

ÖRME DÜNYASI

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

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN YAYIN ORGANIDIR

EYLÜL-KASIM SAYI: 93

Runshan

ÖRGÜ MAKİNELERİ



**ELEKTRONİK JAKAR ÇİFT PLAKA
ÖRME MAKİNESİ**

**Türkiye
Mümessili**



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



ÖRSAD YÖNETİMİ AYLIK
OLAĞAN TOPLANTISINI
GERÇEKLEŞTİRDİ

12



GALİP BALKAR LİSESİ'NE
ÖRSAD'DAN
DESTEK

13



SADECE BİR KEZ
GÖRDÜĞÜM MAKİNEYİ
ÇİZEBİLİYORUM

14



'İNSAN VARLIKTAKİ
DEĞİL, YOKLUKTA
MUTLU OLUR'

30



www.tekspart.com

Since 1972

TAI-FUNG



Dayanıklılığı ve kusursuz uyumu ile
TAI-FUNG Platinler
Tekspart'ta.



TEKSPART TEKSTİL END. ÜR. SAN. ve PAZ. DIŞ. TİC. LTD. ŞTİ.
Tekstilcent Ticaret Merkezi A8 Blok No: 52-53 Oruçreis Mah.
Barbaros Cad. Esenler / İSTANBUL
T: +90 (212) 671 44-66 (Pbx) F: +90 (212) 671 44-90
E: info@tekspart.com


tekspart



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

TİCARET AHLÂKI ve VERGİ ÖDEME KÜLTÜRÜ TABANA YAYILMALI

Değerli meslektaşlarım;

Yılın son çeyreğini ve yılın son aylarını bitirmek üzereyiz. Tekstil ve ticari hayatımız açısından geçirdiğimiz son bir yılı değerlendirdiğimizde, her ne kadar, hayal, beklenti ve umutlarımız çok olmasa da, fabrikalarımızda makinelerimizin çalıştığını ve çok da moralsiz olmadığımızı söyleyebiliriz. Tekstil, bir iş kolu olarak yine ülkemizin lokomotif durumunda. Tekstil hala, daralan ve küçülen iş hacimlerine rağmen, istihdamın ve paranın döndüğü, önder bir sektördür.

Değerli meslektaşlarım, evet morallerimizi yitirmeyeceğiz. Ama karşı karşıya kaldığımız problemler neticesinde her yıl bir öncekini aratır nitelikte. Üretim maliyetlerimiz ve genel giderlerimiz sürekli artıyor. Kazançlarımız azalırken, küçük ve orta ölçekli firmaların haklı feryat ve haykırışlarını da duyuyor, işitiyoruz. Ülkemizde özel sektörün üretim maliyetleri her geçen gün artıyor. Devlet artık gereken önlemleri almaz ve keyfi elektrik zammı uygulamalarını sürdürürse, üretimde işlerin zayıflaması ve istihdamın düşmesi kaçınılmazdır. Her üç ayda bir gerçekleşen fahiş elektrik zamlarıyla üretimin yapıldığı bir ortamda, bir KOBİ'nin geleceğini görmesi, kar mı yoksa zarar mı ettiğini anlaması mümkün olmayacaktır.

Değerli meslektaşlarım. Önce enerji, sonra da vergi zamları beklentilerimizi olumsuz etkileyebilir. Vergi ödeme sorumluluğunun bir kültüre dönüşmesi gerektiğinin altını çizmek isterim. Bu ülkenin en büyük ve hala çözüm geliştirilemeyen en önemli sorununun, köklü reformların ve yaptırımların bir türlü uygulamaya geçirilememesi olduğunu düşünüyorum. Bir ülkede kayıt dışı çalışmalar ve kazançlar kayıt altına alınamıyorsa, orada ciddi bir sorun var demektir. Vergi ödemeyen bu kişilerin kayıt altına alınması ve tabana yayılan bir vergi sistemi bir ülkeyi kalcındırır. Bir firma rekabet gücünü böyle bir ortamda muhafaza eder. Görülüyor ki bir kısım sanayici kayıt dışı iş gücüyle üretim yapıyor, bir kısmı da vergisini vermiyor. İşini sorumlulukla yapan firmaların kazançları azalırken, ülkenin kaynaklarına zarar veren bu kişiler ülkenin bütün nimetlerinden faydalanır hale geliyorlar. Vergi zammından önce bu tip adaletsiz durumların ortadan kaldırılması ve vergisini ödemeyen kişilerin neden olduğu kayıp kaçığın kontrol altına alınması gerektiğini düşünüyorum. Yeni vergiler ve elektrik zammı üretimi daha da daraltma riskini taşımaktadır.

Devletimizin bizlere üretimimizi artırmak adına destek vermesini umarken karşı karşıya kaldığımız elektrik ve vergi zamları, reel sektörü negatif etkileyecek, insanlar yatırım yapmaktan çekinir hale gelecektir. Bu, halihazırda yüzde 14,5'i bulan işsizliğin daha da artmasına neden olacaktır. İşsizliğin bu kadar yoğun olduğu bir ülkede hala fabrikalarımızda çalıştıracak işçi bulamamamız ise işin bir diğer trajik yanını oluşturuyor. Sosyal sorumluluk ve iş ve işçi sağlığı açısından hala birçok firma 12 saatlik vardiyalarla çalışıyor. Bu durum işçilerine önem veren ve günde 3 vardiya çalışan bir üreticinin aleyhine işlemektedir. Bu durum, firmaların rekabet gücü açısından da haksızlık yaratmaktadır. Hepimiz adaletli bir ortamda yaşamak istiyoruz. Bu nedenle devlet eğer gelirlerini artırmak istiyorsa önce kayıt dışı olanları ve vergisini ödemeyenleri ortaya çıkarmalıdır. Vergisini ödeyen değil, ödemeyen cezalandırılmalıdır. Bu haksızlık sosyal hayata yansığında, mutsuz ve gelecekte umutsuz bir toplum yetişir.

Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın çok kıymetli bir sözü var: Dünya, beşten büyüktür. Çok doğru. Ben de tekstil örme sanayicileri derneğinin başkanı olarak şunu söylüyorum: 5-10 Holding, Türkiye'den büyük olmamalı.

Düzgün mükellef diye bir kavram var. Bu nedenle vergi gelirlerinin artmasını istiyorsak, vergi oranlarımızı yükseltmeden önce vergi ödeme kültürünü geliştirmeliyiz. İnsanımızın vergi ödeme kültürünü yükseltmeden üretimdeki vergiyi yükseltmenin; üretime de, vergi gelirlerine de uzun vadede bir fayda sağlamayacağını, aksine bizi daha da geriye götüreceğini düşünüyorum.

Tekstil örme sektörüne ve ülkemize hayırlı bir yıl dilerim...

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

İÇİNDEKİLER

2 BAŞKANDAN

FİKRİ KURT / ÖRSAD BAŞKANI

6 DÜNYADAN

10 TÜRKİYE'DEN

ÖRSAD'DAN

12 ÖRSAD YÖNETİMİ BİR ARAYA GELDİ

13 GALİP BALKAR LİSESİ'NE ÖRSAD'DAN DESTEK

14 RÖPORTAJ

Ipekçiöğlü Makine'nin Sahibi Hüseyin Ipekçi:

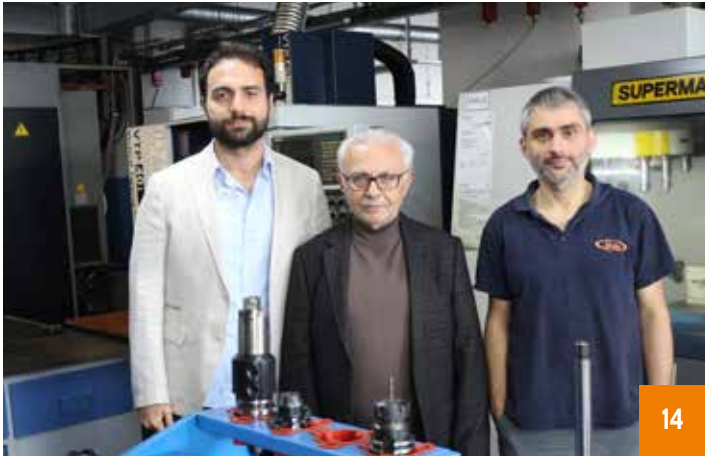
SADECE BİR KEZ GÖRDÜĞÜM
MAKİNEYİ ÇİZEBİLİYORUM

18 İHRACAT

İHRACATIN MANİFESTOSU
İHRACAT ANA PLANI HAZIR

26 SEKTÖRDEN

HYOSUNG ÖRMECİLERİN
HAYATINI KOLAYLAŞTIRIYOR



28 MODA

İHRACAT TASARIM ODAKLI
MARKALARLA BÜYÜYOR

30 RÖPORTAJ

Koton Örme Zekeriya Sağlam:
'İNSAN VARLIKTAN DEĞİL,
YOKLUKTA MUTLU OLUR'

34 TEKNOLOJİ

TİM, TEKNOFEST'TE İNOVATİF
PROJELERİNİ GENÇLERLE BULUŞTURDU

38 İHRACAT

TÜRKİYE'NİN 192 ÜRÜNDE
ABD PAZARI İÇİN ÖNEMLİ POTANSİYELİ
BULUNUYOR

40 DESTEK

TİM'DEN, SÜRİYE SINIRINA
35 TIR YARDIM



ÖRME DÜNYASI

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Fikri KURT

fikrikurt@orsad.org.tr

YÖNETİM YERİ

Fatih Cad. Akasya Sokak

Dirican İş Merk. No: 7/34 Kat: 3

Merter - Güngören/İSTANBUL

Tel: (0212) 637 68 05 - 06

Faks: (0212) 637 68 07

www.orsad.org.tr

e-mail:orsad@orsad.org.tr

YAPIM



GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Özgür SEYHAN

ozgurseyhan46@gmail.com

GRAFİK TASARIM

Uğur KARAGÜL

ugurkaragul@fevkalbeser.net

İLETİŞİM

Merkez Mah. Dap Vadi Y Ofis 55

Kağıthane / İstanbul

+90 506 509 37 66

@fevkalbeser

BASKI-CİLT

Karakış Basım

Maltepe Mah. Litros Yolu Cad.

2. Matbaacılar Sir. No.1BF1

Zeytinburnu / İSTANBUL

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

34



44 RÖPORTAJ

Göze Tekstil'in Sahibi Yasin Göze:

ÖRSAD SİZİN İÇİN
BİR ŞEYLER YAPIYOR

48 RÖPORTAJ

Cemeka Tekstil'in Sahibi Celil Karadağ:

ÖRMECİ EN BÜYÜK ZARARI
KENDİNE VERİYOR

50 RÖPORTAJ

ABİDE Örme'nin Sahibi Mehmet Karacan:

ÇALIŞANIMIZIN HAKKINI VERMELİYİZ

53 TEKSTİLDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK SANAL GERÇEKLE İLE MÜMKÜN

53 PROSOFT VR VE BLOK MODA, MODA KONFERANSI'NDA

54



44



54 RÖPORTAJ

Organik Tekstil Nevzat Aytekin:

'33 MAKİNEMİZ VE 55 ÇALIŞANIMIZLA
İYİ NİYETLİ VE KALİTELİ BİR
ÜRETİMİN PEŞİNDEYİZ'

58 DENETİM

2019'DA TOPLAM 19 BİN 849 ÜRÜN
'GÜVENSİZ' ÇIKTI

60 TEKNOLOJİ

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İÇİN
'SUSUZ TEKSTİL' TEKNOLOJİLERİ

62 FİNANS

TİM'DEN FİNANSMANA
ERİŞİMDEYENİ İŞ BİRLİĞİ

64 HEDEF PAZAR

TÜRKİYE İÇİN ÖNEMLİ HEDEF PAZAR ÇİN

70 GEZİ

KAFKA'NIN BOHEM VE
ROMANTİK ŞEHİRİ PRAG

76 SEKTÖRDEN

TEKSTİL AKSESUARLARINDA4.TREND ve
İNOVASYON BULUŞMASI

77 GÖSTERGELER

48



50



GELİŞEN EKONOMİLERDE İSTİHDAMIN YÜZDE 70'İ KAYIT DIŞI



Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ve Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) kayıt dışı ekonomiye ilişkin yayınladığı raporda gelişmekte olan ekonomilerde istihdamın yüzde 70'inin kayıt dışı olduğu belirtildi. Tahminler kayıt dışı ekonominin GSYH'ye katkısının ciddi oranlara ulaştığı yönünde. Tarımda bu oranın yüzde 30'a ve tarım dışında yüzde 17'ye geldiği

belirtiliyor. İstihdam edilen nüfusun yüzde 61'inin kayıt dışılıktan etkilendiği belirtilen rapora göre dünya çapında şirketlerin yüzde 81'i kayıt dışı. Gelişmekte olan ekonomilerde istihdamın yüzde 70 olan kayıt dışılık oranı, gelişmiş ülkelerde bile yüzde 18. Kayıt dışı istihdam görülen ülkelerden yüzde 55'inde kayıt dışı çalışan kadın sayısının daha yüksek olduğu aktarıldı.

ÇİN, ABD İLE TİCARET SAVAŞINDAN KORKMUYOR

Çin Devlet Başkanı Şi Cinping, ABD ile ticaret anlaşması yapmak istediklerini ancak Washington yönetiminin ticari bir savaşa girmesi durumunda karşılık vermekten çekinmeyeceklerini vurguladı. Şi, başkent Pekin'de düzenlenen "Bloomberg Yeni Ekonomi Forumu"na katılan ABD'li ticaret heyetini Büyük Halk Salonu'nda kabulünde, ülkesinin ticaret görüşmelerine karşı olumlu bir tutumu olduğunu belirtti. "Her zaman dediğimiz gibi, ticaret savaşı başlatmak istemiyoruz ancak korkmuyoruz da. Gerektiğinde karşılık veririz. Yine de ticaret savaşı olmasın diye uğraşıyoruz." ifadesini kullanan Şi, karşılıklı saygı ve eşitlik temelinde bir ticaret anlaşmasına ulaşmak için çaba gösterdiklerinin altını çizdi. Çin ve ABD arasında 18 ayın geride bırakıldığı ticaret savaşı, ABD Başkanı Donald Trump'ın geçen yılın martında Çin'den ithal edilen bazı ürünlere yaptığı ilave tarifelerle başlamıştı.



EURO BÖLGESİ'NDE ENFLASYON YÜKSELDİ

Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat), Euro Bölgesi'nin kasım ayı yıllık enflasyonuna ilişkin öncü verileri yayınladı. Buna göre, Euro Bölgesi'nde ekim ayında yüzde 0,7 olan yıllık enflasyon, kasımda yüzde 1'e yükseldi. Euro Bölgesi'nde kasım ayındaki enflasyonun ana bileşenlerine bakıldığında, en yüksek yıllık enflasyon yüzde 2 ile gıda, alkol ve tütün ürünlerinde gerçekleşti. Bunu yüzde 1,9 ile

hizmetler, yüzde 0,4 ile enerji dışı sanayi ürünleri ve yüzde eksi 3,2 ile de enerji izledi. Öte yandan, Euro Bölgesi'nde para politikasını yürütmekten sorumlu olan Avrupa Merkez Bankası (ECB), bölgede fiyat istikrarını sağlamak için yüzde 2'nin hemen altında ancak yüzde 2'ye yakın seviyede enflasyon hedefliyor. Yıllık enflasyonun ECB'nin hedefinin çok altında kalması ise dikkati çekiyor.



TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

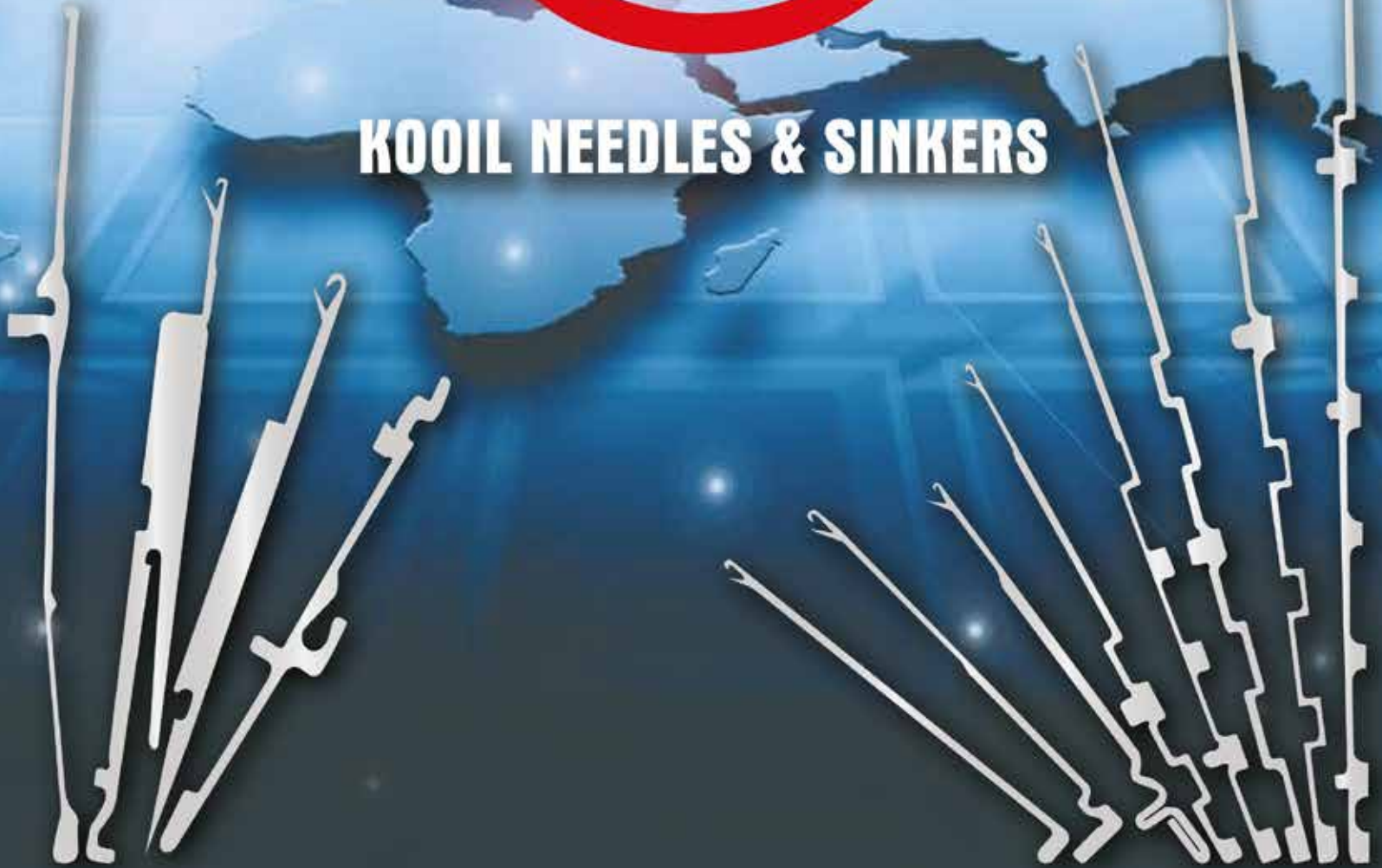
Doğru Yerdесiniz...

GLOBAL

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



KOOIL NEEDLES & SINKERS



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

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

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

ALMAN EKONOMİSİ ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE BÜYÜDÜ

Destatis'in nihai verilerine göre, Almanya'da mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH), bu yılın üçüncü çeyreğinde bir önceki çeyreğe kıyasla yüzde 0,1 genişledi. Üçüncü çeyrekte takvim etkisinden arındırılmış yıllık GSYH artışı da yüzde 1 seviyesinde gerçekleşti. Böylece Destatis, 14 Kasım'da öncü verilerle açıkladığı artı büyüme oranını teyit etmiş oldu. Ofis, Alman ekonomisinin üçüncü çeyrekte azda olsa genişlemesinin ana sebebi olarak nihai tüketim harcamalarındaki artışı gösterdi. Temmuz-eylül döneminde hane halkının ve kamunun nihai tüketim harcamaları nisan-haziran dönemine göre sırasıyla yüzde 0,4 ve yüzde 0,8 artış gösterdi. Üçüncü çeyrekte ihracat yüzde 1 artarken, ithalat hemen hemen geçen çeyrekle aynı seviyede kaldı. Alman ekonomisi geçen yıl yüzde 1,4 büyürken, Almanya'da hükümet, küresel ekonominin zayıf seyretmesinin Alman ihracatını etkilemesinden, ticaret ihtilaflarından ve Brexit'ten dolayı ekonominin bu yıl sadece yüzde 0,5 büyümesini bekliyor.



SİNGAPUR, ARTIK DÜNYANIN EN REKABETÇİ ÜLKESİ



Dünya Ekonomi Forumu'nun (WEF) Küresel Rekabet Raporu'na göre, bu yıl dünyanın ekonomik ve teknolojik olarak en rekabetçi ekonomisi Singapur olarak belirlendi. Türkiye, 62,1 puanla 61. sıradaki yerini korudu. WEF'in 141 ülkenin dijital beceriler ve iş yapma kolaylığı gibi 103 temel göstergesinin ölçüldüğü 2019 yılı Küresel Rekabet Raporu açıklandı. Buna göre, dünyanın ekonomik ve teknolojik olarak en rekabetçi ekonomisi 84,8 puanla Singapur oldu. Singapur'un kamu sektörü, iş gücü ve altyapısının rekabet raporunda yüksek puanlar alması dikkati çekti. Küresel rekabet sıralama-

sında ABD birincilikten düşerek 83,7 puanla ikinci, Hong Kong 83,1 puanla üçüncü ve Hollanda 82,4 puanla dördüncü sırada yer aldı. İsviçre küresel rekabet sıralamasında bu yıl 1 sıra düşerek 82,3 puanla sırasıyla 5'inci sıraya gerilerken, Japonya 1 sıra gerileyerek 82,3 puanla 6'ncı sırada yer aldı. Avrupa'nın en büyük ekonomisine sahip Almanya, 4 basamak gerileyerek 81,8 puanla 7'inci sıraya düştü. İsveç bir basamak yükselerek 81,2 puanla 8'inci sırada yer alırken, İngiltere bir basamak gerileyerek 81,2 puanla 9'uncu sırada yer aldı. Danimarka ise 81,2 puanla 10'uncu sıradaki yerini korudu.

İNGİLTERE, VERGİ İNDİRİMİNDE GERİ ADIM ATTI



İngiltere'de iktidardaki Muhazakar Parti Lideri ve Başbakan Boris Johnson, gelecek yıl yürürlüğe girmesi planlanan kurumlar vergisi indiriminin rafa kaldırılacağını, bu yolla elde edilecek 6 milyar sterlinin ülkenin sağlık sisteminin finansmanında kullanılacağını söyledi. İngiliz Ticaret Odaları Birliği'nin (CBI) yıllık konferansında konuşan Johnson, gelecek senenin nisan ayında kurumlar vergisinin yüzde 19'dan 17'ye indirilmesi yönündeki planın erteleneceğini kaydetti. Başbakan Johnson, "Hatırlatayım; bu şekilde 6 milyar sterlini Ulusal Sağlık Sistemi (NHS) gibi İngiliz halkı için öncelikli olan alanlara yatırabileceğiz. Biz zaten daha önce kurumlar vergisini yüzde 28'den 19'a çekmiştik." İfadelerini kullandı. Başbakan Johnson, hükümetin kurumlar vergisinin daha da aşağı çekilmesi yönündeki planını rafa kaldırmasına rağmen, ülkede kurumlar vergisinin mevcut haliyle gelişmiş ekonomiler içerisinde en düşük seviyede olduğunu hatırlattı. İngiltere'de 2010'dan beri iktidarda olan Muhazakar Parti, 12 Aralık'ta yapılacak erken seçim öncesinde sorunları giderek artan ulusal sağlık sistemine yılda 20 milyar sterlin yatırım yapmanın sözünü veriyor. Ana muhalefetteki İşçi Partisi ise kurumlar vergisini yüzde 26'ya çıkararak buradan elde edilecek gelirin ülkenin sağlık, eğitim gibi öncelikli alanlarında kullanılacağı vaadinde bulunuyor.



FEEDERS FOR WEAVING
AND KNITTING MACHINES



KNITTING



© VITONOTODSIGN 2018



VISIT US

Hall 8.1 Stand C109



ITMA 2019

SON ÇEYREKTE YÜZDE 5 BÜYÜME BEKLENİYOR

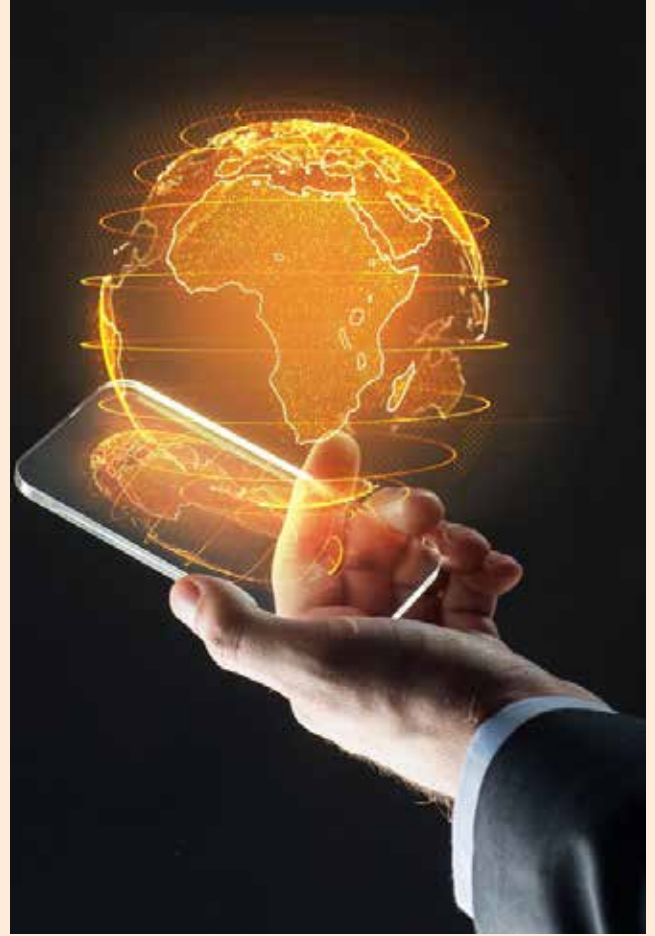
Türkiye ekonomisi yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 0,9 büyüme, beklentilere paralel bir performans sergiledi. Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan AA Finans Analisti ve ekonomist Haluk Bürümcekçi, yılın üçüncü çeyreğinde milli gelirin yüzde 0,9 ile beklentiye yakın artış kaydettiğini belirtti. Böylece, 9 aylık milli gelir daralması yüzde 0,9'a indiğini ifade eden Bürümcekçi, "Yeni Ekonomi Programı'nda (YEP) 2019 yılı büyüme tahmini yüzde 0,5 olarak revize edilmiş, Merkez Bankasının son Beklenti Anketinde ortalama beklenti yüzde 0,3'e kadar yükselmişti." dedi. Gelecek dönem görünümünü ele alındığında, ilk sinyallerin milli gelir büyümesinin 2019 yılının son çeyreğinde güçlendiğine işaret ettiğini dile getiren Bürümcekçi, şunları kaydetti: "Son çeyrek görünümü öncü göstergelere bakıldığında; Türkiye PMI endeksi mevsimsel düzeltilmiş ekim-kasım ortalama değeri (49,3) önceki çeyreğe göre (48,2) artarken, Merkez Bankası Reel Kesim Güven Endeksi aynı dönem ortalaması (105,1) ise önceki çeyrekte (99,5) yüksek gerçekleşti. Kapasite kullanımı ortalaması yüzde 76,4 ile önceki çeyreğe (yüzde 76) göre hafif arttı, tüketici güven endeksinde de 58,4 ile önceki çeyreğe göre (56,8) artış gözlemlendi. İhracatın (TIM verileri) ise aynı dönemde yıllık bazda artışının belirgin yavaşlaması ve ithalatın artmaya başlaması ise dış talebin büyümeye katkı vermeyeceğine işaret etmişti. Dolayısıyla genel olarak son çeyrekte üçüncü çeyrekte daha olumlu bir görünüme işaret etmişti." Bürümcekçi, büyüme eğiliminin ne ölçüde gücünü koruyabileceğini, finansal koşullardaki gevşemenin kalıcılığının, bankacılık kredi hacmindeki yükselişin ne kadar korunabileceğinin ve dış talep koşullarının belirleyeceğini söyledi.

DIŞ TİCARETTE DARALMA SÜRÜYOR

Ekim ayında dış ticaret açığı 1 milyar 808 milyon dolar olarak gerçekleşti. Açık, baz etkisi nedeniyle geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 264 artış gösterdi. İhracat 2019 yılı Ekim ayında, 2018 yılının aynı ayına göre yüzde 0,1 azalarak 15 milyar 664 milyon dolar, ithalat yüzde 8 artarak 17 milyar 472 milyon dolar olarak gerçekleşti. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2018 Ekim ayında yüzde 96,9 iken, 2019 Ekim ayında yüzde 89,6'ya geriledi. Öte yandan 2019 Ekim ayı verisi, baz etkisi nedeniyle bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 264 artışa işaret etti. Hatırlanacağı üzere, 2018 Ekim döneminde ithalatın yüzde 24 düşüş göstermesiyle, dış ticaret açığı yüzde 94 gibi yüksek bir azalış göstererek 456 milyon dolara kadar gerilemişti.



HAZIR GİYİMCİLER DİJİTAL DÜNYAYA AÇILIYOR



İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Çinli Alibaba Group bünyesindeki AliExpress ve AliExpress Türkiye resmi iş ortağı İhracatname, KOBİ'lerin yurt dışındaki tüketicilere doğrudan ulaşmasını sağlayacak bir anlaşma imzaladı. Türkiye'den yurt dışına açılmak ve küresel düzeyde rekabet etmek isteyen firmalar, İHKİB ve Alibaba Group bünyesindeki küresel çevrim içi perakende pazar yeri olan AliExpress desteğiyle AliExpress'in ekosistemi ve altyapısından faydalanarak ürünlerini tüm dünyaya ihraç edebilecek. İlk aşamada 15 bin İHKİB üyesi, işbirliği sayesinde AliExpress'in 200 ülkede, 79 milyon potansiyel müşterisine ulaşacak. Ayrıca AliExpress, ihracatçılara tahsilat, lojistik, pazarlama ve 18 dilde tercüme içeren altyapı desteği verecek. Çözüm ortağı İhracatname ise AliExpress'te mağaza açmak isteyen satıcılara, platforma kayıttan ürünlerin mağazaya yüklenmesine dek geçen bütün süreçte ücretsiz olarak rehberlik edecek. AliExpress'te mağaza açan firmalar, platforma katılım ücreti veya periyodik ücretler ödemezken AliExpress satışları ürün kategorisine bağlı olarak yüzde 5 ila yüzde 8 arasında değişen komisyon oranları talep ediyor.

DAHİLDE İŞLEME İZİNLERİNE EK SÜRE

Ticaret Bakanlığının “Dahilde İşleme Rejimi Tebliği’nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ”i Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Tebliğle dahilde işleme izin belgeleri ile izinlerine ilişkin ek süre başvurularında düzenlemeye gidildi. Buna göre, ihracat taahhüt hesabı henüz kapatılmamış ya da müeyyideli kapatılmış ancak yaptırımı kısmen de olsa tahsil edilmemiş dahilde işleme izin belgeleri ve izinlerine, 6 ay içinde Bakanlığa müracaatta bulunulması şartıyla başvurunun uygun görüldüğü tarihten itibaren belge ya da izin orijinal süresinin yarısını geçmemek üzere ilave süre tanınacak.

AR-GE’YE GEÇEN YIL 38,5 MİLYAR LİRA HARCANDI



Türkiye’de araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) harcaması, 2018’de bir önceki yıla göre yüzde 29,1 artarak 38 milyar 534 milyon lira oldu. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), “2018 Yılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetleri Araştırması” sonuçlarını açıkladı. Söz konusu harcamanın gayrisafi yurt içi hasıla içindeki payı 2017’de yüzde 0,96 iken, 2018’de yüzde 1,03’e yükseldi. Ar-Ge harcaması, 2018’de bir önceki yıla göre yüzde 29,1 artarak 38 milyar 534 milyon lira oldu. Ar-Ge harcamalarında mali ve mali olmayan şirketler yüzde 60,4 ile en büyük paya sahipken, bunu yüzde 30,3 ile yükseköğretim takip etti. Kar amacı olmayan kuruluşlar tarafından yapılan Ar-Ge harcamalarının da dahil olduğu genel devlet Ar-Ge harcamalarının toplam Ar-Ge harcamaları içindeki payı ise yüzde 9,2 olarak kayıtlara geçti. Ar-Ge harcamalarının 2018 yılında yüzde 53,6’sı mali ve mali olmayan şirketler tarafından finanse edilirken, bunu yüzde 32,3 ile genel devlet, yüzde 12,1 ile yükseköğretim, yüzde 2 ile yurt dışı kaynaklar ve yüzde 0,03 ile yurt içi diğer kaynaklar takip etti.

İSTİHDAM ENDEKSİ 3. ÇEYREKTE YÜZDE 3,9 DÜŞTÜ



Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), yılın üçüncü çeyreğine ilişkin iş gücü girdi endekslerini yayımladı. Sanayi, inşaat ve ticaret-hizmet sektörleri toplamında takvim etkilerinden arındırılmış istihdam endeksi, bu yılın temmuz-eylül döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3,9 geriledi. Alt sektörler incelendiğinde endeks, sanayi sektöründe yüzde 1,5, inşaat sektöründe yüzde 26,4 azaldı, ticaret-hizmet sektörlerinde ise yüzde 0,2 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış istihdam endeksi ise bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,4 artış kaydetti. Endeks, sanayi sektöründe yüzde 0,9, ticaret-hizmet sektörlerinde

yüzde 0,8 artarken, inşaat sektöründe yüzde 4 azalış gösterdi. Sanayi, inşaat ve ticaret-hizmet sektörleri toplamında takvim etkilerinden arındırılmış çalışılan saat endeksi, bu yılın üçüncü çeyreğinde geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 4,6 azaldı. Endeks, sanayi sektöründe yüzde 2,4 ve inşaat sektöründe yüzde 27,7 azaldı, ticaret-hizmet sektörlerinde yüzde 0,1 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış çalışılan saat endeksi ise bir önceki çeyreğe göre yüzde 1,4 arttı. Endeks, sanayi sektöründe yüzde 1,5, ticaret-hizmet sektörlerinde yüzde 2,2 artarken, inşaat sektöründe yüzde 3,3 azalış kaydetti.



ÖRSAD YÖNETİMİ AYLIK OLAĞAN TOPLANTISINI GERÇEKLEŞTİRDİ

ÖRSAD Yönetimi 8 Ekim 2019 tarihinde Olağan Yönetim Kurulu Toplantısı'nı yaparak, belirlenen gündem maddelerini görüştü. Yönetim Kurulu Toplantısı'nın gündeminde ÖRSAD'ın kendi ofis binasının alınması, ön planda yer aldı.



ÖRSAD Yönetim Kurulu, 8 Ekim tarihinde bir araya geldi. Toplantı Genel Başkan Fikri Kurt'un açılış konuşmalarıyla başladı. Ardından, ÖRSAD Genel Sekreteri Mahir Macit faaliyet raporunu yönetim kuruluyla paylaştı. Yeni üye kabulleri ve üye ziyaretlerinin durumunun değerlendirilmesinin ardından Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Tekstil Meslek Lisesi ile ilgili yapılacak çalışmaların istişaresi gerçekleştirildi. Deprem nedeniyle yıkımına karar verilen, Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Tekstil Meslek Lisesi için alınan yıkım kararı istişare edildi. Okuldaki mevcut makine ve diğer demirbaşların taşınması ve muhafazası için ilgili kurum ve kuruluşlarla

görüşülmesi sonucuna varıldı. Daha sonra ÖRSAD'ın İftar yemeğine sponsor olan firmalara; yönetim kurulu tarafından oluşturulacak komisyon eşliğinde teşekkür belgesi verilmesi kararı alındı.

Düzensiz Göç Yönetmeliği ve ÖRSAD'ın kendi yönetim ofisini alması toplantının ana gündemlerini oluşturdu Yabancı uyruklu işçilerle ilgili yönetmeliğin istişaresi yönetim kurulunun gündemindeki bir diğer konuydu. İstanbul Valiliğinin 22.07.2019 tarihinde yayınlamış olduğu "Düzensiz Göçle Mücadele" Basın açıklaması sonrası verilen ek sürenin 30 Ekim'de tamamlanıyor olması, üretim sektörünün

tamamını etkilediği gibi Örne Sektörünü de ciddi anlamda etkileyeceği göz önünde bulundurularak, Sanaayi ve Ticaret odalarındaki temsilcilerimizle paylaşıldı. Konu ile ilgili süreç ÖRSAD tarafından da yakinen takip edilecek. Sivil Toplum Örgütleri için en önemli hususlardan biri olan kendi mülkünün alınması konusu gündeme alındı. ÖRSAD gibi kökleri geçmişe dayanan bir kurumun kendi ofisinin olması hususunda mutabakat sağlandı. Genel sekreterliğimizin hazırladığı fizibilite raporu paylaşıldı. Yönetim Kurulu üyelerimizin değerlendirmesi için bir aylık süre verildi. Bu süre sonunda raporlar tamamlandığında projenin ÖRSAD üyeleriyle paylaşılması kararı alındı.

8 EKİM 2019 TARİHLİ ÖRSAD YK TOPLANTISI SONUÇ BİLDİRGESİ

1. 2019 yılı İftar Sponsorlarının ziyaret edilmesi ve Teşekkür Belgelerinin takdim edilmesi
2. Zeytinburnu Belediye Başkanlığı ve Kaymakamlığının ziyaret edilerek, Okul ile ilgili bilgi paylaşımı yapılması.
3. Sektörün ana sorunları ile ilgili bir rapor hazırlanarak, ilgili mercilerle paylaşımı
4. Ofis binasının alımı ve takibi, konu ile ilgili Kasım ayının 2. Haftası Yönetim Kurulu Toplantısı düzenlenmesi



GALİP BALKAR LİSESİ'NE ÖRSAD'DAN DESTEK

ÖRSAD'ın Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne verdiği desteklere bir yenisi eklendi. Deprem riski nedeniyle yıkım kararını takiben boşaltılan okuldaki makinaların taşınması konusunda ÖRSAD katkı sağladı.



ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkanı Fikri Kurt, ÖRSAD Genel Sekreteri Mahir Macit ve Genel Sekreter Yardımcısı Mustafa Vıcıl, Şehit Büyükelçi Galip Balkar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Kamil Akbulut ile sıklıkla biraraya gelerek, sanayi-eğitim işbirliği çerçevesinde meslek liselerinden mezun olan gençlerimizin sektöre kazandırılması adına neler yapılabileceğini istişare ediyorlar. Bu görüşmelerden birisinde okulun deprem riski sebebiyle yıkım kararının alınması ile birlikte makinelerin taşınması ile ilgili bir talep ile karşılaştılar. Bu görüşmelerin ardından ÖRSAD Yöneticileri Zeytinburnu Kaymakamı Mehmet Makas'ı makamında ziyaret ederek, Zeytinburnu İlçe Milli Eğitim Müdürü Ali Yeşilyurt ve Tekstil Meslek Lisesi Müdürü Kamil Akbulut ile beraber yıkım kararı alınan okuldaki makinaların muhafazası ve okulun genel durumunu istişare ettiler. Nihayetinde okul yönetimi, ilçe milli eğitim ve kaymakamlık depo alanını buldu. ÖRSAD ise makinelerin taşınmasını ve depolanmasını gerçekleştirdi. Zeytinburnu Tekstil Meslek Lisesi'ndeki makinelerin taşınması 24 Ekim tarihinde gerçekleştirildi.





İpekçioğlu Makine'nin Sahibi Hüseyin İpekçi:

SADECE BİR KEZ GÖRDÜĞÜM MAKİNEYİ ÇİZEBİLİYORUM

Hüseyin İpekçi, tekstilde 40 yılı devirmiş bir sanatkar. Babasından miras kalan 'sanatçı' kimliğiyle bir kez gördüğü makineyi, sıfırdan çizip, İTÜ makine mühendisliğinden mezun olan oğluyla imal edebilme yeteneğine sahip, çok özel bir sanatkar. Hüseyin İpekçi'nin namı yurtdışında da biliniyor. İpekçioğlu Makine, Amerika'dan İngiltere'ye pek çok ülkeye çelik aksam ve makine ihracatı yapan bir firma. İpekçioğlu, örme makinesi üretiminde de iddialı bir firma.



Yaklaşık 50 yıldır ve iki kuşaktır tekstil sektörünün

içindedesiniz. Geçmişten bugüne çalışmalarınızı kısaca özetler misiniz?

Babam Ali Rıza İpeki çok sanatkar bir insandı. 1957 yılında çorapçılığa başladı. Makinalara çok meraklıydı ve makinalardan daha fazla verim alabilmek için bunları modifiye etmeye başladı. O günün şartlarında çorap makinesini tekli sistemden çiftli sisteme geçirmeyi ve iki kat daha fazla ürün almayı başarmış bir insan. Daha sonra ortağından ayrıldı ve Fatih'teki evinin üst katındaki küçük bir odada küçük parçalar yaptı, sonra da çantasına koyup piyasaya sattı. O dönemde ben öğrenciydim. Okulu bitirince muhasebe de çalışmaya başladım ama benim de merakım vardı. Babama beraber çalışmak istediğimi söyledim. Babam, ben ve kardeşim küçük bir dükkanda beraber çalışmaya başladık ve piyasanın ihtiyaç duyduğu çelikleri ürettik. O yıllarda vida dahi bulmakta zorlanıyorduk. Daha sonra o küçük atölyeye sığamaz olduk ve Ramtaş Sanayi Sitesi'ne geldik. Sonra kardeşim ayrılıp kendi başına çalışmaya başladı. Bir süre sonra şu anki yerimizi satın aldık. Ardından oğlum da makine mühendisliğinden mezun olup yanıma geldi. Şu anda oğlumla beraber bu işi yürütüyoruz ve makinelerin, özellikle çeliklerin ve çelik aksamların yapımında piyasada çok önemli bir firma haline geldik.

Siz de 40 yıldır bu mesleğe gönül vermiş birisiniz. Bugüne gelindiğinde İpekçioğlu Makine neler yapıyor? Detaylı olarak bahseder misiniz?

İlk başladığımızda bir tane taş motor, bir de matkap vardı. Takım yok. Babam eğelerle yapıyor. Biraz toparlamaya başladığımızda gittik ikinci el hurda makineleri aldık ve

onları onarmaya başladık. Bu makineleri çalışır hale getirdiğimizde örme üretimi yapabilecek makinelere sahip olduk ve örme üretimine de başladık. Şimdiki yerimize geldiğimizde ben CNC'ye yani yeni teknolojiye döndüm. Devletten aldığımız bazı teşvikler sayesinde leasingle de bazı makineler aldık. Bu süreçte, güzel, CNC'li makinelere sahip olduk. Elinizdeki makineler güzel olduğunda doğal olarak daha güzel işler ortaya çıkarmaya başlıyorsunuz. Kalite arttı, zaman kısaldı. Ardından kovan yapmaya başladık ve bunu da oturttuk. Bir gün benim elime bir yerden bir makine kafası geçti. Bu kafayı inceleyerek, iplik üretimi yapan boyahane ve iplikçilere kontrol makinesi yaptım. İpliği bizim makine-

Gördüğüm, incelediğim her makineyi

yapabiliyorum. Bu konuda babama çok şey borçluyum. Babam daha 10 yaşındayken Rize'de kendisi tüfek yaparmış. Ev yapardı, halı yapardı, marangozluk yapardı, nakış işlerdi. Yaklaşık 20 yıl önce vefat etti. Aynı sevda bende de var. Teknik çizim konusunda kendime çok güveniyorum ve bir şeyler yaratmayı çok seviyorum.

mize takıp beş dakika sonra altından kumaşı almaya başladı. Bu ürün çok tuttu ve piyasadaki tüm iplikçi ve boyahaneler bana gelmeye başladı. Bu ürünü yurtdışında da tanıttık, oraya da gönderiyoruz. Bununla beraber yaklaşık on sene önce

iş eldivenlerinin koncunu yapabilmek için bir makine geliştirdik. Eskiden eldivenlerin parmak kısmını çorap makinelerinde ördürüp, bilek kısmının takılması için çok uzun bir proses gerekiyordu. Geliştirdiğim makine sayesinde hem işçilikten kar



İpekçioğlu Makine'nin ürettiği çelik makine aksamları, kalitesiyle sadece Türkiye'de değil tüm dünyada ilgi görüyor.

ettiler hem de çok kısa sürede eldivenleri dikebildiler. Bu ürünü de gerek yurtiçine gerekse yurtdışına hala çok satıyorum.

40 yıllık meslek hayatınızda konulardaki eksiklikleri görerek, yaratıcı ve inovatif fikirler geliştirerek üreticilerin hayatını kolaylaştırmış bir sanatkarsınız. Hem zamandan hem paradan tasarruf sağlayan kişiye özel işler yapmışsınız. Seri üretim işlerine neden girmediniz?

Köşe başları tutulmuştu. Zaten herkes Batılı makinelere hayrandı. Sonra da Uzakdoğu makineleri fiyat rekabeti sayesinde piyasaya girdi çünkü ucuzdu. Ama bir süre sonra bu makinelerin kalitesinin çok düşük olduğunu bizim piyasamız kavradı, ondan sonra iç piyasaya dönüş başladı.

Bugün itibarıyla toplam makine üretim kapasiteniz ve ne tip makineler ürettiğinizden bahsedermisiniz?

Ayda yaklaşık on adet eldiven makinesi üretebiliyorum. Eldiven makinelerinin çok teferruatlı bir yapısı var. Üzerinde yaklaşık 300-400 parça var. Kesme ve katlama sistemi çok özel. Onun da patentini aldım. Bunun yanı sıra örmeciler için kovan ve makine üretimlerimiz de var. A'dan Z'ye tüm örme makinesini yapabilecek durumdayız. Piyasadaki bazı örme makinesi üreticileri kovana yurtdışından getirip toplama makineler yapıyor. Ama biz kovana da kendimiz yapıyoruz. Bu aşamada kullandığımız çeliğin kalitesi çok önemli. En üst kalite malzeme kullanıp, parlatma ve kayganlaştırma işlemlerinden geçiriyoruz. Çeliğimiz içeride de dışarıda da övgü alıyor. Bir gün birisi geldi atkı makinesi istedi, bir süre inceledim ve makinesini yaptım. Gördüğüm, incelediğim



ÖRSAD Genel Sekreteri Mahir Macit ve ÖRSAD Genel Sekreter Yardımcısı Mustafa Vıcal'da sektörümüzün duayenlerinden Hüseyin İpekçi ile bir araya gelerek, kendisine örme sektörünün gelişimi adına katkılarından dolayı şükranlarını sundular.

her makineyi yapabiliyorum. Bu konuda babama çok şey borçluyum. Babam daha 10 yaşındayken Rize'de kendisi tüfek yapmış. Ev yapardı, halı yapardı, marangoz-luk yapardı, nakış işlerdi. Yaklaşık 20 yıl önce vefat etti. Aynı sevda bende de var. Bir şeyler yaratmayı çok seviyorum. Spor giyimde çok büyük bir Amerikan firması bir makine istedi, geçen hafta yolladık. Almanya, Amerika, İran, Tunus'a çok sayıda makine ve çelik gönderdik. Özellikle çeliğimiz büyük rağbet görüyor. Makine üretiminin yanı sıra, yedek parça üretimimiz ve teknik servis hizmetimiz de var. Mekanikte kendimizi oldukça geliştirdik. Bir makineyi bir kez görmem yeterli oluyor. Önce

detaylı çizimlerini yapıp sonra da üretime geçiyorum. Benim en önemli avantajım teknik çizim konusunda çok yetenekli olmam. Elektronikte de kendimizi geliştirmek için elimizden geleni yapıyoruz. Almanya'da yetişmiş emekli bir elektronik mühendisi arkadaşım bu tip makineler de geliştirdik. Artık makinelerde PLC, yani bilgisayar kullanılıyor. Artık her şey bir tuşla yapılıyor.

Tekstil Türkiye'nin en önemli sanayisi. Bugün Türkiye'nin tekstilde geldiği nokta ne? Tekstil Türk ekonomisi için önemini her daim koruyacak bir sektör mü? Tekstilde bir dönem ciddi bir duraklama oldu. Hindistan

ve Pakistan devreye girdi ve bizde işler duruldu. Rus piyasası bizim için çok önemliydi ama onları da küstürdük ve durum bizi sarstı. Ama şimdi tekstilde bir toparlanma var. Kalite arttı. İstanbul lojistik olarak da çok önemli. Ama eksikliklerimiz de var. Örneğin KOSGEB fuar teşvikleri veriyor ama paranızı bir yıl sonra alıyorsunuz. Bu 1-2 ay içerisinde halledilmeli. Teşvikler arttı ama evrak işlemleri ve bürokrasi çok fazla. Devletimizin bu sektöre biraz daha yardımcı olması gerekir. Bundan on yıl önce bir cenazede bir milletvekili ile sohbet ediyordum. Tekstil işi yaptığımı söyledim. Bana 'Hemen sektör değişti. Tekstil artık Türkiye'de bitti' dedi. Böyle şey olur mu?

Ben her sene bazı parçaları bagaja atar, yurt içi ve yurtdışında nereye daha önce makine verdiğim, gezer ziyaret ederim. Adam beni çağırmamış. Yanına gittiğimde o kadar mutlu oluyor ki! Bazı eksiklikleri düzeltiyoruz. Bu bizim için en güzel reklam ve itibar kaynağı oluyor. Arkasında olduğumuzu, onun yanında olduğumuzu bu sayede hissediyor.

Tekstil Türkiye’de ekonominin can damarıdır. Bir milletvekilinin bana bunu söylemesi çok gücüne gitmişti. Maalesef tekstilin güzel günlerini suiistimal eden meslektaşlarımız da oldu geçmişte. Adam Rusya’ya deri ihracatı yapıyor, üst tarafa sağlamları diziyor, altı ise kırpıntılarla doldurup satıyor. Adam Türkiye’den patates istiyor, dibine taş koyup gönderen oldu. İnsanlar kendi can damarlarını kesti. Kapkaççı zihniyet bize çok zarar verdi. Ustalarımızdan, sanayicimizin kendisine kadar çok ciddi eğitim sıkıntılarımız var. Türkiye’de sanatkar insanlar da çok suiistimal edildi. Tekstildilerden parasını en geç alanlar, onlara en zor günlerinde yardım edip makinelerinin sorunlarını çözen sanatkarlardır maalesef. Bugün itibarıyla sadece peşin parayla çalışıyorum. Yüzde 50 ön ödemeyle ve çekle dönsem inanın satışlarım bir ayda iki kat artar. Ama o zaman da sıkıntılar çıkıyor. Maliyeti karşılayamıyorsunuz.

Türkiye’de sanatkarlık adeta nesli tükenen bir meslek dalı. Arkalarından gelecek yetişmiş tecrübeli insanlar da yok.

Ben her sene bazı parçaları bagaja atar, yurt içi ve yurtdışında nereye daha önce makine verdiğim, gezer ziyaret ederim. Adam beni çağırmamış. Yanına gittiğimde o kadar mutlu oluyor ki! Bazı eksiklikleri düzeltiyoruz. Bu bizim için en güzel reklam

ve itibar kaynağı oluyor. Arkasında olduğumuzu, onun yanında olduğumuzu bu sayede hissediyor. Bu, çok önemli. Gerçekten emek isteyen bir iş yapıyoruz ama bunu zevkle yaptığımızda gözünüz bir şey görmüyor. Oğlum da konusunda kendini çok geliştirmiş bir mühendis. Bazen bana kızıyor, ‘Baba, beni neden bu işlere soktun’ diyor. Personelle uğraşmak bir yana, asıl dışarıdaki müşteri ile uğraşmak çok yıpratıcı. Adam bir makine için Uzakdoğu’dan 10 bin dolar fiyat almış. Bizim makine de 7 bin dolar. Ama çok pahalı deyip almıyor. Bu, sanatkarı yıpratıyor.

En büyük sıkıntılarınız neler?

Benim en büyük sorunun yer meselesi. Burası benim ve işe başladığımızda bize yetiyordu. Ama ne zaman ki makine üretimine başladık, yerimiz yetmemeye başladı. Makinelerin cüssesi büyük olduğundan alan gerekiyor. Bu yüzden başka yerler de kiralamak durumunda kaldık. Örmecilerin bir arada olduğu bir organize sanayi bölgesinde yer almak ve orada üretim yapabilmek çok isterim. Örmecilerin ve örme makinesi tedarikçilerinin bir arada olduğu bir yer tüm sektöre can verecektir. Yalova tarafında sanayiciler için bir yer yapıyor ve on sene içerisinde biteceği söyleniyor. Oraya da biraz heves ettim. Ama on sene sonra ben olacak mıyım? Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan benim ortaokuldan



sınıf arkadaşım. Kendisine iyi bir projeye gittiğimde beni reddetmeyeceğini biliyorum. Kendisi daha Gençlik Kolları’nın başkanı iken Ramtaş’taki üretim tesisimizi

gezdi ve hayran kaldı. Şimdiki halimiz görse çok mutlu olacağını biliyorum. Ama onu çağırabilmem için çok güzel bir proje hazırlamam lazım.

İHRACATIN MANİFESTOSU İHRACAT ANA PLANI HAZIR

Küresel ticaret savaşları, dünyanın önde gelen ülkeleri arasında, boyutları ve etkileri giderek derinleşen bir mücadele alanı haline gelirken, Türkiye 2023 hedeflerine ulaşmak için ihracatta yeni bir yol haritası belirledi. Teknolojik dönüşümler yakından takip edilerek oluşturulan plan çerçevesinde 5 sektör ve 17 hedef ülke öne çıkarken ihracatı özendiren ve kolaylaştıran bir yapılaşma geliştirilecek.

İHRACAT ANA PLANI İLE 226,6 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT HEDEFLENİYOR. BUNA GÖRE 2019-2023 YILLARI ARASINI KAPSAMASI BEKLENEN PLANDA ŞU BAŞLIKLAR ÖNE ÇIKIYOR:

- ABD, Brezilya, Çin, Etiyopya, Fas, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Irak, İngiltere, Japonya, Kenya, Malezya, Özbekistan, Rusya ve Şili ihracat için hedef ülkeler olarak belirlendi.
- Makine, otomotiv, elektrik-elektronik, kimya ve gıda olmak üzere 5 sektör öncelikli olarak seçildi.
- İhtisas Serbest Bölgeleri ile yüksek teknolojlili ürün ihracatı yüzde 3,5'ten yüzde 5'e çıkacak.

TİM Başkanı İsmail Gülle, 2023 ve 2030 ihracat hedeflerine giden yolda ihracatçıların, ihracat Ana Planı gibi bir pusulaya da ihtiyaç duyduklarını belirterek, "İhracat Ana Planı'nı, Bakanlığımızın, Hükümetimizin bizler için yürürlüğe koyduğu bir plandan öte, bizzat kendi kılavuzumuz, ailemize yön verecek bir manifesto olarak görüyoruz.



Ticaret savaşları ve korumacı politikalar karşısında ülkeler, dünya ticaretinden aldıkları payı korumak ve daha fazla pay almak adına hem yeni pazarlar bulmak hem de pazar paylarını genişletmek için birçok yol deniyor. İhracata dayalı büyüme sistemi ile dünyanın en büyük ekonomileri arasında yerini almak için çalışmalarını sürdüren Türkiye, küresel rekabette öne çıkmak ve sürdürülebilir bir büyüme sistemi ile 2023 hedeflerine ulaşmak için kolları sıvadı.

Türkiye ekonomisinin ihracata dayalı büyüme modeli ile dünya ticaretinden aldığı payı yükseltmek için çalışmalar sürerken, 2023 hedeflerine ulaşmak için hem yeni yol haritası belirlendi hem de ülkenin üretiminin yöneleceği alanlar saptandı. Dünyanın her yerine yayılmak ve nitelikli ihracatla sürdürülebilir bir büyüme hedefine odaklı

çalışmalar sonucunda ortaya yeni bir plan çıktı.

Bu kapsamda "İhracat Ana Planı" hazırlanarak ticarete teknolojinin öne çıktığı ihracata dayalı yeni yol haritası, tüm ayrıntıları düşünülerek, ihracata özendirilen ve ihracat yapmak isteyen kişilerin kolayca anlayacağı şekilde düzenlendi.

Nokta atışlarla şekillenen İhracat Ana Planı, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve TİM Başkanı İsmail Gülle tarafından açıklandı. 5 sektör ve 17 hedef ülke üzerine odaklanan plan çerçevesinde; pazar ve ürün çeşitlendirme, yüksek teknolojlili ihracatın artırılması, daha fazla ihracatçı ve ihracatçının aracısız pazar erişimi gibi birçok konu yer alıyor.

Sürdürülebilir ihracat hedefi

2019-2023 yıllarını kapsayan 11. Kalkınma Planı'nın istikrarlı büyümenin ihracata



dayalı olduğu bir anlayışla hayata geçtiğini anımsatan Pekcan, İhracat Ana Planı'nı hazırlarken Kalkınma Planı hedeflerini dikkate alarak, 226,6 milyar dolarlık ihracat hedeflediklerini söyledi. Asıl hedefin, dünyadaki ticaret savaşları ve teknolojik dönüşümlerini de yakinen takip ederek bu hedefin de üzerine çıkabilmek olduğuna işaret eden Pekcan, şunları kaydetti:

"Oluşturduğumuz bu plan kapsamında, sürdürülebilir bir ihracat anlayışını hedefliyoruz. Bakanlığımızca ilgili paydaşların katılımıyla yapılan titiz çalışmalar sonucunda 17 hedef ülke seçtik. Bu ülkeleri seçerken, ülkelerin Dünya Gayri Safi Yurtiçi Hasılası'ndan yüzde 60 pay almasını, dünya ithalatının yüzde 43,7'sini gerçekleştirdiklerini ve ülkemiz ihracatından da yüzde 25,2 pay aldıklarını dikkate aldık. Bu ülkeleri sırasıyla, ABD, Brezilya, Çin, Etiyopya, Fas, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Irak, İngiltere,

Japonya, Kenya, Malezya, Meksika, Özbekistan, Rusya ve Şili olarak belirledik. Buna ilaveten makine, otomotiv, elektrik-elektronik, kimya ve gıda endüstrisi olmak üzere 5 hedef sektör seçtik. İhtisas Serbest Bölgeleri ile hedefimiz Türkiye ihracatındaki payı yüzde 3,5 olan yüksek teknolojlü ürün ihracatımızı yüzde 5'lere çıkarmak."

Pekcan, küresel ekonomiye başarıyla dahil olmuş tüm ülkelerde olduğu gibi ihracatın, uzun dönemli büyümeyi sağlayan, refahın ve ekonominin anahtarı olduğunu söyledi. Bu durumun ihracat politikası araçlarının günün koşullarına göre devamlı etkinleştirilmesini zorunlu kıldığını kaydeden Pekcan, "21. yüzyılda, hızını ve boyutlarını kavramada zorlandığımız büyük bir dönüşümün başlangıcındayız. Ana plan çalışmamızın bu dönüşüme dair bir strateji teşkil etmesini umut ediyoruz. Bu kapsamda, İhracat Ana Planı küresel eğilimleri dikkate alarak, hedef ürün, hedef ülke, yeni ve yenilikçi

ihracatçı yaklaşımı ve küresel tedarik zinciri bakış açısıyla hazırlanmıştır" diye konuştu. Pekcan, aynı şekilde, İhracat Ana Planı'nın başta bilişim ve yapay zeka alanındaki küresel dönüşüm olmak üzere küresel ekonomideki büyük dönüşümü, eğitimi ve küresel becerilerle donanmış bir dış ticaret ailesini, kısacası çağımızın "başarı anahtarlarını" yakalamak ve Türkiye'ye sunmak üzere hazırlanmış bir plan olduğunu aktardı.

Koşulların yarattığı fırsatlara odaklanarak ihracatçılara yeni bir rota

Küresel ekonominin görünümüne ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Pekcan, "Son dönemde artan korumacılığa, bununla bağlantılı olarak, ticaret savaşlarına şa-

hit olduğumuz bir dönemden geçiyoruz. İçinden geçtiğimiz dönem, küresel büyümenin aşağı yönlü revize edildiği, çok taraflı dünya ticaret düzeninin terk edilmeye başlandığı bir dönemdir. Ticaret Bakanlığı olarak, bütün bu zorlu sürece rağmen, küresel koşulların yarattığı fırsatlara odaklanarak ihracatçılarımıza yeni bir rota çizmeyi hedefledik" ifadelerini kullandı.

Pekcan, bugün yaşanan küresel korumacılık artışının ve ticaret savaşlarının arka planında da teknoloji savaşlarının bulunduğunu ifade ederek, ihracat ana planında politika tercihini daha çok verimlilik, inovasyon ve dijitalleşme odaklı olarak yaptıklarını dile getirdi. Türkiye, yüksek gelirli ülkeler arasına yükselecek

Plan çerçevesinde; pazar ve ürün çeşitlendirme, yüksek teknolojlü ihracatın artırılması, daha fazla ihracatçı ve ihracatçının aracısız pazar erişimi gibi birçok konu yer alıyor.

Günlük hayata, yapay zeka, otonom robotlar, blok zincir, nesnelere interneti ve büyük veri gibi kavramların hızla girdiğini belirten Bakan Pekcan, şunları kaydetti: “Ama gelecek 15-20 yıl içinde dünyadaki bütün üretim sürecinin dönüşeceğine şahit olacağız. Dolayısıyla ülkeler, yenilenen 21. yüzyılın teknolojilerine ayak uydurmuş, hızla gelişen ülkeler ve bu gelişimi seyreden ülkeler olmak üzere ayrılacaktır. Türkiye, küresel dil olan ‘dijitalleşmeyi’ benimsemiş, yeni nesil serbest bölgeleriyle bilişimin ve yapay zeka teknolojisinin üretim ve ihracat adreslerinden biri olmuş, geleneksel sektörlerde küresel ligde üst sıralara yükselmiş bir ülke olarak 21. yüzyılda ‘yüksek gelirli ülkeler’ arasına yükselcektir.”

Pekcan, Türkiye’nin bu dijital dönüşümü fırsata çevirmek zorunda olduğunu altını çizerek, “Türkiye olarak dünya ekonomisini ve günlük yaşamımızı kökten değiştirecek bu büyük dönüşümü ülkemiz açısından bir fırsata dönüştürmek zorundayız. Dolayısıyla trendleri doğru okuyarak sürdürülebilir büyüme ve rekabet

için inovasyona, Ar-Ge’ye ve dijitalleşmeye yönelik özgün politikalar geliştireceğiz. Ar-Ge, bilgi, inovasyon, yüksek teknoloji, verimli üretim ve ihracat ekosistemini ortaya koymayı ve stratejimizi Türkiye’nin refahı için bir rotaya dönüştürmeyi hedefliyoruz. Değişim ihtiyacı kapımızı çalmaktadır. ‘Keşke’siz, ‘ama’sız ya da ‘belki’siz bir vizyonla hareket ederek hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağı bir teknoloji çağı ile olan randevumuza geç kalmamak mecburiyetindeyiz. Başka şansımız yok.” diye konuştu.

Yüksek teknoloji sanayi ürünlerinin ağırlığı artacak

Bakan Pekcan, son dönemde Türkiye’nin dış ticaret performansının büyük gelişme gösterdiğini vurguladı. 2018 yılında Türkiye’nin gayri safi yurtiçi hasılasının (GSYH) 784 milyar dolar, ihracatının da rekor rakamla 168 milyar dolar düzeyinde gerçekleştiğini dile getiren Pekcan, “Yine 2019 yılının ilk 6 ayında, 2018 yılının aynı döneminde yüzde 66,8 olan ihracatımızın ithalatımızı karşılama oranı yüzde

Plan kapsamında, öncelikli olarak halen mevcut pazarlarda, güçlü olunan pazar ve sektörlerde ticari ilişkileri daha da derinleştirmeye dikkat edilecek ve o yönde çalışmalar yapılacaktır.

85’lere ulaşmış durumda. Son 12 aylık dönemde dış ticaret açığında bir önceki aynı döneme göre yüzde 66,3 oranında, 57,5 milyar dolarlık bir azalma yaşanmıştır. 2018 yılında ihracatın büyümeye katkısı 1,9 puan olurken 2019 yılının ilk çeyreğinde 12,2 puan olmuştur. Haziran 2019 itibarıyla 12 aylık dönem olarak incelediğimizde 2002 yılından beri ilk kez cari işlemler fazlası verilmiştir.” dedi.

İhracattaki olumlu performans gelecek yıllara yaymanın, aynı zamanda ihracatın, teknolojik bileşimini ve katma değerini de artırmanın ve geliştirmenin temel hedefler olduğunu vurgulayan Pekcan, şunları söyledi: “2002 yılından bu yana Saygıdeğer Cumhurbaşkanımızın ihracatı artırmaya yönelik vizyonu ile, ihracatımız 4,5 kat artmış, 2001 yılında yüzde

0,51 olan dünya ihracatından aldığımız pay 2018 yılı itibarıyla yüzde 0,87’ye yükselmiştir. Biz küresel payımızı İhracat Ana Planı çerçevesinde hayata sokacağımız stratejilerle çok daha yukarıya çıkarmayı hedefliyoruz. Küresel ihracattan aldığımız payı artırırken aynı zamanda yıllık yüzde 3,5-4 bandına sıkışmış olan ‘yüksek teknoloji’ sanayi ürünlerinin ihracatımızdaki ağırlığını da artırmayı hedefliyoruz.”

Bakanlık olarak istişareye verdikleri öneme işaret eden Pekcan, planı hazırlarken de tüm Bakanlık ve STK’larla istişare halinde yola çıktıklarını dile getirdi.

Ulusal ve uluslararası raporları, başarılı ülkelerin strateji planlarını incelediklerini, küresel gelişmeleri referans alarak, Türkiye’nin yol haritasını oluşturduklarını bildiren Pekcan, Türk firmalarının

SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME VE REKABET İÇİN; VERİMLİLİK VE İNOVASYON TEMELLİ ÜLKE OLMAK



YÜKSELEN DEĞERLER

✓ Ar-Ge, inovasyon, teknolojik gelişme
o Beşeri sermaye stoğu



AZALAN DEĞERLER

✓ Nüfus
✓ Sermaye birikimi
✓ Ucuz işgücü



RUHSAR PEKCAN

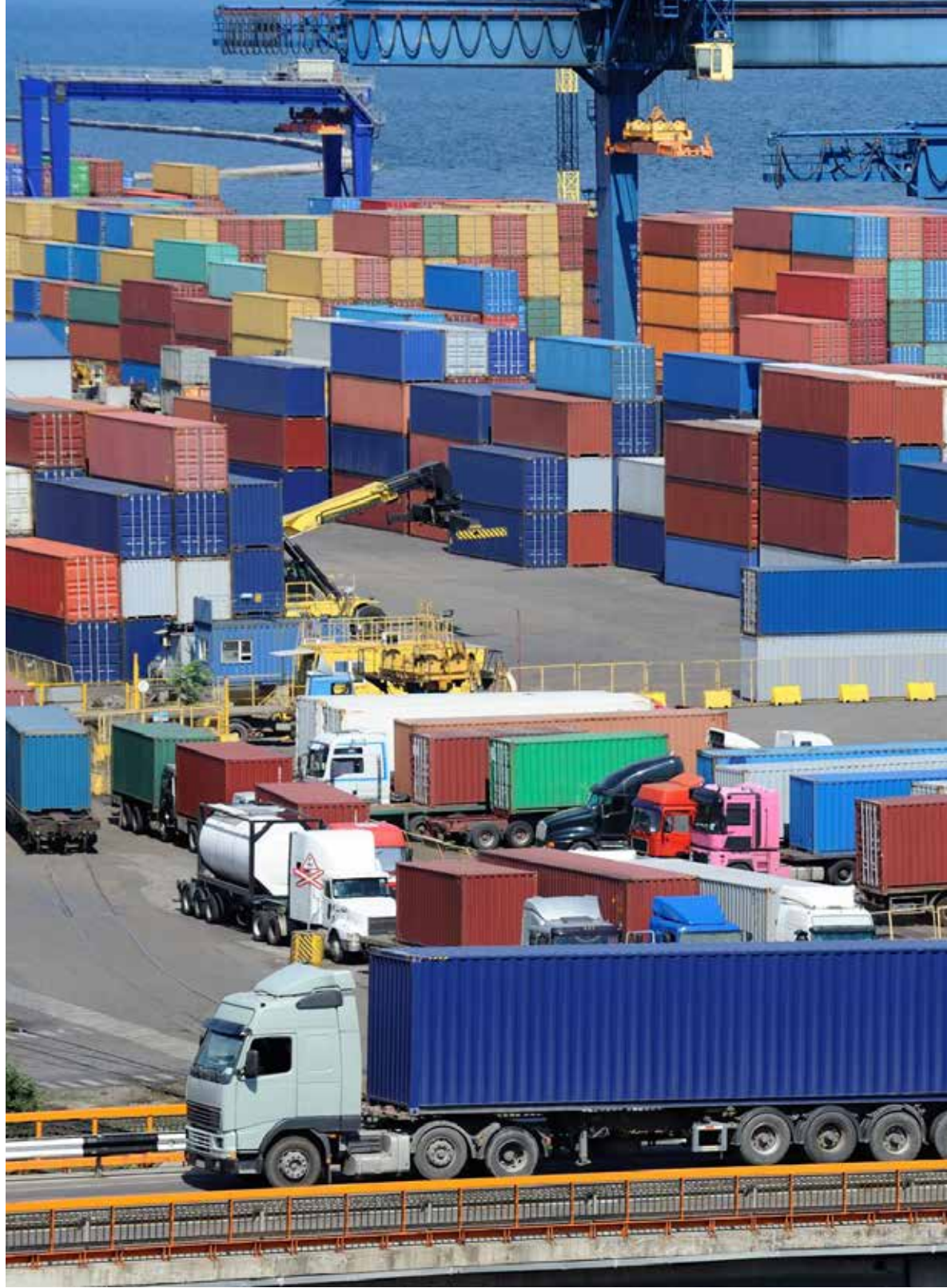
Ticaret Bakanı

"Bu rota ihracatını verimlilik-inovasyon ve dijitalleşme ile artıran bir Türkiye'dir. Ve istikrarlı büyümesini de ihracat artışıyla sağlayan bir Türkiye diyoruz. Bu rota, hedef ürünlerin, hedef ülkelerin, hedef alıcıların nokta atışı belirlendiği bir rota olacaktır. Rotamız belli, ürünlerimizi dijital ortamın tüm imkânlarından yararlanarak pazarlamak, dünyanın dört bir yanına yayılmış müşavirlerimizle ihracatçılarımızın yanında olmak, devlet yardımlarımız ve Eximbank'ımızla ihracatçılarımıza finansal destek sağlamak. Bizim vizyonumuzun nihai amacı topyekûn bir ihracat seferberliği ile ülkemizi 'yüksek gelirli ülkeler' seviyesine yükseltmektir."

istikrarlı ihracat artışını sağlayabilmek açısından, politika araçlarının günün koşullarına göre etkinleştirilmesine yönelik bir yol haritası gerçekleştirdiklerini anlattı.

Pekcan, plan kapsamında, öncelikli olarak halen mevcut pazarlarda, güçlü olunan pazar ve sektörlerde ticari ilişkileri daha da derinleştirmeye dikkat edeceklerini belirterek, şunları kaydetti:

"İlave olarak, 'hedef pazar, hedef sektör' stratejimizi, pazar ve ürün çeşitliliğimizin sağlandığı, yeni nesil serbest bölgelerle katma değeri yüksek, orta ileri ve yüksek teknoloji ürün ihracatının artırıldığı, ihracatın tabana yayıldığı, dış ticaret süreçlerinin her aşamasında yapay zeka, blok zincir gibi gelişen teknolojilerden ve dijitalleşmeden istifade edilen, ihracat desteklerimize yeni yaklaşımlar ve yeni otomasyon getirildiği, yeni finansman imkanları ile ihracatçılarımızı buluşturduğumuz ve dünyanın yeni becerilerine ve donanı-



mına sahip yeni dış ticaret neferleri yetiştirdiğimiz, eğitim sistemini geliştirdiğimiz, dijital teknolojilerden faydalanan Ticaret Müşavirleri ağıyla tüm dünyadaki gelişmelerin anlık olarak iş dünyamızla paylaşabileceğimiz, e-ticaret

dönüşümünü yakalayan ve bu yolla küresel pazarlara açılacak potansiyel ihracatçılara odaklanmak, desteklemek ve bu anlayış hayata geçirmek suretiyle sürdürülebilir ihracat artışını hedefliyoruz."

Hedef ülke, hedef sektör

Plan kapsamında seçilen 17 hedef ülkeye işaret eden Pekcan, 'Hedef ülke, hedef sektör' yaklaşımı ile hedef ülkelerin ithalatından Türkiye'nin aldığı payı iki katına çıkarma hedefinde



olduklarını dile getirdi. Bakan Pekcan, tekstil ve hazır giyimün dünya ihracatından aldığı payın yüzde 4,4, Türkiye ihracatındaki payının ise yüzde 17 olduğunu anımsatarak, şu bilgileri verdi: “Otomotiv sektörünün dünya

ihracatında payı yüzde 12,2 iken, Türkiye ihracatında otomotiv sektörünün payının yüzde 15,2 olduğunu görüyoruz. Makine sektörünün dünya ihracatında payı yüzde 12,5 iken, Türkiye'nin ihracatında bu sektörün payı yüzde 14,2.

Yine dünya ihracatında kimya sanayi ürünlerinin payı yüzde 11,2 iken Türkiye'nin ihracatında bu pay yüzde 6, kimya sektöründe ihracat artışına ihtiyacımız var. Bundan da önemlisi, dünya ihracatında yazılım ve bilişimin payı



İSMAİL GÜLLE

TİM Başkanı

Ihracat Ana Planı, kalkınma planlarındaki ihracat hedeflerinin gerçekleşmesi, hatta aşılması adına mihenk taşı olacaktır. 85 bin ihracatçımız adına ifade etmek isterim ki; ihracat Ana Planı, yeni pazarlara, yeni ürünlere, yeni yaklaşımlara yönelik oluşturacağımız stratejik yol haritasının yol göstericisi olacaktır.

E-ihracat stratejisi
eylem planı ile
KOBİ'lerin e-ihracata
yönlendirilmesi
sağlanacak ve
e-ihracatçı sayısının
artırılabilmesi
çalışmalar
sürdürülecek.

yüzde 10,5 ama Türkiye'nin oranı yüzde 1,3. Hedefimiz dünyadaki sektörel trendleri yakalamak ve bu sektörlerde başarılı ihracatçı ülke olmak.” Ticaretin kuralları yeniden yazılıyor
Dünyada teknolojik bir dönüşüm yaşandığına dikkati çeken Pekcan, bu dönüşümün ticaretin coğrafyasını, ticaretin kurallarını baştan aşağı yeniden yazdığını aktardı. Pekcan, küresel ekonomide bugün başarılı olan şehir ve ülkelerin ihtisaslaşmış serbest bölgelere, serbest limanlara, serbest şehirlere dönük çok başarılı projelere imza attıklarını söyledi. İngiltere'nin, Singapur örneğinden yola çıkarak Brexit sonrası 10 yeni serbest bölge



ve serbest limanı devreye sokacağını açıkladığını belirterek, şu değerlendirmelerde bulundu:

“Yeni nesil Serbest Bölgeler, bu büyük dönüşümün küresel merkezleri haline geliyor. Ticaret Bakanlığı olarak bizler de bu gelişmelerin bilincinde olarak, ülkemizde başarıyla uygulanan serbest bölgeleri birer kümelenmeye dayalı yüksek teknoloji üretim merkezi ve ihracat merkezi ve teknoloji seralarına dönüştürmeyi hedefliyoruz. Hem

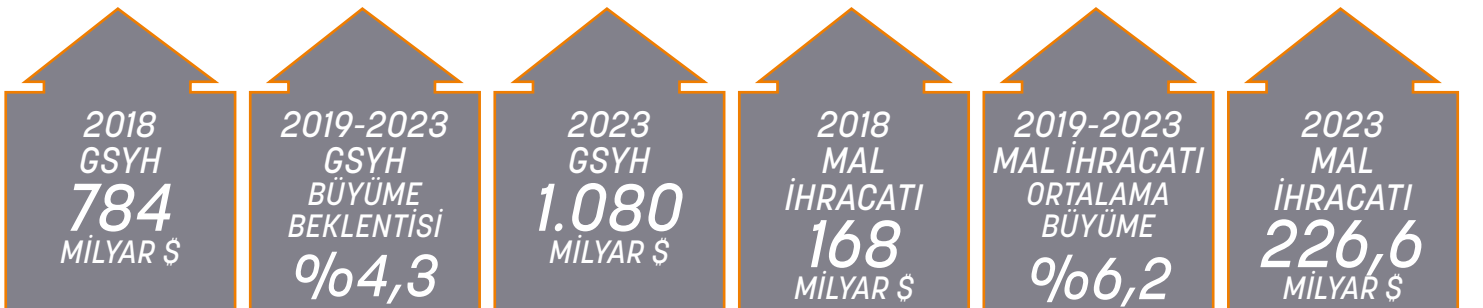
yüksek teknoloji üretimini artırmayı hem de kuracağımız bu bölgelere sağlayacağımız desteklerle teknoloji anlamında ülkemize yabancı yatırımcı çekmeyi hedefliyoruz.” İhracat Ana Planı ile ihracatçılar için Akıllı İhracat Platformu kurduklarını aktaran Pekcan, “Blok zincir uygulamalarını dış ticaretin her alanında yürürlüğe koyuyoruz. E-ihracat stratejimizle KOBİ’lerimiz başta olmak üzere ihracatçılarımızı dünyaya açıyoruz” diye konuştu.

Pekcan, sözlerini şöyle sürdürdü: “Destek Yönetim Sistemiyle firmalarımızın devlet desteklerinden hızlı ve etkin yararlanmalarını sağlıyoruz. Dijitalleşen gümrüklerde hızlı, kolay ve güvenli uygulamalarımızı yaparak ihracatçımızın işlemlerinde hem zaman hem maddi kazanç sağlıyoruz. Ticaret Bakanlığı olarak dijitalleşmede çok yeni bir sayfa açıyoruz. ‘Akıllı İhracat Platformu’ diye çok yeni bir çalışmamız var. 3 aşamalı bir

proje. 6 ay, 12 ay ve 18 ayda tamamlanacak geniş kapsamlı bir çalışma içeriyor.” Veri Analitiği Mükemmeliyet Merkezi kuracakları bilgisini veren Pekcan, Türkiye’nin iç ve dış ticaretteki bütün verilerini ulaşılabilir ve güvenli bir şekilde bu merkezde toplanacaklarını anlattı.

İHRACAT ANA PLANI YAZIMIZIN 2. BÖLÜMÜ GELECEK SAYIMIZDA YAYINLANACAKTIR...

KALKINMA PLANI HEDEFLERİMİZ





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, dalgiç, 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



HYOSUNG ÖRMECİLERİN HAYATINI KOLAYLAŞTIRIYOR

Hyosung firmasının Türk örmeçilerinin faydasına geliştirmiş olduğu yeni ürünlerin lansmanının yapıldığı geceye örme firmaları büyük ilgi gösterdi. 5 Kasım'da Çorlu Hilton Garden Inn'de yapılan toplantıda Hyosung, zamandan, iplik tüketiminden ve enerjiden tasarruf sağlayan 3 yeni ürün grubunu Türk örmeçilerinin beğenisine sundu.



Hyosung Türkiye'nin 5 Kasım 2019 tarihinde Çorlu Hilton Garden Inn'de gerçekleştirdiği tanıtım toplantısı örme sanayicilerinin ilgisi ile karşılandı. Güne tüm ekibiyle

hazır olarak başlayan Hyosung ekibi, tüm gün boyunca misafirlerini en iyi şekilde ağırlamak için ellerinden geleni yaptı. Lansman, artık bir dünya devi haline gelen Hyosung Global'in, ulusla-

rarası alandaki faaliyetlerini özetleyen bir tanıtım videosu ile başladı. Ardından Hyosung İstanbul Tekstil Genel Müdürü ve aynı zamanda Türkiye Fabrikası CEO'su Munseon Kim bir açılış konuşması yaptı.

Hyosung İstanbul Tekstil Genel Müdürü ve Türkiye Fabrikası CEO'su Munseon Kim konuşmasına, geceye katılan örme sanayisinin değerli temsilcilerine teşekkür ederek ve kendini tanıtarak

başladı. Kim, konuşmasını şöyle sürdürdü: ‘Koreli bir şirket olarak 2007 yılında Türkiye’de spandex faaliyetlerimize başladık. Bu süreçte sizlerin değerli destekleri sayesinde büyümeye devam ediyoruz. Kore ile Türkiye geçmişten gelen kan bağı ile dostluğunu ve kardeşliğini sürdürüyor. Türk ve Kore halklarının kökleri aynı atadan geliyor. Yaklaşık 2 bin yıl önce eski bir Kore Krallığı, Türkler tarafından oluşturulmuştu. Bu Türk topluluğu bizim tarafımızdan Moğollar olarak bilinir. Bu iki halk birbirleri arasında oluşan dostluk vesilesiyle kardeş halk olarak bilinirler. Yıllar sonra hala bu soydan olan Koreliler kardeş halk olarak adlandırılır. Kullandığımız dil de aynı koldan, Ural –Altay kolundan gelmektedir. Ayrıca sizin babalarınız Kore Savaşı’nı iyi hatırlar. Bu savaşta Türkiye, ABD’nin ardından Kore’ye en fazla asker gönderen ülke oldu. 15 binden fazla asker gönderdi. Tüm bu askerler ülkemize gönüllü geldiler. Koreliler bunu asla unutmaz. İki kardeş ülkenin tarihini birkaç kelimedede bu şekilde özetleyebiliriz.’

Kim: ‘Türk tekstiline katma değer katmak için buradayız’

2002 yılındaki Dünya Kupası’nın da hala herkesin hatırasında olduğunu belirten Kim şunları söyledi: ‘Türki-

ye, Kore ile üçüncülük maçı için Kore’ye geldi. Bununla birlikte medyada iki ülkenin ortak tarihiyle ilgili bilgiler yayınlandı. 29 Haziran 2002’de Türk bayrakları, stadyumda gönüllü Koreli destekçilerinin omuzunda dalgalanıyordu. Maçtan önce Türk Milli Marşı okunurken açılan devasa Türk Bayrağı tüm stadyum muazzam bir coşku ve alkışla karşıladı. Maç süresince statta bulunan birçok Koreli ellerinde Türk bayraklarıyla maçı seyretti. Bu görüntüler tüm dünyada izlendi. Maçı Türkiye 3-2 kazandı ve dünya üçüncüsü oldu. Oyuncular birbirleriyle el ele seyirciyi selamladı. Türk milli takımından Tugay Kerimoğlu duygularını şöyle dile getirdi: ‘Bugüne kadar yaşadığım en güzel duyguydu. Böylesi büyük bir turnuvada bir daha asla rakibin evindeki taraftarlar tarafından böyle alkışlanamayacağım.’ Çok dokunaklı bir oyundu ve dünyanın her tarafındaki gazeteciler, bu maçın turnuva tarihinin en duygulu ve güzel maçı olduğunu bildirdi. O tarihten itibaren Kore ürünlerinin rüzgarı Türkiye’de de esiyor. Kore ürünlerinin Türkiye’ye ithalatı muazzam bir biçimde arttı. Bence Hyosung Türkiye’nin büyümesinin arkasındaki en önemli itici güç, bu iki ülkenin dostluğudur. Bir kez daha Türkiye’ye teşekkür eder,

Türkiye ile Kore arasında biz de bir köprü görevi görürken, Türk ekonomisinin büyümesini teşvik etmek için çok çalışmaya devam edeceğimizi belirtmek isterim. Hyosung müşterileriyle kazan-kazan ilişkisi kurmak için, sizlerin ürünlerine değer katan ürünler sunmaya çalışıyor. Bugün size tanıtacağımız yeni ürünlerin bir özelliği daha var. Kore’deki firmamızın ürün geliştirmesi tarafından değil, tamamen Türk müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik Türkiye Fabrikamız tarafından geliştirilmiş olan, üretimize değer katacak yenilikçi ürünler bunlar. İçinde bulunduğumuz dönemde dünyada kafa karıştırıcı süreçler yaşanıyor. Bu kaotik çağda hayatta kalmanın yolu teknolojiden geçiyor. Sadece ileri teknoloji geleceğimizi garanti edecektir. Teknolojimizi geliştirmeye çalışmaya her daim devam edeceğiz, elimizden gelenin en iyisini yapacağız. Bugün burada olduğunuz için hepimize teşekkür ederim.’ Munseon Kim’in ardından Hyosung İstanbul Tekstil Teknik Pazarlama ve Geliştirme Müdürü Deniz Başbuğ yeni ürünleri tanıtımı için sahneye çıktı. ‘13 yıldır süren bir beraberliğimiz var. Geçen bu 13 yılda siz sevgili meslektaşlarımızla adeta bir aile olduk’ diyerek konuşmasına başlayan Başbuğ şunları söyledi: ‘Günümüzde sadece değişime ayak uydurabilen firmalar varlığına devam ediyor. Bu yıl partnerlerimizin maliyetlerini düşürerek verimliliklerini artırabilecekleri ürünler üzerine kafa yorduk. 2020’de de bu çalışmalara devam edeceğiz.’ Deniz Başbuğ konuşmasını Hyosung Türkiye’nin Türk tekstilciler için geliştirmiş olduğu örmecilere özel üretilmiş bir ürün olan Creora HS’i, iki iplikli örgüçülere büyük avantajlar sağlayacak olan Creora ES35’i ve denim kumaşlarının hayatını kolaylaştıracak olan Creora LUMINOUS’u konuklara tanıtarak sürdürdü. Deniz Başbuğ’un gerçekleştirdiği

ÖRMECİLERE ÖZEL ÜRETİLMİŞ BİR ÜRÜN: CREORA HS

Örgü sektöründe makine hızları her geçen gün artıyor. HS, bu hızı ayak uydurabilecek bir ürün. Özellikle Mayer HS ve Monarch HS gibi yuvarlak örgü makinelerinde çok olumlu sonuçlar sağlayan HS, örme makinesinde yüksek spandex çekiminde ve maksimum makine hızında (RPM) çalışabilme ve yüksek bobin ağırlığı nedeniyle örme makinesinde uzun kullanım ve daha az bobin değişimi gibi önemli avantajlar sağlıyor. Yapılan deneylerde HS, rakiplerine kıyasla yüzde 15-20 oranında spandex tasarrufu sağlıyor. Ürün maksimum makine hızı (RPM) koşullarında çalışabildiğinden, yüzde 30-40 oranında üretim verimliliği artışı sağlıyor. Spandex değişimi yüzde 25 oranında azalırken, daha az spandex değişiminden kaynaklı daha az spandex atığı ve daha düşük işçilik maliyeti mevcut. Ürün 500 ton kumaş üretiminde rakiplerine kıyasla 27 bin dolar tasarruf sağlıyor.



Hyosung Türkiye, Türk tekstil sektöründe beraber çalıştıkları iş ortaklarına birer plaket sundu.

yeni ürün tanıtımlarının ardından gerçekleşen ödül töreninde ise Hyosung Türkiye, Türk tekstil sektöründe beraber çalıştıkları iş ortaklarına birer plaket sundu. Ardından çok başarılı müzisyenler tarafından icra edilen yemek müziği eşliğinde akşam yemeğine geçildi.



İHRACAT TASARIM ODAKLI MARKALARLA BÜYÜYOR

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) organizasyonu ile düzenlenen MBFWI'da ihracatın tasarım odaklı markalarla büyüdüğüne dikkat çekildi. Uluslararası satın alma sorumluları, hafta boyunca Türk marka ve tasarımcılarla tanışma fırsatı buldu.



Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul İlkbahar/Yaz 2020 sezonu 8-11 Ekim 2019 tarihleri arasında İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) organizasyonu ile Zorlu PSM'de gerçekleşti. Hafta boyunca tasarımcılar ve tasarım markaları İlkbahar/Yaz 2020 hem koleksiyonlarını sundular, hem de The Core İstanbul çatısı altında satış odaklı buluşmalar gerçekleştirdiler. The Core İstanbul, hem moda haftasının satışa yönelik boyutunu oluşturuyor, hem de yerli ve yabancı satın alma sorumlularını, genç moda girişimcilerini ve moda basını mensuplarını tek bir çatı altında buluşturarak yeni iş birliklerine zemin hazırlıyor. Londra, Milano, Varşova, Riyad ve Madrid gibi farklı şehirlerden Harvey Nichols Riyad, Studio Zeta ve Rainbowwawe gibi dünya çapında prestijli mağaza ve showroom'ları temsilen gelen uluslararası satın alma sorumluları, 2 gün boyunca Türk marka ve tasarımcılarla tanışma fırsatı buldular.

Tasarım odaklı ihracat için

The Core İstanbul, MBFWI organizasyonunu üstlenen İHKİB'in "Dört Dörtlük Eylem Planı" doğrultusunda tasarım odaklı ihracatı artırma hedefinde önemli bir yer tutuyor. İHKİB 17,6 milyar dolarlık ihracatıyla dünyada 6'ncı, AB pazarında ise 3'üncü büyük tedarikçi konumunda bulunan Türkiye'nin, hazır giyim sektörünün moda sektörüne evrilmesiyle bu ihracatı birkaç katına çıkarmayı amaçlıyor ve bu amaç doğrultusunda Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'un moda ve tasarım altyapısını güçlendirme anlamında önemini vurguluyor. İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, "The Core İstanbul, İHKİB olarak hayata geçirdiğimiz Vizyon Belgesi çerçevesindeki Dört Dörtlük Çalışma Programı açısından bizim için oldukça önemli bir etkinlik. Bir hazır giyim ürü-

nün ortalama 20 dolar/kg olan birim fiyatı marka etkisiyle 3 katına, özel tasarım olması durumunda 5 katına çıkabiliyor, bu da tasarım, moda ve markanın çarpan etkisiyle ihracatın geometrik artışını sağlıyor. Yüksek katma değerli tasarımcı ürünlerinin ihracattaki payını artırmayı öngören bu plan doğrultusunda The Core İstanbul ile hem marka ve tasarımcıları satın alma sorumluları ile buluşturuyoruz hem de marka ve tasarımcılar arasında farklı iş birliği modellerini artırmayı hedefliyoruz." diyerek The Core İstanbul hakkında görüşlerini dile getirdi.

Marka ve tasarımcılar bir arada

The Core İstanbul kapsamında İlkbahar/Yaz 2020 koleksiyonlarını sergileyen marka ve tasarımcılar arasında bu sezon Anais&Margaux Paris, Can Oker, Ceren Ocak, Eclectic Concept, Exquise, Filiarmi, IP217, Jaquette, Join Us, Karma Blue Bleu, Kith & Kin, Lug von Siga, Mert Erkan, FUTURISTIKLOVER & Mehmet Emiroğlu, Mehmet Korkmaz, Mehtap Elaidi, Meltem Özbek, MiiN by Kadir Kılıç, Muun, Natalie Kolyozyan, Özlem Erkan, The Royal Gang, Y Plus by Yakup Biçer, ZELL ve Zeynep Erdoğan yer aldı.

Taptaze bir moda deneyimi: Meet the Talents 30'a yakın tasarımcı markasının katılımıyla moda endüstrisine güncel ve yaratıcı çözümler sunan The Core İstanbul'un Meet the Talents alanında bu sezon genç ve yetenekli Türk tasarımcıların hazırladıkları sınırlı sayıda tasarım da sektör profesyonelleriyle buluştu. Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul Kreatif Direktörü Güneş Güner de The Core İstanbul ile ilgili olarak, "Defilelerde koleksiyonlarını gösterme imkanına sahip tasarımcı ve markaların yanı sıra genç moda girişimcilerine de rastlayabileceğiniz bu alanda farklı koleksiyon parçalarını yakından değerlendirme şansı bulabileceksiniz. The Core İstanbul, gelişecek yeni iş birlikleri için de bir kuluçka merkezi olmayı hedefliyor. 20'nin üzerinde köklü ve gelişmekte olan tasarımcının yanı sıra 10'a yakın tasarım markasının katılımıyla moda endüstrisine farklı tasarımsal çözümler sunan bu yaratıcı platforma bu sezon farklı bir deneyim de eklendi. Meet the Talents alanında genç Türk tasarımcılarının hazırladıkları limitli parçalara mutlaka göz atın" sözleriyle düşüncelerini dile getirdi.

RAKAMLARLA MERCEDES-BENZ FASHION WEEK'E REKOR KATILIM

Mercedes-Benz Lounge bu sezon toplamda yaklaşık 4.000'in üzerinde davetliyi ağırladı. MBFWI kapsamında, 1000 metrekarelik alanda kurulan, oturarak toplam 672 kişi kapasiteli, 28 metre uzunluğundaki Runway alanında 12 defile ve 1 seminer gerçekleştirildi. 300 metrekarelik alana sahip, 280 kişi oturarak ya da 400 kişi ayakta kapasiteli Studio alanı ise toplam 10 mini defileye ev sahipliği yaptı. Ayrıca moda haftası kapsamında 5 offsite defile yapıldı. Etkinlik alanı 300 kişilik bir prodüksiyon ekibi tarafından yönetilirken, hafta boyunca yaklaşık 5.000 kişilik bir ekip farklı görevlerde yer alarak kusursuz bir moda haftası için çalıştılar.





Koton Örme Zekeriya Sağlam:

'İNSAN VARLIKTA DEĞİL, YOKLUKTA MUTLU OLUR'

Örme sektörünün en mütevazı ama en deneyimli duayenlerinden Koton Örme'nin Sahibi Zekeriya Sağlam, 'Bir ayakkabı alırsın, mutlu olursun. Bir ceket alırsın mutlu olursun. Seversin o ceket. Artık varlık içerisinde, o ceket sevebilmeyi unuttuk' diyor. Zekeriya Ağabey, galiba bu yüzden hep mutlu olmayı seçmiş. 1985 yılından bu yana hep 10 makine ile çalışmış. Ne uzamış, ne kısalmış. Koton Örme'de bayrağı ise babasının öğretileri ve öğütleri ile büyümüş, ama diğer yandan da 70 ülke görmüş, 4 dil konuşan bir genç sanayici olan oğlu İbrahim Sağlam devralmış.



ÖRSAD'ın kurucularından birisiniz. ÖRSAD'ı ne niyetle kurdunuz?

Zekeriya Sağlam: Örmecilerin hepsinin bir arada olduğu bir sanayi sitesi kurma hayaliyle kurduk. Gittik arsalara baktık. Ama 10 kişiyi bile bir araya toplamak çok zordu. Dernekçilik gerçekten de görüldüğü kadar kolay bir şey değil.

Biraz sektördeki geçmişinizden bahsedermisiniz?

Zekeriya Sağlam: Gaziantepliyim. 1971 yılında üniversite için İstanbul'a geldim. Makine mühendisliği okudum. Boş vakitlerimde de Mahmutpaşa'da bu mesleği öğrendim. 1985 yılında kendi atölyemi açtım ve süprem makinelerle üretime başladım. Şu an 66 yaşındayım. İbrahim Sağlam: Babam 1985'ten bu yana işe hayatını adanmış, gece gündüz çalışmış büyük bir sanatkâr. Örne piyasasında kendisini tanımayan yok. 35 yıl boyunca her zaman 10 adet örme makinasıyla fason olarak çalışmış, ne büyümüş ne küçülmüş ama onlarca insana iş vermiş, iş öğretmiş, Yıldız Teknik Üniversitesi mezunu bir makine mühendisi.

Sektörünüzün en karlı yılları hangi yıllardı?

Zekeriya Sağlam: Tekstil 90'da bitti. Hiç unutmuyorum, makine alacağımı duyanlar, ertesi gün dükkanın önüne bir kamyon iplikle geldi. Daha makine almadan iş aldım. O yıllarda insanlar birbirine çok destek oldu. Onun öncesinde ise birak yedek parçayı vıda bile bulamıyorduk. İğnemiz kırıldığında kaynakçıya gidip kaynak yaptırırđık Mahmutpaşa'da. O yıllarda makine bulmak mümkün değildi. Hurdalıktan makine alıp tamir ediyorduk. Mühendis olmam bu noktada bana avantaj sağladı. Olmayan makineyi yapardık. Ustalar kimseye bir şey öğretmezdi, kendi kendimize

öğrendik. Ama 90'larda çok büyük paralar kazanıldı. Ancak o yıllarda sanayici zihniyeti değil esnaf zihniyeti hakimdi. Herkes al, sat yapıp kazanmak yapmak istiyordu. İşler Çin'e kaymaya başladıktan sonra bizler esnaf zihniyetini bıraktık ve terbiye edilerek birer sanayici haline geldik. Yani işlerin o yıllarda Çin'e kayması aslında bizim sanayimizin oluşmasına sebebiyet verdi. Türkiye'de 90'larda Sanko gibi dev sanayiler kurulurken, ben onların ilk makinelerinin kurulmasına yardımcı oldum. İki senede işi öğrendiler ve bugün bir dünya devi haline geldiler. Sani Konukoğlu, benim çocukluk arkadaşım. Bugün Türkiye'de iplik fiyatlarını Sanko belirliyor.

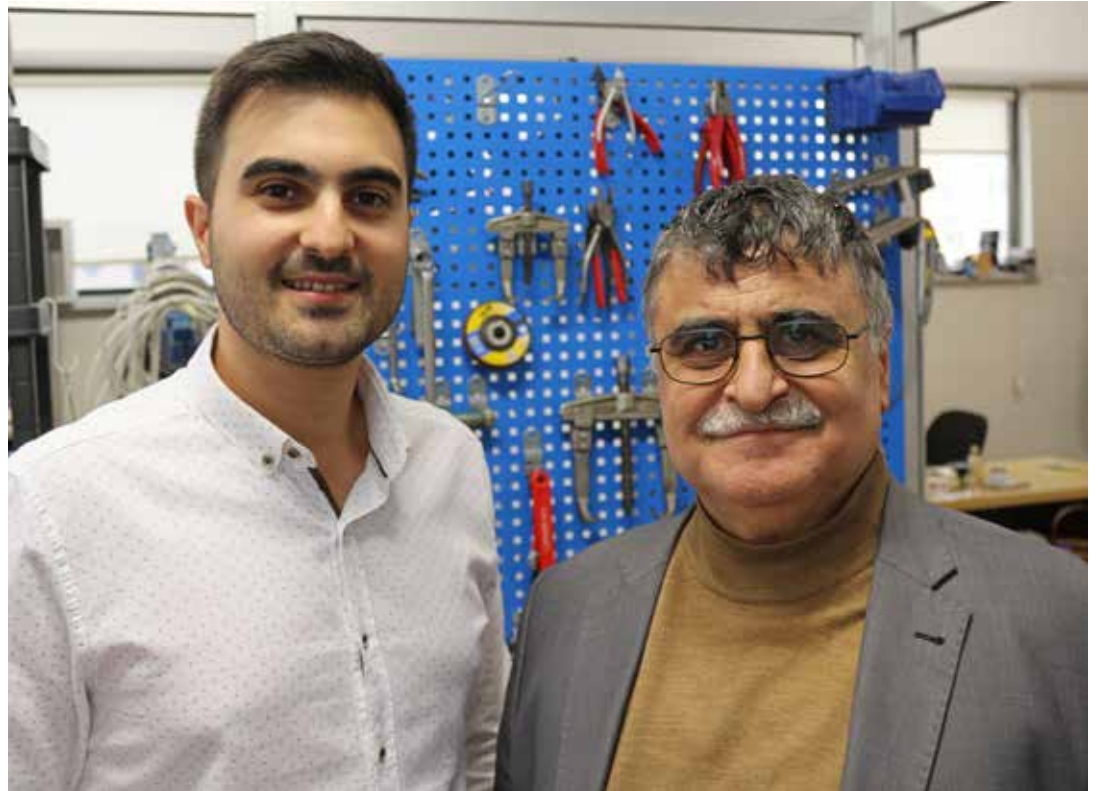
Bugün itibariyle Koton Örme neler yapıyor?

Zekeriya Sağlam: Bizde şu anda on adet çift iplik makine var. Bugüne dek ne 9, ne de 11 makinem oldu. Hep 10 makine ile çalıştım. Örmeci çok çabuk gaza gelir. Yeri olsun bir anda 10 makineyi 20 yapar.

İbrahim Sağlam: 'Şubat 2019'dan bu zamana kadar iş yerinde hızlı bir verimlilik çabam oldu ve çok faydasını gördüm. Mekanik ve elektronik olarak birçok yenilik yaptım, Kervan Makine'nin hızlı çalışmalarıyla makinelerime özel çağlıklar-çardaklar yaptırđım, kendilerine teşekkür ediyorum. Ayrıca Terazili Transpalet makinasını bütün küçük ve orta halli örmecilere kesinlikle tavsiye ederim, inanılmaz zaman kazandırıyor. Piyasaya alışma sürecimde bana her türlü desteği veren Altınpınar Örme Ferhat Altınpınar'a çok teşekkür ederim.'

İbrahim Sağlam: Babamın işinde her zaman yanında olduğum gibi, kendi işlerime de zaman ayırdım. Ancak Beysan Sanayi Sitesi'ne taşındıktan sonra artan işlerimizin yoğunluğu nedeniyle Şubat 2019'da THY Kabin Amirliğinden istifa edip babamın firmasını devralarak şahıs şirketini Limited Şirketine çevirdik. Sanırım örme piyasasındaki en genç firma sahibiyim. Geçen hafta 30 yaşına girdim ve 30 yıl sonra 60 olduğumda

kendimi bu işte görmüyorum. İnsanoğluna hiçbir şey yetmediği gibi örmecilere de makine asla yetmiyor ve sürekli boşuna büyüme hedefi içerisindedir. Bana göre yanlış, çünkü ben de babam gibi tek başımayım ve maddi olarak çok şükür her şeye sahibim ve elimdeki makinaların kendime yettiğini düşünüyorum. Daha fazla makineye sahip olmak, daha fazla para kazandırmıyor, hatta kontrolü bile kaybedebilirim diye düşünüyorum. Doğru zamanda



doğru işler yapmak kazandırıyor bence. Sonuçta lüks araçla ekonomik araç aynı İstanbul trafiğinde yan yana ilerliyor. Şubat 2019'dan bu zamana kadar iş yerinde hızlı bir verimlilik çabam oldu ve çok faydasını gördüm. Mekanik ve elektronik olarak birçok yenilik yaptım, Kervan Makine'nin hızlı çalışmalarıyla makinelerime özel çağlıklar-çardaklar yaptım, kendilerine teşekkür ediyorum. Ayrıca Terazili Transpalet makinasını bütün küçük ve orta halli örmecilere kesinlikle tavsiye ederim, inanılmaz zaman kazandırıyor. Piyasaya alışma sürecimde bana her türlü desteği veren Altınpınar Örme Ferhat Altınpınar'a çok teşekkür ederim. Hala fason çalışmaya devam edeceğim, önüme risksiz bir fırsat çıkana kadar. Belki güzel bir ortaklığım olsaydı büyük hedeflerim olurdu, ama günümüzde güzel bir ortaklık kurmak imkânsız gibi.

Fason fiyatları sektörünüzde bir dengeye oturur mu sizce?

Zekeriya Sağlam: Kimisi aile işletmesidir, kimisi entegre tesisler. Rekabet edemezsin. Geçmişte benzer bir sorunu çorapçılar yaşadı. Ortak bir karar alarak gece vardiyasını kaldırdılar ve fiyatlarını bir günde iki katına çıkarttılar. Ama örmeciler bunu yapamaz. Aynı saatte 100 kilo veren makine var, 500 kilo veren var. Nasıl dengelenecek?

Örmenin en ciddi sıkıntısı ne?

Zekeriya Sağlam: İşçi sorunu. Bence düzeleceği de yok. Eleman yok, yetişmiyor. Çalışmayı sevmeyen tembel bir gençlik var.

İbrahim Sağlam: 2008 yılında üniversitede uluslararası bir toplantıdayken "Şikâyet Etme Çözüm Bul" sözünü yaşam felsefem olarak kabul ettim. Lakin bizim piyasaya çözüm bulamıyorum, kimse bulamıyor. Fason örmecinin



klasik problemleri olarak iğne yağ sarf malzeme fiyatı, makine operatörü istihdamı gibi konularda detaylı konuşmak istemiyorum çünkü gerçekten yakın gelecekte çözüm çok zor. Ben bu teknenin yüzmesi için elimden geleni yapıyorum ama 4 dil konuşabilmeme rağmen bizim piyasanın ticaret dilini hala öğrenemedim. Hakkımı istediğim fason fiyatım müşterilere her zaman yüksek geliyor ve şikâyet ediyorlar hatta inanılmaz ama benim makinamın kazancını benden daha iyi hesaplıyorlar. Ama ben hiçbir zaman ucuz çalışmayacağım. Mevcut müşterilerimi de gelir kaynağı olarak değil, arkadaş olarak görüyorum. Çünkü ben iyi hatırlamak ve iyi olarak hatırlanmak istiyorum. Yoksa niçin çalışıyoruz ki?

Maliyetlerinizdeki artışlardan biraz bahsedebilir misiniz?

Zekeriya Sağlam: Geçen yıl 6 bin TL elektrik ödüyordum, bu yıl 12 bin 500 TL ödüyorum. Makine sayım aynı. Fason fiyatlarım ise yüzde 50

bile artmadı. Şu anki fason fiyatları yine de fena değil ama bir süreklilik olması gerekiyor. Eskiden 365 gün çalışırdık. Şimdi senenin 5 ayında iş yapıyoruz. Aralık sonunda bizim işlerimiz durur. Mayıs'a kadar dururuz. Bu, yıllardır böyle. Örmeye 12 ay çalışan makine yok. İnsanlar bünyelerinde farklı tip makineleri tutarak bir yıl işlerini döndürüyor.

Peki siz neden hep çift iplikte kaldınız?

Zekeriya Sağlam: Bizim işimizde kilo düşük, birim fiyat yüksek. Çok depolama alanına gerek yok. Yerim bu işe uygun. Bizde sevkiyatlar neredeyse günlük yapılır.

Türkiye'de tekstilin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Zekeriya Sağlam: Aslında Çin'e bağlı. Türkiye'de tekstilin kalitesi çok yükseldi ve insanlar giyindiği sürece Türkiye tekstilde önemli bir aktör olacaktır. Ama artık giyimde pamuk diye bir şey kalmadı. Her şey sentetik. Yıllardan beri pamuk görme-

dim. Pamuk ülkesiydik, şu anda kimse pamuk görmüyor işletmesinde. Bizim de devrimiz geçti. Artık mekanik makine kalmadı. Ama bugün bu elektronik makineleri bile çalıştıracak işçimiz yok. Türkiye tembel insanlardan oluşan bir işsizler ordusu adeta. O yüzden çok umutlu değilim. Bizden öncekiler yoksulluk içinde yaşadılar ve öldüler. Biz, yarı yokluk, yarı varlık gördük. Ama bizim çocuklarımız hep varlığı gördü. Ve maalesef tembel, çalışmayı sevmeyen bir nesil yetiştirdik. Varlıktan mutluluk doğmaz, yokluktan doğar. Bir spor ayakkabı alırsın ve mutlu olursun, onu seversin. Çocuklarımızın her şeyi var. O yüzden çalışmak istemiyorlar. Bu depresif nesil varlıkları tüketecek. Belki onların çocukları, yokluk gördüğünde ülkemiz kalkınır.

Bir emeklilik hayaliniz var mı?

Zekeriya Sağlam: Aslında ben geçen yıl dükkânı kapatmıştım çünkü artık sağlığım kaldırmıyor. Ama oğlum çok ısrar etti, devam ettim. Bu sene işin başına o geçti. Artık bayrağı o devraldı.

Peki bayrağı devralan yeni nesil olarak sizin hayalleriniz neler?

İbrahim Sağlam: Benim babam 40 yıl atölyesinde çalıştı ve hiç yıllık izin kullanmadı. Ben ise onun sağladığı imkânlarla dünyayı gezdim, tam 70 ülke dolaştım, on binlerce insanlarla tanıştım hikâyelerini dinledim, tecrübeler edindim ve bir dünya görüşüm oluştu. Şimdi Los Angeles'tan Esencilis'a taşındım diyorum kendi kendime. Babam her şeyi benden daha iyi biliyor. Sanırım bu hiçbir zaman değişmeyecek. Daha ondan öğreneceğim çok şey var. O yüzden Allah kendisini başımızdan eksik etmesin. Kendimize ve ailemize zaman ayırmalıyız. Ömür biter, iş bitmez. Bu çerçevede tüm sektörümüze hayırlı ve kazançlı bir 2020 yılı diliyorum.



ÖRSAD üyelerimizden Özistanbul Tekstil Makine, Kahramanmaraş'ta yeni şubesini açtı. Sektörümüz adına yapmış oldukları değerli yatırımlarından dolayı kendilerine teşekkür eder, işlerinde başarılar dileriz.

Fikri KURT
ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkanı



TEKNOFEST'TE İNOVATİF PROJELERİNİ GENÇLERLE BULUŞTURDU



Bu yıl ikinci kez düzenlenen Türkiye'nin en büyük teknoloji etkinliği TEKNOFEST İstanbul Havacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali, 1 milyon 750 bin ziyaretçiyi ağırladı. TİM'in paydaşı olduğu, Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı (T3 Vakfı) ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı öncülüğünde, ülkenin önemli kurum ve firmalarının destekleriyle Atatürk Havalimanında düzenlenen festivale katılım bu yıl rekor kırarak 1 milyon 720 bin kişi oldu. Festivale katılanlar bir yandan Türkiye'nin teknolojide geldiği noktayı inceleme fırsatı bulurken diğer yandan gösteri uçuşları, konser, atölyeler ve yarışmalarla coşkuyu zirvede yaşadı.



**Türkiye İhracatçılar Meclisi,
İnovaTİM,
İnoSuit,
İnovaLİG,
TİM-TEB Girişim Evleri**

**projelerinin sergilendiği
TİM Çadırı ile
TEKNOFEST'te yer aldı.**

TİM'in paydaşı olduğu, Türkiye'nin en büyük teknoloji etkinliği Teknofest İstanbul Havacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali, 1 milyon 750 bin ziyaretçiyi ağırladı. Festivale katılanlar bir yandan Türkiye'nin teknolojide geldiği noktayı inceleme fırsatı bulurken diğer yandan gösteri uçuşları, konser, atölyeler ve yarışmalarla coşkuyu zirvede yaşadı.



İnovatif projelerin adresi TİM İnovasyon Çadırı

Türkiye İhracatçılar Meclisi, İnovaTİM, İnoSuit, İnovaLİG, TİM-TEB Girişim Evleri projelerinin sergilendiği TİM Çadırı ile TEKNOFEST'te yer aldı. TİM İnovasyon çadırında gerçekleştirilen atölyeler ve inovatif sergilere katılımcıların ilgisi büyük oldu.

TİM çatısı altında yer alan ve 'İnovasyon Elçileri' olarak adlandırılan İnovaTİM ailesi de özel etkinliklere imza attı. İnovaTİM tarafından gerçekleştirilen Droneup, Atmosfer Dışında Bitki Yetiştirme, Geri dönüşüm, Arduino, 3D printer, Robotik atölyelerinde katılımcılar inceledikleri örnekleri uygulamalı olarak hayata geçirme fırsatı buldular. TİM ve Türk Ekonomi Bankası (TEB) ortaklığında Türkiye'nin girişimcilik, teknoloji ve ihracat alanlarında gelişimine katkı vermek amacıyla hayata geçirilen TİM-TEB Girişim Evleri standında ise katılımcılar, yarış dronu BRODRONE insansız hava aracını, en yakın lokasyondaki yazıcıdan çıktı almayı sağlayan platform PrintLee, Meme



19 FARKLI YARIŞMA, 38 FARKLI KATEGORİ ve 3 MİLYON LİRADAN FAZLA ÖDÜL

Dünyanın en büyük teknoloji festivali kapsamında düzenlenen yarışmalarda dereceye girenler ödüllendirildi. 3 milyon liradan fazla ödülün verildiği 38 farklı kategoride düzenlenen 19 yarışmanın ödül törenleri 21-22 Eylül'de yapıldı. 21 Eylül Cumartesi günü törene Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan katıldı ve kazananlara ödülleri verdi.



Türkiye'nin ilk uçan aracı Cezeri TEKNOFEST kapsamında birinci gün ilk kez kamuoyu önüne çıktı. Cezeri Uçan Araba, sağlık sektörü ve askeri alanda lojistik destek faaliyetlerine yeni bir boyut kazandırmak için geliştiriliyor. Cezeri, yolcu ve kargo taşıma amacıyla aktif olarak rol alacak şekilde de tasarlanıyor. Seyir hızı saatte 100 kilometre, azami uçuş irtifası 2 bin metre olan Cezeri, yaklaşık 1 saat havada kalacak, 70-80 kilometre menzile erişebilecektir.

kanserine karşı giyilebilir teknoloji geliştiren TRIWI'yi, sanal gerçeklik ve yapay zeka ile uygulama geliştiren REDLAB'ı, Türkiye'deki ilk Amazon teknoloji partnerliğine sahip olan Pirahas'ı görme imkanı buldu. İnoSuit firmaları ile stajyerleri bir araya getirmeye yönelik etkinliğe yönelik çalışmalar gerçekleştirildi. İnoSuit firmalarına gerek firma tanınırlığını arttırmaları gerekse staj arayışında olan öğrenciler ile stajyer arayan firmaları bir araya getirmek amaçlarıyla bir başvuru noktası yer alıyor.

“Yerli ve Milli Teknoloji İhraç Etmeliyiz”

TİM Başkanı İsmail Gülle, TEKNOFEST'e bu yıl inovasyon ve teknoloji alanında destekledikleri projelerle yer almaktan büyük bir gurur duyduklarını dile getirdi. İsmail Gülle, milli teknoloji hamlesinin, en güçlü sembollerinden olan TEKNOFEST'in, yurt içinden ve yurt dışından gelen binlerce katılımcıya Türkiye'nin teknolojiye yaklaşımını çok iyi bir şekilde anlattığını belir-



terek şunları söyledi: “Teknoloji savunmadan biyomedikal, finanstan eğitime kadar hayatımızın vazgeçilmez bir parçası. Artık teknolojiyi kullanmadan, herhangi bir hizmete erişebilmek, sağlıklı ve sürdürülebilir üretim yapabilmek ve güvenliğimizi

sağlamak neredeyse imkansız hale geldi. Teknoloji konusunda sadece kullanıcı kaldığımız sürece, herhangi bir alanda özgürlüğümüzü garanti altına alamayız. Bu yüzden, günümüz dünyasında bağımsızlığın birinci şartı olan teknolojiyi; tasarlayan,

üreten ihraç eden bir Türkiye olmamız son derece önemli. Dolayısıyla; milli teknoloji hamlesiyle bugün attığımız adımlar, geleceğin oyun kurucuları arasındaki yerimizi perçinlememiz adına atılan en önemli adımlardır. TİM olarak bizlerin hedefi de bugün burada, etrafınızda gördüğünüz, yerli ve milli teknolojiyi ihraç ederek, Türk malı kalitesini tüm dünyaya götüren ve “Dış Ticaret Fazlası Veren” bir Türkiye. Bu hedefe ulaşabilmek adına başta Cumhurbaşkanımız liderliğinde, hükümetimizin ilgili bakanlıkları ve kurumları, kamu kuruluşları, özel sektör firmaları ve üniversitelerimiz ile tüm gücümüzle tam performans çalışıyoruz.”




■ TİM çadırını ziyaret eden Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, öğrenci ve girişimcilerin yaptığı inovatif projeler hakkında bilgiler aldı.



TÜRKİYE'NİN 192 ÜRÜNDE ABD PAZARI İÇİN ÖNEMLİ POTANSİYELİ BULUNUYOR

TİM Başkanı İsmail Güllü ABD Ticaret Bakanı Ross ile olumlu görüşmeleri olduğunu ve gerekli çalışmalarla ciddi bir ticaret atağı başlatacaklarını söyledi. Türkiye ve ABD arasında 100 milyar dolarlık ticaret hedefinin altyapısını oluşturacak temel adım atıldı. ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross'un beş günlük Türkiye ziyaretinde ticaret hacmini artıracak 12 öncelikli sektör belirlendi.

 Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve ABD Başkanı Donald Trump tarafından Türkiye ile ABD arasındaki ticaret hacmi hedefi 75 milyar dolardan 100 milyar dolara çıkarılmıştı. Haziran ayı sonunda Japonya'da gerçekleş-

tirilen G20 Osaka Zirvesi'nin ardından varılan bu mutabakatı hayata geçirecek somut çalışmalar için TİM yönetimi ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross ile bir dizi görüşme gerçekleştirdi. Ross, Türkiye'de bulunduğu 5 günün 3'ünde TİM Başkanı İsmail Güllü ve sektör temsilci-

leriyle bir araya geldi. Türkiye ve ABD, ticaret hacminin artırılması için tekstil, hazır giyim, mobilya, mermer, otomotiv, otomotiv yan sanayi, mücevherat, sivil havacılık, makine, kimya, çimento ve lojistik olmak üzere 12 öncelikli sektör belirlendi. Bu

kapsamda, Türkiye ile ABD ticaret bakanlıkları başkanlığında sektör temsilcileriyle beraber sektörel komitelerin de kurulmasına karar verildi. Türk ve ABD'li firmaları bir araya getirecek olan bu komiteler sonuç odaklı çalışacak ve çalışmaların sonuçlarını bir an



önce almak için maksimum iş birliğiyle hareket edecek. Türkiye ile ABD arasındaki mevcut ticaret hacminin 20 milyar dolardan 100 milyar dolarlık seviyeye çıkarılmasında izlenecek yolu, ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross, Bloomberg HT televizyonundaki röportajında şöyle açıkladı: “Her sektör için detaylı yol haritası var. Bu hedef iki adet 50 milyar dolarlık parçadan oluşuyor. Biri Türkiye tarafından ihracat, bir diğeri ise ABD tarafından ihracat. Bu mevcut ticaret hacmi ile kıyaslandığında büyük görünebilir. Ancak bu hedefi Amerika Birleşik Devletleri’nin toplam mallar ve hizmetler tarafındaki ticaret hacmi ile kıyasladığınızda, biz bu noktada 5 trilyon doların üzerindeyiz. Yani bu 50 milyar dolar, bizim ekonomimizin yüzde 1’ine eşit.”

İş birlikleri yoğunlaşacak

TİM Başkanı İsmail Güllü ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross’un Türkiye ziyaretinin ardından yaptığı açıklamada; ABD’nin, dünyanın en büyük pazarı konumu olduğuna dikkat çekerek şu bilgileri aktardı: “ABD 2,5 trilyon dolarlık ithalat gerçekleştiriyor. ABD’ye son dönemde daha yoğun bir tempoyla ihracat

gerçekleştiren Çin ve Asya ekonomilerinin stratejileri incelendiğinde, dağınık bir ihracatçı ağı üzerinden ticaret yerine, ölçek ekonomisine dayalı olarak, hayli yüksek miktarda ihracat yapabilme kabiliyeti olan şirketler üzerinden ticaret ağı kurulmasına ağırlık verildiği görülüyor. İki ülke arasındaki ticaret hacmi geçtiğimiz yıl 20 milyar dolar seviyelerine ulaştı. Bugün verilere baktığımızda 6.500’e yakın firma, 2018’de ABD’ye ihracat yaptı. İlk 10 firmamız ABD’ye ihracatımızın 4’te 1’ini gerçekleştiriyor. Mevcut durumdan hareketle, aynı zamanda Türk ihracat ekosisteminin düşünce kuruluşu da olmamız sebebiyle, nisan ayında ABD pazarına ilişkin bir rapor hazırladık. Bu raporda, küresel ticarete en çok konu olan 1000 ürün içerisinde, Türkiye’nin 192 üründe ABD pazarı için önemli bir potansiyeli olduğunu tespit ettik. ABD’nin eyaletlerinin ithalatına ve Türk firmalarının ihracatına ilişkin detaylı analizler yaptık. Bu rapor ışığında, TİM olarak, ABD’deki muhataplarımızla eyaletlerle ticari ilişkilerimizi güçlendirmek adına, doğru partnerlere ulaşabilmemiz için iş birliklerini yoğunlaştıracacağız.”

TİM olarak, firmalarımızın gücünü, ticaret heyetleriyle, fuarlarla, dijital kanallarla ortaya koymaya hazırız

Türkiye’nin, her iki ülkeye de fayda sağlayacak, büyük potansiyele sahip güçlü ihracatçı firmaları olduğuna dikkat çeken Güllü sözlerine şöyle devam etti: “TİM olarak, bu firmalarımızın gücünü, ticaret heyetleriyle, fuarlarla, dijital kanallarla ortaya koymaya hazırız. Diğer taraftan, şunu da biliyoruz ki; Türkiye, Doğu Avrupa, Orta Doğu, Orta Asya pazarlarına hiç girmemiş ABD firmalarına da mevcut. Bu firmaların, Türkiye’yi bir stratejik operasyon merkezi olarak kullanmalarında fayda olacağını düşünüyoruz. Bu sayede ABD de, bu coğrafyadaki 47 ülkede karşı karşıya kaldığı, toplam 40 milyar dolarlık dış ticaret açığını azaltacak, hatta tersine çevirecektir. Önerilerimizin, 100 milyar dolarlık ticaret hedefine ulaşmamıza katkı sağlayacağından eminiz. Sayın Ross’a ziyaretleri ve ülkelerimiz arasındaki ticareti artırmaya yönelik çalışmalarını için teşekkür ediyorum. TİM olarak, biz de üzerimize düşeni yapmaya hazırız.”



TİM'DEN, SURIYE SINIRINA 35 TIR YARDIM

Gaziantep'te,
Güneydoğu Anadolu
İhracatçılar Birliği
Merkez Binası önünde
gerçekleştirilen törene
Gaziantep Valisi
Davut Gül, Gaziantep
Büyükşehir Belediye
Başkanı Fatma Şahin,
TİM Başkanı İsmail
Gülle, Türk Kızılay
Yönetim Kurulu Üyesi
Ercan Tan, İhracatçı
Birlik Başkanları ve TİM
Üyeleri katıldı.

BİRLİKLERİMİZ, BİRLİK
#DESTEK TİM

AKİB

BAİB
BAĞIYANDIZ
İHRACATÇI BİRLİĞİ

DAİB
DİYARBAKIR
İHRACATÇI BİRLİĞİ

denib

DKİB

eib
EĞİLİM İHRACATÇI
BİRLİĞİ

BİRLİKLERİMİZ, BİRLİKTELİĞİMİZDİR #DESTEK **TİM** i





61 ihracatçı birliği, 13 genel sektörü ve 27 sektörü ile 85 bine yaklaşan ihracat ailesinin çatı kuruluşu Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin, Barış Pınarı Harekatı'na sınırı olan bölgelerde yaşayan vatandaşlarımızı yardım sağlamak amacıyla başlattığı "BİRLİKLERİMİZ BİRLİKTELİĞİMİZDİR" kampanyası kapsamında ihtiyaç sahibi ailelere yardım malzemeleri gönderildi. İçerisinde battaniye, halı, ayakkabı, giyim eşyası ve gıda gibi temel ihtiyaç maddelerinin yer aldığı 35 TIR'lık insani yardım malzemesi Kilis'in

Göktaş, Ceritler, Karacaören köyleri ve Şanlıurfa'nın Akçakale İlçelerinde Türk Kızılay tarafından belirlenen ihtiyaç sahibi 250 aileye dağıtıldı.

"Sırada istihdam var"
Şanlıurfa'nın Akçakale Belediyesi önünde düzenlenen törende konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, "Geçtiğimiz hafta 200'e yakın ihracatçımız ile operasyona destek vermek için Akçakale'deydik. Yaptığımız ziyarette, Barış Pınarı Harekatı'na, Türkiye İhracatçıları Meclisi olarak her zaman destek olacağımızın, Şanlı Mehmetçığımızı hiçbir zaman

yalnız bırakmayacağımızın ve bölgede yaşayan vatandaşlarımıza her türlü desteği ulaştıracağımızın sözünü vermiştik. Bugün bu sözü yerine getirmenin mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.
İsmail Gülle, ihracatçı birliklerinin başkan ve yöneticilerinin verdiği destekle gerçekleştirdikleri yardım kampanyasının 10 gün gibi kısa bir sürede tamamlandığını ve 35 TIR'lık yardım malzemesini bölgedeki ihtiyaç sahiplerine ulaştırdıklarını belirtti.
İhracatçılar olarak ülke için çalışıp ülke için üretmeye

devam edeceklerini ifade eden Gülle, "Bundan sonraki süreçte Akçakale Belediye Başkanı ile yatırım ve istihdam projelerini konuşmak üzere burada olacağız" diye konuştu. İçerisinde temel ihtiyaç maddelerinin yer aldığı 35 TIR'lık insani yardım malzemesi, Türk Kızılay ekiplerince Akçakale ilçesindeki ihtiyaç sahiplerine teslim edildi. Akçakale Belediye Başkanı Yalçınkaya, hareketin başladığı günden bu yana sivil toplum kuruluşlarına çağrıda bulduklarını ancak sadece TİM'in çağrılarına cevap verdiğini söyledi.



TİM Başkanı İsmail Gülle "Milli egemenliğin, güvenlikten ticarete kadar her noktada vazgeçilmez olduğunun bilinciyle, Devletimizin ve milletimizin bizden beklediği ne varsa; Vazife bilip, icra etmeye ant içmişiz. İhracat Ailesi olarak söz verdiğimiz gibi milletimizin yanındayız."





Göze Tekstil'in Sahibi Yasin Göze:

ÖRSAD SİZİN İÇİN BİR ŞEYLER YAPIYOR

Göze Tekstil'in Sahibi ve ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi Yasin Göze; 'Örme sanayicilerimiz eğer ÖRSAD'ın kapısını çalıp kendileri için ne yaptığını sormaz ise, derneğin de onlar için ne yaptığını öğrenemeyecektir. Orada sekreteramız var. Genel Sekreter Yrdm. Mustafa Bey'e ÖRSAD benim için ne yaptı dediğinizde, kendisi sorularınızı cevaplamaktan büyük bir mutluluk duyacaktır. Çünkü ÖRSAD, sizin için gerçekten de bir şeyler yapıyor.'



Sizin bu sektöre giriş hikayenizden bahseder misiniz?

Sivas, Zara, Karacahisar'lıyım. Bu, bizim baba mesleğimiz. Normalde ben mali müşavirim. Babamız Ziya Göze, nam-ı diğer Ziya Usta, 1966'dan beri sektörün içerisinde. İlk Tahtakale sonra Mercan'da ustalık yapan, Nehir Tekstil'de işletme müdürlüğü, daha sonra da 1984'te kendi şahıs şirketini kurmuş bir duayen. 96'da da Göze Tekstil Limited kurulmuş. Her şirket gibi bizim de inişli çıkışlı dönemlerimiz oldu. Bayrağı babamızdan devraldık. Layıkıyla devam ettirmeye çalışıyoruz. Benim de sektörde 25. yılım. Aynı zamanda ÖRSAD yönetim kurulunda da görev yapıyorum.

Örmenin hangi dallarında üretim yapıyorsunuz?

32 pus, 18-20 ve 22 faynlar da hizmet veriyoruz. Kalın faynlar hizmet veriyoruz. Jakar tarzı malları rahatlıkla yapabiliyoruz. İşletmemizde 12 adet makinemiz var.

Tüm giderlerinizde son bir yıl içerisinde dövize bağlı ciddi artışlar yaşandı. Fason üreticileri arzu ettikleri zammı yapamadıkları için bu durumda zarar gördü. Bu konuyla ilgili neler söyleyeceksiniz?

Maliyet muhasebesini doğru yapanlar fiyatlarından taviz vermedi ve bu krizden zarar görmedi. Ama iklim değişir değişmez en ufak rüzgarda işler durdu deyip, 10 liraya ördüğü malı 7 liraya ören firmalar elbette zarar gördü. Fason üreticileri birbirleriyle girdiği fiyat rekabetinde, en büyük zararı kendilerine veriyor. 5-6 yıl önce ÖRSAD'ın bir çalıştayında şu an TİM Başkanı olan İsmail Güllü bir anısını anlattı. İTKİB ile Güney Afrika'ya her ziyaretlerinde battaniye fabrikalarının sayısında inanılmaz bir artış görüyorlar. Bu battaniye üreticileri öylesine

Tüm firmalar bir yerde olsa, adam gibi bir fiyat politikanız olur, çünkü herkes kimin neyi kime kaçta ördüğünü bilir. Ben büyük bir kumaşçı olsam, bu sanayi bölgesine girip, tek ziyarette tüm işlerimi çözerim. Durum boyahanecinin de işine gelecek. Eskiden kamyonla yolladıkları malı şimdi tırla yollamaya başlayacaklar. Maliyetler, bir anda inanılmaz düşecek. Daha ötesinde örmeciler birleşirse iğne ve enerji firmalarında da çok ciddi indirimler alabilirler.

bir rekabete giriyor ki, Çin bile buraya battaniye satamaz oluyor. Ölümlerini battaniyeye sarıp gömüyorlarmış. Günün sonunda rekabetten dolayı tüm bu battaniye üreticileri kapanıyor. Bizde de aynı şey yaşanıyor. Herkesin rızkını Allah verir. Fasoncu arkadaşlar olmayacak fiyatlara, amortismanı kenara ayırmadan, kar marjı olmadan üretime devam ediyorlar. Biz bu şirketleri kapatmak, geleceğe yönelik yatırımlar yapmak için kuruyoruz. Derneğimizin yayınladığı fiyat listesine uyan firmalar kazanıyor. Buradaki fiyatlar bizim öreceğimiz minimum fiyatlardır. Kumaşçılara bu listeyi gösterenler ve kumaşçıya 'Bak kardeşim, benim sana sakat mal vermemem için sana verebileceğim en düşük fiyat budur. Sen beni ayakta tutmak zorundasın. Ben öreceğim ki, sen satılabilsin' diyenler kazanıyor. Bugün adam bir işten 10 bin TL para kazanıyor, ama 50 kilo sakat mal çıkardığında tüm karı gidiyor. Maliyet hesabını yapmayan arkadaşlar piyasaya inanılmaz zararlar veriyor. Benim 1,3 TL fiyat verdiğim işe 70 kuruş fiyat verenler var. Bu adam bunu ya yağdan, ya iğneden çalarak, ya da kaçak elektrik kullanarak yapabilir. Başka bir yolu yok. Enerji maliyetlerinin ve vergilerin yükselmesinden dolayı hepimiz bir darboğazdayız. Benzer biçimde İspanya, Almanya ve İtalya'da da ciddi sıkıntılar yaşıyor. Bu yüzden devlete

baskı yapıp yeni pazarlar açmalıyız. Latin Amerika ve Afrika ülkelerine açılmalıyız. Zara, Gucci, Hugo Boss, Versace gibi markalar üretmemiz gerekiyor. Dünyanın en büyük 17. ekonomisi olan bir ülkenin bunları başarması gerekiyor. Avrupa markalarının ipliğinden dikişine tamamı Türkiye'de yapılıyor ama marka etiketi İtalyan.

Eleman sıkıntısı sektörün kanayan yarası. Burada suçlu kim?

Burada suçlu hem tekstilciler hem de devlet. Geçmiş dönemlerde endüstri meslek liseleri de imam hatiplerle birlikte kurban edildi. 3-4 nesil kayboldu. Hala Türkiye bunun cezasını çekiyor. Yetmiş kalifiye elemanlarımız yok. Okullardaki eğitime bakıyorsun, bundan 20 yıl öncesiyle hala aynı müfredat okutuluyor. Zamanın ve teknolojinin çok gerisinde. Teorik bilgi verilirken pratikte çok ciddi aksaklıklar var. Talebin kendini yetiştirme kendi becerisine bağlı oluyor. İkinci hata ise biz tekstil sektörü işverenlerinde. Yeni mezunların peşinde koşmuyoruz, onları sektöre kazandırmak için yeterli çabayı göstermiyoruz. Gençler tekstil yerine hamburgerci de çalışmayı tercih ediyor. Okuldan mezun olan herkes masa başına geçip memur gibi para kazanmak istiyor. Ama bu ülkenin asıl ihtiyacı olan şey üretim. IMF'in açıkladığı verilere göre Suudi

Arabistan bile 5 yıl içerisinde üretime dayalı ekonomiyeye geçmediği taktirde onca petrol gelirine rağmen iflasın eşiğine gelecek. Biz üretime dayalı bir ekonomideyiz ve tekstil sektörü üretim içerisinde çok ciddi bir paya sahip. Ama üvey evlat muamelesi görüyoruz. Bunun sebebini devletten önce kendimizde aramalıyız. Elbette devletten de beklentilerimiz var. Ama devlet hantal işleyen bir organizma. Şimdi iki mail atıyorsunuz bankadan krediniz çıkıyor, ama devlet kademesinde bu tür konular yavaş işliyor. Özel sektör devletten daha hızlı çağ atlıyor.

Yabancı işçi çalıştırıyor musunuz?

Açık söyleyeyim bizde de yabancı işçi vardı. Ancak Sayın İçişleri Bakanımızın açıklamalarının ardından yabancı işçilerle yollarımızı ayırdık. Bizler de yabancı işçi çalıştırmak istemiyoruz. Ne SSK yapabilirsiniz, ne de başka bir güvenceleri var. Başlarına bir şey gelse Allah'a emanet. Galiba bir karar çıktı, ikametinin olmadığı ilde de çalışabilecekler ama çalıştırdığının onda biri oranında yabancı alabiliyorsun. Yani on işçiden biri yabancı olabiliyor ama bu bizim ihtiyacımızı görmüyor ki! Diyelim ki Suriyelileri geri gönderdik. Peki Afganistan, Pakistan, Türki Cumhuriyetler ve Afrika'dan gelen göçmen akınına nasıl engelleneceksiniz? Türkiye, şu anda göçmen akınının merkezinde olan bir ülke. Bir geçiş ülkesi. Diğer taraftan da kendi insanımız çalışmak istemiyor.

Bizim insanımızın çalışmayı istemesi adına devletten ne bekliyorsunuz?

İşsizlik sigortası uygulaması her şeyi karıştırdı. Eskiden bir eleman işe başladığında 'Abi, beni ne zaman sigortalı yapacaksın?' derdi. Şimdi eleman 'Abi beni 6 ay SSK'lı yapmazsan çalışırım. İşsizlik maaşım var, onunla bankaya borcumu ödüyorum' veya

'Araba alacağım' veya 'Ev aldım taksit ödüyorum' diyor. Bu fon çok ciddi biçimde suiistimal ediliyor. İşsizlik verileri açıklanıyor ama tamamı suni. Bu adamların aslında çoğu çalışıyor. Gençlere dönersek, adam iş bilmiyor ki. Çok cahiller. Televizyonda her gördüklerini doğru zannediyorlar. Patronların bir elleri yağda, bir elleri balda adamlar olduğunu zannediyorlar. Paranın çok kolay kazanılabilecek bir şey olduğunu zannediyorlar.

Siz 25 yıldır bu işin içindesiniz. Örmenin en güzel dönemi hangi dönemdi?

90'lar ve 2000'lerin başları. Anayasa Kitabı'nın fırlatıldığı yıllarda tekstil sektörü inanılmaz karlılıklar etti. Tekstil dalgalı kuru sever, sabit kuru fazla sevmez. Şu anda içinde bulunduğumuz kuru da sevmez çünkü önümüzü göremiyoruz. Tekstil sektörü körlemesine uçan bir uçak gibi. Yarın ne olacağını bilmiyorsun. Çin'den yola çıkan yük tırı Marmaray'ı geçti. Bu ileriye yönelik çok önemli

BOYAHANELER İŞİNİ DOĞRU YAPMIYOR

Boyahaneler 90'lı yıllarda kuyu boyahanelerde, hidrolik yağıyla yağlanan malların lekesini çıkarabiliyorlardı. Kauçuk bazlı yağ bile çıkarıyorlardı. Şimdi yüzde 80'i su bazlı olan bir yağ çıkartmak için senden fahiş fiyatlar talep ediyorlar. Kim ne derse desin boyahanelerde yağ söktürme işlemi uygulanmıyor. Ondan sonra boyahane aradan çekildiğinde, örmeci ile kumaşçı karşı karşıya geliyor.



bir olay. Ama bunun Trump'ı var, Putin'i var. Doların yarın kaç çıkacağını kim öngörebilir? Dolar yarın bir anda 6 TL olursa, ben maliyetimi nasıl yöneteceğim? Doların yükselmesinden dolayı tekstilci ve ihracatçının kazançlı çıktığını zannediyorlar. Oysa benim tüm maliyetlerim de yükseliyor. Enerji, iğne, yağ, işçilik. 90'arda herkes iş yapabiliyordu. İnşaatçılar bile tekstile dönüyordu. Malın sakatına falan bakılmazdı, ne verisen giderdi. Şimdi müşterin topta yarım metre sakatı sana geri iade ediyor. İnsan çalıştırıyoruz, makine değiliz ki? Elemanların ihmali kaynaklı çok ciddi zararlar da görebiliyoruz. İş ahlakı maalesef gelişmemiş. Sonra bu zararları da işveren işçisine mal ediyor, maaşından kesiyor. Çünkü bunu kaldıracabilecek durumu yok.

Kıdem tazminatları ile ilgili neler diyeceksiniz?

Sıkıntılardan birisi de o. Hepimizin üzerindeki çok önemli bir yük. Büyük firmaların hepsi, 2-3 yılda bir kıdem tazminatı sıfırlaması yapıyor. Ama ufak aile firmalarının çoğu bunu yapmıyor. Daha sonra elemanlarıyla mahkemelik olduklarında herkes mağdur oluyor. Bununla ilgili bir fon oluşturulup, işverenlerin devre dışı bırakılması ile ilgili bir plan var. Bu, hepimiz için çok iyi olur. Bu yükün ve stresin hem işçilerin hem de işverenlerin üzerinden kaldırılması çok önemli.

Yer probleminiz ile ilgili neler söyleyeceksiniz?

Merter bölgesinde tekstilciye artık işletme ruhsatı verilmiyor. Burası şehir içinde kaldı deniyor. Bu yavaş yavaş Güneşli ve Yenibosna'da da yaşanacak. İkitelli deseniz, kimse gitmek istemiyor çünkü trafik kilit. Bizim birleşip Hadımköy'ün ötesine gitmemiz gerektiğini düşünüyorum. Şu anda oraya giden kazanır. Bizim gibi küçük aile şirketlerinin bile birkaç şirketle birleşip bir an önce kendilerini şehrin bu tarafına atmaları gerektiğini düşünüyorum. Bir an önce örme sanayicileri olarak bir yer alıp, devletten destek almasak bile, bir şekilde kendi organize sanayimizi kurmamız gerekiyor. Tüm firmalar bir yerde olsa, hem adam gibi bir fiyat politikanız olur, çünkü herkes kimin neyi kime kaç ördüğünü bilir. Ben büyük bir kumaşçı olsam, bu sanayi bölgesine girip, tek ziyarette tüm işlerimi çözerim. Durum boyahanececinin de işine gelecek. Eskiden kamyonla yolladıkları malı şimdi tırla yollamaya başlayacaklar. Maliyetler, bir anda inanılmaz düşecek. Daha ötesinde örmeciler birleşirse iğne ve enerji firmalarında da çok ciddi indirimler alabilirler. Bugün Esenyurt'ta, Seyrantepe'de, Okmeydanı'nda bile örme var. Çil yavrusu gibi İstanbul'un her yanına saçılmışız. Yıllardır kanayan bir yara. Mesela bu konuda ÖRSAD'ı eleştiren arkadaşlar var. ÖRSAD'ı eleştiren ar-

kadaşlar var ama ÖRSAD'ın yerini sorsan bilmezler. Eleştirmek kolay. Daha düne kadar 50-60 kişiyle genel kurullar yapıyorduk. Allah'tan Fikri Bey'e bir rakip çıktı da sektörümüz kenetlenilebildi. Kimse taşın altına elini koymuyor. Devletin prosedürleriyle uğraşmak kolay mı? Bakanlıktan gitsin bunu ÖRSAD hemen çıkartsın istiyorlar. Bunun kolay bir şey olduğunu düşünüyorlar. Bakanlık da kollarını açmış ÖRSAD gelsin de istediğini vereyim diye bekliyor sanki. Fikri Ağabey, TİM ile beraber Ankara'da örmecileri savunan onlarca toplantıya katıldı. Bizim çıkarlarımızı savundu. TİM Başkanımız İsmail Güllü açık açık beyan ediyor 'Benim lokomotif sektörüm, tekstildir' diye. Ama bir konuda yol almaya çalıştığınızda ilk başta kendi arkadaşlarınız yan çizebiliyor. Örmeciler olarak birlik içinde çalışma duygumuz yok. Yönetimimizde pırıl pırıl, çok başarılı sanayici arkadaşlarımız var. İyi niyetle bir şeyleri var etmeye çalışıyorlar. ÖRSAD bir dernek, bir kamu kuruluşu değil. Dernekler kamu yararına kamu hizmeti yaparlar. Gönüllülük esasına dayalıdır. Herkes işveren. İşini gücün bırakıp senin için de her zaman koşturamaz. Ama inanın ki bizler koşturuyoruz. Ama yapıp ettiklerimizin PR'ını yapamıyoruz. Sen eğer gelip derneğin kapısını çalıp senin için ne yaptığını sormaz isen, derneğin de senin için ne yaptığını öğrenemezsin. Kapı kapı dolaşıp örmeciler için şunu yapıyoruz diyemeyiz. Orada sekreteramız var. Mustafa Bey'e ÖRSAD benim için ne yaptı dediğinizde, kendisi sorularınızı cevaplamakta büyük bir mutluluk duyacaktır. Çünkü ÖRSAD, sizin için bir şeyler yapıyor. En basitinden şu parkur kitapçığından bir sürü firma ekmek yiyor. Bugün Türkiye'de birçok firmanın, makine parkuru konusunda, ilk başvuru kitapçığını üretiyor ÖRSAD.

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



Cemeka Tekstil'in Sahibi Celil Karadağ:

ÖRMECİ EN BÜYÜK ZARARI KENDİNE VERİYOR

"Bugünü kurtarmak sevdasıyla fason fiyatlarına uymayan arkadaşlar inanın en çok kendilerine zarar veriyor. Batağa girdiğinin farkında değil. Ben fiyatlarımdan ödün vermiyorum ama rekabet şansım da her gün azalıyor."



Yaklaşık 50 yıldır ve iki kuşaktır tekstil sektörünün içindediniz.

Geçmişten bugüne çalışmalarınızı kısaca özetler misiniz?

Sektördeki geçmişinizden kısaca bahsedebilir misiniz? 12 yaşında Ardahan'dan kaçıp İstanbul'a geldim. Beyoğlu'nda akrabalarım vardı. Benim asıl mesleğim kaynakçılıktı ama göze çok

zarar verdiği için bırakmak zorunda kaldım. Örne işine 1984'te Bartu Tekstil'de başladım. Önce yerleri sildim, sonra makineci oldum, sonra usta ardından da müdür oldum. 2013 yılında ise kendi şirketimi kurdum.

Cemeka Tekstil olarak ne tip ürünler hazırlıyorsunuz?

Genelde basic ürünler yapıyoruz. 17 adet üç iplik, 9 adet de

ribana makinemiz var. 40 kişilik bir ekiple tekstil sektörüne hizmet veriyoruz.

Fason fiyatları sizde önemli bir sorun. Bu konu ile ilgili neler diyebilirsiniz?

Son bir yıl içerisinde tüm hammaddelerde dövize dayalı çok ciddi artışlar yaşamamıza rağmen bu artışları kesinlikle fiyatlarımıza yansıtıyoruz. Bundan bir yıl önce ayda 18

bin TL elektrik öderken bugün 45 bin TL ödüyorum. Müşteri önümüze hep 'Kardeşim, şurası 1,5 TL'ye yapıyor, sen niye 2'ye yapıyorsun?' diyecek geliyor. Ama benim her şeyim resmi. Biz elemanımıza da, devletimize de borcumuzu ödüyoruz; ama günün sonunda ödediğimiz için mağdur oluyoruz. Müşterimize zam yapmak zorunda olduğumuzu korka korka söylüyoruz. 'Adam ya beni bırakırsa' diye

düşününce zaten maça yenik başlıyorsun. Bunun dışında örmeciye koruyan bir mekanizma da yok. Adamın 40 liralık malını, yapacağın işten 1 TL kazanarak sigortalıyorsun. Yani 1 TL kazanmak için 40 liranın riskini alıyorsun. Sonra da en ufak bir sorunda firmalar bu zararı sana yansıtıyor ve hemen reklamasyona yöneliyorlar. Nihai ürünle ilgili bir sorun olduğunda ne boyahaneceye ne de iplikçiye gidiliyor ve bütün sorumluluk örmecinin üzerine yıkılıyor, zararın faturası örmeciye kesiliyor. Zaten şunun şurasında 3-5 makinem var ve sana hizmet vermeye çalışıyorum. Madem senin için hiç önemim yok, al şu makineleri, ben de kapatayım dükkanı. Benim anlamadığım, biz yok olduğumuzda mallarını kime ördürecekler. Hata yapmamak için çalışmamak lazım. Sonuçta burada tekstil işi yapıyoruz ama bizim derdimizi dinleyen kimse yok. Kendimizi mahsupsiz görüyoruz.

Eleman sıkıntınız ne düzeyde?

Yeni, hevesli ve çalışmak isteyen bir insan bulduğumda inanın onu yetiştirmek için elimden gelen her şeyi yapıyorum. Ama kimse artık bu mesleğe ilgi duymuyor. Okuyor çocuklarımız, artık hepsi üniversite mezunu. Eskiden böyle bir şey yoktu. İlkokuldan çıkan örmeci vardı. Artık herkesin gözü koltukta. Türk elemanın bana ayda maliyeti 4 bin TL. Ama bulamıyorum. Yabancı işçi asla Türklere iyi değil. Yabancı kaçmak istiyor. Burada 5-6 yabancı yetiştirdim ama hiçbirinden verim alamadım. Kaçak yabancıların çalıştırılması artık yasak, o zaman Türk işçi bulun ki çalıştıralsın. Bizim mahalledeki çocuklara 'gelin sizi yetiştireyim' diyorum. 'Gider AVM'de yer süpürürüm. Vardiyalı işte ne işim olur' diyorlar. Ben ikinci senemde ustabaşı oldum çalıştığım yerde. Ama artık kimse sebat etmiyor. Kimse geleceğini düşünmüyor. Sadece günü kurtarmaya

çalışıyorlar. Beş sene AVM'de yer süpürdüğünde hayatında hiçbir şey değişmez. Ama vasıfsız bir eleman olarak girdiğin yerde ustabaşı olur isen, beş yılın sonunda belki de evini ve arabasını almış olacaksın, ama haberinde değil. Yeni yetişen nesilden hiç umutlu değilim. Kendi evlatlarımızın, torunlarımızın geleceğinden korkuyorum. Yanımda çalışan elemana bir laf söylediğimde kendimi mahkemede buluyorum. Adam 12 saat ful likralı makineyi sabaha kadar sakat çalıştırmış. 'Arkadaş sabaha kadar hiç mi bir top malı yere atıp bakmak aklına gelmedi' diyorum. Bana, 'Sen bu küçük zararı kaldıramayacaksın bu işi yapma' diye cevap veriyor. Evine benim ekmeğimi götürün adam bana bunun söylüyor. Bu işin neresinde saygı kalmış? Ben 20 metre iğne kırığı verdiğimde sabah ustamı bekler, utana sıkıla söylerdim. Herkesin elinde cep bir telefonu. Yemin ediyorum sabah işe geldiğimde işletmemi gezmek istemiyorum. Elinde çay, telefon, önünde kahvaltı, kafasına göre takılıyor. Bir şey söylediğinde de ceketini alıp gidiyor.

Siz tekstilde bir gelecek görüyor musunuz?

Mesleğimiz artık saygı duyulan bir meslek değil. Eskiden herkes tekstilciye kız vermek isterdi. İyi para vardı. O zamanlar bir haftalığımızla iki tane deri mont alabiliyorduk. Devlet bize bu vergileri, SSK'ları, enerji zamlarını birbiri ardına yaparak adeta bize 'Sen çalışma, istihdam yaratma, kapat dükkanı git' diyor. Devlet işsizliği nasıl sonlandıracak? Ben eleman çalıştırabildiğimde. Adam-sızlıktan 5 makinemi sattım. Beş tanesini daha satmayı düşünüyorum. Halbuki bir makine daha alsam, beş kişiye istihdam sağlayabileceğim. Her ay 350 bin TL giderim var. Elektrikim nakit, işçiliğim nakit, vergim nakit, kiram nakit SSK nakit. Ama beş aylık çekle dönmeye çalışıyoruz. Ardahan'da kendime bir

Maalesef sektörümüzle ilgili söyleyebileceğim çok fazla iyi şey yok. Kendimi yalnız ve mahsupsiz hissediyorum. Örmeci olarak biz mahsupsiz ve yarın ne olacağını kestiremiyoruz. Emegi veriyorsun, adam konkordato ilan edip seni çarpıp gidiyor. Adam yine aynı arabaya binip aynı evde oturuyor; ama ben paramı alamıyorum.

ev yaptım. Orada yazın bir da ahır yapıp hayvancılık yapmayı düşünüyorum. Bu işi bırakmak istiyorum aslında. Çünkü bu piyasa beni çok yordu. Üç ay Ardahan'da kaldım, döndüğümde her şey sarpa sarmıştı. Üç beş koyun alacağım. Koyun taş attığında geri gelir, insana laf söylediğinde gücüne gider. Maalesef sektörümüzle ilgili söyleyebileceğim çok fazla iyi şey yok. Kendimi yalnız ve mahsupsiz hissediyorum. Örmeci olarak biz mahsupsiz ve yarın ne olacağını kestiremiyoruz. Emegi veriyorsun, adam konkordato ilan edip seni çarpıp gidiyor. Adam yine aynı arabaya binip aynı evde oturuyor; ama ben paramı alamıyorum.

Sizin sektörünüzün en güzel yılları hangi yıllardı?

Kesinlikle 90'lı yıllar. O yıllarda kendi işletmemi kurmadığım için bugün çok pişmanım. Bu işe o yıllarda başlayan herkes bugün çok

önemli kademelerde. Parayı bir ay önceden bavulla getirip, malın ayıbına bile bakmadan kumaşı alıp gidiyorlardı. Şimdi ise vadeler 3-4 ay. Bizler fasoncuyuz, emekçiyiz. Ödemelerimiz sudan sebeplerle aylarca geciktiriliyor. Ve bu durum çok gücüne gidiyor.

ÖRSAD'dan beklentileriniz neler?

Örmecilerin bir arada olduğu bir organize sanayi bölgesi hepimizin ortak hayali. Bugün bir karar alınsın hemen eşlik ederim. Benim ÖRSAD'dan en büyük beklentim bu. Yedi sene önce bu konuları konuşmuşuk ama hala bir gelişme yok. Fason fiyatları yayınlanıyor ama kimse buna uymuyor. Biz dik duruyoruz. Ama bugünü kurtarmak sevdiğimle bu fiyatlara uymayan arkadaşlar inanın en çok kendilerine zarar veriyor. Batağa girdiğinin farkında değil. Ben fiyatlarımdan ödün vermiyorum ama rekabet şansım da her gün azalıyor.





ABİDE Örme'nin Sahibi Mehmet Karacan:

ÇALIŞANIMIZIN HAKKINI VERMELİYİZ

Abide Örme'nin Sahibi Mehmet Karacan, 'Elbette herkes kendi işinin, kendi geleceğinin derdinde. Ama biraz da geri dönüp bakabilmeli, çalışanımızı önemsemeyi başarabilmeliyiz. Hepimiz işçilikten geldik, çalışanın da psikolojisini biliyoruz. Sanayiciler olarak nereden geldiğimizi unutmamız lazım. Onların haklarını verelim' diye konuşuyor.



Biraz kendinizden bahseder misiniz?

1990'lı yılların başlarında bir örme kumaş boyahanesinde bu işe başladım. Askerden gelip depocu

olarak işe girdim. Orada dört yıl çalıştım. Giriş, çıkış, irsaliye, fatura, mal takibi nedir, bunları öğrendim. Ardından Osmaniye'de bir kumaş satış firmasına girdim. Orada da

uzun yıllar çalıştım ve kumaş imalatı ve satışını öğrendim. Alt kademeden sevkiyat yöneticisi gibi işe başladım, sonra üretimin tüm kademelerinde çalıştım ve 13 yıl

içerisinde üretim müdürlüğüne kadar yükseldim. Orada da örme ile ilgili bayağı bir tecrübe edindim. 2012 yılında da ayrılıp kendi firmam Abide Örme'yi kurdum. Önce

Güngören’de 3-4 makine ile başladık. Sonra şimdiki yerimize geldik. Zaman içerisinde yerimiz yetmemeye başladı, bina içerisinde diğer alanları da kiralayıp işimizi büyüttük. Burası da yetmeyince Setaltı’nda yeni bir yer daha aldık.

Şu anda örmenin hangi dallarında faaliyet gösteren bir firmasınız?

Biz, sadece jakarlı örme kumaş yapacağız diyerek bu işe girdik. Basic ürün yapmıyoruz. Sürekli yeni makine aldık. Jakarda da sadece açiken makineler aldık. Şu anda 21 adet makinemiz var. Tamamı, jakarlı, elektronik ve çift plaka makineler. Genelde Mayer ve Monarch makineler tercih ettim. Çünkü onların üzerindeki elektronik seçiciler olan monomagnetler, benim çok başarılı bulduğum bir sistem. Bunlarda seçicilerde seçim hatası yapma şansınız yok. Bu makinelerin Türk muadilleri yok, olsa denerdim.

Maliyetlerinizde yaşanan artışlardan bahsedermisiniz?

İşçilik, kira, elektrik, iğne ve yağ giderlerimiz sürekli arttı, dövize bağlı olarak. Bunlar nispetinde fiyatlarımızı arttırmaya çalıştım. Yüzde 50’den fazla zam yaptım. Geçen sene 5 TL’ye yaptığım bir malı bu sene 8-9 TL’ye yapıyorum. Ben fason ağırlıklı çalışmadığım için, kumaş yapıp bunu dövizle sattığım için, dövize bağlı bu artışlardan nispeten daha az etkilendim. Ama bizim sektörün önemli bir kısmı LC Waikiki, DeFacto gibi iç piyasadaki firmalara üretim yapar. TL bazlı çalışanlar tabii ki bu gelişmelerden çok daha olumsuz etkilendi.

Örmecilerin üzerindeki fason baskısı ne düzeyde?

Bu baskı artık jakarlı üretimde bile var. Piyasaya çok sayıda makine girdi. Bir de insanlarda ‘Benim makinem boş duracağına, şu fiyata yapayım’ mantığı var. Bu da sektöre zarar veriyor.

ÖRSAD’ın açıkladığı belirli bir liste var ve o liste fiyatlarına riayet edilmesi aslında çok mantıklı. O listeye uyulsa ve herkes kendi kalitesiyle ön plana çıkırsa inanın herkesin elinde iş olacak. Yağdan ve işçilikten kısarak fiyatını düşürdüğünde, zaten büyüme şansını yok etmiş oluyorsun. Biz hem fason yapıyoruz, hem de dışarıya fason mal da yaptırıyoruz. İşçilikten kısıp ucuz mal yapma ve yaptıрма taraftarı değilim. Dışarıda bir mal yaptıracam zaman ucuz olmasına bakmam. Benim malımı kim daha kaliteli yapıyor, nerede başım ağrıyacak ona bakarım.

Sektörünüzde yeni yetişen insan yok. Çalıştıracak yerli eleman da bulamıyorsunuz. Bunun sonu nereye varacak?

Ben yabancı uyruklu kişi çalıştırmıyorum. İndietex’in HNM’in sosyal denetimlerine tabii bir firmayız. Meslek Liseleri’ne yöneldim. Buradaki gençleri sektörümüze kazandırmamız çok önemli. Bunun farkına varmamız gerek. Bu okullardaki çocukların her biri sektöre kazandırılmalı ama bu çocuklar küstürülüyor. Burada firma sahiplerinin de suçu var. Sebat elbette önemli ama bu sebatı suiistimal eden firma-

95-2005 arası Amerika dahil tüm pazarlar

Türkiye’ye açıldı. Artık pazarlar çok daraldı. Ama fırsat her zaman var. Biz doğru işi doğru zamanda yaparsak fırsat her zaman var. Onun için karamsar olmaya lüzum yok. Bu işi evlatlarınızın evlatlarına bırakabilirsiniz. Güncel kalıp takip ettiğiniz ve işinizi bilip sevdiğiniz sürece bu işten her zaman para kazanırsınız.

lar var. Bu çocukları kendimiz gibi görmemiz lazım. Bizim sektörümüzde herkes işine sıfırdan başladı. Bunu unutmamak lazım. Bir çalışana 100 lira eksik vermenin değil, 200 lira fazla vermenin derdinde olmamız gerekiyor. Sonuçta yine biz kazanırız. Bu insanlar bu işe senelerini vermiş. Çalışma şartlarını iyileştirir ve geçinebileceği imkanları sağlamak için biraz fedakarlık ederseniz, günün sonunda siz kazanırsınız. İş, insanla yapılıyor. Biz onlara değer verdiğimiz onar da inanın firmaya değer veriyor. Dokuz senedir buradayız, yaklaşık 40 kişiyiz. Buradan bir kişi işten ayrılmamıştır. Hiçbir zaman da eleman sıkıntısı çekmedim. Çünkü sosyal hakları, tatilleri var. İnanın çalışmak isteyen çok insan var, ama daha iyi şartlar istiyorlar. Bu

da onların hakkı. Hem çok ucuz işçi çalıştırırım, hem fazla çalıştırırım dediğinizde elbette çalıştıracak adam bulamazsınız. Eleman sorununun temelinde biz üreticilerin bu mantalitesi var. Kendimizi eleştirmeyi bilmeliyiz. İlk dönemlerde 12 saat çalışıyorduk. Ama insanların da bir sosyal hayatı olmalı. Biraz nefes alabilmeliler. Hızla 8 saatlik vardiyaya döndüm. Sektörümüzde hala iki vardiya ve yabancı işçi ağırlıklı çalışan çok firma var. Bu insanların sırtından geçiniyorlar. İnsan 8 saat çalıştıktan sonra kendine bir zaman ayırabiliyor, çocuklarıyla vakit geçirebiliyor, kendi kişisel bakımına özen gösterebiliyor. 12 saat çalış, iki saatin trafikte geçsin, 8 saat uyu, geriye ne kaldı? Konsantrasyon ve iş verimliliği de düşüyor bu



Abide Örme, çalışan sadakatinin oldukça yüksek olduğu bir firma. Çalışanların sosyal haklarına gösterilen özen, şirketin uzun yıllardır aynı kadroyla üretimini sürdürmesine sebebiyet veriyor.

yüzden. Hatalar ve gerginlik artıyor. Günün sonunda işveren makinesini mutsuz bir insana teslim ediyor. Tanesine 150 bin Euro verip on tane makine alıyorsunuz. Başına 2 bin TL maaş alan bir adam koyuyorsun. Her türlü tezat bir durum bu.

Meslek liselerinden mezun arkadaşlara iş verdiniz mi?

Bu çocuklar çalışma ortamına alıştıklarında gerçekten severek çalışıyor. Ama onları merdiven altına mahkum ettiğinizde elbette kaçıyorlar. Meslek liselerine giden çocuklar genelde okumayı düşünmeyen, işe ihtiyacı olan çocuklar. Ben de meslek lisesinde okudum, biliyorum. Bu çocuklara sevebileceği düzgün bir ortam veriyoruz ve hepsini mesleğe kazandırıyoruz. Onları hor görmek gerekiyor, güvenmek gerekiyor. Onlara öğrenmesi gereken işleri değil de ayak işlerinizi yaptırırsanız, kendilerini elbette değersiz hissederler. Makineye iğne takmasını öğrenen, üretimde benim de katkım var diye düşünen her çocuk, bu meslekte kalır. Ucundan yavaş yavaş, acele etmeden, belki bir sene gereken verimi almadan bu çocukları sektörde işverenler olarak eğitmek bizim asli bir görevimiz. Onlar bizim can damarımız. Elbette herkes kendi işinin, kendi geleceğinin derdinde. Ama biraz da geri dönüp bakabilmeli, çalışmamızı önemsemeyi başaramamalıyız. Hepimiz işçilikten geldik, çalışanın da psikolojisini biliyoruz. Sanayiciler olarak nereden geldiğimizi unutmamamız lazım. Onların haklarını verelim.

Meslekte 25 yılı devirdiniz. Sektörünüzün en keyifli yılları hangi yıllardı?

95-2005 arası Amerika dahil tüm pazarlar Türkiye'ye açıldı. Artık pazarlar çok daraldı. Ama fırsat her zaman var. Biz doğru işi doğru zamanda yaparsak fırsat her



Hem çok ucuz işçi çalıştırırım, hem fazla çalıştırırım dediğinizde elbette çalıştıracak adam bulamazsınız. Eleman sorununun temelinde biz üreticilerin bu mantalitesi var. Kendimizi eleştirmeyi bilmeliyiz.

zaman var. Onun için karamsar olmaya lüzum yok. Bu işi evlatlarınızın evlatlarına bırakabilirsiniz. Güncel kalıp takip ettiğiniz ve işinizi bilip sevdiğiniz sürece bu işten her zaman para kazanırsınız.

Sektörün sıkıntılarının çözümü adına devlet ve ÖRSAD'dan beklentileriniz neler?

Çok garip işler var. Yüzde 8 ile fatura kesiyoruz ama ara kademelerde, örneğin boyahane ödemelerinde yüzde 18 ile para ödüyoruz. Ama dönüşünde bu farkı devletten alamıyoruz. KDV iadesi diye bir şey var, ama yok. Paramız pul oluyor. Madem paramı bir yıl sonra vereceksiniz, bari ben de boyahane hizmetine yüzde 8 KDV ödeyeyim.

Standart bir KDV ile ödemelerimi yapayım ve faturalarımı bu oranda keseyim, istiyorum. Tekstil tamamen yok sayılıyor. Laleli'de önemli bir Rus pazarı var ve bu malların tamamı faturasız satılıyor ama hala Rusya'dan iade edilen domatesi konuşuyoruz. Buralarda kayıp kaçak milyar dolarlık ticaretler yapılırken, biz iki kamyon domatesi konuşuyoruz. Domatesin ihracatını tekstilden daha çok önemsiyor devletimiz. Teşvikler var ama rakamlar çok yüksek. Ufak bir atölyenin teşvikten alabileceği çok bir şey yok. SGK'nın çıkarttığı bir sürü teşvik var ama bunların da bir sürü şartı var. ÖRSAD ise iyi niyetle çalışan bir dernek ama insanları daha sık bir araya

toplayıp, sosyal aktiviteler gerçekleştirebilir.

Mesleğinizle ilgili hayalleriniz neler?

Şu an dolaylı ihracatçıyız çünkü malımız yurtdışına gidiyor. Ama bir 5 sene sonra malımı kendim ihraç edebilmeyi çok isterim. Allah izin verirse İngiltere'de, İtalya'da ve Fransa'da birer ofis açarak firmalara kendi yaptığımız ürünleri pazarlamak istiyoruz. Oralarda yetişmiş elemanlar istihdam edip buralara kumaş satmak istiyoruz. O zaman da belki buradan çıkıp Tekirdağ'da ya da Lüleburgaz'da daha geniş bir yere geçip, kalitemden ödün vermeden daha yüksek kapasiteli üretimler yapabilirim.



TEKSTİLDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK SANAL GERÇEKLİKLE MÜMKÜN

11 Kasım'da Zorlu PSM'de düzenlenecek Sustainability Talks İstanbul'da tekstilde sürdürülebilirlik konuşuluyor. Tekstili sanal gerçekliğe taşıyan yerli girişim Prosoft VR da Sustainability Talks'ta yazılımlarıyla yer alıyor. Prosoft VR'ın kurucusu Selçuk Şireci, etkinliğin Dijitalleşme oturumunda sanal showroom'lar ile nasıl sürdürülebilirlik sağladıklarını anlatıyor.

 Tekstil sektörüne özel sanal gerçeklik yazılımları Smarttex 360'ın showroom ve tablet modülleri ile numune süreçlerini kısaltıp numune maliyetlerini yarı yarıya düşüren Prosoft VR, tekstil ve moda firmalarına sürdürülebilirlik ve rekabet avantajı sağlıyor. Sürdürülebilirliğin; çevresel, ekonomik ve sosyal açılarını kestiğinde ortaya çıktığını söyleyen Sustainability Talks'ta, Su ve Hammaddede

oturumları da bulunuyor. Prosoft VR'ın Smarttex 360 yazılımı ile tekstil firmaları su, enerji, hammadde tüketimlerini ve karbon salınımlarını %80 düşürebiliyorlar. Dijital kumaş, dijital modelleme, dijital dikim, avatarlara ürün giydirme ve sanal showrooms ile numune üretimini tamamen dijital ve sanala taşıyan Prosoft VR; tekstil sektörü için çevresel olduğu kadar ekonomik de bir sürdürülebilirlik sunuyor.

PROSOFT VR VE BLOK MODA MODA KONFERANSI'NDA



12. İstanbul Moda Konferansı'nda 3D Teknoloji oturumunda yer alacak olan Ergin Aydın, Prosoft VR olarak geliştirdikleri Smarttex 360 yazılımı ile tekstilde dijitalleşmeyi üç boyuta ve sanal gerçekliğe nasıl taşıdıklarını anlatıyor.

 Sanal Gerçeklik (Virtual Reality) teknolojileri alanındaki yerli girişim Prosoft VR, tekstil sektörüne özel VR yazılımları Smarttex 360 ile uzun süren numune süreçlerini kısaltırken yüksek numune maliyetlerini de yarı yarıya düşürüyor. Kumaş, dikim ve kalıpları sanal gerçekliğe taşıyan Prosoft VR, yerli tekstil ihracatçıları ve uluslararası markalar için büyük avantaj sağlıyor. Smarttex 360 kullanılarak ayrıca numune üretim süre-

cindeki su sarfiyatı, enerji harcaması ve karbon salınımı da %80 oranında düşürülüyor. Prosoft VR, böylece tekstil sektörüne daha çevreci ve sürdürülebilir bir üretim modeli sunuyor. Dijital kalıp modelleme ve dijital dikimin yanısıra ürettikleri dijital avatarlara ürün giydirme ve sanal showroom'larda ürün sunumu ile Endüstri 4.0'ın ötesine geçen Prosoft VR ayrıca tekstil sektörü için tamamen dijital ürünler üzerinden sipariş alma imkanı da getiriyor.



Organik Tekstil Nevzat Aytekin:

'33 MAKİNEMİZ VE 55 ÇALIŞANIMIZLA İYİ NİYETLİ VE KALİTELİ BİR ÜRETİMİN PEŞİNDEYİZ'

Jakarlı üretim yapan Organik Tekstil'den Nevzat Aytekin; iki yıldır Esenyurt'taki yeni yerinde hizmet veriyor. Nevzat Aytekin ile; 2 bin 500 metrekarelik bir alanda üretim yapan Organik Tekstil'in faaliyetlerini ve örme sanayisinin bugünü ve geleceğini konuştuk.



Öncelikle kendi geçmişinizden biraz bahseder misiniz?

İsmim Nevzat Aytekin. 1964 Sivas doğumluyum. Lise eğitiminden sonra iş hayatına atıldım. On yıl kadar duayen bir tekstil firmasında, hem satın alma hem de işletmede çalıştım. 1997 yılında oradan ayrıldım ve dört arkadaş kendi firmamızı kurduk. Beraber on yıl kadar çalıştıktan sonra anlaşmalı olarak 2007’de iki ortağımdan ayrıldım ve bir ortağımla birlikte Organik Tekstil’i kurdum. Ayrıldığı-mız arkadaşlarımızla dostluğumuz hala bakidir. Önce Bağcılar’daydık. Sonra Bordo Tekstil ile ortak olarak şu andaki yerimizi satın aldık. İki yıldır Esenyut’tayız.

Organik Tekstil neler yapıyor?

Örmenin jakarlı kısmında üretim yapan bir firmayız. İlk yıllarda süprem, interlok, ribana gibi basic ürünler yapıyorduk. Daha sonra bu düz makinelerin tamamını elimizden çıkardık ve elektronik makinelere yöneldik. Elimizdeki en yaşlı makine 2014 yılına ait. Terot’u tercih ettik. Daha katma değerli ürünlere yöneldik. Fason baskısı bizde de mevcut. Basic üründe günde 500 kilo mal alırken, bizde 100 kilo alıyorsunuz. Dolayısıyla basic ürüne göre 5 kat pahalıya satmamız lazım. Elbette bizler de bu fiyat artışlarını ürünlerimizde sağlayamadığımız için, fason baskısını bizler de üzerimizde hisseder hale geldik. Basic ürünle jakarlı ürün arasındaki makas daraldı. Ayrıca jakarlı makinelerdeki talebi gören çok sayıda meslektaşımız bu tip makinelere yatırım yaptı, bu da doğal olarak pazarı daralttı ve rekabeti kızıştırdı. Ama bu piyasada hala herkese iş ve aş var. 33 adet makinemiz var. 55 civarındaki çalışanımızla, 2 bin 500 metrekarelik bir alanda üretim faaliyetimiz var. Müşterilerimizi ise Avrupa’ya ihracat yapan imalatçılar oluşturuyor.

Dolayısıyla bizler de ihracata katkıda bulunmuş oluyoruz. İç piyasada çok az müşterimiz var. Üretimimizin yüzde 90’ı ihracatçılara gider.

Sektörünüzün dört ana gideri var. Enerji, işçilik, yağ ve iğne maliyetleri. Son bir yıl içerisinde bu giderlerinizde ne tip artışlar yaşandı?

Elektrik giderimiz, dövizle bağlı olmamasına rağmen inanılmaz artışlar gösterdi. Diğer üç kalem de döviz nispetinde arttı. Biz de bu durumu dengelemek için, hiç istemememize rağmen, satışlarımızı da dövizle yapma kararı aldık. Biz istiyoruz ki, Türkiye’de Türk parasıyla ticaret yapalım, Türk Lirasını güçlendirelim. Hala TL ile satışlarımız da var, ancak bu satışlar her zaman büyük bir risk taşıyor. İğne ve yağ fiyatları Euro, iplik fiyatları ise Dolar üzerinden belirleniyor. Biz de bunu dengelemeye çalışıyoruz. İşçiliğim arttı, maliyetim arttı, enerji giderim arttı ama ben o oranda fiyatlarımı yükseltmedim.

Çalışacak eleman bulamaz hale gelen bir sektör olarak yabancı işçi durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizde hiç yabancı çalışmadı. İşçimizle hep barışık bir şirket olduk. Bağcılar’dan

Tekstil sektörü zaten stresli, keşke bu esnekliği biraz sağlasalar sektörümüze. Beğenmemenin de bir kriteri olmalı. Ören makine, iplik, boyahane aynıyken gönderilen üç parti mal içinden son partinin malını beğenmedim diyor mesela. Çok keyfi bir yaklaşım göstererek, karşılıklı ilişkileri ve güveni zedeliyorlar. Organik Tekstil olarak iyi niyetle çalışma gayretinde olan firmalarla çalışmaya gayret ediyoruz.

Esenyurt’a taşınma kararı aldığımızda tüm işçilerimiz bizimle buraya geldi, bizleri terk etmedi. Onlara minnet borçluyuz. Servis ile sorunu çözdük. Vardiya saatlerimizi de trafiğin çok yoğun olmadığı saatlere denk getirdik. Böylece çalışanlarımızın İstanbul trafiğinde yıpranmalarının da önüne geçtik. Ustalarımız, işçilerimiz, tüm personelimiz uzun yıllardır bizimle, sağ olsunlar. Yabancı işçiden uzun vadede bir kazanç sağlayacağımızı düşünmüyorum ama elbette sektörün bugünü ayakta tuttuklarını söyleyebilirim, meslektaşlarım ve sektörüm adına. Bu gerçeği herkes görüyor, artık gizli saklı bir tarafı yok.

Mesleği icra ettiğiniz bu 30 yılda, tekstilin en güzel dönemi sizce hangi yıllardı?

1997-2003 arası çok iyi bir

dönemdi. Rekabet daha azdı. Örme kumaşa olağanüstü bir talep vardı. Ürettiğiniz her şey, hatası falan konuşulmadan kapışılıyordu. 2005’te Türkiye’de önemli bir büyüme gerçekleşti ve bu sektördeki karlılığı gören çok sayıda insan tekstile yatırım yaptı. Teşvikle, leasingle yurtdışından çok sayıda makine alındı. Pasta önce hızla büyüdü, ardından da hızla küçüldü. Bu süreçte pek çok firma battı çünkü bildikleri işi yapmıyorlardı. O dönemde tek kalemde 200 makine siparişi veren firmalar oldu. Ama tekstilin sorunları da tecrübe gerektiriyor.

Örmecilerin en önemli sıkıntıları neler?

Kalifiye eleman en büyük sorunumuz. Bir ton kumaşın, ipliğin fiyatı inanılmaz arttı. Böylesi pahalı bir malzemeyi işlerken yanınızda çalıştırdığımız arkadaşların mesleki



yetersizlikleri ve ihmalleri size eskisinden çok daha pahalıya mal oluyor. Elektrik zamları belimizi büküyor. Kurumlar Vergisi'ni, SGK'yı zamanında ödemezsen, bir yıllık indirimin uçup gidiyor. Diğer yandan müşteriye bana beş aydır ödeme yapmamış. Tahsilatta çok ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. Her krizle birlikte aslında biraz da çürük elmalar ayıklanıyor. Esnaflar birbirine güven duyduğunda ise vadeler uzun olsa bile ayakta kalabiliyorsunuz. İç piyasada hala her şey vade ile dönüyor. Bugün yurtdışından bile paran üç ayda geliyor. Zaten ben tedarikçiye mal verdiğimde, onun ürünü Avrupa'ya nihai olarak teslim etmesi ve parasını alması en az üç ay sürüyor. O kişi de buradaki ödemesini 90 gün sonra yapmak istiyor. Vade bu şekilde oluşuyor.

Reklamasyon sık yaşadığınız bir durum mu?

Zaman zaman bizim tamam dediğimiz bir işe bir başkasının tamam demediği oluyor. Çok ufak bir esnekliği bile problem yapan müşteriler var. Tekstil sektörü zaten stresli, keşke bu esnekliği biraz sağlasalar sektörümüze. Beğenmemenin de bir kriteri olmalı. Ören makine, iplik, boyahane aynıken gönderilen üç parti mal içinden son partinin malını beğenmedim diyor mesela. Çok keyfi bir yaklaşım göstererek, karşılıklı ilişkileri ve güveni zedeliyorlar. Organik Tekstil olarak iyi niyetle çalışma gayretinde olan firmalarla çalışmaya gayret ediyoruz.

Türkiye'nin en köklü sanayisi tekstilde. Evlatlarınıza bırakabileceğiniz bir sektör olarak görüyor musunuz?

Tekstil Türkiye'de bitmez. Her zaman da bu ülkenin lokomotif sektörü olur. Belki firmalar el değiştirebilir. Tekstil gerçekten zihni ve bedeni çok yoran bir sektör.



Giderlerimiz ve vergi yükümlülüklerimiz fazla. İşçilik ve sigorta maliyetleri arttı. Geçici vergimizi yüzde 20'den 15'e düşüreceklerdi, 22'ye çıkarttılar. Bir taraftan kar marjımız düşerken, diğer taraftan ödediğimiz vergiler artıyor. Devletimizin üreten bir sektörü desteklemesi lazım. Üretimden kaçmayan insan korunmalı, kollanmalı.

Çok yoruluyoruz, üzüyoruz, yıpranıyoruz, ve istiyoruz ki sevdiğimiz bizlerin yaşadığı bu sıkıntıları yaşamamasın. Ama diğer sektörlerle şöyle bir baktığımda bugün bile hala tekstili yatırım yapılabilecek bir sektör olarak görüyorum. Kanaatkar olmak ve öz sermayeyle iş yapabilmek burada büyük önem taşıyor. Rekabet edebilmek için zararına satış yapan arkadaşlara çok üzüldüğüm. Keşke olmasa. Zaten kar marjları düştü, pasta zaten belli, beraber bölüşeceğiz bunu. Yapma diyoruz, ama dinlemiyor. Altı ay sonra maaşlarını ödeyemez hale geliyorlar. Biz, bu duruma prim vermiyoruz. Bir firma karsız çalışıyorsa, kapatsın. İlk an siparişin cazibesine kapılıyor ama

sorunlarla üç ay sonra nasıl baş edeceğini düşünemiyor. Kestiğin her çek ile sorununu öteliyorsun. Ama sorunlar, ötelendikçe bitmiyor ki.

ÖRSAD ile ilgili görüşleriniz neler?

Bizlerin de hatırını zaman zaman soran, iyi niyetle çalışan bir derneğimiz var. Örne parkur kitapçığımızı her sene yeniliyorlar. Oradan aradığımız bir şeyi hemen bulabiliyoruz. Örne Dünya'sı dergimizle de bizleri bilgilendiriyorlar. Yıllardır kuramadığımız örne sanayicileri sanayi sitesi hayalimiz var. Ayakkabıcılar, çorapçılar, dökümcüler, matbaacılar hep bir arada, biz değiliz. Bunun üzüntüsünü yaşıyorum. Gündemin bu kadar hızlı değişmediği o günlerde keşke

bunu başarabilmiş olsaydık, çünkü bugünün şartlarında bunu başarmak artık eskisi kadar kolay değil.

Devletten beklentileriniz neler?

Giderlerimiz ve vergi yükümlülüklerimiz fazla. İşçilik ve sigorta maliyetleri arttı. Geçici vergimizi yüzde 20'den 15'e düşüreceklerdi, 22'ye çıkarttılar. Bir taraftan kar marjımız düşerken, diğer taraftan ödediğimiz vergiler artıyor. Devletimizin üreten sektörü desteklemesi lazım. Üretimden kaçmayan insan korunmalı, kollanmalı. Alacaklarımızı da zamanında alamıyoruz. Üretmeyen bir ülke kalkınmaz. Bu yüzden üretimin desteklenmesini istiyoruz.



Ekim'e Cumartesi akşamına kadar ücretsiz olarak 1.500 profesyonel ziyaretçi tarafından gezildi. EGS Park Fuar alanında açılan fuarda yurt içi ve yurt dışından 50 firma stant açtı.


Aptullah Karabela: 'Denizli'nin bu güzel fuarı hayırlı olsun'

Toplantının açılışında bir konuşma yapan ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Aptullah Karabela, örne sanayicileri olarak Denizli'de gerçekleşen bu fuarı ilgi ile takip ettiklerini belirterek şunları söyledi: 'Ege'miz için pamuğun ve ipliğin önemi çok büyük. Bu çerçevede böylesi bir fuarın Denizli'de organize edilmesini mutluluk verici buluyorum. Sektör olarak içerisinde bulunduğumuz darboğazdan, elbirliğiyle çıkabileceğimize inanıyorum. Bu çerçevede yeni firmalarla tanışmak, iş ağıımızı geliştirmek hepimiz için çok önemli. Fuarın tüm sektörümüze hayırlı olmasını temenni ediyorum.'

pamuk, iplik, kumaş ürünleri ve üretim teknolojileri hakkında bilgi aldı. Fuar 19

DENİZLİ'NİN İLK PAMUK, İPLİK VE KUMAŞ FUARI: PIKTECH 2019

Tekstilin başkenti konumunda olan Denizli'de ilk kez 'Ege Pamuk, İplik, Kumaş ve Teknolojileri Fuarı' açıldı. Denizli Büyükşehir Belediyesi EGS Fuar Alanı'nda düzenlenen fuarda; yurt içi ve yurt dışından 50 firma stant açtı. Fuarın açılışında ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Aptullah Karabela'da bir konuşma yaptı.

 Fuarın açılış törenine Denizli Valisi Hasan Karahan, Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan, Pamukkale Belediye Başkanı Avni Örki, Merkezefendi Belediye Başkanı Şeniz Doğan, Denizli Ticaret Odası (DTO) Başkan Vekili Hasan Aracı, ÖRSAD

Başkan Yardımcısı Aptullah Karabela ve Termin Fuarcılık Genel Müdürü Serhat Gençay, davetliler ve vatandaşlar katıldı.

Açılış konuşmalarının ardından fuarın açılış kurdelası Denizli Valisi Hasan Karahan tarafından kesildi. Protokol üyeleri stantları gezerek sergilenen



2019'DA TOPLAM 19 BİN 849 ÜRÜN 'GÜVENSİZ' ÇIKTI





İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) iştiraki EKOTEKS Laboratuvar ve Gözetim Hizmetleri A.Ş. tarafından bu yıl 12'ncisi düzenlenen Uluslararası Tekstil Sempozyumu'nda sektörde önümüzdeki 20 yıla damgasını vuracak 'sürdürülebilirlik' konusu mercek altına alındı.

Çevreye saygıda sıfır tolerans

TİM Başkanı İsmail Gülle, sempozyumda dünyada çevreye saygılı, sürdürülebilir kalkınma ve üretimin öncelikli konu haline geldiğini vurguladı.

Hazır giyim ve tekstil gibi Türkiye'nin üretimde çok güçlü olduğu sektörlerde oyunun kuralını belirleyen ülke olmaya odaklandıklarını bildiren Gülle, "Günümüzde çevre ve sosyal inovasyona dayalı, bambaşka niş bir pazar oluşuyor. Bu, oyunun kuralını farklılaştıracak bir argüman. Türkiye küresel değerler konusunda en hassas üretimi yapan ülkelerin başında geliyor. Çevreye ve doğaya saygı konusunda 'sıfır tolerans' iddiamızı sürdürmeye kararlıyız" diye konuştu.

Halk sağlığı korunuyor
'Sürdürülebilir Temiz Bir Dünya İçin Yeni Yaklaşımlar' teması ile düzenlenen sempozyumda İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, sürdürülebilirliğin küresel moda endüstrisinin üzerinde en çok kafa yorduğu konuların başında geldiğini söyledi. Moda endüstrisinin devasa bir üretim hacmine sahip olduğunu ve dünyada her yıl 55 milyon ton hazır giyim üretildiğini, bu kıyafetlerin yaklaşık 50 milyon tonunun aynı yıl çöpe gittiğini vurgulayan Gültepe, şöyle devam etti: "Böyle devam edemeyeceği çok açık. Ülkemizden her yıl milyarlarca dolarlık tedarik yapan küresel markalar önümüzdeki 10 yıl içinde tamamen sürdürülebilir ürüne dönecekler. Türkiye olarak bu konuda rakiplerimize göre avantajlı konumdayız. Biz yerli üretimin kalitesine ve standartlara uygunluğuna güveniyoruz. Ancak Ticaret Bakanlığı'nın denetimlerinde ithal ürünlerde ciddi sıkıntılar olduğunu gözlemliyoruz. Örneğin 2009'dan bu yana yapılan denetimlerde yaklaşık 234 ton ithal ürünün 'kirlilik' denetimini geçemediği için imha edildiğini görüyo-



ruz. Öte yandan bu yıl ithal ürünlerdeki 'kirli' numune oranında dikkate değer bir artış var. Geçen yıl yüzde 0,7 olan 'kirlilik' oranı bu yıl yüzde 1,10'a yükselmiş durumda. Artışın nedenlerini ve alınması gereken önlemleri mutlaka konuşmamız gerekiyor. Bununla birlikte yine Ticaret Bakanlığımız oyuncak, deterjan, hazır giyim, kırtasiye, çocuk ekipmanları, mobilya ayakkabı, dekoratif malzemeler, lazer ürünler gibi pek çok alanda iç piyasayı da denetliyor. 2019'un 9 ayında denetlenen toplam 1 milyon

601 bin 387 üründen 19 bin 849'unu güvensiz çıktığını görüyoruz. Bakanlığımızın yaptığı bu çalışmalarda etkin sonuçlar alınıyor. Halk sağlığı ve güvenliği tavizsiz korunuyor."

En kaliteli organik pamuğu üretiyoruz

EKOTEKS Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Özdemir ise Türkiye'nin organik pamuk üretiminde dünyanın önde gelen ülkeleri arasında yer aldığını bildirdi. Dünyanın en kaliteli organik pamuğunun Türkiye'de üretildiğinin altını çizen Özdemir, şöyle devam etti: "Ülkemizde 2 bin 700 hektar alanda 7 bin 700 ton organik pamuk üretimi yapılıyor. Alan olarak dünyada 5'inci, üretimde ise dördüncü sıradayız. Kalite olarak ise dünyanın bir numarası olduğumuzu büyük bir gururla söyleyebilirim. Organik pamuk üretimi konusunda EKOTEKS olarak bir önemli işe daha imza attık. Türk ve uluslararası akademisyenlerin iş birliği ile 'Organik Türk Pamuğu Projesi'nin alt yapısını tamamladık. Bu proje sayesinde pamuğun DNA'sı ile oynanıp oynanmadığını, ürünün yüzde 100 organik olup olmadığını kolaylıkla anlayabiliyoruz. Bu yöntemle küresel ticarete ülkemiz adına haksız rekabetin önlenmesi için de önemli bir adım atmanın gururunu yaşıyoruz."



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İÇİN 'SUSUZ TEKSTİL' TEKNOLOJİLERİ

Terbiye hazırlık ve baskı hazırlık için sunduğu teknolojik çözümlerle su, kimyasal ve enerji kullanımını aşağılara çeken BTC Bilgi Teknolojileri, sürdürülebilirlik misyonunu gerçek bir hedefe dönüştürüyor.



Gerek yarattığı katma değerle gerekse istihdam kapasitesi

ile tekstil, küresel ekonominin en önemli iş kolları arasında önemini koruyor. Tekstil aynı zamanda çevre üzerinde en fazla baskı yapan iş alanı olarak kabul ediliyor. Üretim sürecinde kullanılan su, kimyasallar ve enerji miktarının yanı sıra, üretim sonrasında bu kaynakların çevreye zarar veren içeriklerle tekrar salınması temel tartışma konularını oluşturuyor. Bu nedenle, sürdürülebilirlik ve doğaya saygılı bir üretim konusu, birçok endüstriden önce tekstil sektöründe kendini gösterdi ve ilk çözümlerini sunmaya başladı. Türkiye'nin önde gelen tekstil teknolojileri tedarik firması BTC Bilgi Teknolojileri, çevreye saygılı, sürdürülebilir tekstil üretim sürecine dönük, Endüstri 4.0 uyumlu, öncü çözümlerle pazara sesleniyor. BTC, 'Susuz teknoloji' olarak tanımladığı yenilikçi çözümlerle sürdürülebilir endüstriyel prosesleri mümkün kılıyor. Bu çözümler ile boya ve baskı öncesi kumaş ön hazırlığında kullanılan su miktarında yüzde 90'a varan tasarruf sağlanıyor.

Tekstil üretiminde tasarruf su ile başlıyor

Türkiye'nin biyolojik kapasitesiyle tekstil üretiminin ekolojik ayak izini dengelemek için çözümler sunduklarını söyleyen BTC Bilgi Teknolojileri firma sahibi Nurten Ergün, 3 yıldır Horizon 2020 çerçevesinde 'Susuz tekstile doğru' sloganıyla çalışmalar


yürüttüklerini açıkladı. Ergün sözlerini şöyle sürdürdü; "Tekstil terbiye ve baskı işleminde su, kimyasal ve enerji kullanım oranları oldukça aşağıları çeken çözümlerle ürün portföyümüzü genişlettik. Örneğin; pamuklu, polyester, polyamid, yün, ipek, denim kumaş terbiyesinde susuz ön işlemler konusunda İtalya GRINP firması tarafından geliştirilen ve üretilen plazma teknolojisi öncüdür. Ayrıca, yine GRINP firması tarafından üretilen pair plazma teknolojisi ile baca filtrelemeye gerek kalmaz, VOC ve kötü kokular oluşmaz." Tekstil üretim sürecinde suyun en fazla elyaf temizliğinde ve terbiye ön-işleminde kullanıldığına dikkati çeken Ergün, BTC olarak sürdürülebilirliği baskı sürecine de taşıdıklarını dile getirdi. Ergün; "SWIFTJET markamız ile reaktif ve pigment dijital baskıda susuz kumaş ön işlemleri sağlıyoruz. Böylece bir yılda 65 tondan fazla su, 700 bin kWh'tan fazla enerji ve 7 tondan fazla kimyasaldan tasarruf sağlanıyor. SKYJET ile aynı anda bir kumaşın her iki yüzüne baskı gerçekleştirilebiliyoruz. KERAJET-KERATEX ise modüler baskı kafası ve sirkülasyon kapasitesiyle kafa tıkanmalarına ve komple kafa değiştirmeye son veriyor" dedi. Sektörde sürdürülebilirlik anlamında bir farkındalık yarattıklarını dile getiren Nurten Ergün, 14 Kasım 2019'da Susuz Tekstil Konferansı düzenleyecekleri bilgisini verdi.

"Tekstil terbiye ve baskı işleminde su, kimyasal ve enerji kullanım oranları oldukça aşağıları çeken çözümlerle ürün portföyümüzü genişlettik. Örneğin; pamuklu, polyester, polyamid, yün, ipek, denim kumaş terbiyesinde susuz ön işlemler konusunda İtalya GRINP firması tarafından geliştirilen ve üretilen plazma teknolojisi öncüdür.



TİM'DEN FİNANSMANA ERİŞİMDE YENİ İŞ BİRLİĞİ

TİM, ihracatın finansmanı konusunda yeni iş birlikleri ile daha çok ihracat yapılması için çalışmalarını sürdürüyor. Bu kapsamda ING Türkiye ile yeni bir protokol imzalanarak kredi şartları yenilendi ve daha avantajlı hale getirildi.

 Türkiye İhracatçılar Meclisi, ihracatın finansmanı konusunda yeni anlaşmalara imza atarak, yeni kanallar açarak daha çok insana ulaşmada ve daha çok ihracat yapılmasına katkı sunmada üzerine düşen görevi yerine getirmek için çalışmaları

rını sürdürüyor. Daha çok ihracatçının finansmana ulaşması çerçevesinde ING Türkiye'nin Türkiye İhracatçılar Meclisi ile imzaladığı kredi protokolünün şartları yenilenerek daha da avantajlı hale getirildi. TİM Başkanı İsmail Güllü ve ING Türkiye Genel Müdürü Pınar

Abay'ın ev sahipliğinde düzenlenen toplantıyla açıklanan yeni düzenleme ile ING Türkiye'nin TİM üyelerine sunduğu euro bazlı 1 yıl vadeli kredilerde faiz yüzde 2,50'ye, euro bazlı ihracat rotatif kredilerinde ise faiz yüzde 1,85'e indirildi. Paket kapsamında sunulan sabit

faizli ve rekabetçi nakit ihracat kredilerinde ihracatçılardan hiçbir komisyon ve masraf alınmazken, protokolle TİM üyelerine fuar katılımlarında kredi kartı ile taksitli işlem yapma ve birçok dijital hizmetten ücretsiz faydalanma imkanı da sağlanıyor.



TİM Başkanı İsmail Gülle, "Makro koşullarımızın düzelmesiyle, daha fazla ihracatçımızın bu protokolda sağlanan avantajlardan faydalanacağına, yapılan her ihracatın da ülke ekonomimize pozitif etki ile değişim sürecine ciddi katkı sunacağına inanıyorum" diye konuştu.

yonun tek haneye inmesiyle, yılsonuna doğru faizlerde daha düşük seviyeleri görebilmemiz mümkün. Dolayısıyla ile protokolümüz kapsamında kullandırmayı amaçladığımız 1 milyarlık kredi hacmine kısa sürede ulaşılacağına inanıyorum."

TİM Başkanı Gülle, Türkiye ihracat ailesi olarak ihracatı artırmak için hep birlikte çalıştıklarını vurgulayarak "Özel sektör paydaşlarımızdan ING ile yakaladığımız başarılı ivmenin gururunu birlikte yaşıyoruz. Bu süreci takım mücadelesi olarak görüp ihracat ekosistemindeki tüm kurumlar ve paydaşlar olarak kamu ve özel sektör ayırmadan tüm kurumlar olarak; Türkiye ihracat ailesi için, ihracat için canla başla çalışıyoruz. En önemli meselemiz olan finansmana erişim hususunda birlikte attığımız adımlar, bunun en güzel örneği. Bu protokolün hayata geçmesinde büyük emeği olan ING Türkiye Genel Müdürü Sayın Pınar Abay başta olmak üzere, tüm paydaşlara teşekkür ediyorum. Makro koşullarımızın düzelmesiyle, daha fazla ihracatçımızın bu protokolda sağlanan avantajlardan faydalanacağına, yapılan her ihracatın da ülke ekonomimize pozitif etki ile değişim sürecine ciddi katkı sunacağına inanıyorum."

Türkiye ekonomisine sağlanan katkı en büyük motivasyonumuz

Ülke ihracatını en çok destekleyen banka olma vizyonu ile çalıştıklarını dile getiren ING Türkiye Genel Müdürü Pınar Abay, bu doğrultuda TİM

işbirliği ile hayata geçirilen kredi paketinin önemine işaret etti. Abay, "Sektör bağımsız olarak tüm TİM üyelerine verdiğimiz ihracat kredisinde oranları daha da avantajlı seviyelere çektik" diye konuşurken, protokol kapsamında 6 ayda bin ihracatçıya 500 milyon euroluk kaynak sağlandığını belirtti. Pınar Abay, yeni tesis edilen kredi limitinin de 1 milyar euro seviyesinde olduğunu ifade ederek, şöyle devam etti: "İstanbul, İzmir, Bursa, Ankara gibi ihracat potansiyeli yüksek illerimizin yanı sıra Konya'dan Zonguldak'a, Elazığ'dan Trabzon'a kadar 40'ı aşkın ilimizdeki ihracatçılarımız bu kaynaktan yararlandı. Geniş bir tabana yayılan kaynak sayesinde ihracatçı firmalarımızın işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamaya yanı sıra yatırım da yaptıklarını memnuniyetle görüyoruz. Büyüyen her bir firmamızın Türkiye ekonomisine sağlayacağı katkıda pay sahibi olmak; en önemli motivasyonumuz."

İşbirliği kapsamında kredi kullanan ihracatçı firmaların çalışanlarına da avantajlı ihtiyaç kredisi sunmaya başladıklarını açıklayan ING Türkiye Genel Müdürü Pınar Abay, "Buna göre, bugün itibarıyla işbirliği kapsamındaki firmaların çalışanları kredi onayı çıkması halinde ek kriterlere bakılmadan diğer bankalardaki ihtiyaç kredilerini ING'ye %1.19 faizle transfer edebilecek. Bu oran 18 ay ve üzeri vade için geçerli olacak. Bundan sonra da ihracatçılarımızı desteklemeye devam edeceğiz" dedi.

İş birliği fuar katılımlarına da kolaylık sağlıyor

Yenilenen kredi paketine göre; eşit taksitli kredi ile 12 ayda sabit euro kredi faiz oranı yüzde 2,50'ye, 24 ayda yüzde 2,75'e, 36 ayda yüzde 2,95'e indi. İhracatçılar krediyi aylık ödemeli, 3 ayda bir ödemeli veya 6 ayda bir ödemeli olarak kullanabilecekler. Buna ek olarak, euro bazlı rotatif ihracat kredisinde de faiz yüzde 1,85'e indi. Tüm bu ihracat kredilerinde, faiz dışında hiçbir ek komisyon ve masraf alınmazken, benzer şekilde dijital bankacılıkta EFT ve havalı işlemlerinden de masraf alınmıyor. Paket kapsamında; ihracatçılara, fuar katılım bedellerini ING kredi kartlarıyla ING POS'larında 12 taksitte avantajlı ödeme imkanı da sunuluyor.

"Hedef 1 milyar euro kredi hacmi"

TİM Başkanı İsmail Gülle Nisan ayında imzalanan protokolle, yüzde 2,25'ten başlayan rotatif faiz oranlarıyla en az 1 milyar dolarlık önemli bir kredi hacminin ihracatçılara sağlanmasını öngördüklerini ve 1 milyar euroluk kredi hacminin yarısının Nisan ayından bugüne ihracatçılar tarafından kullanıldığını söyledi. Protokol imzalandığında Merkez Bankası politika faizi yüzde 24 olduğunu hatırlatan Gülle şöyle devam etti: "Merkez Bankası Para Politikası Kurulu Temmuz ayında ve Eylül ayında toplamda 750 baz puanlık faiz indirimi gerçekleştirerek, bugün politika faizini yüzde 16,5 seviyelerine taşıdı. Eylül ayında enflas-

TÜRKİYE İÇİN ÖNEMLİ HEDEF PAZAR

ÇİN



Küresel ekonomik alanda yükseldiği konumu ve elde ettiği rekabet gücü itibarıyla gelişmekte olan ülkeler açısından bir fırsat kapısı olarak görülerek yakından takip edilen ve dünya ekonomisinin tartışmasız en önemli aktörlerinden biri olan Çin, sayıları 400 milyona ulaşan tüketici orta sınıfıyla dikkati çekiyor.

Çin, özellikle küresel ekonomik alanda yükseldiği konumu ve elde ettiği rekabet gücü itibarıyla gelişmekte olan ülkeler açısından bir fırsat kapısı olarak görülerek yakından takip ediliyor. Dünya ekonomisinin tartışmasız en önemli aktörlerinden biri olan Çin'in milli hasılası 2018'de 13,1 trilyon dolar ve kişi başına düşen gelir 9 bin 400 doların üzerinde gerçekleşti. Kuşak ve Yol Girişimi Türkiye'nin kalkınma finansmanını sağlama noktasında önemli fırsatlar sunmaktadır. Büyük altyapı ve enerji yatırımlarında dünya genelinde öne çıkan Çin, Türkiye açısından önemli bir finansör olarak değerlendirilebilir. Ayrıca Çin'in son dönemde yaşanan ekonomik ve siyasi gelişmeler ışığında bölgesel ve küresel iş birliği ortaklıklarını genişletme çabaları değişen dünya düzeninde Ankara-Pekin ilişkilerini daha özel ve önemli

bir konuma getirmektedir. Ancak ikili ticarete bugüne kadar Türkiye aleyhine oluşan dış ticaret açığının bu şekilde devam etmesi mümkün değildir. Çin ile kurulacak ilişkilerin daha titiz ve derinlemesine çalışılması bu açıdan önem taşımaktadır. Dünyanın en büyük ekonomilerinden ve sayıları 400 milyona ulaşan, tüketici orta sınıfa sahip Çin ile ticari ilişkilerimizin seyrini, Çin'de ihracatçılarımız için fırsatları Pekin Ticaret Başmüşaviri Hakan Kızırtıcı TİMREPORT'a anlattı. Genel itibarı ile bakacak olursak Çin ile olan dış ticaretimiz bugün ne durumda? Çin ile ülkemiz arasında dengesiz ve tek taraflı bir dış ticaret ilişkisi mevcuttur. Bu dengesiz ticari ilişkinin sürdürülebilir olmadığı bir gerçektir. Çin 2018 yılı itibarıyla Almanya ve Rusya'dan sonra Türkiye'nin üç numaralı ticaret partneri konumundadır. Çin'e ihracat ürünlerimiz başta mermer olmak üzere ağırlıklı olarak hammaddelerden oluşmaktadır. Mevcut durumda, Çin'e olan ihracatımızda kayda değer bir ihracat artışı





HAKAN KIZARTICI

Pekin Ticaret Başmüşaviri

sağlanmasının yeni inşaat faaliyetlerinde hissedilir bir artış yaşanmasına bağlı olduğu değerlendirilmektedir. 2018 yılı itibarıyla Çin'e ihracatımız 2,9 milyar dolar; ithalatımız ise 20,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Çin'in ülkemiz ihracatı içerisindeki payı sadece yüzde 1,9 iken; ülkemiz ithalatı içerisindeki payı yüzde 9,3'tür. 2019'un ilk 7 ayı itibarıyla ise ihracatımız 1,5 milyar dolar, ithalatımız ise 10,2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Ülkemiz ile Çin arasındaki ticari ilişkilerde, 20 milyar dolar seviyesi 2011 yılında aşılmıştır. En yüksek seviyeye, 28,3 milyar dolar ile 2013 yılında ulaşılmış olup, 2018 yılındaki ikili ticaret hacmi 23,6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

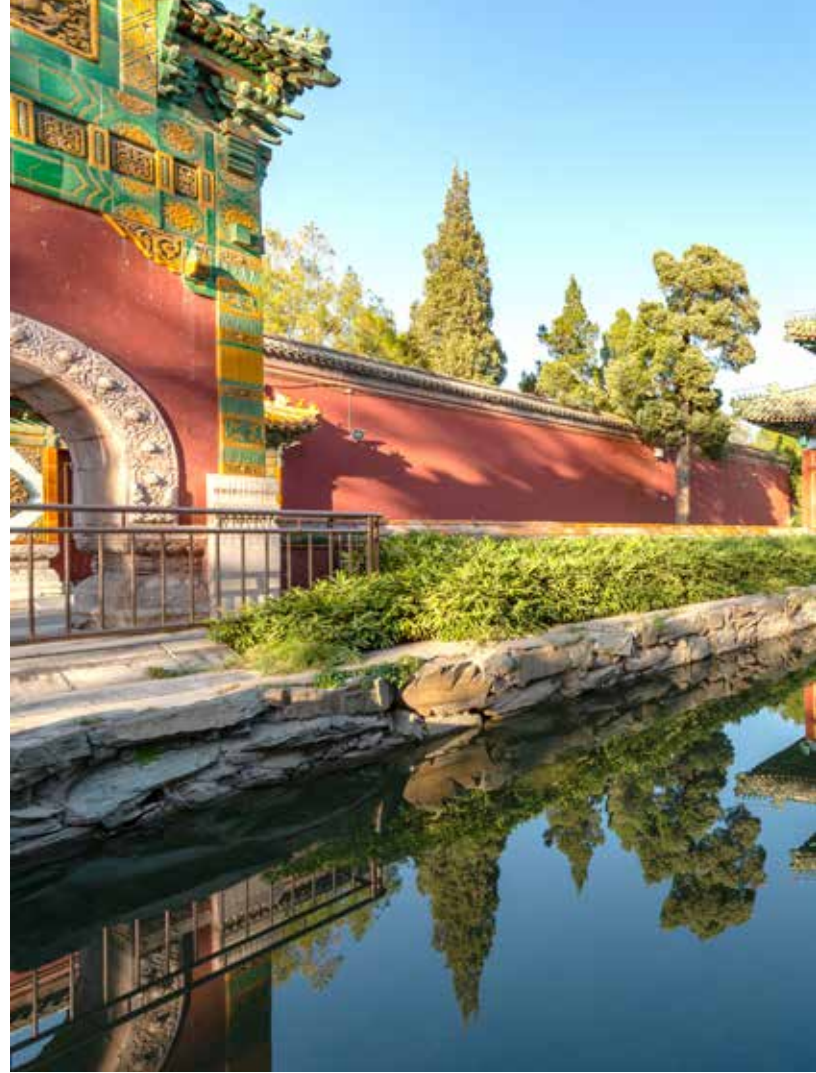
Ülkemiz mal ve hizmet sağlayıcılarının bulunduğu ülkede nasıl bir potansiyeli var? Türk ürünlerine bakış nasıl?

2018 yılında dünyadan 2,1 trilyon dolar ithalat yapan Çin, dünya ithalatının yüzde 10,3'ünü gerçekleştirmiştir. Çin'in dünyadan ithalatından ülkemizin aldığı pay ise yüzde 0,16'dır. Önümüzdeki 5 yıllık dönemde ise Çin dünyadan 10 trilyon dolarlık bir ithalat gerçekleştireceğini açıklamıştır. Bununla birlikte, ülkemizin Çin'e ihracatı son derece sınırlı sayıda olan hammadde kalemlerinden oluşmaktadır.

Ülkemiz potansiyelini de göz önüne aldığımızda özellikle tarım ürünleri ve işlenmiş tarım ürünleri dahil tüm gıda ürünleri, nihai tüketim ürünleri, hazır giyim, ev tekstili ilk olarak ön plana çıkmaktadır. Ayrıca, gastronomi, genel itibarıyla turizm ve özel olarak sağlık turizmi de önceliklendirilmesi gereken sektörlerdir. Ticaret Müşavirliğimizce yapılan gözlemler ve görüşmelere göre; ülkemizin ve Türk ürünlerinin Çin'de olumsuz bir imajı olmamakla birlikte Çinli iş çevreleri ve tüketicilerce yeterince tanınmadığı bilinmektedir. Bununla birlikte, son dönemde, bilhassa belli bir gelir seviyesinin üzerindeki Çin vatandaşlarının ülkemize turistik bir destinasyon olarak olumlu bakmalarıyla ülkemiz ürünlerinin imajı daha güçlü bir hale gelmektedir. Çinli tüketiciler artan refahları doğrultusunda yeni lezzetler, ürünler ve kültürler ile tanışmak istemekte olup; ülkemiz iş dünyasınca bu durumun bir fırsat olarak algılanarak söz konusu eğilimden olumlu şekilde yararlanılabilmesini teminen harekete geçilmesinde fayda görülmektedir.

Çalıştığınız ülkede yapılan uluslararası fuarlara Türk ihracatçıların katılımı nasıl? Hangi fuarlar daha çok potansiyel barındırıyor?

2018 yılında 19 milli katılım fuarına yaklaşık 500 firmamız tarafından milli katılım gerçekleştirilmiştir. Ek olarak 200'e yakın firmamız da söz konusu fuarlara bireysel olarak katılım sağlamıştır. Söz konusu rakamlar Çin'in ölçeği ve gerçekleşen fuarların kapsamı dikkate alındığından son derece düşük kalmaktadır. Firmalarımızın Çin'de gerçekleşen fuarlara daha aktif ve agresif bir şekilde katılım sağlaması önem arz etmektedir. 5-10 Kasım 2019 tarihleri arasında ikincisi düzenlenecek olan Çin Uluslararası İthalat Fuarı için bu noktada ayrı bir paran-



tez açmak gerekiyor. 2018 yılında gerçekleşen ve açılışı bizzat ÇHC Devlet Başkanı Xi Jinping tarafından yapılan fuara 130 ülkeden 2.800 firma katılım sağlamıştır. 90.000 Çin firmasından yaklaşık 300.000 temsilci de satın almacı (buyer) olarak ziyaret etti. Bu yıl gerçekleşecek fuara da benzer ölçekte bir katılım olacaktır. Ülkemiz tarafından da 60 civarında firma ile toplamda

iki bin metrekarelik bir alanla fuara iştirak edilecek. Buna ek olarak, Guangzhou'da gerçekleşen Canton Fuarları, Şanghai'da gerçekleşen SIAL China Gıda Fuarı, Xiamen Doğaltaş Fuarı, Guangzhou'da gerçekleşen CIFF Uluslararası Mobilya Fuarı da ön plana çıkmaktadır. Bu noktada, Ticaret Bakanlığımızın web sayfası üzerinden ÇHC'deki fuarları takibinde fayda bulunmaktadır.

Çinli tüketiciler artan refahları doğrultusunda yeni lezzetler, ürünler ve kültürler ile tanışmak istemekte olup; ülkemiz iş dünyasınca bu durumun bir fırsat olarak algılanarak söz konusu eğilimden olumlu şekilde yararlanılabilmesini teminen harekete geçilmesinde fayda görülmektedir.



Fuar çalışmaları dışında Türkiye ve Türk ürünlerinin tanıtımı konusunda yeni ve farklı açılımlar gerekli mi, neler yapılabilir?

Her ne kadar ticaretin ve ekonominin ortak bir dili olsa da, Çin'in kendine has kültürü, gelenekleri ve sosyal ilişkileri, ekonomi dünyasını ve iş yapma biçimlerini doğrudan etkilemektedir. Çin, genel itibarıyla diğer pazarlara göre stratejiler bakımından bazı farklılıklar arz etmektedir. Ancak, Çin'i, Ortadoğu, Afrika ve Avrupa pazarlarından "daha zor" veya "daha kolay" bir pazar yerine "daha farklı" olarak nitelendirmek daha doğru olacaktır. Ülkemiz ihracatçılarının ve yatırımcılarının Çin'i diğer ülkelerle kıyaslamak yerine kendine özgü dinamikleriyle

hareket etmelerinde fayda var. 400 milyon kişiden oluşan orta/üst sınıf Çinli tüketiciyi



hedefe olarak Çin'in kendine özgü weibo, wechat gibi sosyal medya hesapları üzerinden yürütülecek tanıtım faaliyetleri de başarıya ulaşmak açısından önemli bir araçtır. Çin'de 800 milyonu aşkın internet kullanıcısı bulunuyor. Bunların yüzde 85'i mobil cihazları günlük hayatında son derece yoğun bir şekilde kullanıyor. Bu bakımdan, sosyal medya üzerinden hedef kitleyi esas alarak yapılacak tanıtım faaliyetleri son derece önemlidir.

Ülkemiz ürünlerinin algısını artırmak, Türkiye'nin tercih edilmesini sağlamak adına çalışmalarız nelerdir?

Ülkemizin ve Türk ürünlerinin Çin'de olumsuz bir imajı olmamakla birlikte Çinli iş çevreleri ve tüketicilerce yeterince tanınmadığı bilinmektedir. Müşavirliğimizce, ilgili ihracatçı birliklerimizle birlikte ülkemiz ürünlerinin algısını artırmak amacıyla birçok faaliyet yürütülmektedir.

2019 yılında özellikle EXPO 2019 Pekin bu kapsamda kullanılmaktadır. 29 Nisan-07 Ekim 2019 tarihleri arasında Çin Halk Cumhuriyeti'nin Pekin kentinde "Yeşil Yaşa, Daha İyi Yaşa" teması ile

"EXPO 2019 Pekin Bahçecilik/Botanik Sergisi" gerçekleştirilmektedir. Söz konusu Expo'ya ülkemiz tarafından da "Geleceği Yeşil ile Kucakla" teması altında 2.400 metrekare büyüklüğündeki pavilyon ile önemli bir katılım sağlanmaktadır. 2019 Pekin Exposu'na 86 ülke ve 20 uluslararası örgüt tarafından iştirak edilmektedir. 18 Nisan 2019 tarihinde, ülkemizin EXPO 2019 Pekin katılımına ilişkin Bakan Yardımcımız Gonca Yılmaz Batur başkanlığındaki heyet ile basın lansmanı gerçekleştirilmiştir. 3 Temmuz 2019 tarihinde Ticaret Bakanımız Ruhsar PEKCAN başkanlığındaki heyet ile Expo Milli Günümüz görkemli bir şekilde kutlanmıştır. Milli günümüze Çin Ticaret Bakanlığı, CCPIT, Expo İdaresinden üst düzey yetkililer başta olmak üzere ÇHC kamu kurumları, ÇHC sivil toplum kuruluşları, Çinli iş insanları, Pekin'de mukim diğer Büyükelçilik yetkilileri, ülkemiz iş insanları tarafından toplamda 400 kişilik bir katılım olmuştur. Bugüne kadar ülkemiz pavilyonunu 2 milyondan fazla ziyaretçi ziyaret etmiştir. Tadım etkinlikleri, gösteriler başta olmak üzere gerçekleştirilen birçok etkinlik ile ülkemiz ürünlerinin algısının artırılmasına yönelik faaliyetlerde bulunulmuştur.

Ek olarak, başta özel nitelikli alım heyetleri olmak üzere Ticaret Bakanlığımızın ilgili destekleri aracılığıyla Çinli ithalatçılar ve distribütörler ülkemizde ağırlanmakta, sektörlerimizin önde gelen firmalarıyla bir araya getirilmektedir. Çin'in nüfus yoğunluğu ve tüketim alışkanlıkları göz önünde bulundurularak, nihai tüketicilerden öte ithalatçılar ve distribütörler ikna edilmeye çalışılmaktadır.

Türk ihracatçıları için ne gibi kolaylıklar sağlıyorsunuz?

Müşavirliğimizce firmalarımızla bir araya gelmekte;



firmalarımıza Çin pazarı hakkında bilgi verilmekte ve atılacak adımlar firmalarımızla birlikte ele alınmaktadır. Ayrıca firmalarımızın milli katılım fuarları başta olmak üzere Çin’de gerçekleşen fuarlara katılımı teşvik edilmektedir.

Ek olarak, e-posta ve telefon başta olmak üzere Müşavirliğimizle irtibata geçen firmalarımızın tüm soru ve sorunlarına Müşavirliğimizce yardımcı olmaya çalışılmaktadır.

Çin pazarına erişimde ürün çeşitliliğinin artması için ilgili Çin kurumlarıyla düzenli olarak görüşülmektedir. Örneğin,

Çin Halk Cumhuriyeti mevzuatı uyarınca, gıda ürünleri ithalatında bütün ihracatçı ülkeler tarafından risk analizi

ve ürün spesifik protokollerin imzalanmasını öngören bir pazara giriş sürecinin tamamlanması gerekmektedir. Bu

Her ne kadar ticaretin ve ekonominin ortak bir dili olsa da, Çin’in kendine has kültürü, gelenekleri ve sosyal ilişkileri, ekonomi dünyasını ve iş yapma biçimlerini doğrudan etkilemektedir. Çin, genel itibarıyla diğer pazarlara göre stratejiler bakımından bazı farklılıklar arz etmektedir. Ancak, Çin’i, Ortadoğu, Afrika ve Avrupa pazarlarından “daha zor” veya “daha kolay” bir pazar yerine “daha farklı” olarak nitelendirmek daha doğru olacaktır.



kapsamda, Müşavirliğimizce ilgili Bakanlık ve kurumlarımızla birlikte ÇHC Gümrükler Genel İdaresi nezdindeki girişimlerimiz neticesinde 2019 yılında kiraz, antep fıstığı ve bazı su ürünlerinin önu açılmıştır. Bu ürünlerin yanı sıra, kanatlı et ürünlerinin, süt ve süt ürünlerinin, diğer su ürünlerinin, narenciye, narın da ülkemizden ihracatına yönelik çalışmalara devam edilmektedir.

Türkiye'den bulunduğunuz ülkeye ihracatı yapılacak, potansiyel barındıran ürün ve hizmetler nelerdir?

Çin, dünyanın en büyük ikinci ithalatçısıdır. Ülkemizdeki yaygın kanattın aksine Çin, sadece ucuz işgücü ile üreten bir ülke değildir. Çin, zenginleşen halkı ve büyüyen ekonomisiyle tüketen bir toplum haline gelmiştir. Çin'in 2018 yılındaki ithalatı,

2017 yılına göre 300 milyon dolar artarak 2,1 trilyon dolara ulaşmıştır. Başka bir ifadeyle, Çin'in ithalatı 2018 yılında yüzde 16 oranında artmıştır. Ülkede gittikçe zenginleşen ve halihazırda 400 milyon bireyden oluşan bir orta sınıf bulunmakta ve söz konusu orta sınıfın kaliteli nihai tüketim ürünleri talebi her geçen gün artmaktadır. Çin'e klasik ihraç ürünlerimiz olan mermer ve diğer madencilik mamüllerinin yanısıra

Ülkemizin ve Türk ürünlerinin Çin'de olumsuz bir imajı olmamakla birlikte Çinli iş çevreleri ve tüketicilerce yeterince tanınmadığı biliniyor. Bununla birlikte, son dönemde, bilhassa belli bir gelir seviyesinin üzerindeki Çin vatandaşlarının ülkemize turistik bir destinasyon olarak olumlu bakmalarıyla ülkemiz ürünlerinin imajı daha güçlü bir hale gelmesini sağlıyor.

hedef olarak görülebilecek sektörler özetle nihai tüketicilere yönelik katma değeri yüksek; orta ve daha üstü gelir gruplarına hitap eden her türlü ürün olarak tespit edilmektedir. Bunlar arasında işlenmiş her türlü gıda ürünü, hazır giyim, ev tekstili, kuyumculuk ürünleri ve mobilya (bilhassa üst gelir grubuna hitap eden ürünleri) gibi ürünler ilk olarak öne çıkmaktadır. Ayrıca, gastronomi, genel itibarıyla turizm ve özel olarak sağlık turizmi de önceliklendirmemiz gereken sektörlerdir. Diğer taraftan, dünyanın en büyük ikinci ithalatçısı olan Çin'i, ihracatımızı sadece belirli ürün grupları hedefleriyle kısıtlamamak gerekmektedir. Zira, Çin altılı GTİP bazında 2018'de 100 milyon doların üzerinde 1.267 ürünün ithalatını gerçekleştirmiştir. Dünyada 2018 yılında ithalat konu olan 5.828 ürün (1 dolar ve üzerinde ithalat gerçekleşen) olduğu göz önüne alındığında bu rakam çok daha fazla anlam kazanmaktadır.

KAFKA'NIN BOHEM VE ROMANTİK ŞEHİRİ PRAG

Her yıl ortalama sekiz milyon ziyaretçiyi ağırlayan Prag, sadece bohem ve romantik bir şehir değil, aynı zamanda dünya edebiyat tarihine altın harflerle adını yazdıran Franz Kafka'nın şehri. Kafka'nın izlerini şehrin dört bir yanında görebilmek mümkün.



PRAG HAKKINDA BİLİNMEYEN 10 ŞEY

- Prag'daki Vltava Nehri, Çekya'daki en uzun nehirdir. Nehrin uzunluğu 430 kilometre.
- Modern Sanat Müzesi'nin yakınında bulunan bir binanın tepesinde televizyona doğru tırmanan bebekler vardır. David Cerny adlı Praglı bir heykeltıraşın eseri olan bu mimari anlayışı, Praglılar hiç sevmemiş.
- 1989 yılında The Rolling Stones, Prag'a gelerek şehrin ilk uluslararası konserini yapmış, fakat ünlü rock grubu Prag Kalesi'ni çok beğenmelerine rağmen ışıklandırma olmadığı için kalenin ilgi görmediğini söylemiş. Söylemekle kalmamışlar, 32 bin dolar bütçeyle ışıklandırmasını yapmışlar.
- Avrupa'nın en eski aktif sinagogu Prag'da yer almaktadır. 1270 yılında inşa edilen sinagog tarihi Yahudi mahallesinde yer alıyor.
- Mozart'ın en iyi bilinen operalarından Don Giovanni, ilk defa 1787 yılında Prag'da "Estates Tiyatrosu"nda sergilenmiş.
- Thomas Edison, 1911 yılında Prag'daki ilk sinema salonunu ziyaret eder ve çok beğenir.
- Astronomik Saat'in hemen önünde yerde 27 tane haç işareti vardır. Bu işaretler o meydana özgürlükçü düşünceleri yüzünden öldürülen insanları temsil ediyor.
- Astronomik Saat'de her saat başı öncelikle ölümü simgeleyen iskelet hareket etmeye başlar. Ardından güzellik, hırs ve ışığı simgeleyen diğer üç heykel ölüm korkusuyla kafalarını sallarlar. Bu muazzam görüntü bir dakika sürüyor.
- Karl Köprüsü'nün üzerinde yer alan heykellerin pek çoğu aslında bir kopya. Orijinalleri müzede sergileniyor.
- İlk olarak 1999 yılında İspanya'da açılan Franz Kafka Müzesi, 2002 yılında New York'ta ziyarete açılır. 2005 yılından günümüze ise Prag'da yer alıyor.



Daha önce Franz Kafka'nın hiçbir kitabını okumamış dahi olsanız, Çek Cumhuriyeti'nin başkenti ve aynı zamanda en büyük şehri olan Prag'ı ziyaret ettiğiniz zaman, her bir sokağında, caddesinde ve abartısız her kafesinde dünyaca ünlü yazardan bir iz görürsünüz... Üzerinde yazarın adının yazıldığı tişörtler, kupalar ve çantalar da her hediyelik eşya satan dükkanda mutlaka vardır. Franz Kafka'nın tüm eserlerini Almanca yazdığı doğrudur fakat aslında kendisi bir Prag sakini idi ve hayatının büyük bir kısmını bu bohem şehirde geçirmişti. 3 Temmuz 1883 tarihinde Prag'da doğmuş ve 3 Haziran 1924 yılında akciğer kanseri yüzünden hayata gözlerini yummuştur. Şehir de ünlü yazara gönül borcunu fazlasıyla ödüyor. Kafka'nın Prag'taki evi müze haline getirildi ve 1963 yılında

Prag'daki Liblice Şatosu'nda ünlü yazar üzerine uluslararası bir konferans bile düzenlendi. David Chernu tarafından dizayn edilen Kafka Müzesi'nde çok sayıda ilk basım olan Kafka kitaplarını bulabilirsiniz. Ayrıca Kafka'nın yazdığı orijinal mektuplar, günlükler ve çizimlere de yer verilmiş. Milena'ya Mektuplar ise muazzam güzellikleri ile müzenin en dikkat çeken. Binanın hemen girişinde yer alan iki heykelin hikâyesi ise bir hayli ilginç. Birisinin Doğu'yu, bir diğeri ise Batı'yı temsil ettiği söyleniyor.

Yakıldığı yerde heykeli olan bilge

20. yüzyılın ve modern Alman edebiyatının önde gelen yazarlarından biri olarak ifade edilen Franz Kafka'nın bir yandan aşık olduğu bir yandan da hep kaçıp gitmek istediği şehir, Prag'dayız kısacası. Bohem ve romantik şehir...

Eski şehri, kent meydanı, şehir içinde ayrı bir şehir olan kalesi, Karl Köprüsü, Astro-nomik Saat Kulesi, dans eden evi, katedralleri, şehri adeta ikiye bölen Vltava Nehri ve müzeleri ile mutlaka ziyaret etmeniz gereken yerlerin başında geliyor. Sahip olduğu güzellikleri ile

'Altın Şehir' ve 'Avrupa'nın kalbi' tanımlamalarına sahip olan Prag'da gezimize 'Eski şehir Meydanı'ndan başlıyoruz. 12. yüzyılda kurulan meydana çok sayıda tarihi mekan yer alıyor. Burada Sultanahmet Meydanı gibi ünlü ve bir buluşma noktası gibi işlev görüyor. Örneğin,



Jan Hus Heykeli



Astronomik saat

Astronomik Saat ve eski belediye sarayı, Franz Kafka'nın yaşadığı ev, Meryem Ana Kilisesi, Kinsky Sarayı sınırları içerisinde. Akşam saatlerinde ise meydana birbirinden eğlenceli etkinlikler düzenleniyor. Festivallerin start noktası da yine Eski Şehir Meydanı oluyor. Bu özellikleri ile Avrupa'nın en ünlü meydanlarından biri olan alanın 1992 yılından bu yana UNESCO Dünya Mirası listesinde olduğunu da hatırlatalım. Hemen göbeğinde kilise reformcusu Jan Hus'a ait bir heykel selamlar sizi. Bir dönem Prag Üniversitesi'nde rektörlük de yapmış olan Jan Hus, kiliseyi çok fazla eleştirdiği için Eski Şehir Meydanı'nda yakılan bir bilge. Yakılmasının 500'üncü senesinde 1915 yılında şehrin en merkezi noktasına bu heykel dikiliyor ve böylelikle tarihe "Yakıldığı yerde heykeli olan bilge" olarak geçiyor. Heykelin hemen alt kısmında

yazan yazı ise bir hayli düşündürücü "Gerçek er ya da geç ortaya çıkacaktır."

Astronomik saat ve belediye sarayı

Kökene 14. yüzyıla kadar dayanan ve hemen Eski Şehir Meydanı'nda yer alan Eski Belediye Sarayı ve Astrono-



Karl Köprüsü

mik saat de mutlaka görülmeli. Prag tarihinin önemli yapılarından olan Eski Belediye Sarayı'nın içerisinde Romanesk ve Gotik dönemlerden kalan labirent şeklinde odalar, mağaralar ve evler bulunuyor. Saray, 1918 yılında Çekoslovak devletin bağımsızlığının ilanında, 1989 yılında Kadife devrimin biterek demokrasiye dönüşünde de kullanılmış. Belediye binasında ayrıca şehir armaları sergileniyor. Kulenin en üst kısmına çıkabilirsiniz. Buradan Prag manzarasını izlemek bir hayli güzel. Tepeye kadar çıkmışken, başlı başına şehrin sembolü haline gelen Astronomik Saati görmeden olmaz. 1410 tarihinde yapıldı

ve dünya üzerinde çalışmakta olan en eski saat olma unvanına sahip. Saatte bulunan 12 saat diliminin 12 burcu temsil ettiği biliniyor. Her saat başı tekrar eden bir dakikalık animasyonu bile var. Sağ ve sol kısmında ise her biri farklı anlamları içeren dört heykel yer alıyor. Belediye sarayının güney duvarına monte edilen bu saatin hüzünlü bir hikayesi olduğunu da özellikle belirtelim. Saat ustası Hanus tarafından yapılan saatin tekrar başka bir yerde yapılmaması için geleneksel kör etme yöntemi uygulanır. Yani Hanus'un gözleri kör edilir. Fakat saat ustası kendisine yapılan bu zulmün intikamını alıyor ve saati bozuyor. Bu yüzden Astronomik Saat'in pek çok kez tamir edildiği biliniyor.

30 heykelli mistik köprü

Şehri Vltava Nehri ikiye bölüyor. Vltava Nehri Prag'da başlıyor ve daha sonra Elbe Nehri'ne kadar akıyor. Nehrin uzunluğu ise 430 kilometre. Kentin en önemli turizm kaynaklarından biri, çünkü her yıl tekne turları ile çeşitli aktiviteler düzenleniyor. Nehir üzerinde çok sayıda köprü vardır, fakat bunlardan belki de en önemlisi 1357-1400 yıllarında yapımı tamamlanan Karl Köprüsü'dür.

Eski Şehir ile Prag Kalesi'ni birbirine bağlayan köprü, 515.8 metre uzunluğunda ve 9.5 metre genişliğinde. Mimarı ise Peter Parler ve Kral IV. Karl tarafından yaptırıldığı için bu adı almış. Sadece yaya ulaşımına açık olan mistik köprü üzerinde tamı tamına 30 heykel yer alıyor. Barok tarzda yapılan heykellerden en ünlüsü ise Aziz John Nepomuk'un heykeli. Bu heykelin eline dokunursanız 'Prag'a yeniden yolunuz düşer' derler. Yalnız küçük bir hatırlatma da bulunalım. Burada yer alan heykellerin çoğu aslında bir kopya. Orijinalleri ise müzede sergileniyor. Günümüzde sokak sanatçıların ve ressamların mekanı olan köprü de, isterseniz resminizi çizdirebiliyorsunuz. Halk bu köprünün sivri uçları sebebiyle hayalet çektiğini ve perili olduğunu düşünüyor.

Kale içinde ayrı şehir

Guinness Rekorlar Kitabı'na dünyanın en büyük antik kalesi olarak geçen Prag Kalesi de şehrin eşsiz yapılarından. İnşasının 9. yüzyıla dayan-



Franz Kafka Müzesi

dığı biliniyor ve şu anda Çek Cumhuriyeti'nin devlet konutu olarak kullanılıyor. Aynı zamanda UNESCO Kültür Mirası içerisinde yer alan kale, başlı başına bir şehir gibi, sınırları içinde kiliseler, görkemli katedraller ve tarihi kuleler var. Örneğin Bohemya ve Kut-

sal Roma İmparatorluğu'na da ev sahipliği yapan Prag Kalesi'nde gotik mimarisinin en iyi örneklerinden biri olan ST. Vitus Katedrali yer alıyor. Kalenin ilk iki avlusunu geçtiğinizde karşınıza çıkan bu katedralinin özellikle sivri kuleleri dikkat çekici. Yapımına 1344'te başlanmış ve

tamamlanması yaklaşık 600 yıl sürmüş. Kalenin içerisindeki en popüler bölümlerden bir diğeri ise 'Altın Yol'. Adını 17.yüzyılda burada yaşayan kuyumculardan aldığı bilinen bu yolda rengarenk evler karşılar sizi. Bu evlerin bir kısmı günümüzde mağaza, galeri gibi çeşitli amaçlarla kullanılıyor. Şehir içinde ayrı bir şehir olan kaleye kadar gelmişken Aziz George Bazilikası'nı gezmeyi de ihmal etmeyin. Bohemya dükü I. Vratislaus'un 920 yılında bu bazilikayı yaptırdığı tahmin ediliyor. Tarihi eser, 1142 yılında büyük bir yangın geçirse de, onarımdan geçerek günümüze kadar gelmeyi başarmış. Ve sırada krallara layık bir bahçe var: Kraliyet Bahçeleri. 1530 yılında I. Ferdinand tarafından kurulan Kraliyet Bahçeleri de Prag Kalesi'nin içerisinde yer alıyor. İngiliz tarzında tasarlanıp, buna göre düzenlenen bahçelerin içinde en popüler olanlar yüzlerce yıl yaşındaki devasa boyutlardaki ağaçlar. Bahçenin içerisinde aynı zamanda Rönesans top sahası bulunuyor. 1950'de eklenen çekiç figürü de mutlaka görülmeli.



Prag Kalesi



John Lennon Duvarı

Prag'ın dans eden evi

Ve Prag'ın dans eden evinde sıra. Tam bir mimari baş yapıt. Evin dıştan görünümü partnerinin kollarında sallanan bayan bir dansçıyı andırıyor. Bu yüzden 'Dans Eden Ev' ismini almış dahi olsa, görünümü nedeniyle 'Sarhoş ev' diyen de var. Ayrıca binanın Yin-Yang felsefesini temsil ettiği de söyleniyor. Ünlü dans çifti Fred ve Ginger'ın adıyla da anılıyor. 1945 yılında Amerikan

ordusu tarafından gerçekleştirilen hava saldırısı sırasında yıkılan eski bir yapının yerine 1992-1996 yılları arasında inşa edilmiş. Evin dış yüzeyinin cam ağırlıklı kısmı kadını, diğer tarafı ise erkeği temsil ediyor. Binanın üst katında yer alan restoran ise halka açık.

Bu duvarı görmeden olmaz

1980 yılında John Lennon'un ölümünün ardından oluşturu-



Svickova yemeği

rulan renkli ve capcanlı bir duvar vardır Prag'da... Mala Strana bölgesinde yer alan, insanların grafiti ve Beatles şarkılarının şarkı sözleri ile doldurduğu nostaljik bir anıt duvar John Lennon Duvarı. Çok uzun yıllardır ise turistlerin göz bebeği ve yerli, yabancı pek çok turistte duvara kendisinden bir anı mutlaka bırakıyor. Garip olan şeyse John Lennon'un hiç Prag'a gitmemiş olmasına rağmen orada onun adına bir duvar olması. Fakat aslında vermek istediği mesajı ile barışın ve sevginin sembolü olduğunu net bir şekilde söyleyebilmek mümkün.



Trdelnik

Ne yemeli?

Bu sorunun ilk cevabı soslu ve baharatlı biftek anlamına gelen Svickova yemeği. Neredeyse bütün yerel restoranların menüsünde bulabileceğiniz bu biftek yemeği, birkaç dilim beyaz ekmekle servis ediliyor ve özellikle sosu kendine hayran bırakıyor. Prag'da menülerin başrol oyuncularından bir diğeri ise ördek. Yanında patates ve ekmek ile servis ediliyor ve daha öncesinde hiç bu kadar lezzetli bir ördek yemediğinize emin olabilirsiniz. Tatlı olaraksa Trdelnik adı verilen hamur tatlısını tercih edebilirsiniz. Mangalda dönen çubukların üstünde pişirilen bu tatlı hamurunun üzerine nutella gibi çeşitli şekerlemeler de ekleyebilirsiniz. Şimdiden afiyet olsun.



Dans Eden Ev

TEKSTİL AKSESUARLARINDA 4.TREND ve İNOVASYON BULUŞMASI

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD) tarafından bu yıl 4.kez gerçekleştirilecek olan "Tekstil Aksesuarları Trend ve İnovasyon Etkinliği" 19-20 Kasım tarihlerinde Wow Airport Otel Convention Center'da kapılarını açtı.

 Türkiye'de askı, astar, dar dokuma, düğme, etiket, fermuar, tela, astar, kapitone ve metal aksesuar üreten 100'e yakın firmanın en inovatif ve trend ürünlerini sergilediği organizasyon dünyada bir ilk olma özelliğini taşıyor. İki gün süren organizasyon boyunca hazır giyim sektörünün satın alma, tasarım ve ürün geliştirme departmanlarından sayısız ziyaretçiyi ağırlayan organizasyona moda ile ilgilenen herkesin ilgi gösterdi. Ülkemizdeki mükemmel firmaların yanı sıra yerel markalarımızın yoğun katılım gösterdiği

organizasyon her yıl çitasını yükselterek yoluna devam ediyor. Avrupalı markalara üretim gerçekleştiren ihracatçılarımıza tekstil aksesuarları konusunda çığır açan yenilikler sunan bu etkinlik ülkemiz hazır giyim sektörünün gelişimine de büyük katkı sağlıyor. Yurtiçi ve yurtdışından gelen ziyaretçilerin profesyonel stantlarda iki gün boyunca ağırlandığı bu etkinlik, her yıl büyüyen çehresiyle ülkemizin önemli marka değerlerinden birisi olmayı başarıyor. Okan Üniversitesi Moda Tasarım Bölümü öğrencilerinin sadece tekstil aksesuarları kullanarak hazırladıkları koleksiyon da



etkinliğe gelen ziyaretçilerin büyük ilgisini çekiyor.

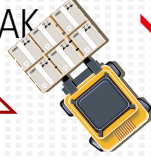
Dr.Murat Özpehlivan:"Moda, hazır giyim, tekstil ve tasarım ile ilgilenen herkesi bekliyoruz"

Etkinlik ile ilgili görüşlerine başvurduğumuz KYSD Yönetim Kurulu Başkanı Dr.Murat Özpehlivan "Her yıl ivmesi yükselen bu organizasyon yoluyla tekstil aksesuarlarında en yeni ve inovatif ürünleri ziyaretçilerimize sunmanın gururunu yaşıyoruz. Sektörümüzün geldiği noktayı görmemiz ve gelişimini sürdürebilmemiz adına bu etkinlik büyük önem

arz ediyor. Üniversite-sanayi işbirliği adına da doğru bir iş yaptığımızı düşünüyorum. Fuar komitemiz ve dernek ekibimizin büyük özveri ve emekleriyle ortaya koyduğumuz bu etkinlik hazır giyim, tekstil ve konfeksiyon yan sanayi sektörlerimiz adına büyük bir kazanımdır. Dünya'da bir örneği daha olmayan bu organizasyonu gerçekleştiren bizlere her anlamda destek olan oda ve birlik başkanlarımıza sonsuz teşekkür ediyorum. Ülkemizde ve dünyada moda, hazır giyim, tekstil ve tasarımla ilgilenen herkesi bu büyük buluşmaya davet ediyoruz"

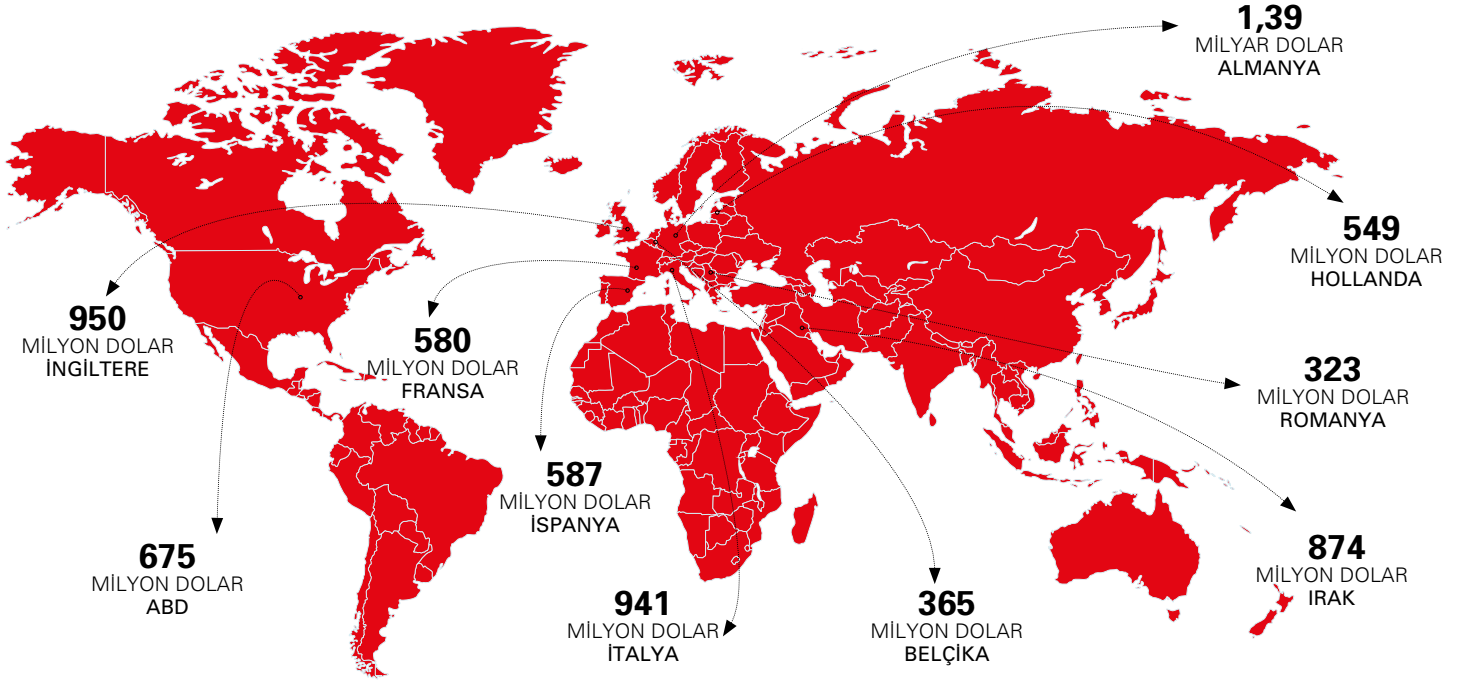
TÜRKİYE İHRACATI

İHRACAT EKİM AYINDA 2018 YILININ AYNI AYINA GÖRE YÜZDE 0,1 AZALARAK 15 MİLYAR 664 MİLYON DOLAR, İTHALAT YÜZDE 8 ARTARAK 17 MİLYAR 472 MİLYON DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ.

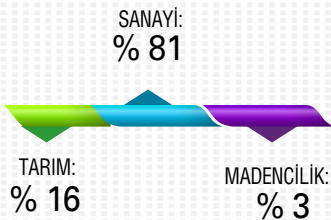


- Ekim ayında dış ticaret açığı yüzde 263,6 artarak 1 milyar 808 milyon dolara yükseldi. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2018 Ekim ayında yüzde 96,9 iken, 2019 Ekim ayında yüzde 89,6'ya geriledi.
- Almanya'ya yapılan ihracat 2019 ekim ayında 1 milyar 385 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 950 milyon dolar ile İngiltere, 941 milyon dolar ile İtalya ve 874 milyon dolar ile Irak takip etti.
- Rusya'dan yapılan ithalat, 1 milyar 787 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 1 milyar 726 milyon dolar ile Çin, 1 milyar 516 milyon dolar ile Almanya ve 976 milyon dolar ile ABD izledi.

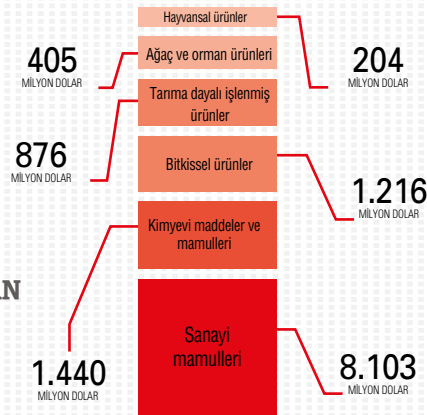
ÜLKELERE GÖRE 2019 EKİM İHRACATI



ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



ANA ÜRETİM GRUPLARININ EKİM AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



İllerin ihracatına bakıldığında 34 ilin ihracatı artarken en çok ihracat gerçekleştiren ilk 3 il, sırasıyla İstanbul, Kocaeli ve Bursa olarak gerçekleşti.



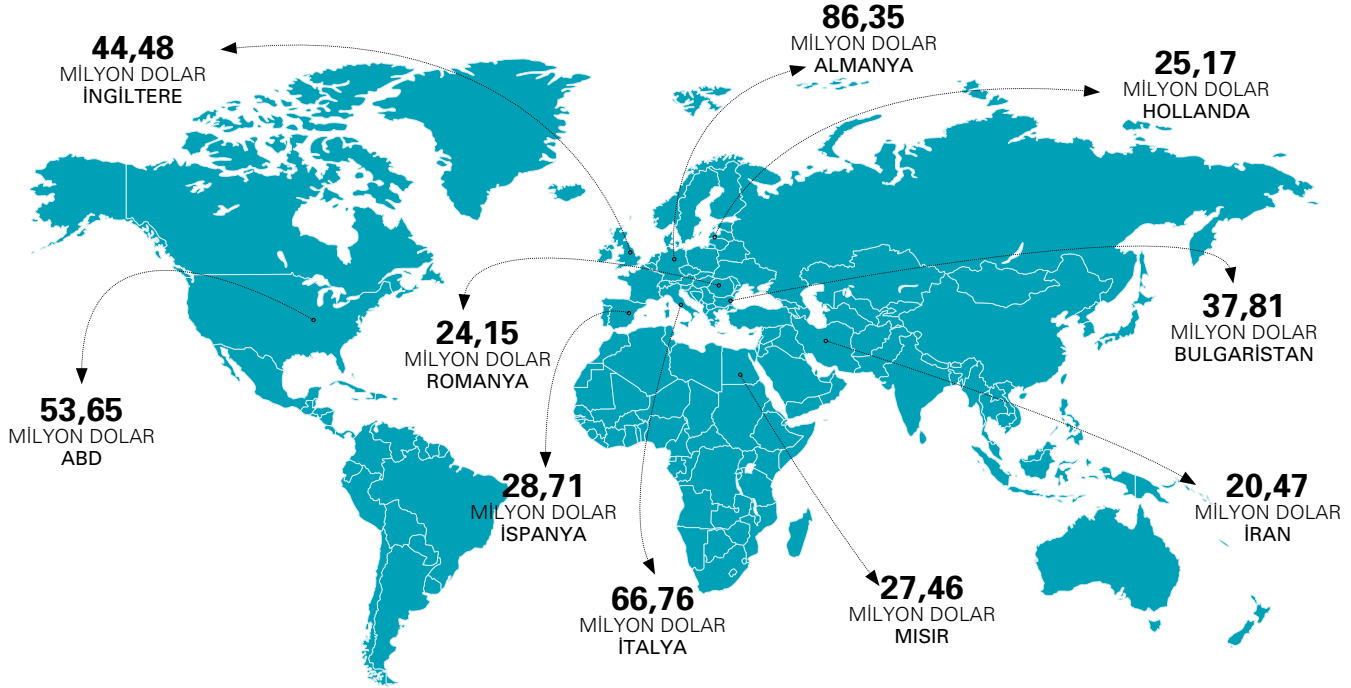
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

EKİM AYINDA
SEKTÖRÜN İHRACATI
%5,2 ORANINDA
GERİLEME İLE 887
MİLYON DOLAR
DEĞERİNDE
GERÇEKLEŞMİŞTİR



- 2019 yılı Ocak - Ekim dönemi toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatı ise %5,5 oranında azalış ile 8,3 milyar dolar değerinde kaydedilmiştir.
- 2019 yılı Ekim ayında Türkiye'nin genel ihracatı %1,5 oranında azalarak yaklaşık 16,3 milyar dolar değerinde gerçekleşmiştir.
- 2019 yılı Ekim ayında toplam tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatının genel ihracatımız içerisindeki payı %5,4 olarak gerçekleşmiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2019 EKİM İHRACATI



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

Tekstil ve hammaddeleri ihracatımızın %23,5'ini oluşturan **dokuma kumaş ihracatı bu dönemde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %7,4 oranında azalarak yaklaşık 2 milyar dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

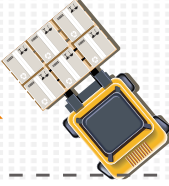
Dokuma kumaş ihracatımız, **2019 yılının Ekim ayında ise %5,2 oranında gerileyerek yaklaşık 209 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

ÜRÜN GRUPLARININ SEKTÖR İHRACATI

Elyaf	53,17 milyon dolar
İplik	164,3 milyon dolar
Dokuma	209,23 milyon dolar
Örme	130,98 milyon dolar

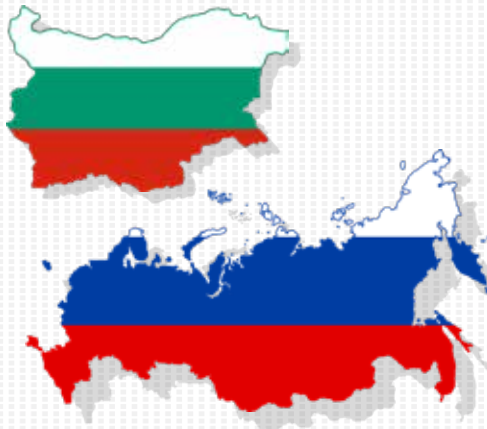
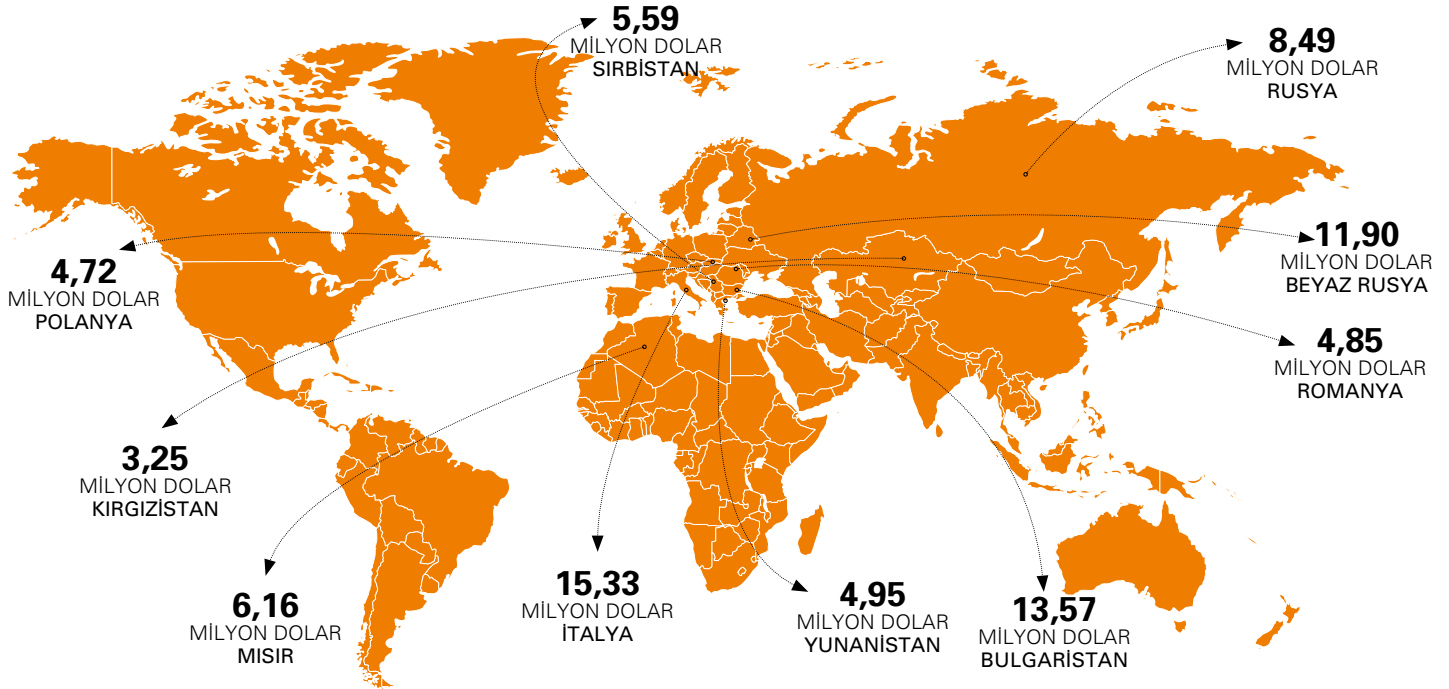
ÖRME KUMAŞ İHRACATI

ÖRME KUMAŞ İHRACATIMIZ 2019 YILI OCAK - EKİM DÖNEMİNDE %2,3 ORANINDA GERİLEYEREK YAKLAŞIK 1,3 MİLYAR DOLAR DEĞERİNDE GERÇEKLEŞMİŞTİR.



- 2019 yılı Ekim ayında ise örme kumaş ihracatımız %2 oranında azalış kaydetmiştir.
- 2019 yılı Ocak - Ekim döneminde alt ürün grupları bazında örme kumaş ihracatımız incelendiğinde, en önemli alt ürün grubunun 719 milyon dolar ihracat değeri ile diğer örme kumaşlar olduğu görülmektedir.
- 2019 yılı Ocak – Ekim döneminde örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; 182,4 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen İtalya'dır. İtalya'ya örme kumaş ihracatımız 2019 yılı Ekim ayında ise %12,8 oranında azalarak yaklaşık 15,3 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2019 EKİM İHRACATI



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

2019 yılı Ocak - Ekim döneminde örme kumaş ihracatı yapılan ilk on ihracat pazarı arasında ihracatımızın en çok gerilediği ülke %13 oranında gerilemeyle Yunanistan olurken ihracatımızın en fazla yükseldiği ülke ise %446,5 oranında artış kaydedilen Kırgızistan olmuştur.

Örme kumaş ihracatımızda %50,3 oranında paya sahip AB(28) ülkelerine bakıldığında, 2019 Ocak – Ekim döneminde ihracatımız %8,5 oranında gerileyerek 642,1 milyon dolar, 2019 yılı Ekim ayında ise %12,7 oranında azalışla yaklaşık 60,9 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

“TEKRAR DÜŞÜNÜN”
“think again!”

“by real Manufacturer”

NAMSEO

NAMSE

NAMSEO

NAMSEO



Türkiye ve Avrupada
Tek yetkili

Retas[®]

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

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

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



Isiya Dayanıklı
HEAT RESISTANT

耐高温



Esnek
FLEXIBLE

灵动



Rahat
COMFORTABLE

舒适



Ten Uyumlu
CLOSEST

贴心

Huaфон hakkında daha fazla bilgi için:

Mr. David (Haojie Cai)

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

cep tel : +90 537 655 70 65

HUAFON DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

Yenibosna Merkez Mah. 29 Ekim Cad. Vizyon Park Sitesi
D Blok Ofis A2 No:7/51 Bahçelievler - İSTANBUL
Tel: 0212 709 47 91/893 Direkt : 0212 709 47 93
Faks: 0212 603 28 51

Huaфон Dış Ticaret Ltd. Şti. - T¼rkiye, Zhejiang Huaфон Co. Ltd. - Çin firmasının % 100 iştirakidir.



www.spandex.com.cn