantısı'nın iki ülke ilişkilerine önemli katkı sağlayacağını vurguladı. Son yıllarda ilerleme kaydeden Türkiye-Özbekistan ilişkilerinin daha da geliştirilmesi noktasında ortak çalışmaların yürütüldüğüne dikkati çeken Ganiyev, iki ülke cumhurbaşkanlarınınca gerçekleştirilen ziyaretlerin ilişkilere ivme kazandırdığını aktardı. Ganiyev, ikili ticaret hacminin kısa sürede hızla geliştiğine işaret ederek, "Karşılıklı saygı ve güvene dayalı ilişkilerimizin halklarımızın menfaati yolunda güçlenerek devam edeceğine inanıyorum. 2018'de ticaret hacmimiz yüzde 40 artışla 2,2 milyar dolara ulaşmıştır. Bu tatmin edici değil, potansiyelimiz çok daha yüksek. Bu rakamı 5 milyar dolara ulaştırmak konusunda acil tedbirler alınması gerektiğine inanıyorum." değerlendirmesinde bulundu. Bu yılın ilk yarısında 225 Türk sermayeli şirketin Özbekistan'da kurulduğu bilgisini veren Ganiyev, "Türk iş adamları Özbekistan'da daha aktif olmalı, iş ortamındaki imkanlardan faydalanmalı. Özbekistan'da yatırım projelerinin gerçekleştirilmesi konusunda Türk iş adamlarını destekleyeceğiz." ifadelerini kullandı.



FEEDERS FOR WEAVING
AND KNITTING MACHINES



KNITTING



© VITONOTODISIGN 2018



VISIT US

Hall 8.1 Stand C109



ITMA 2019

FED'DEN 11 YIL SONRA FAİZ İNDİRİMİ

ABD Merkez Bankası (Fed) beklendiği gibi politika faizini 25 baz puan düşürdü. Fed 2008 yılından bu yana ilk kez faiz indirimine gitti. Açık Piyasa Komitesi (FOMC) toplantısında faiz yüzde 2,0-2,25 seviyesine çekildi. Fed, en son 1 Mayıs 2008 tarihinde faizleri 0,25 puan aşağı indirmişti. Fed'in Federal Açık Piyasa Komitesi'nin (FOMC) tutanaklarında ABD'de istihdam piyasasının güçlü seyretmeye devam ettiği ve ekonomik aktivitenin ılımlı bir seviyede olduğu belirtildi. Tutanaklarda komitenin büyümeyi maksimum seviyede artırmayı ve fiyat istikrarını sağlamayı hedeflediği belirtilirken, "Küresel ekonomik gelişmeler, ekonomik görünüme ilişkin göstergelerin ve yumuşayan enflasyon baskılarının ışığında komite faiz oranını yüzde 2,00 - yüzde 2,25 aralığına düşürmeye karar verdi. Bu eylemimiz komitenin ekonomik aktivitenin sürdürülmesi ve güçlü istihdam piyasası koşullarının sağlanmasını ve enflasyonun komitenin yüzde 2,0 hedef seviyesine getirilmesini desteklemektedir." ifadelerine yer verildi. Tutanaklarda, "12 aylık bazda, toplamdaki enflasyon ve yiyecek ve enerji dışındaki enflasyon yüzde 2 seviyesinin altında." değerlendirmesinde bulunulurken, komitenin gelecekte faiz oranlarının belirlenmesi konusunda ekonomik görünüme ilişkin verileri ve gelişmeleri izlemeye devam edeceği kaydedildi.



ABD'NİN YAPTIRIMLARINA RAĞMEN HUAWEI GELİRLERİNİ YÜZDE 23,2 ARTIRDI

Huawei'den yapılan açıklamaya göre, şirket, yılın ikinci çeyreğinde (Nisan-Mayıs-Haziran) 32,2 milyar dolar gelir elde ederek yılın ilk çeyreğine göre gelirlerini yüzde 23,2 artırdı. ABD ve Çin arasındaki ticaret savaşında Amerikan yönetimi ve ABD'li teknoloji devleri tarafından baskı altına alınan Çinli teknoloji üreticisi Huawei, yılın ilk yarısında yüzde 24 artışla 118 milyon akıllı telefon satışı gerçekleştirdi. Şirketin bu yılın ilk yarısındaki net kar oranındaki artış ise yüzde 8,7 oldu. Açıklamada görüşlerine yer verilen Huawei Yönetim Kurulu Başkanı Liang Hua, şirket gelirlerinin Mayıs ayında hızlı artış gösterdiğini belirterek, gerçekleşen büyümenin ileride zorluklar yaşanmayacağı anlamına gelmediğini, ancak yatırım yapmaya devam edeceklerini ifade etti. Huawei, şirket yapısı nedeniyle finansal durumuna dair rakamları halka açık olan diğer rakiplerine göre daha az ayrıntıyla paylaşıyordu. Şirketin finansal verilerini içeren son rapor, önceki raporlara göre daha fazla ayrıntı içeriyor.



VON DER LEYEN AB'Yİ YENİDEN DENGELEMEK İSTİYOR



Avrupa Birliği (AB) Komisyon Başkanı Ursula von der Leyen, "Siyasi hedefim Avrupa Birliğini, doğusu ve batısını, kuzeyi ve güneyini, büyüğü ve küçüğünü, genç ve yaşlı üyelerini yeniden dengelemek." şeklinde konuştu. Hırvatistan'ı ziyaret eden von der Leyen, Başbakan Andrej Plenkovic ile bir araya geldi. Von der Leyen, görüşmenin ardından düzenlenen ortak basın toplantısında, AB'nin en genç üyesi olan Hırvatistan'ın birliğin en başarılı üyelerinden biri olduğunu belirterek, Hırvatistan'ın, Schengen ve avro bölgesine dahil olma çabalarını tebrik etti. Birçok ülkenin 20 ila 40 yıl içerisinde demografik değişimlere uğrayacağını ifade eden von der Leyen, "Dünya üzerinde örnek teşkil eden Avrupa da bununla başa çıkmanın yolunu bulmalı. Demografik değişimleri fırsata çevirebiliriz." ifadelerini kullandı. Von der Leyen, kalkınmanın birlik, beraberlik ve güçle sağlanabileceğine işaret ederek, "Halk, daha büyük bir Avrupa talep ediyor. Yükselen bir Avrupa sesine ihtiyacımız var. Siyasi hedefim Avrupa Birliğini, doğusu ve batısını, kuzeyi ve güneyini, büyüğü ve küçüğünü, genç ve yaşlı üyelerini yeniden dengelemek." diye konuştu. Hırvatistan Başbakanı Plenkovic de ülkesinin 2020'de AB Konseyi Dönem Başkanlığına üstleneceğini anımsatarak, "Kalkınmaya devam eden genç bir AB üyesi olan Hırvatistan'ın entegrasyon sürecindeki en önemli iki aşaması Schengen ve avro bölgesine dahil olmaktır." dedi. Dünyayı bekleyen demografik değişimlere dikkat çekmek amacıyla 2020'de bir konferans düzenlemeyi planladıklarını aktaran Plenkovic, dönem başkanlığı görevi süresince iz bırakacak işlere imza atmak istediklerini sözlerine ekledi.

TRUMP İLE JOHNSON ABD-İNGİLTERE İLİŞKİLERİNİ GÖRÜŞTÜ



ABD Başkanı Donald Trump ile İngiltere'nin yeni Başbakanı Boris Johnson arasındaki ilk resmi telefon görüşmesinde, iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin derinleştirilmesi konusunun ağırlıklı olarak ele alındığı bildirildi. Beyaz Saray Basın Sözcülüğü, Trump ile Johnson'ın cuma günü telefon görüşmesi yaptığını açıkladı. Açıklamada, "Başkan Trump ile Başbakan Johnson, görüşmede, ABD ile Birleşik Krallık arasındaki özel ilişkilerin güçlendirilmesinin önemine vurgu yaptı. Bunun yanında ikili, Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nden ayrılmasıyla ikili ekonomik ilişkilerin hızlıca derinleştirilmesi konusunda mutabık kaldılar." ifadelerine yer verildi. İngiltere'de Muhafazakar Parti liderliğine seçilen Boris Johnson, 24 Temmuz'da ülkenin yeni başbakanı olmuştu. Trump, cuma günü Beyaz Saray'da basın mensuplarına yaptığı açıklamada, Johnson'ın "iyi bir adam olduğunu" ve "kendisiyle şimdiden bir ticaret anlaşması yapma" konusunda çalışmaya başladıklarını söylemişti.

IRAK DEMİR YOLUYLA TÜRKİYE'YE BAĞLANMAYI PLANLIYOR

Irak Ulaştırma Bakanı Abdullah Laibi, Irak merkezli özel bir televizyon kanalına yaptığı açıklamada, Irak Demiryolu Şirketi'nin faaliyet alanına ilişkin planlarını anlattı. Şirketin yaşadığı krizlerden sonra iyileşme sürecine girdiğini söyleyen Laibi, bu bağlamda, Basra-Bağdat arası mesafenin 10 saatten 7 saate düşüğünü, Beyci rafinerisi ve Samarra'ya demir yolu hattı açıldığını, yakın zamanda da Musul ve Salahadin kentlerine hat çekmeyi planladıklarını ifade etti. Demir yolu hattının yurt dışına uzatılması konusunda da bilgi veren Laibi, Bakanlık olarak Türkiye ile Irak'ın ilerleyen dönemde demir yolu hattıyla birbirine bağlanmasını planladıklarını belirtti ancak konuyla ilgili ayrıntılı bilgi vermedi.

FİLİSTİN, İSRAİL İLE YAPILAN TÜM ANLAŞMALARINI ASKIYA ALDI



Filistin Devlet Başkanı Mahmud Abbas, İsrail ile yapılan tüm anlaşmaların askıya alındığını duyurdu. Abbas, Filistin Kurtuluş Örgütü (FKÖ) Merkez Konseyinin işgal altındaki Batı Şeria'nın Ramallah kentinde yer alan Başkanlık Sarayı'nda düzenlenen toplantısı sonrası açıklamalarda bulundu. Devlet Başkanı Abbas, İsrail ile yapılan tüm anlaşmaların askıya alındığını ve bu kararın yürürlüğe konulması için bir mekanizmanın oluşturulacağını söyledi. Uluslararası topluma "İsrail'in işgal altındaki Doğu Kudüs'ün Sur Bahir bölgesinde yer alan Vadi El-Hummus Mahallesi'ndeki yıkımları başta olmak üzere Filistin topraklarındaki ihlallerini durdurması için derhal harekete geçme" çağrısı yapan Abbas şunları söyledi: "Bizim halkımız haklarına kavuşmadığı sürece bölgede ve dünyada ne barış ne güvenlik ne de istikrar hakim olacaktır. Zaman uzasa da kısalsa da işrenç işgal devleti çökecek ve kadim devletimiz bağımsızlığına kavuşacaktır."FKÖ'ye bağlı Filistin Merkez Konseyi, Ekim 2018'deki 30. dönem toplantısında da Filistindevletini tanıncaya kadar "İsrail'i tanıma" kararını askıya almıştı. İsrail Yüksek Mahkemesi, geçen ay Sur Bahir'deki bazı

binaların Ayrım Duvarı'nın devamını oluşturan tel bariyerlere yakınlığı nedeniyle "güvenlik tehlikesi oluşturduğunu" iddia ederek yıkımına karar vermiş ve mülk sahiplerine, 18 Haziran'a kadar binalarını yıkımları için süre tanımişti. Bunun üzerine Filistinliler, bazıları inşa halinde olan yaklaşık 100 daireden oluşan 10 binanın yıkımının durdurulması için Yüksek Mahkemeye başvurmuş ancak mahkeme bu başvuruyu reddetmişti. İsrail güçleri, pazartesi günü, işgal altındaki Doğu Kudüs'te Ayrım (Utaç) Duvarı'nın devamı olan tel bariyerlere yakınlığı gerekçesiyle Filistinlilere ait bazı evleri yıkmaya başlamıştı. Uzmanlar, İsrail mahkemesinin bu kararının, Filistin'in diğer bölgelerinde de birçok evin yıkılmasına neden olabileceği uyarısında bulunuyor. Filistin ile İsrail yönetimi arasında 1995'te imzalanan "İkinci Oslo Anlaşması" çerçevesinde Batı Şeria; A, B ve C bölgelerine ayrılmıştı. Yüzde 18'i kapsayan "A bölgesi"nin yönetimi idari ve güvenlik olarak Filistin'e; yüzde 21'lik "B bölgesi"nin idari yönetimi Filistin'e, "güvenliği" İsrail'e devredilmiş; yüzde 61'ini oluşturan "C bölgesi"nin ise "idari yönetimi ve güvenliği" İsrail'e bırakılmıştı.

AVRUPA SICAK HAVA DALGASININ ETKİSİNDE



Avrupa, bu yaz ikinci kez sıcak hava dalgasının etkisine girerken, bazı ülkelerde bugüne kadarki en yüksek sıcaklıkların kayda geçebileceği belirtildi. Kuzey Afrika'dan gelen sıcak hava dalgası, Avrupa'da Almanya, Belçika, Fransa ve İngiltere'de etkisini gösteriyor. Bu ülkelerde, geçen ay görülen aşırı sıcakların ardından, sıcak hava dalgasının bir kez daha hayatı olumsuz etkilemesi beklenirken, uzmanlar iklim değişikliğini sebep olarak gösteriyor. İngiltere'de Meteoroloji Kurumuna, 39 derece ile bugüne

kadar görülen en sıcak günün kayıtlara geçebileceği belirtildi. Fransa'da başkent Paris ile ülkenin kuzeyi için "kırmızı alarm" verildi. Sıcaklıkların 40 dereceyi geçmesinin beklenildiği ülkede, yetkililer dikkatli olunması uyarısında bulundu. Almanya'nın Kuzey-Ren Vestfalya eyaletinin Geilenkirchen kentindeki NATO üssünde dün yapılan ölçümde termometrenin 40,5 dereceyi gösterdiği belirtilerek bunun Almanya'da 1881'den itibaren ölçülen en yüksek sıcaklık olduğu ifade edildi. Belçika'da 1881'den bu yana "en sıcak" gün yaşandı. Ülkede, termometrelerin 38,9 dereceyi göstermesi üzerine Kraliyet Meteoroloji Enstitüsü (RMI) tarihinde ilk kez alarm seviyesini kırmızıya yükseltti. Hollanda Kraliyet Meteoroloji Enstitüsüne (KNMI) göre, ülkede son 75 yılın en sıcak günü 41,7 derece ile kayda geçti. Avusturya'da ise 253 yıllık hava sıcaklığı ölçüm tarihinin en sıcak yazlarından biri yaşanıyor.

YENİ ZELANDA'DA ATEŞLİ SİLAHLARA SIKI DENETİM

Yeni Zelanda Başbakanı Jacinda Ardern, Başbakanlığın internet sitesinden yaptığı yazılı açıklamada, Christchurch'teki Nur ve Linwood camilerinde 51 kişinin hayatını kaybettiği, 49 kişinin yaralandığı terör saldırısını hemen ardından çıkarttıkları yarı otomatik silah ve saldırı tüfeklerinin toplatılmasıyla ilgili yasaya ek olarak yeni yürürlüğe giren Ateşli Silahlar Yasası'nın ayrıntılarını paylaştı. Yeni yasanın silah edinme şartları, güvenlik, ruhsat ve kişisel sorumluluklar gibi alanlarda sıkı denetim getirdiğini belirten Ardern, "Nisan ayında saldırı tüfeklerini ve askeri tarzı yarı otomatikleri yasaklayarak piyasadaki en tehlikeli silahları almak için harekete geçtik. Şimdi diğer ateşli silahların yanlış ellere düşmesini önlemek için harekete geçiyoruz." ifadelerini kullandı. Christchurch kentinde 15 Mart'ta gedekleştirilen terör saldırısının silahlarla ilgili yasaların hatalı olduğunu ortaya koyduğuna dikkati çeken Ardern, "Silah yasalarımız, 1983'ten kalma ve tehlikeli bir şekilde tarihi geçmişti." dedi.

UKRAYNA'DA ZELENSKIY'İN İKİNCİ ZAFERİ

Ukrayna'da rakibini rekor oy farkıyla geride bırakarak devlet başkanı olan Vladimir Zelenskiy, kurduğu Halkın Hizmetkari partisinin erken genel seçimlerde elde ettiği sonuçlarla ikinci bir zafere imza attı. Ukrayna Merkez Seçim Komisyonu'nun açıkladığı resmi olmayan sonuçlara göre, sandıkların yüzde 99,5'i açıldı. Seçime katılım oranının 15 milyon seçmenle yüzde 49,84 olduğu erken genel seçimlerde, 22 partiden 5'i yüzde 5 barajını aşabildi. Ukrayna Devlet Başkanı Zelenskiy'in partisi Halkın Hizmetkari, yüzde 43,17 oy alarak seçimden birinci çıktı. Rusya yanlısı Yaşam İçin Muhalefet Platformu, yüzde 13,01 ile en çok oyu alan ikinci siyasi parti oldu. Eski Başbakan Yuliya Timoşenko'nun Anavatan partisi yüzde 8,18, eski Devlet Başkanı Petro Poroşenko'nun partisi Avrupa Dayanışması yüzde 8,11 ve rock grubu Okean Elzi'nin solisti Svyatoslav Vakarcuk'un partisi Ses ise yüzde 5,83 olarak yüzde 5 barajını geçti. 450 sandalyelik Ukrayna Parlamentosu'na, 22 siyasi partinin listesinden 225, dar bölge seçim listesinden ise 199 milletvekili girdi.

Rusya'nın kontrolündeki Kırım'da ve ayrılıkçıların kontrolünde olan Donbas'ta oylama yapılamadığı için dar bölge listesinden 26 milletvekilinin koltuğu, parlamentoda boş kaldı. Parti listesi ve dar bölgeden seçilen milletvekillerinin bir araya gelmesiyle "Verkhovna Rada" olarak bilinen Ukrayna Parlamentosu'nda Halkın Hizmetkari 253 milletvekililiyle salt çoğunlukta bulunduğu için tek başına hükümeti kurma gücüne sahip oldu.

Yaşam İçin Muhalefet Platformu 44, Anavatan 25, Avrupa Dayanışması 24, Ses 20 milletvekili, barajın altında kalan partilerden ise 10 milletvekili ile 48 bağımsız milletvekili parlamentoda yerlerini alacak. Zelenskiy'in Halkın Hizmetkari partisi hükümeti kurduktan sonra Ukrayna'nın doğusundaki Rusya yanlısı ayrılıkçılarla Kiev yönetimi arasında devam eden iç savaşın bitirilmesi ve Rusya'da tutuklu bulunan Ukrayna askerlerinin geri dönmesi için adımlar atmaya planlıyor. Ülkenin en büyük sıkıntılarından biri olan yolsuzlukla mücadele, Zelenskiy'in kuracağı hükümetin öncelikleri arasında yer alacak.





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

DENİMCİLER İHRACATTA YÜZDE 75 ARTIŞ HEDEFLİYOR



Moda endüstrisinin vazgeçilmez ürünü haline gelen denim kumaş tüm markalar tarafından üretilen, her yaş grubu tüketicinin giyim tarzını yansıtarak kullandığı, kullanım alanı artan bir sektör haline geldi. Türkiye’de son üç yılda yapılan yatırımlar ile denim kumaş üretim kapasitesi yaklaşık yüzde 20 arttı ve 2018 yılı itibarıyla 420 milyon metrekareye çıktığı tahmin ediliyor. Sektör oyuncular; teknoloji, tasarım ve Ar-Ge faaliyetleri ile gerek ürün kalitesi gerekse ürünlerin standartlara ve moda uyumu ile katma değer sağlayan faaliyetlerde bulunuyor. 2018 yılında Türkiye ihracatının kilogram başı ortalama birim fiyatı 1.3 dolar değerinde gerçekleşirken, tekstil ve hammaddeleri sektörü kilogram başı birim fiyatı 4.2 dolar ile ortalamanın üç katını aştı. Denim kumaş kilogram başı birim fiyatı ise 2017 yılında 9.7 dolar olurken, 2018 yılında ihracatta miktar ve değer bazında düşüş yaşanmasına karşın, bu rakam 9.8 dolara yükseldi. Üretici firmaların teknik tekstil ürünlerinin kilogram birim fiyatının üzerinde bir fiyat yakaladıklarını bildiren sektör temsilcileri, birim fiyatta yeni dönemde de artış yaşanacağını ifade ediyor. Yeni dönemde, tüm ürün gruplarında ihracatını bir önceki yılın üzerinde bir değere ulaştırmayı hedefleyen sektör, 2013 yılındaki ihracat rekoru olan 435 milyon doların üzerine çıkmak istiyor. Uzun vadede ise AB’nin birinci tedarikçisi olduğu gibi global tedarikçiler arasında da ilk sırada yer almayı hedefliyor. Pazar çeşitliliği kapsamında dengeli büyümeyi en önemli hedeflerinden biri haline getirdiklerini aktaran sektör temsilcileri, kumaş sektörü olarak pazarların yüzde 75’inde ihracat artışı gerçekleştirmeyi bir diğer önemli hedef olarak belirledi. Uzmanlar, denim sektörünün güçlü ihracat performansının yanında en önemli özelliklerinden bir tanesinin de hazır giyim sektörü ile birlikte Türkiye ekonomisine yılda yaklaşık 2.5 milyar dolar net döviz girişi sağlanması olduğunu aktarıyor.

LALELİ ESNAFINDAN TİCARETE 3 MİLYAR DOLARLIK KATKI

Yolcu beraberindeki eşyaların ihracat kapsamına alınmasıyla Laleli esnafı da ihracatçı statüsüne dahil olacak. Bu durumun Laleli’de yeni bir dönemin kapılarını açtığını bildiren Laleli Sanayici ve İşinsanları Derneği (LASİAD)



Başkanı Gıyasettin Eyyüpkoca, “Yıllardır kargo şirketleri üzerinden faturalandırılan Laleli ihracatı artık kayıtlı hale gelecek ve esnafımız ihracatçı sayılacak. Böylece KDV iadesi ve devlet teşviklerinden de yararlanabilecek” diye konuştu. Eyyüpkoca, “Mikro ihracat sürecinde Laleli’den ihracat şampiyonu çıkacağını düşünüyorum” dedi. Laleli’de merdiven altı gözükse de birçok ihracat yapan firma olduğunun altını çizen Eyyüpkoca, bu doğrultuda mikro ihracatı önemsediklerini ve bunun için 6 aydır aralıksız çalıştıklarını dile getirdi. Geçen yıl Laleli’de satışların güzel geçtiğini de ekleyen Eyyüpkoca, bu yıl da aynı oranda güzel bir yıl olacağını düşündüklerini ifade etti. Her yıl mayıs ayında en iyi satışları yaptıklarını dile getiren Eyyüpkoca, geçen yıldan farklı olarak bu yılın mayıs ayında satışların iyi olmadığını sözlerine ekledi. Çin’in kategorisi ile kendi kategorilerinin farklı olduğuna dikkat çeken Eyyüpkoca, “Çin’i rakip olarak görmüyoruz” dedi. Çin’de maliyetlerin arttığını söyleyen Eyyüpkoca, kendi satışlarının da Çin’den daha hızlı olduğunu vurguladı. Ticaret savaşlarında da direkt olarak Laleli’ye bir etkinin söz konusu olmadığını bu etkinin ülke bazında olduğunu ifade eden Eyyüpkoca, “Ticaret savaşlarının bize yansması yüzde 50’lerde diyebiliriz” dedi.

EGELİ HAZIRGIYIMCİLER, ÖNCE SAT SONRA ÜRET DEVRİNE GEÇİYOR



Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği, Ege’deki konfeksiyon firmalarının üretim odaklılıktan tasarım ve organizasyon odaklı bir yapıya geçmeleri için

Ticaret Bakanlığı destekli “Hazırgiyim Sektöründe Sürdürülebilir Rekabetin Geliştirilmesi Projesi” isimli Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (URGE) Projesi’ni hayata geçirmek için düğmeye bastı. Hazır giyim ihracatını geliştirme URGE projesini 2 yıldır başarılı bir şekilde sürdürdüklerini belirten Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Burak Sertbaş, “Sektörümüz Ege’de 1980 sonrasında ciddi bir gelişim ve dönüşüm geçirdi. 2000’li yıllarda kendi koleksiyonunu hazırlar ve ihraç eder boyuta geçti. Artık tüketim kalıplarını değiştiren hızlı ve ucuz üretim ile yüzleşmemiz gerekiyor. Önce üret sonra sat devri bitti. Önce sat sonra üret devrine geçiş var. Kişiyi özel tasarım ve üretim önem kazanıyor. Bu amaçla Hazırgiyim Sektöründe Sürdürülebilir Rekabetin Geliştirilmesi Projesi’ni başlatmak için Ticaret Bakanlığı’na başvuracağız” diye konuştu. Sanayi 4.0’ın sektörlerin tamamını dijitalleşmeye zorladığına işaret eden Sertbaş, “Konfeksiyon sektöründe de tasarım dışında lojistik altyapı, organizasyon becerisi ve dünyaya yayılabilirlik önem kazandı. Sanayi 4.0 trenini kaçırmamak için sözkonusu projeye dijitalleşmeye odaklanacağız” dedi.

BEBECİLER İHRACAT ROTASINI POLONYA'YA ÇEVİRDİ



Türkiye’de bebe ve çocuk konfeksiyonu üretiminin yüzde 80’ini tek başına karşılayan Bursa, ihracatla büyüme yolculuğunda rotasını bu kez Avrupa’nın lojistik merkezi konumundaki Polonya’ya çevirdi. 130’a yakın iş

insanı, Varşova’da ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi. BTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Kuş, BTSO olarak bebe ve çocuk konfeksiyonu firmalarının ihracatçı kimliğini güçlendirmeyi hedeflediklerini söyledi. BTSO olarak 1 ay önce Tekstil ve Giysilik Kumaş UR-GE Projesi üyelerini Lodz kentinde Polonyalı firmalarla buluşturdularını hatırlatan İsmail Kuş, “Üretim noktasında Türkiye’nin en önemli merkezi olan Bursa’nın ihracatta yeni başarılarına imza atmasını istiyoruz. Bebe ve çocuk konfeksiyonunda Bursa’nızın üretim tecrübesi üst noktada. Bizler de geniş bir katılımımla B2B organizasyonu gerçekleştirdik. Polonya, Avrupa’nın geçiş kapısı konumunda. Bursa için de bu pazardan üst düzeyde faydalanmalıyız” dedi. Bebe Çocuk Konfeksiyon Sektörü Sanayici ve İş Adamları Derneği (BEKSİAD) Başkanı Ömer Yıldız, BTSO öncülüğünde Ticaret Bakanlığı destekleriyle düzenlenen B2B organizasyonunun sektör için büyük önem taşıdığını ifade etti. Sektörün uzun yıllardır Polonya pazarı üzerinden Avrupa’ya açılmayı hedeflediğini ifade eden Yıldız, “Polonya ile Bursa arasında yeni ticaret köprülerinin kurulmasını istiyoruz. Sektörümüz Avrupa’yı çok önemsiyor” ifadelerini kullandı.

BREXIT, TÜRK TEKSTİLİNİ TEHDİT EDİYOR

Türkiye’nin hazır giyim ve konfeksiyondaki en büyük üçüncü pazarı konumundaki İngiltere Avrupa Birliği’nden çıkmaya hazırlanırken; sektörün bu ülkeye 2 milyar dolarlık ihracatı da daralma riski ile karşı karşıya. İngiltere’nin Brexit sonrası Gümrük Birliği’nden de çıkması durumunda Türkiye’nin bu ülkeye ihraç edeceği hazır giyim ve konfeksiyon ürünlerine yüzde 12 vergi uygulanacağını belirten İstanbul hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, fiyat artışı nedeniyle yüzde 15-20 civarında pazar kaybı yaşanabileceğini; bunun önüne geçmek için İngiltere ile mutlaka serbest ticaret anlaşması (STA) yapılması gerektiğini söyledi. Gültepe düzenlediği basın toplantısında, “İngiltere’ye ihracatımızı Gümrük Birliği çerçevesinde gümrük vergisi ödmeden yapıyoruz. İngiltere’nin AB üyeliğinden ayrılırken Gümrük Birliği’nde kalacağını ümit ediyoruz. Ama Gümrük Birliği’nden de ayrılırsa, İngiltere ile ivedilikle bir STA imzalanması gerekiyor” dedi ve ekledi: “Bu durumda sıfır gümrük vergisi ile ihracat yapma imkanımız kalmayacak. Eğer herhangi bir anlaşma yapmazsak, İngiltere’deki alıcılar Türkiye’den ithalat yaparken yüzde 12 daha vergi vermek zorunda kalacak.”

MCKINSEY ARAŞTIRMASI: TÜRKİYE’DE ÜRETMEK DAHA EKONOMİK



Türkiye’nin hazır giyim ve konfeksiyondaki en büyük üçüncü pazarı konumundaki İngiltere Avrupa Birliği’nden çıkmaya hazırlanırken; sektörün bu ülkeye 2 milyar dolarlık ihracatı da daralma riski ile karşı karşıya. İngiltere’nin Brexit sonrası Gümrük Birliği’nden de çıkması durumunda Türkiye’nin bu ülkeye ihraç edeceği hazır giyim ve konfeksiyon ürünlerine yüzde 12 vergi uygulanacağını belirten İstanbul hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, fiyat artışı nedeniyle yüzde 15-20 civarında pazar kaybı yaşanabileceğini; bunun önüne geçmek için İngiltere ile mutlaka serbest ticaret anlaşması (STA) yapılması gerektiğini söyledi. Gültepe düzenlediği basın toplantısında, “İngiltere’ye ihracatımızı Gümrük Birliği çerçevesinde gümrük vergisi ödmeden yapıyoruz. İngiltere’nin AB üyeliğinden ayrılırken Gümrük Birliği’nde kalacağını ümit ediyoruz. Ama Gümrük

Birliği’nden de ayrılırsa, İngiltere ile ivedilikle bir STA imzalanması gerekiyor” dedi ve ekledi: “Bu durumda sıfır gümrük vergisi ile ihracat yapma imkanımız kalmayacak. Eğer herhangi bir anlaşma yapmazsak, İngiltere’deki alıcılar Türkiye’den ithalat yaparken yüzde 12 daha vergi vermek zorunda kalacak. Yüzde 12 hazır giyimde çok büyük bir rakam. Türkiye avantajını kaybeder ve 2 milyar dolar olan ihracat aşağılara doğru iner. 29 Mart öncesine kadar STA yapılması mutlak zorunluluk” Gültepe, 2 milyar dolarlık ihracattan ne kadarlık bir kayıp olabileceğine ilişkin soru üzerine ise, “İhracatımız yüzde 15-20 civarında azalabilir” dedi. Toplantıda verilen bilgiye göre İngiltere, Almanya ve İspanya’nın ardından Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün en büyük üçüncü ihracat pazarı konumunda bulunuyor. İngiltere’nin toplam hazır giyim ithalatı ise 27 milyar dolar seviyesinde bulunuyor.



İTKİB; EĞİTİM BURSUNUN VE İŞ GARANTİSİYLE KALİFİYE ELEMAN AÇIĞINI ÇÖZECEK

Tekstil sektörü, kalifiye tekstil ve deri mühendislerini sektöre çekmeye yönelik olarak başlattığı burs kampanyasını duyurmak için eğitimcilerle buluştu. "Geleceği Dokuyanlar: Tekstil Mühendisliği Oku, Geleceğini Doku" sloganıyla hem Avrupa hem de Anadolu yakasında gerçekleşen etkinliklere, eğitim dünyasının tanınır simaları da konuşmacı olarak katıldı.



MUSTAFA GÜLTEPE
İHKİB Başkanı

YÖK ile tarihi bir protokol imzaladık. Türkiye’de bir ilk olan bu protokol uyarınca sınavda ilk 20 bine giren kardeşlerimiz tekstil mühendisliğini tercih ederlerse, asgari ücret tutarında karşılıksız burs imkanından yararlanacaklar.

Tekstil mühendisliği algısının yükseltilmesi projesi kapsamında 17-18 Haziran tarihlerinde İstanbul’daki eğitimcilerle bir araya gelindi. Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçı Birlikleri, Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri, Deri ve Deri Mamulleri İhracatçı Birlikleri ile Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası (TTSİS), 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 üniversite sınavında tekstil mühendisliği bölümünü tercih edecek başarılı öğrencilere tanınacak olan burs imkanlarını anlattılar.

“Tekstil sektörüne yönelik algıyı değiştirmek istiyoruz”

Türkiye ekonomisine kazandırdığı katma değer ve sağladığı istihdam imkanlarıyla ihracatın ikinci büyük sektörünün tekstil sektörü olduğunu belirten İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, sektörün daha ileri seviyelere ulaşması için kalifiye tekstil mühendislerine ihtiyaç duyduklarını ve bunun için daha önce hiçbir sektörün

sağlamadığı burs imkanını, tekstil mühendisliğini seçen öğrencilere sağlayacaklarını açıkladı. 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. Tekstil mühendisliğine karşı oluşan olumsuz algıyı kırmak için bir buçuk yıldan beri çalışmalar yaptıklarını belirten Öksüz, “Çalışmalar sonucunda 10 Nisan 2019 tarihinde Ticaret Bakanlığı projeyi onayladı ve YÖK ile imzalar atıldı. Böylelikle, üniversite sınavında Tekstil Mühendisliği bölümünü seçenlere burs vermeye başlıyoruz. Bunun için öncelikli şartımız tekstil mühendisliğinin öğrencilerinin, ilk beş 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 beş yıl süreyle iş garantisi vermeyi taahhüt ediyoruz.” diye konuştu. Öksüz, şöyle devam etti: “Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörleri

Sınavda ilk 20 bine girenlere net asgari ücret kadar burs verilecek. 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 öğrencilere de beş yıl süreyle iş garantisi taahhüt edilecek.

deyim yerindeyse ülkemizi Şampiyonlar Liginde temsil ediyor. Tekstil mühendisliği bölümünü tercih edip de işsiz kalan hiçbir öğrenci yok, tam tersine kendi işinin patronu birçok tekstil mühendisi var. Bizler üniversite-sanayi iş birliği çerçevesinde tekstil sektörümüzün geleceğini dokumak üzere yola çıktık ancak yalnızca bizim çabamız yeterli değil. Öğrencilerimizin gelecek planlarını yaparken, öğretmenlerinin yönlendirmesi çok çok önemli. Bu yüzden değerli öğretmenlerimizin de atacağı her bir ilmeğe ve bu projenin başarılı öğrencilere anlatılmasına ihtiyacımız var.”

“Sektörü domine edecek, dönüştürecek mühendislere ihtiyaç var”

28 milyar dolar ihracat ile Türkiye’nin lokomotif sektörü olduğunu belirten İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, “Gençlerimiz ülke ekonomisinin can damarı olan bu sektörlerde çalışmak istemiyor. Üniversitelerde 13 tekstil mühendisliği bölümünün çoğunda kontenjanlar boş kalıyor. Sadece İTÜ ve Ege Üniversitesi’nin tekstil mühendisliği bölümleri kontenjanlarını doldurabiliyor. Oysa bizim



AHMET ÖKSÜZ
İTHİB Başkanı

Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörleri deyim yerindeyse ülkemizi şampiyonlar liginde temsil ediyor. Tekstil mühendisliği bölümünü tercih edip de işsiz kalan hiçbir öğrenci yok, tam tersine kendi işinin patronu birçok tekstil mühendisi var.

sektörü günün gereklerine göre domine edecek; dönüştürecek birikime sahip mühendislere ihtiyacımız var” dedi. Sektörler için bu konunun hayati önem taşıdığını ifade eden Gültepe, “Bu gerçekten hareketle hazır giyim, tekstil ve deri ihracatçıları birlikleri ve Tekstil İşverenleri Sendikası olarak sorumluluk üstlendik. Ülkemizde tekstil mühendisliği algısını yükseltmek için YÖK ile tarihi bir protokol imzaladık. Türkiye’de bir ilk olan bu protokol uyarınca sınavda ilk 20 bine giren kardeşlerimiz tekstil mühendisliğini tercih ederlerse asgari ücret tutarında karşılıksız burs imkanından yararlanacaklar” dedi.

İstanbul İl Milli Eğitim Müdür Yardımcısı Ömer Avcı da seminerde yaptığı konuşmada, “Tekstile sadece pamuğun ve yünün birleşmesi olarak değil, bilginin sürecin içerisine girdiği ve hammadenin yüksek hayal gücü ve sezgi yeteneğiyle beraber sentezlenip moda ve hazır giyim için yeni ivmeler kazandırması yönüyle bakılmasının daha sağlıklı olduğu kanısındayım. Mesleki rehberlik kapsamında YKS kazanan öğrencilerimize bu bağlamın altı çizilerek, hatırlatılması süreci pozitif katkı sağlayacaktır” dedi.

YILIN İLK YARISINDA HAZIR GİYİMDEN

8,7



Türkiye sanayisinin ihracatta lokomotifi olan hazır giyim ve tekstil sektörleri gerçekleştirdiği ihracat ve sağladığı istihdam ile ülke ekonomisinde katma değer yaratmayı sürdürüyor. Yılın ilk altı ayını, hazır giyim ve konfeksiyon sektörü 8,7 milyar dolar, tekstil ve hammaddeleri sektörü 4 milyar dolar ile kapattı.

ihracat

TEKSTİLDEN

4 MİLYAR
DOLARLIK



RACAT



Bu yılı 180 milyar dolar ihracat ile kapatma hedefiyle yeni yıla başlayan Türkiye İhracatçıları Meclisi, yılın ilk yarısına ait Türkiye geneli ihracat verilerini ve sektörlerin performanslarını açıkladı. İlk yarıyıl ihracatı, beklenen büyümenin altında kalsa da, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 2,2 artışla 88 milyar dolar olarak gerçekleşti. TIM Başkanı İsmail Güllü, "Haziran'da, dokuz günlük uzun bayram tatili nedeniyle, daha az iş gününde, daha yüksek günlük performansla ihracat gerçekleştirdik" diyerek, haziran ayındaki düşüşün dönemsel ihracatı belirleyen unsur olduğunu dile getirdi. 1980'li yıllardan sonra Türkiye sanayisinin ihracatta lokomotifini olan hazır giyim ve tekstil sektörleri başta olmak üzere, deri mamulleri ve halı sektörü gerçekleştirdiği ihracat ve sağladığı istihdam ile ülke ekonomisindeki katma değerli önemini sürdürüyor. Yıllık altı ayında 8,7 milyar dolar ihracat ile hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, genel ihracat sıralamasında üçüncülüğünü sürdürdü. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün ilk altı aylık dönemde, miktar bazında ihracatı yüzde 10,5 oranında artmasına karşın, değer bazında yüzde 1 düşüş yaşadı. İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, AB pazarındaki daralmaya karşın, yılın ilk yarısında Orta Doğu paza-

rında başarılı bir performans gösterdiklerini belirterek, "Bu pazarda dönemsel ihracatta gerçekleştirdiğimiz yüzde 12,6'lık artış ve 1,1 milyar dolarlık ihracat değeri ile Orta Doğu pazarındaki etkinliğimizi arttırdık" dedi. Tekstil ve ham maddeleri ürün ihracatı aynı dönemde yüzde 6,2 düşüşle 4 milyar dolar oldu. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, "Türkiye'nin ortalama ihracat birim fiyatındaki düşüşe kıyasla tekstil ve hammaddeleri sektörümüzdeki birim fiyatların düşüşü daha az oldu" diyerek tekstil sektörünün katma değer önemini sürdürdüğüne vurgu yaptı.

Hazır giyim ihracatı yüzde 1 gerileyerek 8,7 milyar dolar oldu

Türkiye'nin istihdamda ve katma değerli üretimde öncü sektörlerin başında gelen hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, 2019 yılı ilk altı aylık dönemde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1 oranında düşüşle 8,7 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Sektörün ilk yarıyıl performansını değerlendiren İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, "2019 yılında genel olarak artış eğiliminde bir performans göstermekle birlikte, Haziran ayının ilk haftasındaki dokuz günlük Ramazan Bayramı tatili, ihracatımızda yaşanan bu küçük oranlı düşüşü

Hazır Giyim'de 2019 yılının ilk yarısında Avrupa Birliği pazarına yönelik ihracatımız yüzde 4,2 oranında azalmış ve 6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Hazır Giyim'in en önemli alıcılarından birisi olan İngiltere'ye olan ihracatımızın yüzde 1,4 seviyesinde düşmesi de toplam Hazır Giyim ihracatımızı olumsuz etkileyen etkenlerin başında geliyor.

açıklamaktadır" diyor. İlk altı aylık dönemde geçmiş yıllarda olduğu gibi Avrupa Birliği'nin en çok ihracat gerçekleştirilen pazar olduğunu söyleyen Başkan Gültepe, şunları söyledi: "Hâlâ Avrupa Birliği pazarının üçüncü en büyük hazır giyim ve konfeksiyon tedarikçisi konumundayız. Yıllardır ihracatımızda ilk sırada yer alan Almanya'ya, yılın ilk yarısında yüzde 9,3 düşüşle 1,5 milyar dolar değerinde hazır giyim ve konfeksiyon ürünü ihraç ettik. Brexit sürecindeki belirsizlik ve yavaşlayan ihracat nedeniyle Almanya ekonomisindeki büyüme trendi yerini durgunluğa bırakmıştır. Bu gelişmeler de bu pazara yönelik ihracatımızı olumsuz yönde etkilemiştir." Gültepe, Almanya pazarı ihracatındaki daralmayla ilgili Mayıs ayının sonunda Almanya Alım Ofisleri temsilcileriyle bir toplantı gerçekleştirdiklerini belirterek, "Toplantıda pazardaki daralmanın nedenle-

rini tespit ettik ve atacağımız adımlarla ilgili yol haritamızı oluşturduk" dedi.

İngiltere'ye ihracatın düşmesi hazır giyimi olumsuz etkiledi

Hazır giyimde en önemli alıcılarından biri olan İngiltere'ye yüzde 1,4 düşüşle 946,4 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirdiklerini ifade eden Gültepe "Brexit'in belirsizlik sürecinin bu düşüşte rolü oldukça fazladır. Brexit sonrası ticari ilişkilerin nasıl etkileneceği konusunda tüm tarafların endişeleri ve çekinceleri vardır. Bu nedenle olası tüm senaryoları dikkate alarak, Brexit sürecinin sektörümüze etkilerini ortaya koyan bir rapor hazırlattık ve bunu Bakanlığımıza sunduk. Ayrıca İHKİB olarak Brexit süreciyle ilgili sektörümüzdeki firmaları bilgilendirici ve yol gösterici bir toplantı düzenlemeyi de planlamaktayız.

AB pazarına ihracat da yüzde 5 oranında geriledi 2019 yılının ilk yarısında Avrupa Birliği pazarına yönelik ihracatımız yüzde 4,2 oranında azalmış ve 6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. AB pazarındaki daralmaya karşın, yılın ilk yarısında Orta Doğu pazarında başarılı bir performans gösterdiklerini dile getiren Gültepe, "Bu pazarda dönem-



sel ihracatta gerçekleştirdiğimiz yüzde 12,6'lık artış ve 1,1 milyar dolarlık ihracat değeri ile Orta Doğu pazarındaki etkinliğimizi arttırdık. Bu ülke grubunda Suudi Arabistan'a ihracatımız yüzde 28 artışla 179,2 milyon dolar, İran'a yüzde 214,7 artışla 134,9 milyon dolar ve Libya'ya yüzde 35,1'lik artışla 123 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Siyasal tansiyonun yüksek olduğu bu coğrafyada dahi ihracatımızı geliştirip, güçleniyoruz. Orta Doğu ülkelerindeki artışa benzer şekilde artış gerçekleştirdiğimiz diğer bir ülke grubu Eski Doğu Bloku ülkeleridir. Özellikle Rusya ile olan ilişkilerimizin normalleşmesinin ticarete olumlu etkisi sayesinde, bu ülke grubuna yönelik ihracatımız yüzde 7,9 artışla 454,6 milyona yükselmiştir. Yılın ilk yarısında yüzde 1,6'lık paya sahip

olan Rusya'ya 134,4 milyon dolar değerinde ürün ihraç ettik" diye konuştu.

Hazır giyim gözü ABD pazarında

Dünyanın en büyük hazır giyim ve konfeksiyon

ithalatçısı olan ABD'nin, pek çok fırsatı barındıran bir pazar olduğunu ifade eden Başkan Gültepe, bu önemli pazarda, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5,8'lik bir artış ile yaklaşık 300 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiklerini belirterek şöyle devam etti: "Bu olumlu tabloya rağmen sektör olarak bu pazarda etkinliğimizi arttırmamızın gerektiğinin farkındayız. Avrupa Birliği pazarında olduğu gibi ABD pazarında da ilk sıralarda bulunan tedarikçilerden olmayız. Bu çerçevede, Haziran ayı içinde ABD Alım Ofisleri temsilcileriyle bir toplantı gerçekleştirdik. Pazardaki etkinliğimizi ve payımızı arttırmak için hem ABD'li alıcıların taleplerini ve beklentilerini

hem de sektörel olarak neler yapmamız gerektiğini tespit ettik. Farklı talepleri, alışkanlıkları ve iş yapış biçimleri bulunan bu pazarda sektörümüzün bilinirliğini ve etkisini arttırmayı hedefliyoruz."

Hazır giyim hedefi katma değerli üretim

Değer bazında yüzde 1 oranında yaşanan düşüşe karşın miktar bazında ihracatın geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10,5 oranında arttığına dikkat çeken Başkan Gültepe, "Bu da geçen yıl 15,4 \$/KG olan birim fiyatlarımızın yüzde 10,3'lük bir düşüşle 13,8 \$/KG'ye gerilemesine neden olmuştur. Burada, dünya genelinde hızlı modanın da etkisi ile gelişmiş olan sürekli değişen, farklı ancak ucuz ürünlere yönelik talep artışının etkisi göz önünde bulundurulmalıdır. Ancak biz Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü olarak katma değeri yüksek ve tasarım yönü kuvvetli ürünler üretilip ihraç ederek, birim fiyatlarımızı arttırmak gayesindediriz. Küresel olarak ticarete daralmaların yaşandığı bu dönemde, İHKİB olarak ilk altı aylık dönemde geçtiğimiz yılın aynı dönemine yakın bir ihracat performansı gösterdik. Sektörel başarımızı korumanın ne kadar önemli olduğunu biliyoruz ancak bizim asıl hedefimiz, daha fazla katma değerli ürün üreterek ve daha çok pazarda yer alarak, ihracat rakamlarımızı arttırmaktır. Bu hedef doğrultusunda çalışmaya, üretmeye ve ihracata devam edeceğiz."

Tekstil ihracatını katma değerli üretim değerli kılıyor

2018 yılını rekorlarla geride bırakan Türkiye ihracatının, 2019 yılında da artış trendini sürdürdüğünü söyleyen İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, 2019 yılının ilk altı ayına kadar toplam ihracatımız sürekli artış kaydederken, haziran ayında dokuz günlük bayram tatilinin etkisiyle bir

düşüş yaşandığını hatırlattı. Tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatının 2019 yılının ilk yarısında miktar bazında artmasına rağmen birim fiyatlarında yaşanan gerileme sebebiyle değer bazında yüzde 6 oranında azalış gösterdiğini dile getiren Başkan Öksüz, sektörün ilk altı aydaki performansını şöyle değerlendirdi: "Ocak-Haziran döneminde toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatı 4,9 milyar dolar değerinde gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine kıyasla Türkiye'nin genel ihracatında birim fiyat 1,38 dolardan 1,23 dolara geriledi; yaklaşık yüzde 11 oranında bir düşüş söz konusu. Ancak Türkiye'nin ortalama ihracat birim fiyatındaki düşüşe kıyasla tekstil ve hammaddeleri sektörümüzdeki birim fiyatların düşüşü daha az oldu. Sektörümüz özelinde birim fiyatlar, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 9,5 oranında bir düşüş ile 4,73 dolardan 4,28 dolara geriledi. Dolayısıyla birim fiyatlarında yaşanan bu gerileme ihracat değerimizin de azalmasına neden olan unsurlardan birisi haline geldi. Sektörümüz katma değer anlamında önemini korumakta ve Türkiye geneli ihracatımızdan yaklaşık 3,5 kat daha katma değerli ihracat yapmaktadır."

Teknik tekstil ihracatındaki artış dikkat çekici

Ocak-Haziran döneminde en fazla ihracat yapılan alt sektörün 1,1 milyar dolar değeri ile dokuma kumaşlar olduğunu söyleyen Başkan Öksüz, "İkinci sırada 928 milyon dolarlık değeriyle iplik geldi. Üçüncü sırada ise geçtiğimiz yıl 1,7 milyar dolar ihracatıyla rekor kıran ve ilk altı ayda 883,6 milyon dolar performans sergileyen teknik tekstiller ürün grubu yer alıyor" dedi. Öksüz devamında şunları söyledi: "Her fırsatta dile getirdiğimiz gibi; tekstil sektörü Türkiye'nin sanayileşmesini başlatan ve yurt dışına açılan kapısı olan bir sektördür. Yıl



MUSTAFA GÜLTEPE
İHKİB Başkanı

başından bu yana dünya genelinde yaşanan ticari zorluklar, kur dalgalanmaları ve maliyetlerdeki artışlar elbette bizim sektörümüzü de etkiledi ancak miktar anlamında karşılaştırma yaptığımızda yıl başından bu yana ihraç edilen miktar hep artış gösterdi. 2019 yılı Ocak-Haziran dönemine bakıldığında miktar bazında yüzde 4 oranında bir artış karşımıza çıkıyor. Bu durum açıkça gösteriyor ki tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmalarımız, üretimlerini her geçen gün artırıyorlar. Fakat üretim maliyetleri de buna paralel olarak yapılan zamlardan ve küresel konjonktürden etkilenecek yaklaşık yüzde 30 oranında arttı. Diğer yandan geçtiğimiz yılın son döneminden itibaren kurlarda yaşanan dalgalanma da hepimizin malumu. Firmalarımız mevcut pazarlardaki paylarını kaybetmemek amacıyla satış yaparken, artan maliyetlerini fiyatlarına maalesef tam olarak yansıtıyorlar. İhracatı ülke grupları bazında incelediğimizde ise;

Ocak-



Haziran döneminde geçen yıla kıyasla yüzde 9 oranında düşüş yaşansa da hâlâ en fazla ihracat yapılan ülke grubu AB ülkeleri oldu. İhracatımızdan yüzde 51 oranında paya sahip olan AB ülkeleri dün olduğu gibi bugün de en büyük ihracat pazarımız. Türkiye AB'nin ikinci en büyük tedarikçisi olarak mevcut yerini koruyarak, önümüzdeki dönemde daha fazla ihraç etmeye çalışıyor. İkinci sırada gelen Afrika ülkelerine ihracatımız yılın ilk altı ayında 512 milyon doları buldu. Afrika pazarı toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatımızın yüzde 10'luk kısmını oluşturuyor. Bu ülke grubunu ise sırasıyla Ortadoğu Ülkeleri (484 milyon dolar), Eski Doğu Bloku ülkeleri (483 milyon dolar) ve Amerika Kıtası ülkeleri (352 milyon dolar) takip ediyor. Ülke bazında ihracatımızı incelediğimizde yılın ilk altı aylık döneminde en fazla ihracatı 431 milyon dolar değeri ile İtalya'ya yaptığımız görülüyor. İtalya'yı sırasıyla 408 milyon dolar değerinde ihracatıyla Almanya ve 267 milyon dolar ihracat değeriyle ABD takip ediyor. İngiltere ve Bulgaristan da yine ilk beşte yer alan ve ihracat performanslarıyla öne çıkan diğer ülkeler. Ocak-Haziran dönemi ihraca-

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz: Türkiye tekstil ve hammaddeleri sektörümüzün sürdürülebilir ve katma değerli ihracat gerçekleştirme kabiliyetine sahip olduğuna inandığımız Japonya ve Güney Kore gibi Asya ve Okyanusya ülkelerine de erişebilmeyi hedefliyoruz

tında ilk 50 ülkeye baktığımızda ihracatında en fazla artış gözlemlenen ülke yüzde 160 artış ile Kırgızistan oldu. Bu ülkeyi yüzde 41 artış ile Beyaz Rusya ve yüzde 38 oranında artış ile Endonezya takip etti.”

Pakistan STA'larında tekstil ve hazır giyim kapsam dışında kalması sektörün elini güçlendirdi Türkiye'nin diğer ülkelerle görüşmelerinden tekstil ve hammaddeleri sektörünün büyük ölçüde etkilendiğini vurgulayan İTHİB Başkanı Başkan Ahmet Öksüz, bu konuda yaptıkları çalışmalarla ilgili olarak şunları söyledi: “Bilindiği üzere yakın zamana kadar Pakistan ile imzalanması için çalışmaları devam eden bir serbest ticaret anlaşması gündemdedi. Bahse konu anlaşma imzalandığında tekstil ve hammaddeleri ile hazır giyim ve konfeksiyon sektör-

lerinin olumsuz etkilenecek sektörlerin başında geleceğini her ortamda dile getirdik. Bakanlığımızın da konuya hassasiyet göstermeleri sonucunda Pakistan ile imzalanacak bir STA'da tekstil ve hazır giyim sektörlerinin kapsam dışında tutulmasını sağladık. Sektörümüze sahip çıkan hükümetimize bu açıdan çok teşekkür ediyoruz. Çünkü aksi bir durumda özellikle Çin ve Bangladeş ile serbest ticaret anlaşması olduğu için tekstil ve hazır giyim ürünleri kolaylıkla Pakistan üzerinden Türkiye'ye girişi yapabilecekti. Böyle bir durum yerli üreticimizi olumsuz etkileyip haksız rekabete sebep olacaktı. Yılın ikinci yarısında da böyle bir tabloyla karşılaşmamak için sektör olarak girişimlerde bulunmaya devam edeceğiz.” “2019 yılına başlarken geleneksel pazarlarımızda gücümüzü artırmayı ve alışılan pazarların dışında



AHMET ÖKSÜZ
İTHİB Başkanı

çıkarak ihracatımızı artırmayı hedefledik” diyen Başkan Öksüz, Afrika, Güney Amerika ve Uzak Doğu Asya'ya yönelik sektörün ihracatını artırmak istediklerini belirterek, “Örneğin; Amerika Kıtası'na 2018 yılında 794 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirdik. Ancak bu ihracatın büyük bir bölümü (600 milyon dolar) tek başına ABD'ye yapılıyor. Amerika Kıtası'nda yer alan Brezilya, Meksika, Kanada gibi pazarlara da açılarak, burada da ürünlerimizi tanıtmak istiyoruz. Ayrıca önümüzdeki dönemde Türkiye tekstil ve hammaddeleri sektörümüzün sürdürülebilir ve katma değerli ihracat gerçekleştirme kabiliyetine sahip olduğuna inandığımız Japonya ve Güney Kore gibi Asya ve Okyanusya ülkelerine de erişebilmeyi hedefliyoruz. Ticaret Bakanlığımız tarafından çalışmalara devam edilen ve yakın zamanda ülkemiz ile Japonya arasında imzalanması planlanan Serbest Ticaret anlaşmasını da bu açıdan oldukça önemli bir gelişme olarak değerlendiriyoruz. Bunların dışında hedeflediğimiz ülkeler arasında Çin, ABD, Almanya ve Rusya var. Yılın ikinci yarısında da çalışmalarımıza aynı yoğunlukta devam ederek, 2019 yılını artı değerle kapatacağımıza, Türkiye'nin dış ticaret açığının kapanmasına sağladığımız katkıyı artırarak sürdüreceğimize inanıyorum. Bu anlamda gayret sarf eden bütün firmalarımıza teşekkür ediyorum” diye konuştu.



Son Yaptığımız İhracatla Çek Cumhuriyeti ve Türkmenistan'da Ay Yıldızlı Bayrağımızı dalgalandırmanın gururunu yaşıyoruz.



SAVA ÖRME MAKİNE
TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.



ÖRSAD
ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ



Ülkemizin üretime en çok ihtiyaç duyduğu bu dönemde yaptığı başarılı çalışmalarla bizleri gururlandıran; Yerli ve milli makine üreticimiz "**Sava Makine'yi**" gururla takip ediyor, destekliyor ve başarılarının devamını diliyorum.

Fikri KURT
Örme Sanayicileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı



AKÇAM ÖRME'NİN SAHİBİ ÇETİN AKÇAM:

SANATKARIN KİRLİ ELLERİ MEDENİYETİN AYNASIDIR

Çetin Akçam'ın tekstil emekçisi babasından duyduğu bu söz, onun hayatına ışık tutmuş. Tekstil meslek lisesinden mezun olarak hayata atılan Çetin Akçam, 14 yıl boyunca dünyanın en kaliteli örgü makinelerini üreten Mayer'de teknisyen olarak çalışmış, bu arada kendi şirketini de kurmuş. 39 yaşındaki bu genç sanayici arkadaşımız bugün jakarlı üretimde Ortadoğu'nun en geniş makine parkurlarından birisine sahip

Örgüde Türkiye'nin ve mikro ölçekte firmanızın durumunu özetler misiniz?

Öncelikle Türkiye olarak örmedeki gücümüzün farkında değiliz ve emeğimizi çok ucuza kullanıyoruz. Türkiye'de özellikli kumaş

üreten bir firmanın sahibi olarak şunlara bakıyorum: Jakarlı makine parkuru açısından Çin'den sonra dünyadaki en güçlü ülkeyiz. Böylesi güçlü olduğumuz bir ürünü ederinde satmalıyız. Gelen bir talebe istinaden, tamamen kişiye özel desen, gramaj, ebat vs olarak üretim risklerini de alarak bir

siparişi alıyoruz. Dolayısıyla büyük bir riske küçük bir kar marjıyla girmemeliyiz. Müşteri elbette maliyet baskısı yapıyor; örneğin, 'Ben de gider Portekiz'de yaptırım' diyor. Ben işi bilen birisi olarak 'O zaman git orada yaptır' diyorum, çünkü biliyorum ki Portekiz'de bunu üretebilecek

bir firma yok çünkü o ülkedeki örgü makinası parkurunu biliyorum. Ama bunun bilincinde olmayan örmeciler bu tür blöfleri yiyor ve indirim yapıyorlar. Bu indirimler bir süre sonra tüm piyasayı etkiliyor ve risk satın alınmaz boyuta ulaşıyor. Sen de bir yerlerden fedakarlık ediyorsun

sun ve bir anlamda firmanın geleceğini satmış oluyorsun. Bugün bir top kumaş yapmanın maliyeti 2 bin TL. Biz müşterilerimizi mutlu etmek, onlara alternatifler oluşturmak için çok sayıda numune hazırlıyoruz. Bu durumda yapmış olduğunuz Ar-Ge'yi de doğal olarak siparişin içine maliyetlendirmemiz lazım. Bir bakıyorsunuz elinde örgü makinesi bile olmayan firmalar, bu müşteriye bu malı daha ucuza kopyalayarak üretmenin sözünü veriyor. Sizin bir anda eliniz kolunuz bağlanıyor. Konfeksiyon üreticisi aslında bu işten büyük zarar görmüyor çünkü gördüğü her zararı tedarikçisine yansıtıyor. Hata, zarar; yine Türkiye'de kalıyor. Tüm bu olumsuzluklara rağmen o yaptığımız örme Ar-Ge'sinin yine de avantajlarından faydalanıyoruz. Aynı işi yaptığımız firmalarla kendimizi kıyasladığımızda onlara göre daha iyi durumda olduğumuzu söyleyebilirim. Özellikle işler yapmak için jakarlı makineleriniz mutlaka olmalı. Bu makinelerin fiyatları çok yüksek. Onun parasıyla iki düz mekanik örme makinesi alabilirsiniz. Dolayısıyla jakarlı makinelerin getirisi de farklı olmak zorunda. Eskiden jakarlı makinelerin günlük getirisi daha iyiydi. Bugün ise bu makas daraldı, neredeyse mekanik makinelerle aynı seviyeye geldi. Öte yandan düz makinelerde jakar kadar Ar-Ge yapmanıza da gerek yok. Basic, kontrol edilmesi daha kolay bir iş. Tüccar olarak işe bakanlar Jakarlı kumaşları da aynı mantıkta sürüm olsun az kar olsun mantığında satmaya çalışıyor ve iş hak ettiği değeri görmüyor, üstüne bir de hata yapıp Reklamasyon yediğinde, yapmış olduğu iş burnundan geliyor. Diğer yandan da bizim önümüzü kesmiş oluyorlar.

Konfeksiyoncunun sizin üzerinizdeki fiyat baskısını biraz açar mısınız?

Konfeksiyoncuya sezon başında bir fiyat vermişsiniz. Ürün

siparişi aldığında size dönüp yine bir indirim istiyor. Orada indirim yapıyorsun, bu kez kumaşa gerçekte olmayan kusurları bahane ederek yine senden indirim istiyor. Tüm bunlar kumaşçılar üzerinde büyük baskı yaratıyor. Kumaşçılar bu baskıyı ne kadar tolere eder, bilemiyorum. Üretim bakımından baktığımızda örmeye bir daralma yaşadığını görüyoruz. Daha önce yapan azdı, almak isteyen çok kişi vardı. Bugün almak isteyen daha fazla bu işi yapan var. Bu da ister istemez fiyatı senin aleyhine değiştiriyor. Bunlar hep piyasayı kırıyor. Maliyeti 6 USD olan kumaşı 6,10 USD senden almak isteyen konfeksiyoncular var. Ve bu malı 10 sent kar için konfeksiyoncuya veren örgücüler var. Faizler yüksek olduğu insanların paraya kolay ulaşamadığı bir dönemdeyiz bütün bu faktörleri iyi analiz etmek gerekiyor.

Sektörünüzün ihracatını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Orada da sıkıntılar var. Örneğin bir firma ihracatçı olacağı sevdayla bir aracı ile anlaşılıyor. Agent denen bu araçlar sizin adınıza kumaşınızı yurt dışında

pazarlıyor. Örneğin İtalya'da yaşayan bu aracı kişi, senin malını yüzde 5 komisyon ile İtalya'daki alıcılara pazarlıyor. Sen de böylece ihracat yapmış oluyorsun. Ama ne adamların dilini biliyorsun, ne kendilerini görüyorsun. A4 kağıdı gibi belli bir ürün satmıyorsun ki. Kumaşa nihai halini veren binlerce bileşen var. Eleğin delikleri o kadar küçük ki, üzerinde mutlaka tortusu kalıyor. Sen oradan 100 bin Euro beklerken bir mesaj geliyor, 'Kumaşta hata var, yüzde on indirim talep ediyoruz' diyorlar. Bir anda tüm karın havaya uçuyor. Tek kazanan komisyoncu oluyor. Zararı kapatmak için daha ucuza daha çok mal üretmeye başlayarak sarmalı büyütüyorsun. Sanayicimiz maalesef çok bilinçsiz. Bu tür durumlara çok sık şahitlik ediyoruz. Avrupa ülkelerine kumaş ihracatı olarak baktığımızda

aslında büyük markaların konfeksiyon ürünü tedarikçileri çıkıyor karşımıza. Örme kumaş olsun dokuma olsun Türkiye'nin üretim kapasitesi yakın ülkelerden çok çok fazla olduğu alım yapacakları yerler açısından ön sıralardayız bunu iyi değerlendirmek için müşterilerle iyi iletişim kurmak talebi iyi anlamak gerekiyor. İhracat deyince akla sadece Avrupa gelmemeli diğer ülkelere fuarlara katılarak ve ziyaret ederek potansiyelimizi tanıtmamız gerekiyor.

Örmecilerin üzerindeki maliyet baskılarından bahsedebilir misiniz?

Enflasyondan dolayı işçilik masraflarımız arttı, zamlarda rutinimizin dışına çıkmak durumunda kaldık. Artık daha fazla çalışmak zorundayız. Daha fazla çalışmak, daha fazla üretim yapmak ve daha fazla risk almak anlamına

Örmeyi çok seven, kendini yetiştirmiş, işini iyi bilen genç bir sanayiciyim. Bu yüzden bu yıl ÖRSAD Yönetimine girdim. Yabancı makineye, iğneye paranın verilmediği, bunların Türkiye'de üretildiği bir ortam hayal ediyordum. Bunun için tüm gücümü ortaya koymaya hazırım.



geliyor. Elektriğe ciddi zamlar geldi. Bir de boyahaneler bizi yordu. Dolar geçen yıl pik yaptığında boyahaneler hemen fiyatlarını revize etti. 3 TL'ye yapılan iş 6 TL'ye çıktı. Ama dolar geri geldiğinde asla fiyatlarını indirmediler. Aynı zamanda ikinci el makine alıp satımı yaptığım için yurtdışına sık çıkıyorum. Pamuk ipliğinin fiyatı hemen hemen tüm dünyada aynı. Karışımli ipliklerde de bizim gümrükte ödediğimiz yüksek vergiler yüzünden Çin'den daha pahalıya geliyoruz. Çin bu ürünü 2,5 dolara alırken biz 3,5 dolara alabiliyoruz. Boyama için koyduğumuz fiyat İngiltere'den bile fazla. İspanya grubuna mal satan ülkelerden birisi de Portekiz. Hem aynı dili konuşuyorlar hem de Fas'ta çok uygun fiyata fason yaptırabiliyorlar. İki saat içinde arabayla gidebiliyorlar. Üç iplik üretim maliyetimiz Portekizlilerden kilo başına 0,40 Euro sent fazla. Dünyadaki en çok üç iplik makinesi Türkiye'de. Dolayısıyla hacimli bir iş olduğunda bize mecburlar şimdilik. Makine sayıları zenginleştikçe bu durum değişebilir. Katma değerli ürün satmak zorundasınız, onun da riskleri var. Türkiye'deki konfeksiyoncular ile özel kumaş yapan kumaşçılar bir partnerlik içerisine girseler, ürün kopyalanmadan beraberce çok güzel yol alabilirler. Birlikte tasarlayıp özel bir koleksiyon yapıp sunduğunuzda tasarım size ait olunca fiyat kozu sizin elinize geçiyor.

Türk gençlerinin tekstil tercih etmemeleri konusunda neler söyleyeceksiniz?

Tayvan ve Çin'e gittiğimde insanların bizden çok daha kötü şartlarda çalışmalarına rağmen iş sadakatlerinin çok üst seviyelerde olduğunu görüyorum. Bizim insanımızı rahata alıştı. Bu işte makinenin başında durmak zorundasın. Meslek lisesi mezunu gençlerimiz tekstilde çalışmayı içlerine sindiremiyorlar.



İnanın Polonya'daki tüm tesislerdeki tüm makine operatörleri üniversite mezunu. Makineye doğrudan bakıyor, matematiksel düşünüyor. Ben kendi işimi kurmadan önce 14 yıl örgü makinesi teknisyenliği yaptım. Okuduğunu anlamayan insanlara makine teslim ediyoruz. Üzülerek söylüyorum her sene üç ya da dört stajyer alıyoruz, temel matematik bilgisine sahip bir arkadaşına henüz rastlamadım. Ben bu adamı neresinden tutup eğiteyim. Tekstil Endüstri Meslek Lisesi mezunu bir kişi olarak dört işlem yapamayan mühendislerle iş yapmaya çalışıyoruz. Bu gençlerin hayata tutunma şansları yok. Böyle giderse yeni nesil bizim emekli maaşımızı ödeyemeyecek, geç kalıyoruz. Oysa işe kendinden birşeyler katmak isteyen sadakatli sebatkar kişiler olsalar bu sektörün ödediği maaşlar gerçekten pek çok sektöre göre iyi ve iş bulma şansı çok yüksek. Örneğin işi iyi bilen bir usta 7-10 bin TL arası maaş alıyor. Pek çok üniversite mezunu müdürlük yapan kişi ise bu maaşı alamıyor. Meslek öğrenmek Altın bileziktir, biz

böyle öğrendik, ama gençlere iyi anlatamıyoruz sektörü ve işimizi.

İTKİB, üniversitede tekstil mühendisliğini tercih eden gençler için büyük avantajlar sağlıyor. Bununla ilgili neler diyebilirsiniz?

Kız kardeşim Gaziantep Üniversitesi İngilizce Tekstil Mühendisliği bölümünde okuyor. Sadece teknik şeyler öğreniyorlar. Bunların hepsini mezun olduktan bir sene sonra unutacak. Okul fiili üretime dahil olmak zorunda. Okuldaki atölye sistemi öğrenciyi bir işçi gibi çalıştırır; askerin, devlet hastanelerinin polislin tüm giysi ve kumaş ihtiyacı okullardaki üretimden karşılanabilir. İşe başlayan yeni mezun bize gelince iş güvenliği eğitimi alıyor, ERP eğitimi alıyor. Öğrenci bu eğitimleri okulda alabilir. İhtiyaçlar karşılıklı iyi belirlenip süreç oluşturulmalı, tekstil okuyorken okulda kimya okuyan arkadaşıyla kendi konusuyla alakalı konuşup çalışabilmesi. Fizik, kimya, biyoloji, matematik, bunların hepsine tekstilde yer var.

Sizin sektördeki geçmişinizden kısaca bahsedermisiniz?

Babam bir tekstil emekçisi. 13 yaşından beri tekstilin içinde olan bir insan. Ardahan'dan gelip iki iplik astar yapan bir firmada çırak olarak kalmış. İlkokul mezunu bir adam. Usta olmuş. Sonra değişik firmalara yöneticilik yapmış, kumaşı gerçekten bilen ve anlayan sayılı ustalardan biridir. 'Örgünün bir dengesi vardır Makine mühendisliği ayrı Örgü mühendisliği ayrıdır' der hep. Onun vasıtasıyla ben Mayer'e teknisyen olarak girdim ve 14 yıl orada çalıştım. Makinenin nasıl çalıştığını öğrendim. Çevrede hangi firmalar bu makineyi kullanıyorsa onların hepsine gittim. Kim ne yapıyor, kimin ustası ne kadar bilgili, bu usta nasıl yetişmiş, makineye nasıl bakıyorlar. Sürekli sahadasın ve bunlar bir ansiklopedi gibi sende birikiyor. Bu bana büyük bir bilgi ve tecrübe kattı. Patronum sonra sağ olsun beni servis müdürü yaptı. Bu sayede her 3-4 ayda bir Almanya'ya gittim. Tüm dünyadaki teknik servis sorumlularıyla bir araya geldikçe, tüm dünyadaki

üretim hakkında bilgi sahibi oldum. Futbolcu gibi kampa giriyorduk. Bu bilgi ve tecrübeyi kendi lehime kullanmak amacıyla 2005'te iki adet makine alıp üretim yaparken bir yandan da Mayer'deki görevimi sürdürdüm. 2012'de ise Mayer'deki işimi bırakıp kendi işimi yapmaya başladım. Alman Mayer'in sahibi sağ olsun bana senet karşılığı jakarlı makine verdi. Ödedik, sonra yeni üç makine daha aldım. Parkurumuzu böyle geliştirdik.

Bugüne geldiğimizde Akşam Tekstilin durumu nedir?

Tamamen desenli kumaş üretmeye yönelik bir makine parkurumuz var. Daha hızlı servis vermek adına her makineden çok adet var parkurumuzda. 8 fayn'dan 28 fayn'a kadar makinemiz mevcut. Yeri geliyor 100 ton siparişi bir ay içerisinde yükleyebiliyoruz. Bu, jakarda önemli bir üretim gücü anlamına geliyor. Orta Doğu ve Avrupa'da bu kadar çok jakarlı örgü makinesine sahip bir firma daha yok. Hızlı servis konusunda iyiyiz. Yaklaşık 90 makinemiz var. Bu rakam sürekli değişiyor. Şu an 95 kişiyiz. Ben daha çok makine alım satımı işiyle uğraşıyorum çünkü burada işler yoluna oturmuş durumda. Ekip arkadaşlarım kuruluşumuzdan beri yanımda olan kişiler

Makineciliği bu kadar iyi bilen birisi olarak dünyadaki makine pazarından biraz bahseder misin?

Mayer, Terot, Monarch, Pilotelli, Orizio gibi markalar dünyanın her yerinde tanınıyor. 1998 yılında üretilmiş bir Mayer ile 2018 yapımı bir Mayer arasında verimlilik anlamında çok büyük farklılıklar yok. Diğer markalar da aynı, yeni bir örgü teknolojisi henüz yok. Birisinin bilgisayar ekranı tuşlu, diğeri dokunmatik. Birine kabloyla desen yüklüyorsun diğerine USB ile. Ama ikinci el makine 40 bin Euro iken, sıfır makine 100 bin Euro. İki sene sonra da yeni aldığımız makineyi 60 bin'e satamıyorsun. Makine almak isteyenler bir şekilde beni buluyor. Uluslararası bir networküm de var. Uzakdoğu'da örneğin stoğunda 400-500 tane ikinci el makine olan firmalar var. Bunlarla partnerlikler yapıyoruz. Hep online'ız. Genelde ithalatını yapıyorum. İkinci el makine satıyorum ama sattığım makineye bir yıl da garanti veriyorum. İkinci el makine alımı devlet tarafından kolaylaştırılmalı. Sıfır aldığında leasingden yararlanabiliyorsun ama ikinci elde bu yok. Nakit almak zorundasın. İkinci elde KDV avantajı da yok. Bu durumda insanlar sıfır makine alıyor ama makinelerin kendini amorti etme

süreleri de artık çok uzadığından, paralarını boşa harcamış oluyorlar.

Biz ne zaman kendi tekstil makinemizi ya da iğnemizi yapacağız?

Türkiye'de tekstil ile var olmuş dev holdingler var. Bu firmalardan birkaçı bir araya gelse ve bir fon oluştursa, Türkiye'de bunu yapacak insan kaynağı var. Devletin de bunu desteklemesi lazım. Pazardaki bazı açıkları gören bir insan olarak bu devlerin kendi sektörleri yerine inşaata yatırım yapmaları beni çok üzdü. Olurdu, niye olmasın. Çok da iyi olurdu. Benim bu konuda girişimlerim var ama gücüm yok. Türkiye'de iğne Groz Beckert'in tekelinde. Şu anda bin tane iğneyi ortalama 500 Euro ya satıyor. Platinde Tihiteks diye yerli bir firmanın devreye girmesi sayesinde fiyatların beli kırıldı. Örneğin yerli platin kullandıktan Devlet KDV almayabilir. Ya da yerli makine alana finansman kolaylığı sağlayabilir. Vadeyi uzatabilir. O firmaları da sübvansede etmeli. Örme makinası üretimi ile alakalı pek çok çalışmam var finansör ya da devletten destek bulabilirsem girişimlerim olabilir. Tek başıma bunu beceremem ama örneğin Sanko yapabilir. Her yıl ortalama 1500-2000 adet örme makinası ülkemize giriş yapıyor. Günün sonunda makine yatırımının daha kapsamlı olduğunu düşünerekten iğne üretimine yöneldim. Bizim şu anda Türkiye'de iğne üretmekle ilgili çok ciddi girişimlerimiz var. Önümüzdeki süreçte bu konu ile ilgili gelişmelerden de örme sanayicilerimizi haberdar ediyor olacağız. Deneme üretimlerimizde çok iyi sonuçlar aldık. Yerli hammadde konusunda, Ar-Ge konusunda devletten ve üniversitelerden destek alabilmemiz lazım. İlla çok hassas iğnelere başlamak zorunda da değiliz. Daha kalın iğnelere başladık. Platin yaptık. Hatta platin şu anda üç vardiyaya çıkartmanın yollarını arıyoruz. Piyasada en

çok rağbet gören Pilotelli platinlerinden ve Mayer 18 fayn ribana iğnelerinden başladık. Devamlı deneyler gerçekleştiriyoruz. Ama kimseden destek yok. Devletimizin bize ve bizim gibi milli davaya gönül verenlere destek olması gerekiyor.

Türkiye'de tekstil ve örmenin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Kalması için bir sürü düzenleme gerekiyor. Eğitim en önemli bileşen. Öğrencilerin gerek lise gerek üniversite olsun, okurken bir yandan da çalışıyor olmaları gerekiyor. İnsanın sosyal hayatının tamamı işte geçiyor. Çocuklarımız bu dünyaya donanımlı atılmalı. Bizim işimiz stresli bir iş. Yeni nesilde bu stresi kaldıracak psikolojik dayanıklılığı görmüyorum. Kimsede bir şeyi başarma arzusu yok. Üniversitede tekstil okuyana burs veriyorlar, çok güzel ama o adam oraya o para için gidiyorsa o da yanlış. Sen oraya bir şeyler öğrenmeye istekliysen git. İçinde mühendis olmayan dev işletmeler gördüm ben. Bize elini taşın altına koyacak, makine yağına bulanmaktan korkmayacak mühendis lazım. Mühendisler bunun farkında değil. Makine söküp takamayan işi bilmeyen bir mühendis elemanı ciddiye almaz ki. O insanları yönetebilmen için o insanların psikolojisinden anlamam lazım. Psikolojisini bilmediğin toplulukları yönetemezsin. Tayvan'da çok kötü şartlarda bir Filipinli göçmen işçi dokuz makineye bakıyor. Burada bir kişiye iki makine emanet edemezsin. Ben burada da böyle olsun demiyorum. Ama kimseyi çalıştıramıyorum. Örmeyi çok seven, kendini yetiştirmiş, işini iyi bilen genç bir sanayicim. Bu yüzden bu yıl ÖRSAD Yönetimine girdim. Yabancı makineye, iğneye paranın verilmediği, bunların Türkiye'de üretildiği bir ortam hayal ediyorum. Bunun için tüm gücümü ortaya koymaya hazırım.

Türkiye'de iğne üretmekle ilgili çok ciddi girişimlerimiz var. Önümüzdeki süreçte bu konu ile ilgili gelişmelerden de örme sanayicilerimizi haberdar ediyor olacağız. Deneme üretimlerimizde çok iyi sonuçlar aldık. Yerli hammadde konusunda, Ar-Ge konusunda devletten ve üniversitelerden destek alabilmemiz lazım. İlla çok hassas iğnelere başlamak zorunda da değiliz. Daha kalın iğnelere başladık. Platin yaptık. Hatta platin şu anda üç vardiyaya çıkartmanın yollarını arıyoruz.



MERTSAN MAKİNA'NIN SAHİBİ ATILLA DEMİRBAŞ:

BÖYLE GİDERSE BEŞ YIL SONRA PATLAK LASTİĞİ DEĞİŞTİRECEK USTA BİLE BULAMAYACAĞIZ

Atilla Demirbaş, örme sanayisinin de demirbaşlarından birisi. Makine ustalığındaki 35 yıllık deneyimiyle; 'Duayen' sözünü hak eden sektörümüzdeki nadir insanlardan birisi. Atilla Demirbaş ile örmenin geçmişini, bugününü ve geleceğini ilgilendiren çok özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Severe okuyacağınızı düşünüyoruz...



Bu işe ne zaman başladınız?

1966 Sivas Suşehri doğumluyum. 1983 yılında Çemberlitaş Şehzadebaşı'nda Şahsan Torna'da Fahri Usta'nın yanında başladık. Biz bu işe girdiğimiz yıllarda büyük makineler yoktu. Bu makinelerin memingerlerini Rahmetli Sedat Ağabey yapıyordu. Biz de bu formisörlü makineleri çemberliye çeviriyorduk. 1986'da askere gittim. Askerden gelir gelmez de kendi iş yerimi açtım.

Sektöre tam olarak ne yaptığınızı anlatır mısınız?

Biz, makine farkı gözetmeden tüm örgü makinelerinin yedek çeliklerini, şanzımanlarını ve yedek parçalarını üretebiliyoruz. Ayrıca servis ve tamir hizmetleri de veriyoruz. Makine ve göbek ayarlarına gidiyoruz. Bugüne dek 29 adet kalın faynlı makine yaptım. Komple sıfırdan kapak ve kovan yaptım. İngiltere'ye iki adet dar pus makine yaptım, 7 fayn süprem; iki tane de Gaziantep'e yaptım 16 dar pus 7 fayn. Bu makineler vasıtasıyla etlerin üzerine geçirilen kefenler yapılıyor. Yaklaşık 36 yıldır bu sektördeyim. Vahdet, Kervan gibi birkaç eski meslektaşım la bu konuda hizmet veriyoruz. Artık çok az bizim gibi firma var.

35 sene önce sanatkâra hürmet vardı. Bugün o hürmeti görüyor musunuz?

Bizim yanımızdan ayrılan ustalar kendi müşterileri olmadığı için bizim müşterilerimizi çalışıyorlar. Yani çırakların ustalarına hürmeti kalmamış. Onların fiyat kırması işlerimizi olumsuz etkiliyor. Öte yandan firma sahipleri bizi arabayla alır, işimizi bitirdiğimizde terimiz soğumadan paramızı verirdi. 'Bugün git, yarın gel' denmezdi. Çok değerli bazı örmeci kardeşlerimizi tenzih ederek, sektörün büyük kısmı bizleri hor görüyor. İnsanlar

artık sanatkârın ustalığına değil, paraya bakıyor. Sanatkâr adam da paradan anlamıyor. Çeliği bundan 20 yıl önce de, bugün de aynı fiyata yapıyoruz. Diğer yandan örmeciler de eski ciroları yapmıyor. Eskiden örmeciler 1 kilo fasolla üç iğne alıyordu, şimdi bir iğne alamıyor. Hükümetimiz de maalesef tekstili desteklemiyor.

Mesleği emanet edeceğiniz ustalar var mı?

Şimdiki gençlerin hepsi masa başı, al-sat, pazarlama sektöründe para kazanmaya çalışıyor. Gün gelecek arabanızın lastiği patladığında değiştirecek insan bulamayacaksınız. Yanımıza eleman alıyoruz, ona yatırım yapıyoruz; senin işini bozuyor firmaya zarar veriyor, işten

attığında da Hükümet onlardan yana tavır sergiliyor. Seni şikayet ettiğinde bütün maddi yük senin omuzlarında kalıyor. Arkamızdan yetişen de yok. Teslim edecek adam yok. Oğlum bu işi yapmıyor. Amerika'da yaşıyor. Yanımda çalışan adama dükkanı devredeyim dediğimde; 'Abi senin oğlun yapmıyor, ben niye yapayım?' diyor. Yetiştirdiğiniz elemanlar 100 lira fark için seni terk ediyorlar. Yanımda çalışan sekiz yıllık ustama buranın yüzde 50'sini sana vereyim, al çalıştır diyorum, yapmıyor. Gençlerimiz korkak yetişiyor. Sorumluluk almaktan, vergi, kira gibi yüklerden korkuyorlar. Kendileri bir şey eklemek istemiyorlar. Çok büyük ustalar da son birkaç yılda bu işi bırakıp emekli oldular. 10

sene sonra inanın örmeciler makinelerini tamir edecek adam bulamayacaklar. Geçen ay derginize konuk olan Torkeks'ten Mustafa Bayraktar şanslı, onun mesleği devam ettirecek iki oğlu var. Ağaç yaşken eğilir, gençlerimizi bu sektöre kazandırmak zorundayız.

Örme makinelerini elinizi içi gibi bilen bir usta olarak Çin, Alman ve Türk makinelerini kıyaslar mısınız?

Bu imkansızlıklar içerisinde bizler bu memleketin ustaları olarak yuvarlak örgü makinelerinin tüm sorunlarını çözüyoruz, Allah'ın izniyle. Ama ne yazık ki Çin bizden daha iyi mal ve parça satıyor. Ülkemizde Sava Makine var, takdir etmek lazım, kovan yapıyor, parça yapıyor, makine yapıyor. Çin'den 500 makine geliyor, Sava kendi ülkesine anca 30 tane makine satabiliyor. Biz mamülü imal ediyoruz, ama maalesef yuvarlak örme sektörü Çin mallarını bizden daha yukarıda tutuyor, bizim malı hor görüyor. Yani Türkiye'ye giren makinenin yüzde 10'u bile Türkiye'de üretilile-

Çerkezköy, Kırşehir ya da Çorlu'da bir kooperatif yaparak örmecileri oraya taşımamız gerektiğine inanıyorum. ÖRSAD'ın buna ön ayak olmasını çok istiyorum. Bu sayede benim atölyem o sanayinin içerisinde olacak, herkese hizmet verebileceğim. Hem de hepimiz bir arada olacağımız için birliğimizden bir kuvvet doğacak.



yor. Ve Türkiye sanayisinin en güçlü kolu tekstil iken durum böyle. Yuvarlak örme firmalarının mutlak surette Türkiye'deki makine imalatçıları desteklemesi lazım. Adam Almanya'da makine yapıyor ama devlet arkasınca. O imkanları bana ya da Sava Makine'ye verseler, net söylüyorum, bizim kalitemiz Almanlardan daha iyi. Almanlar çelikleri kalıpta çelik döküm döküyor, biz orijinal Böhrer kullanıp orijinal hammadeden yapıyoruz. Bizim yaptığımız bir çelik 20 sene gidiyor. Malları kalitesiz, ama işi projelendirmişler, arkalarına devleti almışlar, işi oturtmuş gidiyor. Dışardan birine kovani, birine gövdeyi, birine şanzımanı veriyor. Geliyor fabrikada monte ediyor. Bu, Türkiye'de yapılamayacak bir işi değil.

Türkiye'nin dev tekstilcilerinin bu işe el atması gerektiğini düşünüyör musunuz?

Elbette, örneğin SANKO'nun bunu çoktan yapması lazımdı. Bunu yapmadıkları gibi, bir de fasoncuları fiyat baskısıyla eziyorlar. Tüm örmecileri birlik olmaya ve fason fiyatlarına zam yapmaya çağırıyorum. Herkes fasonu 3 TL yapsa, örmecilerin tüm sorunu çözülür. Tren yerinden yeniden hareket eder. Her şey işlemeye başlar. Tüm karlı, al sat yapan kişi. İş yapanlar hiçbir şey kazanmıyor. Herkes rahat eder. Ama maalesef büyük balık küçük balığı yemeyi sürdürüyor. v

ÖRSAD'dan beklentileriniz neler?

Çerkezköy, Kırac ya da Çorlu'da bir kooperatif yaparak örmecileri oraya taşımamız gerektiğine inanıyorum. ÖRSAD'ın buna ön ayak olmasını çok istiyorum. Bu sayede benim atölyem o sanayinin içerisinde olacak, herkese hizmet verebileceğim. Hem de hepimiz bir arada olacağımız için birliğimizden bir kuvvet doğacak. 50 makineli bir



Mertsan Makine'nin sahibi Atilla Demirbaş, Türk sanayisinin en güçlü sektörü tekstil iken Türkiye'nin kendi örme makinelerini yapmamasını bir ayıp olarak niteliyor.

firma bir yer tutmaya kalksa her ay 50 bin TL kira ödemek zorunda. Tüm know-how, bilgi orada olduğunda hem çok güzel ustalar yetiştiririz, hem de kendimizi geliştiririz. ÖRSAD, bunu yapmayı başarsa, Türk örme sanayisine unutulmaz bir hizmet vermiş olur. Yönetimi de ÖRSAD yapar, orada kendi ofisi de olur. Bunu yaparsak kalkınırız.

Örme sanayicilerinden beklentileriniz nedir?

Lütfen sanatkârın hakkını versinler ve iyi sanatkârı tercih etsinler. Para için sanatkâr değiştirmesinler. Eski saygı ve hürmeti görmüyoruz. İş teslim ediyorsun, ödememiz 15 günde bir diyor. Gidiyorsun, kapıya herkese 'Hayır' diyen bir hanım koymuşlar. 15 gün

sonra bir daha gidiyorsun. İş yapacağına tahsilat peşinde koşuyorsun. Ödemen çıkıyor, sana 5 aylık çek veriyor. Beş aylık çekle ben kiramı mı, vergimi mi, elemanımı mı ödeyeyim? Lütfen sözlerine sadık kalsınlar. Ayda bir gün ödemesi olan firmalar var. Ödemen o gün çıkmadıysa yandın, çünkü bir ay beklemek zorundasın. Bir muhatabın bile yok. Artık 5 bin liralık bir iş almışsan, 2 bin 500'ünü peşin istiyorum. Hesabıma geliyor, işe öyle başlıyorum. 36 senede o kadar çok mağdur edildik ki bu yöntemi bulduk sonunda.

Devletten beklentileriniz neler?

Küçük esnafa destek sağlanması lazım. Diyelim ki birkaç kişi bir araya gelip bir makine firması kuracağız.

Yapacağımız atılımlarda bize nakit paranın üç sene geri ödemesiz biçimde verilmesi lazım. Çünkü üçüncü senenin ardından bir mamul oluşturup bunu satabileceğiz. Küçük esnaf, ancak bu sayede büyür. Biz vergimizi, SSK'mızı, stopajımızı ödüyoruz. Ama devletten 200 bin krediyi ipotek karşılığı alıyoruz. Sigortamız çok yüksek. Elektrikimiz çok yüksek. Güngören'de kiralar inanılmaz arttı, alt kat da bana aitti, geçen ay orayı kapatıp tek kata döndüm. Kendimi korumaya aldım çünkü önümü görememeye başladım. Kimseye borcum olmasın, kimse arkamızdan konuşmasını istiyorum. Bunu 36 senedir söyletmedik, bu saatten sonra da söyletmeyiz.

İşleriniz on sene önce, bir sene önce ve şimdi nasıl?

Şükürler olsun, benim işim hep iyiydi. Bir tek gün bile müşteri aramadım. İş kendi geldi. Rakiplerimiz pazarlamacıları, arabaları vardır. Bende bunlar yok. Bana gelir, çelik yaptırır, makine yaptırır, sıkıntısı olduğunda arar, giderip makinesini tamir eder gelirim. Geçen Bayram da her akşam mesai yaptım, bu Bayram da yapacağım. Çünkü kaliteden ödün vermiyorum. Şu anda beş kişiyiz burada. Benim yanımdan ayrılıp piyasada iş yapan da bir 10 kişi vardır. İşimiz stresli bir iş ve artık yaşamız da kaldırmıyor. Temennim benim gibi tüm ustalar bayrağı gönül rahatlığıyla devredebileceğimiz yetenekli ustalar buluruz. Tekstil makinesi de, tank da, uçak da yapacağız. Ama sanatkar olmazsa bunların hiçbirini yapamayacağız. Biz de bu elemanları yetiştir

Emeklilik hayaliniz ne?

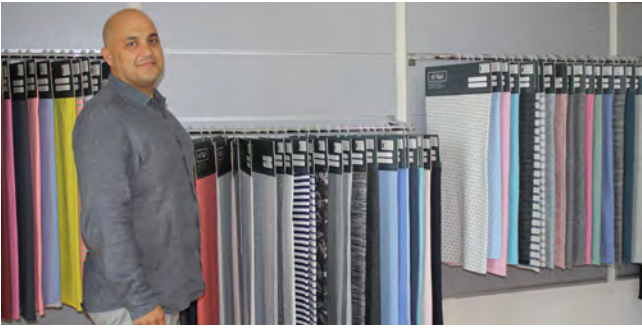
Belki teknik bilgi olarak firmalara danışmanlık yapabiliriz. Diğer hayalim de memleketimin tadını sürmek. Bu iş yüzünden dört senedir gidemedim. Evi yaptım, gidemiyorum. Allah nasip ederse Bayram'dan sonra gideceğim.

Örmeciler lütfen sanatkârın hakkını versinler ve iyi sanatkârı tercih etsinler. Para için sanatkâr değiştirmesinler. Eski saygı ve hürmeti görmüyoruz. İş teslim ediyorsun, ödememiz 15 günde bir diyor. Gidiyorsun, kapıya herkese 'Hayır' diyen bir hanım koymuşlar. 15 gün sonra bir daha gidiyorsun. İş yapacağına tahsilat peşinde koşuyorsun. Ödemen çıkıyor, sana 5 aylık çek veriyor.

BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜYÜZ

Önceki sayılarımızda da ifade ettiğimiz gibi örme sektöründe faaliyet gösteren firmaların bu çatı altında olması gücümüze güç katacaktır. Bu dönemde derneğimize üye olmak için başvuruda bulunmuş firmalarımızı ziyaret ederek; hem üyelik başvurularını aldık hem de kısaca firmalarını tanıtarak, derneğimizden beklentilerini sorduk. Her bir yeni üyemizi ayrı bir güç merkezi olarak görüyor, ÖRSAD ailesine katılımlardan dolayı teşekkür ediyoruz.

4S TEKSTİL TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. ÇAĞATAY ÇAMAŞ



İki yıl önce 22 makinelik parkuruyla örme kumaş sektöründe faaliyete başlayan firmamız, hedefini ihracatçı firmalar ve kendi ihracatı yönünde şekillendirdi ve bu yönde çalışmalarını devam ettirdi. Önümüzdeki süreçte karşılaşılabileceğimiz sorunlarda sektör ile birlikte hareket etmek adına sektörün çatı kuruluşu olan ÖRSAD'a üye olma kararı aldık. Ayrıca bugün sektörümüzde alttan, usta pozisyonuna gelecek kişiler yeterince yetişmiyor. Masa başı bir bölüme ilan verdiğimizde yüzlerce başvuru olurken, üretim kısmına verdiğimiz ilanlara maalesef başvuru dahi yapılmıyor. Bu durum uzun vadede ciddi problemlere yol açacaktır. Bu sebepten dolayı bu konunun alt yapı çalışmalarının bir an önce yapılmasının doğru olacağı kanaatindeyim.

KNİTPARK TEKSTİL LTD. ŞTİ. ADEM ŞAHİN



Firmamız üretime üç ay önce 24 makineyle başladı. Önümüzdeki günlerde makine yatırımlarımız devam edecek. Şu an için fason ağırlıklı olarak çalışıyoruz ancak ilerleyen dönemde kumaş satışı yapabilecek donanım ve tecrübemiz de var. Geçmiş dönemde bir mümessil makine firmasında yaklaşık beş yıllık teknisyenlik deneyimimiz de olduğu için ikinci el makine alım-satımı da yapıyoruz. Makinelerin revizyonunu, bakımını kendi bünyemizde gerçekleştiriyoruz. Örme sektöründeki gelişmeleri takip edebilmek, ismimizi ve markamıza pazara duyurmak için sektörümüzün temsilcisi ÖRSAD'a üye olma kararı aldık. Şu an için eleman noktasında bir sıkıntı yaşamıyoruz ancak üretim kapasitemiz arttığında bu sorunla karşı karşıya geleceğiz.

MEGA ÖRME HAKAN ÖZHAN



2002 yılında köpük üretimi ile faaliyete başlayan Mega Polietilen, 2012 yılında halka arz oldu, borsaya açıldı. Köpük piyasasında Türkiye'de ilk beş firmadan biri olduğumuzu söyleyebilirim. 2018 yılında tekstil sektörüne güçlü bir yatırım yaparak örme işine başladık ve şu anda örme Kumaşa; İtalya, Rusya, Polonya, Ukrayna'ya ihracatımız, iç piyasaya boyalı ve ham kumaş satışı var. Bugün 50 makinemiz var. Bu seneki ihracatımızı 2018 yılına oranla yaklaşık yüzde 20 arttırmayı hedefliyoruz. 2020'nin ilk çeyreğinde hem makine parkurumuzu hem de üretim hacimimizi arttırmayı; finalde de örme sektöründe iyi bir yerde olmayı planlıyoruz. Sektörde ciddi anlamda ara eleman eksikliği var. ÖRSAD'dan bu konuda bir çalışma yapmasını ve özellikle yurt dışı fuarlarında sektörün/firmaların tanıtılmasını bekliyoruz.



TİCARET DİPLOMASİSİNİN AMİRAL GEMİSİ



Kendine bağlı 61 ihracatçı birliği ve bunlara kayıtlı ülke genelinde 83 bini aşkın ihracatçı firmanın tek çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçılar Meclisi, 26'ncı Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Genel kurula Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan da katıldı.



26'sını finanse ettik.”
17 Haziran tarihinde Res-
mi Gazete’de yayımlanan
Cumhurbaşkanlığı kararıyla
sanayi sicil belgesi sahipleri
ve ihracatçı birlikleri üyeleri-
ne yapılan döviz satımlarına
muafiyet getirdiklerini söyle-
yen Cumhurbaşkanı Erdoğan,
“Artık ihracatçılarımız döviz
alırken binde 1 kambiyo
vergisi ödemeyecekler. Döviz
spekülasyonlarını önlemek
için aldığımız tedbirin ihra-
catçıları etkilemesinin önüne
geçiyoruz” diye konuştu.

Geleceğinize güvenin

Erdoğan, iş insanları, sanayi-
ciler, tüccarlar ve üreticilere
seslenerek, “Ülkenize gü-
venin, devletinize güvenin,
geleceğinize güvenin, eliniz-
deki tüm imkânları yatırıma,
üretime, istihdama, ihracata
yönelin. Türkiye’yi cari fazla
veren ülke noktasına taşıma-
ya çok yaklaştık. Biz sizlere
güveniyoruz, sizlerin de bize
güvenmesini istiyoruz” dedi.
Cumhurbaşkanı Erdoğan,
dışarıda ve içeride, kimi
kesimlerin milletin ve iş
dünyasının moralini bozmak
için elinden geleni yaptığını
dile getirerek, “İş dünyası
yalan, çarpıtma, art niyet
taşıyan bu haberlere itibar
ederek ne yatırımını ertelesin,
ne de ticaretini durdursun.
Hem kendiniz kazanın, hem
evlatlarınızın hayallerine
katkıda bulunun. Türkiye’yi
cari fazla veren ülke noktasına
taşımaya çok yaklaştık. Biz
sizlere güveniyoruz sizlerin de
bize güvenmesini istiyoruz”
şeklinde devam etti.

200 milyar doları

bir an önce geçmeliyiz
Erdoğan, 83 bin ihracatçıyı
aynı çatı altında toplayan
TİM’i, ticaret diplomasinin
amiral gemisi olarak gördüğü-
nü belirterek, şunları söyledi:
“2018’de 1 milyar dolar ve
üzerinde ihracat yapan şirket
sayısı 10’dan 13’e çıktı. 100
milyon dolar ve üzeri ihracat
yapan firma sayısı da 145’ten
171’e yükseldi. İlk bin fir-
manın çalışan sayısı 704 iken
781’e ulaştı. İhracatta ileriye



RECEP TAYYİP ERDOĞAN

Cumhurbaşkanı

“Türk Eximbank’ın sermayesini 3 milyardan 10 milyar liraya çıkardık. Geçtiğimiz yıl ihracat için sektörlere 44,2 milyar dolar tutarında finansman desteği sağladık. Toplam ihracatımızın yüzde 26’sını finanse ettik.”

doğru atılan her adımın on
binlerce, yüz binlerce istih-
dam olarak ülkemize katkı
sürüyor. 2018 ihracatını 168
milyar dolar olarak kapat-
mıştık; şimdi hedef büyüttük.
Mayıs itibarıyla ihracatımız
171,4 milyar dolara çıktı.
İhracattaki yükseliş olumlu,
ancak yetersiz. Bir an önce
200 milyar dolar sınırını geç-
memiz gerekiyor.”

Tüm imkanlar yatırıma

Döviz kurundaki yükseli-
şin finans sektörü gibi kimi

alanlarda sıkıntıya yol açarken
ihracatçı için büyük imkanları
beraberinde getirdiğini kayde-
den Erdoğan, ithalata dayalı
bir ihracatın bugüne kadar bir
prensipten kabul edildiği-
nin altını çizdi. Erdoğan şöyle
sürdü: “İthalatın pahalı
hale gelmesi pek çok ürünün
içerinde üretilmesinin ve ihraç
yolunun zorlanmasının önünü
açtı. Cari açık yıllık 8,6 mil-
yar dolar olarak gerçekleşti.
Altın hariç baktığımızda bu
rakam 2,6 milyar dolara kadar
iniyor. Bu hesaptan altının ya-

TÜRKİYE, AVRUPA İLE BÜTÜNLEŞİK VE SERBEST PİYASAYA İNANIYOR

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye’nin, Çin ve Rusya’nın yaptığı
gibi örtülü devalüasyonla parasının değerini aşağıda tutma
şansı olmadığını kaydederek, “Türkiye, dünya ekonomisiyle
özellikle Avrupa ile bütünleşmiş ülkedir. Adımlarımızı serbest
piyasa ekonomisi kurallarında yürütmeniz gerekiyor. Uluslararası
yatırımların, ihracatın yarısını yaptığımız AB ile siyasi ilişkilerimiz
ne kadar dalgalı olursa olsun, ekonomi boyutunu sağlam
tutmak zorundayız. Avrupa ülkemize yönelik spekülasyon
kur ataklarına sessiz kalmış olsa da, biz dik duruşumuzu
bozmayacağız. Avrupa ve gelişmiş ülkelerle ticaretin kurallarına
uyacak, hem de yeni pazarlar arayarak ihracatı artıracacağız.
Rızkın onda dokuzu ticaret, ticarete başarının onda dokuzu
cesaretir” dedi.

16 Haziran 2019’da
gerçekleşen TİM Ola-
ğan Genel Kurulu’na
Cumhurbaşkanı Recep Tayyip
Erdoğan’ın ihracatçılara ver-
diği binde 1 oranındaki kam-
biyo vergisinin kaldırılacağı
müjdesi damga vurdu. Geçen
yıl ihracata 2 milyar lira
destek verdiklerini ve bu yıl
3,1 milyar lira kaynak ayırdık-
larını belirten Erdoğan şöyle
konuştu: “Türk Eximbank’ın
sermayesini 3 milyardan 10
milyar liraya çıkardık. Sektöre
kredi ve sigorta destekleriyle
44,2 milyar dolar tutarında
finansman desteği sağladık.
Toplam ihracatımızın yüzde



TİM Genel Kurulu'na, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan; Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak; Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan; Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank; Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Mehmet Cahit Turanlı; Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk; Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy ve İstanbul Valisi Ali Yerlikaya da katıldı.

nında enerjiyi de çıkarınca 36 milyar dolar, son 12 ayda cari fazla ortaya çıkıyor. Doğrudan yatırımlar tüm kampanyalara ve olumsuzluklara rağmen son 12 ayda 13 milyar doları buldu. Turizmde bereketli bir sezonu geride bıraktık. Bu yıl 50 milyon turist hedefini yakalayacağız. 2023 hedefimiz 70 milyon turist ve 70 milyar dolar turizm geliri, artık hayal olmaktan çıktı ve yaklaştığımız bir gerçeğe dönüştü. Dış finansman ihtiyacını azaltan gelişmeler ihracatçılar için avantaj bu imkanları en iyi şekilde değerlendirin.”

Ticaret Bakanlığı'ndan yenilikçi stratejiler

TİM Olağan Genel Kurulu'na katılan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan da, kürsüden ihracatçılara seslendi. Bakan Pekcan yaptığı konuşmada, Türkiye'nin küresel ekonomideki bütün olumsuzluklara rağmen 2019'da ihracatını her ay artırmayı sürdürdüğünü kaydetti. İhracatçılara, ülke ekonomisine verdikleri destekten dolayı teşekkür eden Pekcan, bakanlık olarak ihracatçının her zaman yanın da olacaklarını söyledi.

Ticaret Bakanlığı'nın dünya ekonomilerindeki değişimleri göze alarak yenilikçi stratejiler geliştirdiğini anlatan Pekcan, ihracatçıların karşılaştıkları sorunları bertaraf etmek için, başta TİM olmak üzere tüm sivil toplum kuruluşlarıyla iş birliği halinde çalıştıklarını kaydetti. İhracatın Mayıs ayında yüzde 11,5 artış ile 16,8 milyar dolara ulaştığını, bunun da yeni bir Cumhuriyet tarihi rekoru olduğunu ifade etti.

KOBİ'ler Eximbank'tan daha çok yararlanacak
Pekcan, ihracatın yılın ilk beş ayında yüzde 5,4 artışla 76,6 milyar dolara ulaştığını belirterek, ihracat ailesinin dış ticaret açığımızın ilk beş ayda 25,5 milyar dolar azalmasına hizmet ettiğini vurguladı. Pekcan, net ihracatın Türkiye'nin ekonomik büyümesine katkısının 2018'in son çeyreğinde yüzde 9,7 arttığını ifade ederek, bu katkının 2019'un



RUHSAR PEKCAN

Ticaret Bakanı

“İhracatçılarımız için hazırladığımız çok güzel bir program var. Akıllı İhracat Platformu diyoruz. İhracatçılarımıza sektör, ürün ve ülke bazında potansiyellerini artıracak bir yazılım geliştiriyoruz. Kağıtsız ihracat ve kolay destek gibi birçok alanda otomasyona imza attık.”

ilk çeyreğinde ise yüzde 12,2 puan arttığını söyledi.

Net ihracatın Türkiye ekonomisinin büyümesinde lokomotif haline geldiğini anlatan Pekcan, “Başta TİM ailesi olmak üzere, bundan böyle Türkiye ekonomisinin büyümesine net ihracata pozitif katkısının artarak devam etmesini bekliyoruz. Tüm ihracat ailemizle ve iş dünyamızla omuz omuza çalışmaya devam edeceğiz” diye konuştu.

İhracatçı firmaların küresel marka olmaları için Ticaret Bakanlığı tarafından desteklendiğini anımsatan Pekcan,



Geçen yıl göreve gelen yeni TİM Yönetimi, Genel Sekreterlik çalışanlarıyla birlikte bir yıllık faaliyetlerin değerlendirildiği Olağan Genel Kurulu'na tam kadro katıldı.

İHRACATTA YERİMİZİ DEĞİŞTİRECEĞİZ

TİM Başkanı İsmail Gülle, son on yıllık dönemde ülkelerin ihracat sıralamasında değişiklikler olmasına rağmen, Türkiye'nin sabit bir noktada kaldığını dile getirdi. Gülle şunları kaydetti: "On yıllık dönemde küresel ticaretteki ilk beş ülke sıralamasında önemli değişiklikler oldu. ABD ve Çin'in, Almanya'nın önüne geçtiğini, Fransa'nın ilk beş ülke içerisindeki yerini Hollanda'ya bıraktığını görmekteyiz. On yıl öncesine göre karşılaştığımızda Türkiye'nin yeri ise değişmedi. İlk beş ülke, 2018'de küresel ticaretin yüzde 40'ına hükmediyor. İhracatta önem verdiğimiz husus, ihracat ürünlerimizin teknoloji yoğunluğu... Yüksek teknolojlü ürünlerin payının seyri sabit kalırken, orta-yüksek teknolojlü ürünlerin toplam ihracatımızdaki payı yüzde 34,2 oldu."

şunları söyledi: "İhracatçı- larımıza bu sene 3,1 milyar lira destek sağladık. Ayrıca Eximbank imkanlarını da artırıyoruz. Geçen sene Eximbank 11 bin firmaya ulaştı. Bu sene inşallah 12 bin 500 firmaya ulaşacak ve hedefimiz Eximbank'ta ihracat finansmanından yararlanan KOBİ'lerin oranını yüzde 75'e çıkarmak. Bunun dışında ihracatçılarımızın karşılaştıkları bürokratik engelleri aşmalarına ve işlemlerin en hızlı ve en kolay şekilde yapılabilmesi için Dahilde İşleme Rejimi'ni; vergi-resim harç istisnasını otomasyonla yapmayı ve bundan böyle bütün ihracat desteklerimizi de otomasyonla online olarak yapmak üzere çalışmalarımızı hızlandırmış bulunuyoruz. Tahminen Ekim ayı itibarıyla bu çalışmalar tamamlanmış olacak."

Gülle: "Cumhurbaşkanımızın müjdesi bizi çok mutlu etti"

TİM Başkanı İsmail Gülle, "Sayın Cumhurbaşkanımızın, bugün 85 bin ihracatçımızın bir aydır beklediği bankaların döviz satımlarında binde 1'lik kambiyo vergisinden muafiyet talebimizi tensip buyurarak verdikleri müjde, tüm ihracatçı ailesini, bizleri çok mutlu etmiştir. Sayın Cumhurbaşkanımız her zaman olduğu gibi, bugün de ihracatçının yanında olduğunu ve her daim önümüzü açtığını bir kez daha hissettik. Kendisine şükranlarımızı arz ederiz" diyerek görüşlerini dile getirdi.

**İhracatta yeni vizyon:
Bilgi Rekabetinde Türkiye**
İhracatın milli motivasyon ve küresel başarılarla imza atmak anlamına geldiğini vurgula-



İSMAİL GÜLLE
TİM Başkanı

"Bilgi Rekabetinde Türkiye diyorsak, bunun da hakkını vermeliyiz. Sektörlerimiz, 'Yeni İhracat Master Planımız' doğrultusunda teknolojik yenilenmeleri ve dijital altyapıları için bir an önce çalışmaya başlamalıdır."



TİM 26. Olağan Genel Kurulu'na Başkan İsmail Gülle'nin ev sahipliğinde, TİM Sektör Konseyi üyeleri, ihracatçı birliklerinin başkanları, kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşu temsilcileriyle şirket yöneticileri katıldı.

yan Gülle, şöyle devam etti: "Türkiye'nin ticaret diplomasisinin saha neferleri ihracatçıları olarak, mevcut küresel gelişmelerin ışığında şunu söyleyebiliriz: 'Kaliteli ama ucuz' ürüne dayalı bir ihracat anlayışından, vizyon ve misyonumuzu yeniden yazarak, bilgi rekabetine dayalı yeni bir sürece geçiyoruz. Bundan sonra vizyonumuz 'Bilgi Rekabetinde Türkiye'dir. Bilgi Rekabeti demek, üretmekten vazgeçmek değil, aksine daha yüksek katma değerli üretimi sağlamak için yeniden yapılanmaktır. Ve bilgi Rekabeti, nihayetinde 'Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye' demektir. Saygıdeğer Cumhurbaşkanımız; Size söz verdik: 'Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye' dedik. Bunun için de yüksek katma değer, marka, tasarım, Ar-Ge, inovasyon ve muhasır medeniyetin emrettiği ne varsa, topyekûn uygulamak için var gücümüzle çalışıyoruz." Dijital dönüşümü öncelik gördüklerini belirten İsmail Gülle, yenilenmiş bir üretim ekosistemine odaklandıklarını söyledi. TİM Başkanı, "Dijital ve teknolojik dönüşümün de yeni nesil devlet desteklerine ihtiyacı olduğu gün gibi aşikardır. Elbette bu dilek ve önerileri devletimize sunarken, bizler de bu destekleri yüksek katma değerli ihracata dönüştürmemiz gerektiğinin farkındayız" diye konuştu.



TİM BAŞKANI GÜLLE:

DAHA AZ İŞ GÜNÜNDE; DAHA FAZLA İHRACAT YAPTIK

İhracatta peş peşe aylık bazda kırılan rekorların ardından, haziran ayı ihracatında 9 günlük Ramazan Bayramı tatili belirleyici oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin Ticaret Bakanlığı ile birlikte açıkladığı ihracat rakamı haziranda Genel Ticaret Sistemi'ne göre yüzde 14,9 azalarak 11 milyar 597 milyon dolar olurken, Özel Ticaret Sistemi'ne göre ise ihracat, yüzde 14,2 azalışla 11 milyar 89 milyon dolara geriledi. TİM Başkanı İsmail Güllü, "Haziran'da, 9 günlük uzun bayram tatili nedeniyle, daha az iş gününde, daha yüksek günlük performansla ihracat gerçekleştirdik" dedi.



Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), Ticaret Bakanlığı ile birlikte haziran ayı geçici dış ticaret verilerini açıkladı. Buna göre haziran ayında ihracat, Genel Ticaret Sistemi'ne (GTS) göre bir önceki yılın aynı ayına kıyasla

yüzde 14,9 azalarak 11 milyar 597 milyon dolar oldu. Özel Ticaret Sistemi'ne (ÖTS) göre ise ihracat, yüzde 14,2 azalışla 11 milyar 89 milyon dolar oldu. İhracat rakamlarını değerlendiren TİM Başkanı İsmail Güllü "Mayıs ayında yaşadığımız

Ramazan bereketinin ardından haziran ayının başında idrak ettiğimiz Ramazan Bayramı, ihracatın belirleyicisi oldu. 9 günlük uzun bayram tatili dolayısıyla haziran ayında deyim yerinde ise sadece 3 hafta tam randımanlı ihracat gerçekleştirdik" dedi.

3-9 Haziran haftasında ihracat 381 milyon dolarda kaldı

2018 yılında haziran ve ağustos ayları hariç tüm aylarda aylık ihracat rekorları kırıldığını hatırlatan İsmail Güllü, "Son 3 yıldır Ramazan Bayramı haziran ayına isabet ediyor.

Buradan hareketle aylık ihracat rakamları üzerinde takvim etkisinden söz etmek mümkün. Nitekim yılbaşından bu yana haftalık ortalama 3.3 milyar dolar ihracat gerçekleştirmişken, 3-9 Haziran haftasında ihracatımız 381 milyon dolarda kaldı. Hesaplamalarımıza göre haziranda takvim etkisinden arındırılmış yapısal artış % 8 düzeyinde” diye konuştu. İlk 6 ayda ihracatın GTS’ye göre yüzde 2,2 artışla 88 milyar dolar, ÖTS’ye göre ise yüzde 1,9 artışla 84 milyar dolara ulaştığını kaydeden TİM Başkanı, “Son 12 aylık ihracata baktığımızda GTS’ye göre 179 milyar dolar, ÖTS’ye göre ise 170 milyar dolar ihracat gerçekleştirdik” dedi. Haziran ayında ihracata ilişkin çok önemli çalışmalara imza attıklarını kaydeden TİM Başkanı, “16 Haziran’da genel kurulumuzu Sayın Cumhurbaşkanımız ve Bakanlarımızın teşrifleriyle gerçekleştirdik. Aynı anda İlk 1000 İhracatçı araştırmamızın sonuçlarını açıkladık, dereceye giren ihracat şampiyonlarına ödülleri takdim ettik. Geçtiğimiz hafta birlik başkanlarımız ile birlikte ‘İhracat Master Planı’ için çok verimli bir toplantı gerçekleştirdik. İhracatın tek çatı kuruluşu olarak işimiz gücümüz ihracat. Net ihracatın 2019’da da büyümeye pozitif katkısını güçlü kılmak adına, geceli gündüzlü çalışıyoruz” dedi. 1 Temmuz’da Tokyo’da Cumhurbaşkanımız Erdoğan’ın başkanlık ettiği toplantıda Japon iş dünyasıyla bir araya geldiklerini, buradaki temasların ardından Çin’de Pekin Expo’da Türk Günü etkinliklerine katıldıklarını kaydeden TİM Başkanı Gülle, “Uzakdoğu, bizler için son derece kritik bir pazar. Gerek Çin gerekse Japonya, pazar paylarımızın AB ve Orta-doğu ülkelerine göre hak ettiği potansiyele göre düşük kaldığı coğrafyalar. Artık globalleşen dünyada, geldiğimiz dijital çağda uzak yakın kavramı anlamını yitirdi. Çin’e ve Japonya’ya ihracatımızı en az Almanya, Irak, ABD gibi ülkelerde edindiğimiz seviyeye çıkarmamız, bu artışta

da, rekabetçi ürünlerimizin yanı sıra, yüksek teknolojili ürünlere ağırlık vermemiz son derece gerekli” dedi.

Haziran’da 1.107 firma ihracata başladı

Haziran ayında ihracat yapan firma sayıları konusunda da bilgi veren TİM Başkanı “Haziran’da 32.973 firmamız ihracat gerçekleştirdi, bu firmaların 1.107’i ise tarihinde ilk defa ihracat yaptı. Ailemize yeni katılan firmalarımıza uzun soluklu bir ihracat başarısı diliyorum” dedi.

Almanya ilk sırada, AB’nin payı % 51,3 oldu

Haziran ayı ihracatının detaylarına değinen TİM Başkanı şunları kaydetti: “Haziran ayında ihracatımızda lider ülke yine Almanya olurken, bu ülkeye ihracatımız 1 milyar 75 milyon dolar oldu. Almanya’yı 684 milyon dolarla İngiltere, 639 milyon dolarla Fransa takip etti. En çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ilk 10 ülkeye ihracatımız 5,5 milyar dolar ile aylık ihracatta % 49,4 pay alırken, ilk 20 ülkede bu oran % 66 oldu. En çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ilk 5 ülke arasında Haziran’da Irak girerken ABD listede 6. oldu. Haziranda en güçlü ihracat artışını %410 ile Singapur’a, %192 ile Malta’ya ve %146 ile Nijerya’ya yaşadık. Ülke gruplarında ise AB’ye ihracatımızın toplam ihracat içerisindeki payı Haziran’da %51,3 oldu.

23 il ihracatını artırmayı başardı

İllere baktığımızda haziran ayında 81 ilimizin tamamı ihracat gerçekleştirdi. Bir önceki yılın haziran ayında



İsmail GÜLLE
TİM Başkanı

ihracatı olmayan Kars ilimiz 23 bin dolarlık ihracat gerçekleştirirken bunda Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri sektöründeki ihracat etkili oldu. Aylık ihracatın düşüşü ile birçok ilimizin ihracatı düşerken, 23 ilimiz ihracatını artırmayı başardı. En dikkat çekici artışlar ise ihracatını 4,5 kat artıran Rize, neredeyse 3 katına çıkaran Siirt ile % 40’ın üzerinde artıran Adıyaman oldu.

Lider otomotivi kimyevi maddeler takip etti

Sektörlere baktığımızda lider sektörümüzün yine otomotiv olduğunu görüyoruz. Sektörümüz haziran ayında 2.2 milyar

dolar ihracat gerçekleştirenken, onu 1.3 milyar dolarla kimyevi maddeler, 1.1 milyar dolar ile hazır giyim ve konfeksiyon sektörü takip etti. Savunma ve havacılık sektörümüz, % 69’luk artış oranı ile en dikkat çekici artış oranına ulaşırken, bunda sektörümüzün İstanbul Endüstri ve Ticaret Serbest Bölgesi yanında İsviçre ve Gana’ya ihracatta yaşanan artışlar etkili oldu.

6 aylık parite kaybı 3.9 milyar dolar

Haziran ayında ihracat, miktar bazında %1,6 azaldı. Tarım ürünleri ihracatımız miktar olarak %10,7 azalışla 1,3 milyon ton, madencilik ürünleri ihracatımız %9,4 azalışla 2 milyon ton olurken, sanayi ürünleri ihracatı %3,1 artışla 6,6 milyon tona ulaştı. Parite etkisi ise yılbaşından bu yana olduğu gibi haziran ayında da ihracatı olumsuz etkilemeyi sürdürdü. Haziran ayında sadece Euro dolar paritesi kaynaklı 186 milyon dolarlık negatif bir kayıp yaşandı. Yılbaşından bu yana yaşanan kayıp ise 3,9 milyar dolar oldu.”





AYZ AYYILDIZ'IN SAHİBİ ABDULLAH YILDIZ:

ANNE BABAMIZIN DUASIYLA BUGÜNLERE GELDİK

Huafon ipliklerinin distribütörü olan AYZ Ayyıldız Tekstil'in Sahibi Abdullah Yıldız, mesleği lisesinde öğrenip, ardından da iplik pazarlayarak kendine geniş bir çevre edinmiş. Mesleği ve satışı öğrendiğinde de, kendi deyimiyle, anne babasının duasıyla vazgeçmeden çalışmış ve Huafon Distribütörü olmuş. Örmecinin hayatına şekil veren ipliği sektöre tedarik eden Abdullah Yıldız, görüşlerini ÖRME DÜNYASI dergimizle paylaştı.



Sektördeki geçmişinizi anlatır mısınız?

Ben çocukluğumdan beri bu işin içerisindeyim. Vahdet Tekstil benim amcamın firmasıdır. Çıraklıktan geliyorum. Teknik Lise mezunuyum. Tor-na tesviye okudum. 1993'te amcamın yanına girdim, hem okudum, hem çalıştım, sonra staj falan derken işi iyice öğrendim. Şirket büyüyünce patronun yakını olduğumuz için bizleri hep dışarıya dönük olarak alıştırdılar. Bu sayede de çevremizi genişlettik. 2000'li yıllarda arada bir beş yıl mesleği bıraktım. Mesleğe küstüm, nakliye işi yaptım. Pimapen ustalığı yaptım. Hep bir arayış içerisindeydim. Çocuk yaştan beri bir ticaret aşkım var. 2007'de beş tane örgü makinesi aldım, bir arkadaşımız yüzünden hepsi hacize gitti. Babamı çok severdim, on ay önce kaybettim. 'Herkesi kendin gibi bilme evladım' derdi. Bir de 'Senin bu gönlünün güzelliğinden dolayı Mevla'm sana bir gün verecek' derdi. Çok Şükür bak Şimdi kendi işimizin sahibiyiz. Rahmetli babam nakliye Őoförüydü, orada emekli oldu. Her Şeyi sıfırdan yaptık. Tırnaklarımla kazıya kazıya bugünlere geldim. Anne baba duasıyla bugünlere geldik.

Ay Yıldız Örmeyi nasıl kurdunuz?

Vahdet'te her işi biliyordum ama iplik ile çok alakam yoktu. Bir arkadaş ön ayak oldu, iplik alıp sattım. Tali bayilik yaparak çok başarılı oldum. Bu durum da Huafon firmasının çok ilgisini çekti. Korkut Bey vardı, sağ olsun, bana çok güzel bir limit açtı. Bana geri ödemede kolaylıklar sağladı. Onların da desteğiyle gerçekten, kimsenin desteği olmadan, sıfırdan buraya geldim. Huafon'un bayisiyiz, perakende satış yapıyoruz ve likra, polyester ve gipe iplikler satıyoruz.

Sektörün en güzel yılları hangi yıllardı?

96-2000 arası müthişti.

2000'den sonra ise bu işi bil-meyen insanlar bile örgü işine girdi. Pilotelli açık enlerin piyasaya ilk çıktığı günlerde insanlar çok iyi paralar kazandılar. O yüzden de herkes tekstilci oldu. Bugün tekstilin en büyük firmalarından birisi Vahdet Makine'ye geldi o günlerde. Tüm parasını tekstile yatırmış, onlarca makine almış, ama işi hiç bilmiyor. Yardım istedi. Bir A4 kağıda piyasadaki tüm iş yapabileceği kişilerin isimlerini, ustaların isimlerini yazıp verdik. Bugün bir sektör devdi.

Son bir yılda örmecilerin tüm maliyetleri arttı. İplikte yaşanan artışlar ne düzeyde oldu?

Yaz aylarında likra fiyatları geri gelir, Ekim-Mayıs arası biraz yüksek durur. Örneğin bizim bugünkü fiyatımız iki ay öncesinden 40 Cent daha düşük. Biz dolar endeksli satıyoruz. Eğer dolar çok yükselirse sıkıntı oluyor ama aksi taktirde fiyatlarımız oynamı-

Arzum, tüm tekstilcilerimizin her Şeyin kalitesini, en karlı ve herkesin büyümesini gözetecek fiyatlarla, doğru ve kaliteli malzemeler ve teknolojiler kullanarak üretmesi. Bunu elbirliğiyle gerekleştirirsek tüm ülke kalkınır.

yor. Yağ, elektrik, iğne zamlarına kıyasla çok küçük zamlar olur bizde. Sana ilk başta öyle gelmez ama bir bakarsın yıl bazında güzel ortalamayla mal aldđımı fark edersin. Doların çok ciddi artış yaşaması sebebiyle batağımız bile oldu. Batan, 25 yıllık bir firmaydı. Keşke batmasaydı. Helal olsun giden para diye düşünürüm. Keşke batmasaydı da ticaretimiz artsaydı. Őükreden bir insanım. Hep önüme bakmayı seviyorum.

Örmecilerin durumunu, bugününü nasıl görüyorsunuz?

Her kulvarda rekabet vardır. Biz bakkal dükkanı değiliz.

Serbest piyasada elbette bir rekabet olsun. Ama zararına iş nasıl yapılır aklım almıyor? İnsan bırak başkasını, bunu neden kendisine yapar? Ben neden bir başkasına 'bedava' hizmet edeyim? Para kazanmıyorsam, neden elektriğe dünya para harcayıp bu makine neleri çalıştırırım? Sektör bu konuda kirlenmiş bir sektör. ÖRSAD'ın belirlediği fason fiyatlarına, ÖRSAD'ın bazı yönetim kurulu üyelerinin bile uymadığını söyleyenler var piyasada. Kumaşılar ya da boyahaneiler dik durmayı başarabiliyor ama örmeciler maalesef bunu beceremiyor. Günün sonunda da kendileri kaybediyorlar. Malı daha ucu-



za üretmek için birçok şeyden feragat ettiklerinde de bu kez hatalı yapıyorlar ve reklamasyon yiyorlar. Bu konuda da satın alıcılar çok adaletsiz. Canı sıkılıyor, kafasına göre reklamasyon kesebiliyor. İnsanların ekmeğine, alın terine göz dikiyorlar. Ama işte bu adama çalışmayacaksın. Senin ekmeğinde gözü olan adama sen niye mal yaparsın? Sektörde dürüstlüğü çok önemli olması gerekiyor. Yalan, dolan olmamalı. İnsanlar birbirine güvenebilmeli. Keşke örmeciler yaşadıkları bu tip haksızlıkları ÖRSAD'a bildirse. ÖRSAD'da gerekirse bu firmaları ifşa etse, mesela dergisinde yayınlasa. Aslında keşke her şey şeffaf olsa. İleride de Allah nasip ederse ÖRSAD yönetiminde yer alabilmeyi çok isterim. Sivas Zara Canova Köyü Derneği'nin Başkanıyım. Son 15 günde iki kez gittim.

Siz Sivas'lılar memleketinize çok bağlısınız?

Çok aktif ve güzel ve bir derneğimiz var. Biz Sivaslılar dernekçilikte de iyiyiz. Sanı-

rım memleketimizi çok sevdiğimizden. 15 Temmuz'da da Şehitlerimizi yad ettik.

Tekstil Türkiye'nin lider sanayisi. Bu şekilde devam eder mi? Evlatlarımız bu işi yapacak mı?

İki kızım bir oğlum var. Oğlumun elinde bir sanat olsun, tornacılık öğrensin meslek lisesi okusun istiyorum ama pek yanaşmıyor. Kafası tüccarlığa çalışıyor. Kolay yoldan zengin olmanın hayallerini kuruyor. Oysa makineyi öğrensin isterim. Çünkü makineyi iyi bilirse, tekstilin her alanında para kazanabilir. Ben çok meraklıydım, okulda tornanın başına geçip çalışmaya başladım, hocalarım şaşırırdı. Ama Vahdet Makine'de pratik yapıyordum hafta sonları. Maça üç sıfır önde başlamıştım. Keşke benim çocuklarım da böyle olsa. Bugün çok interaktif bir çağda yaşıyoruz ve zaman para anlamına geliyor. Zamanımızı, emeğimizi ederinde satmamız gerekiyor. Arzum, tüm tekstilcilerimizin her şeyin kalitesini, en karlı ve herkesin büyümesini göze-

Rızkı veren Allah. Para kazanmadığınız zaman lütfen üretim yapmayın, inanın Allah yolunu açar. Sen yeter ki dik dur. Sen 25 kuruş fazla para kazandığında aslında para kazanmamış oluyorsun, dostlarını kaybediyorsun, kimse de büyüyemiyor bu yüzden.



Ayyıldız Tekstil'in sahibi Abdullah Yıldız'ın hayatında babasının çok büyük bir önemi var. Abdullah Yıldız, tüm başarısını babasının dualarıyla elde ettiğine inanıyor.

tecek fiyatlarla, doğru ve kaliteli malzemeler ve teknolojiler kullanarak üretmesi. Bunu elbirliğiyle gerçekleştiresek tüm ülke kalkınır. Rızkı veren Allah. Para kazanmadığınız zaman lütfen üretim yapmayın, inanın Allah yolunu açar. Sen yeter ki dik dur. Sen 25 kuruş fazla para kazandığında aslında para kazanmamış oluyorsun, dostlarını kaybediyor-

sun, kimse de büyüyemiyor bu yüzden. Hizmet sektöründe rekabet olmaz. Ben iplik satıyorum, bir mal, rekabet olur. Ama sen üretim yapıyorsun. Yeni aldığın makinenin düğmesine bastığın saniye 40 bin dolar eksiden başlıyorsun hayata. Bu düğmeye akıllıca basman gerekir. Herkesin yaptığı iş belli, belli bir fiyatı olması lazım.

BAŞARININ TEK BİR ANAHTARI VARDIR



Mustafa Vıcal
ÖRSAD Genel Sekreter Yrd.

Sektörümüzü incelediğimizde; 'Bu işi ben de yaparım!' diyerek işvereninden ayrılan ustaların iki makineyle kurduğu mütevazı işletmelerden; devasa bir entegre tesislere kadar oldukça geniş bir yelpazede üretim yapıldığı görülmektedir. Tekstil sektörümüz küçük işletmenin zaman içerisinde devasa birer entegreye dönüştüğü başarı hikâyelerinin yüzlercesine şahit olmuştur.

Her ne kadar başarı hikâyelerinin sayısı çok olsa da, başarının yolu tektir. Tekstil sektöründe başarılı olmanın tek bir yolu vardır: Güçlü bir üretim bandına sahip olmak ve güçlü bir Pazar/müşteri ağına sahip olmak. Bu sayımızda başarının anahtarı olan bu unsurdan bahsetmek istiyorum.

'Güçlü bir üretim bandı'na sahip olmanın da yolu tektir: Kalite! Kalite; kaliteli işçilik ve kaliteli hammadde/sarf malzemesiyle elde edilir. Kalite; para, emek ve zaman harcıyarak elde edilen bir



şeydir, dolayısıyla ucuza alınması mümkün değildir. Bugün bir reklam sloganı haline gelen 'Kaliteyi ucuza almak' teriminin hayatta bir gerçekliği yoktur. Tekstil sektörümüz sektörden kazandığını kaliteli ürüne yani dünyanın en pahalı örme makinelerine ve hammaddelerine harcamaktan sakınmaz. Ama sıklıkla 'güçlü bir üretim bandı'nın kaliteli hammadde kadar kaliteli işçiliğe de bağlı olduğu gerçeğini unuttur. Oysa işletmelerimiz için son model makine ya da bir yer sahibi olmak ne kadar önemliyse "insan", yani çalışan faktörü de aynı ölçüde önemlidir. Çünkü insan olmadan demir ve beton yığını bir Hiç'tir. İş kurma ve büyüme noktasında yatırım yaparken; 'insana yatırım yapmayı' ihmal etmemek gerekir. Sektörümüz maalesef kaliteli hammaddeye yatırım geleneğini her daim diri tutarken, 'insan'a yatırım yapma konusunda aynı başarıya sahip değildir. Oysa kaliteli iş gücü; beraberinde disiplini, yenilikçiliği, inovasyonu, Ar-Ge'yi, nihayetinde 'kalite'yi getirmektedir. Bunun için çalışan sayısına bakılmaksızın rutin personel toplantılarının yapılması, işletme içi kalite eğitimlerinin verilmesi gerekir.

İnsanımıza, çalışanımıza gerekli yatırımı yapmak, vasıfsız elemanın dahi bulunmakta güçlük çekildiği bugünlerde, en hayati önceliğimiz olmak zorundadır. Tüm sanayicilerimizin, gençlerimizin tekstile yeniden kazandırılması konusunda ellerini taşın altına sokmalarının gerektiği bir dönemden geçiyoruz. Önceliğimiz ciro yerine 'kalite' olmalıdır. Çünkü 'kalite' cironun da garantörü olacaktır.

Peki güçlü bir Pazar/müşteri ağına sahip olmak nasıl mümkün olacak? Elbette yenilik, inovasyon ve Ar-Ge ile. Firmalarımız maalesef pazara ayak uydurmanın günümüzde olmazsa olmazı haline gelen bu tip yatırımlara da sıklıkla bir zaman ve maliyet kaybı olarak bakmaktadır. Bu bakış açısı, işletmelerimizin yerinde kalmasına, zaman içerisinde de bir mum gibi sönmeye sebebiyet vermektedir. Müşteri elbette fiyat baskısı yapar, ama günün sonunda her akıllı yatırımcı gibi, o da 'kalite'ye hakkını ödemesi gerektiğini bilir. Zira günün sonunda kendi de kazanacaktır.



MEDA TEKSTİL'İN SAHİBİ HAKAN SARI:

İSTANBUL'DA KATMA DEĞERLİ ÜRETİM YAPMADAN PARA KAZANAMAZSINIZ

Taha Grup kökenli bir tekstil sanayicisi olan Hakan Sarı, 'Örneğin İstanbul'da 1 TL'ye süprem yapan insanlar var. Bu sürdürülebilir değildir. İstanbul'da tekstili devam ettirmek isteyen firmaların tek çıkar yolu, vasıflı ve kaliteli elemanlarla katma değerli ürünler üretmektir' diye konuşuyor.



Meda Tekstil'in ve sizin geçmişinizden kısaca bahseder misiniz?

2007 yılından itibaren Meda Tekstil olarak faaliyete başladım, 2015'ten itibaren ise kumaş satış işine başladık. Ben kendim Taha Grubu kökenliyim. Örme sektöründe çalıştım. Üretimimizin yüzde 40'ı satış, geri kalanı ise fason biçiminde. Son iki yıldaki yeni makine yatırımlarımız ile birlikte ağırlıklı olarak üç iplik biçiminde çalışıyoruz. Yine bu sene yeni aldığımız Üç iplik ve çift plaka makineleri var. Ağırlıklı olarak çift plaka ve üç iplik biçiminde çalışıyoruz. Toplam 26 makinemiz mevcut ve 54 kişilik bir ekibimiz var. 2011 yılından bu yana üç vardiya çalışıyoruz. 2019 yılı kapasite kullanım ortalamamız yüzde 85-90 seviyesinde.

Ekip dediğimizde ortaya kalifiye eleman sorunu çıkıyor. Siz kalifiye eleman bulabiliyor musunuz?

İşin açıkçası eleman konusunda ciddi sıkıntılar yaşamıyoruz, çünkü çalışanlarımızın önemli bir kısmı neredeyse firmamızı kurduğumuz günden bu yana bizimle olan arkadaşlar. Sonradan takviye yaptıklarımız da var. Meydancı dediğimiz indir bindir işlerinde işin açığı Türk çalışan bulmakta zorlanıyoruz. Yabancı işçileri meydancı olarak çalıştırıyoruz. Ama tüm operatörlerimiz Türk. Çalışanlarımızın maaşları, Pazar mesaisi, kısacası her şey banka üzerinden resmi kanallarla ödenir. Sigortaları tamdır. Elemanlarımız bizden, biz elemanlarımızdan memnunuz. Bazen şehir dışına taşınanlar, kendilerinin yerine kendi arkadaşlarını getiriyorlar. Fazla bir eleman sirkülasyonumuz yok.

Geçen Ağustosta döviz kurlarında yaşanan artışlar oyunun kurallarını değiştirdi, maliyetleriniz çok

arttı. Bu konuda neler diyeceksiniz?

Şu an her ay ortalama 45 bin TL elektrik parası ödüyorum. Bu rakam geçen yıl 28 bin TL civarındaydı. Sadece elektrik giderimiz yüzde 80 artmışken biz fiyatlarımıza sadece yüzde 10-20 seviyesinde zam yapabildik. Fason çalıştığımız firmalar arasından uzun vadeli çalışmak isteyenlerle ticaretimizi kestik. Kumaş satışımızı arttırmaya çalışıyoruz. Bir nevi daha çok çalışarak uğradığımız zararı kapatmaya çalışıyoruz. Sadece fason işçiliği yaparak çarkımızı döndürme olasılığımız biraz düşük. Çalışanlarımıza tüm ödemelerimiz

bankadan resmi ödeniyor. Geçen ay 62 bin TL SSK ödedim. Herkes her ay 60 bin TL SSK ödese, kimse bu fiyatlardan fason yapmaz. Ben 1,5 TL'ye yaparken bir başkasının 1,30 deme şansı da böylece ortadan kalkar. Ancak haksız rekabet işlerimizi önemli oranda zedeliyor.

Örmede kangren haline gelen fason fiyatlarında bir denge oluşturamama durumu sizce nasıl çözülecek?

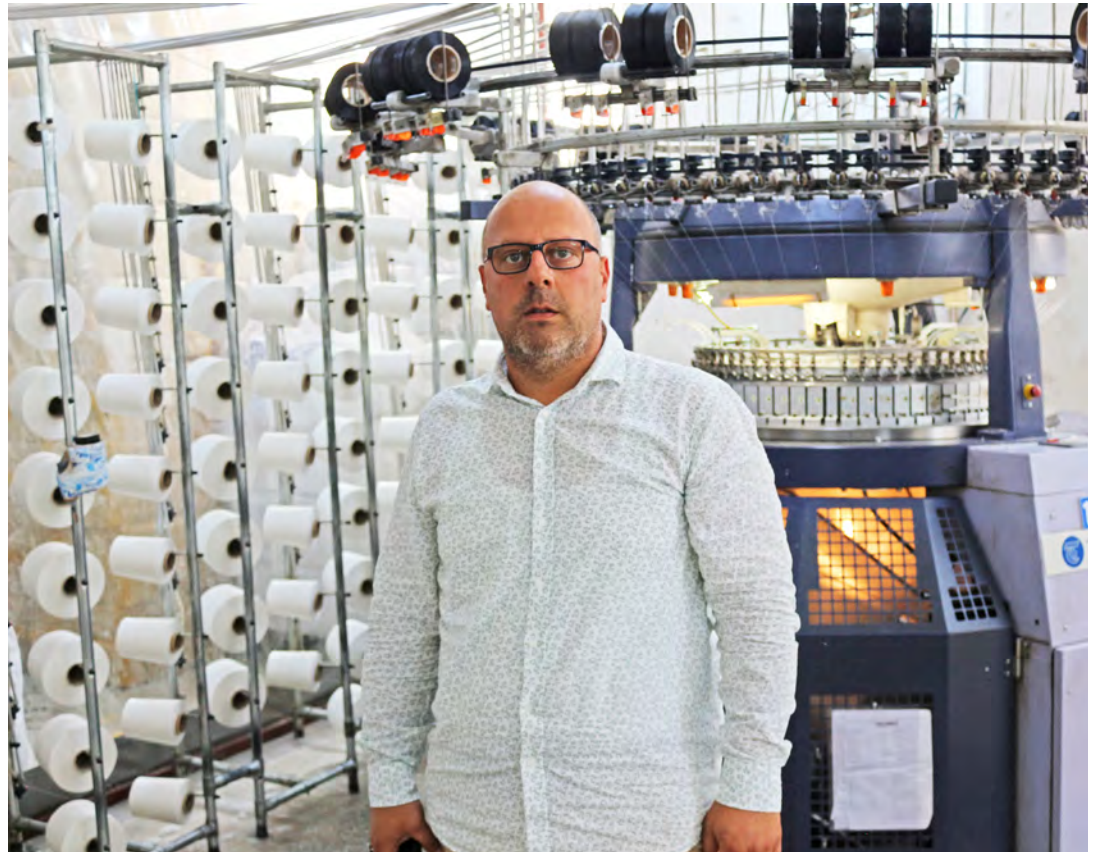
Ben bunun çözülebileceğine inanmıyorum. İplikçiler büyük sanayici olduğundan bir birlik sağlayabiliyorlar. Belli bir fiyatın altında mal

satmama kararına uyuyorlar. Boyahaneler de aynı biçimde. Ama gel gör ki, örmecilerde bu birlik sağlamıyor. Cebinde 50 bin TL parası olan, arabasını satan gidip örme makinası alıyor. Yanında da eğer ona iş veren bir tedarikçi bulabiliyorsa bir şekilde çarkı dönüyor. Önüne geçilebileceğini düşünmüyorum açıkçası.

Sektörün en ciddi sorunları nelerdir? Önünüzü görebiliyor musunuz?

Ar-Ge'ye ağırlık vererek farklı ürünler geliştirmeye çalışıyoruz. Müşterilerin talepleri doğrultusunda özel tasarımlar yapıyoruz. Ama eleman ve kalite konusunda sıkıntılar yaşıyoruz. İhracatçı firmalara kumaş tedariki yapıyoruz. Tekstil sektörü elbette devam edecek. Bitmez. Ama belli kalemler bitecek. Örneğin İstanbul'da 1 TL'ye süprem yapan insanlar var. Bu sürdürülebilir değildir. İstanbul'da tekstili devam ettirmek isteyen firmaların tek

Şu an her ay ortalama 45 bin TL elektrik parası ödüyorum. Bu rakam geçen yıl 28 bin TL civarındaydı. Sadece elektrik giderimiz yüzde 80 artmışken biz fiyatlarımıza sadece yüzde 10-20 seviyesinde zam yapabildik. Fason çalıştığımız firmalar arasından uzun vadeli çalışmak isteyenlerle ticaretimizi kestik.





Meda Tekstil'in sahibi Hakan Sarrı: "Bugün piyasadaki birçok firmanın birim maliyet hesabını yapmadan üretim yaptığını düşünüyorum. Bilmiyorlarsa da bir bilene danışsınlar. Hem kendilerine hem de sektöre büyük zarar veriyorlar."

çıkarmak için elimizden geleni yapıyoruz. Farklı makine yatırımlarına girerek, daha çok insana istihdam olanakları sağlayarak, mesleğimizi başarıyla sürdürmek ve büyümek arzusundayız. Ancak yatırım yapmak için belirsizliklerin de ortadan kalkması gerekmektedir. Örneğin döviz düşmeye başladı. Dengeler farklı. Yatırım yapıyorsunuz, örneğin son iki senede 20 tane makine aldık, dövizin artışı bizi çok olumsuz etkiledi. Ama işin açığı çok hızlı bir büyüme hedeflemiyoruz. Tek işimiz tekstil. Kazandığımızı yine tekstile yatırıyoruz.

Geçtiğimiz aylarda çok sayıda konkordato ilan eden firma oldu. Siz de mağdur oldunuz mu?

Çok şükür benim büyük kayıplarım olmadı. İnce eleyip sık dokuyarak müşterilerimizi seçiyoruz. Taha Holding bünyesindeki konfeksiyon firmalarına kumaş satıyoruz. Kumaş satışında maceraya girmiyoruz. Fason paralarında zaman zaman küçük batıklar olabiliyor ama bu da çok normal. İşimiz oldukça stresli ve sıkıntılı bir iş. Bu çerçevede çocuklarımıza bırakamayacağız ama bir şekilde Türkiye tekstilde devam etmeye mecburdur. Bir şekilde Türkiye nüfusunun yüzde 30'unun tekstilden geçindiğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Tekstil bitmesi için farklı iş kollarının gelişmesi lazım.

Sizin Meda Tekstil olarak hayalleriniz neler?

Farklı markalara hizmet

etmek için elimizden geleni yapıyoruz. Farklı makine yatırımlarına girerek, daha çok insana istihdam olanakları sağlayarak, mesleğimizi başarıyla sürdürmek ve büyümek arzusundayız. Ancak yatırım yapmak için belirsizliklerin de ortadan kalkması gerekmektedir. Örneğin döviz düşmeye başladı. Dengeler farklı. Yatırım yapıyorsunuz, örneğin son iki senede 20 tane makine aldık, dövizin artışı bizi çok olumsuz etkiledi. Ama işin açığı çok hızlı bir büyüme hedeflemiyoruz. Tek işimiz tekstil. Kazandığımızı yine tekstile yatırıyoruz.

3 bin TL'ye aldığımız yağ bugün 7 bin TL. Çift plakalarda Groz yerine Samsung kullanmaya çalışıyorum. Bugün Groz'dan süprem makinen için bir takım iğneye 20 bin TL ödüyorsun. İnsanlar hesap kitap yapmıyor. Sadece iğne masrafı tek bir makinede yıllık 60 bin TL. 1,00 TL'ye nasıl fason yapıyor, inanın anlayamıyorum.

ÖRSAD'dan ve devletten beklentileriniz neler?

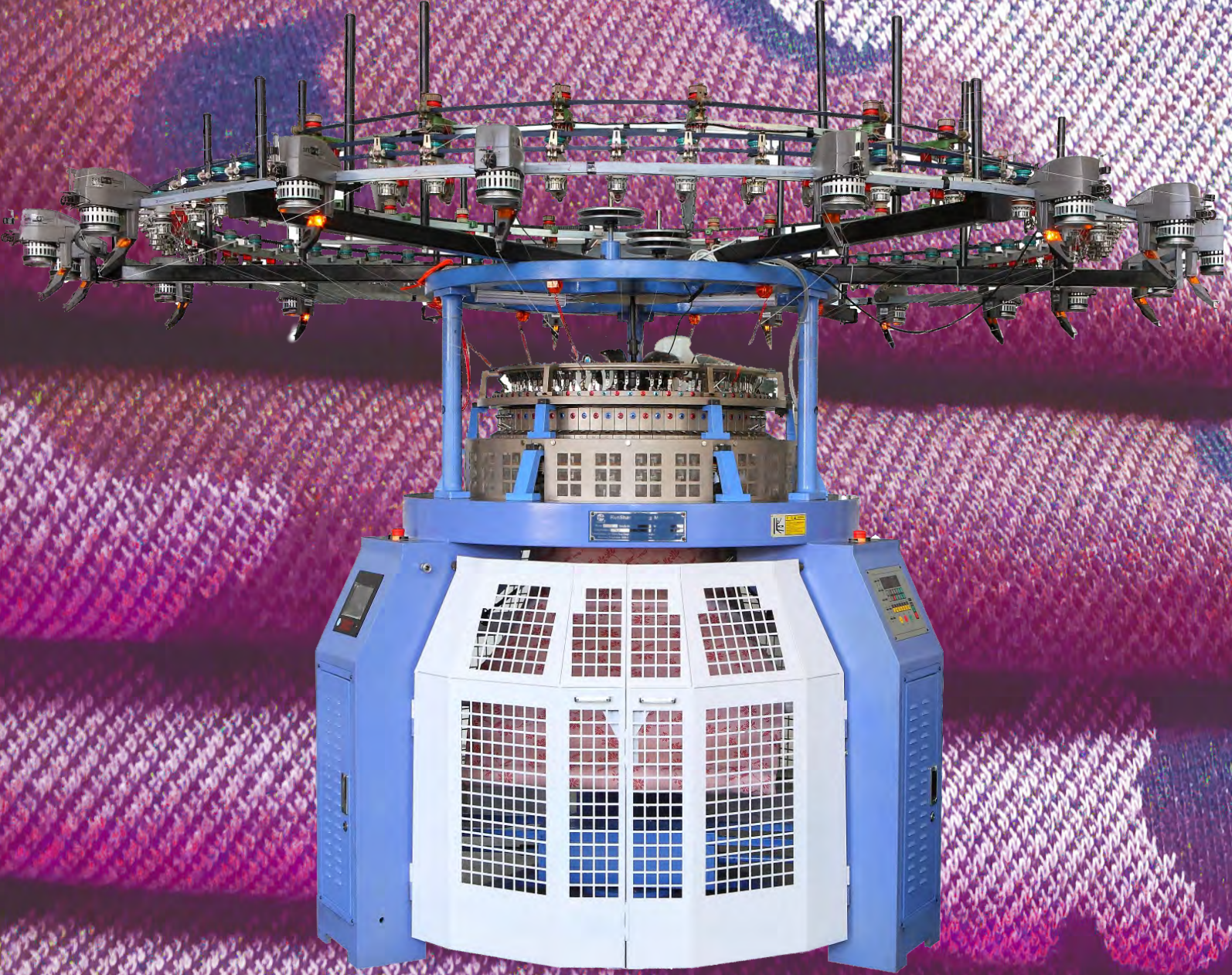
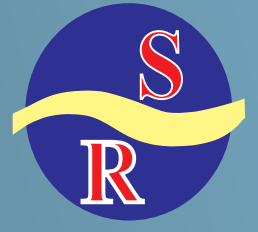
ÖRSAD'dan çok beklentim yok çünkü yaptırım gücü yok. Serbest piyasa ekonomisinde ÖRSAD'a fason fiyatlarını sabitleyemediği için kızmaya da kimsenin hakkının olmadığını düşünüyorum. En azından tekstile sahip çıkmasını devletimizden bekliyoruz. Evet, bazı teşvikler var ve bunlardan faydalanmaya da çalışıyoruz. Sigorta primleri çok yükseldi ve bizleri çok zorluyor. İŞKUR ile de bağlantılı çalışıyoruz ama kalifiye eleman bulamıyoruz. Türkiye'de işsizlik olduğu söyleniyor ama bence iş beğenmemezlik var. Örme sektöründe asgari ücretli eleman çalışmıyor. Ama buna rağmen insanlar işi beğenmiyor, AVM'ler de vasıfsız bir güvenlik elemanı olmayı, hayatları boyunca onlara gelir kapısı olacak bir altın bileziğe tercih ediyorlar.

Meslektaşlarınıza neler söylemek istersiniz?

Bugün piyasadaki birçok firmanın birim maliyet hesabını yapmadan üretim yaptığını düşünüyorum. Bilmiyorlarsa da bir bilene danışsınlar. Bugün nasıl 1 TL'ye fason yapıp para kazanıyorlar anlamak mümkün değil. Çark döndüğü müddetçe sıkıntı yok. Ama o çark bir kez durduğunda bu arkadaşlarımızı çok kötü günler bekliyor. Makinenin 15 günü durduğunda bunu kompanse edecek hiçbir şeyleri yok. O zaman da 'Ah, ben zarar etmişim!' diyor. Kimse maliyet hesabı yapmıyor. 3 bin TL'ye aldığımız yağ bugün 7 bin TL. Çift plakalarda Groz yerine Samsung kullanmaya çalışıyorum. Bugün Groz'dan süprem makinen için bir takım iğneye 20 bin TL ödüyorsun. İnsanlar hesap kitap yapmıyor. Sadece iğne masrafı tek bir makinede yıllık 60 bin TL. 1,00 TL'ye nasıl fason yapıyor, inanın anlayamıyorum. Güçlü olanlar elbette ayakta kalacak ama küçükleri zor günler bekliyor.

Runshan

ÖRGÜ MAKİNELERİ



**ELEKTRONİK JAKARLI
ÜÇ İPLİK ÖRGÜ MAKİNESİ**

retas[®]

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

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



RAMAPHOSA'NIN ZORLU SINAVI

Güney Afrika'da 8 Mayıs'ta yapılan seçimleri oy kaybederek de olsa iktidardaki ANC tekrar kazandı. Şimdi bir yıldır partinin ve devletin başında olan ülkenin en zengin isimlerinden Cyril Ramaphosa'yı zorlu bir reform dönemi bekliyor. İlk hedef ise elektrik şirketi ESKOM...

Güney Afrika Cumhuriyeti, 8 Mayıs'ta devlet başkanını, parlamento üyelerini ve eyalet valilerini seçmek için sandık başındaydı. Apartayt (ırk ayrımcılığı) rejiminin sona erdiği 1994 yılından bu yana 6'ncı kez yapılan seçimleri iktidardaki Afrika Ulusal Kongresi (ANC) oyların yüzde 57,5'ini alarak kazandı. Ağırlıklı olarak ülkedeki beyazların desteklediği Demokratik Birlik (DA) yüzde 20,8 oranında oy alırken

Ekonomik Özgürlük Savaşçıları (EFF) ise yüzde 10,8 oranında oy aldı. DA ve EFF, bir önceki seçimde olduğu gibi oylarını artırdı; ya da bir başka deyişle, ANC üst üste üçüncü seçimden de oy kaybederek çıktı. Seçim sonucunda 400 sandalyeli mecliste ANC'nin milletvekili sayısı 249'dan 230'a gerilerken, DA'nın sandalye sayısı 84'ten 89'a, EFF'nin 19'dan 44'e çıktı. Sonuçlar bir yıl önce partinin başına geçen Devlet Başkanı Cyril Ramaphosa'nın

beş yıl daha bu görevde kalmasını sağladı, ancak ANC'nin bir sonraki seçimde iktidarda kalıp kalmayacağı Başkan'ın başarısına bağlı olabilir.

Müzakereci olarak öne çıktı

Cyril Ramaphosa aslında ANC'nin her dönem kilit isimlerinden biriydi. Ülkenin efsanevi lideri Nelson Mandela'nın avukatlarından olan Ramaphosa, 1991'de partinin genel sekreterliğine getirildi ve ANC he-

yetinin lideri olarak iktidardaki beyazların partisi NP (Ulusal Parti) ile yapılan müzakereleri yürüttü. 1994'teki ilk demokratik seçimlerde parlamentoya giren Ramaphosa, Anayasa Komisyonu başkanı seçildi ve ulusal birlik hükümetinde önemli rol oynadı. ANC liderliği için ilk denemesini de bu dönemde yapan Ramaphosa, 1997'deki genel kurulda Thabo Mbeki'ye karşı kaybetti. Güçlü bir lider olan Mbeki'nin 2008'deki istifasına kadar sessiz kaldı. Hatta

Ramaphosa'yı yeniden liderlik yarışına yönelten de Mbeki'nin istifasına yol açan sürecin kahramanı ve sonraki devlet başkanı Jacob Zuma döneminde artan yolsuzluk söylentileri oldu. Zuma'nın karşısına en güçlü rakip olarak çıkan Ramaphosa, 2012'de genel başkan yardımcılığını, Aralık 2017'de ANC başkanlığını kazandı. Zuma'nın yolsuzluk iddiaları nedeniyle Şubat 2018'de devlet başkanlığından istifa etmesi ile de bu ay yapılacak (Mayıs 2019) seçimlere kadar Devlet Başkanlığı koltuğuna oturdu.

Güney Afrika'nın en zenginlerinden

Ramaphosa'nın 2018 başında devraldığı Güney Afrika, yüzde 30'larda seyreden işsizlik ve düşük büyüme oranlarının yanı sıra, özellikle hükümette ve partide yaşanan yolsuzluklar nedeniyle yatırımcı güveninin sıfırlandığı bir ülke imajı çiziyordu. Güney Afrika'nın en zenginlerinden biri olan ve servetinin 400 milyon dolardan fazla olduğu söylenen Ramaphosa'nın yaptığı işlerden ilki, maaşında yarı yarıya kesintiye gideceğini açıklamıştı. Ancak sadece 1,5 yıl sonra yeniden seçime gidecek olması nedeniyle birçok hamlesini bu döneme bıraktı. Artan protestolar nedeniyle seçim kampanyasını da erken başlatan Ramaphosa, halka "Sizi anlıyorum" mesajı vererek sorunların çözümü için çalışacağını söyledi. İmajını güçlendirmek için sabah işe gidiş saatinde tıklım tıklım dolu banliyö trenine binen Ramaphosa, bir önceki trenin arıza yapması nedeniyle iki saate yakın trende mahsur kalmıştı.

İlk görev toprak reformu

Ramaphosa, kısa süren ilk başkanlık döneminde Avrupa Parlamentosu'nda yaptığı konuşmada, ülkesinin insan haklarına saygı çerçevesinde toprak reformu gerçekleştireceğini açıklamıştı. Güney Afrika'nın en temel sorunu olarak görülen "toprak reformu" beyaz azınlığın elindeki toprakların bir kısmının, tazminatsız bir şekilde kamulaştırılma-



Servetinin 400 milyon dolardan fazla olduğu söylenen Ramaphosa'nın yaptığı işlerden ilki, maaşında yarı yarıya kesintiye gideceğini açıklamıştı.

rak siyah vatandaşlara dağıtılması anlamına geliyor. Ancak Apartayt rejiminin yıkılmasından 20 yıldan fazla bir süre geçmesine rağmen, halen toprakların yüzde 90'ı, nüfusun yüzde 9'unu oluşturan beyazların elinde bulunuyor. Ramaphosa'yı bekleyen ikinci önemli görev ise, önceki iki devlet başkanını istifaya sürükleyen yolsuzlukla mücadele. Seçim öncesinde Anadolu Ajansı muhabirine beklentilerini dile getiren 29 yaşındaki güvenlik görevlisi Khulisani Nalova, "Oyumu bu seçimde EFF'ye vereceğim. Bugüne kadar hep ANC'yi destekledik fakat küçük bir kesim çok zengin olurken bizim hayatımızda değişen bir şey olmadı" sözleriyle yolsuzluğun yarattığı hayal kırıklığını dile getiriyordu.

Yabancı yatırımda 100 milyar dolar hedefi

Gelişmekte olan ülke konumunda bulunan Güney Afrika; işsizlikten enflasyon ve düşük büyümeye kadar birçok farklı makroekonomik zorlukla karşı karşıya. Kredi derecelendirme kuruluşu Moody's seçimin hemen ardından gelişmekte olan piyasa ekonomilerine ilişkin yayınladığı raporunda "zayıf veya kötüleşen makroekonomik ortamın tüketici güvenini olumsuz yönde etkilemeye devam edeceği" iki ülkeden birini Güney Afrika olarak açıklamıştı. Diğeri de maalesef

Türkiye idi. "Adil, eşitlikçi ve katılımcı bir ekonomik dönüşüm" sağlama sözü ile seçilen Ramaphosa'nın bu hedefine ulaşmadaki en büyük güvencesi ülkenin zengin hammadde kaynakları. Ancak bu kaynaklardan etkin bir şekilde yararlanabilmek için daha fazla sermaye ve teknoloji gerekiyor. Bunun için de yabancı sermayenin girişi önemli. Ramaphosa, önüne 5 yılda 100 milyar dolar tutarında doğrudan yabancı yatırım çekme hedefini koydu. Bürokratik süreçlerin kolaylaştırılması ve yatırımın önündeki engellerin giderilmesine yönelik iyileştir-

TÜRKİYE İÇİN FIRSATLAR

Türkiye ve GAC'de zıt mevsimler yaşandığı için doğal tarım ürünlerinde karşılıklı olarak cazip pazar fırsatı bulunabilir. Hazır giyimde üst pazar dilimlerine odaklanarak moda, marka gibi unsurların öne çıktığı ürünlerle rekabet edilebilir. İnşaat firmaları altyapı işlerine talip olabilir ve GAC yerel yönetimlerinin toplu konut projelerine teklif verebilirler.

meler halen devam ediyor. Öte yandan kıtanın ikinci büyük ekonomisi olan Güney Afrika, gelişmiş bankacılık, iletişim, ulaştırma ve lojistik imkânlarına sahip ve hukuki altyapısı da yatırımcılara ulusal mevzuat çerçevesinde önemli bir koruma sağlıyor.

Elektrik en sorunlu alan

Siyaset ve ekonomi analistleri de Ramaphosa adının özellikle son 10 yıllık süreçte yıpranan ANC imajı ve ülke ekonomisi için bir kurtarıcı gibi karşılandığını belirterek "Yatırımcılar, Güney Afrika'daki kısa ve orta vadeli siyasi süreçten dolayı endişeli. Bu sebeple Ramaphosa'nın bir an önce ipleri eline alması gerekiyor. İktidarını sağlamlaştıran yapıması gereken ilk şey de siyasi gündemi belirlemek olmalı" görüşünü dile getiriyorlar. Zaten Ramaphosa da seçimin ardından katıldığı ilk yatırımcı toplantısında bu yönde mesajlar verdi. Johannesburg'da Uluslararası Yatırım Bankası Goldman Sachs'ın ikincisini gerçekleştirdiği konferansta yatırımcılara seslenen Ramaphosa, hükümetin ülkeyi "düşük büyüme oranlı bir ekonomik senaryodan çıkarmak" için reformları hızlandıracığı sözünü verdi. Ramaphosa'nın hedefinde özellikle elektrik şirketi "Eskom'un yeniden yapılandırılması" var. Sürekli elektrik kesintileri nedeniyle hem iş dünyasının hem de halkın hedefindeki Eskom reformu Güney Afrika için çok önemli, çünkü büyüme hedefine ulaşmak için enerji gerekiyor. Hükümetin önümüzdeki üç yıl boyunca Eskom için yıllık 1,6 milyar dolar kaynak ayracağını açıklayan Ramaphosa, "Eskom'un durumunu Hazine ve borç verenlerimizle ele almak durumundayız, çünkü Eskom başarısız olamayacak kadar büyük" dedi. Eskom reformu Ramaphosa'nın ilk büyük sınavı olacak. Destekçileri, Ramaphosa'nın iş dünyasında edindiği deneyimin ülke ekonomisini ve yatırımları canlandırmak konusunda en önemli anahtar olarak görüyor. Bunun ne kadarını başardığını ise tabii ki zaman gösterecek.



TOTAL MADENİ YAĞLAR TEKSTİLDE VERİMLİLİĞİ ARTIRIYOR

Türkiye madeni yağ sektöründe 29 yıldır faaliyet gösteren ve sektörün lider şirketlerinden TOTAL, tekstil ekipmanları için geliştirdiği özel yağlarla, sektörün ihtiyaç duyduğu verimliliğe katkıda bulunuyor.



Tekstil sektörünün kalite hedeflerine ulaşmasına yardımcı olmak amacıyla yıllardır tekstil ekipmanlarının gereksinimlerine uygun özel çözümler sunan Total Turkey Pazarlama, yağ konusundaki uzmanlığı ve dünya çapındaki tekstil tecrübesi sayesinde kone yağları, örgü makinesi iğne yağları ve anti statik özellikli yağlardan, genel bakım yağlarına ve greslere kadar geliştirdiği çok sayıda farklı ürünü müşterilerine sunuyor. TOTAL tekstil ürünleri, sektörün gerektirdiği şartlar

göz önüne alınarak sürekli geliştiriliyor. TOTAL'ın Ar-Ge mühendisleri, yeni ürünler ortaya koymak ve üretim performansını artırmak için tekstil ve ekipman üreticileri ile uzun yıllardır yakın iş birliği içinde çalışıyor. Ürünlerin çevre standartlarına uygunluğu araştırmaların temelini oluşturuyor.

Sektöre özel üretim

Total Turkey Pazarlama Ticari Direktörü Cengiz Hisarcıklılar, "Tekstil sektöründe birçok özel süreç var, bu süreçlerin her birinde özel makineler

kullanılıyor. Her makine farklı yağ özellikleri gerektiriyor. Kone yağları iplik üzerinde kusursuz bir film tabakası oluşturarak mükemmel anti-statik özellik verirken, tekstil makine yağları yüksek verimlilik için ekipmanları korozyona karşı koruyarak daha uzun ekipman ömrü ve uzun yağ değişim aralıkları sağlamalı, bu şekilde bakım masraflarını da azaltmalı. Sektöre özel üretilen yağlar aynı zamanda REACH ve OEKO-TEX gibi zorlu çevre standartlarını karşılamak zorunda. Bu nedenle tekstil sektöründe özel yağlara ihtiyaç duyuluyor” dedi. Cengiz Hisarcıklılar, TOTAL’ın LISSOLFIX ürünü ile kone yağlarında lider ve TIXO STAINLESS ürünü ile örme endüstrisinde referans marka olduğunu belirtirken, “Total Turkey Pazarlama olarak, kalite ve güvenliği ön planda tutuyor, tekstil imalatçılarına sürdürülebilir, sorumlu çözümler üretiyoruz. Orijinal ekipman üreticileri TOTAL’ın tekstil faaliyetleri için kritik öneme sahip, çünkü

TOTAL tekstil yağları makine üreticileri ile yakın iş birliği içinde geliştiriliyor” diye konuştu.

Ekipmanın ömrünü uzatıyor

TOTAL’ın yüksek kalite yaklaşımı ve büyük çaplı örgü makinelerinin artan teknik gereksinimlerini karşılamak üzere geliştirdiği TIXO STAINLESS yağları, yüksek mekanik performansı sayesinde, örgü makinelerinde iğne ve platinlerin kullanım ömrünü uzatmaya yardımcı oluyor. Total Turkey Pazarlama Ticari Direktörü Cengiz Hisarcıklılar, “TIXO STAINLESS yağlarının amacı, yuvarlak örme ve triko makinelerinin düşük çalışma sıcaklıklarını korurken, yüksek hızda çalışmalarına imkan tanımak.” ifadesini kullandı.



TEXTILE LUBRICANTS

TOTAL Madeni Yağlarının performans ve güvenilirliği, Petronaphte'nin tekstil endüstrisindeki 60 yıllık tecrübesiyle buluştu.
www.total.com.tr

ITM 2018 İSTANBUL
34. Uluslararası Tekstil Makineleri Fuarındayız
14-17 Nisan 2018, Hol: 8, Stant: 806B



TOTAL’ın geliştirdiği TIXO STAINLESS’in formülasyonu özel rafine edilmiş baz yağlara dayanıyor. Örme makinelerinin küçük fakat işlev açısından en önemli elemanı iğne ve platinleri aşınma ve korozyondan korumak için anti-wear koruma teknolojisi içeren TIXO STAINLESS yağları geliştirilmiştir, en büyük gider kalemi olan bu parçaların dayanıklılığını artırarak kullanım ömrünü en üst düzeye çıkaran Tixo Stainless yağları ayrıca oksidasyona karşı direnç özelliği sayesinde leke ve tortu oluşumunu önlemeye yardımcı oluyor. Her tip finiş işlemine uyum sağlayan TIXO STAINLESS yağları, düşük ısıda yıkama (40°C-60°C arasında) gibi geleneksel yıkama işlemleri yoluyla yağın kolayca uzaklaştırılabilmesi için emülsiyon teknolojisini kullanırken, enerji tasarrufu sağlayarak son ürün ve üretim kalitesine de katkıda bulunuyor.



SİMA ÖRME'NİN SAHİBİ KEMAL TAYFUN:

SEKTÖRÜMÜZÜ YABANCI İŞÇİLER AYAKTA TUTMAKTADIR

Örmecileri yabancı işçilerin ayakta tuttuğuna vurgu yapan Sima Örme'nin Sahibi Kemal Tayfun şunları söylüyor: 'Son dönemlerde yabancı işçilere yönelik denetimler artırıldı. Bu çalışanlar sivil polisler tarafından yakalanıyor. Ayrıca önümüzdeki aydan itibaren İstanbul'da oturma izni olmayan yabancıları çalıştıran firmalara da 8 bin TL para cezası kesilecek? Bu uygulamaları anlamakta sanayici olarak güçlük çekiyoruz.'



Sektördeki geçmişinizden kısaca bahseder misiniz?

Ben Malatyalıyım. Sima Örmeye'yi 11 Kasım 2009'da üç ortakla kurduk. İki adet açiken makinayla işe başladık. O yıllarda çok güzel para kazanılıyordu. 2019 yılında ise bu işi bunun yirmi yıl öncesinin fiyatlarıyla yapıyoruz. Elektrik, işçilik ve kira giderlerimiz belki 50 katına çıkmıştır. Ama fasonlarda bir adım öteye gidemiyoruz. Bugün itibarıyla 8 tane açiken Pilotelli makinemiz, 4 tane 34/24 SsangYong interlogumuz var. Bunlarla iki iplik, Lacoste, interlog, iğne çıkmalı interlog ve bebek giysisi üreticilerine de süprem ağırlıklı çalışıyoruz. 17 tane elemanımız var. 2011'de Saraçlar Sitesi'ndeki yerimize geldik. 2015'te şahıs şirketinden limited şirkete döndük. Burada yaklaşık 20 örmeci var. Bu da bizim için bir avantaj.

Kumaşının örmeci üzerindeki fiyat baskısı konusunda neler diyeceksiniz?

Evet; kumaşçı parasını koyuyor ama ben de emeğimi koyuyorum. Kumaşçı ipliği alırken iplikçiye, lirkacıya ve boyahanesine ödemesini yapıyor ama ne hikmetse örmeciyi kapısının önünde boynu bükük biçimde ödeme için sıraya diziyor. Örmeciler o kadar dertli ki. İş acele olduğunda yalvarır yakarır, geceli gündüzlü çalışırız sonra bize 3 aylık çek verirler. Vadeler son bir yıl içerisinde döviz kurlarındaki artıştan dolayı biraz düzene girdi. Çalıştığımız elit firmalar da sağ olsun aylık bazda ödeme yapmaya başladılar. Ancak yine de maliyetlerimizi kontrol altına alamıyoruz.

Maliyetleriniz son bir yılda ne kadar arttı?

Burada 20 bin TL kira ödüyorum. Ama site içerisinde olmamızdan dolayı güvenlik sorunu yaşamıyoruz. Yine sitede olmamızdan dolayı

elektrikte de belli avantajlarımız var. Sitede bin tane firma var ama OSB'ye elektrik borcu olmayanların sayısı bir elin parmaklarından azdır. Burada bir iki ay geriden gelme şansımız oluyor. Dışarıda olsanız hemen elektriğinizi keserler. Elektrik faturam bir yılda iki kat arttı. İşçilik yüzde 45 arttı. Yağın varilini 1150 TL'den alırken şimdi 3800-4000 TL'den alıyoruz. Bir varil bana 20 gün gidiyor. İğnede ise artık Groz bizim için çok büyük lüks. İkinci sı-

nıf iğnelerin takımı bile 3000 TL'lerden 6800 TL'lere çıktı. Peki fasonda ne değişti? İki ipliği 1200 TL'den çalışıyordum, daha dün minnet rica 1400 TL'ye çıkarabildik. Ben işimi kurarken patronum bana şunu demişti: 'Artık biz bu fiyatlarla para kazanamayız. Bende muhasebeci var, müdür var, fasoncu var sekreter var. Ama sen ustalığını yapar, muhasebeni kendin tutarsan kazanırsın.' Ben her sabah 8'de işime gelirim, akşam sekize kadar bizzat çalışırım.

Orta ölçekli atölye tipi işletmelerde yabancı dışında kimseyi çalıştıramıyoruz. Üç senedir hiçbir Türk bana iş başvurusunda bulunmadı. Ayrıca yine ayın 20'sinden sonra yabancı işçi çalıştırana kişi başına 8 bin TL ceza kesilecek. Kanunsuzsa, bugüne kadar niye izin verdiler?



Meydancılıkla başladığım bu işi 23 yıldır yapıyorum.

Tekstil Türkiye'de çok büyük bir sektör. Siz bu işi evlatlarınıza bırakabilecek misiniz?

Maalesef ve bu duruma da çok üzülüyorum. Sitede meslektaşlarımızla da konuşuyoruz. Yeni yetişen nesil maalesef bu işlere sıcak bakmıyor. AVM'lerde çalışmayı tercih ediyor. Benim iki yetişkin oğlum var ama onlar da çalışmak istemiyor. Eskiden makine almak zordu. Şimdi makine almak kolay, ama bunları çalıştırmak zor. Büyük firmalar kapatıp fasona dönüyor. Adam Zeytinburnu'ndaki ofisinden Malatya'daki iplik firmasına telefon açıyor. 20 ton penye ipliğini Sima Örmeye'ye gönderiyor. İpliği buraya geliyor. Biz hamallığını yapıyoruz. Beş gün sonrasına istiyor. Filanca boyahaneyi arayıp malı veriyoruz. Boyahane boyuyor. Boyahane bitmiş kumaş malın teslim edeceği adrese gönderiyor. Zeytinburnu'ndaki adam malı bile görmeden parasını alıyor. Bana 1 TL verirken, işçiliği karşı tarafa 5 TL yazıyor. Sonra iplikçi ve boyahanenin parasını veriyor. Hiç sorun olmasa da, 'İki top sakat çıktı' deyip örmecinin parasını kesiyor, sonra da bunun ödemesi için örmeciyi süründürüyor. Bizim yaş grubumuz bu işi sürdürdüğü sürece örne devam eder. Ancak onlar emekli olduğunda ben bu mesleğin çok da sürmeyeceğini düşünüyorum. Arkadan gelen kimse yok. Artık iş almak da sorun değil. Makine almak da sorun değil. Ama çalıştıracak eleman bulabilmek bir sorun.

Şu anda yabancı işçiler tekstili ayakta tutuyor değil mi?

Aynen öyle. Bazı meslektaşlarımız şunu söylüyor: 'Sabah işe geldiğimde ilk iş elemanların tam gelip gelmediğine bakıyorum. Elemanlarımın yakalanmamışsa mutlu oluyorum' diyor. Son bir ay içerisinde denetimler

oldukça arttı. Süleyman Soylu NTV'ye konuk olduğu gün 'İstanbul'da 560 bin yabancı'nın oturma izni var. Ayın 20'sinden sonra İstanbul'da oturma izni olmayan tüm yabancıları İstanbul dışına, oturma izninin olduğu yere göndereceğiz' dedi. İstanbul'da 4 milyon adam var. Tüm sanayi sitelerinin kapılarına, metroların çıkışlarına sivil polisleri koydular. 'Bu adamın benden alacağı var, işçim' diyorsun, 'Beni alakadar etmez' diyor. Sektörümüz çalışacak Türk işçi bulamamaktan dolayı yabancı işçilere yönelmiştir ve bir yönüyle Türk tekstilini son iki yıldır yabancı işçiler ayakta tutmaktadır. Ancak son günlerde artan denetimlerle bu kişiler yakalanıp geri gönderilmektedir. Bu kişiler kaçtığına da bizlere para cezası kesmeye kalkıyorlar. Bizler bu kişilere aylarca mesleğin incelikleri öğrettik ve tam onlardan verim almaya başladığımız bir dönemde Devlet namusuyla çalışan bu kişilerin peşine düşmüştür. Orta ölçekli atölye tipi işletmelerde yabancı dışında kimseyi çalıştıramıyoruz. Üç senedir hiçbir Türk bana iş başvurusunda bulunmadı. Ayrıca yine ayın 20'sinden sonra yabancı işçi çalıştırana kişi başına 8 bin TL ceza kesilecek. Kanunsuzsa, bugüne kadar niye izin verdiler? Devlet bunun üzerinden kazanç elde edebilir. Benim çalıştırdığım yabancıları kayıt altına alır, parmak izlerini alır. Ben devlete onlar için bir miktar para ederim. Hem de bu kişiler kayıt altına alınmış olur.

Bir işveren olarak yabancılarla Türkleri karşılaştırır mısınız?

Çok üzücü ama yerliler çalışmıyor. Sadece alacakları maaş ve saatin dolmasını düşünüyorlar. Hiçbir esneklikleri yok. Bu da bizim gibi kendi yağıyla kavranan işletmelere ağır geliyor. Sıradan bir Türk'ün bana maliyeti 5 bin TL. Yabancı'nın ise 3 bin TL. Pazar günü yerli çalışmazken, yabancı daha hafta içinden



Pazar günü iş olup olmadığını soruyor. Adam buraya para kazanmaya gelmiş. Geceden kalıp devam etmek isteyen oluyor. Bu yabancılar olmasaydı Türkiye'de tekstil biterdi. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra nasıl Türkler Avrupa ekonomisini ayağa kaldırdıysa, şimdi de yabancılar Türk ekonomisini ayakta tutuyor. Sadece tekstil için değil, inşaatta da plastikte de ve daha birçok sektörde yabancılar hayat kurtarıyor. Zenciler bile

iş aramaya geliyor bize ama Türkler gelmiyor. Eğitimin 12 yıla çıkması gençlerimizin bu tür meslekleri hakir görmesine sebebiyet verdi. Hepsi masa başı iş ister hale geldi. 45 soruda üniversitede matematik ortalaması 4'e düşmüş. Mahalle arasında bile üniversite var artık. Üniversite mezuniyetinin de bir cazibesi yok ki. Lise mezununun iş krizini dört sene daha ertelemekten başka bir işe yaramıyor üniversiteler. Gençlerimiz saçını

Eğitimin 12 yıla çıkması gençlerimizin bu tür meslekleri hakir görmesine sebebiyet verdi. Hepsi masa başı iş ister hale geldi. 45 soruda üniversitede matematik ortalaması 4'e düşmüş. Mahalle arasında bile üniversite var artık. Üniversite mezuniyetinin de bir cazibesi yok ki. Lise mezununun iş krizini dört sene daha ertelemekten başka bir işe yaramıyor üniversiteler.

tarayıp gezmenin derdinde. Meydancılıktan başlayıp tırnaklarımızla buralara geldik. Borç makine aldık, çalıştırdık ödedik. Şimdi ise olmayan parayı yiyen bir toplum olduk. Gençlerimiz her şeyi biliyor ama bir tek çalışmayı bilmiyor. Evlatlarını işe rüşvetle, yalvara yakara getiren arkadaşlarımız var.

Bugün itibarıyla en büyük sıkıntılarınız neler?

En büyük sorunum eleman sorunu. Ardından elektrik, yağ ve platin masrafları geliyor. Bizde bir kişi iki makineye bakıyor. Üçüncü makineye bakmıyor. Biz kendimiz soyunup içerde çalışıp elemanlarımızla öpe okşaya çalışıyoruz. Eskiden patron içeri girdiğinde belimiz kırılırdı. Şimdi içeriye giriyorsun cebine bakıyor. Kolilerin üzerinde gece vardiyasında uyurken yakaladığım elemanı dahi çıkaramıyorum, yok ki yerine yenisi. 300 bin TL'lik bir makineyi 3 bin TL maaş verdiğiniz birisine teslim ediyorsunuz. Sen arabanı yeni ehliyet almış birine verir misin?

Sizin son olarak vurgulamak istediğiniz şeyler nelerdir?

ÖRSAD çok güzel ve olumlu duygularla hizmet veren bir sivil toplum örgütü. Ancak bildiğiniz gibi kimse ÖRSAD'ın belirlemiş olduğu fason fiyatlarına uymuyor. Bu durum da tüm sektörü olumsuz etkiliyor. ÖRSAD iğne, yağ ve platini toplu alabilir ve üyelere bunun üzerine bir kar marjı da koyarak üyelerine dağıtır ve buradan da gelir elde eder. Diğer yandan da üyelerimiz sigaraya bir ayda verdiği parayı derneğimize bir yıl için vermiyorlar. Hâlbuki ÖRSAD'ın güçlü olması bizlerin de güçlü olması anlamına geliyor. ÖRSAD'dan bu anlamda beklentilerimiz var. Şahıs olarak Başta Başkanımız Fikri Kurt'a saygımız sonsuz. Ama ÖRSAD'ın yaptırım gücü olmadığından fason fiyatlarını regüle edemiyor.

MAKİNE PARKURU

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

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

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

Makinelermizde
TOTAL Örgü yağı
kullanılmaktadır.

AK SİGORTA ile
müşterilerimizin malları
sigorta altındadır.

İşletmemiz 7/24
kamera ile
kayıt altındadır.

İbrahim Sağlam 0555 874 58 06



GÜLÜM TEKSTİL'İN SAHİBİ MUHLİS ATAR

DÜŞÜK FİYAT BASKISI KÜÇÜK İŞLETMELERİ EZİYOR

Gülüm Tekstil'in Sahibi, 47 yıllık örme emekçisi Muhlis Atar; 'İnsanlar öyle fiyatlara mallar yapıyor ki, inanmak mümkün değil. O fiyata bırak işçilik ve enerji maliyetlerini, işçinin parasını bile çıkarman mümkün değil. Bu insanlar nasıl çalışıyor anlamak mümkün değil' diye konuşuyor.

Sektöre ne zaman başladınız?

Sivas, Zara'lıyım.

1973 senesinden bu yana bu işi yapıyorum. 15 yaşında başladım, şu anda 63 yaşındayım. Bildiğim tek iş bu. 70'lerde örme işleri Yeşildirek'teydi. Balat'ta usta evlerinde kaldım, zira burada bir evimiz barkımız yoktu. Bu işi çok seviyordum. Dar pus makinelerle çalışıyorduk. Kontrolü nispeten kolay makinelerdi. İri yarı bir ustamız vardı. Ne zaman makinede bir şey yapılacak olsa bizleri uzaklaştırırdı, işi öğrenmemizi istemezdi. Ben adamın arkasında gölge gibi saklanıp ne yaptığımı anlamaya çalışırdım. Ben kendi kendime öğrendim bu işi. Ama mesleği çok seviyordum. Dışarda elime bir desen geçtiğinde onu söker, inceler, nasıl yapacağımı planlardım. Bu şekilde de deseni öğrendim. Yaklaşık 20 sene ustalık yaptıktan sonra 1993'te kendi şirketimi kurdum. Önce ortakla çalıştım sonrasında ayrılıp kendi başıma iş yapmaya başladım. Biz, ustalığımıza güvendiğimiz için hep eski makinelerle uğraştık. Bu yüzden de yeniliklerden biraz uzak kaldık. Eski makineleri alıp derleyip topladık, sonra da bunlarla üretim yaparak geçimimizi sağladık. Makine tamir işinden iyi anlarım. Bunun yanı sıra desen konusunda da kendimi geliştirdim. Desinatörlük de var bende. Ama yeni teknolojiye ayak uydurmadığımız için her mekaniklerde kaldık. Mekanik konusunda kendime güvenim tamdı, gerçekten elimden her iş gelir ancak elektronik konusunda maalesef çok donanımlı değilim. Artık ustalığı bıraktım. Eskiden çağırıldıklarında gider, elimden geldiğince yardımcı mekanik sorunların giderilmesinde meslektaşlarıma yardımcı olmaya çalışırdım. Ama artık yaşlandım. Gücüm sadece bana yetiyor. 20 sene önce Bursa'dan bir arkadaş arardı, hatır için gider sorununu çözer gelirdim. Artık yaşlandık. Kendi işime bile yetemiyorum. Bugün altı

makinemiz var. Yerli eleman zaten bulamıyorsun, yabancıya da güvenemiyorsun. İki oğlum var, aile içinde üretimi-mizi yapıyoruz. Bazen de öyle zamanlar geliyor ki, haftalarca şalteri indirmek zorunda kalıyoruz. Son on yıldır ustalık günlerimi mumla arıyorum. Burayı tuttuğumda 1000 TL kira veriyordum, makinem 1 TL fasona çalışıyordu. Ben de işimde kazanıyordum. Bugün o 1 TL'ye yaptığımız fasonları insanlar 75 kuruşa bile yapıyor. Kiram 7.500 TL, Gelirim aynı, giderim 8 kat artmış. Makinayı çok pahalıya alıyorsun, satmaya kalktığın-da kimse yüzüne bakmıyor. İstikrarsız ve huzursuz bir ortam var.

Kendi işinizi bize detaylarıyla anlatır mısınız?

Pilotelli 32 pus, 28, 10 ve 8 fine açık enlerim var. Yazlık ve kışlık üretim yapıyoruz. Ama ağırlıklı olarak kışlık çalışıyoruz. Kışlık mal yaptığımızda biraz para kazanabiliyorum ama yazlıkta

birak para kazanmayı içeriye bile giriyorsun. İnsanlar öyle fiyatlara mallar yapıyor ki, inanmak mümkün değil. O fiyata bırak işçilik ve enerji maliyetlerini, işçinin parasını bile çıkarman mümkün değil. Bu insanlar nasıl çalışıyor anlamak mümkün değil.

Fason fiyatları sektörünüzün en önemli sorunu.

Bunu biz kendimize yapıyoruz. Geçen gün bir müşteri geldi, geçen senenin fiyatının altında fiyat istedi. Geçen seneden bu yana dolara ve elektrige gelen zamların durumu ortada. Adamın malını yapmadım. Kazanamadığım fiyatlara mal yapmak istemiyorum. Ama yapmadığımda da, makinelerin durduğunda da bu kez çaresiz kalıyorsun, çünkü evine ekmek götürmek zorundasın. Çok tatsız bir durum. Hem çalış, hem yorul, hem elektrik öde, hem işçiye tornacıya borçlan, hem de para kazanma. Hiç yapmam daha iyi. Çalıştığım halde elektrik ve kiramı ödeyemeyip

Çocuklarımın hatırına bu yaşta uğraşıyorum, onları yetiştirmeye çalışıyorum. Parkurumu biraz yenileyip onlara bırakmak lazım. Böyle uğraş verici makinelerle onların da işi zor olur. Bunun için uğraşıyorum.

eşten dosta borç alacaksam bu işi neden yapayım? Sadece karşı tarafın işini görmüş oluyorum, o da bir yere kadar.

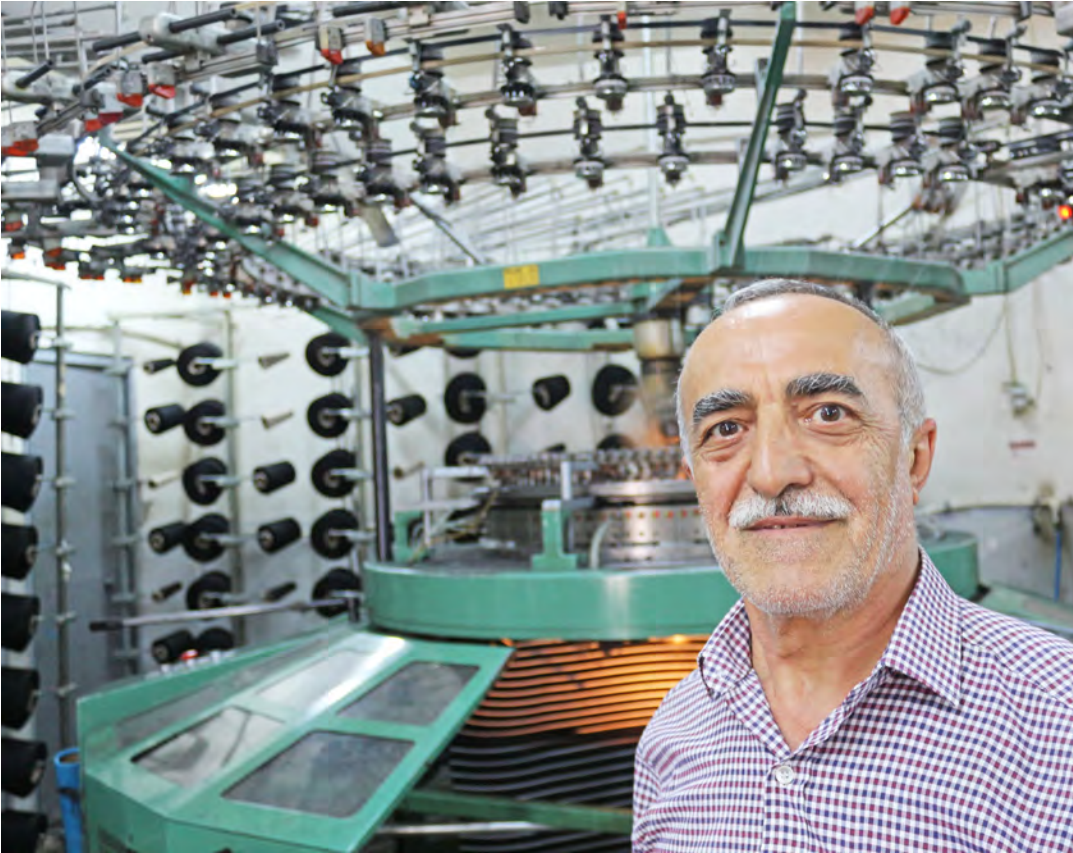
47 senedir bu işi yapıyorsunuz. Sizin sektörün en güzel yılları hangi yıllardı?

Bundan 20 sene önce işler muazzamdı. En eski makineler de çalışıyordu. 18 fayn da, 20 fayn da, 22 fayn da aynı işi yapıyordu. Müthiş hacimler vardı. Kimse bunun eni dar demiyordu. Hurda makineler fıldır fıldır dönüyordu, hepimizin yüzü gülüyordu. Şimdi öyle bir şey yok. İnanın değerinin az bir şey altında veren olsa şirketi hemen bırakacağım. Çocuklarımın hatırına bu yaşta uğraşıyorum, onları

yetiştirmeye çalışıyorum. Parkurumu biraz yenileyip onlara bırakmak lazım. Böyle uğraş verici makinelerle onların da işi zor olur. Bunun için uğraşıyorum. İki tane açık en makinem var, bunun yanına iki tane daha açık en koymayı başardığımda huzur içinde emekli olabilirim. Çocuklar o zaman işi sürdürebilir. Her duran parça için usta çağırıp tornacıya gidersen işin içinden çıkamazsın. Çocuklar mesleğin inceliklerini öğrenip daha teknolojik makineleri kullanmayı öğrenirlerse onlara da bu sektörden ekmek çıkar. Teknolojiye ayak uyduranlar çok güzel paralar kazanıyorlar. 80 tane makinesi olan ve çok güzel iş yapan insanlar da para kazanmadıklarını söylüyorlar ama bunu söyleyen insanların şükretmeyen insanlar olduğunu düşünüyorum. Ben bu ayın masrafını çıkarttığımda şükrediyorum.

Örme sektörünün en önemli sıkıntıları nelerdir?

Örme sanayisi çok büyük. Biz bu zincirin en altındaki küçük fasoncularız. Ben burayı kapatsam da, fıldır fıldır çalışsam da tekstilde kimsenin bundan haberi olmaz. Eski makinelerimizi raicinde satıp yeni makineler almak istiyoruz. Makinene 20 TL istiyorsun, senden 10 TL'ye alıp 25 TL'ye satıyorlar. Makinelerimi yenilemek konusunda elimiz güçlenirse, biz de bu ödemelerin altına girip çalışıp üretmeye devam edebiliriz. Örmecilerin sanayide bir arada olduğu bir yerin hayalini kuruyoruz ama benim belki oraya gitmem de mümkün olmayacak. Çünkü gelirim yeterli değil.





İş yerlerinin iş sağlığı ve güvenliği konusunda 27.05.2003 tarihli 4857 sayılı kanuna göre yaptırılması zorunlu olan tetkikleri adresinizde uygulanmaktadır.

Siz değerli müşterilerimizin iş yerlerine teknik ekibimiz ve tam donanımlı mobil sağlık aracımız ile gelerek, tüm tetkik ve işlemlerinizi tamamlayıp sizlere raporlarınızı teslim ediyoruz.

- **AĞIR VE TEHLİKELİ İŞLERDE**
Ağır ve tehlikeli iş görebilir sağlık raporu
- **GIDA İLE İLGİLENEN İŞLERDE**
Portör muayenesi
- **GÜRÜLTÜLÜ ORTAMLARDA ÇALIŞANLARA**
İşitme testi
- **TOZLU VE KİMYASAL ORTAMDA ÇALIŞANLARA**
Solunum testi, akciğer filmi vb.

10 kişi ve üzeri işçi çalıştıran iş yerleri için mobil araç tahsis edilmektedir.

- ODYOMETRİ (İŞİTME TESTİ)
- AKCİĞER GRAFİSİ
- AŞILAR – TETANOZ AŞISI – SARILIK AŞISI
- SOLUNUM FONKSİYON TESTİ
- PORTÖR MUAYENESİ (TAMAMI)
- AĞIR VE TEHLİKELİ İŞ GÖREBİLİR RAPORU
- KARACİĞER – BÖBREK FONKSİYON TESTLERİ
- CHECK-UP HİZMETİ
- ELEKTROKARDİYOĞRAFİ (EKG)
- KAN SAYIMI
- TAM İDRAR TAHLİLİ
- HEPATİT A/B TESTLERİ
- İDRARDA KANDA KURŞUN
- TÜM KAN VE İDRAR TAHLİLLERİ

YUNUS EMRE CERRAHİ TIP MERKEZİ



YUNUS EMRE
CERRAHİ TIP MERKEZİ

Tel: 0 212 656 40 00

Faks: 0 212 630 79 79

www.yunusemretip.com

E-Mail: info@yunusemretip.com

**ÖRSAD ÜYELERİNE
ÖZEL İNDİRİMLER**



YUNUS EMRE TIP MERKEZİ ÖRSAD ÜYELERİNE ÖZEL İNDİRİMLER SUNUYOR

ÖRSAD ile Yunus Emre Tıp Merkezi arasında imzalanan protokol ile ÖRSAD üyeleri ve bu üyelerin firmalarında çalışan kişiler; poliklinik, muayene, laboratuvar ve ameliyat gibi sağlık hizmetlerinin yanı sıra; mobil sağlık hizmetlerinden ve ilk yardım eğitim hizmetlerinden de revize edilmiş fiyatlar esas alınarak yararlanabilecekler.

Toplumumuza karşı sosyal sorumluluğun bir gereği olarak sağlık sektöründe görev edinen Yunus Emre Tıp Merkezi, yaklaşık 25 yıldır her geçen gün kendisini, gelişen teknolojiyi yakından takip ederek biraz daha geliştirmiş ve bugün gelinen noktada bu sorumluluğu yerine getirmenin haklı gururunu yaşayan bir sağlık kurumu haline gelmiş durumda. Yunus Emre Tıp Merkezi'nde poliklinik (ameliyathane-doğumhane) hizmeti, Mobil Sağlık ve

ilkyardım eğitim hizmetleri sunulmakta. Merkezde üç tanesi cerrahi branş olmak üzere (Kulak-Burun-Boğaz, Genel Cerrahi, Kadın Doğum) toplam 10 branşta hizmet veriliyor. Yunus Emre İlk Yardım Eğitim Merkezi olarak, Sağlık Bakanlığı'ndan yetkili kurumda eğitimler, Sağlık Bakanlığı'ndan onaylı eğitmen sertifikasına sahip, konusunda uzman ve profesyonel eğitimcilerimiz tarafından verilmekte. Bahsi geçen eğitimler 20 kişilik eğitim salonlarında ya da

Tıp Merkezi'nin toplantı salonlarında verilmekte. Eğitim sonunda İl Sağlık Müdürlüğü tarafından sınav yapılmakta; başarılı olmaları halinde katılımcılara 'Temel İlk Yardım Eğitim Sertifikası' ve 'İlk Yardımcı Kimlik kartı' verilmektedir. İlk yardım seminerleri, iş yerlerinde karşılaşılabilecek muhtemel durumlarda yapılacak müdahalelerle ilgili; firmaların belirleyeceği gün ve saatlerde ilk yardım seminerleri düzenlenip, katılımcılara 'Katılım Belgesi' verilmektedir.

ÖRSAD Üyelerine özel indirimler

ÖRSAD Başkan Yardımcısı Recep Caymaz'ın Yunus Emre Tıp Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı İzzet Çalım ile gerçekleştirdiği görüşmeler sonucunda iki kurum arasında iki aşamalı protokol imzalandı. Bu protokol gereği ÖRSAD Üyesi firmalar; sağlık hizmetlerinden, Mobil Sağlık ve İlk Yardım Eğitim hizmetlerinden yararlanmak istedikleri takdirde, Derneğe ait revize edilmiş fiyatlar esas alınarak bu imkanlardan yararlanma şansına sahip olacaklar. Bunun yanı sıra ÖRSAD Üyesi firmalar, Yunus Emre Tıp Merkezi ile alt protokol yaparak, firma çalışanlarının sağlık hizmetlerinden (poliklinik, tetkik, tedavi, laboratuvar, ameliyat ve doğum gibi) revize edilmiş fiyatlar esas alınarak yararlanabileceğine sahip olacaklar.

YUNUS EMRE TIP MERKEZİ'NİN HİZMET VERDİĞİ BİRİMLER

- İç Hastalıkları (Dahiliye)
- Kadın Hastalıkları ve Doğum
- Kulak Burun Boğaz
- Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları
- Genel Cerrahi
- Göz Sağlığı ve Hastalıkları
- Lazer Epilasyon
- Ağız ve Diş Sağlığı
- Mobil Sağlık Hizmetleri
- İlk Yardım Eğitim Hizmetleri
- Check-Up
- Laboratuvar Hizmetleri
- Görüntüleme Hizmetleri
- (Röntgen-Ultrasonografi-Renkli Doppler)
- Endoskopi-Kolonoskopi
- Ameliyathane
- Doğumhane
- ACİL

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



MARKANI KORU

Özellikle son yıllarda marka taklitçiliği ve buluş hırsızlığı had safhaya ulaştı. Fakat bunun önüne geçebilmek mümkün. Markayı tescil ettirmek ve patent başvurusunda bulunmak ilk adım.

 Yoğun çalışma saatlerinin sonunda iyi bir fikir buldunuz. Önce güzel bir logo ile metalaştırdınız, sonrasında stratejilerinizi belirlediniz ve ortaya en sonunda herkesin örnek alacağı ve talep etmek isteyeceği bir marka çıktı. Fizibilite çalışmaları, ihracatta hedef ülkeleriniz ve diğer tüm basamaklar en sonunda sizi hep hayalini kurduğunuz markanıza kavuşturduğunu varsayalım.

Bugün pek çok markanın doğum hikâyesi böyle başlıyor. Harcanan saatler, paralar, umutlar... Peki, sadece bu kadar mı? Ne yazık ki hayır. Bir sabah kalktığınızda markanızın daha düşük bir kalite ve hizmet anlayışıyla taklit edildiğini görebilirsiniz. Günümüzde, markanızın taklit edilmemesi, devlet güvencesinde olması ve değerini artırması için resmi olarak tanınması ve size ait olması

mutlak şart. Bu noktada karşımıza marka tescili kavramı çıkıyor. Tescil, bir ürün ya da markanın isim veya yapılış hakkını satın almaktır. O ürünün isminin, şeklinin veya bu bir yiyecekse tadının dahi başkası tarafından taklit edilmesinin önüne geçer. Markanızı tescil ettirmeniz ayrıca firmanızla ilgili bilgileri kamuoyu ile paylaşmanıza, değerini artırmanıza ve diğer

firmalardan farklılaşmanıza da neden olur. Örneğin, baklava Yunanlıların sahip çıkmaya çalıştığı, ancak Türklerin daha önce davranarak uluslararası platformda tescil işlemlerini tamamladığı tescilli bir tatlımızdır.

Buluşlar da koruma altında

Bir buluşa imza attıysanız, bu sefer de patent başvurusu yapmalısınız. Patent, kaba tabirle buluş sahibinin ilgili ürünü üçüncü kişilerin belirli bir süre üretme, kullanma, satma veya ithal etmesini engelleme hakkı olan belgedir. Buluşu yapılan neredeyse her şey patent koruması kapsamına dâhildir. Patentli bir buluş; tıpkı işle ilgili alınıp, satılabilen, kiralanıp, kiraya verilebilen diğer mallar gibi, buluş sahibinin mülkiyeti ha-



ORHAN ERİMAN

Markiz Patent Genel Müdürü

line gelir. Patentler alındıkları ülkeler için hak sahipliği doğurur. Türkiye’de alınmış bir patent, sadece Türkiye içinde sahibine hak sağlar. Bu ürünleri başkalarının Türkiye’ye ithal etmesi durumunda, hak sahibine ithali durdurma hakkı da verir.

Marka başvurularında rekor

Ülkemizde marka tescil ve patent başvuruları Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının bünyesindeki Türk Patent ve Marka Kurumu’na yapılıyor. Diğer taraftan patent ve tescil işlemlerinin başvuru ve takibini özel danışmanlık firmalarıyla yapmakta büyük faydalar bulunuyor.

Rakamlar ülkemizde son yıllarda kişi ve kurumların bu konulara daha çok önem verdiğini gösteriyor. Türkiye, son 8 yılda Avrupa’nın en fazla marka başvurusu yapan ülkesi oldu. Tasarım başvurularında dördüncü, patente de dünyada 13’üncü sırada yer aldı. Ülkede 2002 yılında bir yılda yapılan patent başvurusu 400’lerdeyken, bugün rakam 7.400’e kadar ulaştı. Başvuruların niteliği de artarken, patent tescil sayısı 38 kat artış gösterdi. Dünya Fikri Mülkiyet Göstergeleri Raporu’nda Türkiye’de ulusal patent başvurularında 13’üncü sırada yer alırken, hedef ilk 10’a girmek.

Danışmanlık önemli

Marka tescili ve patent başvurularında doğru adımları izlememiz, hayati bir önem

Türkiye’de patent başvurularında sanayileşmenin yoğun olduğu iller ön sıralarda. Bu kapsamda sırasıyla İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir, Kocaeli, Manisa ve Konya var.

taşıyor. Yapacağınız bir yanlışlık başvurunun olumsuz sonuçlanmasına neden olabilir. Ülkemizde çeşitli kuruluşlar patent vekilliği ve marka danışmanlığı yapıyor. Bunlardan biri Markiz Patent. 26 yıldır marka, patent ve endüstriyel tasarım tescil işlemleri konusunda yurt içi ve yurt dışında danışmanlık hizmeti veren Markiz Patent’in kurucusu ve Genel Müdürü Orhan Eriman, şöyle aktarıyor: “Firmaların ürün ve hizmetlerinin rakiplerinden ayrılabilmesi için, tüketici rahat seçim yapabilmesi. Bu, farklı isim ve işaret, yani markaları oluşturmaya yol açar. Firma, markasını pazarda tüketicilere arz etmek ve kabul görebilmesini sağlamak için çabalar. Diğer taraftan bu rüzgârdan haksızca, gayri insani, ahlaki ve hukuki şekilde yararlanmaya çalışanlar olabilir. Yani taklit edilebilir. İşte bu nedenle, kanuni hakların kullanılabilmesi ve taklitle mücadele için, başarılarına ortak olmaya çalışanlara karşı tescil şart. Tıpkı bir gayrimenkul satın alırken tapusunu alırcasına, tıpkı dünyaya

gelen bir çocuğumuzu nüfusa kayıt ettirircesine, markaları da Türk Patent Kurumu’nda kayıt etmek, tescil ettirmek lazım. Marka haklarının korunmasında ülkesellik prensibi ilkesi olduğundan dolayı, markaların ayrıca diğer ülkelerde de tescil edilmesi gerek. Uluslararası piyasalara açılmadan önce markanın tescil durumunun yurtdışında da araştırılması şart. Kendi markası ile ihracat yapan firmalar, markalarının ön araştırması ve tescilini yaptırmalıdır.”

Tescil tek başına yetmez

Orhan Eriman, markaların tescil ettirilmesinin onların taklit edilmeyeceği anlamına gelmediğini söyleyerek şu uyarılarda bulunuyor: “Marka haklarını koruma tescil edilmeye başlar. Daha sonra, varsa taklitle mutlaka mücadele edilmeli. Markaların tescil edilmesi onların taklit edilemeyeceği anlamına gelmez. Markaların tescil edilmesinden sonra yurt içi ve yurt dışında izlenmesi şart. Marka sahibinin bunu kullanıyor ve kanıtlayabiliyor olması oldukça önemli.”



HASAN DEMİRKIRAN

Türk Patent ve Marka Vekili

Patent rekabet aracıdır

Türk Patent ve Marka Vekili Hasan Demirkıran da, ülkemizde ortalama patent başvuru sayısının yıllık 18 bin adet civarı olduğunu kaydediyor. Demirkıran, sanayi ve iş çevrelerinin patenti nasıl bir rekabet aracı haline getirebileceklerini şöyle anlatıyor: “Patent, gerçek anlamı ile rekabet üstünlüğü elde etmek için üretilir. Bir firma bir proje üzerinde çalışıyor ve buna patent alıyorsa, bunu rakibini saf dışı etmek için kullanır. Ancak Türkiye’de ilginçtir ki, patent bunun için alınmıyor. İstisnalar vardır, ancak çoğu kişi ya da kurumlar sadece göstermelik olarak patent alır ve nasıl etkin kullanacağını bilmez. Böyle olunca da onu bir masraf kapısı olarak görür. Bunun en iyi ispatı, Türkiye’deki Ar-Ge merkezlerinin aldığı patentlere bakılması ile net olarak görülür. Oysa yapılması gereken, patenti rekabet aracı olarak kullanmak. Bunun en iyi yolu, pazarın teknolojik durumunu iyi analiz etmek, rakiplerin gücünü iyi anlamak, rakiplerin eğilmediği alanlarda veya kendisinin başarılı olabileceği alanlarda sistematik inovasyon yapıp, sonuçta patent elde etmektir. Patent ya rakiplerine saldırı için, ya gelen saldırılardan korunmak için veya itibar, marka gücü ve ikili anlaşmalarda elini güçlendirmek için kullanılabilir. Bunun tadını alan biri, bu gücü elinden bırakmak istemez.”


SIEMENS BİRİNCİ, HUAWEI İKİNCİ

Avrupa Patent Ofisi tarafından her yıl hazırlanan raporun 2018 sonuçları yakın zamanda açıklandı. Dünya genelinde patent başvuruları, 2018’de önceki yıla kıyasla yüzde 4,6 arttı. Aralarında Türkiye’nin de bulunduğu 50 ülkenin yer aldığı EPO 2018 raporuna göre, 2017’de dünya genelinde yapılan patent başvuru sayısı 166.594 iken, geçen yıl sayı 174.317’ye yükseldi. ABD, yüzde 25 ile en çok artışın yaşandığı ülke. Onu sırasıyla Japonya yüzde 13, Çin yüzde 5 ve Güney Kore yüzde 4 ile takip etti. Raporun en ilgi çekici verilerinden biri de “En çok patent başvurusu yapan markalar” kategorisi oldu. Verilere göre Siemens 2.493 patent başvurusuyla ilk sırada yer aldı. 2.485 başvuru ile Huawei ikinci, 2.449 başvuruyla Samsung üçüncü, 2.376 başvuruyla LG dördüncü oldu.



İRAK İLE HEDEF 20 MİLYAR DOLAR TİCARET

Geçen yıl 7,3 milyar dolarla, en fazla ihracat yaptığımız 6'ncı ülke olan Irak ile ilişkileri daha da geliştirmek için çalışmalar artıyor. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve TİM Başkanı İsmail Gülle'nin katılımıyla Erbil'de Türkiye-İrak İş Forumu düzenlendi.

 Irak geleneksel olarak Türkiye'nin en önemli ihracat noktalarından biri. Ülkeye geçen yıl 7,3 milyar dolar ihracat yapılırken, toplam ihracatımızdan aldığı pay yüzde 4,5 olarak gerçekleşti. Bu

potansiyeli yüksek pazarda ihracatçının alanını genişletmek isteyen Ticaret Bakanlığı ve TİM, çalışmalarını yoğunlaştırdı. 20 Haziran 2019'da Erbil kentinde düzenlenen Türkiye-İrak İş Forumu'na üst düzey katılım gerçekleşti.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, forumun iki ülke arasındaki ikili ticari ilişkilerin geliştirilmesi için her seviyede ortaya konulan kararlı iradenin somut bir göstergesi olduğunu ifade etti. Irak Cumhurbaşkanı Ber-

hem Salih ile Başbakan Adil Abdulmehdi'nin Türkiye'yi ziyaretlerinin ilişkilerin gelişmesinde önemli rol oynadığına işaret eden Pekcan, Irak Ticaret Bakanı Muhammed Haşim el-Ani ile de ikili ticareti geliştirmek amacıyla

yakın iş birliği içinde olduklarını aktardı.

Irak en çok Türkiye'den alıyor

Pekcan, iki ülkenin Cumhurbaşkanları tarafından 20 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşılması hedefinin ortaya konulduğunu vurguladı. Pekcan, şöyle konuştu: "Ticaretin önündeki tüm zorlukları kaldırıp, Türkiye ve Irak arasındaki ticareti, müteahhitlik ve yatırım ilişkilerini tarihin en parlak dönemine taşımamız. Irak'ın en çok ithalat yaptığı ülke Türkiye. 2019'un ilk beş ayında, Irak'a ihracatımız bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8,4, Irak'tan ithalatımız ise yüzde 29,6 arttı. Bu rakamlar karşılıklı ticari ilişkilerimizin artmasına verdiğimiz önemin göstergesidir."

Irak Cumhurbaşkanı Salih ile Başbakan Abdulmehdî ile gerçekleştirdikleri görüşmelerde ilave vergiler, yasak kapsamındaki ürünleri ele aldıklarını, iş adamlarının karşılaştıkları zorlukları ilettiklerini aktaran Pekcan, aynı zamanda Sağlık Bakanlığı, Petrol Bakanlığı ve Elekt-

rik Bakanlığındaki makine alımlarında sadece ABD, AB ve Japonya ürünlerinin kabul edilmesi şartının değiştirilmesini talep ettiklerini anlattı.

Irak'ın yanında olmaya devam edeceğiz

Irak'ın yeniden kalkınma ve imar sürecine girdiğine dikkati çeken Pekcan, şunları kaydetti: "Devletimiz, Irak'ın geçmişteki zor günlerinde olduğu gibi her zaman yanında olmaya devam edecektir. Irak'ın yeniden imarına yönelik güçlü desteğimizin bir göstergesi olarak, 25 Nisan'da Bağdat'ta Türkiye Müteahhitler Birliği ve Irak Müteahhitler Federasyonu iş birliğiyle Irak'ın Yeniden İmarı Forumu'nu gerçekleştirdik. Benzer bir forumun İstanbul'da da yapılmasını öngörüyoruz. Irak'ın üretim kabiliyetinin artması noktasında Türkiye, Irak için her türlü desteği vermeye hazırdır." Pekcan, THY'nin Bağdat, Basra, Necef, Erbil, Süleymaniye olmak üzere Irak'ta beş noktaya uçtuğunu, dört Türk bankasının da Irak'ta faaliyet gösterdiğini

dile getirdi. Pekcan, transit geçişlere izin verilmesi ve iki ülke arasında yeni gümrük kapılarının açılmasının artan ticaret hacmine ve Irak'ın kalkınmasına hizmet edeceğini söyledi.

Ürün çeşitliliği artmalı

TİM Başkanı İsmail Gülle ise, yılın ilk çeyreğinde Irak ile ticaret hacminin 3 milyar dolara ulaştığını belirterek, "İnşallah bu yıl 12 milyar dolara aşacak, 2020'de ise 20 milyar dolara daha da yaklaşacağız" dedi. İş dünyası olarak karşılıklı ticaret hacminin artırılması için sahada büyük çaba gösterdiklerini ifade eden Gülle, Türkiye'nin geçen yıl 168 milyar dolarlık ihracatla dünyada 31'inci, Irak'ın da 100 milyar dolarlık ihracatla 37'nci sırada yer aldığını anımsatarak, iki ülkenin ticarete ağırlığı dikkate alındığında ticari potansiyelin de yüksek olduğunu belirtti. Ticari ilişkileri zenginleştirmek adına daha fazla iş birliğine ihtiyaç olduğunu vurgulayan Gülle şunları kaydetti: "Ticarete konu ürün çeşitliliğimizi artırmalıyız. Irak'ın ülkemize ihracatında

hacmin önemli bir bölümünün altın ve petrol ürünleri olduğunu görüyoruz; ancak Irak'ın dünyaya ihraç ettiği bazı gıda ürünlerinde ve kimyasallarda, Türkiye pazarındaki varlığı son derece sınırlı. Türkiye'nin tüm dünyaya ihraç ettiği ve Irak'ın Çin, Hindistan, ABD, Kore gibi ülkelerden ithal ettiği, ancak ülkemizden ithalatı sınırlı birçok ürün söz konusu. İki ülkenin iş dünyasının temsilcileri olarak, ticaretimizi daha ileri taşıyabilmek için, kazan-kazan stratejisi doğrultusunda, çalışma grupları oluşturarak bu ürünlere yönelik yeni bir yol haritası oluşturabiliriz." Komşuluk, sınırdaşlık ve güçlü tarihi bağlar göz önünde bulundurulduğunda, Irak'ın Türkiye'den mal almayı tercih etmesinin önem taşıdığına dikkati çeken Gülle, "İraklı kardeşlerimize ve Iraklı firmalara, ürettiğimiz en kaliteli ürünleri, en uygun fiyatlarda tedarik ediyoruz, etmeyi de sürdüreceğiz. Irak'ın kalkınmasına ve ticari ikliminin gelişmesine de katkıda bulunmaya hazırız" diye konuştu.





AB PAZARINDA TÜRK TEKSTİL VE HAZIRGIYIMININ YERİ

İTKİB AR-GE şubasının hazırladığı rapora göre AB ülkelerinin Birlik dışındaki ülkelere ithalatı 2018'de 2017'ye kıyasla yüzde 6,6 oranında artarak 2 trilyon Euro olarak gerçekleşti. 2019 Ocak-Mayıs döneminde ise AB'nin Türkiye'den ithalatı yüzde 6,3 oranında artarak 34 milyar Euro'ya ulaştı. Bu ithalat değeri ile Türkiye'nin AB'nin toplam ithalatı içerisindeki payı yüzde 4 oldu.

 Avrupa Birliği resmi istatistik ofisi Eurostat'tan alınan veriler ışığında Avrupa Birliği'nin Birlik dışındaki ülkelere ithalatının 2018 yılında 2017 yılına göre %6,6 oranında artarak 1,9 trilyon Euro'dan 2 trilyon Euro seviyesine yükseldiği görülmektedir. 2019 Ocak-Mayıs döneminde ise Avrupa Birliği'nin ithalatı 848,1 milyar Euro olarak hesaplanmıştır. Ocak-Mayıs döneminde Avrupa Birliği'nin Türkiye'den ithalatı 2019 yılında 2018 yılına göre %6,3 oranında artarak

34 milyar Euro seviyesine yükselmiştir. Bu ithalat değeri ile Türkiye'nin genel ithalat içerisindeki payı %4 olarak hesaplanmıştır.

Hazirgiyimde Avrupa'ya 5 ayda 4,7 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirildi
Avrupa Birliği ülkelerinin 2018 yılında hazirgiyim ve konfeksiyon ürünleri ithalatı 2017 yılı ithalat verilerine göre %1,5 oranında artışla 94 milyar Euro değerinde gerçekleşmiştir. Avrupa Birliği'nin Türkiye'den hazirgiyim ve konfeksiyon ürünleri itha-

latı ise 2018 yılında %0,5 oranında artışla 10,9 milyar Euro değerinde gerçekleşmiştir. Avrupa Birliği 2019 yılı Ocak-Mayıs döneminde bir önceki yıla oranla %8,6 oranında artışla 39,5 milyar Euro değerinde hazır giyim ve konfeksiyon ithalatı gerçekleştirmiştir. Aynı dönemde Türkiye'den %4,3 artışla 4,7 milyar Euro değerinde sektörel ithalat değeri kaydedilmiştir.

Türkiye'nin Avrupa Birliği hazır giyim ve konfeksiyon ürünleri pazarında Euro bazında 2017 yılında %11,6 olan payı, 2018 yılında %0,9 azalarak %11,5 olarak kaydedilmiştir. Türkiye, bu dönemde Çin ve Bangladeş'in ardından Avrupa Birliği'nin en fazla ithalat yaptığı üçüncü ülke konumunu devam ettirmiştir. Türkiye'nin pazar payı 2019 yılı Ocak-Mayıs döneminde, 2018 yılının aynı dönemine oranla %3,9 azalarak %12 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde ilk sırada yer alan Çin'in payı %3 oranında azalarak %28,7'den %27,9'a gerilemiştir. Bununla



birlikte ikinci sırada bulunan Bangladeş'in pazar payı %6,5 oranında artarak %19'dan %20,2 seviyesine yükselmiştir.

Türkiye'nin birim fiyatları 2018 yılında 2017 yılına göre %1,6 oranında azalmış ve kilogram başına 17,3 Euro olarak gerçekleşmiştir. Bu değerle Türkiye 2018 yılı genelinde, Avrupa Birliği'nin ilk on hazır giyim ve konfeksiyon ürünleri tedarikçisi arasında en yüksek birim fiyata sahip dördüncü ülke durumundadır. 2019 yılı Ocak-Mayıs döneminde ise birim fiyatlar bir önceki yılın aynı dönemi-

ne göre %3,4 oranında artarak kilogram başına 18,2 Euro olarak hesaplanmıştır.

Tekstilde Avrupa Çin'den sonra Türkiye'yi tercih ediyor

500 milyonluk nüfusa sahip olan Birlik'in 2018 yılında tekstil sektöründe en çok ithalat yaptığı 10 ülke arasında, Türkiye Çin'den sonra ikinci sırada yer almaktadır. Avrupa Birliği ülkelerinin 2018 yılında tüm dünyadan ithal ettiği tekstil ve hammaddeleri, bir önceki yıla oranla %1,8 artarak 18,6 milyar Euro değerine ulaşmıştır. 2018 yılı genelinde,

Avrupa Birliği ülkelerinin Türkiye'den tekstil ürünleri ithalatı bir önceki yıla kıyasla %0,6 oranında yükselmiş ve 3,3 milyar Euro değerinde gerçekleşmiştir. 2019 yılı Ocak-Mayıs döneminde bir önceki yılın aynı dönemine oranla %1,4 oranında artış ile Türkiye'den 1,5 milyar Euro değerinde tekstil ürünleri ithalatı yapılmıştır.

Avrupa Birliği tekstil ürünleri pazarında Euro bazında Türkiye'nin 2017 yılı genelinde %18,1 olan payı, 2018 yılında %1,2 oranında azalarak %17,9 olarak kaydedilmiştir. Türkiye'nin 2019 yılı Ocak-Mayıs dönemindeki pazar payı ise, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %3,6 oranında azalış göstermiş ve %17,7 olarak hesaplanmıştır. Türkiye'nin birim fiyatları 2018 yılında 2017 yılına göre %3,7 oranında azalarak kilogram başına 3,9 Euro olmuştur. Birlik ülkelerinin 2017 yılında Türkiye'nin yaklaşık 1,7 katı kadar ithalat yaptığı Çin'in 2018 yılı birim fiyatı 4 Euro/KG değerindedir. Aynı dönemde Türkiye'nin birim fiyatı 3,9 Euro olarak kaydedilmiştir.


2019 yılı Ocak-Mayıs döneminde ise Türkiye'nin birim fiyatları 2018 yılının aynı dönemine oranla %2,4 oranında azalarak kilogram başına 3,8 Euro olarak hesaplanmıştır. Aynı dönem aralığında Çin'in birim fiyatları %8,4 oranında artmış ve kilogram başına 4,1 Euro seviyesinde seyretmiştir.





TEKSTİL VE HAZIRGIYIMIN GÖZÜ ABD PAZARINDA

İHKİB'in de katılım sağladığı Türkiye-ABD İş Konseyi Toplantısı'nda, ABD ile dış ticaretin 75 milyar dolara çıkarılması için rekabetçiliği yüksek sektörler ve ürünlerin belirlenmesine karar verildi. Türkiye hazır giyim ve tekstil sektörünün mevcut yatırımlar geliştirilerek ABD pazarında 3 milyar dolar değerinde pazar payına sahip olabileceği vurgulandı.

 Türkiye-ABD İş Konseyi (TAİK) çalışmaları kapsamında 14 Haziran 2019 tarihinde, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) genel merkezinde T.C. Ticaret Bakanlığı Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay ve TAİK Yürütme Kurulu Başkanı Mehmet Ali Yalçındağ'ın başkanlığında

gerçekleşen toplantıya Türk iş yaşamının önemli sektörel kuruluşlarının temsilcileri katıldı. Toplantıda, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu Üyesi Müge Hepyüksel Keçik, İHKİB'i temsilen katılım sağladı. Programın açılış konuşmasında Mehmet Ali Yalçındağ, prog-



ramın asıl amacının Türkiye ile ABD arasındaki ticaret hacmini arttırmak için bir yol haritası çıkartmak olduğunu söyledi. Sonrasında sözü alan Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, kurumların birbirlerinden bağımsız olarak aynı konuyla ilgili farklı çalışmalar yaptığını ve bunun da hem zaman hem emek hem de para kaybına sebep olduğunu altını çizdi. Dünyanın en büyük ithalatçısı olan ABD'ye yönelik Türkiye ihracatının, belirli sektörlerde önde gelen bir üretici ülke olmasına rağmen sınırlı seviyede olduğu vurgulandı. ABD ile ticaret hacmini 75 milyar dolara çıkartma hedefi doğrultusunda

ABD'ye ticareti geliştirmek üzere gerçekleştirilen toplantıda, The Boston Consulting Group (BCG) danışmanlık firması yetkilileri, hazırladıkları raporu katılımcılar ile paylaştı. Rapor, ABD'nin ithalat talebinin yüksek olduğu aynı zamanda Türkiye'nin de rekabet gücünün yüksek olduğu sektörlerin belirlenerek, bu sektörler üzerinden bir ticaret stratejisi geliştirilmesi amacıyla hazırlandı. Bu çerçevede 6 bin alt sektör datası, farklı paydaşların katılımıyla küresel perspektif ve Türkiye'nin ticaret performansı dikkate alınarak incelendi. Korumacılığın, yalnızca ABD'de değil, tüm dünya genelinde yükselen

bir eğilim olduğu vurgulanan raporda, Türkiye'nin ticaret hacminin, 2001 yılına göre hatırı sayılır ölçüde büyürken, büyüme eğiliminin son yıllarda durakladığı belirtiliyor. Türkiye'nin ekonomik yapısına benzeyen diğer ülkelerin başarı öykülerine bakıldığı zaman bu ülkelerin belli sektörler seçtiği, seçilen sektörlere yönelik vizyon belgesi oluşturulduğu ve bu vizyon belgeleri çerçevesinde kamu ve özel sektör bir araya gelerek hareket ettiği belirlendi. Benzer ekonomik yapıya sahip ülkelerin başarı hikayelerinden hareketle, Türkiye'nin ABD pazarında etkili bir şekilde ticaretini arttırabilmesi için gerekli olan iki temel unsur; "doğru sektörleri seçmek ve ortak sorun ve çözüm önerilerinin belirlenmesi olarak belirtildi. Doğru sektörler noktasında ABD'nin ithalat isteğinin yüksek olduğu, geniş pazar büyüklüğüne sahip ve ayrıca Türkiye'nin de rekabetçiliğinin yüksek olduğu sektörler ele alındı. Bu kapsamda otomotiv, hazır giyim ve konfeksiyon, turizm, sivil havacılık ve mücevherat sektörleri ön plana çıktı. Türkiye'nin ihracatta birinci sırada bulunan otomotiv sektörü, ABD ile ticarete avantaj sağlanabilecek bir sektör olsa da ABD'nin korumacılık politikasıyla bağlantılı olarak gündemde bulunan çelik ithalatının yasaklanmasına yönelik başlatılan Section 232 ile birlikte otomotiv sektörünün avantajını kaybedebileceği belirtildi.

Hazır giyimin önemli avantajları var

Hazır giyim ve tekstil sektörüne bakıldığı zaman ise Türkiye'nin temel ürünler ve tasarım ürünler açısından da ABD pazarında pozitif bir algısının olduğu görüldüğü vurgulandı. Ayrıca Vietnam ve Bangladeş gibi ülkelere göre temiz ve kaliteli üretim, insana yaraşır iş ve çocuk işçilikle mücadele gibi konularda çok daha önde olması sebebiyle Türkiye daha avan-

tajlı bir yapıya sahip. Ancak Türkiye'nin de teknik özellikli, akıllı ürünler noktasında ABD pazarının talebine yanıt veremediği ifade edildi. Bununla birlikte, Çin'in payının gittikçe azaldığı ABD hazır giyim ve tekstil ürünleri ithalatında daha çok Bangladeş ve Vietnam gibi düşük maliyetli ülkelerin ön plana çıktığı vurgulandı. Türkiye hazır giyim ve tekstil sektörü zaten gelişmiş bir yapıda olduğu için mevcut yatırımlar geliştirilerek ABD pazarında 3 milyar dolar değerinde pazar payına sahip olunabileceği aktarıldı. Dolayısıyla ABD pazarında Çin'den açılacak olan pazar payının nasıl elde edilebileceği üzerinde durulması gerektiği söylendi. Sektörlerin belirlenmesi sonrasında ise ticareti kolaylaştırma ve ülke PR çalışmaları, ürün önerileri ve eşleştirmeleri ve lojistik ve pazara giriş alanlarında çalışmalar yapılması gerektiği aktarıldı. Ayrıca ticareti kolaylaştırmak adına ABD ile Serbest Ticaret Anlaşmaları üzerinde çalışılması gerektiğinden bahsedildi. Yapılan sunum sonrasında Rıza Tuna Turagay hazırlanması beklenen raporun içeriğiyle ilgili katılımcıları bilgilendirdi. Sektörel kurum ve kuruluşlardan ABD'ye yönelik daha önceden hazırlanmış raporlar ya da çalışmalar varsa, bunların BCG ile paylaşılmasının faydalı olacağını bildiren Turagay, sektörel problem ve çözümlerin iletilecek olan raporlarda net bir şekilde belirtilmesi gerektiğini söyledi. Sektör temsilcilerinin katkıları ile BCG tarafından hazırlanacak olan rapor ve sonucunda ortaya çıkacak olan formatın, kâğıt üzerinde kalmaması ve uygulanabilir olması arzu edildiği ifade edildi. Bakanlık tarafından da yakinen takip edilecek olan süreçte nokta atışı belirlenen sorunlar ve etkili olabilecek çözümler çerçevesinde, ilgili sektörler üzerinden ABD ticaretinin nasıl geliştirilebileceğinin ele alınması gerektiği belirtildi.



BEYAZ GECELERDE TEKNE TURU: ST. PETERSBURG

Rus Çarı Petro'nun Büyük Avrupa hayali ile bataklıkta kuruldu St. Petersburg. Bugün şehir, beyaz geceleri, geniş yolları, kültür ve sanat alanında verdiği eserleri, müzeleri ve neoklasik mimari yapısı ile Rusya'nın kültür merkezi.



Avrupa'nın dördüncü, Rusya'nın ise Moskova'dan sonra ikinci büyük şehri, St. Petersburg. 1703 yılında Rus Çarı Petro tarafından kuruldu ve günümüzde 5 milyondan fazla nüfusu ile "Kuzey'in Venedik'i" olarak ifade ediliyor. UNESCO Dünya Mirası içerisine giren Neva Nehri ve 42 ada üzerine konumlanmış olan 55 kanal ve 500'e yakın köprüsü ile Venedik'le

boy ölçülebilir mi bilinmez, fakat St. Petersburg'un sahip olduğu değerlerle mutlaka görülmesi gereken şehirlerin başında geldiği kesin. Rus Hükümeti de 400 yıllık bu mirası korumak ve ileriye taşımak için yoğun bir uğraş içerisinde. Rusya'da Petro, 'Büyük Petro' olarak ifade edilirken, bizim tarihimizde verdiği radikal kararlardan dolayı 'Deli Petro' olarak geçiyor. Baltık Denizi'nin

kıyısında bataklık üzerine kurulurken, Çar Petro'nun şehrin kuruluşu sırasında hiçbir masraftan kaçınmamış. Kentin mimari yapısı için İtalyan mimarlarla anlaşmış.

Beyaz Geceler için son ay

Gogol, Dostoyevski, Turgenyev gibi ünlü yazarların romanlarına konu olan St. Petersburg'da görülecek pek çok yer var. Fakat yine de özel bir zaman aralığı verebilmek mümkün. Bu döneme 'Beyaz Geceler' adı veriliyor ve Haziran başından Temmuz ayının sonuna kadar yaşanıyor. Güneş neredeyse hiç batmıyor ve gecenin ortasında bile hava aydınlık oluyor.

Beyaz Geceler, 25 Mayıs tarihinde başlıyor ve 16 Temmuz'a kadar sürüyor. 22 Haziran'da gündüz uzunluğu 19 saati buluyor. Bu tarihte havai fişek gösterileri gibi çeşitli etkinlikler düzenleniyor. Kışın ise bunun tersi bir durum söz konusu. Aralık ayında gündüz uzunluğu 6 saate kadar düşüyor. Bu da şehri görmek isteyenler için bir hüsrana neden olabiliyor. Bu yüzden St. Petersburg'u ziyaret edecekseniz, tatilinizi yaz dönemlerine getirmeye özen göstermelisiniz.

Şehrin kalbine hoş geldiniz

St. Petersburg'un en geniş bulvarı 14 kilometre bo-

yunca uzanan Moskovsky Caddesi. Şehrin kalbi ise ana cadde Nevsky'de atıyor. 4,5 kilometrelik bu yol, bizdeki İstiklal Caddesi'ni andırıyor. Yol boyunca alışveriş yapabileceğiniz çok sayıda mağaza ve kafe var. Cadde üzerindeki Puşkin'in uğrak mekanına da mutlaka uğramalısınız. Burası, edebiyatçılar kafesi olarak da biliniyor. Kanallar üzerine kurulan yapıları nedeniyle şehirde 300'den fazla köprü var. Bunların arasında en önemlisi ise Palace Bridge. 1912-1916 yılları arasında yapılan köprü, gemilerin Neva Nehri'ni geçebilmesi için 45 derecelik açıyla açılıp kapanabiliyor. Köprü'nün yüksekliği ise etrafındaki başta Peter ve Paul Katedrali ile Kış Sarayı olmak üzere tarihi yapıların görüntülerini engellemek için belli seviyede tutulmuş. Yüksekliği 260 metre.

Guinness Kitabı'na giren müze

Dünyanın en büyük sanat galerinden biri olarak kabul edilen Hermitage Müzesi de St. Petersburg'da bulunuyor. Guinness Rekorlar Kitabı'na giren Hermitage Sarayı, beş binadan oluşuyor. 1752-1764 yılları arasında şehrin kurucusu Çar Büyük Petro'nun kızı Elizabeth tarafından İtalyan mimar Bartolomeo Rastrelli'ye yaptırılmış ve kişilik ikametgâh olarak kulla-

nılmış. Müzede 15 bin tablo, 12 bin heykel ve 1 milyona yakın da para koleksiyonu bulunuyor.

Çar Petro'nun yazlığı

St. Petersburg'da mutlaka görülmesi gereken bir başka nokta ise Çar Petro'nun 1700'lü yılların başında yaptırdığı yazlık saray; Peterhof. 607 hektarlık arazi içine konumlanan sarayda, havuzlar, heykeller, çardaklar ve çeşmeler yer alıyor. İsveçlilere karşı kazandığı zaferin ardından Versay Sarayı'na benzer bir yapı inşa etmek isteyen Petro, inşaatta beş binden fazla işçiyi çalıştırmış. Yazlık sarayın simgesi Samson Çeşmesi olarak biliniyor. Rivayete göre Samson çok güçlü bir adam. Gücünü kimseye söylemediği uzun saçından alıyor. Bir gün bu sırrını sevgilisi Dila'ya anlatıyor. Dila da bu hikâyeyi, halkıyla paylaşıyor. Sonrasında Samson, saçı kesilerek öldürülüyor. Samson'un heykelinde ağzı açılan bir aslan var. Bu aslan Petro'nun zafer kazandığı İsveç'in simgesi, Samson da Rusya'nın simgesi olarak kabul ediliyor.

Sanatla iç içe bir metro

St. Petersburg kentinin metrosu muhteşem sanat eserleriyle dolu. Her istasyonu bir saray gibi süslenmiş. 1955 yılında açılışı yapılan metronun, şimdi günlük yolcu



Palace Bridge



Borsch Çorbası

Petersburg metro istasyonlarında çekilen etkileyici görüntüler paylaşıldı. Projeye ünlü Petersburglu müzisyen, sanatçı, yazar, ressam ve sporcular da katıldı.

Ne yemeli?

St. Petersburg'a gelmişken Rus Çorbası olarak adlandırılan Borsch'u mutlaka tatmanızı öneririz. Soğuk ya da sıcak servis edilebilen ve et, tavuk, pancar, patates, havuç ile lahanadan oluşan bu çorbanın doğru ve lezzetli yapımı Ruslar için çok önemli. Çorbadan sonra bizdeki mantıya benzeyen, fakat farklı soslarla servis edilen Plemenı yemeğini tadabilirsiniz. Krema, domates ve mantar sosu ile mayonez ve sirke ile servis ediliyor.

sayısı 3,4 milyona ulaşmış durumda. Sovyet dizaynı, dekorasyon ve sanat çalışmalarıyla dünyadaki en şık ve gösterişli metrolardan biri olarak ifade ediliyor. Metro yetkilileri kentin sembollerinden biri haline gelen bu metronun istasyonlarında geçtiğimiz yıl farklı bir projeye imza attı. 'St. Petersburg Metrosu'nun Estetiği' isimli proje kapsamında sosyal medyada St.



Hermitage Sarayı

BUNLARI YAPMADAN DÖNMEYİN!

- Tekneyle kanal turu yapın.
- Sanat etkinlikleri ve 306 müzesi ile adeta bir kültür şehri olan St. Petersburg'da Mariinsky Tiyatrosu'nda bir gösteri izlemeden dönmeyin.
- Dostoyevski'nin 1878'ten ölümüne dek yaşadığı ve Karamazof Kardeşler'i yazdığı ev Dostoyevski Müzesi olarak hizmet veriyor.
- Palace Bridge'de havai fişek gösterilerini izleyin.
- Rus edebiyatının ünlü temsilcisi Puşkin de Petersburg'da yaşamış edebiyatçılardan biri. Müze haline getirilen evinde yazarla ilgili pek çok özel eşya mevcut.
- Sevdiklerinize götürebileceğiniz en klasik hediye, Rusya'nın sembolü matruşka bebekler olacaktır.



TARİH, DOĞA, LEZZET ŞEHİRİ: ATİNA

Akropolis'ten şehri izlemek, mitoloji tarihinin surlarında gezinmek, birçoğu bize tanıdık harika lezzetleri tatmak. Atina bunların hepsini sunan ve ölmeden önce görmemiz gereken 100 şehirden biri...



Yunan mitolojisinde, Atina kurulurken Poseidon ve Athena, şehrin koruyucusu olmak için diğer tanrıların önünde yarışır. Şehre en güzel hediyeyi veren kazanacaktır. Poseidon üç başlı mızrağını yere vurur ve yarıktan beyaz yeleli bir at çıkar. Poseidon

atın evcil bir hayvan olduğunu, insanı her yere götürebileceğini söyler. Tanrılar çok beğenir. Akıl ve bilgelik tanrıçası Athena da mızrağını saplar yere. Onunkinden ortaya yeşil bir filiz çıkar. Filiz hızla büyür ve bir zeytin ağacına dönüşür. Athena: "Bu bir zey-

tin ağacıdır, meyvesini yiyip, yağıyla yemek yapıp, hatta geceleri yakarak aydınlatabilirsiniz. Hem de bin yıl geçse bile çürümez bu ağaç" der. Tanrılar, hayran kalır ve şehrin koruyucusu olma unvanını Athena'ya verirler. Atina'nın koruyucusu odur artık. Ege'nin karşı yakasındaki

tanrıça şehri Atina, Fatih Sultan Mehmet döneminde 1458 yılında Osmanlı idaresine geçti. 1826'da Yunanistan'ın kuruluşuna kadar 350 yıldan fazla da öyle kaldı. Bu komşuluk ve uzun süren iç içe geçmişlik, Türkiye ve Yunanistan'ı, yemekten müziğe, kültürden

yaşam tarzına kadar pek çok alanda benzer kılıyor. Ancak Atina'yı ziyaret ettiğinizde, benzerlikler kadar hayranlıklar oluşturulacak farklı yer ve lezzetler de tanırırsunuz.

Açık hava müzesi

Antik Yunan kültürünün de merkezi olan Atina, kelimenin tam anlamıyla açık hava müzesi. Akropolis, Agora, Olympieion, Panatheanic Stadyumu ve daha niceleri... Şehrin en yüksek noktalarından birinde yer alan Akropolis, Atina gezisi boyunca her caddeden, her kafenin bahçesinden ya da bir ara sokaktan karşınıza çıkacaktır. Kelime anlamı "yukarıda bulunan şehir" olan Akropolis, özellikle gece ışıklandırılmış haliyle çok güzel görünür. İçinde antik tapınaklar ve stadyumları bulunurken, yanı başındaki müzeyi de ziyaret etmeyi ihmal etmeyin. Akropolis'in eteklerinde karşınıza çıkacak olan birçok tiyatro ve ören yeri bulunuyor. Yine aşağıda yer alan Anafiotika bölgesinde mola verilebilecek birçok kafe ve ilginç sokaklar var. Bu yüzden yürüyerek gitmenizi tavsiye ederiz.



Plaka ve Anafiotika

Plaka, Akropolis'in eteklerinde Atina'nın en turistik bölgesi. Hediyelik eşya dükkanları, kafe, restoran ve tavernalarla dolu bu mahalle, eski yapılaşmasını koruduğu için şehri ziyaret edenlerin mutlaka

uğradığı bir nokta.

Komşu mahallesi Anafiotika da onun kadar güzel. Beyaz evler, mavi pencereler, şirin sokaklarıyla Acropolisin eteklerinde kurulmuş durumda. Bölgede yer alan küçük butik oteller ideal bir konaklama fırsatı sunuyor.

Kutsal Havariler Kilisesi

Atina'daki antik Agora arkeolojik sit alanı içerisinde yer alan, 10'uncu yüzyıldan kalma bu Bizans kilisesi aslında oldukça küçük sayılır. Ancak içindeki freskleri, mimari yapısı ve sevimli görünümüyle turistlerin uğrak yerleri arasında.

Taverna ve sirtakisiz olmaz

Atina, diğer Avrupa kentlerine göre oldukça ucuz. O yüzden, yerel restoranlarda Yunan yemekleri ve deniz ürünleri yemek kaçırılmaz fırsatlar. Bunlar için de buzuki tınıları eşliğinde sirtaki gösterilerinin en güzellerinin yaşandığı tavernalara gitmenizi tavsiye ederiz.






ANADOLU'NUN İNCİSİ : SİVAS

Hititlerden, Romalılara; Selçuklu'dan Osmanlı'ya medeniyetlere beşiklik etmiş bir ilimiz Sivas. Sivas aynı zamanda ülkemizin yakın tarihinde de bağımsızlık mücadelemizin temellerini atan Sivas Kongresi ile çok önemli bir öneme sahip bir şehrimiz. Hadi gelin Anadolu'nun bu en karakteristik şehirlerinden birisini yakından tanıyalım...



COĞRAFI ÖZELLİKLER VE TARİHÇE

 Dağlık ve yüksek bir plato üzerinde kurulan Sivas'ın arazi yapısının ortalama yüksekliği 1000 metrenin üzerindedir. Dağlar, bu dağlar arasında vadiler, çukurlardan oluşan ovalar ve dağların aşınması ile oluşan yüksek platolar ilin başlıca yüzey şekillerini oluşturur. İl merkezinin batısında yer alan

Gemerek, Şarkışla, Yıldızeli; orta kesimlerdeki Merkez ve güneyindeki Kangal ilçeleri aşınma ile düşmüş dağlar ve geniş platolarla kaplıdır. İl merkezinin doğusunda kalan Hafik, Zara, İmranlı, kuzeyinde kalan Koyulhisar, Suşehri, güneydoğusunda yer alan Gürün ve Divriği ise batı ve orta kesimlere göre çok sarp ve diktir. Geniş

alanlar kaplayan sıradağlara; derin, sarp ve uzun vadilere burada rastlanmaktadır. Kızılırmak Vadisi boyunca uzanan kıyı düzlükleri ile Suşehri Ovası ve Divriği-Palanga düzlüğü dışında, bölgede önemli düzlükler yoktur. Sivas; Kızılırmak, Yeşilirmak ve Fırat Nehri'nin oluşturduğu üç vadi arasında yer almaktadır. İl topraklarının büyük bölümü İç Anadolu ikliminin etkisinde olup, Karadeniz ve Doğu Anadolu iklimlerinin de etkisi göz ardı edilemez. Sivas, 28.488 kilometrekarelik alanıyla toprak genişliği bakımından Türkiye'nin ikinci büyük ilidir. Kızılırmak, Kelkit Çayı, Tozanlı Çayı, Yıldız Irmağı, Çaltı Çayı ve Tohma Çayı en önemli akarsulardır. Sivas'ta ilk yerleşimler MÖ 7000-5000 yıllarına kadar uzanır. Hititlerin yerleşim alanları içerisinde bulunan Sivas, Friglerin, Lidyalıların, Romalıların ve Bizanslıların egemenliğini görmüş bir şehir. Sivas Roma devrinde Sebastia adıyla anılmıştır. Sivas adının Sebastia'dan türediği ve kent merkezinin Roma İmparatorluğu devrinde inşa edildiği birçok yazılı kaynaktan geçmektedir. Kentin ilk kuruluş yeri, bugün kent merkezinde Topraktepe adı verilen yükseltinin üzerinde gelişen, Roma İmparatoru Justinianus tarafından yaptırılan kaledir. Danişment Beyliği

1071'de Sivas'ı sınırlarına katmıştır. Sultan İzzettin Keykavus, Sivas'ı 1220 yılında Selçuklu Devleti'nin başkenti yapmıştır. Kent 1256-1343 yılları arasında İlhanlılar'ın egemenliği altında kalmıştır. 1343'te Eretna Beyliği'nin, 1381'de Kadı Burhanettin Ahmet Devleti'nin merkezi olmuştur. Kent, 1398 yılında Osmanlıların egemenliği altına alınır ve 'Eyalet-i Rum' adını taşıyan geniş bir bölgenin eyalet merkezi konumuna gelir. 4 Eylül 1919 tarihinde toplanan Sivas Kongresi'yle Cumhuriyetimizin temellerinin atıldığı şehir olan Sivas, Atatürk ve kongre delegelerini 108 gün konuk ederek Cumhuriyet Dönemi'nin önemli şehirlerinden biri olur.



TARİHİ VE KÜLTÜREL YAPILAR

Sivas Kalesi

Sivas kent merkezinin gelişiminde önemli bir yer tutan kalenin (Topraktepe), Arkeolog Prof. Dr. Tahsin Özgüç tarafından 1946 yılında yapılan kazılar neticesinde MÖ 2000 başlarından itibaren iskan edildiği ispat edilmiştir. Selçuklu Sultanı Alaattin Keykubat, yaklaşan Moğol tehlikesine karşı Sivas surlarını tamir ettirmiştir. 1243 yılında Selçuklu ve Moğol orduları arasındaki Köseadağ Savaşı öncesinde yapılan bu tamiri anlatan kale kitabesi Sivas Müzesi'nde korunmaktadır. Kenti tamamen kuşatan dış surların beş veya yedi kapısı vardır. Kapı sayılarındaki değişiklikler, her onarımda yeni kapıların açılması ve kapatılmasından kaynaklanmaktadır. Bunlar, Kayseri Kapısı, Dolap Kapı, Tokmak Kapı, Cancun Kapısı, Şalpur Kapısı, Bağdat Kapısı, Tokat Kapısı gibi isimlerle anılmaktadır.



Ahi Emir Kümbeti

1332-33 yılında yaptırılan Ahi Emir Ahmet Kümbeti; kare planlı, köşeleri pahlanmış sekizgen gövdelidir. Giriş kapısı da dar ve basıktır. Selçuklu özelliği taşıyan bir mihrap bulunmaktadır. Kitabesi saçak altındadır. 1960 yılında Vakıflar Genel Müdürlüğü'nün yenileme çalışmaları sırasında kare kaide ve esas mezar odası ortaya çıkarılmıştır. Mezar odasına giriş kuzeydedir. Yapı, 2005 yılında Vakıflar Bölge Müdürlüğü tarafından bir kez daha onarılmıştır.



Sivas Atatürk Kongre ve Etnografya Müzesi

Mülki idadi olarak 1892 yılında hizmete giren ve 1911 yılında Vilayet-i Sultani olan bu bina milli tarihimizde çok önemli bir yere sahiptir. Mustafa Kemal Atatürk'ün daveti ve düzenlemesiyle yapılan ve ilk milli kongre olma özelliğine sahip olan Sivas Kongresi 4-11 Eylül 1919 tarihleri arasında burada toplanmıştır. Diğer taraftan 2 Eylül- 18 Aralık 1919 tarihleri arasında (108) gün fiilen ülkenin başkenti olarak İstiklal Harbi'nin idare edildiği ilk Milli Mücadele karargahı olma özelliğine sahiptir. 1924 yılında 'Sivas Lisesi' hizmet binası olmuş ve 1981 yılına kadar lise binası olarak kullanılmıştır. 1983 yılında müze olarak son şeklini almıştır. Üç katlı binanın birinci katında etnografik eserler teşhir edilirken, ikinci katında ise Atatürk-Sivas Kongresi ve Milli Mücadele ile ilgili bilgi ve belgelerin teşhiri yapılmaktadır.



DOĞAL GÜZELLİKLER

Yıldız Dağı



Yıldız Dağı, Sivas ili sınırları içerisinde bulunan, 2522 yükseklikte; kıtaların yükselmelerine bağlı olarak oluşmuş bir kıvrım dağıdır. Yıldızeli ilçesi adını bu dağdan almıştır. Kayak için uygun pist alanları bulunan dağ, Sivas'ın kış turizmi için önemli merkezlerinden birisi olarak ön plana çıkmıştır. Koyulhisar Eğriçimen Yaylası Eğriçimen Yaylası; etrafı çam ormanlarıyla dolu eşsiz görümüne sahiptir. 1800 metre yüksekliktedir. Koyulhisar'a 17, Sivas'a ise 197 kilometre mesafededir, ulaşımı kolaydır. Her mevsimi farklı ve harika güzelliğindedir. Temiz havası ve dengeli iklimi ile yaz kış herkesin tatil merkezi haline gelmiştir. Özellikle yaz mevsiminde şenlikleri ile cıvıl cıvıl olan bu yaylayı görmelisiniz. Eski ağaç evlerden oluşan yayla şimdilerde betonarme ve şık evlere bırakmıştır.

Doğanşar Dipsizgöl

Doğanşar ilçesi sınırları içerisinde kalan Dipsiz Göl, Doğanşar Sivas karayolu üzerindedir. Küçük bir göldür. Derinliğinin bilinmemesi nedeniyle bu ismi almıştır. Gölün tabanından çıkan su, etraftaki kayaların oluşmasını sağlamıştır. Gölün eskiden şimdikine göre dört beş kat daha geniş ve derin olduğu sanılmaktadır. Karayolu ve göl arası 200 metre olup, etrafı ormanlarla çevrilidir. En güzel piknik alanlarından birisidir. Gölde balık yetiştirilmemektedir. Dipsiz Göl çevresi görülmeye değer oldukça yeşil bir mekana sahiptir. Gölün etrafının ormanlık olması nedeniyle yöreyi gezip görmeye gelenler kendilerini yeşilin değişik tonlarının ortasında bulmaktadırlar.

Hafik Gölü

Sivas; Hafik Gölü ve çevresiyle yıl içerisinde birçok ziyaretçisini ağırlar. Koçhisar Gölü olarak da bilinen Hafik Gölü'nde birçok balık türü vardır. Bu bölgeye geldiğinizde serbest olta balıkçılığı yapabilirsiniz. Aynı zamanda gölün çevresinde birçok tesis bulunmaktadır. Hafik Gölü'nün çevresini keşfe çıkarken doğal bir ortamda vakit geçirmenin tadına varacaksınız.



Gürün Gökpnar

Bu bölge de Sivas'ın en güzel doğal ve tabiat güzellikleri arasında yer almaktadır. Bu eşsiz güzellikteki gölün turkuvaz mavisi görüntüsü herkesi büyülemektedir. İlkbahar aylarında çiçeklerin açmasıyla birlikte adeta cennetten bir köşe halinerdönüşen Gürün Gökpnar Gölü, havaların güzel gitmesiyle birlikte binlerce kişiyi ağırlamaktadır. Gökpnar Gölü'nden akan çay üzerinde kurulan alabalık tesisleri çevredeki halkın geçim kaynağını oluşturan ender yerlerden birisidir. Gökpnar Gölü esasen 3 bin metrekairelik bir alan üzerindedir. Doğal bir akvaryumu andıran yapısı, suyunun tatlı ve soğuk olması ve rengini turkuvaz ve gök mavi olması sebebiyle Gökpnar adını almıştır.



Sızır Şelalesi

Gerçek bir doğal güzellik olan Sızır Şelalesi Sivas'ın Gemerek ilçesindedir. Şelalenin etrafı yeşilliklerle kaplıdır ve kendine hayran bırakan bir manzara-

ya sahiptir. Sızır Şelalesinin bulunduğu bölge çok sayıda su kaynağı olan bir bölgedir. Dilerseniz şelaleye dalıp serinleyebilir, dilerseniz etrafı keşfe çıkabilirsiniz.

Sıcak Çermik



İl merkezine 31 kilometre mesafede olan kaplıcanın su sıcaklığı 46-50C arasında değişmektedir. Sodyumlu, sülfatlı, hidrokarbonatlı, magnezyumlu ve karbonatlı bileşime sahip olan kaplıca suyu, romatizma, sinir sistemi, solunum yolu, metabolizma bozuklukları, böbrek ve idrar yolları, kan dolaşımı ve kalp hastalıklarının tedavisinde etkili olmaktadır. Turizm merkezi ilan edilen kaplıca, yakınındaki oteliyle de konaklama hizmeti sağlamaktadır. Ayrıca kaplıca içinde Cumhuriyet Üniversitesi'ne bağlı bir rehabilitasyon merkezi de bulunmaktadır. Soğuk Çermik İl merkezine 20 kilometre uzaklıkta bulunan çermiğin su sıcaklığı 28C olup prefabrik evlerde konaklama imkanı bulunmaktadır. Kaplıca suyu; sinir sistemi rahatsızlıkları başta olmak üzere mide, bağırsak ve safra kesesi hastalıklarına iyi gelmektedir.

Kangal Balıklı Çermik

Sivas ili sınırları içerisinde, il merkezine 90 kilometre uzaklıktaki Kangal ilçesinin 13 kilometre kuzeydoğusunda bulunan Hamam Deresi (Topardıç Deresi) vadisinde yer alan, Balıklı Çermik – Yılanlı Çermik adıyla da anılan kaplıcadır. Balıklı Kaplıca'nın bulunduğu vadi boyunca güneye doğru gidildikçe diğer bazı kaynaklara da rastlanmaktadır. Günümüzde ise 4 kısım otel, 6 havuz, 16 adet özel banyo, lokanta, market ve çay bahçesi



hizmet vermektedir. Kangal Balıklı Kaplıca, ülkemizde deri hastalıklarının, Sedef hastalığının ve romatizmal hastalıkların tedavisinde ün yapmış bir kaplıcadır. Bu kaplıcanın önemi, suyun kimyasal özelliklerinden ve içinde yaşayan balıklardan ileri gelmektedir. Kaplıca suyunun 35C olması ve kimyasal içeriği nedeniyle çeşitli sayıda hastalığın tedavisinde önemli bir rol oynamaktadır.

Aksu



Sivas, bir zamanlar ortasından akan dereleri ile meşhur bir şehirmiştir. Ancak zaman içerisinde bu dereler genişleyen ve gelişen şehir insanının kıymet bilmemesi sonucunda kirletilmiş ve kanalizasyon atıkları ile etrafına mikrop ve kötü koku yayan bir hal almıştır. Bazıları zaman içerisinde kurumaktan kurtulamazken, Mısımlırmak gibi dereler ise şehre sorun olarak yansımıştır. Bu durum 2004 yılında Belediye'nin başına Sami Aydın'ın gelmesine kadar sürmüştür. Aydın; Mısımlırmak Deresi'ni AK-SU'ya dönüştüren projeyi devreye almasıyla birlikte Mısımlırmak Deresi artık şehre sorun değil, güzellik katmaya başlamıştır. Projenin tamamlanmasıyla birlikte AK-SU hem istihdam hem de turizm merkezi oldu. 2008 yılında dönemin Başbakanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından açılışı yapılan AK-SU'da bugün binlerce kişi nefes alabiliyor. Sivas'a gelen her gurbetçi ve turist mutlaka SAK-SU parkını ziyaret ediyor. AK-SU şehrin ortasında şehre güzellik katmaya devam ediyor.

SİVAS MUTFAĞI

**Sivas Köftesi**

Sivas köftesinin dünyaca ünlü bir marka haline gelmesi amacıyla Türk Patent Enstitüsü'ne yapılan başvuru sonuçlandı. Sivas köftesi tescillenerek koruma altına alındı.

**Katmer-Çörek**

Mahalle fırınlarında ekmek için hazırlanan hamura bol yağ katılıp üzerine sürülen yumurtanın sarısı ile kızartıldığında nar gibi bir görünüm alan katmer ile üzerine bol susam serpilerek mayalı hamurdan yapılan Sivas çöreği kahvaltı sofralarının vazgeçilmezleri arasındadır.

**Sivas Sebzeli Kebabı**

Özellikle yaz aylarında tüketilen Sivas kebabında kuzu eti (but ve pizrola), patlıcan, domates, biber ve sarımsak kullanılır.

**Sivas Tabağı**

İçerisinde içli köfte, etli mantı, patatesli hingel, mumbar dolması ve yaprak sarmasından oluşan Sivas yöresine ait lezzetlerin bir arada bulunduğu yöresel bir tabaktır.

**Madımak Yemeği**

Türkiye'nin bir çok ilinde yetişen madımak, özellikle Sivas ve Tokat bölgesinin vazgeçilmez besin maddelerinden birisidir. İnce ince kıyılan madımağın içerisinde kıyma, pastırma ve sucuk konur.

**Pehli Yemeği**

Türkiye'nin pek çok yöresinde farklı şekillerde hazırlanan pehli yemeği, Sivas yöresinde özellikle yaz aylarında 20-30 kişilik gruplara hazırlanır. Kuzunun but bölgesi, patlıcan, domates ve sarımsağın, taze karabiber ve kaya tuzu ile harmanlanarak odun ateşinde saatlerce pişirilmesi sonucunda hazırlanan bir tepsi yemeğidir.

**Peskütan**

Peskütan, süt ürünlerinden yapılan bir çorba malzemesidir. Özellikle sonbaharda yoğurdun içine az miktarda un katılarak pişirilmesi suretiyle elde edilir. Bu şekilde hazırlanan peskütan kaplara doldurularak saklanır ve kış boyunca kullanılır.

ALMADAN DÖNMEYİN

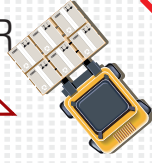
- Zara balı
- İmranlı balı
- Sivas halısı ve kilimi
- Nakışlı Sivas çorabı
- Sivas bıçağı
- Sivas ağızlığı
- Sivas kalemi
- Sivas gümüşü
- Sivas kemik tarağı

İZLEMEDEN DÖNMEYİN

- Sivas halk oyunları
- Kangal köpeği gösterileri
- Konaklarda sıra gezmesi programı
- Cirit gösterileri
- Otantik mekanlarda taş plak dinletisi

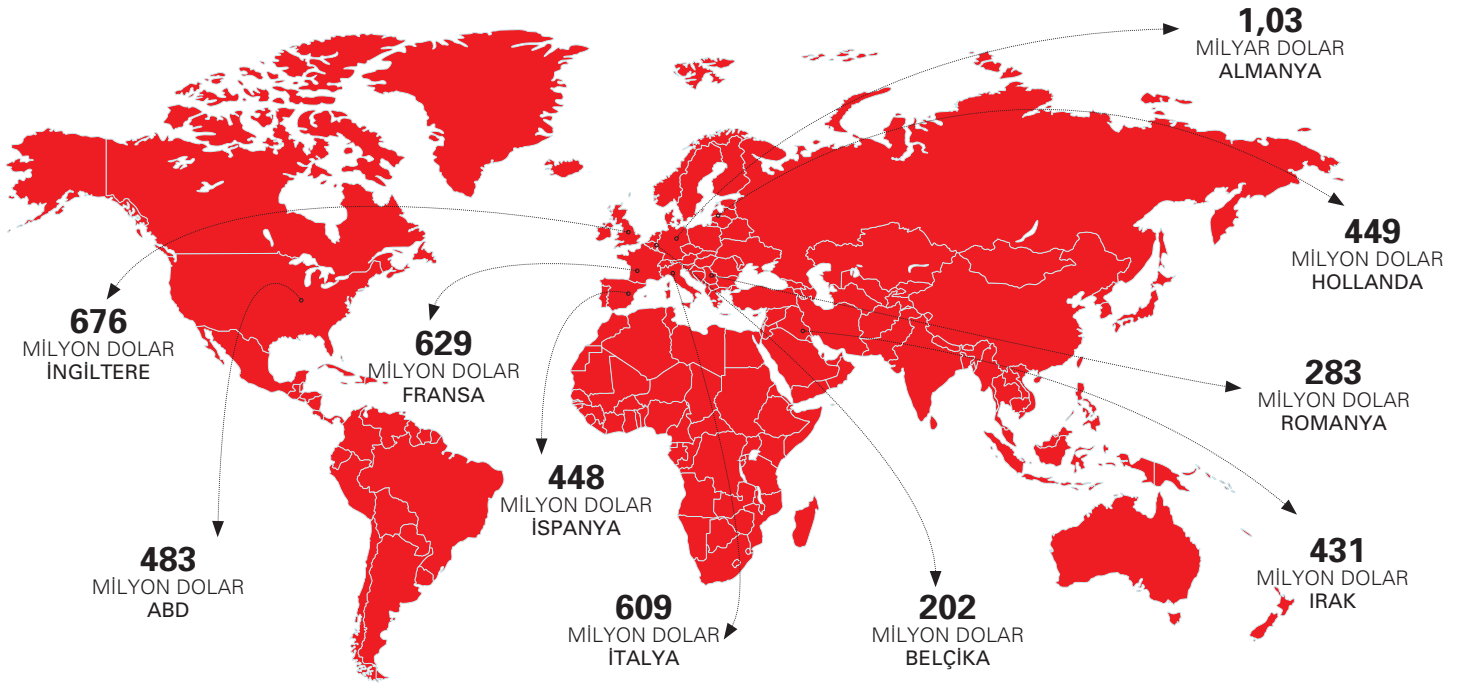
TÜRKİYE İHRACATI

HAZİRAN AYINDA İHRACAT YÜZDE 14,86 AZALARAK 11 MİLYAR 597 MİLYON DOLAR, İTHALAT YÜZDE 22,81 AZALIŞLA 15 MİLYAR 86 MİLYON DOLAR OLDU.

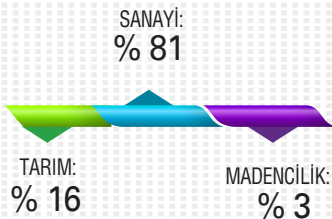


- Haziranda en fazla ihracat "ham madde (ara mallar)" grubunda gerçekleştirildi. Bu kapsamda 5 milyar 222 milyon dolarlık ihracat yapıldı.
- Haziran ayında en fazla ihracat, 1 milyar 75 milyon dolarla Almanya'ya yapıldı. Bu ülkeyi 684 milyon dolarla İngiltere ve 639 milyon dolarla Fransa izledi.
- En fazla ithalat ise 1 milyar 581 milyon dolarla Rusya'dan yapıldı. Bu ülkeyi 1 milyar 351 milyon dolarla Çin ve 1 milyar 330 milyon dolarla Almanya izledi.

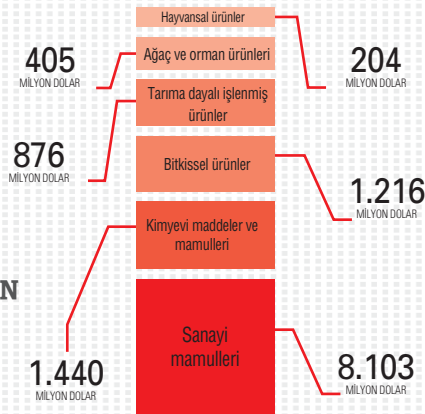
ÜLKELERE GÖRE 2019 HAZİRAN İHRACATI



ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



ANA ÜRETİM GRUPLARININ HAZİRAN AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



Ramazan Bayramı sebebiyle Haziran ayında ihracat genel anlamda bir önceki aya kıyasla düşmüş durumda. Bir önceki aya kıyasla ihracat artışı gerçekleştirilen ilk ondaki tek ülke Fransa olmuş durumda



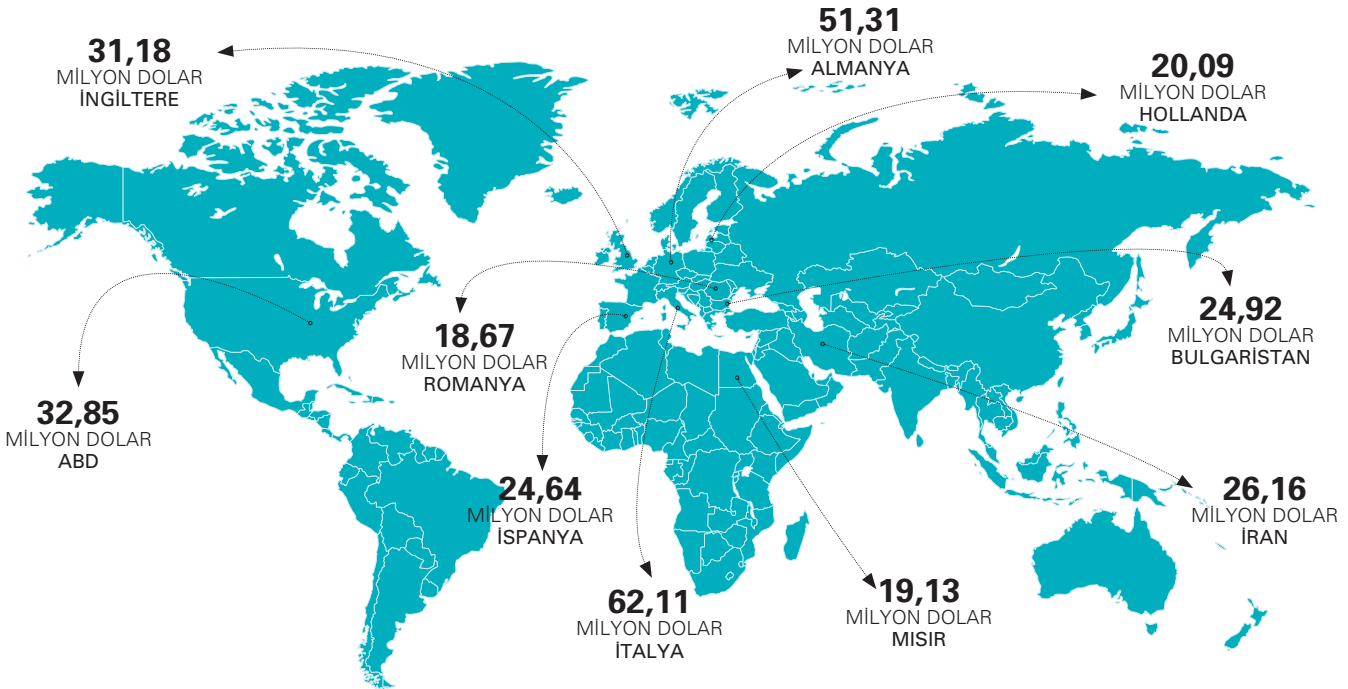
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

HAZİRAN AYINDA
%6,5 ORANINDA
ARTIŞ İLE
987 MİLYON
DOLAR DEĞERİNDE
GERÇEKLEŞTİ.



- 2019 yılı Ocak - Haziran dönemi toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatı ise %5,8 oranında azalış ile 3,3 milyar dolar değerinde kaydedilmiştir.
- 2019 yılı Haziran ayında Türkiye'nin genel ihracatı %11,5 oranında artarak yaklaşık 16,8 milyar dolar değerinde gerçekleşmiştir.
- 2019 yılının Haziran ayında tekstil ve hammaddeleri ihracatımız %6,5 oranında artış ile 987 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2019 HAZİRAN İHRACATI



2019 yılı Ocak – Haziran 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.

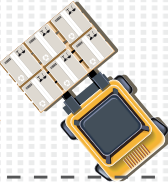
Dokuma kumaş ihracatımız, **2019 yılının Haziran ayında ise %7,5 oranında artarak 241,7 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

ÜRÜN GRUPLARININ SEKTÖR İHRACATI

Elyaf	40,27 milyon dolar
İplik	117,89 milyon dolar
Dokuma	144,36 milyon dolar
Örme	102,08 milyon dolar

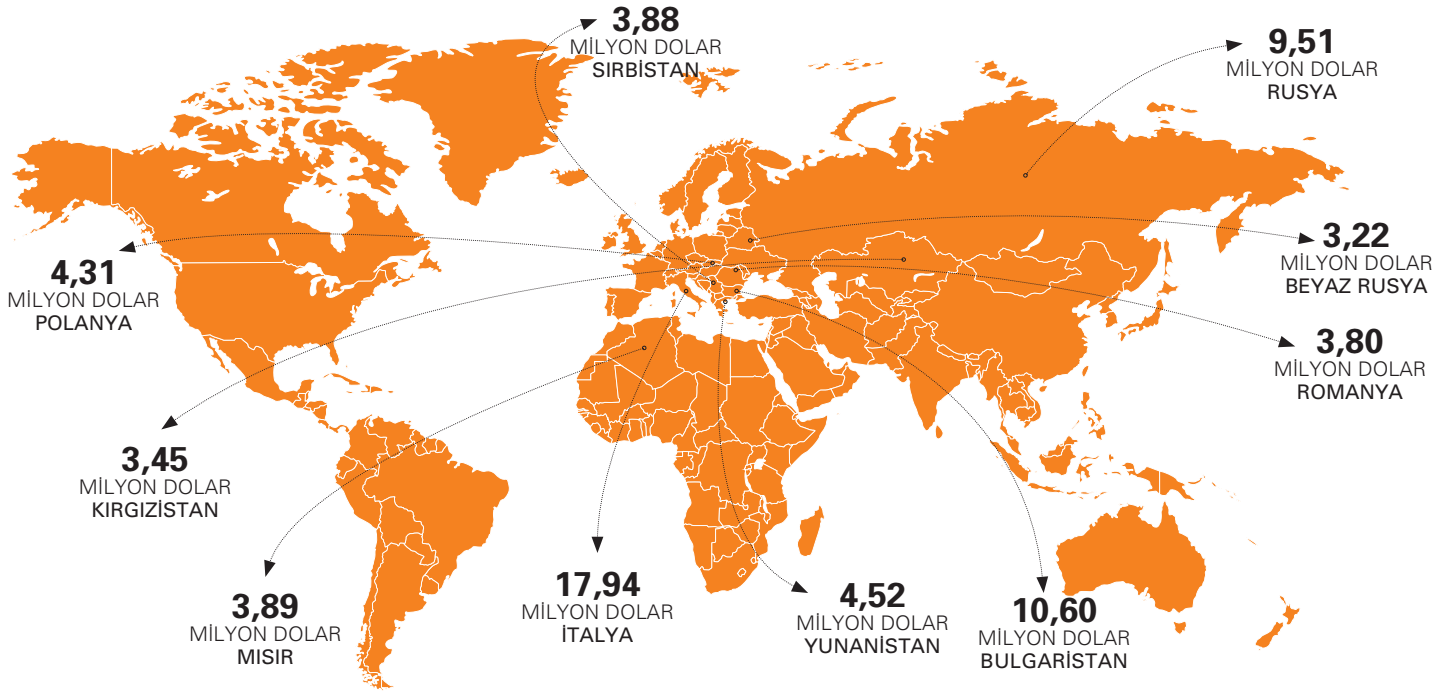
ÖRME KUMAŞ İHRACATI

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



- 2019 yılı Haziran ayında ise örme kumaş ihracatımız %4,7 oranında artış kaydetmiştir.
- 2019 yılı Ocak - Haziran 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 - Haziran döneminde örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; 99 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen İtalya'dır. İtalya'ya örme kumaş ihracatımız 2019 yılı Haziran ayında ise %4 oranında gerileyerek yaklaşık 23 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2019 HAZİRAN İHRACATI



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

2019 yılı Ocak - Haziran döneminde örme kumaş ihracatı yapılan ilk on ihracat pazarı arasında ihracatımızın en çok gerilediği ülke %12,9 oranında gerilemeyle 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 - Haziran döneminde ihracatımız %7,4 oranında gerilemeyle 352,5 milyon dolar, 2019 yılı Haziran ayında ise %4 oranında artışla 78,2 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

innovation
technology
quality

tekspart

www.tekspart.com

LONGXING
Jinlong Technology

YAKA • RİBANA
AYAKKABI SAYA • TRİKO
AKSESUAR • FULL JAKARLI



TAI-FUNG
Yenilikçi
Platinler



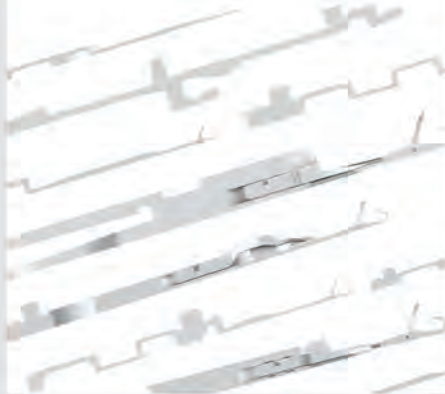
PEK®

Atkı ve Bere
Örgü Makinesi



TOKYO
NEEDLE

Yüksek Kalite
İğne ve Platinler



Isıda Eriyen İplik



Yüksek Mukavemetli
Çekim İpi



PROMAR
Örgü Makine Yağları

Tekstil Makine Yağları



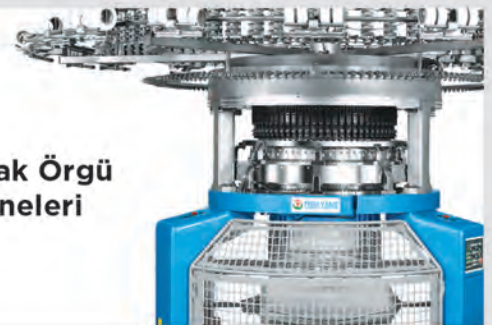
Schick
Bin

Güçlendirilmiş Platinler



TIEN YANG

Yuvarlak Örgü
Makineleri



TOKYO
NEEDLE

LONGXING
Jinlong Technology

TIEN YANG

Schick
Bin

PROMAR

OPEK®

TAI-FUNG



ANADOLU'NUN İNCİSİ : SİVAS

Hititlerden, Romalılara; Selçuklu'dan Osmanlı'ya medeniyetlere beşiklik etmiş bir ilimiz Sivas. Sivas; aynı zamanda bağımsızlık mücadelemizin temellerini atan ve bu yıl 100. Yıldönümünü kutlayacağımız Sivas Kongresi ile Cumhuriyetimiz açısından çok önemli bir yere sahip. Hadi gelin Anadolu'nun bu en karakteristik şehirlerinden birisini yakından tanıyalım...

TEKSTİL İPLİKLERİNDE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

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



www.sulekler.com



Üretimde
Yüksek Teknoloji



Her Aşamada
Kalite Kontrol



Üretim
Raporlama



Güçlü Müşteri
İlişkileri



Özenli
Ambalajlama



Özenli
Sevkiyat

SÜLEKLER TEKSTİL SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Süleymaniye Mah. 1. Cadde. (OSB) No: 32 P.K.: 220
16402 İnegöl / Bursa / TÜRKİYE

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

E-mail : info@sulekler.com

huafon
Huaфон Spandex



Isıya 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 iştirakidir.



www.spandex.com.cn