

ÖRME DÜNYASI

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

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN YAYIN ORGANIDIR

KASIM-ARALIK SAYI: 94

Runshan

ÖRGÜ MAKİNELERİ



ITM 35, Uluslararası
Tekstil Makineleri Fuarı

ITM 2020

7. Salon Stand No: 701/B



**BİLGİSAYARLI ÇİFT JAKARLI
ÖRGÜ MAKİNESİ / MATRESS**

retas

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



ÖRSAD'DAN
SPONSORLARINA
TEŞEKKÜR ZİYARETİ

12



ÖRSAD, ÜYELERİNİ
DÜZENLİ OLARAK
ZİYARET EDİYOR

14



ÖRME SANAYİCİLERİNİN
KÖKLÜ TEDARİKÇİSİ:
BİRTEKS

22



"ÖRMECİLER
BİZİM ÖNEMİMİZİN
FARKINDA DEĞİL"

38

TOKYO

NEEDLE

FOR PERFECT
KNITTING!

Kusursuz örgü için!




tekspart



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 9.000 çalışanımız 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



Haber Bülteni
Online kayıt olabilirsiniz



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



Fikri KURT
ÖRSAD Başkanı

HAYALLERİMİZE BİR ADIM DAHA YAKLAŞTIĞIMIZ BİR YIL DİLEĞİYLE...

Yine, yeni bir yılın eşiğindedeyiz. Ülkemizin kalkınmasındaki en stratejik görevlerden birisini üstlenen tekstil sektörü, yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen yine dimdik ayakta. Her zaman olduğu gibi bu yıl da moralimizi ve motivasyonumuzu koruyacağız. Elele, birlik ve uyum içerisinde daha iyisini, daha kaliteliğini ve daha katma değerlisini üretmenin peşinde olacağımız bir yıl daha var önümüzde. Umudumuzu taze tutacağız ve çalışıp üretmeye devam edeceğiz.

Dünyanın en büyük uluslararası satın alıcılarından birisinin son dönemde Türkiye üzerindeki denetimlerini artırması ve ek zorunluluklar getirmesi, sektör olarak üzerimizdeki maddi baskıyı ve stresi artırmaktadır. Önümüze bir sürü yeni ek maliyet ve masraflar sunulmaktadır. Türk tekstilinin genel yapısı bu maliyetlerin üzerinden kalkabilecek kadar güçlü değildir. Firmalar bu statüye ulaşabilmek için çok ciddi masraflar yapmak zorundadır. Firmalarında bu iyileştirmeleri yapanların ise bu masrafları gider olarak gösterme şansları bulunmuyor. Yangın merdivenlerini zorunlu kılan ve ücretli mesaiyi de yasaklayan bu yaptırımlara birçok Türk üreticisinin uyma şansı maalesef yoktur. Yaptırımlara uymayan firmalar ise kara listeye alınıyor. Sektörümüz artık belgelere yetişemez hale gelmiştir. Uluslararası satın alıcıların bu yaptırımının arka planında, umarım tekstilde Uzakdoğu'daki rakiplerimizin elini güçlendirme ve Türkiye'yi zor duruma sokma çabası yoktur. Avrupa; çok düşük karlılıklarla ürettiklerimizi, alın teri ve emeğimizle ülkemize getirdiğimiz dövizleri, standartlar ve belgelerle elimizden geri almanın hesabını yapmaktadır.

Öte yandan Devletimizin haksız rekabeti önlemek adına tekstil firmaları arasında gerçekleştirdiği denetim ve kontroller maalesef yeterli değil. Türkiye Cumhuriyeti Devleti adildir. Bu kontroller sağlanarak haksız rekabetin önüne geçilmesi, tekstil sektörü açısından hayati bir önem taşımaktadır. Kayıt dışı çalışanlar kafalarına göre üretim yaparken, kayıt altındaki firmaların vergi, elektrik ve SSK yükleri altında ezilmemesi gerekir. Bu gidışatın, büyük firmaları da kayıt dışına itmek gibi çok ciddi riskleri vardır. Türkiye Cumhuriyeti Devleti kayıt dışını önlediğinde, sorunların önemli bir kısmı çözülecektir. Serbest ve adil bir rekabet ortamında, sorumluluk ve ahlak sahibi tüm firmalarımız rahat bir nefes alacaktır.

Sanayide kullanılan elektrik ile ilgili sorunlarımız da giderek artmaktadır. Kullandığınız elektriğin miktarını artırmak istediğinizde, aradaki farkı yeniden yapılandırmanız gerekiyor. Araçlar para kazanıyor, sanayi mağdur oluyor. Özel elektrik firmaları bu durumdan faydalananlar. İhtarlara uymayan firmaların elektrikleri, hızla kesiliyor.

Oysa hepimizin hayali üretenin, ihracat yapanın, sanayicinin korunup kollandığı bir Türkiye...

2020'de hayallerimize bir adım daha yaklaşabilmek dileğiyle...

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'DAN SPONSORLARINA

TEŞEKKÜR ZİYARETİ

14 ÖRSAD, ÜYELERİNİ DÜZENLİ OLARAK

ZİYARET EDİYOR

16 İHRACAT

İHRACATIN MANİFESTOSU İHRACAT
ANA PLANI HAZIR-2. BÖLÜM

22 RÖPORTAJ

ÖRME SANAYİSİNİN KÖKLÜ TEDARİKÇİSİ:
BİRTEKS

26 RÖPORTAJ

VEFA ÖRME, YENİ TESİSİ

VEFA SÜPREM'LE DE

ÖRGÜ ÜRETİMİNE BAŞLADI



32 MAKALE

Adalet Turan

ÖRGÜNÜN TARİHİ İNSANLIK KADAR
ESKİYE DAYANIR

34 RÖPORTAJ

AGENT TEKSTİL LGL FİRMASI İLE
ÖRMECİNİN HEP YANINDA

38 RÖPORTAJ

Kervan Tekstil Makine'nin Sahibi

Adbullah Başpınar:

ÖRMECİLER BİZİM ÖNEMİMİZİN
FARKINDA DEĞİL

42 RÖPORTAJ

ÖZİSTANBUL MAKİNE
ARTIK MARAŞ'TA

46 RÖPORTAJ

GREEN ADA ÖRME YAVAŞ AMA
İSTİKRARLI BÜYÜYOR

50 DESTEK

Duayen Tornacı Fahri Şahin:
EKMEĞİMİ SANATIMLA KAZANDIM



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



52 İHRACAT

ÇİN'DE TÜRK RÜZGÂRI ESTİ

56 TASARIM

KÜRESEL TASARIMIN YENİ MERKEZİ
İSTANBUL OLACAK

60 DIŞ TİCARET

JAPONYA
YENİ MUCİZESİNİ ARIYOR

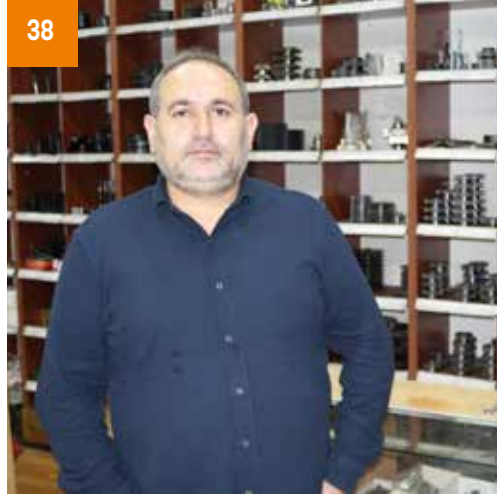
64 İHRACAT

İHRACAT TEHDİTLERE RAĞMEN
REKORA ADIM ADIM YAKLAŞIYOR

68 FUAR

AVRUPA'NIN EN BÜYÜK
İPLİK FUARI GELİYOR

38



42



46



50



69 MAKALE

Mahir Macit

ÖRME SEKTÖRÜNÜN KIYMETLİ
PAYDAŞLARI VE DEĞERLİ OKURLARIMIZ;

70 MAKALE

Erdoğan Karahan

SON VERGİSEL
DÜZENLEMELER

72 İŞ FORUMU

KIRGIZİSTAN İLE YENİ DÖNEM

YARIŞMA

74 14'ÜNCÜ İTHİB KUMAŞ TASARIM
YARIŞMASI GELECEĞİN KUMAŞ
TASARIMCILARINI BULUŞTURDU

75 "DERİ'NİN OSCARLARI"
SAHİPLERİNİ BULDU

76 TOPLANTI

İTHİB, TİCARET BAKANLIĞI-TİM
İSTİŞARE TOPLANTISINDA SEKTÖRÜN
BEKLENTİLERİNİ PAYLAŞTI

77 GÖSTERGELER

60



IMF, GLOBAL BÜYÜME TAHMİNİNİ DÜŞÜRDÜ

Uluslararası Para Fonu (IMF), 2019, 2020 ve 2021 yıllarına ilişkin küresel büyüme tahminini düşürdü. IMF, Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nun Ocak 2020 sayısını "Geçici dengeleme, ağır toparlanma" başlığı ile yayımladı. Raporunda, küresel ekonomik büyümenin 2019 için yüzde 3'ten 2,9'a, 2020 için 3,4'ten 3,3'e ve 2021 için 3,6'dan yüzde 3,4'e çekildiği belirtildi. Büyümede aşağı yönlü revizyonun, özellikle Hindistan olmak üzere, birkaç gelişmekte olan piyasada

ekonomik faaliyetlere yönelik olumsuz gelişmeleri yansıtmakta olduğu ifade edilen raporda söz konusu durumun büyüme beklentilerinin yeniden değerlendirilmesine yol açtığı kaydedildi. Raporunda 2020 küresel büyümede yaşanacak hızlanmanın özellikle Arjantin, İran ve Türkiye gibi stres altındaki ekonomilerin büyümesine ve Brezilya, Hindistan ve Meksika gibi kötü performans sergileyen gelişmekte olan ekonomilere bağlı olması nedeniyle belirsiz olduğu ifade edildi.



DÜNYANIN EN DEĞERLİ 10 ŞİRKETİNDEN 7'Sİ TEKNOLOJİ ŞİRKETİ



Dünyanın en değerli şirketleri listesine 10 yıl önce 2 teknoloji şirketi girebilirken, 2019 verilerine göre piyasa değeri en yüksek şirketler listesinde dijital teknoloji üzerine yoğunlaşan 7 şirket yer alıyor. Online istatistik portalı Statista tarafından yayımlanan "2019'da Piyasa Değerine Göre En Büyük 100 Şirket" raporuna göre teknoloji şirketlerinin yükselişi devam ediyor. 2010 yılında sadece 2 teknoloji şirketi en değerli 10 şirket arasında kendine yer bulabilirken 10 yıl sonra teknoloji şirketleri listeyi domine ederek 7 şirketle listede yer aldı. İlk 10'daki teknoloji şirketleri sıralamasında Amerikalı şirket-

lerin ağırlığı dikkati çekiyor. ABD listesinde 5 şirket (Apple, Microsoft Corp, Alphabet Inc., Amazon ve Facebook) ile kendine yer bulurken, Çin listesinde 2 şirket (Alibaba ve Tencent Holding) ile yer aldı. Markets Insider sitesinde yer alan habere göre, sadece teknoloji şirketleri baz alındığında, dünyanın en değerli 5 teknoloji şirketi de ABD'de yer alıyor. ABD'li 5 teknoloji şirketinin piyasa değeri ise 5 trilyon doları aşmış durumda. Yapay zekadan bulut bilişime, e-ticaretten akıllı telefonlara kadar hemen hemen her alanda faaliyet gösteren şirketler her geçen gün değerlerini artırıyor.

YÜZDE 1, GERİYE KALANDAN DAHA ZENGİN

Dünya Ekonomik Forumu'nun Davos'daki yıllık toplantısı öncesinde Oxfam tarafından yayımlanan "Önemseme Zamanı" isimli raporda, dünyanın yüzde 1'lik en zengin kesiminin, 6,9 milyar kişiden 2 kat daha zengin olduğu belirtildi. Raporunda, hükümetlere "eşitsizlik giderici politikalar" hayata geçirilmesi çağrısında bulunuldu. 2 bin 153 milyarderin 4,6 milyar kişiden daha fazla zengin olduğu bildirilen raporda, zengin kişi ve şirketlerin son derece az vergilendirildiği ve bunun sonucunda kamu hizmetlerine daha az kaynak ayrıldığı vurgulandı. Cinsiyet temelli eşitsizliklere de dikkat çekilirken, kadınların bakım hizmetlerinde orantısız sorumluluk taşıdıkları ve düşük ekonomik fırsatlara sahip oldukları kaydedildi. Dünyanın en zengin 22 kişininin Afrika'daki tüm kadınlardan daha fazla varlığa sahip olduğuna işaret edildi. Küresel ölçekte kadınların günlük 12,5 milyar saatlik ücretsiz bakıcılık hizmetiyle küresel ekonomide yıllık 10,8 trilyon dolar katkıda bulunduğu belirtilen raporda, bunun da küresel teknoloji endüstrisinin 3 katından daha fazla olduğu vurgulandı. Gelecek 10 yılda her zenginden yüzde 0,5 fazla vergi alınmasının, yaşlı ve çocuk bakımıyla eğitim ve sağlık sektöründeki 117 milyon kişilik iş gücü ihtiyacını karşılayabileceğine işaret edildi.



TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

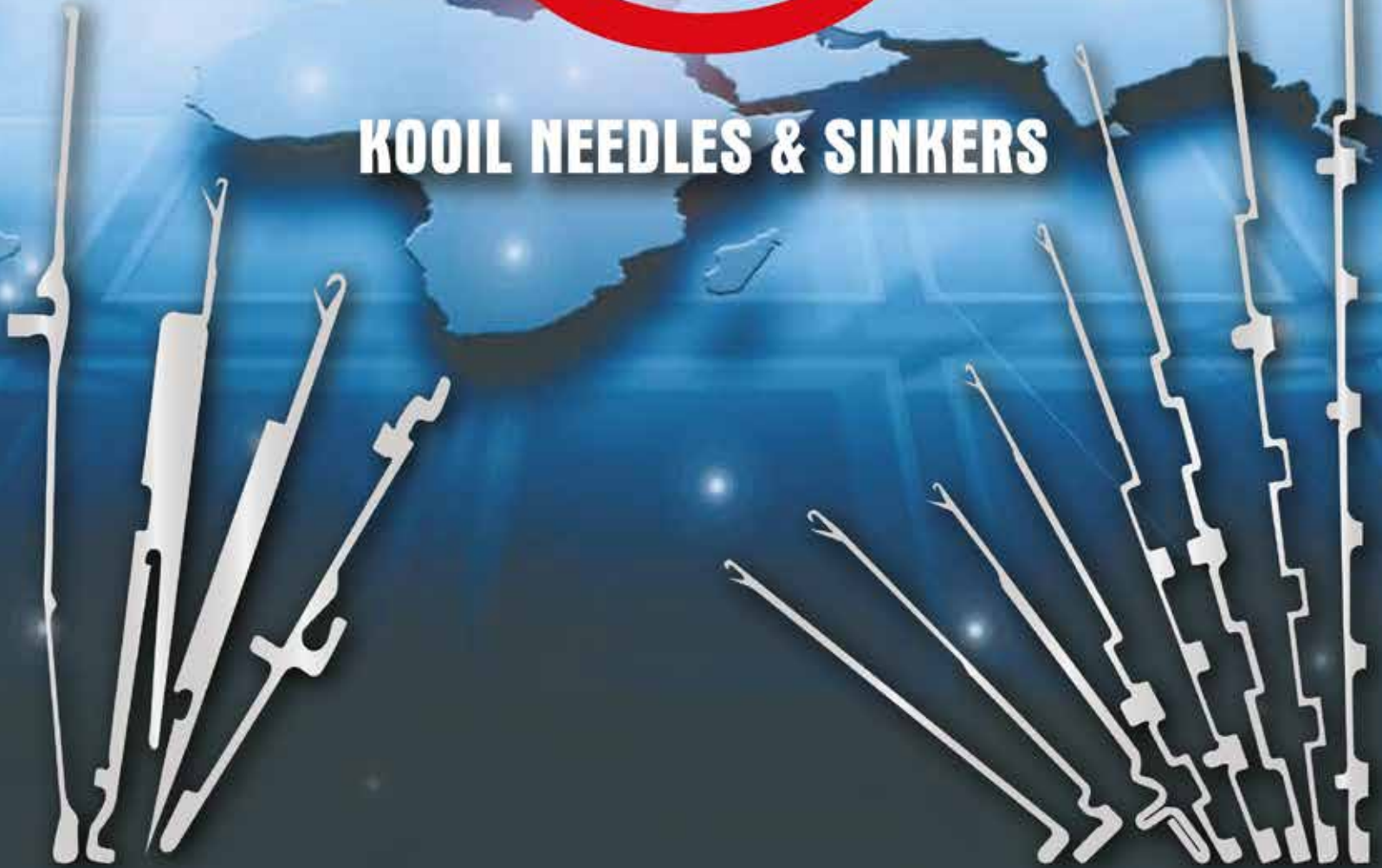
Doğru Yerdесiniz...

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

ÇİN EKONOMİSİ BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Çin ekonomisi üçüncü çeyrekte neredeyse 30 yılın en yavaş büyümesini kaydetmesinin ardından dördüncü çeyrekte yüzde 6 büyüdü. Böylece, Çin'de 2019 büyüme yüzde 6,1 olarak gerçekleşti. Çin hükümeti 2019 yılında büyümenin yüzde 6,0-6,5 aralığında olmasını hedefliyordu. Dünyanın en büyük ikinci ekonomisi geçen seneki yüzde 6,6'lık büyüme oranının altında kalsa da hükümetin büyüme hedefi ile paralel artış kaydetti. Aralık ayında sanayi üretimi geçen senenin aynı dönemine göre, yüzde 6,9 yükseldi. Beklenti yüzde 5,9 yükselmesi yönündeydi. Bu durumda 'yeni yıl' etkisinin de olabileceği belirtilirken, Bu sene Çin tatilinin daha erken gerçekleşecek olmasının sanayicileri Aralık ayında üretimi yükseltmeye teşvik etmiş olabileceği belirtiliyor. Sabit sermaye yatırımları 2019'da yüzde 5,4 yükseldi. Yılın son çeyreğinde büyüme hızı imalat harcamalarındaki sıçrama ile arttı. Çin'de Aralık ayında işsizlik ise yüzde 5,1'den yüzde 5,2'ye yükseldi. Perakende satışlar ise yüzde 7,9'luk beklentilere karşın yüzde 8 büyüdü.



AVRUPA'DA ENFLASYON YÜZDE 1,3



Euro Bölgesi'nde 2019 aralık ayında yıllık enflasyon yüzde 1,3'e çıktı. Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat), Euro Bölgesi'nin geçen yılın aralık ayı yıllık enflasyonuna ilişkin öncü verilerini yayınladı. Buna göre, Euro Bölgesi'nde kasım ayında yüzde 1 olan yıllık enflasyon, aralıkta yüzde 1,3'e yükseldi. Euro Bölgesi'nde aralık ayındaki enflasyonun ana bileşenlerine bakıldığında, en yüksek yıllık enflasyon yüzde 2 ile gıda, alkol ve tütün

ürünlerinde gerçekleşti. Bunu yüzde 1,8 ile hizmetler, yüzde 0,4 ile enerji dışı sanayi ürünleri ve yüzde 0,2 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.

İZLANDA BÜYÜME YERİNE MUTLULUK EKONOMİSİNE GEÇİYOR



43 yaşındaki Başbakan, ekonomik büyüme odaklı politikaların yerini, aile dostu, çevre odaklı politikaların alması gerektiğini söylüyor. Londra'daki Chatham House'ta konuşan Jakobsdottir, vatandaşın beden ve ruh sağlığını önceleyecek bu modeli "mutluluk ekonomisi" olarak tanımlıyor. Bu ekonomik modelin, gayri safi yurtiçi hasıladan çok sosyal göstergeleri dikkate alacağını anlatan Jakobsdottir şunları dile getirdi: "Kennedy'nin (ABD Başkanı) şu sözlerinin üzerinden 50 yıl geçti: 'Gayri safi milli hasıla, yaşamı değerli kılan şeyler dışarıda bırakılarak hesaplanır.' Ekonomik büyüme değerlendirilirken, bu büyümenin nasıl gerçekleştirildiğini de odaklanmalıyız. Tüm eksiklerine karşın büyüme rakamları, ekonomik başarının temel ögesi olarak değerlendiriliyor. Bizim, İskoçya'nın ve Yeni Zelanda'nın savunduğu mutluluk ekonomisi modeli ise, BM Sürdürülebilir Kalkınma hedefleri çerçevesinde, bugün ve gelecek nesillerin mutluluğunu amaçlıyor."



FEEDERS FOR WEAVING
AND KNITTING MACHINES



KNITTING



© VITONOTODSIGN 2018



VISIT US
Hall 8.1 Stand C109



ITMA 2019

TÜRK EXİMBANK TL FAİZİNİ 7,95'E ÇEKTI



Türk Eximbank, KOBİ'lere ve yüksek teknoloji ürün üreten ihracatçılara kullandırılan TL kredilerindeki faiz oranını yüzde 8.79'dan yüzde 7,95'e çekti. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan Türk Eximbank'ın KOBİ'lere ve yüksek teknoloji ürün üreten ihracatçılara kullandırdığı TL kredi-

lerinde faiz oranını yüzde 7,95'e indirdiğini açıkladı. Ruhsar Pekcan yaptığı yazılı açıklamada, ihracatçılara işletme ve yatırımlara yönelik uygun maliyetli finansman araçları sağlama yönünde çalıştıklarını vurgulayarak, Merkez Bankası faiz indirimleri ve yurt içi piyasalardaki olumlu gelişmelerin ihracat finansman maliyetlerine de etki ettiğini vurguladı. Ruhsar Pekcan açıklamasında, "Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan liderliğinde faize karşı yürütülen mücadelemize Türk Eximbank'ın desteği sürüyor. TL ve döviz kredilerinde faiz indirimine devam eden Türk Eximbank, KOBİ'lere ve yüksek teknoloji ürün üreten ihracatçılara kullandırdığı Türk Lirası kredilerindeki faiz oranını yüzde 7,95 seviyesine indirdi. Geçtiğimiz yıl Haziran ayında yüzde 17,60 olan Türk Eximbank TL kredi faiz oranlarının yüzde 7,95 seviyelerine düşmesi ihracatçılarımızın finansman maliyetlerini daha da aşağı çekecek." ifadelerine yer verdi. Ruhsar Pekcan, Türk Eximbank 2019'da ihracatçılara toplam 44.1 milyar dolar finansman desteği sağladığını hatırlatarak, 2020'de finansmanın artarak devam edeceğini, faiz oranlarındaki düşüşün de ihracatçıların rekabet gücüne katkı vereceğini vurguladı.

ÇEKTE BANKANIN SORUMLU OLDUĞU MİKTAR ARTIRILDI

T.C.M.B.'nin, Çek Defterlerinin Baskı Şekline ve Bankaların Hamile Ödemekle Yükümlü Olduğu Miktarın Belirlenmesine İlişkin Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ'i Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, çekte muhatap bankanın hamile ödemekle sorumlu olduğu miktar 2 bin 30 liradan 2 bin 225 liraya yükseltildi. Bu değişikliğin ardından söz konusu madde, tebliğde şu şekilde yer aldı: "Muhatap banka, ibraz eden düzenleyici dışındaki hamile süresinde ibraz edilen her çek yaprağı için, karşılığının hiç bulunmaması halinde; çek bedeli 2 bin 225 lira veya üzerinde ise 2 bin 225 lira, çek bedeli 2 bin 225 liranın altında ise çek bedelini ödemekle yükümlüdür. Karşılığının kısmen bulunması halinde ise çek bedeli 2 bin 225 lira veya altında ise çek bedelini aşmamak koşuluyla, kısmi karşılığı 2 bin 225 liraya tamamlayacak bir miktar, çek bedeli 2 bin 225 liranın üzerinde ise çek bedelini aşmamak koşuluyla, kısmi karşılığa ilave olarak 2 bin 225 lirayı ödemekle yükümlüdür." Öte yandan yapılan değişiklikle, muhatap banka, süresinde ibraz edilen çekin karşılığının bulunmaması halinde her çek yaprağı için 1.345 liraya kadar ve kısmen karşılığının bulunması halinde ise bu miktarı her çek yaprağı için 1.345 liraya tamamlayacak biçimde ödeme yapmakla yükümlü kılındı. Söz konusu tutar, değişiklikten önceki tebliğde 1.255 lira olarak belirlenmişti. Tebliğ 30 Ocak'ta yürürlüğe girecek.

BAKAN ALBAYRAK: 2020 İNCE AYAR YILI OLACAK



Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, 2019 Değerlendirme Toplantısı'nda önemli mesajlar verdi. Dolmabahçe'de yapılan toplantıda akademisyenler ve basın mensuplarına konuşan Bakan Albayrak, 2019'da sessiz ama devrim niteliğinde önemli ve kritik adımlar atıldığını belirterek, "2020'de çok daha fazla değişim hamlesi göreceğiz" dedi. Albayrak, 2019'da ilk iki çeyrekteki daralmalardan sonra üçüncü çeyrekte ekonominin tekrar büyümeye başladığını söyledi. Albayrak, dengeleme sürecinin 2020'de de devam edeceğini, bu konuda hiçbir endişe taşımadığını belirterek, yüzde 5 büyüme hedefinden bahsetti. Elektrik ve doğal gaz faturalarının çok yüksek geldiğine dair sosyal medyada son günlerde paylaşımların olduğuna ilişkin yorum ve bu konuda herhangi bir inceleme yapıp yapılmayacağına dair soru üzerine, elektrik faturalarında son 1,5 yılda 2 zam 1 de indirim söz konusu olduğunu söyledi. Albayrak, "2018'den bugüne kadarki süreçte, enerji ithalatının dolar kuru nedeniyle oluşturduğu maliyet, petrol fiyatlarının artmasından doğan maliyet, piyasada enflasyonun neden olduğu maliyete rağmen elektrikte netteki artış bunun altında oldu." diye konuştu.

SANAYİ ÜRETİMİ KASIM'DA YÜZDE 5 ARTTI

Sanayi üretimi, kasım ayında piyasa beklentilerinin hafif altında yüzde 5,1 artış gösterdi. Ekonomistlerin beklentisi yüzde 5,5 artış olacağı yönündeydi. Ancak bu yüksek oranlı artış, en son 2018 Temmuz döneminde yüzde 5,3 ile görülmüştü. Sanayi üretiminde aylık bazda ise yüzde 1 artış beklentisine karşın yüzde 0,7 artış yaşandı. Arındırılmamış hesaplamalara göre ise yüzde 4,3 artış görüldü. Yıllık bazda sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 7,2 ve imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 5,3 artarken, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi yüzde 1,2 azaldı.



İŞSİZLİK ORANI YÜZDE 13,4'E ULAŞTI



2019 yılı Ekim ayında işsizlik oranı bir önceki yılın aynı ayına göre 1,8 puanlık artış, bir önceki aya göre 0,4 puan düşüyle yüzde 13,4 seviyesinde gerçekleşti. Diğer taraftan, işsizlik oranında son 2 aydır yaşanan düşüş eğilimi 3'üncü aya taşındı. Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaşta kişilerde işsiz sayısı 2019 yılı Ekim döneminde geçen

yılın aynı dönemine göre 608 bin kişi artarak 4 milyon 396 bin kişi oldu. Tarım dışı işsizlik oranı 2,1 puanlık artış ile yüzde 15,7 olarak gerçekleşti. Ağustos ayında yüzde 14 olan işsizlik oranı, ekim ayında yüzde 13,8 olarak açıklanmıştı. Bu oran ekim ayında da yüzde 13,4'e geriledi. Böylece, işsizlik oranı hafif de olsa düşüş eğilimini üçüncü aya taşıdı.

İHRACATTA İLK 20 ÜLKENİN PAYI YÜZDE 65




Türkiye'nin geçen yıl en fazla ihracat yaptığı 20 ülke, bu dönemde gerçekleştirilen toplam ihracatın yüzde 65,2'sini karşıladı. İhracat sıralamasında ilk 20'de yer alan ülkelere geçen yıl 108 milyar 275 milyon 279 bin dolarlık dış satım yapıldı. Söz konusu rakam, 2018'de gerçekleştirilen ihracata göre yaklaşık yüzde 1'lik artışa işaret ederken, toplam ihracatın da yüzde 65,2'sini karşıladı. Türkiye'nin ihracatında, 2018'de zirvede yer alan 20 ülkenin 19'u,

geçen yılki yerini korudu. Türkiye'nin 2019 yılında en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülke 14 milyar 957 milyon 543 bin dolarla yine Almanya oldu. Almanya'ya ihracat yıllık bazda ise yüzde 5,4 azalış kaydetti. En fazla ihracat gerçekleştiren Almanya'yı, 10 milyar 748 milyon 550 bin dolarla Birleşik Krallık, 9 milyar 212 milyon 515 bin dolarla İtalya, 7 milyar 892 milyon 897 bin dolarla ABD ve 7 milyar 703 milyon 805 bin dolarla da İspanya takip etti.

ÖRSAD'DAN SPONSORLARINA TEŞEKKÜR ZİYARETİ

ÖRSAD, iftar etkinliğine sponsor olan firmaları ziyaret ederek, ÖRSAD'ın geleneksel iftar yemeğine sağladıkları desteklerden dolayı teşekkür etti.

 Köklü bir geçmişe sahip bir sivil toplum kuruluşu olan ÖRSAD, gücünü üyelerine ve sektörel paydaşlarına borçlu. ÖRSAD'ın yapmış olduğu organizasyonlarda derneği yalnız bırakmayarak maddi ve manevi desteklerini esirgeme-

yen üyeler ve sponsorlar da bu güce önemli katkılar sağlıyor. Bu çerçevede ÖRSAD'ın yıl içerisindeki en büyük organizasyonu olan İftar Yemeği'ne sponsorluk desteği sağlayan firmalarımıza bir teşekkür ziyaretinde bulunan ÖRSAD yönetimi, bu ziyaretler sıra-

sında sponsor ve üyelerinin kendilerinden beklentilerini iştisare etme şansını da yakaladı. ÖRSAD Yönetimi; İftar organizasyonuna sponsor olan firma ziyaretleri sırasında, önemli bir kısmını sektörün tedarikçilerinin oluşturduğu firmalarla sektörün sorunlarını

ve beklentilerini de masaya yatırma imkanı buldu. Bu ziyaretler esnasında sponsorlar da ÖRSAD gibi bir kurumun var olmasından duydukları memnuniyeti dile getirerek, bundan sonraki süreçte de derneğimizin her daim yanında olacaklarını ifade ettiler.



BORDO TEKSTİL



CREORA



FABREGAS



GARANTİ İPLİK



GROZ-BECKERT



KLÜBER



KUMSAN TEKSTİL



RETAŞ



SINERJİ PAZARLAMA



ŞAFAK TEKSTİL



TA-TEKS MAKİNE



TAM-AY



TEKSEL TEKSTİL



YUNUS TEKSTİL

ÖRSAD, ÜYELERİNİ DÜZENLİ OLARAK ZİYARET EDİYOR

ÖRSAD, Başkan, Genel Sekreter ve Genel Sekreter Yardımcısı ve Yönetim Kurulu Üyeleri'nden oluşan heyeti ile üyelerini ziyaret ederek onların sorunlarını, beklentilerini ve derneğimizden talep ve önerilerini dinlemeye devam ediyor. ÖRSAD olarak özellikle Uysalçam Örme ziyaretimiz sırasında Güneşli bölgesinde faaliyet gösteren değerli örmecilerimizin ziyaretimize göstermiş oldukları ilgiye teşekkür etmek isteriz. ÖRSAD olarak üye ziyaretlerimizi önümüzdeki aylarda da tüm hızıyla sürdüreceğiz. ÖRSAD olarak üyelerimize öneri ve alakaları için teşekkür ederiz.



BOYKO TEKSTİL



ERAYLAR ÖRME



SEDA ÖRME



UYSALÇAM



BAFSAN TEKSTİL



PARMA KUMAŞÇILIK



VEFA ÖRME



Aba Tekstil
ÖRME SAN. VE TİC. A.Ş.



İPLİK & ÖRME KUMAŞ & PUNTA



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



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



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



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

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

İHRACATIN MANİFESTOSU İHRACAT ANA PLANI HAZIR-2. Bölüm

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. Bu yol haritasının ilk bölümünü geçtiğimiz sayımızda yayınlamıştık. Yazımızın 2. ve son bölümünü de Örne Dünyası Dergisi okurlarının beğenisine sunuyoruz...



7 gün 24 saat hizmet

Pekcan, bütün ihracatçı firmalar için bir dijital kimlik yaratıp onları daha yakından tanıyarak sadece onlara özel çözümler üretecek bir sistem oluşturulacağını vurgulayarak, “Akıllı İhracat Platformu” üzerinden ihracatçı ve potansiyel ihracatçıların, satmak istediği ürünün yurt dışındaki potansiyel alıcılarının iletişim bilgilerine de ulaşabileceklerini söyledi. Bu platform içerisinde firmalara 7 gün 24 saat hizmet verecek bir chatbot da yer alacağı bilgisini veren Pekcan, “Dijitalleşme çalışmalarımızın bir boyutu da dış ticaret işlemleriyle örtüştüğünü düşündüğümüz blok zincir teknolojisi. Dünyada çok yeni bir uygulama. Türkiye’de de kamuda bunu ilk uygulayan bakanlık biziz” bilgisini verdi. E-ihracat stratejisi eylem planı ile kobilerin e-ihracata yönlendirilmesinin sağlanacağını ve e-ihracatçı sayısının artırılabileceğini dile

getiren Pekcan, gümrük işlemlerinin sınır ötesi e-ticaret ihtiyaçları çerçevesinde geliştirileceğini söyledi.

Pekcan, sanal fuarlarla dijital ortam ve dış ticaretin fuarcılık boyutunu da 1 yıl süreyle bir araya getirmeyi hedeflediklerini aktararak, şunları kaydetti: “Firmalarımızın karşılaştıkları bürokratik işlemlerin azaltılması amacı ile Dahilde İşleme Rejimi, Hariçte İşleme Rejimi, Vergi Resim Harç İstisnası, Belgesiz İhracat Kredileri Programları ve Devlet Yardımlarına ilişkin tüm süreçleri kapsayan bir otomasyon sistemini 2019 yılı itibarıyla faaliyete geçiriyoruz. Böylece, bürokrasinin sınırlarını aşıyor, ihracatçımızın işlemlerini hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirmesini sağlayacağız.”

İhracat tabana yayılacak Brexit sürecinden ihracatçıların zarar görmemesi adına İngiltere ile beraber ticaret çalışma grubu oluşturduklarını aktaran Pekcan, STK’ları ve

özel sektör temsilcilerini de yurt dışı paydaşları ile birlikte çalışmalarına aktif şekilde destek vermeleri için teşvik ettiklerini anlattı.

İhracat seferberliğini tabana yaymak amacıyla Türkiye Kadın ve Genç Girişimciler ağını kurduklarını dile getiren Pekcan, bilgi ve eğitim ihtiyaçlarını karşılamak üzere İhracat Akademisi’ni kuracaklarını söyledi.

Melek Yatırımcı Ağı’nı da kuracaklarını dile getiren Pekcan, sözlerini şöyle sürdürdü: “Halihazırda ihracat yapmayan firmalarımızı ihracatçı yapmak için bir hamle daha gerçekleştiriyoruz. Bu hamlede il bazında çalışmalar yapıyoruz. Şu anda 3 pilot ilde başladık. Bu sene 16 ile daha sonra 81 ile çıkarmayı planlıyoruz. Neden ihracatçı olmadıklarının tespitini yapıyoruz. Bu firmalarımızın yanındayız. TİM ve TOBB öncülüğünde İhracat Destek Ofisleri kuruyoruz. Önümüzdeki ay 55.’sinin açılışını

yapacağız.”

İhracat Ana Planı kapsamında, Milli Eğitim Bakanlığı ile ortak bir proje ile Dış Ticaret Meslek Liseleri projesini hayata geçireceklerine dikkati çeken Pekcan, “Hedef olarak belirlediğimiz coğrafyalara yönelik Rusça, Çince, Japonca, İspanyolca ve Portekizce dillerinde eğitim veren bu liselerde ülkemizin ihtiyacı olan donanımlı kadroları yetiştireceğiz” bilgisini verdi. Pekcan, 110 ülke, 163 merkezde görev yapan ticaret ve gümrük müşavirlerinin ihracatın öncü kuvveti olarak görev yaptığını ve gelecek dönemde, Ticaret Müşavirliklerinin daha etkin, verimli ve aktif hale getirilerek, projelerle beraber ihracatçıların her zaman yanında olmaya devam edeceklerini dile getirdi. Ticaret müşavirleri ve ihracatçı firmaların katılımıyla düzenlenecek video konferanslarla ihracatçıların sorularını ve sorunlarını ticaret müşavirlerine yüz yüze

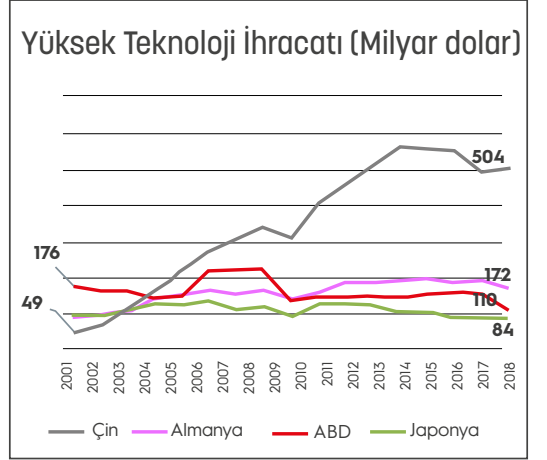
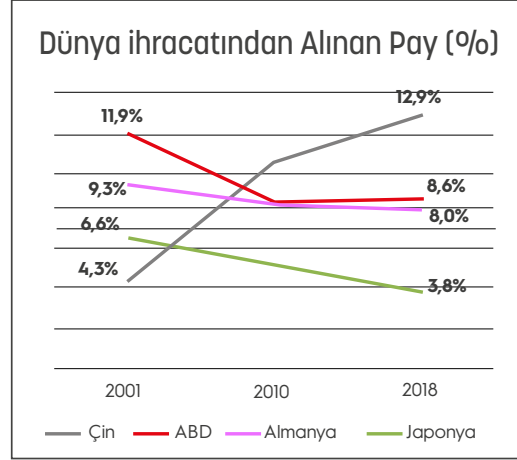


iletebileceğini aktaran Pekcan, dış temsilciliklere yönelik ise “Dış Temsilcilikler Yönetim Bilgi Sistemi”nin oluşturulması çalışmalarına başladıklarını ve oldukça da ilerleme kaydettiklerini ifade etti. Bakan Pekcan, Türk Eximbank’ın her zaman ihracatçıların yanında olduğunu vurgulayarak, şunları kaydetti: “KOBİ payını yüzde 53’lerden yüzde 70’lere getirdik. Şimdi desteklerimizle yüzde 75’lere getireceğiz. Ayrıca KOBİ’lerimize Ur-Ge desteklerimiz var. Uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesinde her ilde bir Ur-Ge projesi gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. İhracatı destekleme oranımızı yüzde 26’dan yüzde 30’a çıkarmayı hedefliyoruz. Eximbank’ın İhracat Ana Planımız kapsamında uzun vadeli ve uygun maliyetli finansman desteği, kur riskine karşı yeni ürünler, kadın ve genç girişimcilere özel yeni ürünler, finansal kuruluşlar alıcı kredisi programı, İVME finansman paketi kapsamında yüksek ve orta-yüksek teknolojiye özel finansman paketi sağlaya-

ÇÖZÜM: İNOVASYON ve DİJİTALLEŞME

DÜNYA TİCARETİNDE EKSEN KAYMASI

YÜKSEK TEKNOLOJİ İHRACATINDA ARTIŞ



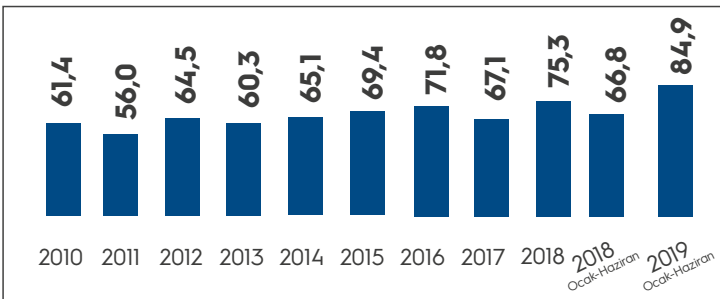
cağız. Biz KOBİ’lerimize TL kredi kullanıyoruz, ileri teknoloji ve orta-yüksek teknoloji firmalarımıza da TL kredileri kullanacağız. Burada Eximbank’ın kullandığı faiz oranı da 11,84’tür. Ve E-teminat Mektubu projemiz de aktif olarak kullanılı-

yor.” Yeni ürün ve projelere ilişkin de bilgi veren Pekcan, şöyle devam etti: “Bunlara ek olarak, her firmaya İşletme Sermayesi Garanti Programı getiriyoruz. İhracatçı firmalarımıza Akreditif Teyit Sigortası Programı getiriyoruz. E-Teminat Projesi ve

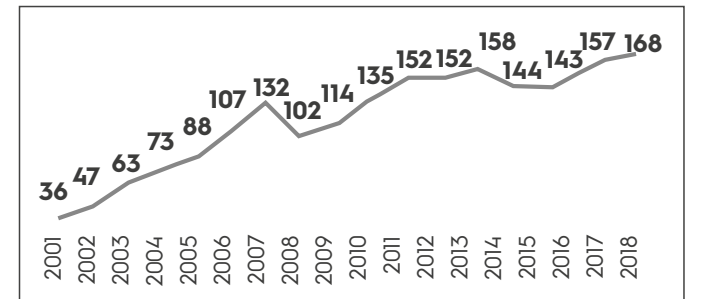
firmalarımızın sigortaya dair ihtiyaç ve beklentilerini en hızlı şekilde karşılayacak Yeni Sigorta Projesi oluşturuyoruz. Sigorta programları arasına alıcı firmalarına yönelik enformasyon temini için online veri tabanını içeren Global Data Temini Projesi, alıcıların

DIŞ FİNANSMAN İHTİYACIMIZ AZALIYOR, İHRACATIN BÜYÜME KATKISI ARTIYOR

İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)



İhracatımız (Milyar dolar)



✓ Dış ticaret açığından 57,5 milyar dolar azalma



✓ 538 milyon dolarlık cari işlemler fazlası (2002 yılından beri ilk kez)

✓ 2019 ilk çeyrek Net ihracatın büyümeye katkısı 12,2 puan

2019 yılının ilk 6 ayının sonunda ihracatın ithalata karşılama oranı

%84,9

ve Türk Eximbank müşterilerinin değerlendirmesinde ve limit tahsisinde kullanılacak 'Rating-Scoring' ve Limit Karar Modelleri Projesi gibi yeni ürünler ve projelerin ihracatçılarımız için de hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum."

Hizmet ihracatı için yeni düzenleme

Hizmet ihracatı sektörüne yönelik de yeni proje ve ürün sağlayacaklarını bildiren Pekcan, "Müteahhitlerimiz ve yurt dışına ihraç edilmek üzere yatırım malı üreticilerimiz için Yurt Dışı Teminat Mektubu Programı'nı oluşturuyoruz. Ayrıca yurt dışında iş yapan müteahhitlerimizin teminatlarının haksız nakde çevrilmesini önlemek için Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilmesi Sigortası Programı'nı, riskli coğrafyalarda iş yapan firmalarımızın kayıpları için Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Politik Risk Sigortası'nı gündeme getiriyoruz. Kefalet Sigortası'nı ve Yurtdışı Yatırım Sigortası Programı'nı hizmet ihracatçılarımızın küresel hizmet ihracatından daha fazla pay almak üzere gündemimize almış bulunuyoruz." diye konuştu. İhtiyaca yönelik destek Eximbank'ın desteklediği firma sayısını önce 12 bin 500 sonra 15 bin 500'e ulaştıracaklarını aktaran Bakan Pekcan, bu sene 48,4 milyar dolar olan desteği de 2023'te 70,4 milyar dolara çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. Ticaret Bakanlığı olarak '360 Derece' yaklaşımıyla büyük, küçük firma demeden her firmanın ihtiyacına yönelik destekler sunduklarına dikkati çeken Pekcan, "KOBİ'ler için "ihracat mektebi" diyebileceğimiz Ur-Ge desteğini veriyoruz. Küresel tedarik zincirleri için özel bir desteğimiz var. Ülkemizi o zincirin en güçlü halkası yapmak üzere proje bazlı destek programımız var. Küresel dev şirketlerin güvenilir partnerleri olma potansiyelindeki sanayicimize hem makine ekipman desteği hem de yazılım desteği veriyoruz"

HEDEF SEKTÖR YAKLAŞIMI

- ✓ Nispi İhracat Avantajı Endeksi (RXA)
- ✓ Orta - İleri / Yüksek Teknoloji

- ✓ Yüksek Ticaret Hacmi
- ✓ Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı



HEDEFİMİZ 5 SEKTÖRDE DÜNYA İHRACATINDA %0,76 OLAN PAYIMIZI %1'E YÜKSELTEMEK

ifadelerini kullandı. Bakan Pekcan ayrıca ihracatçıya ilave devlet desteği de sağlanacağına işaret ederek, "İhracat Ana Planı ile getirdiğimiz

hedef ülke ve hedef sektörler için ilave devlet desteklerimiz var. Buradaki desteklerimizi yüzde 5 artırıyoruz. Böylelikle bütün bu programlarımızla

hedef ülke ve sektörlerde fuar katılım desteğini, Sektörel Ticaret Heyeti Desteğini, Yurtdışı Birim Marka Tes-cil ve Tanıtım Desteğini de artırıyoruz. Tüm bu programlarımızda bizleri destekleyen Hazine ve Maliye Bakanımız Berat Albayrak'a buradan ayrıca teşekkür ediyoruz" şeklinde konuştu. İhracatçı bir Türkiye için yeni strateji Türkiye'nin 226,6 milyar dolar ihracat hedefine emin adımlarla ilerlediğinin altını çizen Pekcan, şöyle devam etti: "Yolun başlangıcı yatırım. Türkiye'ye özellikle yüksek teknoloji alanındaki yatırımcıları davet ediyoruz. Sonra üretim, sonra hedef pazar, hedef ürün, hedef sektör, dijitalleşme, blok zincir, Eximbank, yeni nesil serbest bölgelerle ve devlet yardımlarımız ile yatırım ve üretimin arkasından atılımla beraber ihracatımızı gerçekleştiriyoruz. İnovasyon ve verimlilik temelli dijitalleşmeyi sağlamış, yeni çağı yakalayan bir Türkiye diyoruz. Dünya ticaretinde,

TÜM PAYDAŞLARLA KOORDİNASYON

- İHRACATTA İLK 1000 FİRMA
- DIĞER ÜLKE STRATEJİ PLANLARI
- ULUSAL VE ULUSLARARASI RAPORLAR
- 11.KALKINMA PLANI HEDEFLERİ
- BAKANLIKLAR
- STK'LAR

dünya üretiminde, dünya teknolojisinde yepyeni bir küresel hayat kurulurken, ekonomide önemli bir aktör olacak ihracatçı bir Türkiye için stratejilerimizi ortaya koyuyoruz.”

İhracat Ana Planı'nı, ailemize yön verecek bir manifesto olarak görüyoruz

İhracatçılarımızın 223 ülke ve bölgede ülkemizi en iyi şekilde temsil ettiğine değinen TİM Başkanı İsmail Gülle, 1923 yılında ilk defa 51 milyon dolar ile kayıt altına almaya başladığımız ihracatımızın bugün, emin adımlarla 200 milyar dolara yürüdüğünü kaydetti. Gülle, sözlerine şöyle devam etti: “Bugün ihracatımızın ulaştığı hacim, küresel gelişmelerin seyrine rağmen yüzümüzü güldürse de; 2023 ve 2030 ihracat hedeflerimize giden yolda, Bakanımızın açıkladığı İhracat Ana Planı gibi bir pusulaya da ihtiyacımız var. İhracatçımıza yön veren, böyle bir ana planın, ihracatımıza ilişkin yerel ve küresel tüm çalışmalara kılavuzluk edeceğine, ihracatçılarımızın hedefe giden yolda önlerini sonuna kadar



açacağına ve destekleyeceğine inancımız tamdır. TİM olarak, İhracatçı Birliklerimiz ile planın hazırlık sürecinde iki ortak akıl toplantısı, geniş katılımlı bir İhracat Stratejisi Çalıştayı ve çok sayıda teknik toplantı gerçekleştirdik. 27 ihracatçı sektörümüzden, detaylı

öneri ve talep topladık, tüm bu bilgileri, Bakanlığımızın değerlendirmelerine sunduk. İhracatçılar olarak, İhracat Ana Planı'nı, Bakanlığımızın, Hükümetimizin bizler için yürürlüğe koyduğu bir plandan öte, bizzat kendi kılavuzumuz, ailemize yön verecek bir

manifesto olarak görüyoruz. İhracat Ana Planı'nda temel noktaları vurgulanacak ve ihracat ekosisteminin güçlendirilmesine yönelik hedef ve eylemlere işaret edecek maddelerin, mikro detaylarına da ağırlık vererek, ihracatımızı kısa vadede çok daha başa-

AKILLI İHRACAT PLATFORMU

Plan dahilinde akıllı ihracat platformu kuruldu. 3 aşamalı bir proje. 6 ay, 12 ay ve 18 ayda tamamlanacak geniş kapsamlı bir çalışma içeriyor.

VERİ ANALİTİĞİ MERKEZİ

Veri Analitiği Mükemmeliyet Merkezi kurulacak. Türkiye'nin iç ve dış ticaretteki bütün verileri ulaşılabilir ve güvenli bir şekilde toplanacak.

FİRMALARA DİJİTAL KİMLİK

Bütün ihracatçı firmalar için bir dijital kimlik oluşturulacak. Firmalara özel çözümler üretilecek. İhracatçı ve potansiyel ihracatçılar, satmak istediği ürünün yurt dışındaki potansiyel alıcılarının iletişim bilgilerine de ulaşabilecek.

KADROLAR OKULDA YETİŞECEK

İhracat Ana Planı kapsamında, Milli Eğitim Bakanlığı ile ortak bir proje ile Dış Ticaret Meslek Liseleri projesi hayata geçirilecek. Hedef olarak belirlenen coğrafyalara yönelik Rusça, Çince, Japonca, İspanyolca ve Portekizce dillerinde eğitim veren bu liselerde ülkemizin ihtiyacı olan donanımlı kadrolar yetiştirilecek.



rılı noktalara ulaştırmamız mümkün.”

“İhracat Ana Planı, oluşturacağımız stratejik yol haritasının yol göstericisi olacaktır”

Ana Plan’ın çizdiği yol haritasına sadık kalarak, mutlaka

her sektör için bir strateji ve eylem planı oluşturacak, genellemeden kaçınarak sektörlerimizin yapılarına uygun yol haritaları belirleyeceklerine dikkat çeken Gülle, Bakanlığımız ile koordineli bir şekilde oluşturacakları eylem planlarını yalın, uygulanabilir ve sürdürülebilir bir formatta hazırlayacaklarını ifade etti. Her eylem planı için bir sonuçlandırılma takvimi oluşturarak, bu takvimleri ve eylemleri en ince detaylarına kadar takip edeceklerinin altını çizen Gülle, “Cumhuriyet tarihinde ilk kez açıklanan İhracat Ana Planı, kalkınma planlarındaki ihracat hedeflerinin gerçekleşmesi, hatta aşılması adına mihenk taşı olacaktır. 85 bin ihracatçımız adına ifade etmek isterim ki; İhracat Ana Planı, yeni pazarlara, yeni ürünlerle, yeni yaklaşımlara yönelik oluşturacağımız stratejik yol haritasının yol göstericisi olacaktır. Bu çerçevede, Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak, İhracatçı Birliklerimiz ile, Sayın Bakanımızca açıklanacak İhracat Ana Planı’nın, başarıyla hayata

KALKINMA HEDEFLERİMİZ

HEDEF PAZAR VE HEDEF ÜRÜN ODAKLI İHRACAT

KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİNİN KATMA DEĞER YARATAN AŞAMALARINA EKLEMLENME

SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACAT ARTIŞI

2023 YILINDA 226,6 MİLYAR DOLAR İHRACAT

NET MAL HİZMET İHRACATININ BÜYÜMEYE ORTALAMA KATKISI 1,1 PUAN

İHRACATA DAYALI İSTİKRARLI BİR BÜYÜME MODELİ

EXİMBANK'IN İHRACATI DESTEKLEME ORANI %029

geçmesi noktasında, Bakanlığımız ile koordinasyon içerisinde, dünyanın her noktasında sahadaki uygu-

lama sorumluluğunu üstlendiğimize, Sayın Bakanımız ve kamuoyu huzurunda söz veriyoruz” diye konuştu.

İŞLEMLER HIZLANACAK

Dahilde İşleme Rejimi, Hariçte İşleme Rejimi, Vergi Resim Harç İstisnası, Belgesiz İhracat Kredileri Programları ve Devlet Yardımlarına ilişkin tüm süreçleri kapsayan bir otomasyon sistemi de 2019 yılı itibarıyla faaliyete geçiriliyor.

İHRACAT DESTEK OFİSLERİ

İhracat yapmayan firmalar için il bazında çalışma başlatıldı. Şu anda 3 pilot ilde uygulanıyor. Bu sene 16 ile daha sonra 81 ile çıkılacak. TİM ve TOBB öncülüğünde İhracat Destek Ofisleri de kuruluyor. Önümüzdeki ay 55.'sinin açılışı yapılacak.

7 GÜN 24 SAAT HİZMET

Firmalara 7 gün 24 saat hizmet verecek bir chatbot da yer olacak. E-ihracat stratejisi eylem planı ile de KOBİ'ler e-ihracata yönlendirilecek.

DESTEKLER ARTIYOR

Eximbank'ın desteklediği firma sayısı önce 12 bin 500 sonra 15 bin 500'e ulaşacak. Bu sene 48,4 milyar dolar olan desteğin de 2023'te 70,4 milyar dolara çıkartılması hedefleniyor.



Birteks Genel Koordinatörü İsmail Anlı, Genel Müdür Cihan Türk ve Dış Ticaret Sorumlusu Metin Çalışkan.

ÖRME SANAYİSİNİN KÖKLÜ TEDARİKÇİSİ: BİRTEKS

Dünyaca ünlü spandex üreticisi Hyosung'un Türkiye distribütörü Birteks Genel Müdürü Cihan Türk ile Birteks'in ve kendisini tekstil sektöründeki geçmişini konuştuk. Birteks spandex, polivizkon ve renkli ve özel ipliklerde örme sanayisinin en ciddi tedarikçilerinden birisi konumunda.



Birteks'in ve kendinizin sektörteki geçmişinden bahsedermisiniz?

Aileden de sayarsanız yaklaşık 45 yıllık bir geçmişimiz var bu sektörde. 1978 yılında çok küçük yaşlarda duayenlerden abim Nazmi Türk'ün yanında çalışmaya başladım. Geçmişte çok küçük yaşlarda bizleri mesleğe adapte ederlerdi. Bence çok da doğru bir şeymiş. Aslen Malatyalıyım.

1974'te İstanbul'a babamların 1950'de Fatih'te yaptırdığı eve gelmişiz. Dedemler 1900'lerin başlarında Fatih'te kömürcülük yapmış. Yani ticaret bir şekilde hayatımızda hep olmuş. O zamanlar ağabeyimin Türklere Ticaret adında bir firması vardı, ikinci el örme makinesi, iğne ve yedek parça satıyordu. 10 yaşlarında, okul tatillerinde yanına yardıma gidiyordum. Ağabeyim Nazmi Türk'ün Türkiye'de tekstilin geliş-

mesinde büyük katkıları olmuştur. 90'lı yılların başında ÖRSAD Başkanımız Fikri Bey'e bile örme makinesi vermiştir. O yıllarda çok eski makineler vardı Türkiye'de. 74 Barış Harekati'nden sonra Türkiye'ye ambargo uygulanıyordu. Teknoloji transferi yapamıyorduk. 80 darbesinden sonra bu işler kolaylaştı. Birkaç vizyoner girişimcinin önyak olmasıyla yeni jenerasyon örme makineleri Türkiye'ye ikinci el de olsa

girmeye başladı. Binlerce makine Türkiye'ye geldi. Bunlar arasında çok az makine sıfırdı. Sadece örme değil, çorap, triko, torna tezgahları, bir sürü şey geldi ülkeye. Türkiye, 90'lardan itibaren Turgut Özal'ın da açılımlarıyla birlikte bu yatırımların kaymağını yemeye başladı. Türkiye süper makineleriyle 80'lerden sonra tanıştı. 80'lerin sonunda AVM'ler açıldı. Büyük alışveriş merkezlerinin açılması ve halkın çarşıya ve pazara

daha sık çıkmasıyla birlikte tüketim de arttı. Dolayısıyla, üretim arttı. 92'deki Körfez Krizi'nin ardından Rusya pazarı patladı ve Laleli gündeme geldi. Uzun yıllar bu pazarın ekmeğini yedik ama çokça da ihanet edildi. Yapılmaması gereken, etik olmayan şeyler yapıldı, delik deşik ürünleri çuvalara koyup gönderildi. Bu da itibarımızı sarıttı. 94'te büyük bir devalüasyon yaşandı. Askerden yeni gelmişim ve piyasa çok kötüydü. O dönemde bir örme kumaş maceram oldu. Gerçekten çok meşakkatli iş, örmecilerimizi tebrik etmek lazım. Bir süre sonra bunu yapamayacağıma kanaat getirerek, o zamanın büyük bir tekstil firmasında çalışmaya başladım. Ardından da 96 yılında kendi işime başladım. Örme makinesi iğnesi satarak işe başladık. Tedarikçi olarak çalıştık. 2003'e kadar bu şekilde ilerledik. Türkiye aslında tekstilde gerçek

büyümesini 2001'den sonra yaşadı. Dinamik bir yapı oluştu. Ben tekstilin depar attığı dönemi 2001-2010 arası olarak görürüm. Ciddi kazanımlarımız oldu. Tesisler çok büyüdü. Makineler sıfırlandı, eski makineler gönderildi. Örme bilinci inanılmaz gelişti. Kopyalamayı bırakan, kendi Ar-Ge'sini geliştiren bir sektör oluştu. Kendi modelistlerimiz bir sürü önemli iş çıkarmaya başladı. Biz de bu rüzgardan faydalandık. Spandex ilgimizi çekti. Birkaç yıl bu işi öğrenmekle geçti. Bir işe aniden girmektense firmaya uyup uymayacağını anlamak, mali yapısını oluşturmak için çok acele etmem, o işin 2-3 sene antrenmanını yaparım. Kan tutarsa da o işe gireriz. 2007'nin sonunda Türkiye'de Hyosung Group ilk spandex fabrikasını kurdu. O yıllarda Birteks Türkiye'ye hiç uymayan Çin merkezli bir spandex markasını bile

Uluslararası belge sistemi krizi sektörde her geçen gün büyüyor. Durmadan bizden farklı belgeler isteniyor. Çok ciddi anlamda belgeli ticarete bir dönüş var. Sektörde bu konuda bir eğitim eksikliği var. Sanayiciler bu konuya kafa patlatmak zorunda yoksa önümüzdeki süreçte ihracatları riske girecek.

satılır hale getirmişti. Çinli firmaya Ar-Ge önerileri verip üretiminde yenilikler yaptırarak ürünü Türkiye pazarında bir yere getirmiştik. Bu da Korelilerin dikkatini çekti. Hyosung açıldığında kapısına milyon dolarlarla gidip distribütörlük isteyen firmalar vardı. Kore gerçekten gelişmiş bir ülke. Ne yaptıysa son 30 sene içinde yapmış. Modernizasyon, telekomünikasyon ve raylı sistemde Almanya'dan bile ötedeler. Lüksten uzak, çalışkan insanlar. Koreli

bir firmanın patronunun Türkiye'ye beş yıl aynı takım elbiseyle geldiğini bilirim. Görünüşe değil, işe bakarlar. Bizim yapımız Hyosung'un ilgisini çekti. İlk önce finansal yapımızı uygun görmediler. O zaman bir kilo likra 20 dolar. Bir ayda 30-40 ton likra döndürmeniz gerekiyordu. Türkiye'de de her şey vadeli sistem dönüyor. Dolayısıyla güçlü bir finansman gerekiyor. Bir de sürgit bir iş. Her ay aynıysa yaşanıyor. Bankalarla akreditif yapısı oluşturmanız



lazım, çünkü parasız ticaret yapmanız lazım. Bu sayede bankanın garantisıyla 4-5 ay vadeli mal alabiliyorsunuz. Biz önce bu mali yapıyı oluşturduk, ardından da Hyosung CEO'sundan bir daha randevu istedik. Yeniden görüştük ve bizimle çalışmaya karar verdiler. Spandex işini fabrikadan sonra en büyük ölçekte yapan birkaç firmadan birisiyiz. Bir anda iğne ve yedek parça satıcısından spandex satıcısına evrildik. Spandex işi büyük bir iş. Süreç içerisinde kayıplar da yaşadık. Sektör dışından piyasaya girip, vurup kaçan çok sayıda firma oluyor. Ama düşse kalka bugüne kadar getirdik.

Bugün itibariyle yapınız ne?

Ayda yaklaşık 250-300 ton civarında iplik ürünü satıyoruz. Sadece spandex değil, polivizkon, renkli özel ithal ipliklerle de piyasaya hizmet veriyoruz. Üç yıldır Uşak'ta nitelikli bir firma ile işbirli-

Ayda yaklaşık 250-300 ton civarında iplik ürünü satıyoruz. Sadece spandex değil, polivizkon, renkli özel ithal ipliklerle de piyasaya hizmet veriyoruz. Üç yıldır Uşak'ta nitelikli bir firma ile işbirliği yaparak, onlarla rejenere geri dönüşümlü iplik satışımız mevcut. Önümüzdeki günlerde göreceksiniz bu tip ipliklere rağbet giderek artacak. Batı, geri dönüştürülmüş ürünlere büyük önem veriyor. Hatta teşvikler veriyor.

ği yaparak, onlarla rejenere geri dönüşümlü iplik satışı mevcut. Önümüzdeki günlerde göreceksiniz bu tip ipliklere rağbet giderek artacak. Batı, geri dönüştürülmüş ürünlere büyük önem veriyor. Hatta teşvikler veriyor. Zara, geçtiğimiz günlerde ne kendisinin ne de tedarikçilerinin Inditex belgesi olmayanlarla artık çalışmayacağını ilan etti, şimdi biz de başvuruda bulunduk bu belge için. Kurduğu sistemle de bunu kontrol

ediyor. Örmecilerimizi bu hususta aydınlatmak lazım, bu belge sistemi krizi sektörde her geçen gün büyüyor. Durmadan bizden farklı belgeler isteniyor. Çok ciddi anlamda belgeli ticarete bir dönüş var. Sektörde bu konuda bir eğitim eksikliği var. Sanayiciler bu konuya kafa patlatmak zorunda yoksa önümüzdeki süreçte ihracatları riske girecek. İğne işimiz devam ediyor. Kore ve Çin'den birkaç markayla devam ediyoruz. Ufak da

olsa bir Çinli firmanın örme makinesinin distribütörlüğünü yapıyoruz. Eğer durursanız düşersiniz. Her yıla yeni bir inovasyon ve sinerjiyle girmeye çalışıyoruz. Ülkemize yeni ürünler kazandırmak konusunda girişimlerimiz durmadan devam edecek. Sosyal birisiyim. Sabah erken saatlerde gelir işlerimi toparlarım. Yaklaşık 16 kişiyiz. Kuvvetli bir pazarlama ekibimiz var. Ona rağmen ben birebir diyalogları çok sevdiğimden kesinlikle günün yarısını müşterilerde geçiririm. Amacım ürün satmak değil, piyasada olup bitenleri gözlemlemektir.

Milyon dolarlık makineleri vasıfsız işçilere emanet edip verim bekliyoruz. Bu sorun nasıl çözülecek sizce?

Bugün sektörümüz yetişmiş, kalifiye eleman bulamamakta. Yeni nesil bu işi yapmak istemiyor. Gece gündüz



çalışmak istemiyor. Örne sanayisindeki işletmelerin çoğunda yabancı işçi çalıştırılıyor. Bunlar bir gün ülkelere döndüğünde ciddi bir iş gücü sıkıntısı yaşayacağımızı düşünüyoruz. Artık herkes beyaz yakalı olmak, ofislerde ve kolay işlerde çalışmak istiyor. Ama bu sektörümüzün değil, toplumumuzun sorunu. Çocuklarımızı bilgisayardan kaldırıp yemek sofrasına getiremiyoruz. Bu sosyal bir sorun. Maalesef nasıl bazı şeyleri sahada kazanıp masada kaybediyorsak, çocuklarımızı da bilgisayar masasının başında kaybediyoruz. Toplumsal bilincin oluşmasında siyasetçilerin de buna yardımcı olması gerekiyor. Örneğin keşke Milli Eğitim çocukların cep telefonu ile okula gitmesini yasaklasa. Sanal bir hayat yaşanıyor sosyal medyada. Sosyal medya kullanımında dünyada bir numaraymışız. Lükse aşırı bir düşünlük var. Disiplinli bir eğitim gerekiyor ve bunun en başta ailede başlaması gerekiyor. Hepimizin şapka yı önümüze koymasına gerekiyor. Bu, zaman alacak. Önümüzdeki yıllarda bırakın vasıfsız işçiyi, gidecek doktoru bile bulamayacağımızı düşünüyoruz. Bir tişörtle belki bir kaç yıl idare edersiniz, ama doktor olmadan yaşayamazsınız. Bunlar yapısal problemler. Önümüzde bir Almanya örneği var. İnsanlar makine gibi. Ortaokulu bitirince meslek okullarına gider gençler. Çocukların hal ve hareketlerinden psikolojik yapısına, derslerinden vücut şekline kadar dikkat ederek bu çocukların hangi mesleğe daha yatkın olduğunu belirleyip yönlendirirler. Çok büyük bir avantajımız var, nüfusumuz genç. Evet, bize general lazım ama asker de lazım ve şu an askerlerimizi eğitimsiz. İnşallah geçici bir dönemdir. Kendi evladımı bile işe getirmekte zorlanıyorum bazen. Çocuklar üniversite bitiriyor ama faks makinesini bile çalışmaya başladıklarında görüyorlar. Başarısız çocuk varsın sınıfta kalsın. Bizim zama-



nımızda tüm Türkiye'den tip ve mühendisliğe 2-3 bin özel öğrenci girerdi. Şimdi bu fakülterlere her yıl on binlerce öğrenci giriyor, üniversitesini okuyor ama bomboş dışarı çıkıyor. Şu anki milli eğitim bakanımızdan çok umutluyum çünkü işin içinden gelen bir isim. Örmecilerin başına turizme bir arkadaş gelse bu arkadaşın bize ne kadar faydası olur.

Önümüzdeki on yılda tekstil sektörünü sizce neler bekliyor?

Bundan on-on beş yıl önce tekstilin artık işe yaramaz bir sektör olduğu söylendi, hata bu sektörün terk edilmesi tavsiye edildi. Umutsuz insan, bitmiş insan demektir. Ben Türkiye'de tekstil sektöründen umutluyum. İnandığımı yolda yürüdüğümüzde ve yenilikçi kalmayı başardığınızda bence tekstil sektörünün önü açık. Türkiye'nin Çin'i, Doğu ve Güneydoğu olabilir. Orada halen çalışabilecek bir nüfus var. Terör olayları da bitirse orada inanılmaz bir işçi potansiyeli var. Örneğin

nişpeten daha özelliğsiz olan süpremler oraya kayabilir. Zaten Diyarbakır ve Urfa'da pamuk da var. Bu alanlar sanayiye kazandırılabilir. O tarafa doğru giderek maliyetlerde rekabetçi bir güç tekrardan kazanılabilir. Türkiye'de artık çok nitelikli ürünler yapılabiliyor. Konfeksiyon sanayimiz gerçekten çok iyi bir yerde. Örneğin Marks and Spencer son bir iki yılda üretiminin bir kısmını Türkiye'den çekmişti. Ama bu yıl yine Türkiye'ye vermiş, çünkü ürün kalitesi düştüğünde beraberinde satışları da düşmüş. Türkiye'de bu güç artık oluşmuş, tekstili bırakmamız söz konusu olmaz. Su akacak ve bir şekilde yolunu bulacak. Daha nitelikli ürünlerin peşinde koşmalıyız. Teknik kumaşlar rağbet görecektir. Önümüzdeki on senede de sermayesini koruyan, inovasyon ve işine yatırım yapan firmalar ayakta kalır. Bu sektörden kazandığını turizm ya da inşaata gömenler kaybeder. Şu an para çok kıymetli. Bu yılın dördüncü ayından itibaren uluslararası piyasada bol para olacak. Bu

da piyasayı hareketlendirecektir diye düşünüyorum. Ama ne kadar para kazandırır onu kestiremiyorum. Hareket var, umarım bereket de olur. 2019'da böyle geçti. Hareketli ama bereketsiz bir yıl oldu. İhracatçı Birliklerinin ve TİM'in başında sektörümüzü yakından tanıyan çok değerli arkadaşlarımız var. Bu bir avantajdır. Her şey normal giderse ve gündemde olağanüstü değişimler yaşanmazsa Türkiye'de tekstil sektörü yerini korur.

Yeni yıl ile birlikte örmecilere neler söylemek istersiniz?

Yeni yıl hepimize sağlık, huzur ve dünyamıza barış getirsin. Ticarete her daim büyük karlılıklar mümkün değil artık. Azla yetinmeyi ve sabretmeyi öğreneceğiz. Biz işimize devam edeceğiz, yani çalışacağız. Tüm değerli meslektaşlarıma da bunu tavsiye ederim. En kötü senelerden biri 2019 idi ama yine de çok kötü bir yıl değildi. Ben, daha da iyiye gideceğine inanıyorum. İnşallah böyle olur.



VEFA ÖRME, YENİ TESİSİ VEFA SÜPREM'LE DE ÖRGÜ ÜRETİMİNE BAŞLADI

2002 yılından beri başta süprem olmak üzere birçok kumaş çeşidiyle Türkiye'nin en önemli kumaş üreticilerinden olan Vefa Örme, Esenyurt'taki yeni tesisi Vefa Süprem'le de örgü üretimine başladı.



Vefa Süprem'in sahibi İrfan Demir tekstilin örme

ayağında giderek derinleştiklerini, Vefa Örme ve Vefa İnterlok ile kendilerini ispatladıklarını, ticarete erdem ve dürüstlüğe büyük önem verdiklerini belirtip, yatırımlarına Vefa Süprem'le daha da hız vereceklerini dile getirdi.

İrfan Demir, ailesinin sektördeki geçmişini şu sözlerle anlattı: '80'lerin sonunda babam önce şehirlerarası otobüsçülük yapmış, daha sonra da 90'larda Aksaray'da hafif ticari araçlar satmaya devam etmiştir. Ailemiz büyüdükçe herkes kendi girişim alanlarını değerlendirmeye başladı. Biz Demir ailesi olarak tekstil ve otomotiv ana işlerimiz olmak üzere ekstra inşaat işleri de yapıyoruz. Tekstil ve örme işiyle 2000'li yılların başında tanıştık. Yaptığımız her işi layıkıyla yapmak için çaba sarf ettik. Müşteriye yeni ürünler sunabilmek için teknik donanım çok önemli. Bu konuda Vefa İnterlok'un başındaki abim Kamuran Demir'e ve Vefa Örme'nin başındaki kardeşim Hakan Demir'e çok şey borçluyum. Bunların yanında da azimle çalışma isteği en önemlisi benim için.'

Bugün itibariyle faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

Makine yatırımı için uzun vadeli düşünmek gerekli. Süpremi ve İnterloğuyla beraber ilerleyebileceğimiz yatırımlar yapıyoruz. Ülkenin bazı olumsuz şartlarını düşünüp bu hayallerimizi hiç ertelemedik. Yüksek hızda 30 makineyle 4500 metre-karelik bir alanda hizmet vermekteyiz. Günlük ortalama 27 ton mal sevkiyatımız olmaktadır. Haftada 7 gün çalışıyoruz. Ciddi manada bir iplik girişimiz var. Yerleşim yerleri içerisinde kalacak bir yer tercih ettik ulaşımı kolay olması açısından. Yol açısından son derece isabetli bir yer seçtiğimizi düşünüyö-

Hassasiyetlerine dikkat eden birbirine bağlı uyum içerisinde çalışan bir aileyiz. El ele vererek çalışıyor ve üretiyoruz. Babamız hala sabah ezanıyla kalkar sırayla çocuklarının yürüyen işlerini gezer denetler. Bu da bizi her daim daha çok çalışmaya daha çok üretmeye motive ediyor.

rum. Tüm makinelerimizle, hatta kompresörlere bile varana kadar çok genç cihazlara sahip bir işletmeyiz. Bugün itibariyle ciddi bir istihdam oluşturmuş güçlü bir ekibiz. Burayı örnek bir işletme olarak kurduk. Kaliteye büyük önem veriyoruz. Bir kurumsallık ahlakımız var. Uzun yıllar yaptığımız otomotiv bayiliğinden gelen bilgi birikim tecrübe deneyimimizi ve kurumsal işletme anlayışımızı buraya da taşıdık. Hadımköy'de de müstakil bir fabrika satın aldık. Lokomotifimiz olan Vefa Örme kumaşçılığı 2020 sonuna kadar örnek bir tesis haline getirilmiş şekilde ortaya taşımayı, orada farklı olarak da jakarlı makineler koymayı hedefliyoruz. Dört erkek kardeş babamızla istişare etmeden hiç bir adım

atmıyoruz. Karar almada beraber, yönetimde bağımsız hareket ediyoruz. Doğruyu ortak akılla daha rahat bulduğumuza inanıyoruz.

Türkiye için sizce tekstilin önemi nedir?

Türkiye için tekstilin altın değerinde olduğuna inanıyoruz çünkü bir üretim ve ihracat söz konusu. Şu anda kumaş üretiyoruz ve çok sayıda ihracatçı ve iç piyasa müşterimiz bulunmaktadır. Bu piyasada üstlendiğimiz misyon; ham kumaş satışında ihracatçıya, aynı zamanda da tabii ki iç piyasaya da lojistik bir destek sağlamak. Biz her şeyden önce ülkemize çok bağlıyız. Tüm hayallerimiz bu topraklarda. Babamızdan öğrendiğimiz ve bizim özümüze işlemiş bir söz var. Biz paramızı asla

vadede tutmayız. Ne kadar çok insana iş imkanı verirsek bunun karşılığını ülkemizin de kendimizin de göreceğine olan inancımızla, sürekli yatırım yaparız. Bundan dolayı da çok düşük kar marjlarıyla çalışsak da, çok ciddi hacimler yapıyoruz. Kendi ihracatımızı yapmak da hedeflerimiz arasında. Üretmediğini satma. Bu nokta çok önemli. Üretim demek emek demek, alın teri demek. Niyetimiz her şeyden önce helal rızık olduğu için; üretimi ve üretmeyi seviyoruz. Gelecek gerçekten üretkenlerin olacak. Tekstildeki aracı firmalar ülkeye makineye ve tesise yatırım yapmamış. Sadece benden alıp diğerine satmayı düşünüyor ve işin karı onlara kalıyor. Gelecekte bunun böyle olmayacağına gerçek üretim yapanların daha da büyüyeceğine inanıyorum. Biz de gelecekte işimizi nasıl daha da geliştireceğimizin peşinde olacağız. Belki iplik ya da boyahane gibi tesisler kuracağız. Hayalimiz de entegre bir tesis olmak. Hedefimizde sadece al sat yok, bu işten kazandığımızı bu işe yatırıp üretimimizi arttırmak istiyoruz.



Son bir buçuk yılda maliyetlerde ciddi artışlar yaşandı. Karlılıklar sanki daha da düştü. Ama buna rağmen bu işe soyundunuz. Düşen karlılıklara rağmen bu işe yeniden soyunmanızın sebebi ne?

Türkiye tekstilde hep evrilmiş hep var olmuş. Bundan sonra da böyle olacak. Türkiye'nin gerek lojistik konumuyla, gerek bu meslekteki tecrübesiyle, gerekse hızlı üretim kabiliyetiyle tekstili hiç bitmeden daha da büyüterek, çok uzun yıllar yapacağına inanıyorum. Geçmiş yıllarımızda Otomotiv büyük emek verip ve inşaat sektörüyle de uğraşan bir firma olmamıza rağmen tekstilde karar kıldık. Tekstil her zaman göz bebeğimizdir. Her şeyden önce söylediklerimizle attığımız adımların birbirine uyması lazım. Biz hep daha fazla iş sahasını nasıl açarız diye düşünüyoruz. İnsan emeğinin yoğun olduğu bir sektör tekstil. Biz zoru seçtik ama bilinçli bir seçim bu. Vasıfsız olan insanlar bile kolaylıkla kendisine bir istih-

dam sağlayabiliyor. Bu kadar çok insana ekmek kapısı olan başka bir sektör daha yokken kıymetinin bilinmemesi bizi üzmektedir. En büyük sıkıntımız tekstilin bu ülkeye sağladıklarının göz ardı edilmesi ve tekstile gereken değerin verilmemesi. Ülkemizin kalkınmasında tekstilin hayati bir rolü var. Bu sektöre hiç tereddüt etmeden yatırım yaptık. Türkiye gibi özellikle Orta Doğu'nun abisi olarak gücünün farkında olan, yol verildiğinde bölgesine büyük faydalar sağlayacak bir ülkeyiz hamdolsun. En önemli giderlerimiz enerji ve işçi maaşları. Tekstilin tarım gibi olmasını istemiyorum. Tarım bitene kadar el atılmadı bittikten sonra ise canlandırmak için dünyanın parası aktarıldı. Şimdi mesela otomotivi de canlandırmak için bir sürü ÖTV indirimleri yapılıyor. Ben devletimizin iş işten geçmeden tekstil sektörüne el atmasını enerji fiyatlarında ve SSK hizmetinde bize yardımcı olmasını istihdam ediyorum. Örneğin bir yatırım yapmaya karar verdiğinizde ciddi bir finan-

Biz her şeyden önce ülkemize çok bağlıyız.

Tüm hayallerimiz bu topraklarda. Babamızdan öğrendiğimiz ve bizim özümze işlemiş bir söz var. Biz paramızı asla vadede tutmayız. Ne kadar çok insana iş imkanı verirsek bunun karşılığını ülkemizin de kendimizin de göreceğine olan inancımızla, sürekli yatırım yaparız.

sal yükün altına giriyorsunuz. Bunun karşılığında kira stopajlarından tutun yatırımcının karşısına birçok zorluk ve engeller çıkartılıyor. Benim ve benim gibi olan diğer işverenlerin teşvik edilmesi cesaretlendirilmesi gerekiyor. Biz devletimizden bunu bekliyoruz. Hayat zor, asgari ücretle geçinmek imkansız ama üreticinin de yükü çok ağır. Tüm giderlerimiz nakit. Üretici çalışanına iyi maaşlar vermek istiyor. Devletimiz keşke emekçinin hakkını verirken bize destek olsa. Personelin yüzü güldüğünde verim artacak. Biz de daha da büyüyüp daha fazla kişiye iş imkanı sağlamış olacağız.

Çalışacak eleman bulamıyorsunuz. Bu sorunu nasıl çözüyorsunuz?

Üretim odaklı bir iş yapıyoruz. Çalışan arkadaşlara ihtiyacımız var ve onların da mutlu olduğu bir üretim anlayışı sağlamak için işveren olarak bütün gayretimiz bu doğrultuda. Makinelerimizi emanet edeceğimiz özverili, ciddiyetle işine bağlı, sahiplenmiş, iş bilincinde çalışacak arkadaşlara ihtiyacımız var. Temennim odur ki yeni beyinlerin örne sektörüne can vererek çok daha ileriye dönük adımlar atmaları. Gençlerimize sektörün tanınması sevdirmesi ile ilgili tüm işverenlerin ve devletimizin top yekün özverili bilinçli hareket etmesi gerekmektedir. Birçok çalışan genç arkadaşımız bir meslek edinmeden ellerinde sanatları olmadan özel güvenlik sektöründe çalışıyorlar. İleriki zamanlarda yaşlarından dolayı istihdam bulamayacakları meslekler. Oysa tekstili tanıyıp emek verip sebat edip çalışsalar, belki yarın geleceğin başarılı iş adamlarından olacaklar. Gençler kolayı seviyor, fabrika tozunu yutmak istemiyor. 15 sene öne bu sektörde hangi arkadaşlarımız varsa hala onlarla bu sektör yürüyor. Böyle olunca sektör yabancı uyruklu işçilere istihdam açmak zorunda kalıyor. Gençlere bu sektör sevdirmeli ve teşvik ettirilmeli.

Geleceğe yönelik hedefleriniz neler?



Tekstilde kendi dalımızın dışına çıkmadan en iyi bildiğimiz işi geliştirmek çabasındayız. Piyasada kumaş denildiğinde Vefa Süprem akla ilk gelen firmalardan biri olmalı. Hep en iyisini yapmayı arzu edip, üretimimize işimize çalışmalarımıza büyük özen itina ve sabır gösterip, sadece hedeflerimize odaklanıyoruz. Elimizden gelenin fazlasını yapmak hiç durmadan üretmek ve yeni nesillere örnek olmak en büyük ilkemiz. Ben dünya görüşüyle büyütülmüş, bu görüşü benimsemiş ve hayattımda uygulamak için bütün gayreti gösteren biri olarak çocuklarımı da bu anlayışla yetiştiriyorum. Geleceğin gençlerde ve üretimde olduğuna inanıyorum. Ülkemizde çok güzel örnekler var. Türkiye talebe yanıt veremediği için Polonya’da tekstile giren bir sürü firma var. Libya da muazzam bir pazar olacak. Irak ve Suriye yeniden yapılandığında bu ülkelere herşey Türkiye’den gidecek. Babam tekstil ancak insanlar çıplak gezmeye başladığında biter der. Bizim işimiz çok bereketli...

Sizin son olarak vurgulamak istediğiniz hususlar neler?

Hepimiz helal ekmeğin peşindeyiz. Günün sonunda eve gittiğimizde başımızı yastığa huzur içinde koymak istiyoruz. Biz paylaşmayı seven bir milletiz. Bize hizmet veren insanlara hak ettikleri biçimde davranmamız lazım. İnsan emeğine değer vermemiz lazım. Örmecilerin bir arada olacağı bir organize



sanayi bölgesi sektöre can verebilir. Örmeci arkadaşlarımız sık sık bir araya gelerek yeterince fikir alışverişinde bulunmuyor. Bir birlik ve beraberlik duygusu yok.

Birbirlerini dost değil tehdit olarak görüyorlar ve bu asla olmaması gereken çok yanlış bir bakış açısı. Biz toplum olarak düşene vurmayan bir toplumuz. Fason fiyatlarını

baskılamak gerçekten çok yanlış. Eğer fiyat baskısını artırırsan fasoncu devlete ödediğinden çalacak, çalıştırdığından çalacak. Ondan sonra üretici mutsuz, çalışan mutsuz, sektör de verimsiz olacak. Son olarak Hassasiyetlerine dikkat eden birbirine bağlı uyum içerisinde çalışan bir aileyiz. El ele vererek çalışıyor ve üretiyoruz. Babamız hala sabah ezanıyla kalkar sırayla çocuklarının yürüyen işlerini gezer denetler. Bu da bizi her daim daha çok çalışmaya daha çok üretmeye motive ediyor.

Yüksek hızda 30 makineyle 4500 metrekarelik bir alanda hizmet vermekteyiz. Günlük ortalama 27 ton mal sevkiyatımız olmaktadır. Haftada 7 gün çalışıyoruz. Ciddi manada bir iplik girişimiz var. Yerleşim yerleri içerisinde kalacak bir yer tercih ettik ulaşımı kolay olması açısından. Yol açısından son derece isabetli bir yer seçtiğimizi düşünüyorum. Tüm makinelerimizle, hatta kompresörlere bile varana kadar çok genç cihazlara sahip bir işletmeyiz.

HER BOY®

örme sanayi ve ticaret a.ş.
knitting industry & trade co.



Makine Parkuru

Adet	Marka	Pus/Fayn	Yedek Kovan	Sistem	Açıklama
8	Pilotelli	26" 28 F	22-26 F	78 Sistem	Açık en full elastanlı süprem, 2 iplik, lakost, krep
7	Pilotelli	30" 28 F	22-24-26-32 F	90 Sistem	Açık en full elastanlı süprem, 2 iplik, lakost, krep
12	Pilotelli	32" 28 F	10-12-24-26-32 F	96 Sistem	Açık en full elastanlı süprem, 2 iplik, lakost, krep
8	Pilotelli	34" 28 F	10-12-24-22-26 F	102 Sistem	Açık en full elastanlı süprem, 2 iplik, lakost, krep
2	Pilotelli	34" 22 F		102 Sistem	Açık en full elastanlı süprem, 2 iplik, lakost, krep
1	Orizio	34" 22 F	28 F	102 Sistem	Full elastanlı, 4 çelikli süprem, lakost, 2 iplik
1	Orizio	32" 22 F	28 F	96 Sistem	Vanize 3 iplik, elastanlı süprem dönüşümlü
1	Orizio	34" 18 F		72 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
2	Orizio	36" 17 F		72 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
2	Orizio	34" 16 F		68 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
1	Orizio	30" 18 F		64 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
4	Orizio	36" 18 F		72 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
1	Orizio	38" 18 F		76 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
2	Terrot	36" 18 F		64 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
1	Mayer	34" 20 F	13 F	102 Sistem	Vanize 3 İplik + Diagonal
1	Mayer	32" 20 F		96 Sistem	Vanize 3 İplik + Diagonal
4	Pai Lung	32" 20 F	13 F	96 Sistem	Vanize 3 iplik + Diagonal
2	UNITEX	32" 20 F		96 Sistem	Vanize 3 iplik + Diagonal

Makinalarımız 4 çelikli ve elastan tertibatlıdır.

Tüm makinalarımızın her türlü yedek kovanı mevcuttur.

Süprem – Elastanlı süprem – Açık en full elastanlı – İki İplik – Üç iplik – Ribana – Elastanlı; Ribana, Kaşkorse
İnterlok – Waffel – Ottoban – Selanik – Vanize süprem – Krep – Balık sırtı – Lakost – Buzi buzı – Ajurlu Peter
Örümcek – Tam dolu elastanlı süprem – Kaşkorse ve her türlü 4 çelikli kumaş yapılıdır.

2 adet açık en, 1 adet tüp kontrol makinamız mevcuttur. Kumaş kontrolleri ayrı ayrı yapılmaktadır.

A. Fuat YILMAZ | M. Can YILMAZ | Burak YILMAZ



HERBOY Örme Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Maltepe Mahallesi Gümüşsuyu Caddesi No: 2/57 Topkapı / İSTANBUL

t. 0212 613 15 29 - 0212 613 31 25 - 0212 577 03 80 f. 0212 576 76 65

www.eniyiormeci.com www.herboy.com.tr



ÖRGÜNÜN TARİHİ İNSANLIK KADAR ESKİYE DAYANIR

Ülkemizin önde gelen tekstilcilerinden birisi olan Turan Tekstil'in kurucusu Adalet Turan'a örgünün kendisi için önemini sorduk. Örne sanayisinin duayenlerinden Adalet Turan'ın ağzından Türkiye'de örme sektörünün geçmişini, bugününün ve geleceğini dinliyoruz.

Her şey hayallerle başladı aslında. Bir yün yumağından en güzel kıyafetleri en güzel aksesuarları ortaya çıkarmak...

Örgünün geçmişi, insanlık tarihi kadar eskiye dayanıyor aslında.

Günümüzde örgü örmek çok popüler bir eğlencedir. Bazıları bunu yaşlı kadınlar için bir hobi olarak görse de, bugün her yaşta insan tarafından zihni teşvik etmek için yapılır.

Örgü örmek, özellikle depresif dönemlerde gevşeme ve refah duygularını arttıran manuel bir etkinliktir. Böyle bir projeye odaklanmak depresyonla birlikte gelen kaygı ve diğer olumsuz belirtilerin azaltılmasına yardımcı olur. Örgü örerken, zihninizi dağılır ve sizi üzen şey hakkında düşünmeyi bırakabilirsiniz. Düzenli olarak örgü ören insanlar daha az endişeli olma eğilimindedir ve bunun yerine daha da mutludurlar.

Zorlu kısımları aşmak ve örneğin sonunda güzel bir kıyafet elde etmek, kendinize bir hediyedir. Sizi iyi hissettireceği kesindir.

Gördüğünüz gibi örgü örmek, yalnızca büyük anneler için iyi bir şey değildir; onlardan örnek alabileceğiniz, herkesin yapabileceği harika bir terapi!

Tekstil sektörünün mihenk taşı örme sanayisidir. Örme sanayisinin gelişmesi ile Türkiye tekstilde dünyanın önde gelen ülkelerinden biridir. Kaliteli üretim, zamanında teslimat ile Türkiye diğer tekstil üretici ülkelerinden bir adım daha öndedir.

İstihdamda Türkiye genelinin yüzde 6'sını ve imalat sanayinin yüzde 25'ini oluşturan tekstil ve hazır giyim sanayi aynı zaman-

da yüzde 40 kadın istihdamı oranıyla da ülkemizin en demokratik sektörlerinden birisidir.

Tekstil sektörü, sanayi devriminden sonra, gelişmiş ülkelerin ekonomik kalkınmalarında öncü bir rol oynamıştır. İstihdamda büyük öneme sahip olan bu sektör, Türkiye ve Çin gibi gelişmekte olan ülkelerin ekonomisi açısından öncü olmuştur. Günümüzde dünyanın en büyük tekstil konfeksiyon ihracatçısı olan Çin, aynı zamanda en fazla iplik ihracatı gerçekleştiren ülke konumunda iken, Türkiye de öncü rol oynamaktadır.

Türkiye'de pamuk tarımına dayalı olarak gelişmeye başlayan tekstil sektörü, 1980'li yıllarda benimsenen liberal ekonomi politikalarının da yardımı ile önemli seviyede ihracat yapan bir sektör haline gelmiştir.

2018 yılı itibarıyla 27 milyar USD olarak gerçekleşen hazır giyim+tekstil ihracatımız, 2018'de Türkiye'nin 168 milyar USD olan toplam ihracatı içinde yüzde 16.3'lük bir paya sahiptir.

Bu durum Türkiye'yi dünyanın önde gelen tekstil tedarikçilerinden biri haline getirmiştir. Türkiye hazır giyim sektörü günümüzde dünyanın 7'inci, Avrupa'nın ise 3'üncü en büyük üreticisi konumundadır.

Görüldüğü gibi Ülkemizin en önemli sektörlerinden birini oluşturan tekstil sektörü, daha büyük başarılar için imza atacak güçte ve kudrettedir. Ülkemizi yöneten idarecilerin bu sektörün ihtiyaçları ve beklentilerini görerek, gerekli destekleri vermelerini beklemekteyiz. Bu destekler verildiği takdirde, daha büyük yatırımlar ile ülke ekonomisine yapmış olduğumuz katkıları daha da artıracığımızı beyan ediyoruz.



AGENT TEKSTİL LGL FİRMASI İLE ÖRMECİNİN HEP YANINDA

1995 yılından bu yana İtalyan LGL firmasının Türkiye Mümessilliğini yürüten Agent Tekstil, örme sanayicilerinin hayatını her geçen gün kolaylaştırmaya devam ediyor. Örme üretiminde verimliliği artırarak, maliyetleri düşüren bu özel ekipmanları ve örme sanayisinin sorunlarını Agent Tekstil Genel Müdürü Ömer Mutlu ile konuştuk.



Agent Tekstil'in ve sizin geçmişinden biraz bahsedermisiniz?

Rahmetli Ahmet Genç tarafından 1992 yılında kurulmuş bir aile firmasıyız. Üzülerek ifade etmek isterim ki Ahmet beyi bir buçuk yıl önce ebediyete uğurladık. Allah gani gani rahmet eylesin. Ben aslen kimya mühendisiyim. 1996'da

kuzenim olan Ahmet Genç Bey'in yanında işe başladım. Tekstilin içinden gelmediğim için bu işe başladığımda iki ay boyunca Akın Tekstil'de staj gördüm. Pamuğun kumaşa dönüşümünü burada idrak ettim. 95'den beri Dokuma ve Örgü sektörüne Atkı Motoru/İplik besleyici üreten İtalyan LGL firmasının temsilciliğini yapmaktayız. LGL firması

2000'lerin başlarına kadar hep dokuma sektörüne hizmet eden bir firmaydı. Daha sonra örgü sektöründeki boşluğu görüp ve bu ihtiyacı kapatmak adına örgü sektöründe iplik besleyicisi üretmeye başladı. Bu besleyicilerin en önemli avantajı, özellikle jakarlı örgülerde ipliğin tansiyonunu kontrol etmesidir. Son yıllarda iplikteki çeşitliliğin artmasın-

dan dolayı, örmeci için daha önce ihtiyaç olmayan birçok cihazlar artık ihtiyaç haline gelmiştir. LGL firması da bu boşluğu doldurarak Örgü sektörüne çok önemli bir katkı sağlıyor. Bu sektöre 5-6 farklı ürünle hizmet veriyoruz. ECOMPACT, ECOMPACT ACTIVO, SPİN1, ECOPOWER, ECOPOWER ATTIVO modeller

Örneğin eskiden 20 denye ipliklerle çok çalışılmazdı. Artık bu tarz mono filament iplikler sıklıkla kullanılıyor. Bu çok hassas bir iplik olduğu için bazen çıplak gözle zor görülüyor. Bizim iplik besleyicilerimizle bu iplikleri de rahatça kullanır hale geliyorsunuz. Hem Z, hem de S yönlü ipliği çalıştırabiliyorsunuz.

ile ve yeni ürünümüz TWIN cihazımız ile örme sektörüne hizmet veriyoruz. Bunların ortak özelliği ipliğe istenilen tansiyonu verebilmeleri ve ipliğin örgüye daha kontrollü bir şekilde girebilmesini sağlamasıdır. LGL bu ürünlerden ayda 5 bin adet üreterek örme sektörünün beğenisine sunan bir firma. Sürekli kendisini yenileyen, sürekli sektörün ihtiyaçlarına karşılık vermek için uğraşan İtalya merkezli bir aile firması. Tüm elektronik kartlarını da kendisi üretiyor. Çin’de de bir fabrikası var. Ama o fabrika tamamen Uzakdoğu’ya hitap ediyor.

Türkiye pazarında rakipleriniz kimler?

Rakiplerimiz arasında İRO Memminger ve İtalya merkezli BTRSR firması var. Bir de Çin’den gelen daha düşük teknoloji markalar mevcut. LGL olarak Türk çorap sektörünün yüzde 90’ına, seamless’ta da yüzde 90’a hitap ediyoruz. Jakarlı örme makinelerinin üzerinde ise hazır takılı olarak yada daha sonra ilave edilerek gelebiliyor.

Son bir buçuk yıl içerisinde her şeyin fiyatı arttı. Bu çerçevede Avrupalı menşeli bir ürünü piyasaya sunuyorsunuz. Dövize bağlı olarak sizlerin de fiyatlarınızın arttığını düşünüyorum.

Dolar ve Euro’nun beklenilmeyen artışı, elbette bizi de olumsuz etkiledi, zira ithalatçı bir firmayız. Örmeciler doğal olarak elzem olmayan maliyetlerini kısma yolunu seçiyorlar. Bu durum bizi de olumsuz etkiliyor. Biz de bu

süreçte mevcut müşterilerimizi korumaya, hali hazırdaki müşterilerimize de en iyi teknik hizmeti vermeye uğraşıyoruz. Ancak piyasa şartlarına göre tahsilatta bazı sıkıntılar yaşamıyor değiliz. Daha önce peşin olan ödemelerde vadeler biraz daha uzamak durumunda kaldı. Müşteriler artık tüm stok maliyetini sıfıra çekti. Dolayısıyla bu stok maliyetlerini bizler üstlenmek durumunda kaldık. Müşteri ihtiyacı olduğu anda ürünü almak istiyor, özellikle yedek parçada bu durum söz konusu. Müşteriyi bir buçuk ay bekle-tip malı yurtdışından getirtme lüksünüz yok. Mal elimizde hazır olmak durumunda.

Teknik servis hizmetinizden de biraz bahseder misiniz?

Garanti kapsamındaki tüm ürünlerimize ücretsiz teknik servisimiz mevcut. Garantisi bittikten sonra da teknik servis ve yedek parça hizmetimiz devam ediyor.

Sizin ürününüzü örmeci açısından vazgeçilmez kılan unsurlar neler?

Ürünün en önemli özelliği ipliği daha kontrollü bir biçimde makineye vermesi. İkinci bir husus da daha önce eski sistemde kullanılan besleyicilerde iplik koşturduğunda makine bazen durmakta gecikiyordu, bu noktada da kumaş düşmesi denilen bir olay yaşıyordu. Bizim bu sistemde deseni bizim cihazlara tanıtıyoruz. Bu sayede de her motorun üzerinden geçecek iplik metrajını hafızasında bulundurduğu için, en ufak bir değişiklikte makineyi durduruyor. Bunun avantajı şu: Eski sistemde

iplik kopmasına rağmen önde bulunan mekanik sensörün devreye girmemesinden dolayı makine dönmeye devam ediyordu. Hem kumaşınız zarar görüyordu hem de makineyi tekrar başlatmadan önce ciddi bir zaman kaybına uğruyordunuz. Hem fire veriyor, hem zaman kaybediyordunuz. Bizim sistem sayesinde bu sorunlar ortadan kalkıyor. Her motorun üzerinden geçen iplik metrajını hesaplayabiliyorsunuz. Ürün takibini doğru yaparak, maliyet hesabınızı daha doğru yapılabiliyorsunuz. Kullanılan iplik çeşitleri arttıkça bu cihazlara ihtiyaç da artıyor. Bazı özel iplikleri eski makinelerde çalıştırmıyorsunuz. Örneğin eskiden 20 denye ipliklerle çok çalışılmazdı. Artık bu tarz mono filament iplikler sıklıkla kullanılıyor.

TWIN

LGL Firmasının geçen İTMA Barcelona Fuarı’nda piyasaya sürdüğü TWIN modeli bu ürünün iki farklı kullanım alanı var. biri Ringel makinelerde pozitif beslemenin yerine kullanılarak, sürekli sabit elektronik tansiyon kontrolü sağlıyor. Yani her ipliğin tansiyonunu bilgisayarla bağlanarak siz kontrol edebilirsiniz. Cihaz aynı zamanda jakarlı ve düz örgülerde kullanılan çıplak lycrayı daha kontrollü çalıştırıyor. Mevcut lycra çalıştıran sistemlerde bobin döner ek örgüye iplik veriyor. TWIN ise bobinden ipliği alıp kasnağın üzerinde sarıyor ve elektronik kontrolle örgüye veriyor. Bu sayede bobin sonuna kadar kullanılabilir. Lycra tüketiminde ciddi avantaj sağlıyor ve tüm licralı cihazlara eşit tansiyon vermenize yardımcı oluyor. Ürün tekli, ikili, üçlü ve dörtlü olarak makineye takılabilir.



Bizim iplik besleyicilerimizle bu iplikleri de rahatça kullanır hale geliyorsunuz. Hem Z, hem de S yönlü ipliği çalıştırabiliyorsunuz. Bunun dışında Activo modelimiz büyük avantaj sağlıyor. Bobinler başında, ortasında ve sonunda sarım sıklığına bağlı olarak tansiyon oynama yapabiliyor. Bu problemler Activo sistemimiz sizin ayarlamış olduğunuz tansiyonu hafızasına alıyor ve bobinden kaynaklanan tüm hataları absorbe ederek sürekli sabit tansiyonda besleme yapıyor. Bu da kumaşta daha düzgün bir görüntü oluşturuyor.

Örmecilerle iç içe bir firma olarak siz onların durumunu nasıl görüyorsunuz?

Ekip olarak hep geziyoruz. Bir buçuk sene öncesine kıyasla işler istenilen düzeyde değil. Ama örgü sektöründe örneğin kapitonede işler daha iyi. Ama dış giyim firmalarında maalesef bir sıkıntı var. Büyük yurtdışı merkezli firmaların her geçen gün piyasaya daha da hakim olduğunu görüyoruz. Tüm örmecilerin bu büyük firmalardan bir beklentisi var. Gelsin, onunla da çalışsın istiyorlar. Ama kendileri bir Pazar arayışına girmiyorlar. Makineye değer veriyoruz ama insana değer vermiyoruz. Pazarlamaya odaklanmıyoruz. Dünyanın en güzel kumaşını üretebilirsiniz

ama bunu tanıtmazsan senin ürününden kimsenin haberi olmaz. Milyon dolarlık makineleri vasıfsız işçilere teslim edip bundan verim bekliyoruz. Gittiğimiz her yerde cihazlarımızla ilgili bir eğitim veriyoruz. Müşteri ne kadar memnun olursa ve cihazımızı ne kadar verimli kullanırsa bizim için o kadar iyi. Ama örgüde gördüğüm kadarıyla belli bir Pazar var ve bunu kırıp yeni pazarlara ulaşmak konusunda ciddi bir sıkıntı var. Herkes aynı müşteriye saldırıyor. Bu anlayış fason fiyatlarının da dibe vurmasına sebebiyet veriyor.

Ürününüz sektör tarafından sahiplenilmiş bir ürün mü?

Evet, bunu kesinlikle söyleyebilirim. Ürün özelliklerini karşı tarafa anlattığımızda hemen bizi Çinli ürünlerle kıyaslıyor. Kıyaslamayı sadece fiyat üzerinden yapıyor. Oysa bizim ürünümüz çok daha compact ve çok daha verimli. Ödemeler konusunda da müşterimize yardımcı olmaya çalışıyoruz. Bir buçuk yıl önce 30 gün vadeyle çalışırken, şu an örgüde 5-6 ay vadeler söz konusu. Biz zaten ithalatçı bir firma olduğumuzdan çek

de kullanamıyoruz. Toplam ciromuz içerisinde örmenin yüzde 50 civarında bir payı var. Çünkü distribütörlüğünü yaptığımız LGL firması açısından da örgü sektörü çok önemli. Bu sektöre yönelik ürünler sürekli geliştiriyorlar.

Agent Tekstilde kaç kişilik bir ekip var?

Toplamda beş kişiyiz. Aile şirketi vurgusu yapmamın sebebi bu. Hepimiz satış elemanıyız, hepimiz teknik servis elemanıyız, hepimiz patronuz. Malzeme gelir beraber taşırız. Cihazlarımızı tamir için gider müşteriden kendimiz alırsınız. Bu sayede hem sorunları ilk ağızdan dinleriz, hem de kargo sürecinde yaşanabilecek sıkıntıların önüne geçmiş oluruz. Garanti kapsamı dışındaki tüm ürünlerin tamiratına da altı ay daha garanti vermekteyiz. Yaptığımız işin hep arkasındayız. Piyasadaki en büyük avantajlarımızdan birisi her zaman müşteri odaklı olmamızdır. İtalyan LGL firmasının önünde her zaman müşterilerimizi koruruz. Uşak, Denizli, Adana ve Antalya bölgesinden sorumlu bir arkadaşımız da o bölgede hizmet vermekte. İstanbul ekibimiz de İstanbul'un yanı

Garanti kapsamı dışındaki tüm ürünlerin

tamiratına da altı ay daha garanti vermekteyiz. Yaptığımız işin hep arkasındayız. Piyasadaki en büyük avantajlarımızdan birisi her zaman müşteri odaklı olmamızdır. İtalyan LGL firmasının önünde her zaman müşterilerimizi koruturuz.

sıra Tekirdağ, Bursa, Kayseri, Maraş ve Antep bölgesine hizmet vermekte.

Türkiye'de tekstilin en güzel yılları hangi yıllardı?

95-96 yılları arasında ITMA Fuarı'nda makine almak isteyen firmalar araya insan koyup kendi makinelerinin daha erken teslimi için ricasında bulunurlardı. O dönemler yatırıma ve yeniliğe karşı bir açlık vardı. Ama daha sonra 2010-2016 yılları arasında da önemli bir kıpırdanma yaşandı. Daha sonra ise yavaşlama başladı. Ama tekstil sektörü çok kapsamlı bir sektördür. Kendi içinde örneğin düz örgü inişte olduğunda Jakarlı örgü yükselişe geçiyor, Çorap sektörü yavaşladığında seamless yükselişe geçiyor. Dolayısıyla genel bir değerlendirme yapmak da oldukça güç. Çorabı

var, iç giyimi var, dokuması var, trikosu ve örmesi var. Her sektörün gelişimi farklı. Bazen biri dururken diğeri ivme kazanıyor. Ama maalesef hepsinin aynı anda ivme kazandığı bir dönem asla olmuyor. Garip bir denge var. Son 5-6 yıldır jakarlı örgüde ciddi bir hareketlilik var. Üretim ciddi rakamlara ulaştı. Ama bu yıl ilginç bir biçimde düz, ribana tarzı basic ürünlere de rağbet arttı. Herkes jakarlıya yatırım yapınca onların da karlılıkları azalmaya başladı. Makine üreticilerini moda dünyasıyla ciddi bağlantıları olduğunu düşünüyorum. Piyasaya bir makine sunuluyor, bir bakıyorsun o yıl moda tasarımcısı da o makinenin ürettiği ürünü koleksiyonuna koyuyor. Örgücüler de o makineden almak zorunda kalıyor. Alıyor, üç sene sonra farklı bir ürün çıkıyor ve belki de on sene önceki bir makine yeniden rağbet görüyor, yeni makinenin elinde patlıyor. Bu kez de elinde o eski makineden olan işletmeler o yıl üretim rekoru kırıyor. Garip bir döngü.

Örme sanayicilerine dergimiz vasıtasıyla neler söylemek istersiniz?

Sadece makineye yatırım yapmakla büyümek mümkün değil. Mevcut olan makineyi en üst verimle kullanmak lazım. İnsana da yatırım yapmak gerekiyor. Pazarı yakından takip gerekiyor. Başkasının size verdiği işle yetinmeyi değil kendi pazarınızı oluşturmamız gerekiyor. Kopyalama mantığıyla çalışmamak lazım. Kendi Ar-Ge'mizi kurmamız lazım. Bu sağlandığında katma değeri yüksek ürünler üretilip iyi kazançlar sağlanacaktır.





YIL 1979-2019
www.tuyap.com.tr



17. ULUSLARARASI
İ S T A N B U L

İ P L İ K
F U A R I

27 - 29 Şubat 2020

www.istanbuliplikfuari.com



Üye Kuruluş
Uluslararası
Kongreler Birliği



Üye Kuruluş
TÜRKİYE FUAR
YAPIMCILARI DERNEĞİ



TS EN ISO 9001:2015



İSTANBUL



TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ

Büyükkçekmece, İstanbul / Türkiye

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.



Kervan Tekstil Makine'nin Sahibi Abdullah Başpınar:

ÖRMECİLER BİZİM ÖNEMİMİZİN FARKINDA DEĞİL

Kervan Tekstil Makine'nin Sahibi Abdullah Başpınar ÖRME DÜNYASI dergimize şu açıklamalarda bulundu: 'Türkiye'de 80 bin tane yuvarlak örme makinesi var. Ama bizim gibi çözüm üreten sadece 6-7 firma var. Sadece Türkiye'de değil. Bizim gibi bir hizmeti veren Ortadoğu'da, Afrika'da, Avrupa'da, Kafkaslar'da da toplam 6-7 firma var. Bu işin içerisindeki stratejik önemimiz örmeciler tarafından yeterli takdiri maalesef görülüyor.'



Tekstil sektörü ile tanışıklığınız ne zaman başladı?

1993 yılında üç yıl bu sektörde çalıştım. 1996'da bir ara verdim. 99 yılında tekrar sektöre girdim ve o günden bu yana bu sektöre hizmet ediyorum. Ben örmecilik de yaptım ama başarılı olamadım. İşin hep teknik destek ve pazarlama ayağında yer aldım. Bizim bu işe başlangıcımız Vahdet Makine'de oldu. Vahdet Makine sektördeki birçok insan için bir okul niteliğindedir. Benim gibi onlarca insan bu okuldan yetişmiştir. Daha sonra kendi işimizi kurduk. Türkiye'de ilk açılan interlok ve ribana makinelelerini biz yaptık. Onun dışında Türkiye'deki ilk kovanı yine Kervan Tekstil Makine olarak biz ürettik. Daha sonra ortaklıklarımız ile Sava Makine'yi kurdum. Sonra ortaklarımıza devrettim. Ardından bir süre örme kumaş işi yaptım. Şu

anda Kervan Makine olarak tüm revizyon, teknik imalat, yedek parça, çelik, çardak ve komple revizyon işlerini yapıyoruz. Ayrıca ikinci el makine alım satım işi de yapıyoruz. Bu arada da inşallah yeni bir makinemiz var, ITM 2020 Fuarı'na yetiştirmeye çalıştığımız. Kervan Tekstil Makine olarak dizaynı tamamen bizlere ait, ama imalatı yurtdışında gerçekleştirilecek olan yepyeni bir örme makinesinin lansmanını yapacağız. Ardından da üretimi kademeli olarak buraya kaydırmayı düşünüyoruz. Markası KERVAN olacak. Bugün itibarıyla Kervan Tekstil Makine olarak farklı departmanlarda 40'a yakın çalışmamız var. Fas'ta ve Çin'de de birer ofisimiz var. Bunun dışında örmecilerimizin hali hazırda kulağına çalınan ve sektörümüz için hayati önem taşıyan bir konuda da bu yıl içerisinde ilginç sürprizlerimiz olacak.

Bu arada da inşallah yeni bir makinemiz var,

ITM 2020 Fuarı'na yetiştirmeye çalıştığımız. Kervan Makine olarak dizaynı tamamen bizlere ait, ama imalatı yurtdışında gerçekleştirilecek olan yepyeni bir örme makinesinin lansmanını yapacağız. Ardından da üretimi kademeli olarak buraya kaydırmayı düşünüyoruz. Markası Kervan olacak.

Örmede tüm maliyet kalemleri son bir buçuk yılda neredeyse iki kat arttı. Siz bu sektörün çözüm ortağınız.

Sizin maliyetleriniz ne düzeyde arttı?
Bize yansıdığı şekilde biz sektöre bu maliyetleri yansıtamıyoruz. Ama şartlarımızı zorluyoruz. Tüm maliyetlerimiz inanılmaz yükselmiş olmasına rağmen biz bunu sektöre yansıtamıyoruz. Bizim işimiz imalat. Belki eskiden bu işten para kazanılıyordu ama şu anda kazanılmıyor. Şu anda yedek parça ve tamir sektörü kan ağlıyor ama örme sektörü bunun farkında değil. Aslında örme sektörünün belki de gelecekteki en büyük sıkıntısı bizler olacağız. Türkiye'de 80 bin tane yuvarlak örme makinesi var. Ama bizim gibi çözüm üreten sadece 6-7 firma var. Sadece Türkiye'de değil. Bizim gibi bir hizmeti veren Ortadoğu'da, Afrika'da, Avrupa'da, Kafkaslar'da da toplam 6-7 firma var. Bu işin içerisindeki stratejik önemimiz görülüyor ve maalesef örmeciler tarafından yeterli takdiri görmüyoruz.

Örmeci sizce neden sizin öneminizi idrak edemiyor?

Eskiden büyük örme firmaları gelir, işleri bir an önce olsun diye kapımızda beklerdi. Yemeğimizi, çayımızı, çorbamızı getirirlerdi ki, bir an önce işlerini yapalım. Yediğimizde içtiğimizde değiliz, ama o zamanlar daha fazla hürmet görürdük. Ama zamanla bizim bu değerimiz piyasaya yeni girenler

tarafından azaltıldı. Bizler firmaların gözündeki öncelik sıralamasında her geçen yıl biraz daha gerilere düşer olduk. Aslında makinede en küçük sıkıntıda bizi arıyorlar ve bizden çözüm bekliyorlar. Biz işneden de, platinden de, yağdan da önemliyiz. Ama firmaların ödeme sıralamasında bunların hepsinin arkasında geliyoruz.

Örme sanayisinin en güzel dönemi hangi yıllardı?

1995-2000 yılları arası bu işin en güzel zamanlarıydı. Bugün örmecinin üzerinde her daim bir fason baskısı var. Ama düzgün, sözünde duran ve dürüst örmeciler hala para kazanıyor. Sıkıntılı insan her sektörde sıkıntılı. Aslında biz toplum olarak kendi ayağımıza sıkıyoruz. Dünyada tekstili bizden alabilecek bir başka ülke yok. Türk tekstil sektörü çok kaliteli. Avrupa'da, Rusya'da, Araplar da tekstili bizden almak zorunda. Ama biz günü kurtarmanın hesabını yapıyoruz ve geleceğe bakmıyoruz. Biz geleceğe baksak fiyatlarımız çok daha iyi olur. Ama biz birbirimizi vuruyoruz. Bizim sattıklarımız kumaşçılar da dahil olmak üzere kimse para kazanmıyor, sadece markalar parayı kazanıyor, biz hamallık yapıyoruz. İran'da, Özbekistan'da, Fas'ta fasonun fiyatı bizden daha yüksek. Hem de neredeyse iki kat yüksek. Üretimi bizden alacak hacimleri de, bilgi ve birikimleri de yok. Ama çok güzel para kazanıyorlar. Ben Pilotelli'den 600 kilo alıyorum, Özbekistan'da-



ki 400 kiloyu zor alıyor. O çalışma disiplini ve tecrübesi yok. Ama bizden daha iyi para kazanıyorlar. Biz makineyi bir gün yatırmamak için 5 TL zararına çalıştırmayı tercih ediyoruz. Fason fiyatlarının yükselmemesinin tek sebebi yine örmeciler. Örmeciler dik durmayı başardıklarında kazanacaklarını da görecekler.

25 sene önce Çin’de tekstil makinesi yoktu. Bugün biz Çin’den makine satın alıyoruz. Üç kuşaklık tekstil geçmişi bulunan Türkiye neden kendi makinesini yapamıyor?

Bu işler maliyetli işler. Dolayısıyla devletin desteği sağlanmadan maalesef hayata geçirilmesi kolay olmayan işler. Devlet belki iyi niyetli olarak yardımcı olmak istiyor ama geçmişte çok kandırılmış. Daha sonraki dönemlerde devlet kandırılmama konusunda kendini eğitmiş ama bu kez de bunu aşırıya götürmüş. Dikkat edeyim derken, yardımlar bitmiş. Burada da suç kendimizde. Ne biz devlete güvenmişiz, ne de devlet bize güvenmiş. Bu güvensizliğin sonunda sıkıntıyı çeken yerli imalatçılar olmuş.

Eleman sıkıntısı ile ilgili neler diyebilirsiniz?

Şu anda Türkiye’deki en büyük sorun nitelikli eleman sıkıntısı. Bir zamanlar imam

Tüm maliyetlerimiz inanılmaz yükselmiş olmasına rağmen biz bunu sektöre yansıtıyoruz. Bizim işimiz imalat. Belki eskiden bu işten para kazanılıyordu ama şu anda kazanılmıyor. Şu anda yedek parça ve tamir sektörü kan ağlıyor ama örme sektörü bunun farkında değil.

hاتیpler yüzünden meslek liseleri arka plana atılmış. Artık çalıştıracak eleman bulamıyoruz. AVM’de çalışmak insanların işine geliyor. Özellikle gençler artık yağlı, kirli, paslı iş istemiyor. Eğer akıllı gençlerimiz bu işe girmezse bu sektör biter. Ben şu anda çırak alıyorum. Lise bitirmiş, askerlik yapmış adamı çırak olarak alıyorum. En azından kafası çalışır diye. Maalesef meslek liselerine kafası çalışan çocukları vermiyorlar. Nerede sıkıntılı bir çocuk var, o meslek okuluna gidiyor, onlar da mesleği öğrenmiyor. Makine parkuru açısından dünyanın belki en iyi filosu sahibiz. Ama 100 bin Euroluk makineleri üç aylık tecrübesiz elemanlara emanet ediyoruz. Bir de şundan bahsetmek lazım. Bundan 15 sene önce iş adamlarıyla görüşmelerimizde sektörün kısa zamanda gerileyeceğini, çünkü kalifiye eleman sıkıntısının artacağını belirtmiştik. Şunun hakkını vermek lazım. Bugün Türk tekstil sektöre eğer hala ayakta duruyorsa bunda Suriyeli,

Afgan, Özbek ve Türkmen işçilerin payı vardır. Onlar olmasa Türkiye’de tekstil olmaz. Türkiye’de kalifiye olmayan eleman sıkıntısı çok büyüktü ve onlar bu derde deva oldular. Evet, Suriyelilerin Türkiye için başka siyasi sıkıntıları olabilir ama iş dünyası açısından en büyük katkıyı verenler bu insanlardır, bunun da hakkını vermek lazım. Egemen güçler, ya da para babaları alternatifini bulmadan bir şeyi sonlandırmazlar. Türkiye’den tekstili alabilmeleri için alternatifini bulmaları lazım. Bugün itibariyle alternatifleri hala yok. Normalde Türkiye’nin tekstili devredeceği üç tane ülke vardı: Mısır, Suriye ve Özbekistan. Bu üç ülkenin ikisi şu an itibariyle devreden çıktı, Özbekistan’da da bu kaliteyi yakalamaları imkansız. Çünkü bu belki de 40 yıllık bir altyapı gerektiriyor.

Yani tekstil bizim evlatlarımıza bırakacağımız bir iş olarak kalacak mı?

Mecbur kalacak. Çünkü Uzakdoğu’da dünyanın en büyük nüfusu var. Avrupa terminli malları Uzakdoğu’ya veriyor. Ama siparişlerin yüzde 40’ı yakın terminli. Bu yüzden Avrupa, Rusya ve Araplar tekstilde bize muhtaçlar. Bizler bu işi rahatlıkla çocuklarımıza bırakacağız ama onlar kendi çocuklarına bırakabilir mi, onu bilemem. Şu anda Hindistan rakip olmasa da kendini geliştiriyor. Endonezya ve Vietman’da da tekstil hızla geliyor. Ama birer rakip değiller. Bu ülkelerdeki kalite Türkiye’nin çok gerisinde. Türkiye’deki bir boyahane ya da dikim kalitesini buralarda bulmanız imkansız. Süreç içerisinde

bu işi daha mı iyi yaparlar, yoksa ellerini çekerler mi bilemem. Ama hangi şekilde olursa olsun, Türkiye’nin elinden hızlı teslimatlı koleksiyonları alabilecek durumda değiller. Bugün Çin’den ya da Hindistan’dan bir malın Avrupa’ya sadece nakliyesi bir ay sürüyor. Bu, markaların işine gelmez. Markalar 20 günde hazırlattığı malı dünyaya dağıtmak zorunda. Bunun için de Türkiye’ye ihtiyaçları var.

Örmecilerin en ciddi çözüm ortağısınız. Bu çerçevede dergimiz vasıtasıyla örmecilere neler söylemek istersiniz?

Örme sektörü kendi arasında kumaşçılara karşı dik dururlarsa ve arkadan iş çevirmeye kalkmazlarsa; ben fason fiyatlarının hızla yükseleceğini düşünüyorum. Fason fiyatları yükseldiğinde örmeci daha iyi para kazanacak. Örmeci daha iyi kazanırsa daha iyi yatırım yapar. Daha iyi yatırım yaparsa da kalite artar. Eğer bunu yaparlarsa örme sektörü ilerler. Bunu yapmazlar ise bu sektör şu anda nasılsa, iki ileri bir geri şeklinde devam eder. Ben örme sektörünün para kazandığına inanan bir insanım. 27 yıldır bu piyasadayız. Kimin nereden nereye geldiğini görüyoruz. Bir de şuna dikkat çekmek isterim. Türkiye’de düzgün fason yaptıracağınız firmaların sayısı artması gerekirken azalıyor. Çünkü patronlar arasında da kendini yetiştirmiş, vizyon sahibi insanlar az. Bu işe girişen genç arkadaşlar buna bir ticarethane değil bir meslek olarak bakmayı başarmalı. Kendini geliştirmeli ve yeniliklere açık olmalı.



NEWOIL PLUS SERİSİ TEKSTİL YAĞLARI (Yıkanabilir Tekstil Yağları)

NEWOİL PLUS Serisi tekstil yağları kimyasal işlemlerden geçerek elde edilmiş baz yağlar, aşınma önleyici, korozyon inhibitörü, emülgatör, yağlama artırıcı katıklar ilavesi ile üretilmiş iyi yıkanabilirlik özelliği gösteren su ile emiyon yapabilen yüksek ve düşük devirli tekstil makinelerine uygun ürünlerdir.

Özellikleri ve Faydaları

- Yüksek viskozite indexleri ile sıcaklıktan etkilenmez
- Çalışma sıcaklığını düşürerek makinelerin ve iğnelerin ömrünü uzatır
- Tortu ve birikme yapmaz
- Su ile yıkanma özelliği yüksektir
- Pas ve korozyonu engeller
- Köpük oluşturmaz

Kullanım Yerleri

- Düşük veya yüksek devirli tüm tekstil ve örme makinelerinde tavsiye edilir

YÜKSEK PERFORMANSLI TEKSTİL YAĞI



Tipik Özellikler

NEWOİL S SERİSİ	22	32	68
ISO Yağ Tipi	H	H	H
cSt @ 40°C ASTM D 445	22	32	68
cSt @ 100°C ASTM D 445	4,3	5,5	8
Viskozite İndeksi, ASTM D 2270	106	106	93
Akma Noktası, °C, ASTM D 97	-12	-12	-12
Parlama Noktası, °C, ASTM D 92	212	216	216
Yoğunluk @ 15°C, kg/l, ASTM D 4052	0,85	0,855	0,858
Bakır Şerit Korozyon Test	Class 1	Class 1	Class 1
3 saat 100 °C' de ISO 2160			

SERTİFİKALARIMIZ

OHSAS 18001:2007
ISO 9001:2015
ISO 14001:2015



EMEK PETROL ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Hanlı Merkez Mah. 22 Nolu Sk. No 43 / Z1 Arifiye / SAKARYA
Tel: 0264 275 86 49 - 0 264 276 63 61 Fax: 0264 291 42 81
info@exelloil.com info@uberlub.com
www.uberlub.com



ÖZİSTANBUL MAKİNE ARTIK MARAŞ'TA

Öz İstanbul Makine örme sanayicilerine yedek parça imalatı, bakım, tamir ve teknik servis hizmeti veren Türkiye'deki az sayıdaki firmadan birisi. Geçtiğimiz aylarda Kahramanmaraş'ta da bir ofis açan firma bu sayede Anadolu'daki örmecilere de yedek parça konusunda hızlı ve kaliteli bir hizmet vermeyi hedefliyor.



ÖRME DÜNYASI dergisi olarak Öz İstanbul Makine'nin ortakları olan İsmail Hakkı Başar, Muhammed Yalçın, Muhammed Başar, Kemal Serkan Yeşin ve Mustafa Yanar ile konuştuk.

Teknik servis hizmeti veren bir firmasınız. Sorun çözüyorsunuz. Sizin bakış açınızdan örmecilerin en önemli sıkıntıları neler?

Yeterli tecrübe sahibi olmadan bu sektöre atılan, belki de bunu çok iyi niyetlerle yapan, ama üzerindeki baskılar sebebiyle fason fiyatlarını geriye çeken arkadaşlar aslında farkında olmadan örme sektörüne zarar veriyorlar. Zira karlılıkları düştüğünde bu sefer ödemelerinde bazı aksaklıklar yaşamaktalar. Doğal olarak bu durum, sektörün önemli bir çözüm ortağı olarak bizleri de zaman zaman olumsuz etkiliyor.

Yedek parçacı ya da tedarikçi olarak bizim ödemelerde sıkıntı yaşamamız aslında üzücü, çünkü bizler onların sorunlarını çözüp, üretime kesintisiz devam etmelerini sağlıyoruz. Bu yüzden örmecilerimizden ricamız bizleri birer takım arkadaşı olarak görmeleri. Bu oyunda hepimize düşen bir görev var ve bir takım olarak çalışıyoruz. Bizlerin gelişip serpilmesi, günün sonunda yine örmecilerin işine gelecek bir durum, çünkü bu sayede hayatı onlar için daha da çok kolaylaştırabileceğiz. Elbette şu an eski karlılıklar yok ve hepimiz bazı sıkıntılar yaşıyoruz. Bizler örme sanayisini ayakta tutmaya çalışıyoruz. Bizler gibi çözüm üreten firma sayısı inanım çok az Türkiye'de. Bizler onların ihtiyaçlarını kapılarına kadar götürmeye, haftada yedi gün kesintisiz hizmet vermeye gücümüz yettiğince devam edeceğiz.

İşsizlik had safhada diyoruz. Şu an atölyemde üç tane torna tezgahım duruyor, çünkü çalışacak adam yok. Bu, ülkemizin çok ciddi bir sorunudur. Çözüm üretmekte çok geç kaldık. Herkes masa başı işi istiyor.

Teknik destek vererek örmecinin sorunlarını çözen bir firma olarak sizin maliyetleriniz son bir yıl içerisinde ne düzeyde arttı?

Türkiye'de üretilen demir ihtiyacı karşılamıyor. Dışarıdan geldiğinde de yüzde 25 ek vergi ödüyoruz. Demirin maliyeti iki kat arttı, dolayısıyla bu artış ürünlerimize de yansıdı. Müşterilerimizin ihtiyacı olduğunda hemen verebilmek ve maliyetleri düşürmek için rafa çok sayıda malzeme koyuyoruz. Bazı ürünler yurtdışından gelmek zorunda. Doğal olarak hammadde maliyetlerimiz son bir

inde iki kat arttı diyebiliriz. Bizler bu maliyetleri satışlarımıza yansıtamıyoruz. Çünkü örmecilerin de maliyetleri çok arttı. Elektrik maliyetleri iki kat arttı. Ama fason fiyatları 7-8 senedir yüzde 50 bile artmadı. Artan maliyetleri piyasaya yansıtamamak, bizim de, örmecilerimizin de ortak sorunu. Maliyetleri yansıtamamak hazırı eritir, üzerine koymana veya çeşit yapmana engel olur. Elbette firmalar arasındaki acı rekabet de buna tuz biber ekliyor. Türkiye'de binlerce örmeci var ama bizim gibi çalışan ve onlara çözüm üreten toplasan 5 tane firma vardır.



Öz İstanbul'un örmecilere sunduğu hizmetler nelerdir?

Mağazamız, imalatımız ve teknik servisimiz var. Mağaza anlamında ikinci mağazamızı geçtiğimiz günlerde Maraş'ta açtık. Bir ihtiyaç vardı bu bölgede, bu talebi değerlendirmek istedik. Oradaki makine parkuruyla İstanbul'daki makine parkuru birbirinden biraz farklı. Anadolu'daki ustalar kendi tamiratlarını yapmayı tercih ediyorlar. Benim teknik desteğimden ziyade teknik parçaya ihtiyaç duyuyorlar. İstanbul'daki merkezimizde mağaza ve torna bir bütündür. Ama orada tornaya çok da ihtiyaç yok. Anadolu'da çok büyük entegre firmalar var. O yüzden bu bölgede en önemli ihtiyaç, sorun halinde makinenin durmamasını sağlayacak yedek parça ihtiyacı. Maraş mağazamızda raftaki ürünlerimiz bu çerçevede firmalara gerçekten de önemli kolaylıklar sağlayacak. Bölgedeki örmecilerimizin Maraş'taki bu yatırımımıza büyük ilgi gösterdiğini düşünüyorum. Zira hayatı onlar için gerçekten de kolaylaştıracaktır. Sadece Maraş değil, yakın illerde de büyük entegre tesisler var.



Öz İstanbul Makine geçtiğimiz günlerde Maraş'ta ikinci şubesini açtı.

Bizler bu yatırımı yaptık ve hizmeti onların ayağına götürdük. Bu yatırım için bazı riskler de aldık. Ama Maraş mağazamızın örme sanayisinin Anadolu'daki mensuplarının çok hoşuna gideceğini düşünüyorum. Kimseden destek almadan, kendi imkanlarımızla ve sermayemizle bu işe kalkıştık. İki katlı bir bina. Üst katı depo, alt katı ise mağaza ve showroom olarak değerlendirdik.

Teknik servis anlamındaki hizmetleriniz neler?

Makineler 7/24 çalışır. Çalışan her organizma aşını. Doğanın kanunudur.

Atölyenin en önemli amacı yıpranan parçaların yenisinin yapılması, ya da yenilenmesi; çok maliyetli olan parçaların ise bir şekilde tamiridir. Dişli ve mil grubu gibi ürünlerin imalatını gerçekleştiriyoruz. Avrupa kaynaklı makinelerin kullanımı ve alıp satımı çok daha kolay oluyor. Ama bizim 'ben bu makineyi tanımıyorum, bilmiyorum' deme gibi bir lüksümüz yok. Dolayısıyla her tip makinenin dilinden anlıyoruz. Vatandaşın biri gelir bir makineyi piyasaya sürer, kendini o makine üzerinden yetiştirir. Ama bizim gibi firmaların her makinenin dilinden anlaması çok önem-



lidir. Bunun yanı sıra yüksek kapasiteyle ikinci el makine alım satımı yapan firmaların ürünlerinin de bakımlarını gerçekleştiriyoruz.

Türkiye neden kendi örgü makinesini yapamıyor?

Sadece tek bir firma var bu işi yapan. Ülkemizde çok iyi sanatkarlar var. İmalat sektöründe çok iyi ustalar var. Bizim en büyük sıkıntımız maddi imkanlar. Bizim için bir makine yapmak çok basit bir iş. Ortaya mükemmel bir makine çıkarabiliriz. Ama biz onun ne Ar-Ge'sini, ne imalatını, ne de üretimini yapabiliriz. Bunu seri üretime geçirecek maddi olanaklarımız yok çünkü. Bu üretimi Devlet haricinde Türkiye'de yapacak başka bir güç yok. Çin'de her satılan makinenin ihracatından devlet firmaya bir prim veriyor. Fuarlarda Çinli imalatçılarla konuştuğumuzda 'Bizim için maliyet değil ihracat önemli. Ben ne kadar ihracat yaparsam, Devlet de bana o kadar teşvik veriyor' diyor. Bu sistemin bir benzerini Türkiye'de kurmadığımız sürece bizim gibi firmalar anca tamirat işi yapar ya da birkaç kalemi getirip burada satabilir. Bunun ötesine gücü yetmez.

İğneyi bile yapamıyoruz?

Tam tersine iğne çok farklı bir olay. Çok zor bir iş, hiç görüldüğü kadar kolay değil. Bir milimetrenin yüzde 30'unu ortadan ikiye bölüp





içerisine pimli bir dil takıyor-sun. Şu an bunu yapabilecek bir teknolojimiz yok. Devlet desteği şart.

Ustalar artık dinozor gibi. Nesilleri tükeniyor. Bu da sektörün geleceğini tehdit ediyor. Bu konuyla ilgili neler diyeceksiniz?

İşsizlik had safhada diyoruz. Şu an atölyemde üç tane torna tezgahım duruyor, çünkü çalışacak adam yok. Bu, ülkeyimizin çok ciddi bir sorunudur. Çözüm üretmekte çok geç kaldık. Herkes masa başı işi istiyor. Bu sene yüzde 15 olan işsizlik belki de önümüzdeki sene yüzde 20 olacak. Mühendis ve doktor kadar amele, çırak ve usta da lazım bize. Elimizde makine var, parkur var, ama çalıştıracak adam yok. Örmeciler makinelerini çalıştıracak adam bulamıyor. İstanbul'daki firmaların çok önemli bir kısmı yabancı işçi çalıştırıyor. İzinlerle ilgili bir sorun çıkınca bunları da işten çıkarmak zorunda kaldılar. Gençleri bu sektörde çalıştırmaya özendirme gerekiyor. Yoksa on sene sonra tüm ustalar Suriyeli olacak. Ben eski kafalı, gerçek sanatkarlarla çalışarak bu işi öğrendim. Be-

Maraş mağazamızın örme sanayisinin Anadolu'daki mensuplarının çok hoşuna gideceğini düşünüyoruz. Kimseden destek almadan, kendi imkanlarımızla ve sermayemizle bu işe kalkıştık. İki katlı bir bina. Üst katı depo, alt katı ise mağaza ve showroom olarak değerlendirdik.

nim ustam babamdır. Babam ise kendi kendini yetiştirmiş. Bizimle beraber yetişenlerin hepsi belli bir seviyeye geldi. Gittiğim firmalarda ustaları yetiştirmek için elimden gelen her şeyi yapıyorum. Çünkü benim yaşım ilerliyor. Geriden adam yetiştiremiyoruz. Bilgi paylaştıkça çoğalır. Bundan on sene sonra bu ülkede maalesef sanatkar kalmayacak. Hafızamdaki tüm bilgileri aktarmaya hazırım, ama bunu almak isteyen kimse bulamıyoruz.

Örme sanayisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz? Bu meslek evlatlarınıza bırakabileceğiniz bir meslek mi?

Eğitim sistemindeki sıkıntılardan dolayı tekstilin tüm

alanlarında bu sıkıntıyı yaşayacağız. Bize her sene birkaç çırak gelir, birkaç ay çalışır, sonra 'Bu iş çok kirli' diyerek AVM'de çalışmaya gider. Biz kendi çocuklarımızı bile buraya getiremiyoruz yaz tatilinde. Eskiden ilkokuldan sonra çırak olarak işe başladık. Şimdi liseyi bitirmiş bir çocuk bunu istemiyor. Hiçbir vasfı olmayan, kalitesiz ama üniversite mezunu bir nesil yetiştiriyoruz.

Dergimiz vasıtasıyla örmecilerle paylaşmak istediğiniz hususlar nelerdir?

Bizler de insanız. Bizler de mükemmel değiliz. Bazen trafik oluyor müşteriye gecikiyoruz. Ama hizmeti ayaklarına kadar götürüyo-

ruz. Bazen yetişemiyorsun ve bazı kırgınlıklar da yaşanabiliyor. Ama arkadaşlarımız lütfen unutmamasın Türkiye'deki binlerce tesise hizmet veren sadece birkaç firmayız. Örme sanayisinin finansman yükünü gerçekten hafifletiyoruz onlara sağladığımız bu hizmetlerle. Örmeciler yaptıkları işi olsun diye yapmasınlar. Para kazanmak için yapsınlar. Makineleri durmasın diye, zararına iş yapanlar var. Bunun zararı sana, yanındaki elemana, iplikçiye, kumaşçıya. Herkes parasını kazanarak iş yapmalı. Maliyetlerini göz önünde bulundurarak fiyatlarını belirlemeli. Uzun vadeli ödemeler sektörümüze zarar veriyor. Ama tüm masraflarımız nakit. Elektrik nakit, vergi nakit, maaş nakit. Bir süre sonra nefesler tükeniyor. Kapanan kendi hatasından kapanıyor. İşini doğru yapıp kapanan firma bulamazsınız. Tam tersine bu firmalar süreç içerisinde giderek daha da büyüyor. Biz hizmeti verdikten sonra müşterilerimize ödeme için gerekli süreyi vermek için ekstra çaba sarf ediyoruz. Onları sıkıştırmıyoruz.



GREEN ADA ÖRME YAVAŞ AMA İSTİKRARLI BÜYÜYOR

Green Ada Örne'nin Sahibi Fazıl Aslan 2014 yılında dört makineyle başladığı örme macerasına bugün 12 makineyle devam ediyor. Her iki yılda bir yüzde 50 büyümeyi hedefleyen ve jakarlı üretimi benimseyen firma, aynı zamanda Green Kumaşçılık şirketiyle de ürettiği kumaşın satışını gerçekleştiriyor.



Green Ada Örne'nin geçmişiinden kısaca bahseder misiniz?

Parça baskı işiyle tekstil sektörüne adım attık. 2014 yılında ise örmeye başladık. Fason üretimiyle çalışmalarımıza başladık. Bugün itibarıyla yüzde yüz jakar üretimi yapıyoruz. Süreç içerisinde hem kapasite artırdık, hem de kendimizi geliştirdik. Bugün itibarıyla kumaş satışı da gerçekleştiriyoruz. Green Ada Örne üretim ayağımızı, Green Kumaşçılık ise satış ayağımızı temsil ediyor. Elbette çalışanlarımızın önemli bir kısmı üretimi temsil eden Green Ada Örne'de istihdam ediliyor. Uluslararası standartlara uygun bir üretim sağlıyoruz. Bugün birçok Avrupalı firmaya hizmet vermekteyiz. Kaliteden ödün vermeyen, güncel ve yaratıcı koleksiyonları sunmaya gayret eden bir firmayız. 20 kişilik bir ekibimiz var. 12 adet jakar makinemiz var. ET tabir ettiğimiz 5 adet 34/16, MK7 diye adlandırdığımız 7 adet de çift plaka 30/18 makinemiz var. Yatırıma açık bir firma burası. Kısmet olursa önümüzdeki günlerde makine parkurumuzu daha da geliştirmek isteriz. Beş yıl önce hem sektörü hem de kendimizin ne yapacağını görmek amaçlı 4 makineyle işe başladık. Beş yıl içinde 12 makineye ulaştık. Bir başka deyişle her iki yılda bir kapasitemizi yüzde 50 artırmayı başardık. Elimizdeki makineler daha hızlı ve kaliteli ürünler sunmamıza yardımcı oluyor. Biz bu işe başladığımızda piyasa ağırlıklı olarak 48 sistem makineler kullanıyordu. Avrupalı üreticiler daha fazla üretim yapmanızı sağlayan 72 sistem makineleri piyasaya sürdü. Biz de Türkiye'de bu tip makinelerle örme yapan ilk firmalardan biriyiz. 72 sistem makinelerle aynı sürede ve aynı enerji sarfiyatında yüzde 70 oranında daha fazla üretim yapabileme imkanına sahibiz. Bu başlangıçta bize büyük avantaj sağladı. Süreç içerisinde de

kapasite artırdık ve her geçen yıl parkurumuza yeni makineler kattık. İstanbul gibi bir yerde kiranın, enerjinin ve işçilik maliyetinin en yüksek olduğu bir alanda bunu yapmanız kaçınılmaz.

Bu noktada artan maliyetlerden biraz konuşalım mı?

Maliyetlerimiz tüm kalemlerde son bir yıl içerisinde neredeyse iki kat arttı. Ama maliyet artışı kadar önemli bir diğer konu daha var. Bizim tüm satın almalarımız nakit. Vergi, SSK, iplik, enerji, yağ giderlerimiz vadesiz, nakit. Ama satışlarımız önemli oranda 90 ila 120 gün arası vadeli. Bu parayı tahsil etmeden önce KDV'sini devlete ödüyorum. Bir başka deyişle devlet şirketimizin en büyük ortağı. Serbest meslek icra ediyoruz ve kurumun bir şekilde yatırıma ve büyümeye açık olması gerekir. Ancak bu ödemeler bunu zorlaştırıyor. Keşke devletimiz tekstilcilerle sahip çıkarsa ve bu ödemelerin bazılarında bizlerin üzerindeki bu yükü azaltsa. Sadece almayı değil, biraz da vermeyi düşünse. Bu sayede bizler makinelerimizi yenilemeyi

Hangi sektöre dokunursanız dokunun bin ah işitirsiniz. Ama bir başka pencereden baktığımızda krizi doğuran bizleriz. Bir çorba ve üç çeşit yemek yemek isteyen için kriz yok. Ama masasını her öğün envari çeşit yiyeceklerle donatmak isteyenler için bir kriz var, zira eski karlılıklar yok. Nereden baktığınıza bağlı.

ve istihdamımızı artırmayı düşünebiliriz. Esasen günün sonunda Türk tekstilcisi değil, Avrupalı makine üreticileri parayı kazanıyor. Çünkü üretimde güncel kalabilmek için yıllar boyunca alın teri ile biriktirdiğimiz paraları tek kalemde yüksek teknoloji makinelere harcıyoruz. Bunun karşılığında da fason üreterek kuruş kuruş bu parayı geri kazanmaya uğraşıyoruz. Evet, belki ihracat ile ülkemize döviz girdisi sağlıyoruz ama diğer taraftan da bu makineleri alarak çok ciddi ithalat da yapmak zorunda kalıyoruz.

Devletin size katkısı nasıl olabilir?

SSK ve vergi konusunda bizlere kolaylık sağlayabilir, üzerimizdeki yükü hafifletebilir.

Türkiye için tekstil önemli bir sektör. Evlatlarınıza bırakacağınız bir meslek olarak görebiliyor musunuz?

Bizler ve bizim çalışanlarımız evlerine ekmeği bu sektör sayesinde götürüyor. Bu sektör bu büyük aileyi bu zamana kadar doyurmayı başardığından bundan sonra da doyurmayı başaracaktır. Ama maalesef insana yatırım yapmıyoruz. İnsana yatırım yapmadan da işinizi daha ileriye taşımanız mümkün değil. Sektörümüzü bugün itibarıyla Suriyeliler ayakta tutmaktadır. Bırakın kalifiye elemanı, vasıfsız elemanı dahi bulamıyoruz. Zeki evlatlarımızı bu sektöre katmayı başarırırsak hem onlar hem de biz kazanırız. Devletimizin bu çocukları bu sektöre teşvik etmesi lazım. Bir asgari



ücreti biz verirken, devlet de elini taşın altına sokup bir asgari ücreti de onun vermesi lazım. Bu sayede onların da gücüyle sektörümüzü çok daha ileriye taşıyabiliriz.

Türkiye'nin en büyük sorunu markalaşmak. Sadece LC Waikiki ve De Facto var. Bu, 80 milyon için yetersiz bir sayı. Biz kendi emeğimizle bir malı 3 Euro'ya mal ediyoruz ama gidip aynı malı marketten 15 Euro'ya satın alıyoruz. Aradaki katma değer yabancı markanın oluyor. Bizler bu işi çiraklık yaparak öğrendik. Türkiye'de genellikle bu çabalar ikinci kuşaklara aktarılamıyor. Kişi kendi elini eteğini çektiğinde de tecrübesiz ellerde kalan firmalar hem kendilerine hem de rakiplerine ciddi zararlar verebiliyor. Türkiye'de her şey vadeli sistem üzerinden döndüğünden, tecrübesiz firmalar kar zarar analizlerini doğru yapamadıklarında batabiliyorlar. Zeki insanlarımız bu sektörde istihdam edilmeli ve hak ettikleri ücretleri alabilmeli. Ama bu tek başına bizlerin gerçekleştirebileceği bir şey değil. Yaratıcı zihinleri bu mesleğe çekemediğimiz bir gerçek. Şirketimizde sabah 8'den öğlen 3'e kadar, yani günün üçte birlik diliminde çalışıyoruz. Üç vardiya çalışıyoruz. Çalışanlarımızın kendilerine ve ailelerine vakit ayırabilmelerini çok önemsiyoruz. Ama bunun da sanayicini üzerinde bir maliyeti var. Diğer yandan Uzakdoğu dahil herkes kendi makinesini üretirken bizler hala makineyi ithal ediyoruz.

Önümüzdeki yıllara yönelik planlarınız neler?

Örgü tekstilin beyni. Doğru bir noktada duruyoruz. Doğru bir iş gücüyle, iyi bir altyapı ve Ar-Ge ile firmamızı çok daha ilerilere taşıyabiliriz. Evlatlarımız da eğer tercih ederlerse bu işe bizlerin bıraktığı yerden devam edeceklerdir. Güzel eğitimler alıyorlar ve işimizi eğer isterler ise bizden çok daha ilerilere taşıyabilirler. Ama tozunu yutmak, üretimi bilmek zo-

Atalarımızın ağızından çıkan söz güvenilirirdi ama bugün evrağın hiçbir güvenilirliği yok. Önüne gelen bankaların desteğiyle bu kağıt parçalarını kullanarak kendini bir yerlere taşıyabiliyor. Bu yapının daha iyimser ve güvenilir bir yapıya ulaşması gerekiyor.

rundalar. Emeğin, alın terinin ne demek olduğunu bilmek zorundalar. Aksi taktirde yaptıkları işi küçümsemeye başlarlar. Dünyadaki hiçbir iş basit değildir. Kendi adıma kontrolsüz bir büyümeye karşıyım. Planlı ve programlı ilerlemeyi seven bir kişiyim. Yapı olarak büyük bir üretim hacminin peşinde değilim. Daha kompakt bir üretimin peşindeyim. Açgözlü davranarak büyümek istemiyorum. Var olanı en iyi şekilde değerlendirmek gerektiğini düşünüyorum. Şirketimdeki en alt seviyeden en üst seviyedeki çalışanıma kadar herkesin huzurlu ve mutlu olduğu bir ortamında çalışması gerektiğine inanıyorum. Elbette sonuçta insanız ve insanoğlu da biraz doyumsuzdur. Daha doğa dostu bir üretim ve

çalışanların tümünün mutlu olduğu bir şirket peşindeyim. Düünden bugüne tüm yatırımlarımızda bunu ön planda tuttuk. Bundan sonra da böyle olacak. Kapasite artırımı süreç içerisinde kaçınılmaz görünüyor ama hızlı bir büyüme taraftarı değilim. Green Ada Örne üretimi yaparken, Green Kumaşçılık ile de satış faaliyetimizi gerçekleştiriyoruz. Bu yapıyı bozmadan, satabileceğimiz kadar malı üretmek çabamızdayız.

Bugün itibarıyla Türk örme sanayisinde bir kriz var mı?

Hangi sektöre dokunursanız dokunun bin ah işitirsiniz. Ama bir başka pencereden baktığımızda krizi doğuran bizleriz. Bir çorba ve üç çeşit yemek yemek isteyen için

kriz yok. Ama masasını her öğün envai çeşit yiyeceklerle donatmak isteyenler için bir kriz var, zira eski karlılıklar yok. Nereden baktığınıza bağlı. Dediğim gibi insanoğlu doyumsuzdur ve hep daha fazlasını ister. Hep istediğinde zaman zaman bilinçsiz davranır, risk alır. Bunlar da zaman zaman çöküşü getirir. Öz sermayesiyle değil de, borçlanarak büyüyen firmalar için her daim risk vardır. Doğru bir hizmet sunulduğu takdirde bunun her zaman karşılığının alınabileceğine inanan bir insanım. Kaliteyi sunan firmalar için bence bir kriz yok. Gücümüzü aşan bir şekilde hep daha fazlasını istediğimizde işler çığırından çıkıyor. Huzurunuz kaçıyor ve kriz başlıyor. 2018 yılında dövizde yaşanan artışlar bizi elbette yıprattı. Ama bizi yok etmedi. Krizler, bir Türkiye gerçeği. Krizler hep olacak. Evet, paramızı vadeli alıyoruz ve öz sermayeyle hareket etmekte durumundayız. Paramızı 120 gün sonra alacağımızın da bir garantisi yok. Atalarımızın ağızından çıkan söz güvenilirirdi ama bugün evrağın hiçbir güvenilirliği yok. Önüne gelen bankaların desteğiyle bu kağıt parçalarını kullanarak kendini bir yerlere taşıyabiliyor. Bu yapının daha iyimser ve güvenilir bir yapıya ulaşması gerekiyor. Fason alın tiyariyle yapılan bir iş. Dolayısıyla vadeli değil, nakit çalışmalı. Ama maalesef veren el alan elden her zaman daha güçlüdür. Nitekim fasonda kaldığımız sürece bu gücünüz olmaz. Öz sermaye oluşturmak zorundasın. Bizler, küçük örmeciler olarak bir anlamda dev ihracatçı firmaları finanse ediyoruz. Ama bunu bir günde değiştirmek de mümkün değil. Dolayısıyla oyunu kuralına göre oynamak durumundayız. Hak, hak edene teslim edildiği takdirde sektörümüzün her zaman ayakta kalabileceğini düşünüyoruz. Her zaman artılar ve eksiler olacaktır. Amacımız artıların sayısını artırmak olmalıdır.



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

NAMSEO

NAMSE



ITM 35, Uluslararası
Tekstil Makineleri Fuarı

ITM 2020

7. Salon Stand No: 701/B

**Türkiye ve Avrupada
Tek yetkili**

REretas®

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

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



Fahri Usta bu işlere nasıl başladığını biraz anlatır mısınız?

1951 Sivas doğumluyum. 1965'te Özşah Örne'nin sahipleri beni bir tornacıya götürdüler ve orada işe başladım. O dönemlerde elle çalışan çorap makineleri imalatı yapıyorduk. Daha sonraki yıllarda tekstil makineleri rağbet görünce ben de bu işe kaydım. Özşahlar, De Facto gibi firmaların da kökenleri o yıllara kadar geri gider. Askerliğimi yapıp geri gelince 5 yıl da Özşah Örne'de çalıştım. Ardından Allah da nasip etti, kendi atölyemi açtım. İlk yerim Zeytinburnu'ndaydı, sonra Eski Turan Sineması'nın yakınlarında Şehzadebaşı'na geldim. Sonra da Bayrampaşa'ya geçtim. Geçen yıla kadar atölyem açıktı. Artık biraz yorulduğum ve atölyemi kapatma kararı aldım.

Örme makinelerine nasıl başladınız?

Bizim tüm akrabalarımız örme işindeydi. Dolayısıyla ben de özellikle örme makinelerinin tamirinde kendimi geliştirdim. Geçen yıla kadar da sektöre tamir, yedek parça ve torna hizmeti verdim.

Sizin gibi değerli ustaların nesli maalesef tükeniyor.

Siz insan yetiştirdiniz mi? Elimden geldiğince yardımcı olmaya ve sanata öğrenmelerine yardımcı olmaya çalıştım.

55 yıl bu mesleğe emek vermişsiniz. Mesleğin en güzel, en kazançlı yılları hangi yıllardı?

Kötü dersem, kazanmadım dersem nankörlük etmiş olurum. Allaha şükür işe başladığım günden itibaren ekmeğimi kazandım. Sen işine önem verdiğinde iş de gelip seni buluyor. Hiçbir gün çantamı omuzuma alıp piyasaya çıkmadım, iş aramadım. Hep iş bana geldi. Çok şükür, maddi anlamda hiçbir sıkıntı olmadı. Hatta 1994'te tekstil havlu makineleri de aldım. Bir

Duayen Tornacı Fahri Şahin:

EKMEĞİMİ SANATIMLA KAZANDIM

55 yıldır örme sektörüne hizmet veren Tornacı Fahri Şahin ile 1965 yılından bugüne uzanan macerasını konuştuk. Fahri Usta, 'Bu meslekte artım insanların çalışacak insan bulamaz hale gelmesi gerçekten üzücü. Üretimin üzerindeki yükler gerçekten artık çok ağır' diye konuştu

ara 35 makineye kadar çıktık. 2000 gibi kapattık. Eskiden çok güzel paralar kazanılırdı. Allahtan torna tezgahım hep sürdü. Elimde sanatım olduğu için hep para kazanabildim. Benim ustam önce 1. Levent'te bir villa aldı. Onu sattı, Yeşilköy'den iki apartman aldı. Bugün bir tornacı bunu yapabilir mi? O yıllarda Rusların varlığı da bizi kalkındırdı. Adam bir tane 24 sistem makine alabilmek için evini satardı. Çünkü paranın geri geleceğini biliyordu. Bugün ise sadece Avrupalı makinecilere çalışıyoruz. On yıl boyunca biriktirdiğimiz parayı, eskiyen makinelerimizi yenilemek için Almanın eline sayıyoruz.

Biz neden kendi makinemizi yapamıyoruz?

Biz aslında makine yaparız. Hatta Sava Makine yapıyor. Makine yapmak için maddi imkanlarının olması lazım. O işi yapacak adamın da örgünden anlaması lazım. Örgünün sistemini bilmesi lazım. Yakın zamana kadar Türkiye'de de tekstil makinelerine önem verilmedi. Aslında çok maliyetli işler de değil. 1-2 milyon dolara bu işler yapılabilir. Ama artık benden geçti.

Siz neden işi bıraktınız?

Artık ne usta, ne de çırak bulamaz hale geldik. İnsanlarla da uğraşmak çok zor. Açıkçası biraz usandım. Bu yüzden de dükkanımı kapattım. Burası benim oğlumun yeri. O da benden destek isteyince yanına geldim. Burada da konfeksiyonculara kumaş satışı gerçekleştiriyoruz. Fason ördürüp satışını gerçekleştiriyoruz. Elbette fason fiyatları da ayrı bir sıkıntı. Üretim üzerindeki maliyet yükleri çok fazla. Türkiye'de artık krizlere alıştık ama yine de her krizin ardından hayatta kalmak giderek daha da zor oluyor. Makinelerin boş kalmaması gerekiyor, zira masraflar ağır. Kimsede öz sermaye yok. Kiran peşin, elektriğin peşin, ödediğin maaş peşin, vergin

peşin. Gelen zamlardan hiç bahsetmiyorum. Bir takın işçinin parası ikinci el bir makineye yaklaşmış, her şey ateş pahası. Ama sen malını uzun vadelerle satıyorsun. Gerçekten zor bir dönem. Sanatkarın da maalesef ülkemizde bir değeri yok. İş yerinde milyon dolarlık makinesi olup akşam eve gidecek parası olmayan örmeciler var. Sanayi hala ayakta duruyorsa, bodrum altlarındaki torna tezgahları ve fason atölyeleri sayesinde ayakta duruyor. Bir de fason fiyatı sorunu var. İnsanlar birbirinin müşterisini çalmak için yarış yapıyor. Böyle olunca da kumaşçılar fasonu dilediği fiyata yaptırıyor. Örmeci kendi topuğuna sıkıyor aslında, haberi yok. Oysa rızık Allah verir.

Türkiye'de sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

İnsanlar bu işi evlatlarına bırakır. 50 yıldır herkes her şeyin kötü olduğunu söyler. Ama son model makineleri de alırlar. Kim ne derse desin, tarım ve tekstil Türkiye'nin lokomotifidir.



Eskiden çok güzel paralar kazanılırdı. Allahtan torna tezgahım hep sürdü. Elimde sanatım olduğu için hep para kazanabildim. Benim ustam önce 1. Levent'te bir villa aldı. Onu sattı, Yeşilköy'den iki apartman aldı. Bugün bir tornacı bunu yapabilir mi?

Örmecilerin hepsinin bir arada olduğu bir organize sanayi bölgesi hakkında neler düşünüyorsunuz?

Bunu daha önce yapmaya kalktılar. Fason fiyatlarını da zamanında sabitlemeye çalıştılar. Ama bunların hiçbiri gerçekleşmedi. Bundan sonraki nesil inşallah muvaffak olur. Elbette, çok güzel olur sektörümüz adına. Herkes para kazanır. Ama artık zor. Çünkü bu kez artık insanlar gerçekten de para kazanamıyorlar. Yeni bir yer yatırımı yapabilecek çok az firma olacaktır diye düşünüyorum.

Makine parkurumuz harika ama çalıştıracak adam bulamıyoruz.

2000'li yıllarda tekstil ciddi bir krize girdi. İnsanlar birkaç

ay maaş alamadılar, gittiler başka sektörlerde iş buldular. Artık kirin pasın içerisinde çalışacak insan bulmak imkansız. Herkes rahata alıştı. Suriyeli, Özbek ve Afganlara mahkum kaldık. Belki de geleceğin ustaları onlar olacak. Özellikle Kafkas bölgesinden gelen çocuklar iyi eğitilmiş ve akıllı insanlar. Onların bu mesleği çok iyi öğreneceğini düşünüyorum. Burada ise adam üniversite bitirmiş ama güvenlik memuru olmak ona yetiyor. Her kriz, bu işi bilen insanları biraz daha küstürdü ve bugünlere geldiğimizde tekstilde yabancı işçi dışında kimseyi çalıştıramaz hale geldik. Bir de şimdiki teknolojik makineler üretimi o kadar efektif artırdı ki, insana ihtiyaç da azaldı.

Bu işe 60 yılını veren bir usta olarak örmecilere neler söylemek istersiniz?

Herkes zaten yolunu tutmuş gidiyor. Ben ticareti bilmem. Ben sanatkarım, makineciyim. Ama sektör birlik olursa ve fason fiyatlarını bir dengeye oturtursa yeniden toparlanabilir. Birlik olmak lazım. Bir de kumaşçıların fasonculara ve tornacılarına parasını nakit ödemesi gerekir. Çünkü bu neticede alın teridir. Büyük firmaların kapısında firmalar ödeme beklemekten işine gidemiyor. Bunun çözülmesi lazım.

Bir emeklilik hayaliniz var mı?

Yok, şimdilik oğlumun yanındayım. Bizde çalışmak beşikten mezara kadardır. Memlekette bir yerim var, arada gidip geliyorum. Bazen 15 gün kaçabiliyorum.

ÇİN'DE TÜRK RÜZGÂRI ESTİ

İhracatçı Çin'e çıkarma yaptı. 5 Yıl içerisinde 10 trilyon dolar ithalata ulaşması beklenen Çin pazarından daha çok pay almak için TİM ve İhracatçı Birlikler Çin Uluslararası İthalat Fuarı'na katıldı. TİM Başkanı İsmail Güller, "Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak, Çin pazarından Türk ihracatçısının daha fazla pay alması için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu kapsamda TİM koordinasyonunda, dünyanın en büyük ithalat fuarı Çin Uluslararası İthalat Fuarı'na milli katılım organizasyonu gerçekleştirdik" dedi.







Türk ihracatçısı Çin'e akın etti. TİM ve ihracatçı birlikler

Türk ihracatçısının Çin pazarından daha fazla pay alması çalışmalarını tüm hızıyla sürdürüyor. TİM koordinasyonunda, dünyanın en büyük ithalat fuarı olan Çin Uluslararası İthalat Fuarı'na (CIIE) milli katılım organizasyonu gerçekleştirildi. 5-10 Kasım tarihleri arasında düzenlenen fuarda; gıdadan, kozmetiğe, medikalden tekstile farklı sektörlerden 59 Türk firması ve 5 kurum ürünlerini tanıttı. Türk standında gerçekleştirilen şov ve etkinliklere katılımcılar yoğun ilgi gösterirken Türk gıda ürünlerini 2019 yılında yüzde 86 daha fazla tercih eden Çinliler, Çin Uluslararası İthalat Fuarı'nda Türk lezzetlerini tatmak için uzun kuyruklar oluştu. Bu yıl ikincisi gerçekleştirilen fuara TİM Başkanı İsmail Gülle, Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Işık Yılmaz Batur, birlik başkanları ve sektör temsilcileri de katıldı.

Sürdürülebilir ve dengeli yapı

Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Işık Yılmaz Batur,



Çin'deki "Yeni Dönem, Ortak Gelecek" temalı Uluslararası İthalat Fuarı'na katılan Türk ihracatçılarının bir anlamda bu ülkeye çıkarma yaptığını belirterek, "Yakın zamanda Çin'e daha yüksek katma değerli ihracatı mümkün kılarak, bu ülkeyle ikili ticaretimizi daha sürdürülebilir ve dengeli bir yapıya kavuşturmak istiyoruz" dedi.

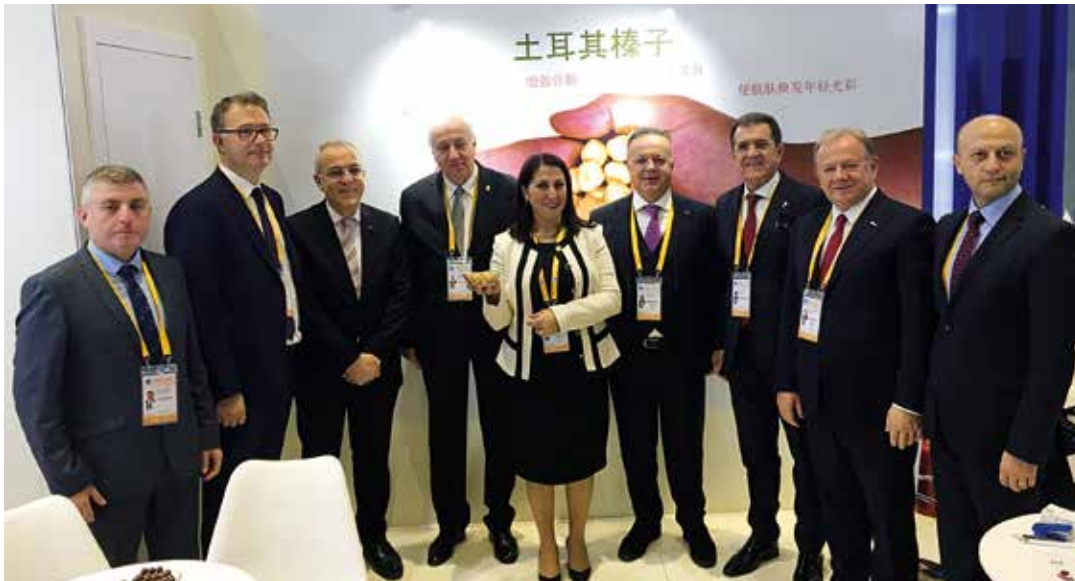
Faaliyetler artırıldı

Fuara ilişkin değerlendirmelerde bulunan TİM Başkanı İsmail Gülle, Çin'in önümüzdeki 5 yılda 10 trilyon dolara çıkması beklenen ithalat hacminden Türk ihracatçıları için çalıştıklarını belirtti. Geçen yıl ilk defa katıldıkları fuarda 38 firma ile yer aldıklarını hatırlatan İsmail Gülle,

"Her sene fuara katılan firma sayımız giderek artıyor. 2018 yılında yapılan iş birliği anlaşmaların tutarı 620 milyon dolar seviyelerinde gerçekleşmişti. Bu sene daha yoğun ve ilginin ve daha büyük çapta ticaret anlaşmalarının yapılacağını bekliyoruz. AB tarafında yavaşlayan talep, Çin başta olmak üzere Uzakdoğu ülkelerini daha cazip hale getiriyor. Bunu aylık açıkladığımız ihracat rakamlarında da görüyoruz. 2019 yılı 10 aylık ihracat rakamlarımız da Uzakdoğu pazarındaki talebe yöneldiğimizi doğrular nitelikte. Örneğin, kimyevi maddeler sektörümüzün yakalamış olduğu yüzde 18'lik ihracat artışında Uzakdoğu'ya gerçekleştirilen ihracatın ciddi katkısı bulunuyor. Diğer sektörlerimizin de bölgenin talep artışına cevap verebilmesi adına, TİM olarak bizler de bu bölgede faaliyetlerimizi artırmış durumdayız" diye konuştu.

Yeni ticaret fırsatları

Çin ile yaptığımız karşılıklı ticarete bir denge getirmeye odaklanmış durumda olduklarını kaydeden İsmail Gülle, şu açıklamalarda bulundu: "Bu anlamda atacağımız somut adımlar, ihracatımızın



TİM Başkanı Gülle, "katma değerli ürünlerimizin bu pazara yönelmesi ve Türk ihraç ürünlerinin kalitesini bu bölgede iyi tanıtabilmesi için bugün katıldığımız fuar gibi birçok fuar ve organizasyonda, ihracatçılarımızı yer almaları adına desteklemeye devam ediyoruz. Bu geniş kapsamlı ithalat fuarı, firmalarımız için oldukça iyi fırsatlar sunuyor" değerlendirmesinde bulundu.



Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur'un teşrifleriyle birlikte TİM ve Türkiye Tanıtım Grubu (TTG) Başkanı İsmail Güle Başkanlığındaki TİM heyeti; Türkiye pavyonu, Türk lezzetleri alanı ve katılımcı firmaları ziyaret etti.

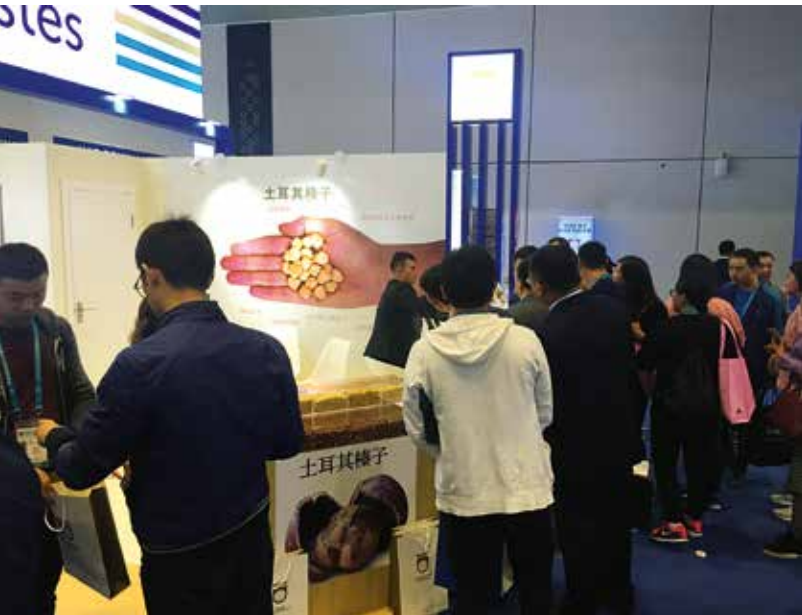
artışında ciddi pay sahibi olabilecek büyüklükte. Şu anda yoğun olarak maden, metal veya sülfür gibi, hammadde ağırlıklı ihracatı gerçekleştiriyoruz. Bu nedenle, katma değerli ürünlerimizin bu pazara yönelmesi ve Türk ihracat ürünlerinin kalitesini bu bölgede iyi tanıtabilmesi için bugün katıldığımız fuar gibi birçok fuar ve organizasyonda, ihracatçılarımızı yer almaları adına desteklemeye

devam ediyoruz. Bu geniş kapsamlı ithalat fuarı, firmalarımız için oldukça iyi fırsatlar sunuyor. Kuşak-Yol inisiyatifi çerçevesinde Avrasya'nın dünyaya entegrasyonu, beraberinde büyük projeleri ve yeni ticaret fırsatlarını da getireceği için; Çin'in Türkiye ile Türkiye'nin de Çin ile daha güçlü ilişkiler kurması, karşılıklı ticaretin kalıcı etki yaratması anlamında çok değerli. Bu gibi milli katılım ile

gerçekleşecek ithalat – ihracat fuarları, Türkiye'nin çok yönlü dış politikası anlamında da Çin ile karşılıklı kazan – kazan formülüyle daha büyük adımlar atılmasına ön ayak olacaktır.”

Önemli markaların CEO'ları ile toplantı

Çin temasları kapsamında ülkenin önde gelen firmalarının katılımıyla düzenlenen “Türkiye-Çin CEO Yuvarlak Masa Toplantısı”nda Türkiye ile iş yapmak isteyen enerji, otomotiv, gıda ve perakende sektörlerinden 24 Çinli firmanın üst düzey yöneticileriyle bir araya gelindi. Çinli firmalar, toplantıda Türkiye'ye yönelik yatırım planlarını ve beklentilerini paylaştılar ve önümüzdeki dönemde atılabilecek adımlara ilişkin yol haritası üzerinde kapsamlı görüş alışverişinde bulunuldu.



KÜRESEL TASARIMIN YENİ MERKEZİ İSTANBUL OLACAK



Türkiye’de tasarım kültürünün oluşmasına ve Türk tasarımcıların dünyaya tanıtılmasına büyük katkı sağlayan Design Week Turkey 2019 (Türkiye Tasarım Haftası) 14-17 Kasım tarihlerinde Haliç Kongre Merkezi’nde 61 bin 382 ziyaretçi ile bugüne kadar ki en yüksek katılımcı sayısına ulaştı.



 85 bin mal ve 5 bin hizmet ihracatçısının tek temsilcisi, ihracatın merkez üssü Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ile tasarım kültürünü geliştirmek, tasarımın gücü konusunda farkındalık sağlamak, Türk tasarımcıları dünyaya tanıtmak ve tasarımın endüstriye kattığı değeri artırmak amacıyla bu yıl 4. kez düzenlediği Design Week Turkey 2019 (Türkiye Tasarım Haftası) 14-17 Kasım tarihlerinde İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde dünyaca ünlü tasarımcıları bir araya getirdi. ING Türkiye, Ford Otosan ve Türk Hava Yolları destekleriyle dört gün süren etkinlik boyunca 100'den fazla konuşmacı ve 150'nin üzerinde tasarımcı, 34 panel ve konferans ile 53 sergi ve atölye çalışmalarında katılımcılarla buluştu. Katılımcılar, ana teması 'Tasarımın Ötesinde' olan etkinlikte, İngiliz Endüstriyel Tasarımcı



Sebastian Bergne, London Design Festival Direktörü Ben Evans, Hollandalı sanatçı ve yenilikçi Daan Roosegarde, Otomobil Tasarımcısı Niels van Roij, Tayvan Medikal Tasarım Birliği başkanı Kevin C. T Seng, International Forum Design CEO'su Ralph Wiegmann, Mimar Melike Altınışik, Moda Tasarımcısı Arzu Kaprol ve Hakan Akkaya, Ekonomist Emre Alkin gibi birbirinden değerli konuşmacıları dinleme fırsatı buldu. Sürdürülebilirlik, Oyun Tasarımı, Tasarımda Rekabetin Kodları, Medical Tasarım, Çağdaş Mücevher Tasarımı başlığıyla düzenlenen panel ve konferanslarda tasarım dünyasındaki son gelişmeler ele alındı. Uluslararası Ro Guiltless Plastik Yarışması'nın küratörü Rosanna Orlandi'nin "Suçlu Plastik Değildir", Dokumanın Çağdaş Yüzü, CollectThings gibi nitelikli sergiler ve seçkin etkinliklerle de katılımcılara muhteşem bir ziyafet sunuldu.

Tüm etkinlikler tek çatı altında

TİM Başkanı İsmail Gülle "Design Week Turkey'i, ülkemizde tasarım kültürünün yaygınlaşması adına son derece önemli görüyoruz. TİM olarak ülkemizin markalaşma yolunda önemli bir adım atmak için çalışmalarını yürütüyor ve Türkiye'de yapılan tüm moda ve tasarım etkinliklerini bir çatı altında toplamayı hedefliyoruz. Genç Türk tasarımcılarımızı dünyaya tanıtmak ve ihracat ile tanıştırmak için önemli çalışmalar yapıyoruz" dedi.

Tasarım başkenti İstanbul

Design Week Turkey'de pek çok konuyu kapsayan oturumlarla sıra dışı bir program gerçekleştirdiklerini söyleyen TİM Başkanı İsmail Gülle, şu açıklamalarda bulundu: "Her geçen yıl daha fazla insanı ağırlayarak büyümemiz, organizasyonel anlamda, dünyanın önde gelen metropollerinden olan İstanbul'umuzu bir tasarım başkenti yapmak adına çok önemli. Bugüne kadar 120 binden fazla ziyaretçiyi ağırlayan Design Week Turkey'in her geçen sene daha fazla insana ulaşması, bizler açısından da en büyük motivasyon kaynağı oluyor.



Geçen yıl, 3 gün boyunca 52 binden fazla ziyaretçiyi ağırladığımız Design Week Turkey'de bu yıl 61 bin 382 ziyaretçi ile rekor katılıma ulaştık. Önümüzdeki yıl, ülkemizin markalaşma yolculuğuna da önemli katkı sağlayacak yeni bir projeyi de hayata geçireceğiz. Bu kapsamda moda ve tasarıma yönelik tüm etkinliklerimizi bir araya getireceğimiz uluslararası organizasyon gerçekleştire-

TİM Başkanı İsmail Gülle, "İstanbul'u uluslararası düzeyde, Avrasya'nın bölgesel tasarım merkezi yapacağız ve İstanbul'u endüstriyel, görsel, moda tasarım ajanslarının ofis açacakları küresel tasarım merkezine dönüştüreceğiz" dedi.

ceğiz. Yıl boyunca tasarım ve moda'nın konuşulacağı bu proje ile İstanbul'u uluslararası düzeyde, Avrasya'nın bölgesel tasarım merkezi ya-

pacağız ve İstanbul'u endüstriyel, görsel, moda tasarım ajanslarının ofis açacakları küresel tasarım merkezine dönüştüreceğiz."



JAPONYA YENİ MUCİZESİNİ ARIYOR





5 trilyon dolarlık geliriyle dünyanın üçüncü büyük ekonomisi olan Japonya, son dönemde ihracatta yaşadığı sıkıntılar nedeniyle sorun yaşıyor. Üçüncü çeyrekte sert bir şekilde hız kesen büyüme yüzde 0,2'de kaldı. Yeniden büyümeye geçmek için yeni bir mucize gerekiyor.



Türkiye ihracatının yol haritası "İhracat Ana Planı"nda yer

alan hedef ülkelerden Japonya bugün 191 ülke arasında dünyanın üçüncü büyük ekonomisidir. 2018 yılında 126 milyon kişi ile nüfus bakımından dünya ülkeleri arasında 10. sırada yer alan Japonya'nın, 2024 yılında 124 milyonluk bir nüfusa sahip olacağı tahmin ediliyor. Japonya, 2018 yılında cari fiyatlara göre 39 bin 306 dolarlık kişi başına düşen milli gelir ile dünyada 26. sırada yer alıyor. 2018 yılında sabit fiyatlara göre yüzde 1 oranında artan GSYİH'nin, 2019 yılında da aynı oranda artarak 5 trilyon dolar olması bekleniyor. Japonya ekonomisi bu yılın ilk çeyreğinde yıllık bazda yüzde 0,9, bir önceki çeyreğe göre ise yüzde 0,6 ile beklentilerin üzerinde büyümüşü. Ülkenin net ihracatı da son dört çeyrek bazında ilk kez büyümeye olumlu katkıda

BUNLARA DİKKAT

- İşadamları ilk karşılaştıklarında mutlaka kartvizit alışverişinde bulunurlar. Alınan kartvizitin okunmadan cebe konması büyük saygısızlık olarak yorumlanır. Kartvizitte sadece iş unvanı değil, eğitiminiz ve profesyonel niteliklerinizin de yer alması beklenir.
- Toplantılarda Japon hitap tarzına dikkat edilmeli gerektiğinde baş eğerek selam verilmelidir. Yabancıların önünde iş arkadaşlarını eleştiren tutumlar da Japonlar tarafından hoş karşılanmamaktadır. Dakik olmak da son derece önemlidir.
- Japon tüketicisi ürünün kalitesine fazlasıyla önem verir. Son kullanma tarihinden çok önce o ürünü almaktan vazgeçen Japon tüketicisi için başka ülkede sorun yaratmayacak en küçük bir çizik ürünün rafta kalmasına yeter.
- Japonya'da çalışanlar yılda en az iki kere ikramiye alırlar. Yaz ortası ve Aralık ayındaki ikramiye dönemleri tüketimin arttığı dönemlerdir. Bu dönemde ayrıca en fazla hediye verilen bayramlara da denk gelir.

bulunurken yatırım harcamaları da desteğini sürdürdü. Japonya ekonomisi yılın ikinci çeyreğinde ise yıllıklandırılmış bazda yüzde 1,8

JAPONYA'NIN DIŞ TİCARETİ (MİLYAR DOLAR)

Yıllar	2014	2015	2016	2017	2018
İhracat	690,2	624,9	644,9	698,1	738,2
İthalat	812,2	625,6	606,9	671,9	748,4
Hacim	1.502,4	1.250,4	1.251,9	1.370,0	1.486,6
Denge	-122,0	-0,7	38,0	26,2	-10,2

büyüme kaydetti. Beklentilerin üzerine çıkan büyümede ikinci çeyrekte güçlü tüketici harcamaları ve yatırımların düşen ihracatı telafi etmesi etkili oldu.

Kore ile gerginlik büyümeyle etkiledi

Ekonomik büyüme, ticaret gerginliğinin ihracatı düşürmeyi sürdürmesiyle üçüncü çeyrekte sert bir şekilde hız kesti. Kasım ayında açıklanan verilere göre GSYHİ Eylül'de biten üç aylık sürede bir önceki çeyreğe göre yıllıklandırılmış olarak yüzde 0,2 büyüdü. Büyüme verisi Japonya'nın büyümede zorlandığını işaret ediyor.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü OECD'nin Mayıs ayında yayınladığı Ekonomik Görünüm Raporu'nda Japonya büyümesinin bu yıl yüzde 0,7, 2020 yılında ise yüzde 0,6 olarak gerçekleşmesi öngörülmüştü. Dünya Bankası'nın Haziran ayı Küresel Ekonomik Görünüm Raporuna göre ise Japonya'da büyüme bu yıl yüzde 0,8, 2020 yılında ise yüzde 0,7 olarak gerçekleşecek.

Ülkenin ihracatı 10 aydır azalıyor

2019 yılının ilk 6 aylık mali döneminde (Nisan-Eylül) Japonya'nın ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde

TÜRKİYE-JAPONYA DIŞ TİCARETİ (MİLYAR DOLAR)

Yıl	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2009	0,23	2,78	3,01	-2,55
2010	0,27	3,30	3,57	-3,03
2011	0,30	4,26	4,56	-3,96
2012	0,33	3,60	3,93	-3,27
2013	0,41	3,45	3,86	-3,04
2014	0,36	3,20	3,56	-2,84
2015	0,33	3,18	3,51	-2,85
2016	0,35	3,94	4,29	-3,59
2017	0,41	4,28	4,69	-3,87
2018	0,48	4,10	4,58	-3,62



5,3 azalarak, 38,2 trilyon Yen (354 milyar Dolar) oldu. Bu düşüşte özellikle Çin'e yönelik ihracatın yüzde 9,1 oranında azalmasının etkili olduğu belirtiliyor. Diğer yandan, Ülkenin Eylül ihracatında da gerileme yaşandı ve Eylül ayı ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 55,2 azalarak 6,3 trilyon Yen (yaklaşık 59 milyar Dolar) oldu. Böylece ihracattaki düşüş üst üste 10 ayı geride bıraktı. Aynı dönemde ithalat da yüzde 2,6 düşüşle 361,8 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Söz konusu dönemde dış ticaret açığı 7,8 milyar dolar olarak açıklandı. Ürün bazında ise özellikle otomotiv yan sanayi ve yarı-iletkenler ihracatı büyük oranda azalmış durumda. Çin'e yönelik otomotiv yan sanayi, ABD'ye hava taşıtları aksam ve parçaları, Güney Kore'ye yarı-iletkenler ihracatında ciddi düşüşler yaşandığı gözleniyor. Özellikle Güney Kore ile yaşanan siyasi sorunların yarı-iletkenler ihracatında

yüzde 55,7 gibi yüksek bir oranda düşüşe neden olması dikkat çekiyor.

Kayıplar Asya Bölgesi ile sınırlı değil

Bölgeler itibarıyla ihracat incelendiğinde Çin dahil Asya'ya ihracatın yüzde 8,4 düşüşle 189 milyar dolara gerilediği bu dönemde AB Bölgesi'ne ihracat da yüzde 2,7 azalarak 40,8 milyar dolara indi. AB Bölgesi'ne ihracatın 5 dönemdir gerilediğini hatırlatmakta fayda var. ABD'ye yönelik ihracat ise yarı-iletkenler, ilaçlar ve inşaat makineleri gibi ürünlerin ihracatındaki artış sayesinde yüzde 2,3 yükselerek 71,2 milyar dolar seviyesine ulaştı. 2018 yılında 738 milyar dolarlık ihracatla dünyada 4. sırada yer bulan ülkenin ihracatındaki başlıca ülkeler ABD, Çin, Güney Kore, Tayvan ve Tayland olarak sıralanıyor. Ülkenin ihracatında Türkiye ise yüzde 0,4 pay ile 29. sırada bulunuyor. Japonya'nın 2018 yılında

ihrac ettiği başlıca ürünler: Motorlu taşıtlar, yarı iletkenler, otomotiv parçaları, demir çelik ve jeneratörler. Yüksek teknoloji ihracatı 2017 yılında 84 milyar dolar olan Japonya dünyada bu alanda 7. Sırada yer alıyor. Geçen yıl 748 milyar dolarlık ithalatla dünyada 4. sırada yer alan ülkenin ithalat yaptığı başlıca ülkeler ise Çin, ABD, Avustralya, Suudi Arabistan ve Güney Kore. Ülkenin geçen yıl ithal ettiği başlıca ürünleri ise başta Petrol ve LNG olmak üzere hidrokarbonlar ile hazır giyim, iletişim cihazları ve medikal araçlar oluşturuyor.

Türkiye ile açık kapanıyor

2018 yılında Japonya'ya ihracatımız bir önceki yıla göre yüzde 17 artarak 479 milyon dolar oldu. Ülkemizin Japonya'nın ithalatından aldığı pay yüzde 0,3 seviyesinde olup 2018 yılı itibarıyla 59. sırada yer aldı. 2018 yılında bu ülkeden ithalatımız ise bir önceki yıla göre yüzde 4 azalarak 4 milyar dolar oldu. Türkiye'nin ithalatından yüzde 1 pay alan Japonya böylece 14. Sırada yer aldı. Japonya'ya ihracatımız, 2019 yılının Ocak-Temmuz döneminde de artışını sürdürdü. İhracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1,5 oranında artarak 300 milyon dolar oldu. Japonya'dan ithalatımız ise ilk altı ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20 oranında azalarak 2 milyar dolara geriledi. 2018 yılında yurtdışından Türkiye'ye gelen 6 milyar dolar değerindeki toplam doğrudan yatırımda, Japonya 80 milyon dolar ve yüzde 1 pay ile 20. sırada yer buldu.

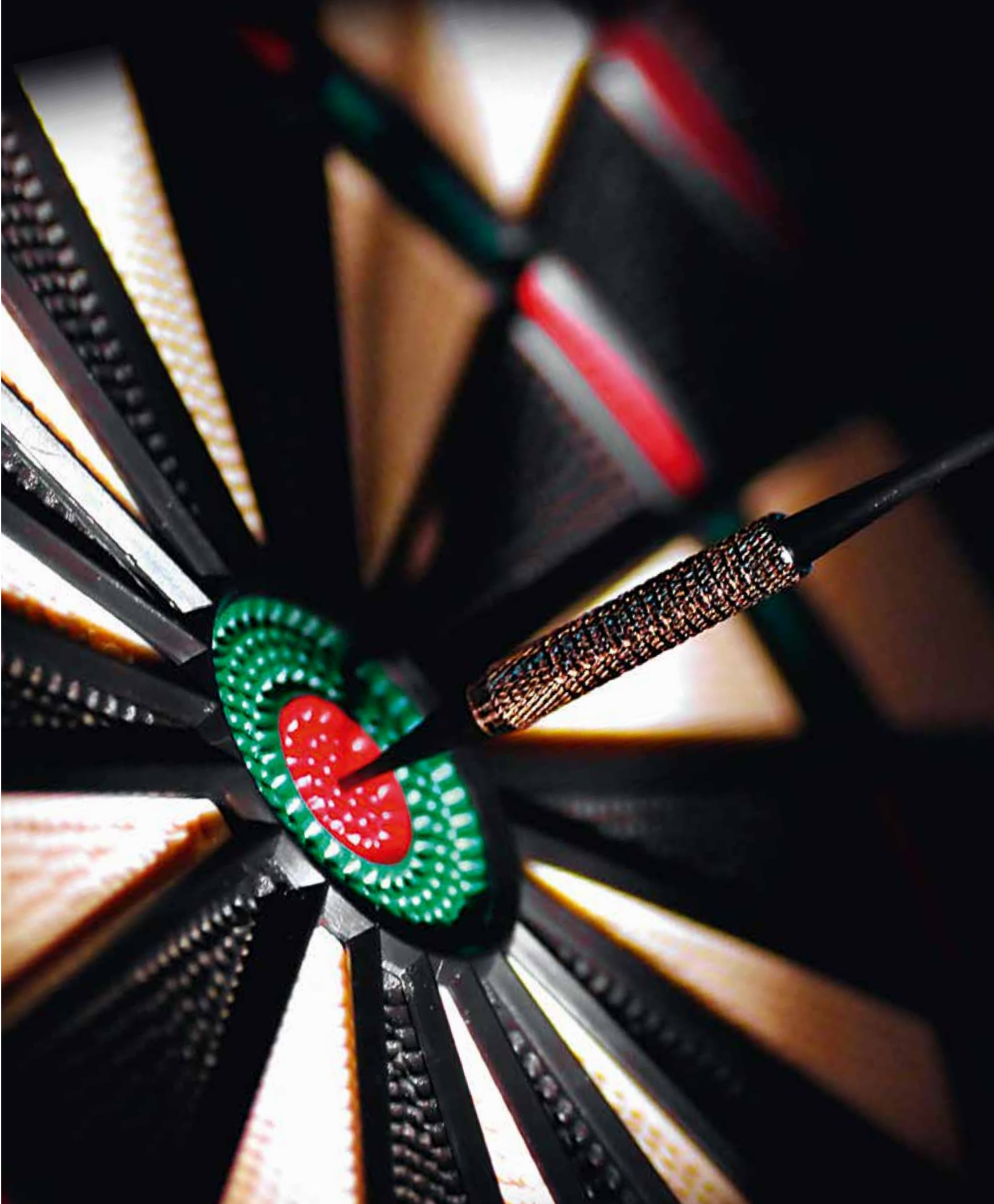
Ekonomik Ortaklık Anlaşması gün sayıyor

Ülkemiz ile Japonya arasında Ekonomik Ortaklık Anlaşması (EOA) akdedilmesine yönelik çalışmalar 2012 yılı Temmuz ayında her iki ülkeden ilgili uzmanların bir araya gelerek

oluşturduğu Ortak Çalışma Grubu (OÇG)'nin oluşturulmasıyla başladı. EOA müzakerelerinin başlaması ise 7 Ocak 2014 tarihinde o dönem Başbakan olan Recep Tayyip Erdoğan'ın Japonya'ya gerçekleştirdiği resmi ziyaret kapsamında, Japonya Başbakanı Shinzo Abe ile yaptıkları ortak basın toplantısında duyuruldu.


Kasım ayının son günlerinde ise Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Ekonomik Ortaklık Anlaşması'nda müzakerelerin yılsonuna kadar tamamlanmasını hedeflediklerini duyurdu. Japonya Dışişleri Bakanı Motegi Toşimitsu yaptığı ikili görüşmenin ardından bu açıklamayı yapan Dışişleri Bakanı Çavuşoğlu, "İkili ilişkilerimizi tüm boyutlarıyla ele aldık. Özellikle de Ortak Ticaret Anlaşması konusunu gündemde tuttuk. Bu konuda da yakınlaşmaların olduğunu görüyoruz" ifadelerini kullandı. Japonya ile ikili ticaretimizi daha dengeli ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturmayı hedefleyen Türkiye-Japonya Ekonomik Ortaklık Anlaşması (EOA) müzakerelerinin tamamlanmasıyla birlikte ticaret hacmimizin daha da artması ve ikili ticaretimizdeki mevcut asimetrik yapının dengelenmesi hedefleniyor. Ekonomik Ortaklık Anlaşması'nın iki ülke arasındaki ticaret ve yatırım ilişkilerini geliştirmek için önemli bir araç olacağına inandıklarını dile getiren Ticaret Bakanı Pekcan da müteahhitlik alanında da büyük bir iş birliği potansiyeli bulunduğunu bu alandaki işbirliğinin diğer alanlarda da geliştirilebileceğini belirterek şu görüşleri paylaştı: "Bu bağlamda özellikle Sahraaltı Afrika, Orta Asya ve Orta Doğu'da Türk ve Japon iş dünyası için önemli iş birliği potansiyeli mevcuttur. Bu doğrultuda, firmalarımız için ortak finansman mekanizmaları geliştirmeyi ve mevcut iş birliği seviyesini önümüzdeki günlerde daha ileri seviyelere taşımayı hedefliyoruz."





İHRACAT TEHDİTLERE RAĞMEN REKORA ADIM ADIM YAKLAŞIYOR

2019 Yılında küresel ticaretin içerisinden geçtiği zorlu sürece rağmen Türkiye ihracatta olumlu ilerleyişini sürdürüyor. Ticaret savaşları, küresel ekonomik durgunluk ve Barış Pınarı operasyonuna rağmen ihracat yılın ilk 10 ayında yüzde 2,1 artış ile 149 milyar dolara, son 12 aylık ihracat da 180 milyar dolara ulaştı.

 Yılbaşından beri küresel ticaret savaşlarının ve ekonomi-politik çalışmaların negatif etkisine rağmen ihracat iyi seyrini sürdürüyor. Ekim ayında ihracat, Genel

Ticaret Sistemi'ne (GTS) göre 16 milyar 336 milyon dolar oldu. Yılın ilk 10 ayında ise ihracat yüzde 2,1 artış ile 149 milyar dolara, son 12 aylık ihracat da 180 milyar dolara ulaştı. 2019'un

Kasım ve Aralık aylarında dönem ortalamasının yakalanmasıyla 2018 yılında gerçekleştirilen 168 milyar dolarlık ihracat rekorunun aşılması yeni bir rekor kırılması öngörülüyor.

**Dünya durdu
Türk ihracatçısı çalıştı**
Dünya ticaretinde yaşanan durgunluk ülkelerin ekonomisine olumsuz etki ederken, Türkiye ihracatçısının yoğun şekilde çalış-

İHRACAT

rak pazar çeşitliliğine gitmesi sayesinde Türkiye, önceki yıl imza attığı ihracatı korudu. Ekim ayında ihracatçılar, ülkemizin bayrağını 207 ülke ve bölgede dalgalandırmayı başardı. Bu ülkelerin 106'sına ihracat artarken 78 ülkede ise artış yüzde 10'un, 36 ülkede ise yüzde 50'nin üzerinde gerçekleşti. En çok ihracat gerçekleştirilen ilk 3 ülke ise 1,49 milyar dolar ile Almanya, 982 milyon dolar ile İngiltere ve 978 milyon dolar ile Irak oldu. İlk 10 ülkenin ihracattaki payı yüzde 48,3 olurken, ilk 20 ülkede bu pay yüzde 65,7 olarak gerçekleşti. En büyük pazarımız olan Avrupa Birliği'nin ihracatımızdaki payı ekimde yüzde 48,4 oldu. Ekim ayında gerçekleştirilen 16,3 milyar dolarlık ihracatın 6 milyar 190 milyon doları İstanbul'dan yapıldı. İstanbul'un ardından ihracata en çok katkısı Bursa yaptı. Ekim ayında 1 milyar 433 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren Bursa'yı 1 milyar 340 milyon dolarla Kocaeli ve 882 milyon dolarla İzmir takip etti. En dikkat çekici artışlar ise; ihracatını 3 kata çıkararak 39 milyon dolara ulaşan Giresun, yüzde 83 artışla 30 milyon dolara ulaşan Düzce ve yüzde 63 artışla 50 milyon dolar ih-



racat yapan Afyon'da yaşandı. Giresun ve Düzce'de ihracat artışında fındık sektörü etkili olurken, Afyon'da hububatın artış başarıyı getirdi. Ekim'de Antalya ve Hatay'dan yapılan savunma ve havacılık sektörü ihracatı illerin ekonomisine katkıda bulundu.

Kimyevi maddeler 205 ülke ve bölgeye ihracat yaptı

Sektörlerin ihracat yaptıkları ülke sayılarına bakıldığında

205 ülke ve bölgeye gerçekleştirdiği ihracatla kimyevi maddeler birinci, 198 ülke ile hububat ikinci, 192 ülke ile çelik üçüncü oldu. Ekim ayında en çok ihracat gerçekleştiren otomotiv sektörü 2,82 milyar dolarla lider oldu. Otomotivi, 1,93 milyar dolar ihracat ile kimyevi maddeler ve 1,55 milyar dolar ihracat ile hazır giyim ve konfeksiyon sektörleri takip etti. İhracatını en çok artıran sektörler ise yüzde 95,2 artışla 347 milyon

dolara ulaşan fındık ve mamulleri, yüzde 35,8 artışla 281 milyon dolara ulaşan savunma ve havacılık ile yüzde 22,2 artışla 1,93 milyon dolara ulaşan çimento cam seramik ve toprak ürünleri oldu.

İhracatta TL kullanımı ve yeni ihracatçı sayısı artıyor

Geçen ay 1.555 firma ihracata 'Merhaba' dedi. Denizli'den 18 firma ilk kez ihracat ailesine katıldı. Ekim ayı içerisinde

SEKTÖREL İHRACATIMIZ ARTIYOR



de toplam 40 bin 312 firma ihracat gerçekleştirdi. Ay boyunca 179 ülkeye ihracatta TL kullanıldı, toplam rakam 5,9 milyar TL oldu. 7 bin 213 firma ekim ayında beyannamelerinde Türk Lirasını tercih etti. Parite olumsuz etkiledi Miktar bazında ihracatta Ekim ayında yüzde 23,3 artışla 15 milyon tona, yılın ilk 10 ayında yüzde 19,1 artışla 122,8 milyon tona ulaşıldı. Euro dolar paritesinin etkisi negatif yönlü 302,4 milyon dolar olurken, yılın ilk 10 ayında pariteden kaynaklanan negatif etki 4,2 milyar dolar oldu.

İhracatımız rakiplerimizin üzerinde artışlar sergiliyor

TİM Başkanı İsmail Gülle, ihracat verilerini Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın teşrifleriyle Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren ilk 10 ili, arasında yer alan Denizli'de açıkladı.

Yılbaşından beri küresel ticaret savaşlarının ve ekonomipolitik çalışmaların negatif etkisine rağmen ihracatın öngörüldüğü gibi aylık performansındaki iyi seyrini devam ettirdiğini kaydeden İsmail

TİM Başkanı İsmail Gülle, "Yakın dönemde Barış Pınarı Harekatımız sonucunda ülkemize yönelik yaptırım tehditlerine rağmen ihracatımız başarılı seyrini sürdürdü. İhracatçılarımızın dinamizmleri ve stratejik kararları sayesinde ihracatımız, doğru rota tespitleri ile rakiplerimizin üzerinde artışlar sergilemeye devam ediyor" dedi.

Gülle, "2019 yılında küresel ticaretin içerisinden geçtiği zorlu sürece rağmen Türkiye olarak ihracatta olumlu bir grafiğe imza atıyoruz. Yakın dönemde Barış Pınarı Harekatımız sonucunda ülkemize yönelik yaptırım tehditlerine rağmen ihracatımız başarılı seyrini sürdürdü. Rakiplerimiz ve hedef pazarlarımız ile karşılaştığımızda, ülkelerin 2019'da sergiledikleri ihracat performansları, ülkemizin başarısını daha da öne çıkarır nitelikte. 2019 yılı ilk 8 aylık ihracat verisini açıklayan ülkelerden Güney Kore'nin ihracatı yüzde 9,6 düşmüş durumda. İngiltere'de ise azalma yüzde 5,9, Almanya'da yüzde 5,6, İspanya'da da düşüş yüzde 4,7 olurken, Güney Afrika'da yüzde 5'lik bir ihracat daralması var. Dünya devi Çin ise, yüzde 0,3'lük sınırlı bir ihracat artışı gerçekleştirdi. Ülkemiz ise ilk 8 ayda yüzde 2,9 artış oranına imza atmıştı. Dolayısıyla, ihracatçılarımızın dinamizmleri ve stratejik kararları sayesinde ihracatımız, doğru rota tespitleri ile rakiplerimizin üzerinde artışlar sergilemeye devam ediyor. Sürdürülebilir ekonomik kalkınmanın odak noktasında olan İhracat Ailemiz her geçen gün büyümeye devam ediyor. İhracat yapan firmaların sayısı 13 yıldır ilk defa ithalat yapanları geride bırakmış durumda. 2018 yılında 79 bin 773 ithalattığımız var iken, ihracatçı sayımız 83 bin 286'ye yükseldi. Bakanımız öncülüğünde, ihracatımızda hayata geçirilen atılımlar ve dijitalleşme adımları rekorlara uygun zemin hazırlıyor. Çok daha başarılı rakamlara ulaşabilmemiz adına, firmalarımızın finansman olanaklarına erişimi kritik önemde. Hazine ve Maliye Bakanımızın açıkladığı son gelişmeler, 1 Kasım itibarıyla de faizlerin 11-14 bandına inmesi, ek istihdama sağlanan krediler gibi adımlar, bilhassa yatırım ortamının da iyileşmesi adına memnuniyet verici gelişmeler. Özellikle girdi maliyetlerindeki artışa karşın

EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

ALMANYA

1.34 milyar \$

İNGİLTERE

943 milyon \$

ALMANYA

927 milyon \$

Hükümetimizin dengeleyici kur politikasından vazgeçmesi ihracatçılarımız için en önemli önceliklerden birisi" dedi.

100 bin hedefi

Bakan Pekcan öncülüğünde "İhracat Ana Planı" doğrultusunda TİM ve ihracatçı birlikleri olarak hem hedef pazarlarda yoğunlaşmaya odaklandıklarını, hem de İhracat Ailesini 100 bine



İsmail GÜLLE

TİM Başkanı

TİM Başkanı İsmail Gülle, ihracat verilerini Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın teşrifleriyle Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren ilk 10 ili arasında yer alan Denizli'de açıkladı.

taşıyacak proje ve eğitimleri aralıksız sürdürdüklerini belirten Gülle, "Dijital dönüşüm bilinci ile lojistik ve finansal süreçlerimizi kolaylaştıracak, ABD gibi hedef pazarlarına tedarik sistemimizi bir üst seviyeye taşıyacağız. Bilhassa, yüksek teknoloji yoğunluğu anlamında, belirlenen yüzde 5,8'lik pay hedefini, hem rekabetçilik, hem de ülkemizin marka değeri anlamında en önemli hedeflerimizden birisi olarak kabul etmeliyiz. TİM olarak, ülkemizin 7 bölgesinin tamamında gerçekleştirdiğimiz, projeler, eğitimler ve inovasyon odaklı çalışmalar da, yüksek teknoloji ihracatının payının artırılmasına verdiği önem en net göstergesidir. İhracatçılar olarak bizlerin sorumluluğu, Bakanlığımızın açıkladığı İhracat Ana Planı'nda, altı çizilen hedeflere yönelik stratejileri, sahada en iyi şekilde yürüterek, hem ihracatçılarımıza hem de ülke ekonomimize, en iyi getiriye sürdürülebilir şekilde sağlayabilmektir. Daha çok çalışıp, katma değer odaklı üretim bilinci ile 226,6 milyar dolarlık 2023 yılı ihracat hedefimizi rahatlıkla aşacağız" diye konuştu.



AVRUPA'NIN EN BÜYÜK İPLİK FUARI GELİYOR

TÜYAP tarafından bu yıl 17.'si düzenlenecek olan İplik Fuarı, 27-29 Şubat tarihleri arasında gerçekleşecek. Fuar dünyanın ikinci, Avrasya'nın ise en büyük fuarı olma özelliğini taşıyor.

Uluslararası İstanbul İplik Fuarı, katılımcı ve ziyaretçileri 17. kez tek çatı altında toplamaya hazırlanıyor. Dünyanın 2. en büyük, Avrasya'nın ise en büyük iplik fuarı olma özelliği ile Uluslararası İstanbul İplik Fuarı, uluslararası boyutta katılımcı ve ziyaretçileri bir araya getiriyor. İplik sektöründeki son teknoloji

ve trendleri fuarda sergileyecek olan yenilik ve teknoloji odaklı lider firmalar, ziyaretçilere en iyi fiyatlara en iyi ürünleri bulabilme fırsatı sunuyor. Küresel iplik ticaretinin nabzını tutan Uluslararası İstanbul İplik Fuarı 27-29 Şubat 2020 tarihleri arasında TÜYAP'ta düzenleniyor. Örne, dokuma kumaş, triko,

ev tekstili ve çorap üreticilerinin yeni tedarikçi bulma ihtiyaçlarını karşılayan fuar, ziyaretçilerine farklı üreticileri ve yeni ürünleri keşfetme imkanı sunarken aynı zamanda üretim maliyetlerini düşürmek isteyen üreticilere fiyat avantajları sağlıyor. İplik sektörünün en önemli liderlerinin, organik ve teknolojik, iyi kalite ürün-

lerini sunacağı fuar, sektörü tanımak ve anlamak, iplik sanayisindeki yeni uygulamaları öğrenmek isteyen profesyoneller için birçok avantaj sağlıyor. En yenilikçi ve en kaliteli ipliklerin sergilendiği Uluslararası İstanbul İplik Fuarı, ülkemizin sahip olduğu zengin popülasyonlu ticaret kapısını tüm dünyaya açıyor, ekonomik ve kaliteli üretim koşulları arayan tekstil üreticilerinin yine yeniden göz bebeği haline geliyor.

İstanbul İplik Fuarı'nın 2019'daki büyük başarısı TÜYAP Fuarcılık'ın ev sahipliğinde düzenlenen 16. Uluslararası İstanbul İplik Fuarı; 22 ülkeden 302 firma ve firma temsilciliğinin katılımına ev sahipliği yapmış olup, 1752'si yabancı, 8102'siyerli olmak üzere toplam 9854 ziyaretçiyi ağırladı. Hem katılımcıların, hem ziyaretçilerin hem de sektör temsilcilerinin bir araya gelerek küresel yatırımlar gerçekleştirdiği İplik Fuarı süresince sektörün lider markaları yeni müşteriler edinerek küresel işbirliklerine imza attılar.



ÖRME SEKTÖRÜNÜN KIYMETLİ PAYDAŞLARI VE DEĞERLİ OKURLARIMIZ;

Mahir Macit

ÖRSAD Genel Sekreteri
mahirmacit58@hotmail.com

2019 yılını geride bırakmış bulunuyoruz. Zamanın nasıl akıp geçtiğine birlikte şahit oluyoruz. Bu vesile ile 2020 yılının ülkemiz, milletimiz ve geleceğimiz için başarılı olmasını temenni ediyorum. 2019 yılı için birkaç cümle söyleyecek olursak; sektörümüz için olumlu bir yıl olduğunu düşünüyorum. Girdi maliyetlerindeki beklenmeyen artışlara rağmen en azından makinalarımız boş kalmadı diyebilirim. Bu da bir anlamda artan maliyetlerin karşılanmasını sağladı. Ancak mevsimsel olarak değerlendirildiğimizde kurak geçen bir yıl olarak tarih sayfalarındaki yerini alacak. Özellikle Aralık Ayı'na kadar. Aralık Ayı dahil kış mevsiminde ılık bir iklim yaşamak, pek alışık olduğumuz bir durum değildi. Bu durum iyi bir şekilde analiz edildiğinde, özellikle elektrik fiyatlarına artı zam olarak yansidiğini tespit etmiş oluyoruz.

Örme Sanayicileri Derneği olarak; her yılın sonunda güncelleyerek, yeni yılın ilk ayında üyelerimizle paylaştığımız makine parkur kitapçığımızı bu yıl da tamamlayarak değerli paydaşlarımızın hizmetine sunuyoruz. 2019 yılı parkurumuzda 5332 makine yer alıyordu. 2020 yılı çalışmamız da ise bu sayısının 6.000 civarında olduğunu söyleyebiliriz. Bu veriler, ortalama olarak sektörümüzün yüzde 20'sine tekabül ediyor. Bu da ülkemiz de yaklaşık 30 bin civarında makine olduğunu ve bu sektörün ülke ekonomimiz açısından ne kadar önemli olduğunu gösteriyor.

Örme sektöründe faaliyet gösteren her firmamız çok değerlidir. Üretim, istihdam ve ülkemize katma değer katan ve dünyanın her yerine ihraç ürün gönderen bir sektörün içindeyiz. Bu da bizlere ayrı bir mutluluk veriyor.

Bunun yanında, istiyoruz ki örme kumaş üreten makinalarımız artık ülkemizde kendi markalarımız ile üretilsin. Bu alanda faaliyet gösteren girişimcilerimizi yürekten kutluyor yine aynı şekilde sarf malzemeleri olan iğne, platin, yağ ve diğer aksamaları da ülkemizde üretmek adına çalışan tüm girişimcilerimize de başarılar diliyorum. Bu çalışmaların bir süreç gerektirdiğinin farkındayız. Bu süreçte yerli ve milli üretim yapan girişimcilerimize gücü nispetince destek veren işletmelerimize de ayrıca teşekkür ediyorum. Bir öneri gibi kabul edilirse özellikle belirli makine sayısına ulaşmış atölye/fabrikalarımızın makine parkurlarına yerli üretim olan makinalarımızı takviye etmeleri bu girişimcilerimize verdiğimiz önemi gösterecektir. Bu da bu alanda daha teknolojik üretime yönelmesine ön ayak olacaktır. Yine aynı şekilde iğne ve platin yapan firmalarımızın da ürünlerinin kullanılması aynı şekilde daha kaliteli ve uzun ömürlü üretim yapılmasına sebep olacaktır. Bizler inanıyoruz ki sektör paydaşlarımız yerli üretim yapanları icraatları ile destekleyeceklerdir.

Bunun yanında biraz daha geniş bir perspektiften bakarak, ülkemize dışardan gelen makine ve diğer aksamaları biz örmecilere ulaştıran mümessil firmaların ülkemizde olması ticari rekabet noktasında ayrı bir değer oluşturmaktadır. Bu firmaların mümessillikleri dışında kendi markalarıyla ülkemizde üretim yapmaları da ülkemiz ekonomisine ciddi anlamda katkı sağlayacaktır.

Bu düşüncelerle 2020 yılının ülkemiz, milletimiz ve sektörümüz açısından olumlu bir yıl olmasını temenni ediyorum, saygıyla selamlıyorum.



SON VERGİSEL DÜZENLEMELER

Erdoğ an Karahan

Yeminli Mali Müşavir
erdogankarahan@istanbulymm.com

Kanun koyucu yapmış olduğu yasama faaliyetiyle 3 yeni vergi ihdas etmiş ve onaylamak üzere Cumhurbaşkanlığı makamına göndermiştir. Servet ve harcama üzerinden alınan bu vergiler genelde batılı toplumlarda daha önce uygulamaları olan bilinen vergilerdir. Bunun yanı sıra gelir vergisi dilimlerine yeni bir dilim eklenmiş ve en üst dilim yüzde 40'a çıkarılmış, binek araç kiralama ve genel giderlerinde kısıtlamaya gidilmiştir. Yine 500 bin TL üstünde gelir elde edenlerin telif kazanç istisnasından yararlanmalarına engel getirilmiştir.

1. DİJİTAL HİZMET VERGİSİ

Dijital Hizmet Vergisi nedir?

Kimleri kapsamaktadır?

Türkiye'de dijital ortamda sunulan her türlü reklam hizmetleri, içerik satışları (oyun, müzik, video, uygulama içi satışlar vb.) sosyal medya sitelerinde verilen ücretli hizmetler, mal ve hizmet satışında aracılık yapan "web" sitelerinde sunulan aracılık hizmetlerinden elde edilen hasılat üzerinden vergi alınmasını temin etmek amacıyla "dijital hizmet vergisi" adıyla yeni bir vergi ihdas edilmektedir. Bu vergi gelişen teknolojinin getirmiş olduğu yeni bir vergi uygulamasıdır ve batı toplumlarında yavaş yavaş kendisine yer edinmeye başlamıştır.

Söz konusu düzenlemeye göre, dijital ortamda, dijital hizmet sağlayıcıları tarafından Türkiye'de sunulan aracılık da dahil olmak üzere dijital hizmetlerden elde edilen hasılatla **yüzde 7,5 oranında Dijital Hizmet Vergisi ("DHV")** uygulanacaktır.

DHV'nin mükellefi, dijital hizmet sağlayıcılarıdır. Dijital hizmet sağlayıcılarının, Gelir Vergisi Kanunu ya da Kurumlar Vergisi Kanunu bakımından tam ya da dar mükellef olmasının veya dar mükellefiyet durumunda söz konusu faaliyetleri Türkiye'de bulunan işyeri veya daimi temsilcileri vasıtasıyla gerçekleştirip gerçekleştirilmemesinin mükellefiyet açısından

bir etkisi olmayacaktır.

Yapılan bu değişikliklerin amacı öncelikli olarak Dijital hizmet sektöründe faaliyette bulunan işletmelerin, faaliyette buldukları ülkelerin kamu gelirlerine adil bir katkı sağlamalarıdır.

2. KONAKLAMA VERGİSİ

Konaklama Vergisi nedir?

Kimleri kapsamaktadır?

Gider Vergileri Kanunu'na eklenen yeni hükümle "konaklama vergisi" ihdas edilmektedir. Buna göre, konaklama vergisi, verilen geceleme hizmeti bedeli üzerinden; **31/12/2020 tarihine kadar yüzde 1**, bu tarihten sonra ise **yüzde 2 oranında** hesaplanacaktır.

Düzenlemeye göre; otel, motel, tatil köyü, pansiyon, apart otel, misafirhane, kamping, dağ evi, yayla evi gibi konaklama tesislerinde verilen geceleme hizmeti ile **bu hizmetle birlikte satılmak suretiyle konaklama tesisi bünyesinde sunulan diğer tüm hizmetler (yeme, içme, aktivite, eğlence hizmetleri ve havuz, spor, termal ve benzeri alanların kullanımını)** gibi konaklama vergisine tabi olacaktır. Geceleme hizmetinin; sağlıklı yaşam tesisleri, eğlence merkezleri gibi tesislerin bünyesinde sunulması, vergilendirmeye etki etmeyecektir. **Hangi hizmetler Konaklama Vergisi'nden istisnadır?**

a) Öğrenci yurtları, pansiyonları ve kamplarında öğrencilere verilen hizmetler.

b) Karşılıklı olmak kaydıyla yabancı devletlerin Türkiye'deki diplomatik temsilcilikleri; konsoloslukları ve bunların diplomatik haklara sahip mensupları ile uluslararası anlaşmalar gereğince vergi muafiyeti tanınan uluslararası kuruluşlar ve mensuplarına verilen hizmetler.

Konaklama Vergisinde vergilendirme ve beyan dönemi nedir?

Faaliyet gösterilen takvim yılının birer aylık dönemleridir. Her bir vergilendirme dönemine

ait konaklama vergisi, vergilendirme dönemini takip eden ayın 26'ncı günü akşamına kadar KDV yönünden bağlı olunan vergi dairesine (KDV mükellefiyeti bulunmayanlarca tesisin bulunduğu yer vergi dairesine) beyan edilecek ve aynı süre içinde ödenecektir.

3. DEĞERLİ KONUT VERGİSİ

Değerli Konut Vergisi nedir? Kimler bu kapsamda değerlendirilecektir?

Bu Kanununun 30 ila 37'inci maddeleriyle, Emlak Vergisi Kanununa eklenen 42 ila 49'uncu maddelerle, "**Değerli Konut Vergisi**" ihdas edilmiştir.

Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nce ilgili mevzuat kapsamında yapılan veya yaptırılan değerlendirme sonucunda belirlenen ve **değerli 5.000.000 Türk lirasını aşan mesken nitelikli taşınmazlar**, ilgilileri tarafından ulaşılabilecek şekilde Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nün internet sitesinde ilan edilir ve ilgisine ayrıca tebliğ edilir. Tebliğ tarihinden itibaren on beşinci günün sonuna kadar Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'ne itiraz edilmeyen mesken nitelikli taşınmaz değerleri kesinleşir. Süresinde yapılan itirazlar, on beş gün içinde değerlendirilerek sonuçlandırılır ve kesinleşen değer, aynı usulle ilan ve ilgisine tebliğ edilir. Bu değer, değerli konut vergisi uygulamasında Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nce belirlenen değer olarak kabul edilir.

Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nce belirlenen bir değer bulunmaması durumunda, bina vergi değeri esas alınarak vergilendirme işlemleri yapılır.

Değerli konut vergisine tabi mesken nitelikli taşınmazlardan değeri;

- **5.000.000 TL ile 7.500.000 TL** arasında olanlar (Binde 3),
- **7.500.001 TL ile 10.000.000 TL** arasında olanlar (Binde 6),
- **10.000.001 TL**'yi aşanlar (Binde 10) oranında vergilendirilecektir.

4. GELİR VERGİSİ KANUNUNDA YAPILAN DEĞİŞİKLİKLER NELERDİR?

Gelir Vergisi Tarifesi'nde yapılan değişiklikler nelerdir?

Gelir vergisi tarifesine yeni bir dilim (%40 oranı) eklenmiştir.

Buna göre, mevcut tarifinin ilk dört dilimi korunmak suretiyle 500.000-TL'ye kadar gelir elde eden grupların vergi yüklerinde herhangi bir değişiklik yapılmamıştır ancak 500.000-TL ve üzeri gelir elde edenler %40 oranında gelir vergisine tabi olacaktır.

Gelir Vergisi Tarifesi'nin 4'üncü gelir diliminde yer alan tutarın (500 Bin TL) üzerinde ücret elde edenlerin beyanname verme durumu nedir?

(500 Bin TL) üzerinde ücret elde edenlerin beyanname vermesine imkan sağlanmıştır. Buna göre;

- **Tek işverenden** alınan tevkif suretiyle vergilendirilmiş ücret gelirleri toplamının 103 üncü maddede yazılı tarifinin dördüncü gelir diliminde yer alan tutarı (500.000 TL) aşması halinde bu gelirler beyan edilecektir.
- **Birden fazla işverenden** tevkif suretiyle vergilendirilmiş ücret geliri elde eden mükelleflerin, birden sonraki işverenden aldıkları ücret gelirleri toplamı, 103 üncü maddede yazılı tarifinin ikinci gelir diliminde yer alan tutarı (2019 yılı için 40.000 TL) aşması halinde bu gelirler önceden olduğu gibi beyan edilecektir.
- **Birden fazla işverenden** tevkif suretiyle vergilendirilmiş ücret geliri elde eden mükelleflerin, birden sonraki işverenden aldıkları ücret gelirleri toplamının, 103 üncü maddede yazılı tarifinin **ikinci gelir diliminde yer alan tutarı** (2019 yılı için 40.000 TL) **aşmaması**; ancak, bu ücreti ile ilk işverenden alınan ücret geliri toplamının 103 üncü maddede yazılı tarifinin dördüncü gelir diliminde yer alan tutarı (500.000 TL) aşması halinde de bu gelirler beyan edilecektir.

5. ÇALIŞANLARA VERİLEN TAŞIMA BEDELLERİNE TANINAN İSTİSNA

- Yapılan yeniden düzenlemeyle, çalışanlara, toplu olarak işyerlerine gidip gelmelerini sağlamak amacıyla işverenler tarafından yapılan taşıma giderleri haricinde; **toplu taşıma kartı, bileti veya bu amaçla kullanılan ödeme araçları temin edilerek** verilecek olan 10-TL'ye kadar taşıma bedeli de gelir vergisinden istisna edilmiştir.

6. BİNEK OTOLARIN GİDERLERİNE GETİRİLEN KISITLAMALAR:

Yapılan bu değişiklikler ile işletmelerin kiraladıkları veya iktisap ettikleri binek otomobillerin giderlerinin vergi matrahının tespitinde indiriminde kısıtlamalara gidilmiştir.

Buna göre;

a. Kiralama yoluyla edinilen binek otomobillerin

DİJİTAL HİZMET VERGİSİ, KONAKLAMA VERGİSİ, DEĞERLİ KONUT VERGİSİ, GELİR VERGİSİ TARİFESİNE YENİ DİLİM VE ORAN EKLENMESİ GİBİ DÜZENLEMELERİ DE İÇEREN KANUN TEKLİFİ, TBMM GENEL KURULUNDA KABUL EDİLDİ.

her birine ilişkin aylık kira bedelinin 5.500 TL'ye kadarlık kısmının,

b. Binek otomobillerinin iktisabına ilişkin özel tüketim vergisi ve katma değer vergisi toplamının en fazla 115.000-TL'ye kadarlık kısmının,

c. Binek otomobillere ilişkin giderlerin en fazla yüzde 70'inin,

d. Özel tüketim vergisi ve katma değer vergisi hariç ilk iktisap bedeli 135.000 TL'yi, söz konusu vergilerin maliyet bedeline eklendiği veya binek otomobilin ikinci el olarak iktisap edildiği hallerde, **amortismanına tabi tutarı 250.000 TL'yi** aşan binek otomobillerinin her birine ilişkin ayrılan **amortismanın en fazla bu tutarlara isabet eden kısmının**, ticari kazancın tespitinde gider olarak dikkate alınabilmesi yönünde düzenleme yapılmıştır. Bu durumda, yukarıda yer alan tutarları aşan kısımların KKEG olarak dikkate alınması gerekecektir.

Yani işletme kullandığı otomobile ait yakıt giderlerinin, bakım onarım giderlerinin, sigorta ve kasko giderlerinin yüzde 30 unu gider olarak dikkate alamayacaktır.

Yine ilk iktisap bedeli vergiler hariç 135.000-TL'yi geçen binek otolarda bu bedeli geçen harcamalar gider olarak yazılamayacak veya maliyet olarak dikkate alınamayacaktır.

7. VERGİYE UYUMLU MÜKELLEFLERE TANINAN VERGİ İNDİRİMİNDEN YARARLANMA ŞARTLARI KOLAYLAŞTIRILDI

Bu maddeyle, vergiye uyumlu mükellef uygulamasından yararlanma konusunda mükellefleri rahatlatacak önemli düzenlemeler yapılmıştır:

- Vergi beyannameleri ibaresi; **yıllık gelir vergisi ve kurumlar vergisi beyannameleri, geçici vergi beyannameleri, muhtasar, muhtasar ve prim hizmet beyannameleri ile KDV ve ÖTV beyannameleri ile sınırlandırılmıştır.**
- Mahsuben yapılan ödemelerde, daha sonra yapılan tespitler üzerine **mahsuben ödenmek istenen tutarın yüzde 10'una kadar** yapılan eksik ödemelerde indirimden faydalanılmasına engel teşkil olunmayacaktır.

8. TELİF KAZANÇ İSTİSNASINA KISITLAMA GETİRİLDİ

Yapılan düzenlemeyle, **1.1.2020** yılından itibaren elde edilecek kazançlara uygulanmak üzere, Gelir vergisi tarifisinin 4 üncü gelir diliminde yer alan tutarın (500 Bin TL) üzerinde telif kazancı elde edenler, Gelir Vergisi Kanununun 18'inci maddesinde düzenlenen istisnadan faydalanamayacak ve kazançlarının tamamı için beyanname vermeleri gerekecektir. Yukarıda belirtilen ve yüzde 17 oranında tevkif suretiyle ödenen vergiler beyannameye mahsup edilecektir.

9. KAMBIYO İŞLEMLERİNDE BSMV ORANI ARTIRILMIŞTIR

Kambiyo işlemlerinde banka ve sigorta muameleleri vergisi (BSMV) oranı binde 1'den binde 2'ye çıkartılmıştır.

10. VERGİ USUL KANUNUNDA YAPILAN DÜZENLEMELER

Kanun Yolundan Vazgeçme Seçeneğinde Yapılan Değişiklik

Bu kapsamda, yargılama aşamasında mükelleflerin istinaf veya temyiz yolundan vazgeçmeleri halinde verilen karara göre, **dava konusu edilen verginin bir kısmı ve/veya cezanın bir kısmı ya da tamamından vazgeçilmesi ve idarece de ihtilafların sürdürülmemesi** yönünde düzenleme yapılmaktadır.

Bu şekilde tahakkuk eden tutarlar tahakkuk tarihinden itibaren 1 ay içinde ödenecektir. Bu maddeye göre tahakkuk eden vergi ve/veya vergi cezalarının %80'inin, hesaplanacak gecikme faizi ile birlikte bu sürede tamamen ödenmesi şartıyla, vergi ve ceza tutarından %20 oranında indirim yapılacaktır.

İzaha Davette Sürelerin de Yapılan Değişiklikler

İzaha davet edilenlerin **izahta bulunma süreleri ile beyanname verme ve ödeme süreleri** 15 günden **30 güne** çıkarılmıştır. Ayrıca, kullanılan sahte veya muhteviyatı itibarıyla yanıltıcı belge tutarı, bir takvim yılında **100 bin Türk lirasını geçmeyen** veya bu tutarı geçse bile ilgili yıldaki **toplam mal ve hizmet alışlarının yüzde 5'ini aşmayan** mükelleflere maddede yer alan şartlar dahilinde ziyai uğratılan vergi üzerinden yüzde 20 oranında vergi ziyai cezası kesilmesi öngörülmektedir (Diğer taraftan söz konusu vergi ziyai cezası uzlaşma kapsamı dışında tutulmaktadır).

Vergi Cezalarında İndirim Uygulanması

Bilindiği üzere, vergi cezalarında (vergi ziyai cezası, birinci ve ikinci derece usulsüzlük cezaları ve özel usulsüzlük cezası) ilk seferde yüzde 50 mütekip cezalarda 1/3 oranında indirim uygulanmaktadır.


Yapılan düzenlemeyle, ilgili maddede belirtilen sürelerde ödeme yapılması kaydıyla, **vergi ziyai cezalarında ilk defa işlenip işlenmediğine bakılmaksızın indirim oranı %50** olarak belirlenmiştir.

Ayrıca, aynı düzenlemeye göre uzlaşmanın vaki olması halinde, üzerinde uzlaşılan verginin veya vergi farkının ve vergi ziyai cezasının yüzde 75'inin ödeme süreleri içinde ödenmesi durumunda, üzerinde uzlaşılan cezanın yüzde 25'i indirilecektir.



KIRGIZİSTAN İLE YENİ DÖNEM

Türkiye ile Kırgızistan arasındaki ekonomik ilişkiler, İş Forumu ile Karma Ekonomik Komisyonu (KEK) toplantılarında masaya yatırıldı. TİM Başkanı İsmail Gülle, “Ülkemiz ihracatının tek çatı kuruluşu, TİM olarak kardeş ülke Kırgızistan heyeti ile bir dizi programlarda bir araya geldik. Kazan kazan anlayışı ile ekonomik ilişkilerimiz üzerine büyük adımlar attık” değerlendirmesinde bulundu.

 Türkiye ile Kırgızistan arasında yeni dönem başlıyor. Madencilikten altyapı ve konut inşaatına, gıdadan turizm-otelciliğe kadar birçok sektörde yatırım fırsatları barındıran Türkiye ile Kırgızistan arasındaki ekonomik ilişkiler, İş

Forumu ile Karma Ekonomik Komisyonu (KEK) toplantılarında masaya yatırıldı. Türkiye-Kırgızistan İş Forumu Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Kırgızistan Başbakan Yardımcısı Kubatbek Boronov, TİM Başkanı İsmail Gülle ve iş dünyası

temsilcilerinin katılımıyla, İstanbul’da gerçekleştirildi. Etkinlikte ikili görüşmeler yapılırken, mutabakat zabitleri imzalandı. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Türkiye-Kırgızistan Karma Ekonomik Komisyonu 9’uncu Dönem

Toplantısı’na başkanlık etti ve Türkiye-Kırgızistan Karma Ekonomik Komisyonu’nu imzaladı. TİM Başkanı İsmail Gülle, “Ülkemiz ihracatının tek çatı kuruluşu, TİM olarak kardeş ülke Kırgızistan heyeti ile bir dizi programlarda bir araya



sözlerini şöyle sürdürdü: “Orta Asya Cumhuriyetleri arasında Dünya Ticaret Örgütü’ne katılan ilk ülke olan Kırgızistan’ın ticari teamüllerinin bölgesel ağırlıklı olması ikili anlaşmalar ve ilişkilerinin önemini de ön plana çıkartıyor. Kırgızistan’ın 2006 yılından bugüne 2,8 milyar dolardan 8,1 milyar dolara yükselen Gayri Safi Yurtiçi Hasılası, beraberinde talep artışını ve yeni sektörlerin gelişimi için gerekli zemini hazırlamaya devam ediyor. Bu artış Kırgızistan ithalatına ve

yatırımlara da yansıyor. 2006 yılında 1,7 milyar dolar olan Kırgızistan ithalatı, bugün 5,3 milyar dolara çıkmış durumda.” Gülle, Avrasya Ekonomik Topluluğu üyesi olması dolayısıyla ile Çin, Rusya ve bölge ülkelerinin Kırgızistan’da ticari yoğunluğu olsa da Türkiye’nin Kırgızistan’ın ithalatında dördüncü sırada olduğuna dikkati çekti. 2006 yılında 39 milyon dolar civarında olan ihracatın, 2018 yılı itibarıyla 300 milyon dolar seviyesine geldiğine işaret eden Gülle, “Bugün

Kırgızistan’da aktif faaliyet gösteren 300 kadar Türk firmamızın 250 milyon dolar seviyelerinde bir yatırımı bulunuyor. İkili ticari ve ekonomik ilişkilerimiz 2018’de Cumhurbaşkanlığı düzeyinde gerçekleştirilen karşılıklı ziyaretler ile yatırım ortamının kolaylaştırılması ve ticareti zorlaştıran faktörlerin ortadan kaldırılması gibi hedef ve vizyonların oluşturulması ile yeni bir döneme girmiş bulunuyor” diye konuştu. Gülle, bazı sektörlerde 2019 yılının ilk 10 ayında Kırgızistan’a olan ihracatta artışın dikkati çektiğini belirterek, şunları anlattı: “Çelik sektöründe yüzde 95, kuru meyvede yüzde 230 ve tekstil ve hammaddelerinde yüzde 240’lık bir artış başarısı var. TİM olarak gerçekleştirdiğimiz araştırmaya göre, Kırgızistan’ın ithal ettiği ve Türkiye’nin rekabet avantajı olan 491 üründe Kırgızistan’ın Türkiye’den gerçekleştirebileceği 637 milyon dolarlık ithalat hacmi potansiyelini gerçekleştirebilirsek bu yönde konulan ihracat hedefini tutturmada önemli bir yol alırız.” TİM, TOBB ve DEİK iş birliğinde gerçekleştirilen forum kapsamında, yapılacak iş birliklerine ilişkin 7 ayrı mutabakat zaptı imzalandı.

geldik. Kazan kazan anlayışı ile ekonomik ilişkilerimiz üzerine büyük adımlar attık” değerlendirmesinde bulundu.

“2019 yılının ilk 10 ayında Kırgızistan’a olan ihracattaki artış dikkati çekti”

TİM Başkanı İsmail Gülle, dost ve kardeş ülkelerden olan Kırgızistan ile karşılıklı ticaretin başta ikili ilişkilerin geleceği konusunda bugün oluşturulan ekosistem ile kritik neticeler alınacağına yürekten inandığını söyledi. 1991’de Kırgızistan Cumhuriyeti’nin bağımsızlığını tanıyan ilk ülkenin Türkiye olduğuna işaret eden Gülle,



Türkiye ve Kırgızistan Ekonomik Komisyonu toplantısı, Türkiye İhracatçılar Meclisi çatısı altında gerçekleştirildi. Bilhassa Gümrük Kapılarının modernizasyonu, dijital gümrük işlemleri ve vergilerde karşılıklı tarifelerin hafifletilmesi, gibi konular gündeme alındı.



14'ÜNCÜ İTHİB KUMAŞ TASARIM YARIŞMASI GELECEĞİN KUMAŞ TASARIMCILARINI BULUŞTURDU



2005 yılından bu yana Türk tekstil sektörünün yaratıcı gücünün yükselmesi, yetenekli gençlerin sektöre hızla kazandırılması ve özgün tasarımlar yaratılarak katma değeri yüksek ürünlerin ihraç edilmesi amacıyla düzenlenen 14. İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması'nın finali Raffles İstanbul'da gerçekleşti. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz'ün ev sahipliği ile Tuvana Büyükcinar Demir'in organizasyonunu yürüttüğü. İTHİB tarafından düzenlenen görkemli geceye iş, sanat ve cemiyet hayatından da çok sayıda davetli katıldı. Burcu Esmersoy'un sunu-

culuğunu üstlendiği ödül töreninde baş manken olarak Demet Şener Küpeli podyuma çıktı. Yerli ve yabancı tasarımcılar, akademisyenler, tekstil sektörünün duayen isimleri ve İTHİB Yönetim Kurulu Üyelerinden oluşan jüride bu yıl M. Fatih Bilici, M. Zekeriya Tanrıverdi, Ahu Yağtu, Alara Koçibey, Daan Roosegarde, Feryal Gülman, Filiz Tunca, Nejdet Ayaydın, Nomi Kleinman, Nur Bilen Yavuzer, Özgür Masur, Özlem Kaya, Sema Güral Sürmeli, Sinem Kınran Parlak, Siren Ertan, Süleyman Orakçioğlu, Tamer Pala, Yıldırım Mayruk ve Zeynep Üner gibi moda ve cemiyet dünyasının ünlü isimleri yer aldı.

Genç tasarımcıları teşvik etmek gerek

Yarışmanın açılışında konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, sürdürülebilir kalkınmanın odak noktası olan ihracatımızı daha nitelikli ve değerli hale getirebilmek için bu yarışmaların hemen hemen her ilde, tasarımın dokunduğu her sektör nezdinde hayata geçirmek, değişimin temsilcisi genç tasarımcıları daha da teşvik etmek gerektiğine inandığını belirtti. İsmail Gülle, sözlerini şöyle sürdürdü: "Tasarım farkıyla sıradan bir kumaş piyasa fiyatının birkaç katı değere sahip olabiliyor. Dolayısıyla, bugün tasarımcılarımızın sunmuş olduğu ürünleri, yarın Paris'te,

Milano'da ve New York'ta mağazalarda ve insanların üzerinde görebilmek için fiyat rekabetinin ötesine geçip, bilgi, estetik ve teknolojiyi harmanlayıp başarılı bir şekilde pazarlamak için çalışıyoruz." Jürinin değerlendirmeleri sonucu "Pele'nin Gözyaşları" tasarımıyla "Damla Güden" 1. olarak 50 bin TL. para ödülü almaya hak kazandı. Birinci seçilen Damla Güden ödülünü Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, TİM Başkanı İsmail Gülle, İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz'ün elinden aldı. Row And Refine Shine tasarımıyla Hale Yılmaz 2., Flawed Symmetry tasarımıyla Mithila Amy Mohan 3. oldu.



“DERİ’NİN OSCARLARI” SAHIPLERİNİ BULDU

Deri sektöründe katma değerli ihracatı daha da artırmak için yapılan 5. Detay Deri Ürünleri Tasarım Yarışması’nda, önemli isimler jüri üyeliği yaptı. Tasarım kültürünü yaygınlaştırmak, ihracatta sürdürülebilir kalkınmayı katma değer ile yakalayabilmek adına tasarım yarışmalarına her zaman önem verdiklerini dile getiren TİM Başkanı İsmail Güllü, “Deri ve deri mamulleri sektörümüz, katma değeri en yüksek olan sektörlerimizden biri olarak senelerdir öne çıkıyor. Şu an ihracatımızın kilogram

değeri 1,2 dolar olurken, deri sektörümüzde bu rakam 11 dolara yaklaşmış durumda. Yani sektörümüzde tasarım var, hayat var” dedi. Yarışmanın ev sahipliğini yapan İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Mustafa Şenocak, gerçekleştirdikleri tasarım yarışmalarıyla sektöre çok değerli tasarımcılar kazandıklarını ve kazandırmaya devam edeceklerini vurguladı. İDMİB olarak öncelikli amaçlarının deri sektörünün tasarım gücünü ve katma değerini arttırmak

olduğunu aktaran Şenocak, “Genç yeteneklerimizi de sektöre kazandırmak istiyoruz. Çünkü ülke olarak daha yüksek katma değerle ihracat yapmaya ihtiyacımız var. Dünyada güncel akımları sektörümüze tanıtmak için trend seminerleri düzenliyoruz. 1 yıl ayakkabı, 1 yıl konfeksiyon ve saraciye olmak üzere her yıl tasarım yarışmaları organize ediyoruz. Yarışmalarımız her geçen yıl daha çok kişiye ulaşıyor. Finalistlerimizi çok önemli ödüller ile buluşturuyoruz. Çünkü biz ihracatta nitelikli insan kaynağının ve tasarımın gücüne inanıyoruz” dedi.

2 kategoride 6 ödül sahibini buldu

Tasarımcıların deri konfeksiyon ve saraciye kategorilerinde yarıştığı 5. Detay Deri ve Deri Ürünleri Tasarım Yarışması’nda başarılı tasarımcılar ödüllendirildi. Deri Konfeksiyon kategorisinde ilk üçe giren sırasıyla Merve Karalı, Selin Cevahir, Meriyem Balıkcı Özögür, saraciye kategorisinde ise ilk üçe giren sırasıyla Beril Sayın, Çiler Sevingen, Burcu Özden Ergene’ye eğitim ve para ödülü verilecek. Yarışmanın dereceye girenleri bakanlığın tercihi ile yurt dışı eğitim ile ödüllendirilecek.



İTHİB, TİCARET BAKANLIĞI-TİM İSTİŞARE TOPLANTISINDA SEKTÖRÜN BEKLENTİLERİNİ PAYLAŞTI

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, Ticaret Bakanlığı - Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) İstişare Toplantısına katılarak tekstil ve hammaddeleri sektörünün gündem maddelerini paylaştı.



Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve TİM Başkanı İsmail Gülle'nin teşrifleriyle Ankara'da gerçekleştirilen ve sektör temsilcilerinin yoğun olarak katıldığı toplantıda Ahmet Öksüz, sektörün 2020 yılı hedeflerini, ihracat beklentilerini ve sektörel

önerilerini dile getirdi. Toplantıda sürdürülebilir ürün üretimi ve ihracatının artık sadece katma değer sağlayan bir projeden ziyade ihtiyaç olduğunu dile getiren İTHİB Başkanı Öksüz; sürdürülebilir ürün üretiminin artırılabilmesini teminen Bakanlık nezdinde ortak

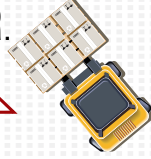
çalışmaların gerçekleştirilmesi gerektiğine dikkat çekti. Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) ile ilgili tekstil ve hammaddeleri sektörünün görüşlerini paylaşan Öksüz, mevcut STA'ların gözden geçirilmesi, gelişmekte olan ekonomilerden ziyade gelişmiş ekonomilerle STA imzalanması gerektiğinin altını çizdi. İTHİB Yönetim Kurulu

Başkanı Ahmet Öksüz konuşmasında ayrıca, tekstil sektörü ürünlerine ilişkin yapılacak incelemelerin özel bir ihtisas gerektirdiğini belirterek Tekstil İhtisas Gümrüklerinde tekstil mühendislerinin çalıştırılmasının gerek tekstil mühendisliği bursu projesine gerekse gümrük işlemlerine çok daha pozitif katkılar sağlanabileceğini belirtti.



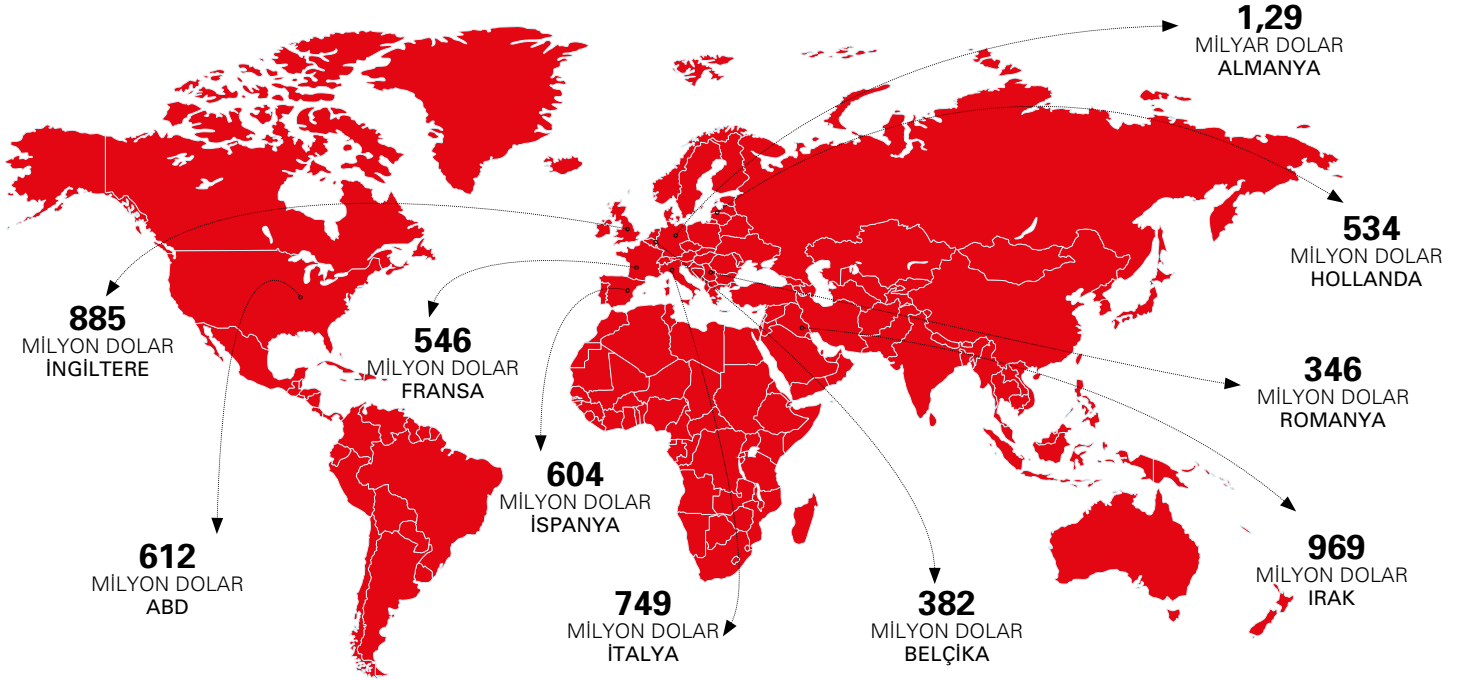
TÜRKİYE İHRACATI

2019 YILI ARALIK AYINDA TÜRKİYE'NİN GENEL İHRACATI %4,9 ORANINDA ARTARAK 15,4 MİLYAR DOLAR DEĞERİNDE GERÇEKLEŞMİŞTİR.

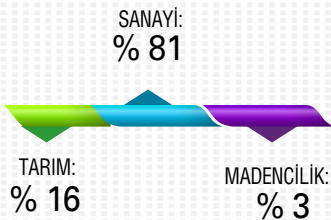


- Bu dönemde sanayi ürünleri ihracatı da %4,2 oranında artarak ve 11,5 milyar dolar değerinde gerçekleşmiştir.
- 2019 yılı Aralık ayında toplam tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatının genel ihracatımız içerisindeki payı %5 olarak gerçekleşmiştir.
- 2019 yılı Aralık ayında en fazla tekstil ve hammaddeleri ihracatı AB(28) ülkelerine yapılmış ve AB(28) ülkelere yapılan ihracat, 2018 yılı Aralık ayına göre %7,2 oranında gerilemeyle 348 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir. AB(28) ülkelere 2019 yılı Ocak - Aralık dönemi ihracatı ise 5 milyar dolar değerinde kaydedilmiştir.

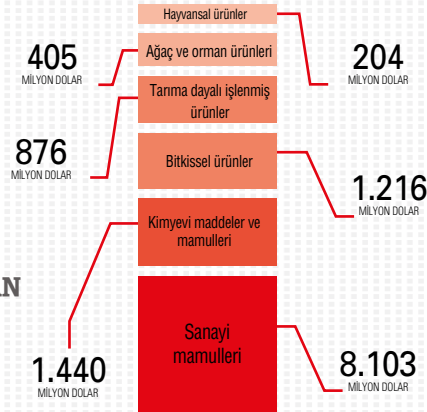
ÜLKELERE GÖRE 2019 ARALIK İHRACATI



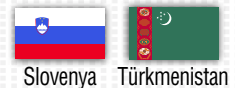
ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



ANA ÜRETİM GRUPLARININ ARALIK AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



Türkiye'nin ihracatını en çok artırdığı ilk 5 ülkenin ise yüzde 177 ile Yemen, yüzde 171 ile Umman, yüzde 157 ile Norveç, yüzde 72 ile Slovenya ve yüzde 67 ile Türkmenistan oldu.



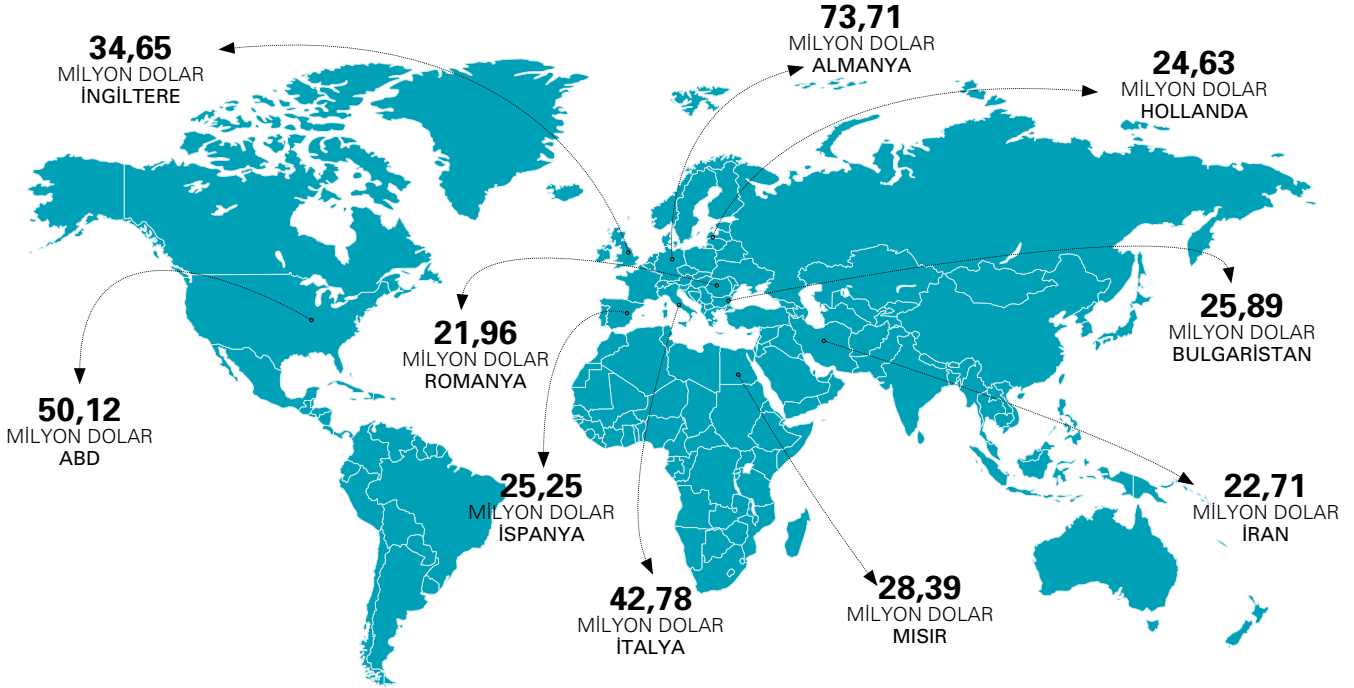
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

2019 YILININ ARALIK AYINDA TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATIMIZ %3 ORANINDA GERİLEYEREK 763 MİLYON DOLAR DEĞERİNDE GERÇEKLEŞMİŞTİR.



- 2019 yılı Ocak - Aralık dönemi ihracatı 5 milyar dolar değerinde kaydedilmiştir.
- 2019 yılı Aralık ayında toplam tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatının genel ihracatımız içerisindeki payı %5 olarak gerçekleşmiştir.
- 2019 yılı Aralık ayında en fazla tekstil ve hammaddeleri ihracatı AB(28) ülkelerine yapılmış ve AB(28) ülkelerine yapılan ihracat, 2018 yılı Aralık ayına göre %7,2 oranında gerilemeyle 348 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2019 ARALIK İHRACATI



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

Tekstil ve hammaddeleri ihracatımızın %23,5'ini oluşturan **dokuma kumaş ihracatı bu dönemde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %6,6 oranında azalarak 2,3 milyar dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

Dokuma kumaş ihracatımız, **2019 yılının Aralık ayında ise %2,5 oranında artarak 182 milyon dolar** değerinde gerçekleşmiştir.

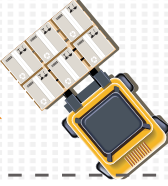
2019 yılı Ocak-Aralık döneminde toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatımızda **ikinci önemli ürün grubu, sektörümüz ihracatının %18,2'sini** oluşturan iplik grubudur

ÜRÜN GRUPLARININ SEKTÖR İHRACATI

Elyaf	48,72	milyon dolar
İplik	132,78	milyon dolar
Dokuma	181,95	milyon dolar
Örme	157,41	milyon dolar

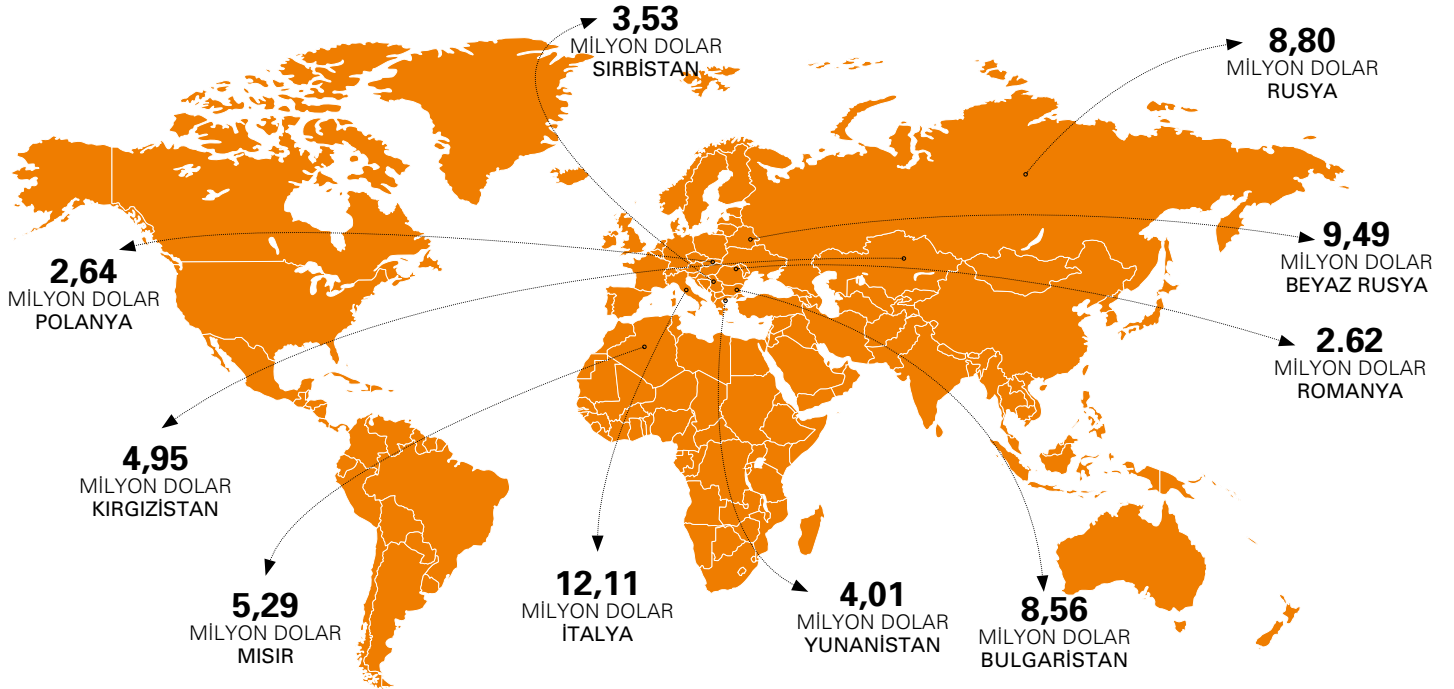
ÖRME KUMAŞ İHRACATI

ÖRME KUMAŞ İHRACATIMIZ 2019 YILI OCAK-ARALIK DÖNEMİNDE %1,6 ORANINDA GERİLEYEREK 1,5 MİLYAR DOLAR DEĞERİNDE GERÇEKLEŞMİŞTİR.



- 2019 yılı Aralık ayında ise örme kumaş ihracatımız %1,7 oranında artış kaydetmiştir.
- 2019 yılı Ocak-Aralık döneminde alt ürün grupları bazında örme kumaş ihracatımız incelendiğinde, en önemli alt ürün grubunun yaklaşık 857 milyon dolar ihracat değeri ile diğer örme kumaşlar olduğu görülmektedir.
- 2019 yılı Ocak – Aralık döneminde örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; 210 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen İtalya'dır. İtalya'ya örme kumaş ihracatımız 2019 yılı Aralık ayında ise %4,1 oranında artarak 12 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2019 ARALIK İHRACATI



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

2019 yılı Ocak-Aralık 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 %287,7 oranında artış kaydedilen Kirgizistan olmuştur.

Örme kumaş ihracatımızda %49,5 oranında paya sahip AB(28) ülkelerine bakıldığında, 2019 Ocak-Aralık döneminde ihracatımız %8,4 oranında gerileyerek 747 milyon dolar, 2019 yılı Aralık ayında ise %12 oranında azalışla 45 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.



- Yuvarlak Örme Makine İğneleri • Triko İğneleri
- Dar Dokuma İğneleri • Yuvarlak Örme Makine Platinleri



KING TANSO



- Açık En Süprem • Ribana • Üç İplik
- Elektronik ve Transferli Çift Plaka Jakarlı
Örme Makinaları



 **BIRTEKS**
www.birteks.net



• Creora Likra • O.E. Viskon • Vortex Viskon
• Poliviskon • Polyester • Kesik Elyaf • Rejenere (%50 Recycled)
İplik satışıyla hizmetinizdeyiz.

Tel: +90 212 515 27 10-11-12 Faks: +90 212 515 27 13 info@birteks.net • www.birteks.net

huafon
Huaфон Spandex



Isıya Dayanıklı
HEAT RESISTANT

耐高温



Esnek
FLEXIBLE

灵动



Rahat
COMFORTABLE

舒适



Ten Uyumlu
CLOSEST

贴心

Huaфон hakkında daha fazla bilgi için:

Mr. David (Haojie Cai)

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

cep tel : +90 537 655 70 65

HUAFON DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

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

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



www.spandex.com.cn