

ÖRME DÜNYASI

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

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN YAYIN ORGANIDIR

TEMMUZ-AĞUSTOS SAYI: 95

Runshan ÖRGÜ MAKİNELERİ



AÇIK EN RİBANA ÖRME MAKİNESİ



Türkiye
Mümessili

retas

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

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



TEKSTİL
MÜHENDİSLİĞİNE
RAĞBET ARTTI

8



ÖRMECİLER
KORONA GÜNLERİNİ
DEĞERLENDİRİYOR

18



TESİSLERİMİZDE
ALABİLECEĞİMİZ
ÖNLEMLER

36



BUGÜNLERDE
BİRBİRİMİZE DAHA DA ÇOK
İHTİYACIMIZ VAR

56



Perfection down to the smallest detail.

competence from Germany since 1905

Türkiye Mümessili:

Mayer Mümessilik Tekstil Tic. Ltd. Sti.

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

34235 Esenler-Istanbul, Turkey

phone +90 212 5601328

www.mayertr.com



Mayer & Cie.
Rundstrickmaschinen

www.mayercie.com



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 çalışmamız ve örme, dokuma, keçe, tafting, tarak ve dikiş alanlarında kullanılan yaklaşık 70.000 adet ürün çeşidimiz ile tekstil endüstrisine en ideal desteği sunuyoruz. Ve 1852'den beri bu şekilde sizi hedeflerinize ulaştırıyoruz.

Ücretsiz myGrozBeckert Uygulaması



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

KNITTING , WEAVING , FELTING , TUFTING , CARDING , SEWING

GROZ-BECKERT



Fikri KURT
ÖRSAD Başkanı

TÜM ÜYELERİMİZİ KUCAKLAR, HEPİMİZE GEÇMİŞ OLSUN DEMEK İSTERİM

Sevgili örmeci dostlarım;

Dünyada hiç kimsenin öngöremediği bir felaketin ardından, hepimiz çok zor günler yaşadık, hala da yaşıyoruz.

Coronavirüs tüm dünyayı vurduğu gibi ülkemizi de vurdu ve örme sanayisinden bazı dostlarımızı da aramızdan aldı. Mekânları cennet olsun, Allah rahmet eylesin.

Bu süreçte ÖRSAD olarak yapmayı planladığımız etkinlikleri yapmamız mümkün olmadı, dergimiz de bu süreçte çıkmadı. Herkes gibi bizler de, Derneğimizin gelirlerinde de beklentilerimizi karşılayamadığımız dönemler yaşadık. Ama bu demek değildir ki dernekçilik yürümeyecek. İnsanlar sağ olduğu müddetçe ÖRSAD Derneğimiz de ayakta olacaktır.

Hastalık sürecinde başta İftar Gecemiz olmak üzere gerçekleştiremediğimiz faaliyetlerimiz adına hepinizden özür dilemek isterim. Ama ilk önce canımızın sağlığı.

Birlik ve beraberlik duygusuyla tüm örmeci kardeşlerimi sevgiyle kucaklamak ve hepimize geçmiş olsun demek isterim. Dernekler, üyelerinin yaşadığı sorun ve problemlerin devlete iletilmesinde bir araçtır. Dernekler sanayiye, üreticisine para vermez, sorunların karşılıklı diyalogla nasıl çözüleceği doğrultusunda nasihat verir. Dernekler, toplumun tüm kademelerinde uzlaşının sağlanması için önemlidir.

Bu süreçte sizleri temsil ettiğimiz diğer mecralarda da, mesela İhracatçı Birlikleri'nde de toplantılarımı-

zı yapamadık, fuarlara katılamadık. Ama şunu gördük: E-ticaret'e hepimizin hazır olması lazım. Bu mekanizmayı oluşturan işletmeler pandemi sürecinde altın çağlarını yaşadılar. Tekstil ile ilgili medikal işler yapan, hijyenik üretim yapan işletmeler, dezenfektan üreticileri altın çağını yaşıyor. Ticaret değişiyor. Bilmediğimiz konuları öğrenmemiz, yeni normale uyum sağlamamız gerekiyor.

Yaşananlara baktığımızda tekstil sektöründe hala üvey evlat muamelesi gördüğümüzü söyleyebiliriz. Türkiye genelinde bölgesel teşvikler veriliyor. Bu teşviklerin bir kısmını, sanayinin tüm ülke sathına yayılması amacı taşıdığı için, ben de çok mantıklı görüyorum. Ama Türkiye'nin kalbi İstanbul'dur. Üretim üssümüz İstanbul'dur. Tekstil sektöründe Anadolu'da verilen teşviklerin sektörel bazda tekstilde de İstanbul'da verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Çünkü Anadolu'da teşvik olup, İstanbul'da teşvik olmadığında, bu kez de haksız rekabet doğuyor. İstanbul'daki küçük ve orta ölçekli firmalarımız fiyat tutturmakta ve mal satmakta ciddi sıkıntılar yaşıyor. Bunların önünün alınması lazım. Türkiye'de şuna bakmak lazım: Hangi kurumların kurumlar vergisini, SSK'sını tam ödüyor. Zira bu firmalar, ülke ekonomisine faydalı firmalardır. Türkiye Cumhuriyeti'nin vergi geliri olur ise, refah ve huzur ortamı artar. Ama Anadolu'daki teşvikler İstanbul'un öz kaynaklarını yiyor, İstanbul çalışıyor, Anadolu'ya ve Türkiye'ye bakıyor. Bunun daha adaletli olması ve sektörel bazda teşviklerin de gelmesi şarttır. Hatta Anadolu'da bazı bölgelerde yeterli düzeyde sanayi olmasına rağmen hala talepte bulunan firmalar olduğunu görüyorum. Adam bulup çalıştıramadığın bir bölgede, hala tekstile yatırım yapmak da, bu konuda Devletin üzerinde baskı kurmak da doğru değildir.

Cumhurbaşkanımızın söylemlerinin ardından bir kısım işletmeler yıllardır ticaret yaptığı firmaları zor durumda bırakmışlardır. Çek ödemelerini ertelemişler ve bu durumu fırsata çevirmişlerdir. Yıllardan beri çalışmış olduğumuz bazı firmalar 'bizi Cumhurbaşkanı koruyor, ben borcumu ödemem' çeklerimi bir yıl ötesine yazmışlardır. Parası olmadığı için değil, kurlardaki artıştan faydalanmak için, kötü niyetle bu borçları erteleyen firmalar oldu. Bence bu firmalar Türkiye Cumhuriyeti'nin

doğru sanayicileri değildir. Biz sanayiciler, hepimiz birbirimize göbekten bağlıyız. Hepimiz birbirimizin kaynaklarıyla ayakta kalıyoruz. Kimsenin kimseyi zor durumda bırakmaması gerekir. Kurlar artıyor diye dövizini bozdurmayıp çekini ödemeyen koca koca firmalar oldu. Bu yetmez gibi bir kısım firmalar da tedbir alarak şirketlerini kapattı, konkordato ilan etti. Bu arada da ödemelerini yapmadı. İşletmelere bu imkânlar tanındığında, alacaklılar, küçük firmalar hep mağdur oluyor. Borçlu ise adeta ödüllendiriliyor. Ticarete hata yapmayı affetmeyeceksiniz ve ülkesine faydalı olanları da koruyacaksınız ki; o insanlar da istihdam yaratsın, sigorta primleri ve vergilerini ödensin ve Türkiye kalkınsın.

Tekstilde tüm yan sanayi ürünleri ve makineler dışarıdan geliyor. Dışarıya bağımlı olan bir sanayi doğal olarak kur artışlarından da sürekli etkileniyor. İğne, platin ve yağ sürekli pahalaniyor. Peki, bu zamları siz üretimimize yansıtabiliyor musunuz? Ne yazık ki artırılamıyor. Siz kayıtlı çalışırken yanınızdaki bir diğeri kayıt dışı üretim yaptığında, işçileri yabancı olduğunda, SSK-Vergi ödemediğinde sizin onunla fiyat tutturmanız mümkün mü? O işletmelerin üzerine Türkiye Cumhuriyeti'nin gidiyor olması gerek. Bu işletmeler var oldukça, ülkesini ve vatanını seven işletmeler eziliyor, kayıt dışı çalışanın itibarı ve parası daha çok oluyor. Sektörün en büyük sıkıntısı budur.

Bizi kurtaracak yegane şey üretim. Bunun için ise eğitim gerekiyor. Almanya'da mesleki ve teknik okulların yüzde 80'i özel sektör tarafından da desteklenmektedir. Bu oran bizde yüzde 1,4 seviyesinde. Mesleki eğitim, dinamik sektörlerin ihtiyacına göre tasarlanmalıdır. Buradan bakıldığında Türkiye'nin tekstil eğitimine önem vermesi hayati bir anlam taşıyor. Genç nüfusumuzdaki cevherin değerlendirilemediğini düşünüyorum. Okullarda verilen eğitimin gerçek hayattan ne kadar uzak olduğunu gözlemliyorum ve deneyimliyorum. Bir sanayici olarak, Almanya modelini benimsememiz gerektiğini ve tekstil sektörü olarak teknik liselerdeki gençleri sektöre kazandırmak adına atılacak her adımın, bu ülkenin güzel geleceği için atılacağını vurgulamak istiyorum.

Tüm üyelerimizi kucaklar, hepimize sağlıklı günler dilerim...

İÇİNDEKİLER

2 BAŞKANDAN

FİKRİ KURT / ÖRSAD BAŞKANI

8 EĞİTİM

TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİNE RAĞBET ARTTI

12 DÜNYADAN

KORONA BİLANÇOSU: 17 MİLYON VAKA,
700 BİN ÖLÜM, GSYH'DE İSE SON 150
YILIN EN BÜYÜK DARALMASI

14 TÜRKİYE'DEN

KORONA EKONOMİMİZİ NASIL ETKİLİYOR?

18 ÖRSAD'DAN

ÖRMECİLER KORONA GÜNLERİNİ
DEĞERLENDİRİYOR

30 DESTEK

ÖDEVLETİN KOVİD 19 DESTEKLERİ

36 SAĞLIK

TESİSLERİMİZDE ALABİLECEĞİMİZ
ÖNLEMLER

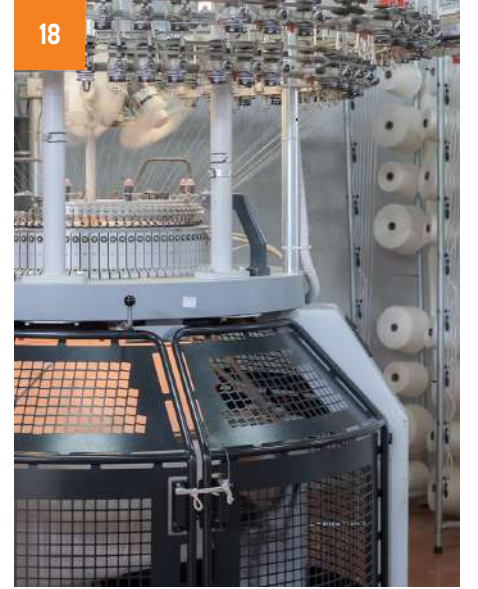
2



8



12



18



44

44 ÖRSAD'DAN

ÖRSAD ÜYELERİYLE KAHVALTIDA
BİR ARAYA GELDİ

50 ÖRSAD'DAN

ÖRSAD İPLİK FUARI'NDA ÇÖZÜM
ORTAKLARINI ZİYARET ETTİ

56 RÖPORTAJ

ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Bafsan
Tekstil'in Sahibi Mustafa Baş:
BUGÜNLERDE BİRBİRİMİZE
DAHA DA ÇOK İHTİYACIMIZ VAR



50



56

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

60



60 RÖPORTAJ
PAMUK İPLİK 60'TAN FAZLA ÜRÜNLE
ÖRMECİLERİN HİZMETİNDE

64 RÖPORTAJ
Şahin Örne - Mustafa Şahin:
FASON FİYATI SORUNUNU BİZLER
YARATIYORUZ

68 RÖPORTAJ
Barış Tekstil'in Sahibi Ahmet Odabaş:
ÖRMECİLERİN BİRBİRİNE İHTİYACI VAR

72 EKONOMİ
2020 BİRÇOK SEKTÖR İÇİN
KAYIP BİR YIL OLABİLİR

77 GÖSTERGELER

64



68



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

@ fevkalbser

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.

72



TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

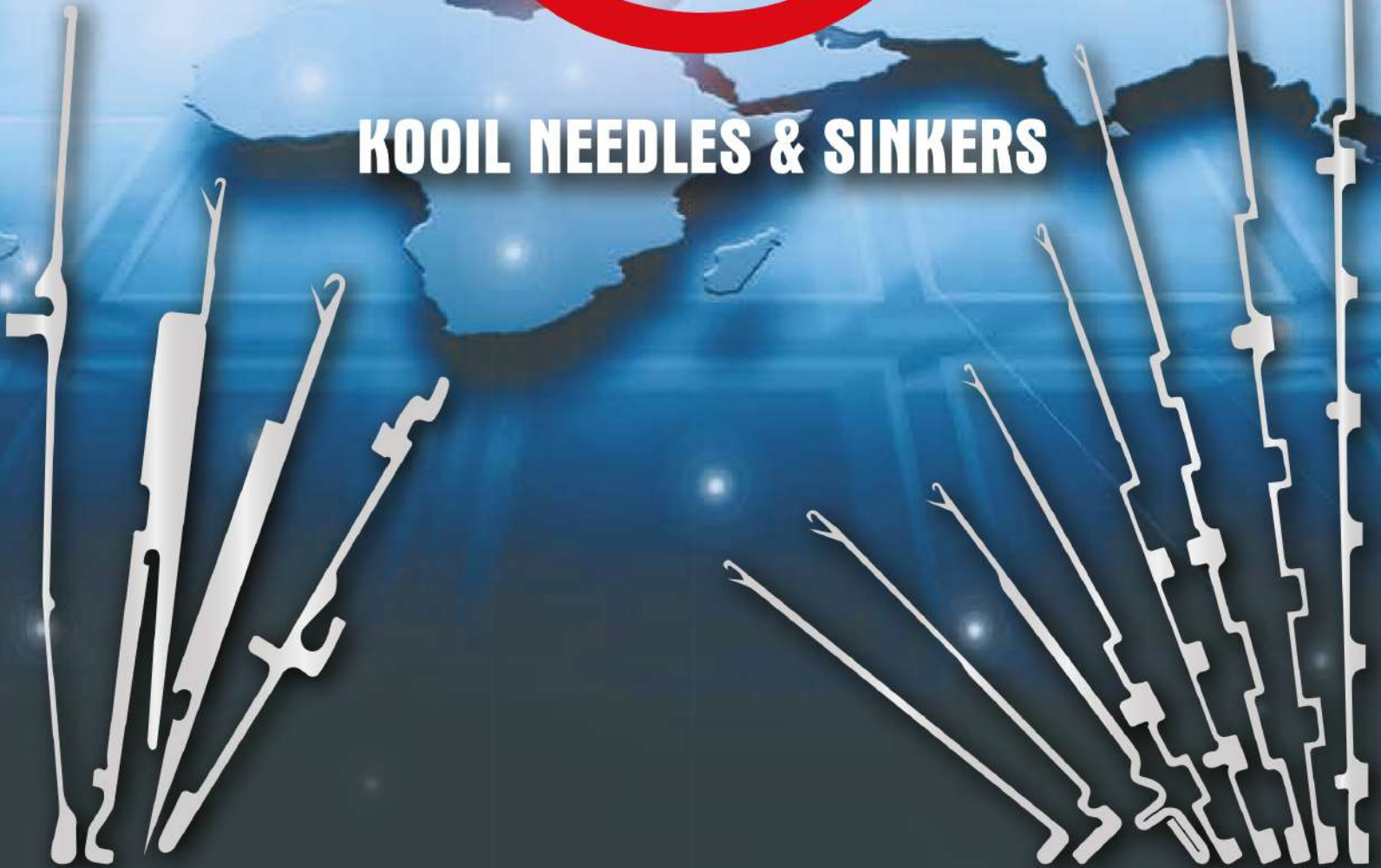
*Doğru Yerdесiniz***

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

www.global-tekstil.com.tr info@global-tekstil.com.tr kooilneedles@hotmail.com



TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİNE RAĞBET ARTTI

İTKİB Birliklerinin öncülüğünde geçen yıl başlatılan ve öğrencilerin sektöre olan ilgisini artırmayı başaran 'Tercihim Tekstil Mühendisliği' projesi, bu yıl "Tekstil Mühendisliği Oku, Geleceği Doku" sloganıyla devam ediyor. Bu yıl tekstil mühendisliği için 14 üniversitede, 438 kontenjan açıldı. Başarılı PR alışması neticesinde tekstil mühendisliğinde doluluk oranı bir yılda yüzde 42'den 92'ye yükseldi.



İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) ile Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası ve Yüksek Öğretim Kurumu (YÖK) arasında imzalanan protokol ile 2019-2020 eğitim döneminde hayata geçirilen “Tekstil Mühendisliği Burs ve İstihdam Projesi”, yeni eğitim döneminde de öğrencilerle buluşmaya devam edecek. Eğitime yeni bir bakış açısı kazandırma amacıyla başlatılan proje ile 2019-2020 eğitim döneminde büyük bir başarıya imza atıldı. İTKİB’in ortaya koyduğu etkili tanıtım çalışmaları sonucunda öğrencilerin tekstil mühendisliğine karşı olan algıları değişirken, bölüme karşı ilgi büyük oranda arttı. Birlikler, geçtiğimiz yıl yakalanan bu başarının devamlılığını sağlamak adına 2020-2021 eğitim döneminde de gençlerle buluşarak sektörde nitelikli tekstil mühendislerinin sayısını artırmayı hedefliyor.

Tekstil mühendisliğinde doluluk oranı bir yılda yüzde 42’den 92’ye yükseldi

Dünyada altıncı, Avrupa’da ise üçüncü büyük tedarikçi konumundaki tekstil ve hazır giyim sektörü, Türkiye’nin en fazla ihracat gerçekleştiren ikinci sektöründe. Türkiye’ye dış ticarete en fazla döviz girdisi sağlayan hazır giyim ve tekstil sektörü, kalifiye eleman ihtiyacına bir çözüm olarak gençlerin tekstil ve hazır giyim mühendisliğine karşı ilgilerinin artmasını sağlamak amacıyla, eğitim süreleri boyunca yararlanabilecekleri burs ve mezuniyet sonrası iş garantisi sunan bir projeye imza attı. İmzalanan protokol sonucunda büyük ses getiren Tercihim Tekstil Mühendisliği Burs ve İstihdam Projesi ile 2018’de yüzde 42 olan tekstil mühen-

TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜNÜN BULUNDUĞU ÜNİVERSİTELER

- Adıyaman Üniversitesi • Çukurova Üniversitesi
- Dokuz Eylül Üniversitesi • Ege Üniversitesi
- Erciyes Üniversitesi • Gaziantep Üniversitesi
- İstanbul Teknik Üniversitesi • Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi • Marmara Üniversitesi
- Namık Kemal Üniversitesi • Pamukkale Üniversitesi
- Süleyman Demirel Üniversitesi • Uludağ Üniversitesi
- Uşak Üniversitesi

disliği bölümü doluluk oranı 2019’da yüzde 92’ye yükseldi. “Tekstil Mühendisliği Oku Geleceğini Doku” sloganıyla yola çıkan projede 2019 yılında, bölümün giriş puanları ortalama 100 puan artarken İstanbul Teknik Üniversitesi,

Marmara Üniversitesi, Ege Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi ve Uludağ Üniversitesi gibi pek çok üniversitenin tekstil mühendisliği bölümleri kısa süre içerisinde yüzde 100 doluluğa ulaştı. Akademi-sanayi iş birliği

ile tüm sektörlerde örnek olan projede, sektörde sağlanacak nitelikli istihdam artışı ile rekabet üstünlüğü sağlanması hedefleniyor. Türkiye’nin lokomotif sektörlerinden olan tekstil ve hazır giyim sektörü, nitelikli istihdam ile katma değerini artırmayı amaçlarken burs imkânı ile öğrencilere de katkı sağlıyor.

Tekstil mühendisliğini tercih edenlere özel fırsatlar

Sektörün geleceği için oldukça önemli olan proje, tekstil mühendisliğini tercih eden öğrencilerle hem öğrencilikleri sırasında hem de mezuniyetleri sonrasında büyük imkanlar sağlıyor. Tekstil ve deri mühendisliği bölümünün

TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİ ÖĞRENCİLERİNE BURS MÜJDESİ!

Burs Kriterleri:

- Öğrencinin üniversiteye girişte başarı sıralamasının tekstil için ilk 80.000 içerisinde olması,
- Öğrencinin üniversite tercihleri esnasında ilk 5 tercihinden birinin “Tekstil Mühendisliği” olması,

Burs Tutarı:

- İlk 20 bin: Asgari Ücret
- 20 - 50 bin: Asgari Ücretin % 70’i
- 50 - 80 bin Asgari Ücretin % 50’si

*Bursa ilişkin detaylar 2020 Yükseköğretim Kurumları Sınavı (YKS) Tercih Kılavuzunda Yayımlanacaktır.

TERCİHİM
TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİ
TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİ OKU GELECEĞİNİ DOKU



İlk 5 tercihinde seçen ve ilk 20 bine giren öğrencilere proje kapsamında asgari ücret tutarında burs verilirken, 20-50 bin arasına giren öğrencilere asgari ücretin yüzde 70'i, 50-80 bin arasına giren öğrencilere ise asgari ücretin yüzde 50'si karşılıksız burs olarak veriliyor. Burs desteğinin yanı sıra proje kapsamında tekstil mühendisliğini tercih eden öğrencilere, sektörün önde gelen şirketlerinde staj yapma imkânı da tanınıyor. Proje, üniversite tercihi yapacak her öğrencinin kafasındaki "Mezun olduktan sonra iş bulabilecek miyim?" sorusuna da yanıt veriyor. Öğrencilere tekstil mühendisliği bölümünü tercih ettikleri takdirde burs ve stajın imkanının yanı sıra mezuniyet sonrası iş garantisi de veriliyor ve tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmalarda en az beş yıl süre ile istihdam edilmelerine yardımcı olunuyor.

"Tekstil mühendisliği oku, geleceğini doku"

Geçen yıl 100 öğrenciye burs desteğinin sağlandığı projenin yakaladığı bu başa-

rının yeni dönemde artması bekleniyor. 2020 eğitim dönemi için 14 üniversitede bulunan tekstil mühendisliği bölümlerinde, toplam 438 kontenjan ayrılmış durumda. Bu yıl da tanıtım çalışmalarına ağırlık verilen Tekstil Mühendisliği Burs ve İstihdam Projesi için sosyal medya üzerinden daha fazla öğrenciye ulaşmak adına çalışmalar sürüyor. Rehber öğretmenlerle online buluşmalar yapılarak öğrenciler bilgilendirilirken, projeye dair sorular cevaplanıyor. "Tekstil Mühendisliği Oku Geleceği Doku" mottosuyla yola çıkılan projenin tanıtım çalışmaları kapsamında, önümüzdeki süreçte Milli Eğitim Bakanlığı ile iş birliği içinde, liselerde de özel faaliyetler olacak. Tercihim Tekstil Mühendisliği Projesi ile ilgili güncel gelişmelere ve tüm detaylara web sitesinden (<http://www.tercihimtekstil.com/>) ulaşılabilir.

Proje tuttu

Tekstil Mühendisliği Burs ve İstihdam Projesi kapsamında İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Müge Hepyüksel Keçik



BURSTAN YARARLANABİLMEK İÇİN GEREKLİ BAŞARI KRİTERLERİ

- Öğrencinin üniversiteye girişte başarı sıralamasının ilk 80.000 içerisinde olması
- İlk 5 tercihten birinin "Tekstil Mühendisliği" olması ve öğrencinin bu tercihlerden birine giriş yapması
- Her yıl 4 üzerinden 2,5 (100 üzerinden en az 65) genel not ortalamasına sahip olunması

ÖĞRENCİLERE SAĞLANAN BURS

- İlk 20 bin öğrenciye asgari ücret
- 20-50 bin öğrenciye asgari ücretin %70'i
- 50-80 bin öğrenciye asgari ücretin %50'si

ve İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Fatma Uçurum, 9 Haziran tarihinde düzenlenen webinar'da İstanbul'daki liselerde bulunan rehber öğretmenlerle buluştu. Prof. Dr. Uğur Batı moderatörlüğünde gerçekleşen canlı yayına rehber öğretmenler yoğun katılım gösterdi. Konuşmasında projenin başarılarından bahseden Müge Hepyüksel Keçik, sektörün tekstil mühendislerine ihtiyacı olmasına ve iş bulma imkanının yüksekliğine rağmen bölüme ilgili algıda bir düşüş olduğunu, proje ile bu algının değiştirildiğini ifade etti. Projenin bu yıl da sürdürdüğünü belirten Hepyüksel Keçik; rehber öğretmenlerden mühendislik alanında eğitim almayı hedefleyen öğrencilere mesajlarının iletilmesi konusunda aracı olmalarını istedi. Hepyüksel Keçik, Türkiye'nin ihracat yapan üçüncü büyük sektörü

olan tekstil ve hazır giyim sektörünün ülke ekonomisine olan katkılarının yeni beyinlerle, donanımlı ve yetenekli potansiyel mühendislerle sürdürülebileceğini söyledi. İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Fatma Uçurum ise, 2019 yılında başlayan proje faaliyetlerinden bahsederek, burs projesi kapsamında, 13 tekstil mühendisliği bölümünden 9'unun kontenjanlarını doldurduğunu belirtti. Gerçekleştirilen proje kapsamında amacın sadece burs vermek olmadığını dile getiren Uçurum, uygulamalı eğitim ve staj programlarına ilişkin rehber öğretmenlere bilgi verdi. Rehber öğretmenlerden gelen soruları yanıtlayan Müge Hepyüksel Keçik ve Fatma Uçurum, bu yıl da öğrencilerin tekstil mühendisliğini tercih etmesi ve kontenjanların dolması için çalışmaların tüm hızıyla devam ettiğini belirtti.



Aba Tekstil
ÖRME SAN. VE TİC. A.Ş.



İPLİK & ÖRME KUMAŞ & PUNTA



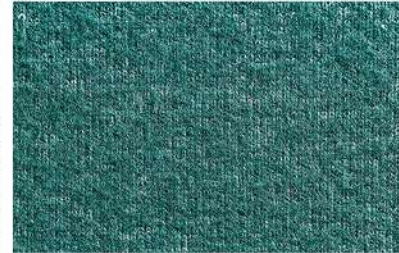
Open End ve Vorteks viskon iplik üretimi bulunan işletmemizde son teknoloji ve yüksek kalite ile NE 10-40 numara arası iplik üretilmektedir.



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



KORONA BİLANÇOSU:

**17 MİLYON VAKA, 700 BİN ÖLÜM, GSYH'DE
İSE SON 150 YILIN EN BÜYÜK DARALMASI**

Temmuz sonu itibariyle dünyadaki korona vakası sayısı 17 milyon seviyesine ulaşırken can kaybı da 700 bini geçti. Duruma ekonomik perspektiften bakıldığında ise, salgınla birlikte kişi başı GSYH'de yaşanacak olan düşüşün, 1870'ten bu yana kaydedilen en büyük dördüncü daralma olması bekleniyor.



2019 yılının Aralık ayında Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan

korona virüs salgını yaşlı gezegenin her köşesinde etkisini sürdürüyor. Kısıtlamalar bazı ülkelerde gevşetilirken, Amerika Birleşik Devletleri, Brezilya ve Hindistan gibi ülkelerde ise salgın giderek daha kritik bir hal alıyor.

Salgın en çok ABD'yi vuruyor

Dünyanın en prestijli kurumlarından birisi olan John Hopkins Üniversite'nin verilerinde göre vakaları dünya genelinde incelediğimizde Kuzey Amerika'da 4.5 milyon vaka ve 175 bin ölüm, Latin Amerika ve Karayipler'de 4.5 milyon vaka ve 200 bin ölüm, Asya'da 2.6 milyon vaka ve 60 bin ölüm, Avrupa'da 3.1 milyon vaka ve 220 bin ölüm, Orta Doğu bölgesinde 1.2 milyon vaka ve 35 bin ölüm, Afrika kıtasında 900 bin vaka ve 20 bin ölüm ve Okyanusya'da 18 bin vaka ve 200 ölüm vakası olduğu dikkat çekiyor. Bu veriler doğrultusunda korona virüsün ve çok Latin Amerika

ve Karayipler, Kuzey Amerika ve Avrupa'ya vurduğu göze çarpıyor.

Amerika ve Asya'da vakalar artarken Avrupa'da azalıyor

Dünyadaki ülkeler bazında koronanın yarattığı yıkımı incelediğimizde en fazla zarar gören ülkenin 4 milyon 300 bin vaka ve 150 bin ölüm ile Amerika Birleşik Devletleri olduğu görülüyor. Salgının Amerika'nın birçok eyaletinde yükselme eğilimi içerisinde olması ve Trump yönetiminin salgını ciddiye almaktan uzak politikaları sayesinde ABD'nin Kasım ayındaki kritik Başkanlık seçimlerine de koronanın gölgesinde gireceğini söylemek mümkün. ABD'yi 2.5 milyon vaka ve 90 bin ölüm ile Brezilya, 310 bin vaka ve 47 bin ölüm ile Büyük Britanya, 400 bin vaka ve 47 bin ölüm ile Meksika, 250 bin vaka ve 37 bin ölüm ile İtalya ve 1.5 milyon vaka ve 35 bin ölüm ile Hindistan takip ediyor. Virüsün Avrupa kıtasında bir gerileme, buna karşın Kuzey Amerika, Latin Amerika ve Asya'da ise

bir artış sürecinde olduğu ise uzmanlar tarafından vurgulanıyor. Salgının ilk günlerin bu yana sosyal mesafeye ilgili kurallara büyük hassasiyet gösteren Avustralya ve Yeni Zelanda gibi Okyanusya ülkelerinde ise salgının tamamıyla kontrol altına alındığını söylemek mümkün. Türkiye ise 240 bin vaka ve 5 bin 700 ölüm ile tüm dünyayı kısılcasına alan bu virüsle oldukça başarılı bir mücadele veriyor.

Ekonomik küçülmenin 2008'in iki katı olması bekleniyor

Dünya Bankası, corona virüsü salgını nedeniyle 2020 yılında küresel ekonominin yüzde 5, kişi başı gayrisafi yurt içi hasılabın (GSYH) da yüzde 6,2 küçüleceğini tahmin ediyor. Bu öngörünün gerçek olması halinde, dünya ekonomisi İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana en derin resesyonunu (yani gayri safi yurtiçi hasılabın iki veya daha fazla çeyrek yıllık periyotta arka arkaya negatif büyümeye göstermesi) ve son 150 yılın en kötü dördüncü ekonomik daralmasını

yaşayacak. Ayrıca oluşacak küçülmenin boyutunun 2008-09 mali krizinin neredeyse iki katı olması bekleniyor. Dünya Bankası'nın Kalkınma Beklentileri Grup Direktörü Ayhan Köse ve Kıdemli Ekonomist Naotaka Sugawara'nın konuyla ilgili yaptıkları analizde, birçok ülkede kişi başı GSYH'nin 1870'ten bu yana en büyük düşüşünü kaydedebileceği belirtildi. Köse ve Sugawara, "Gelişmekte olan ülkelerin çoğunluğu, son 60 yılın en düşük ekonomik büyümesini yaşayacak ve tamamında 1960'taki küresel resesyondan bu yana ilk kez kişi başı gelirmede düşüşler görülecek" dedi. Dünya Bankası'nın tahminlerinin tutması halinde, kişi başı GSYH'de yaşanacak olan düşüşün, 1870'ten bu yana kaydedilen en büyük dördüncü daralma olması bekleniyor.

OECD'ye göre ikinci dalga Türkiye'yi kötü vurabilir

OECD'nin açıkladığı bir rapora göre Salgın kriziyle birlikte 2020 senesi içinde her ülkenin ekonomisinde küçülme öngörülüyor. İkinci dalga olmaması halinde 2020 içinde GSYH'si en çok daralması beklenen ülkeler İspanya (-11,1%), Fransa (-11,4%), İtalya (-11,3%) ve Birleşik Krallık (-11,5). Bu ülkeler temmuz ayı itibarıyla dünyada en çok vaka açısından ilk 15'te, ölüm sıralaması bakımından ise ilk 10'da yer alıyorlar. Bu ülkeler, haliyle ikinci dalga olduğu varsayıldığında da toplam daralma açısından en başta yer alıyorlar. Koronavirüsün yarattığı ekonomik krizden en az etkilenen ülkeler ise Çin ve Kore. Yalnız ikinci dalganın yaratacağı ekstra etki göz önüne alındığında ise en çok etkilenecek ülkeler sırasıyla Türkiye, İspanya, Fransa ve İtalya. İkinci dalga olursa, hali hazırda meydana gelecek ekonomik daralma Türkiye ve İspanya'da %3,3, Fransa ve İtalya'da ise %2,7 oranında artacak. İkinci dalganın vereceği ekstra hasarın en az olduğu ülkelerin ise Çin (%1,1), Meksika (%1,1) ve ABD (%1,2).





KORONA EKONOMİMİZİ NASIL ETKİLİYOR?



Örme Dünyası dergimizin sizlere ulaştığı dönemde Türkiye’de beş milyonu aşkın test yapılacağını rahatlıkla söylemek mümkün. Türkiye’de Temmuz ayı sonu itibariyle toplam vaka sayısının 250 bin, toplam vefatın ise 6 bin civarında olması tahmin ediliyor. Dilerseniz biraz da bu virüsün Türkiye’deki ekonomik etkilerinden bahsedelim...



Berat ALBAYRAK

Hazine ve Maliye Bakanı

Güven endekslerinin temmuzda aylık bazda; hizmet sektöründe yüzde 20.2, perakende ticarete yüzde 9.6 ve inşaat sektöründe yüzde 11.6 yükselmesi sevindirici. Türkiye ekonomisi üzerine yapılan kötümser tahminler inşallah yine boş çıkacak. Temmuz verilerine maşallah. Sektörel güven endekslerindeki artışın ardından reel kesim güven endeksi de 8.1 puan artarak 100.7 seviyesine çıktı. Çarkları hep beraber daha hızlı çevirelim.



Geçen yılın son günlerinde Çin’de ortaya çıkan koronavirüs

tüm dünyaya büyük bir hızla yayılsa da Türkiye üzerindeki etkilerini Mart başlarında göstermeye başladı. Ardından alınan önlemler neticesinde ise hepimizin hayatı çok ciddi değişimlere uğradı. ‘Sosyal mesafe’, ‘maske takmak’ gibi kavramlar hayatımıza yerleşti ve haftalar boyunca evlerimizde kapalı kaldık. Dışarıdaki ‘Yeni Normal’e alışmaya çalıştığımız şu günlerde de, geçtiğimiz aylarda kaybettiğimizi kazanmanın gayreti içerisindeyiz. Peki bu süreçte ekonomimiz neler kaybetti? Şu anki durum ne? Önümüzdeki günlerde ekonomik anlamda bizleri nasıl bir süreç bekliyor?

Kapasite kullanımı ve sektörlere güven artıyor

Merkez Bankası ve Türkiye İstatistik Kurumu’nun açıkladığı verilere göre, martın ikinci yarısından itibaren sert bir şekilde düşen endekslerde mayısta başlayan toparlanma temmuzda daha da belirginleş-



Mustafa VARANK

Sanayi ve Teknoloji Bakanı

İlk 6 ayda teşvik talebi, geçen seneye göre yüzde 14 arttı. Ertelemiş tüketimin yatırımlara yönelmesi elbette çok sevindirici bir gelişme. Tabii önemli olan bu eğilimin istikrarlı ve kalıcı hale gelmesi. Beklenti ve dış talep kanalına baktığımızda orada da iyileşmeyi çok net biçimde görebiliyoruz. Temmuzun ilk iki haftasında sanayideki elektrik tüketimi, nisan-haziran dönemini geride bırakmanın yanında, martın aynı dönemini de geçmiş durumda. Yani son 3 ayda ilk defa martı geçiyoruz.



Ruhsar PEKCAN

Ticaret Bakanı

Aldığımız güçlü önlemler sayesinde Türkiye'nin pandemiden en az etkilenen ülkeler arasına girmesini sağladık. Türkiye OECD ve G20 ülkeleri arasında en hızlı büyüyen ülke konumundadır. Pandemi döneminde ticaretin durulmasının ardından yeni yöntemler geliştirdik. Temassız ticaret ile ihracatımızı bir nevi şoför değiştirerek gerçekleştirdik. Sanal ticaret heyetleri fuarlar ciddi anlamda katılımcılar sağladık.



İsmail GÜLLE

Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı

İhracatçılarımız, seri reflexlerle mart ortasından mayıs sonuna kadarki süreçte ihracatta yaşadığı kayıpları telafi etmeye başladı. Elbette bu kaybın tamamen telafisi dünya ticaretindeki koşullara da bağlı, salgının ötümümüzdeki aylardaki seyri bunu belirleyecek. Birçok ülkenin ticaretinde daralma sürse de biz Türk ihracatçıları olarak, pandemi öncesinde rakamlarımızı yakalamış durumdayız.



Ufuk AKÇIĞIT

Şikago Üniversitesi Ekonomi Prof.

Ne yazık ki acı bir reçete yazmamız gerekiyor. Keşke yorganımız büyük olsa da herkesin üstünü örtse, ancak değil. Yeterince KOBİ var ama Türkiye'nin uluslararası alanda rekabet edecek büyük şirketlere ihtiyacı var. Covid-19 şoku zor büyüttüğümüz şirketleri zayıflatacak. Kaynak aktarımı yapılırken gerekirse şirket evliliklerini de gözden geçirmemiz, orta boylu firmaları ayakta tutmamız gerekiyor.

ti. Reel Kesim Güven Endeksi temmuzda bir önceki aya göre 8.1 puan artarak 100.7'ye yükseldi. İmalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı bir önceki aya göre 4.7 puan artarak yüzde 70.7 oldu. Kovid-19'un en çok etkilediği sektörlerin başında gelen perakende, hizmet ve inşaat sektöründeki güven endeksleri de yükseldi. Analistler, ekonomide 4 ana sektörün tamamında artış olmasının Kovid-19 sürecinde hızlı düşen güven endekslerindeki hızlı toparlanmanın üçüncü çeyrekte büyüme tarafına yansıtacağını belirtiyor. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak da, "Ekonomimiz adım adım yeniden yükseliyor" dedi. Haziranda 55.5 olan hizmet sektörü güven endeksi temmuzda yüzde 20.2 artarak 66.7'ye yükseldi. Perakende ticaret sektörü endeksi yüzde 9.6 artarak 94.6 oldu. İnşaat sektörü endeksi de geçen ay 78 iken bu ay yüzde 11.6 artarak 87'ye ulaştı. Sektörel güvende 100'ün altı kötümser, 100'un



üzere iyimser duruma işaret ediyor. Merkez Bankası'nın imalat sanayisinde faaliyet gösteren 1.749 işyeriyle yaptığı İktisadi Yönelim Anketi'ne verilen yanıtlarla belirlenen imalat sanayisi genelinde kapasite kullanım oranı da temmuzda bir önceki aya göre 4.7 puan artarak yüzde 70.7 seviyesine yükseldi.

Reuters'e göre bu yıl ekonomi daralacak, seneye genişleyecek

Reuters'in yaptığı ankete göre ise, Türk ekonomisi bu yıl

koronavirüsün etkisi ve düşen talep nedeniyle daralacak, ancak önümüzdeki yıl yeniden büyüyecek. Ülke içinde ve dışında 42 ekonomistin katılımıyla yapılan ankete göre Türk ekonomisinde bu yıl yüzde 4,3'lük bir daralma bekleniyor. Salgının etkisini hissettirdiği ikinci çeyrekte yüzde 3,1'lik bir küçülme öngörülüyor. Ancak ekonominin önümüzdeki yıl yüzde 4,5 oranında büyümesi bekleniyor. Corona virüsü salgını öncesinde hükümetin 2020 yılı

için yüzde 5 oranında büyüme tahmini bulunuyordu. Türk ekonomisi son olarak 2009 yılında yüzde 4,7 oranında daralma yaşamıştı. 2010-2018 yılları arasında ortalama büyüme oranıysa yüzde 5'in üzerinde gerçekleşmişti. Ankete katılan ekonomistler, Merkez Bankası'nın bu yılın sonuna kadar politika faiz oranını yüzde 8'e kadar indireceğini tahmin ediyor. Türkiye'nin kriz öncesi gayri safhi yurt içi hasıla değerine de 2022 yılının ortalarında ulaşabileceği tahmin ediliyor.



FEEDERS FOR WEAVING
AND KNITTING MACHINES



KNITTING



© VITONOTODSIGN 2018



VISIT US

Hall 8.1 Stand C109



ITMA 2019

ÖRMECİLER KORONA GÜNLERİNİ DEĞERLENDİRİYOR



Fikri Kurt
ÖRSAD Başkanı

Covid 19 hastalığının Çin'deki belirtileri ortaya çıktığında tekstilciler olarak biraz heveslendik. Zira Avrupa Birliği'nin siparişlerini Türkiye'ye yönelteceğini düşündük ve sektörde bir beklenti oluştu. Öyle de oldu. Siparişlerin arttığını görmeye başladık. Ama mart ortasında hastalık belirtileri Türkiye'de

de çıkınca tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de üretim tamamıyla durdu. Nisan ve Mayıs aylarında İŞKUR'un verdiği kısa çalışma ödeneği sayesinde, herkes çalışanlarını mağdur etmemek adına işleri yolunda gitmeyen gerek tekstilden gerekse tekstil dışından birçok sanayici, bu

desteklerden faydalanmakta. Kısa çalışma ödeneği hala devam ediyor. Devletimize bu konuda müteşekkirimiz. Başta Sağlık Bakanımız olmak üzere, bilim adamlarından, doktorlarımızdan, hemşirelerimizden, sağlık sisteminin tüm emekçilerinden Allah razı olsun. Haziran başlarında normalleşme ile şirketlerimiz yeniden çalışmaya başladı. Sağlık Bakanlığı'nın çok olumlu tedbirler alması neticesinde hastalık ile ilgili çok ciddi sağlık sorunları yaşamaksızın, bugün de çalışmaya devam edebiliyoruz. Temmuz ve Ağustos ayları içerisinde belki de en parlak yıllarımızdan birisini geçirdik. Siparişlerimiz arttı. Bu sayede salgın dönemindeki yaralarımızı sarabildik. Bugün itibariyle de işlerin oldukça hareketli olduğunu söyleyebilirim. Bu sıkıntılı dönemde ihracattaki artış, tekstilde hızla dönen çarkların oluşturduğu ivmeye çok şey borçlu. Bu hareketlenmenin sebebi şu: Geçtiğimiz yıllarda Temmuz ve Ağustos ayları Avrupa'nın tatil dönemine gelen ölü aylardı. Ama Avrupa da stokunu erittiği için şu an itibariyle tüm tekstil makinelerinin, daha ziyade kalın fayn, çift plaka, eşofman kumaşı yapanların ve üç iplik makinelerinin tam kapasitede çalıştığını söyleyebilirim. Tonlarca sipariş var. Şu anda dışarıya fason iş vermek istiyorum, işimi yaptıracak yer bulamıyorum. Sadece ince fayn dediğimiz süprem makinelerindeki siparişlerimiz diğerleri kadar yoğun değil. Ama örmeciler olarak mutlu olduğumuzu ve şükrettiğimizi ifade etmek istiyorum. Çünkü başka sektörlerle kıyasladığımızda tekstil sektörü dış ticaret açığını engelleyen, ticaret fazlası veren çok önemli bir sektör. Rakamsal büyüklüklerimizi korumak, bu zorlu süreçte çok önemliydi. Sektör olarak kayıplarımız telafi etme yolunda devam ediyoruz. Devletimizden de Allah razı olsun. Ancak bu süreçte de bazı firmalarımız

mağdur oldu. Sanayici ve sanayicinin yanında çalışan kişiler eğer kayıt altında ise, o firmalar bu süreci kayıpsız kapattı diyebiliriz. Ama kayıtsız çalışmışsa, o kişinin devletten ya da İŞKUR'dan bir beklentisi olamaz. Bu zihniyetteki insanlarımız evlerine götürdükleri aşla ilgi sıkıntı yaşamıştır. Bir de devletin ve kamu bankalarının üç ay ertelenmeli desteklerinden yararlanan firmalar oldu. Devletin sanayicinin ayakta kalması ile ilgili olarak SSK, vergi ötelemesi gibi kolaylıklar çok önemlidir. Ama tek ödemeyi yapamayan firmalar üç ay sonra bunları ikişer ikişer nasıl ödeyecek? Eğer işletmeler tasarruflı giderse, ayağını yorganına göre uzatırsa, genel gideri ile ilgili hesaplarını doğru yaparsa sorun yaşamaz. Ama bu süreçte bazı firmaların da kapanma riski olduğunu da söylemem gerekir. 2020'nin birinci çeyreğinde Çin'deki siparişlerin Türkiye'ye kayması sektörümüzü hareketlendirirken, salgının Türkiye'yi vurduğu ikinci çeyrekte ise işlerimiz durma noktasına geldi. Üçüncü çeyrek toparlanma, dördüncü çeyrek ise bunun meyvelerini yeme dönemidir. Hastalığın yayılmasının önüne geçilmez ise gerek dünya gerekse Türk ekonomisi çöker. Buna da müsaade edilmez. Evinize sadece çalışarak eklemek götürebilirsiniz. Biz ikinci çeyrekte çok önemli dersler aldık. Tedbirlerimizi aldık. Bundan sonraki süreçte de insanlarımızın daha duyarlı olması ve işyerlerinde sosyal mesafeye ve hijyene dikkat etmeleri lazım. Tüm işyerlerimizde iş sağlığı ile ilgili tüm önlemlerin alınması gerekir. İşyerinde maske takılmalı ve eller sık sık yıkanmalı. Ayrıca her gün işyerine giren işçinin ateşinin ölçülmesi lazım. Bir toplantıyla işçiler bilgilendirilmeli, ateşi olanların işyerine gelmemesi ver mutlaka hastaneye başvurusu bu arkadaşlara anlatılmalı. Bu bilinci oluşturmamız lazım. Hepimiz duyarlı olmak zorundayız.



Mahir Macit

ÖRSAD Genel Sekreteri

Özellikle Mart başlarında korona salgını ülkemizde baş gösterdiğinde, tedbirler alınmaya başlandı. Bunlar neticesinde işyerlerinin bir kısım önlemler alması ya da seyrek çalışma gibi görüşler gündeme geldi. Ama benim işletmem ufak olduğu için bu süreçte çalıştım. Süreci bu anlamda hafif atlattım. İşsizlik veya vergi avantajlarının hiçbirinden faydalanmak istemedim. Çünkü imkanı olan aslında bu tip durumlarda devlete yardımcı olmalı. Devlete bir nebze de olsa nasıl faydalı olabilirim düşüncesiyle bu destekleri almadım. Söz konusu olan ülkemiz. İmkanlarımız ölçüsünde borçlarımızı ödeyebileceğimi düşündüm ve bundan kaçmadım. Tüm işçilerime maaşımı tam ödedim. Hatta zam yaptım. Onların da tereddütleri vardı, bunları engellemek istedim. Allaha şükür işletmemiz de kapanmadı. Var olan durumlarda bir takım bahanelere sığınarak bundan istifade etmek istemedim.

Sektörümüzde birçok arkadaşımızın benzeri bir düşünceye sahip olduğunu düşünüyorum. Süreci istisnalar hariç normal seyrinde geçirdik. Beni en çok etkileyen olay, sektörümüze büyük hizmetler veren Mertsan Makine'den Atilla Demirbaş'ın Nisan ayında, Dündar Tekstil'den Murat Dündar'ın da geçenlerde bu hastalık sebebiyle vefatı oldu. Bu arkadaşlarımızın özellikle kısa aralıklarla vefat etmesi, ister istemez bizleri etkiledi. Bu insanlar bizim ve sektörümüzün tanıdığı insanlardı. Bu salgının ne kadar ciddi olduğunu birebir yaşadık. Bu konuda işçilerimizle, ailemizle, yakınlarımızla el ele ve sağlıklı şekilde atlatmanın yollarını aradık, Bakanlığın tüm şartlarına uyduk. Sağlık bakanlığının duyarlı açıklamalarını, canlı sunumlardaki ifadelerini dinledik ve sürecin bir paydaşı olduğumuzu hissettik. Bu ülkede yaşatan her vatandaşın bu kurallara uyması gerekir. Sektörümüz

geneli itibarıyla büyük firmalar biraz daha fazla etkilenmiş olabilirler, zira çok sayıda çalışanları var. AVM'lerin kapanması gibi durumlar da sektörü elbette etkiledi. Mart ve nisana ait ödemelerin ötelenmesi neticesinde Devlete olan borçlar Ekim gibi ödenmeye başlayacak. Mali gücü iyi olmayan firmalar bu durumdan olumsuz etkilenebilir. Dikkatli olmak gerekir ama borcu ötelemenin de bir sonucu yok. Diğer futbol maçlarının seyircisiz olması, forma ve benzeri tekstil ürünlerinin üretimini durdurdu. Bu imalatta bugünlerde sıkıntılar başladı. Koronanın başladığı Wuhan kentinde ilk seyircili maç oynandı. Bu sürecin de kademeli bir oturuş düzeniyle seyirciye dönmesi gerekiyor. Bu konuda bir çözümün olması gerektiği kanaatindeyim. Elbette maske, mesafe ve hijyen çok önemli, herkesin buna dikkat etmesi gerekir. HES kodu da güvenliği bir anlamda garantiliyor. Bu süreçte

ÖRSAD olarak elbette bir şeyler yapmak isterdik ama her türlü toplu etkinliğin yasaklanması sebebiyle bunları yapamadık. Ramazan ve İftar programımızı yapamadık. Dergimiz de bu sebeple biraz gecikti. Ama sonuçta hayat devam ediyor. Tarihin her döneminde benzeri sıkıntılar olmuştur, salgınlar önceden de vardı. Dünyada iletişimin de etkisiyle, haberi çabuk alınan bir hastalık yaşıyoruz. Umarız tedavisi de kolay olur, aşısı bulunur. Ticari olarak bizler uzun vadeli çalışıyoruz. Salgın gösterdi ki çok uzun vadeli çalışmak doğru değil. Hayatın sürmesi için ekonomi gerekiyor. Sadece çeklerle bu iş olmuyor. Vadelerin kısılması, nakde dönülmesi gerekiyor. Ama toplum yapısı olarak bu işleri çabuk unutturuz. Umarız vadeler eski uzun sürelerine dönmez. Ekonomimiz altyapımız çok büyük değil. Herkes kendi sermayesini kullanıyor. Ama devletimizin bürokrasi anlamında, özellikle Maliye Bakanlığı'nın sürekli mevzuat değişikliği yapması çok yanlış. Mali müşavirler mevzuatlara yetişemiyor. Salgın süresince aynı işi yapan firmaların bir kısmı mücbir sebep sınıfına girdi, bir kısmı giremedi. Mevzuat karışıklığı sebebiyle. Bürokrasinin bu anlamda mükellefleri çok zora soktuğunu düşünüyorum. Bunlarla alakalı bir farkındalık ya da tutarlılık yok. Vergilerin ödenebilir olması gerekir. Bu süreçte vergi oranlarının ödenebilir seviyeye çekilmesi gerektiğini düşünüyorum. Ödenebilir olursa herkes vergisini öder. Korona virüs denilen bu hastalık şunu gösterdi: Yerli imalatın ne kadar önemli olduğunu. Makinanın kendisinin ve iğne, yağ, benzeri yedek parçalarını ülkemizde ürettiğini gösteriyor. Yedek parçalar dile gelse, ben bu ülkede üretilmek istiyorum diyecek. Ülkemizde bunların alması üretilir. Şu anda bunları üretmeye çalışan arkadaşlarımıza da başarılar diliyorum. Bizler de örmeciler olarak bu arkadaşları desteklemeliyiz.



Gökmen Aydınlı

Biray Kumaş / ÖRSAD YK Üyesi

Salgının Türkiye’de görülmesini takiben, 20 Marttan itibaren siparişler iptal edilmeye başlandı, ardından da Nisan ve Mayıs aylarını kapalı geçirdik. Hazirana kadar iki ayda anca 7 ton kumaş üretmişizdir. Hazirana gelindiğinde ise iptal edilen siparişler yüzde 95 oranında yeniden talep edil-

di ve bizler de bu siparişleri Ağustos başı teslim edildi. Elimizde en fazla yüzde 5’i kaldı. Ama Nisan-Ağustos arası kendi öz kaynaklarımızla idare ettik. Bu süreçte vade uzatmak isteyen ya da malı geri almak istemeyen müşterilerimiz de oldu. Bugün itibariyle işler bir miktar hareket-

lendi. Temmuz ve Ağustos ayları Türkiye’de örme için ölü sezon olarak değerlendirilir ama geçen yıla göre bu yılın Temmuz ve Ağustosunda satışlarda ciddi bir artış olduğu gözleniyor. Yılsonu geldiğinde hedeflerimizi yakalayabileceğimizi düşünüyorum. Ama bu durum tüm piyasa için böyle midir, ya da tüm piyasayı doyuracak bir iş yoğunluğu var mıdır, bilemem. Dövizdeki artış ihracatçının lehine bir durum. Ama piyasanın vadeler konusunda nasıl tepki vereceği, bu parametrelerin yılsonunda nasıl bir enflasyon doğuracağı, bu enflasyonun çalışan maaşları üzerinde nasıl bir tesir yaratacağı gibi soru işaretleri var. Kırılgan bir yapımız var diyoruz ve tüm dünyada üretim ve ihracatta bir daralma olduğu kesin. Bu durumun bize olası etkileriyle henüz karşılaşmadığımızı düşünüyorum. Eylülde geri ödemesi başlanacak kredilerin piyasaya etkisini şu anda tahmin edemiyoruz. Son iki aylık hareketli süreçte işleri rast gitmeyen insanlar, bu ödemelerde doğal olarak zorlanacak. Kısa çalışma ödeneği, firmalarımızın maliyet yükünü düşürdü. Biz de firma olarak bu avantajdan iki ay süresince yararlandık, çünkü işçilik maliyetleri örme sanayisinde çok önemli bir kalem. Bu konuda rahat bir nefes alabilmek önemliydi. Ama tüm dünyada bu süreç nasıl yönetilecek, bilmiyoruz. Dünya da hazır değil, bir belirsizlik var. Bundan sonraki süreçte dünya ticareti belki de yeniden yapılacaktır. Bu çerçevede konvansiyonel pazarlama yöntemleri gözden geçirmeli, dijital ortamda pazarlama konusunda kendimizi geliştirmek zorunda olduğumuz bir dönemin içerisindeyiz. Kendimizi dijital dünyaya hazırlamamız, eğitmemiz, yeni bir şeyler öğrenmemiz gereken bir süreç

yaşıyoruz. Zira bu süreç beklediğimizden çok daha uzun yaşanabilir, ‘Yeni Normal’ bir hayat tarzına dönüşebilir. Bu krizin olası pozitif etkilerinden birisi tüm dünyada Çin’e karşı bir tepki olması. Bu tepkinin tekstilde Türkiye’nin lehine işleyeceğini tahmin ediyorum. İşletme gideri diye bir gider kalemi örmede maalesef hiç göz önüne alınmıyor. Ama bir şirket yeniliklere ayak uydurmuyorsa, Ar-Ge’ye bir pay ayıramıyorsa hep yerinde kalmaya mahkumdur. Bu ekonomik bir parametre. Karlılıklarımızı artıracak sistemlere yönelmemiz gerekiyor. İşçi maliyeti en büyük gider kalemi ama bir işçi maaşıyla bir aile geçinebiliyor mu, bu da ayrı bir soru. Bizim satış fiyatlarımız çok düşük. Karlılıklarımızı doğru hesaplayamamak en önemli sorunumuz. Herkes Inditex sertifikası peşinde ama bir firmanın tüm çalışanlarının özlük haklarının verilmesi, tüm fiziksel şartların çalışmaya uygun olması ve iş sağlığı ve iş güvenliğinin yüzde yüz sağlanması şartı var. Bu kalemlerin her biri, aynı zamanda birer maliyet. İşte bu maliyetleri karşılayacak bir karlılık şart. Krizleri yönetecek öz sermayeniz olmazsa krizleri yönetemezsiniz. Dolayısıyla fiyatlar gözden geçirilmeli. Kira fiyatları ve politikası gözden geçirilmeli. Tüm sektörler için geçerli olacak biçimde Türkiye’nin tüm maliyet analizlerinin yeniden yapılması, Devlet Planlama Teşkilatıyla devlet tarafından alttan gelen maliyetlerin azaltılması ve Devleti şirketimize adeta ortak eden vergi politikalarının gözden geçirilmesi gerekiyor. Ege’deki güzellim pamuktan vazgeçip Güney’deki sıradan pamuğa mahkûm kalmamak gerekiyor. Türkiye’nin yıllık pamuk ihtiyacını Türkiye’den karşılaması gerekiyor.



Mustafa Vıcal

ÖRSAD Genel Sekreter Yardımcısı

2017 ve 2018 yıllarında döviz kurlarında yaşanan artışlar ve sözde darbe girişi gibi etkenler neticesinde ekonomiye ve tekstil sektörüne bir durgunluk hakimdi. Ancak 2019 yılı aslında herkesin memnun olduğu bir yıl olarak kayda geçti. Makineler döndü, faaliyetlerimiz devam etti. Geçmiş yılların karlılıkları olmasa da, 2019'da zarar eden ya da kapanan şirket olmadı. Dolayısıyla 2020'ye herkes büyük bir heves ile girdi. Ancak 2019 Aralık ayında Çin'de salgının çıkması sonucu tüm bu planlar alt üst oldu. İlk başlarda Çin'de yaşanan bu durumun Türk ekonomisine olumlu etkileri olabileceği düşünülürdü. Ama artık dünya global bir köy haline gelmiş durumda. Biz de hammadde kaynaklarımızın önemli bir kısmını Çin'den temin ediyoruz. Çin'deki salgının bize olumlu yansıtacağı düşüncesi çok doğru bir düşünce değildi. Zira dünya üzerinde

herhangi bir ülkede yaşanan olumsuzluklar tüm dünyayı etkileyebiliyor. Salgının kısa sürede Avrupa'ya yayılması ve bu yılın mart ayında Türkiye'de ilk vakanın görülmesiyle bu hayalin gerçekleşmeyeceğini idrak ettik. Okullar, işletmeler, ibadethaneler kapandı. Tüm ülkeler kendi kabuğuna çekildi. Sokağa çıkma kısıtlamalarıyla birlikte birçok işletme sıkıntı yaşadı. Örne sektörü Avrupa ülkelerine hitap ediyor, Avrupa'dan siparişler durunca bizde de işleri durdurdu, üretimde ciddi bir daralma yaşandı. Bu, elbette işletmelerin öngöremediği bir durumdu. Firmalar kapalı olduğu dönemde personele yıllık izin kullandırdı ya da ücretsiz izin gibi seçenekler gündemde oldu. ÖRSAD olarak ziyaret ettiğimiz her üyemiz fason fiyatlarından şikâyetçi. Maliyeti 1 TL olan bir işin fasonunu 1,10 TL'ye yapmak bu süreçte örmecilerimize

pahalıya patladı. Fason yaparken maliyet hesaplarını, işçilik masraflarını, aşınma payı bedelleri ve tazminat gibi giderleri düşünerek fiyat belirleyebilen firmalar krizi küçük hasarlarla atlattı. Bizler örmeciler olarak birer sanayiciyiz. Bir sanayici birkaç aylık bir kriz durumunda kendi giderlerini karşılamıyorsa burada gözden geçirilmesi gereken hususlar vardır. Örmeci bir sanayicidir, örmeci gücünün farkında olmadığı için, maalesef 4-5 aylık bir bocalamada tökezleyiveriyor. Üyelerimiz maalesef günü kurtarma adına ticaret yapma yoluna çok gittiler. Bu da işlerin durduğu noktada işletmelere büyük zararlar verdi. Bu tip olaylardan ders çıkarmamız gerekiyor. Bu süreçte devlet teşvikleri oldu. Bundan yaralanan üyelerimiz de oldu. ÖRSAD olarak bizden destek isteyen tüm firmalarımıza bu noktada danışmanlık yaptık. Mali

müşavir ve danışmanlarımız firmalarımızın bu devlet desteklerine nasıl ulaşılacağı konusunda destek sağladılar. Devletin sanayiye sağladığı destekler bu dönemde çok önemliydi. Devlet bir yardım paketi açıkladı diye, çalışanın maaşını çok rahat ödeyebilecek işletmelerin dahi bundan yararlandığı, hatta gayrimenkul yatırımı yapmasına yönelik duyularımız da var. İşleri iyi olmasına rağmen devletin imkanlarından yararlanan firmaların olması üzücü. Devlet hepimizin devleti. Bizim bu devlete destek olmamız gerekiyor. Maske, tulum ve tıbbi tekstil malzemeleri üretimi yapan işletmeler bu süreçten olumlu etkilendi. Onlar adına sevinsek dahi, örne sektörü genelinde mayıs sonuna kadar geçen dönem kayıp bir dönemdi. Haziran, Temmuz ve Ağustosta çok ciddi iş yapan parkurlarımız oldu. Üç iplikte boş makine bulmak imkansız hale geldi. Ama bazı parkurlarda da hiç iş olmadı. Yani karlılıklar ve kazançlar firmaların makine parkuruna göre değişkenlik gösterebildi. Bugün itibarıyla ise durum şöyle: Geçmiş yıllarda işletmeler uzun vadeli ve uzun terminli siparişler alabiliyordu. Bugün çok kısa terminli, daha düşük tonajlı siparişler geliyor. Anlık olarak bir hareket var ama firmalar bir ay sonrasını tahmin edemiyor. Kovid'in aşısının bulunması ve Avrupa'nın yani pazarımızın rahatlamasıyla bu belirsizlik ortadan kalkacak. Gerçekçi olmamız, kendimizi kandırmamamız gerekiyor. Ya öleceğiz, ya da olacağız diye bir söz var. Ölmediyse bir şekilde, bununla yaşama-ya alışacağız. Evlere kapanarak bu hayatın geçmeyeceğini kabul etmemiz gerekiyor. Dünya Sağlık Örgütü gelecekte bu tip salgınların olabileceğini belirtiyor. Artık yeni bir normal var. Buna uyum sağlayarak yaşamak zorundayız. Bizi çalışmak kurtaracak.



Vahit Dikilitaş

ÖRSAD YK Başkan Yardımcısı

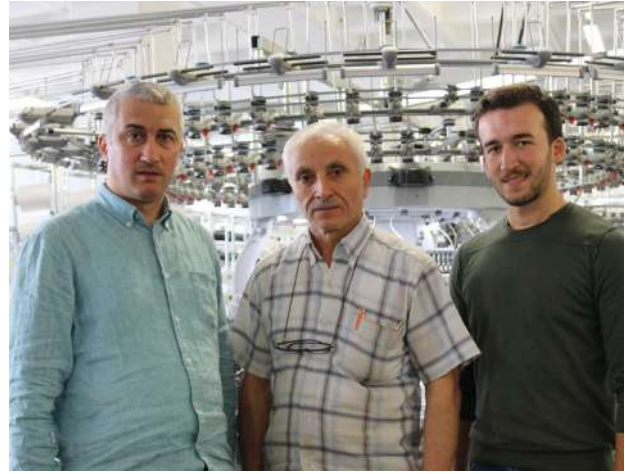
Nisan ortası, nisan sonu gibi elimizde kalan siparişleri tamamlayabildik. Birçok arkadaş gibi biz de şirketi kısa açıp, çalışıp iş bitince kapattık bir dönem. İşletmenin açık kalması durumunda vardiyaları düşürerek geçtirdik. Şu anda işlerimizde bir hareketlilik var. Avrupa düşük adetli ama hızlı teslim isteyen siparişleri bize veriyor. Türkiye'nin tedarigi çok güçlü. Avrupa da artık stoklu çalışmıyor. Yüklü siparişler değil ama parça parça siparişler bizi hareketlendirdi. Uzak doğudan üç ayda eline geliyordu, biz 40 günde teslim ediyoruz. Tercih edilmemizin en önemli sebebi budur. Kısa dönem çalışma ödeneğinden iki ay kadar biz de faydalandık. Şu anda normale döndük ve tam kapasite çalışıyoruz. Doların yükselmesinin yansımaları oldu, tek bir makinenin iğne, platin ve yağ değişimi bugün 30 bin TL'ye patlıyor. Diğer yandan fason fiyatları hala çok düşük, enerji maliyeti ise çok yüksek. İnsanlar sürekli çalıştığı için moralleri yerine geliyor ama korkarım ki fason bu fiyatlarla yapılırsa birçoğu çalışa çalışa batacak gibi gözüküyor. Sadece güçlü olanlar ayakta kalacak. İşletme sermayesi varsa, entegre bir işletmeye ayakta kalacak. Tavuk kuluçkaya ilkbaharda yatar. 20 civcivimiz var derler, ama sonbahara kadar kaç hayatta kalır, bilinmez. Bu borçlar geri çağrıldığında sıkıntı olabilir. İnsanlar çalışalım da nasıl olursa olsun diyerek maliyet hesaplarını yanlış yapıyorlar. Sektörümüzün en ciddi sıkıntısı bu. Birbirimizi çok vuruyoruz. En büyük düşmanımız kendimiziz. Eskiden herkes malını peşin satardı, şimdi dört ay vade var. Bu durum nakit akışını krize sokuyor. Ekonomide de bir belirsizlik var. Bu süreçte örmeciler olarak birbirimize kenetlenmeliyiz.



Mustafa Baş

Bafsan Tekstil / ÖRSAD YK Üyesi

Süreçte işi olan çalıştı, işi olmayan da kapattı. Kendi firmamda bu süreçte yüzde on civarında bir düşüş yaşadım. Ama piyasa genelinde yüzde 50'den fazla düşüşler olduğunu duyuyorum. Teşviklerden yararlanma gereksinimi duymadım. Çalışan bir işletme olduğum için duyarlı davranmak ve çalışmayanın, maddi sıkıntı çeken sanayicilerimizin hakkına saygı göstermek istedim. Çalışanlarımın maaşlarını da eksiksiz verdim. Ne zaman duyarlı ve bilinçli olursak, sosyal mesafeye dikkat edersek bu illetten o zaman kurtuluruz. Bu daha çok sektörel değil sosyal bir mesele. İnsanlarımızı duyarlı olmaya davet ediyorum. Dinimiz gereği ellerimizi yıkamamız fitratımızda var, bu yüzden şanslıyız. Ama sosyal mesafeye maalesef hiç dikkat etmeyen bir toplumuz. Tedbir bizden, takdir Allaha.



Murat Bahat

Bahat Tekstil

Her şey yolunda gitti. Bir sorun yaşamadık. Mecburen kapatmam gereken dönemde kapattım. Sonra gün aşırı ve hafta aşırı izinler yaptık. Nisanda önemli kayıplarımız oldu. Ama sonrasında işler düzeldi. Kısa çalışma ödeneğine başvurduk ve bundan istifade ettik. İşlerimiz normal seyrinde devam ediyor. Şirket içinde hastalığın bulaşmaması ile ilgili uyarı ve temizlikleri yaptık ve kalabalığı azaltma yolunu seçtik, elemanları çok bir arada tutmadık, şükürler olsun bir rahatsızlık da olmadı. Eylül ekim gibi kamu bankaları borçları ve ertelenen taksitler başladığında çifter çifter bunların ödenmesi uygulamanın çok yanlış olduğunu düşünüyorum. Vergi, SSK ve Kamu bankasına olan kredi borçlar çifter çifter olacak, bu ciddi bir sıkıntı olabilir.



Erol Taşdemir
Öztaş Kompresör

İşler çok kötü. Sadece yatırımı düşünen işletmeler yeni makine alıyor ama çok az böyle işletme var, artık kimse mecbur kalmadıkça makine almıyor. Bizim işlerimiz yatırıma yönelik işler olduğu için bizi daha kötü vurdu. Allahtan belli bir müşteri portföyümüz var ve teknik servis hizmetimiz sayesinde ayakta duruyoruz, onun dışında makine satışları durdu. Desteklerin hiçbirinden yararlanmadım. Hak etmediğim bir şeyi almak benim hoşuma gitmiyor. Eğer dükkanımı kapsatsaydım tamam, ama biz dönüşümlü çalıştık, bazen 1 hafta on gün kapattık, ama işimizi hep sürdürdük. Bu kredi ve desteklere başvurmadık. Kur yükseldiğinde piyasada bir durağanlık olur. Kur sabit kalınca da hareketlenme yaşanır. KDV'nin, sanayinin canlanması için yüzde 10'a düşürülmesini talep ediyoruz, yüzde 28 gerçekten çok büyük bir yük bu süreçte. Salgın ne zaman dip yapar bilemiyoruz. Birçok firma sahibi şirketinin başında değil, yöneticiler işbaşında olmayınca ödemenizi de zamanında alamıyorsunuz, yeni yatırımlar da olmuyor.



Ferhat Altınpınar
Altınpınar Örmeler

Hafta haftayı tutmuyor. Çok bir yoğunluk yok. Bir hafta iyi, bir hafta kötü. Yüzde 20 kapasitedeyiz diyebilirim. İnsanlar gıysiden önce gıdayı düşünüyor artık. Bunda da haklılar. İnsanlar şok oldu. Teşviklerden yararlanmadık. İşletmemde ben de bizzat kendim elemanlarıyla çalışıyorum. Bu süreci çalışarak aşacağız inşallah. Ama insanlar sağduyulu olmalı, sağlık kurallarına dikkat etmeli. Sektörümüze Allah yardım etsin, durum iç açıcı değil. Kriz çıktığında Çin'den bize iş gelecek diye sevenler vardı. Ben bir limited şirketim, 20 jakar makinem var. Çin'deki bir limited şirkette 400 makine var. Türkiye Çin'in yanında marketin yanındaki seyyar satıcı gibi kalır. Kendimizi Çin'le kıyaslamayalım, kimse Çin'den vaz geçmez. Adam 3,5 tonluk örme makinesini sıfırdan üç günde imal ediyor, biz burada demiri bükemiyoruz. Ama hala ders almadık. İstanbul'da çalışan Afgan ve Özbeğe ayda en az 200 bin dolar maaş ödeniyor. Ülkedeki para dışarıya gidiyor. Okumaya karşı değilim ama okumayacak insanlar okuyacak insanın hakkını yemesinler, çalışınlar, bize çalışacak insan lazım. Bir de maskelerimizi her zaman takalım!



Atilla Ceylan
Tushe Tekstil

30 senelik ticaretimizde bir sürü kriz yaşadık. Stratejilerle, şansımızla ya da ticari bilgimizle hepsini atlattık ama bunu hayal bile edemedik. Tüm dünya etkilendi. Çok ani gelişti. Başlangıçta küçük önlemler aldık, borçlarımızı ödeyip kafamızı rahat hale getirmeye çalıştık. Pandemi Martta Türkiye'de patlayana kadar tüm siparişlerimizi teslim etmeye, tüm borçlarımızı ödemeye odaklandık. Salgın patladığında ise devletin öngördüğü tüm kurallara uyduk. Çalışanlarımızın ve kendimizin güvenliği için ilaçlama şirketleriyle anlaştık, maskeyi zorunlu kıldık, dışardan gelenler için banko sistemi oluşturduk, yüz yüze görüşmelerin önüne geçtik, hijyene ve sosyal mesafemize dikkat ettik. Çok dışarıda olmadık, teknolojiden yararlandık. Ama piyasanın olumsuzluğu bizi de etkiledi. Krizde önce fırsatçılar ortaya çıkıyor. Ödemesini ötelemek ya da mallarını almak istemeyen firmalarla mücadele ettik, bu süreçte öz kaynaklarımızın gücüyle ayakta kaldık. Temmuz ayından itibaren yeniden üretimde yüzde 80'lere ulaştık. Yılı geçen yılın rakamlarıyla kapatabileceğimizi düşünüyorum.



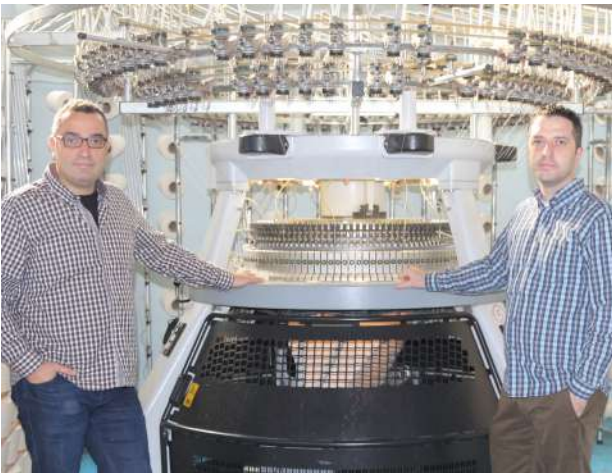
Şinasi Parlak
BFS Örme

Kriz bizde martta patladı. Zaten işler biraz zayıftı ama bir anda vurunca müşterilerimiz paniğe kapıldı. Üç tip tepki yaşandı. Kimi müşteri hiçbir siparişi iptal etmedi, kimisi ürünlerinizi kesip üretime girdiyse-niz tamam ama girmeyenleri durdurun dedi, bir kısmı da siparişlerini tamamen iptal etti. Örme sektörünün çok niş bir alanı olan ihracat odaklı fantezi jakar türünde organik re-cycle ürünler üreten bir firma olarak Avrupa’da yaşanan belirsizliklerin ardından bizim siparişlerimiz yüzde 50’nin üzerinde durdu. Bu süreçte eksik çalışma ödeneğinden hala faydalanıyoruz, bu anlamda bize gerçekten fayda sağladı bu uygulama. Tekstilde bazı marka firmalar yazlık koleksiyonlarını dahi çıkarmadı. İnsanlar tüketim olarak AVM’ye gidemedi. Bu durumdan hepimiz bir ders çıkarmak durumundayız. Biz hep sipariş gelecek gibi borçlanıyoruz. Borçlanma adına çok dikkatli olmalıyız. TL ile aldığımızı TL ile, dolarla aldığımızı dolarla satmalıyız. Üst kalite üretimlere devam etmek, bu süreçte moda sanayisinin alacağı pozisyona göre tavır almak durumundayız. Çevreci ve sürdürülebilir ürün yapmak çok önemli.



Ahmet Yılmaz
Sava Makine

Pandeminin ilk görüldüğü hafta kapattık. Ardından çalışmaya başladık ve hep işimizin başında bulunduk. Ancak bu belirsiz süreçte makine satışlarımız neredeyse tamamıyla durdu, tüm pandemi sürecinde iki adet makine sattım. Kovan imalatımız da yüzde 10'lara kadar geriledi. Şu aralar piyasalar biraz hareketlenir gibi, makine satışında çok olumlu görüşmelerimiz var, ama hala somut bir şey yok. Bu süreçte Devlet desteğini gösterdi, elemanlarımıza maaş yardımı, stopaj yardımı, sigorta yardımı sağladı. Bu işin nereye varacağını kestiremiyorum. Dalgalanmalar çok büyük. Vaka sayıları bir azalıyor, bir artıyor. Örme işi Avrupa’ya göbekten bağlı. Avrupa mahvolmuş durumda. Ölüm oranları çok yüksek. Avrupa tüketmediği sürece bizim üretmemizin hiçbir anlamı yok maalesef. Avrupa ne zaman almaya başlarsa biz de o zaman işimize gerçek anlamıyla döneriz. Örme piyasasında günlük, dükkânı döndüren küçük hacimli işler var, ama 50-100 tonluk siparişler yok. Dolayısıyla sektör günü kurtarmaya çalışıyor.



Murat ve Arif Sabuncu
Sim İplik

Öncelikle ilk bir ay tesisi kapattık. Açtıktan sonra da sosyal mesafeye çok dikkat ettik. Dışarıdan gelen şoför ve pazarlamacıları tesislerimizin içerisine almamaya çalıştık. Hijyene önem gösterdik, çok şükür şu ana kadar da olumsuz bir şey yaşamadık. Ancak kapasiteler yüzde 15'lere kadar geriledi. Bu süreçte elimizde olan çekler ötelenince biraz dengemizi kaybeder gibi olduk. Çünkü biz hiçbir borcumuzu, kiramıza varıncaya kadar, ötelemedik. Hatta bu borçlar için bir kamu bankasından üç ay ödemesiz bir kredi kullandık, bize can suyu oldu. Kendi yağıyla kavrulan bir şirket olduğumuz için bizler çok olumsuz etkilenmedik. Pandeminin 2021 Şubat’ında biteceğini düşünüyorum. Hayat normale döndüğünde geri dönüşümüz gerçekten çok iyi olabilir, zira dünyada Çin’e karşı büyük bir tepki var. Bu tepki Türk sanayicisinin işine yarayacaktır diye düşünüyorum. Ülke olarak ekonomik bir darboğaza girmez isek, önümüzdeki yılın Türk tekstili için çok iyi bir yıl olacağını düşünüyorum. Bu olumsuz süreçte fason vadelerinin 30 günlere gerilemesini de olumlu bir not olarak sunmak istiyorum.



Emrah Gözen

Assos Örne

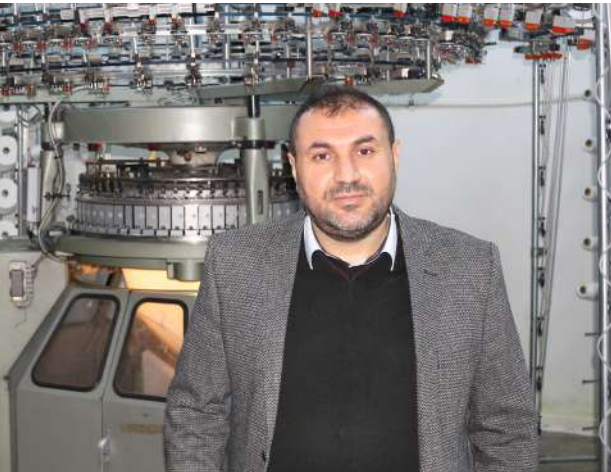
Bizde de ciddi bir düşüş yaşandı ama bunu fırsata çevirip Ar-Ge'ye yöneldik. 15 gün şirketi kapattık, bir ay motivasyon amaçlı arada bir görüştük. Mayıs sonu itibariyle çok iyi çalışıyoruz. Üç aydır Pazar dahil yedi gün çalışıyoruz. Bu yılın mayıs, haziran ve temmuz ayında geçen senenin rakamlarına kıyasla işlerim yüzde 50 arttı. Ben Eylülde genelde üst segmentte başlarım. Puntalı, kalın fine kumaşlar başlayacak, bu da işleri biraz daha hareketlendirir diye düşünüyorum. Bir kamu bankası kredi imkanından faydalandım. 20 gün kadar da kısa çalışma ödeneğinden faydalandık. Pandemi patlamazsa işimiz iyi ama ikinci dalga büyük gelirse çok büyük sıkıntı olur. Öz sermayesi büyük firmalar da eridi, beş senedir her yıl bir kriz var. Artı kötü niyetli esnaf zaten kalmadı, herkes var olma savaşı veriyor.



Murat Kuş

Finteks

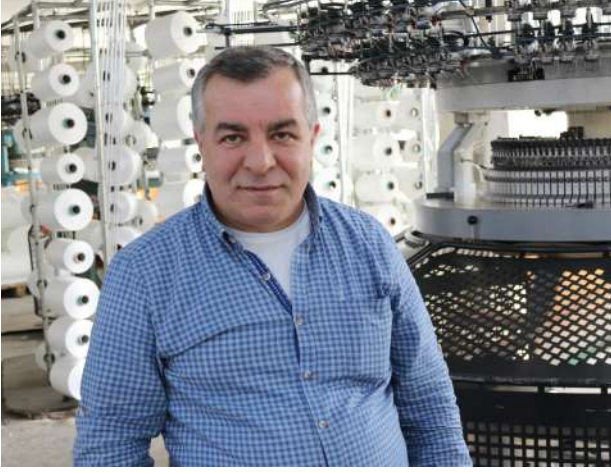
Süreçte 55 gün kapalı kaldım. Sonrasında ufak tefek çalıştık. Korona tedbirlerine dikkat ettik. Yüzde 30 oranında bir düşüş yaşadık diyebilirim. Ama son günlerde dolardaki artış koronadan daha büyük sıkıntı yarattı. İplikçi fiyatın ne olduğunu bilmeyince iplik göndermedi, iplik gelmeyince örmeci çalışmadı. On gün iplik bekledim. Kredilerden yararlanma gereği duymadım. İnancım gereği faizli hiçbir işe bulaşmam. Devletin kısa çalışma ödeneğinden yararlandım. Önümüzdeki iki ayı doldurdum. İşlerim iyi, üç makine ile başladım on oldu, beşi de yolda. Yeni, büyük bir yere taşınmak istiyorum. 2000 metrekare yer için 50 bin TL kira istiyorlar. İnsanlarımızın tamamen ahlaki bitmiş, tamamen fırsat ekonomisi var. Ülkenin durumu belliyken, üretimde çarklar durmuşken, üreticiye devletin sahip çıkması gerekirken, nasıl oluyor da mal sahipleri bu kadar astronomik ücretler talep edebiliyorlar? Serbest ekonomi piyasası, bu kadar mı serbest? Ben üretmezsem ülke nasıl kalkınacak, o kira nasıl ödenecek? Devletimizin bu konuya el atmasını rica ediyorum.



Yavuz Dönmez

Melita Örne

Mart ve nisanda kapattık. Sokağa çıkma yasağı süresince siparişler iptal oldu. Mayıs'ta acil işlerimizi yaptık. Haziran ve temmuz aylarında kısmen çalışmaya başladık Yüzde 50 kapasite. Kısmi çalışma ödeneğinden faydalandık ama kredi çekmedik. Vadelerin çok değiştiğini görmedim ama kendini tekel gibi gören ara malzemeciler yani likra, sim gibi ithal ürünleri satanlar bizden peşin para talep ediyorlar ve bence ayıp ediyorlar. Yıllardır çalıştığımız firmaların 'Parayı gönder, malı al' demesi kırıcı oluyor. Bizler de bu firmaları eliyoruz ve onlarla çalışmıyoruz. Ben ümitliyim. Ülke olarak büyük avantaj ve potansiyelimiz var. Hiç ümitsiz değilim, bunu da fırsata dönüştüreceğiz. Bu, küresel bir sıkıntı. Herkesi etkiledi. Avrupa ne kadar kötüyse, biz de o kadar kötüyüz.



Mithat Saçlı

Mitek

Devletin ve bankaların sağlamış olduğu hiçbir destekten yararlanmadık. Yaklaşık 150 günlük bir iş zararımız oldu. Ardından var gücümüzle çalıştık. Son iki ay çok iyi geçti ama dövizde yaşanan hareketlenme ve belirsizlik yeniden piyasada bir durgunluğa sebebiyet verdi. Yine de şükretmek lazım. Piyasada bir endişe ve korku var. Artık stok olayı tamamen bitti. Artık herkes sadece sipariş üzerine iş yapıyor. Bu gün on ton ipliği varsa örüyor, yarın elinde iplik yoksa duruyor. Belirsizlikten dolayı herkes malı değil, parayı elde tutma yolunu seçiyor. Firma olarak tüm sağlık önlemlerimizi aldık. Dikkat edilmesi gereken üç şeye, yani sosyal mesafe, maske kullanımı ve el hijyenine devam ediyoruz. Tedbirlerimizi alıyoruz ve çalışmaya devam ediyoruz. Önümüzdeki günlerde piyasa şartları neyi gösterirse ona hazırlıklı olmaya çalışıyoruz.



Naim Demir

Sefa Örne

Üç ay çalışmadık. 15 Martta kapattık, Haziranda açtık. Bu süreçte hiçbir ödeme almadık, ödeme yapamadık. Sonrasındaki 1,5 ay toparladık. Ama son 15 gündür piyasada yeniden bir durulma var. Rekabet çok. İş var, ama kar marjı yüksek değil maalesef. Eski günleri mumla arıyoruz. Maliyetler arttı. Satışlarımızın yüzde 80'inin dolar üzerinden olması bir avantaj. Dövizle çalıştığımız için döviz farkından dolayı bir avantajımız var. Karı bu sağlıyor ama fason fiyatımızı hala yukarı çekebilmiş değiliz. Maske dağıttık, şirketimizi dezenfekte ettik ama yabancı işçiye dayalı bir sektör olduğumuz için çok bilinçli çalışanlarımız yok. Devlet desteklerinden faydalandık. O ödemeler geri çağırıldığında işler durmadığı taktirde kendi yağımızda kavrulabileceğiz. Ama yeniden evden çıkamaz olursak, o borçlar da ödenemeyebilir. Çalışsak çark dönüyor. Paramı müşteriden alamayınca, kendi ödemeni de yapamıyorsun. Bu, bir döngü. Temennimiz hayatın normale dönmesi, tesislerimiz kapanmasın, çarkımız dönsün.



Faruk Baydar

Özmeriç Örne

Çok şükür, işlerimiz iyi, her şey rayına oturdu. İlk 45 gün çalışmadık, sonrasında ise işler yavaş yavaş başladı. Temmuz başından itibaren işlerimizin maşallahı var diyebilirim, tam kapasite çalışıyoruz. Şükürler olsun firmamızda da hiçbir sağlık sorunu yaşamadık. Devlet desteklerine ya da kamu bankalarının verdiği kredilere başvurmadan, kendini yağımızla kavrulduk. Ancak son birkaç haftadır dolar kurundaki dalgalanma ve artışlardan dolayı kimse önünü göremiyor. Dışardan gelen hammaddelerin hepsi dövizle geliyor ve firmalar bu zamları anında fiyatlara yansıtıyor. Bir varil yağ geçen sene 2.800 TL iken şimdi 5100 TL oldu. Bunlar büyük maliyetler. Tüm hammaddelerimizde fiyatları iki katına çıktı. Yine de salgında ikinci bir dalga yaşanmadığı takdirde işlerimizin giderek iyileşeceğine inancımı koruyorum.



Mehmet Karacan
Abide Örne

Şu altı yedi ay gerçekten sıkıntılıydı. Biz çalışmak istedik. İlk patladığında personeli ikiye böldüm, dönüşümlü çalıştırdım. Avrupa pazarı kapanınca işler de otomatik olarak yarıya düştü. Hazirana kadar sokağa çıkma yasakları ve belirsizlik bizi etkiledi. İki ay için kısa çalışma ödeneği desteği aldık. Döviz bir yere oturmuyunca hepimizi sıkıntıya bırakıyor çünkü bir sürü ara mal kullanıyoruz. Sabit olsa pozisyonumuzu ayarlayacağız. 6.80-7.50 arası büyük dalgalanma. Euro dolar paritesinde de dalgalanma var. Herhalde küresel bir sorun. Kriz dönemlerinde en kolay feda edilen gider kalemi Ar-Ge oluyor. İstedığımız yatırımları yapamadık. Yurtdışı seyahatlerini yapamadık, dünyanın nabzını tutamadık. Herkes ilk olarak kendi giderlerini stabilize etmeyi çalıştı. Bundan sonraki dönemde vaka sayılarında anormal artışlar olursa daha sıkıntılı günler yaşanabilir. Borçların vadesi geliyor. Allah kredi kullanmış kişilere kolaylık versin. Vakalar artarsa onların işi çok zor, sıkıntı büyüyebilir.



Nevzat Aytakin
Organik Tekstil

Mart ve nisanda kapattık. Sokağa çıkma yasağı süresince siparişler iptal oldu. Mayıs'ta acil işlerimizi yaptık. Haziran ve temmuz aylarında kısmen çalışmaya başladık. Yüzde 50 kapasite. Kısmi çalışma ödeneğinden faydalandık ama kredi çekmedik. Vadelerin çok değiştiğini görmedim ama kendini tekel gibi gören ara malzemeciler yani likra, sim gibi ithal ürünleri satanlar bizden peşin para talep ediyorlar ve bence ayıp ediyorlar. Yıllardır çalıştığımız firmaların 'Parayı gönder, malı al' demesi kırıcı oluyor. Bizler de bu firmaları eliyoruz ve onlarla çalışmıyoruz. Ben ümitliyim. Ülke olarak büyük avantaj ve potansiyelimiz var. Hiç ümitsiz değilim, bunu da fırsata dönüştüreceğiz. Bu, küresel bir sıkıntı. Herkesi etkiledi. Avrupa ne kadar kötüyse, biz de o kadar kötüyüz.



Abdullah Başpınar
Kervan Makine

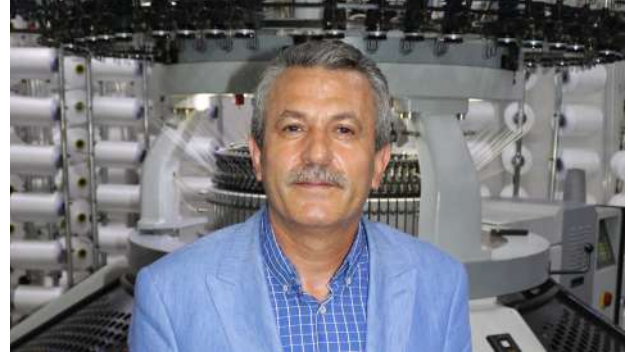
Nisan ve mayısta tamamen kapalıydık. Hazirandan itibaren yüzde 80 normale döndük diyebilirim. Kısa çalışma ödeneğinden faydalandık. Üç ay bunu kullandık. Ben SSK, vergi gibi tüm borçlarımı ödedim. Sonra ne olacağı belli olmaz. Bu riske girmedim. Ama bence bu borçlar taksitlendirmeli, ikişer ikişer ödemek bazı firmaları sıkıntıya sokar. Ama devler gerekeni az da olsa yaptı. İthalata bağımlı ihracat var. Ara mallar çok önem taşıyor. İğneyi adam Euro ve dolarla alıyor. Vergiler yükseltildi ama onun zararını da biz çekiyoruz. Keşke Devlet KOSGEB üzerinden faizsiz kredi verse, piyasaya destek açısından çok doğru bir hamle olur bu. Bundan sonra hayat normal olmayacak. Dünyada ve Türkiye'de ekonomiden siyasete yeniden bir yapılanma yaşanıyor. Herkes konumunu belirlemeye çalışıyor. Türkiye'de de sıkıntılar olacak. Buna kimisi doğum sancısı, kimisi de kriz diyebilir. Ama bir gerçek var ki, bir değişim var. Bu bize ekonomik olarak nasıl yansır, ona bakmak lazım. Ama doğum gerçekleşene kadar bir sıkıntı olacak.



Abdullah Yıldız

Ayyıldız Tekstil

Herkesten farklı bir şey yaşamadık bu süreçte. 20 Mart gibi kapattık, Mayıs'ta açtık. Ardından ilk siparişler gelmeye başladı. Haziran'da toparladık, Temmuz ve Ağustos ise oldukça iyi gidiyor. Bazı üretici firmalar mal yetiştiremiyor. Özellikle likracılar. Biz Türk milleti hiçbir şeyden yılmayız ve her duruma uyum sağlarız. Bu süreçte Devlet desteklerinden de faydalandık. KGF desteklerinden faydalandık. KGF sayesinde devletin bizlere çok büyük faydası oldu, devletten Allah razı olsun. Koronadan dolayı çok dışarı çıkamıyoruz, işlerimizi telefon üzerinden ya da internet üzerinden yürütüyoruz. Ben her geçen gün işlerin daha da iyi olacağı görüşündeyim. Biz sektör olarak buradan kayıp vererek çıkmayız. Tekstil, Türkiye'de çok güçlü bir sektör.



Recep Temür

Karasahin Örmecilik

Koronavirüs çıktığından beri şirketimizi kapatmadık. Ancak üretimimiz ve bunun paralelinde satışlarımız yüzde 30 seviyesinde azaldı. Teşviklerden yararlandık. Bu bize can suyu oldu. Özellikle KGF fonlarından faydalandık, bizlere can suyu oldu. Bir dönem ücretsiz izin uygulamamız oldu, devlet karşıladı. Bu virüsün 2012 Eylül'üne kadar gündemde olacağını düşünüyorum, dolayısıyla bununla yaşayacağız. Sanayi üretmeye devam ediyor. Biz hiç durmadık. Ama önlemlerimizi de aldık. Maskesiz girişi yasakladık, 15 günde bir ilaçlama yapıyoruz. Çalışanların ve dışardan gelenlerin ateşleri düzenli olarak ölçülüyor. Bununla yaşamayı öğreneceğiz. Piyasada vade neredeyse kalktı. Bu, biz örmecilerin işine gelen bir durum. İnsanlar nakitleri ölçüsünde peşin çalışıyor. Fasonlarda vade neredeyse kalktı, artık vadeler iki ayı



Ömer Mutlu

Agent Tekstil

Mart, nisan ve mayısta hayat adeta durdu. İthalatçı bir firma olduğumuzdan yurtdışındaki firmalar da kapalıydı. Haziran, temmuz ve ağustos ise diğer üç ayın kaybını yüzde 60-70 oranında telafi etti. Bu şekilde devam ederse yılsonu hedefleri tutabilir. Seamless, çorap ve kapitone örgü işleri çok iyiydi. Bu firmaların bize katkısı sayesinde ivmeyi yukarı çıkarttık. Jakarlı örgüde bir durgunluk vardı ama düz örgü daha iyi durumdaydı. Biz, kısa çalışma ödeneğinden yararlandık. Ben borçlarımızı öteleme yolunu seçmedim ama öteleyen firmalar önümüzdeki süreçte sıkıntı çekebilir. Pandemiden dolayı tüm dünya etkilendi ve aşısı bulunana kadar bu etki sürecek. Bunların artışı da olacak, eksisi de. Türkiye Çin'den dönen ciddi siparişleri alma durumuna geçti. Bu, bize neticede artı yansıtacak. Yılsonuna kadar çok özel bir durum olmadığı sürece olumlu yansıtacağını düşünüyorum.



Cihan Türk

Birteks

Bizim için hayat bir hayli zor geçti. Ticari olarak herkesi olduğu gibi bizi de ciddi manada olumsuz etkiledi. Tahsilatta büyük sıkıntılar yaşadık. Bugün daha iyi durumdayız. Durumunu toparlayamayan arkadaşlarımızın da olduğunu duyuyorum, bu yüzden şanslı hissediyoruz. Devlet olmasaydı çok zor durumda kalırdık. Devlet desteklerinden yararlandık ve bu sayede ayakta kaldık. Haziran başından bu yana işlerimiz iyi. Şu an mal yetiştiremiyoruz ama eski karlılıklarımız yok. Fabrikalardan yeterince ürün gelmiyor, vardiyalar henüz tam oturmamış. Tüm fabrikalar en çok yüzde 60-70 kapasiteyle çalışıyor. İthal hammadde sıkıntısı arttı. Bu da iç piyasada sıkıntı yaratıyor. Özellikle spandex iplik ve elyaf ürünler vergilerin artmasıyla ithal edilemiyor. Bu tip hayati ürünlerin temininde ve termininde ciddi sıkıntılar var. Vergi politikasından dolayı ithalatçı mal getiremiyor, buradaki hammadde de yeterli değil. Sentetik iplik bulmakta ciddi sıkıntılarımız var.

DEVLETİN KOVİD-19 DESTEKLERİ

Koronavirüs yüzünden tüm işletmeler çok önemli maddi kayıplar da yaşadı. Bu zararları azaltmak adına pandemi boyunca sanayici ve üreticilere sağlanan destekleri sizler için biraraya getirmek istedik. İTKİB'in geçtiğimiz günlerde açıkladığı rapordan faydalanarak hazırladığımız bu haberde örmecilerimizi bu desteklerden haberdar etmek istedik...





ITKIB'in geçtiğimiz günlerde yayınladığı 'KOVID-19 Kapsamında Ülkemizde Alınan Önlemler ve Devlet Destekleri' başlıklı araştırmada sanayici, üretici ve ihracatçılara sağlanan destekler iki ana grupta inceleniyor. Bunlar: Finansal destekler, ihracat işlemlerine yönelik destekler ve çalışma hayatı ile ilgili destekler. Dilerseniz bu desteklerden kapsamlı bir şekilde bahsedelim:

1- FİNANSAL DESTEKLER:

KREDİ GARANTİ FONU KEFALET LİMİTLERİ

- KGF'nin sağladığı kefaletlerin bakiye tutarı 250 milyar TL'den 500 milyar TL'ye artırılmıştır.
- KGF'nin kefalet limiti 25 milyar TL'den 50 milyar TL'ye çıkarıldı.
- Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası'na kredinin açılış tarihinden itibaren başlamak üzere bireysel ve işletme kredilerinde 96 ay, yatırım kredilerinde ise 156 ayı aşmamak üzere birden fazla yapılandırma yapabilme ve kredinin vadesini değiştirme imkanı getirildi.
- Hazine ve Maliye Bakanlığına kefalet limiti:
 - Kobi tanımını haiz yararlanıcılarda azami 12 milyon TL'den 35 milyon TL'ye,
 - KOBİ tanımı dışında kalan tüzel kişi yararlanıcılar için ise azami 200 milyon TL'den 250 milyon TL'ye çıkarıldı.
 - Kefalet limitlerinin 31 Aralık'a kadar; KOBİ tanımını haiz yararlanıcılar için 50 milyon TL
 - KOBİ tanımı dışında kalan tüzel kişi yararlanıcılar için ise azami 350 milyon TL olarak uygulanması hüküm altına alındı.
 - Başvurular Türkiye Halk Bankası, Vakıfbank ya da Ziraat Bankası üzerinden yapılabilmektedir.

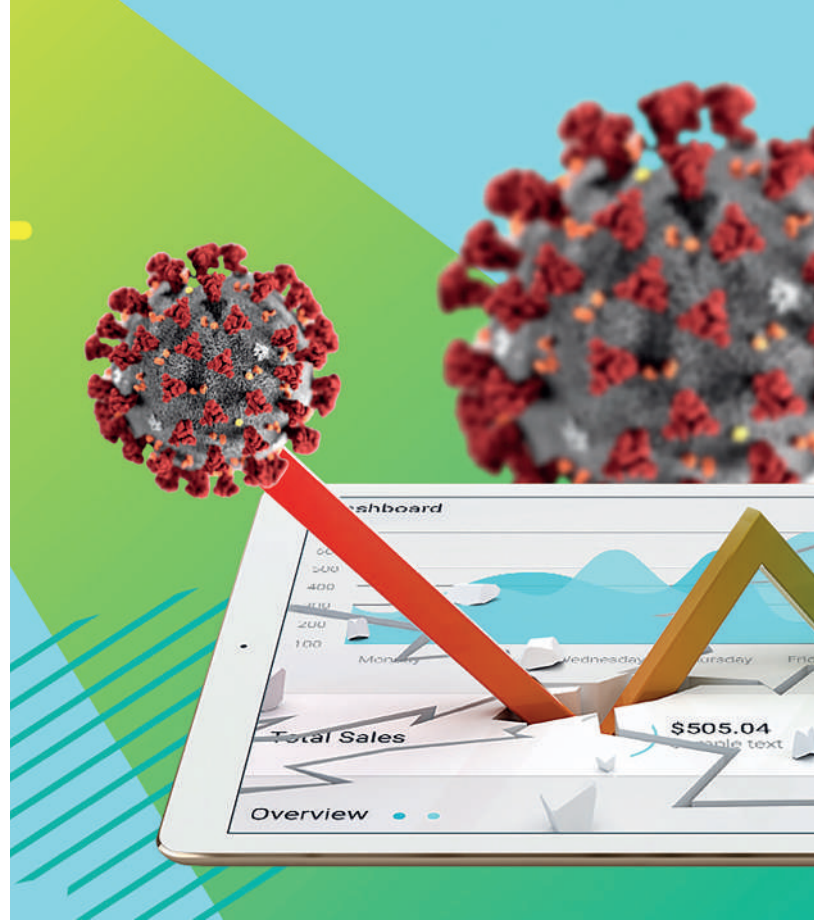
*Detaylı bilgi için: <http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/>

ÇEK ÖDEME DESTEK KREDİSİ VE EKONOMİK İSTİKRAR KALKANI KREDİ DESTEĞİ

- Çek Ödeme Destek Kredisi ve Ekonomik İstikrar Kalkanı Kredi Desteği ile istihdamda azaltma yapılmaları ön koşulu ile;
- Çek Ödeme Destek Kredisi (KOBİ ve KOBİ Dışı İşletme bazında 1-10 Milyon TL tutarında)
- Kredi Desteği (KOBİ ve KOBİ Dışı İşletme bazında 5-50 Milyon TL tutarında) verilmeye başlandı.
- Her iki kredi de 3 ay anapara ve faiz ödemesiz, toplam 12 ay vadeli ve yıllık yüzde 9.5 faizle alınabilecektir.
- Her iki destek için de
 - Yıllık ciro 0-25 Milyon TL için Azami 1 Milyon TL
 - Yıllık ciro 25-125 Milyon TL için Azami 5 Milyon TL
 - Yıllık ciro 125 Milyon TL üzeri için Azami 10 Milyon TL tutarlarında faydalanılabilecektir.

MERKEZ BANKASI DESTEKLERİ

- 18 Mart 2020 - 30 Haziran 2020 tarihleri arasında vadesi gelecek reeskont kredisi geri ödemelerine 90 güne kadar vade uzatım imkânı tanındı.
- Firmalar kredi kullanımına aracılık eden bankalara başvuruda bulunarak herhangi bir geri ödemede bulunmaksızın mevcut senetlerini 90 güne kadar daha uzun vadede bir senet ile değiştirebilme imkânı tanındı.
- Kredi taahhüt hesabı açık olan reeskont kredileri ile 18 Mart 2020 30 Haziran 2020 tarihleri arasında kullanılacak reeskont kredilerine 12 ay ek taahhüt kapatma süresi verilerek bu kredilerin taahhüt kapatma süreleri 24 aydan 36 aya uzatıldı.
- Mevcut reeskont kredisi azami vadesi 20.03.2020 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere kısa vadeli kullanımlar için 120 günden 240 güne, daha uzun vadeli



kullanımlar için ise 720 güne çıkarıldı.

- Mal ve hizmet ihracatçısı firmalara Türk Lirası cinsi ihracat ve döviz kazandırıcı hizmetler reeskont kredisi kullanılacak ve bu kredilerin toplam limiti 60 milyar TL olacaktır.

BDDK DESTEKLERİ

- Kredi geri ödemelerine esneklik tanındı. Gecikmeye giren kredilerin takipteki kredilere aktarılması süresi 90 günden 180 güne çıkarıldı. Uygulama 31 Aralık 2020'ye kadar sürecektir.
- Yeniden yapılandırılmış olan kredilerin geri ödemelerine esneklik getirildi. Bir yıllık izleme süresi içerisinde anapara ve faiz ödemesi 30 günden fazla geciken ya da bu süre içerisinde bir kez daha yeniden yapılandırılmaya tabi tutulan kredilerin tahsil imkanı Sınırlı Krediler Grubuna (3. Grup Krediler) alınması şartı kaldırılmıştır. Uygulama

31 Aralık 2020'ye kadar sürecektir.

KOSGEB DESTEKLERİ

- Dezenfektan, koruyucu elbise, gözlük, maske, eldiven gibi ürünleri yerli üreticilere KOSGEB'den 10 milyon liraya kadar destek sağlandı.
- KOSGEB'in geri ödemesi olarak verdiği destekler kapsamında 30 Haziran 2020'ye kadar olan alacaklar 3 ay ertelendi.
- KOSGEB Tarafından Uygun Koşullarda Finansal Destek Sağlanması Amacı ile:
 - Yatırım ve işletme kredi üst limiti KOBİ başına 300.000 TL'de 3 milyon TL'ye çıkarılmış,
 - Kredilerin vadesi 48 aydan 60 aya uzatılmıştır.
 - Başvuru için: KOBİ'lere sağlanacak finansman desteğine ilişkin başvuru, değerlendirme ve destekten faydalanma koşulları ile iş ve işlem akışı KOSGEB ve bankalar ile



yapılacak protokollerle belirlenecektir.

BAKANLIK DESTEKLERİ

- Vergi Ödevlerinde ertelenmelere gidildi. Mücbir sebepten vergi ertelemelerinden yararlanabilme sorgusu için takip edilecek adımlar: interaktif vergi dairesi (www.ivd.gib.gov.tr) > Kullanıcı Girişi > BİLGİLERİM > 518 Sıra No'lu VUK Genel Tebliği Kapsamında Mücbir Sebep Durum Sorgusu.
- Muhtasar Ve KDV Tevkifatı İle SGK Primlerinin Nisan, Mayıs Ve Haziran Ödemeleri 6 Ay ertelendi.
- Tüm gelir vergisi mükellefleri mücbir sebep hali kapsamına alınmıştır.
- 22.03.2020 tarihinden 30/04/2020 tarihine kadar, nafaka alacaklarına ilişkin icra takipleri hariç olmak üzere, yurt genelinde yürütülmekte olan tüm icra ve iflas takiplerinin durduruldu.
- Faaliyetlerini durduran iş yerlerinin su faturası borç-

larının 3 ay süreyle ertelenmesine imkan tanınmıştır.

- Faaliyetleri durdurulan veya faaliyette bulunamayan işletmelerin yıllık ilan ve reklam vergileri ile yıllık çevre temizlik vergilerinin, faaliyetleri durdurulan veya

faaliyette bulunulamayan dönemlere isabet eden kısmı alınmaz.

- **TEDAŞ'a Ait Geçmiş Dönem Elektrik Tüketiminden Kaynaklanan Borçlar;** Ödenmemiş veya yapılandırılmamış olan alacakların asıllarının tamamının, 2021 yılının Eylül ayı sonuna kadar TEDAŞ'a iletilmek üzere dağıtım/ perakende satış şirketlerine veya TEDAŞ'a yazılı başvuruda bulunulması ve ödenmesi gereken tutarın ilk taksiti 2021 yılının Ekim ayının son gününe kadar ödenmek üzere ve her yıl ilk taksitin tekabül ettiği ayda toplam üç eşit taksitte ödenmesi şartıyla, bu alacakların ödenen kısmına isabet eden asıl alacağa olan eklentilerin tahsilinden vazgeçilmiştir.
- **Ar-Ge ve tasarım merkezlerinde yürütülen faaliyetler;** Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu kapsamında Bölge sınırları içinde yürütülen faaliyetlerin Bölge dışında da yürütülmesine 11/3/2020 tarihinden itibaren 4 ay süreyle sınırlı olmak üzere, Sanayi ve Teknoloji Bakanı tarafından izin verilebilecektir.

DiĞER DESTEKLER

- Nisan, Mayıs ve Haziran aylarında temerrüde düşen

firmaların kredi siciline "Mücbir Sebep" notu düşülmesine olanak tanındı.

- Devlet destekli alacak sigortası kapsamı genişleterek KOBİ'lerin alacaklarının garantilenmesi sağlandı. Bu kapsamda devlet destekli alacak sigortası 25 milyon TL'den 125 milyon TL'ye çıkartılmıştır.
- **Şirketler Kârın Yüzde 25'ine Kadarını Dağıtabilecek;** Sermaye şirketlerinde, 30 Eylül 2020 tarihine kadar 2019 yılı net dönem kârının yüzde yirmi beş 25 ile sınırlandırılarak şirket kaynaklarının nakit kâr dağıtımı yapılmak suretiyle azaltılmaması, şirketlerimizin mevcut öz kaynak yapılarının korunması ve ilave finansman ihtiyacının doğmaması amaçlanmaktadır.
- **ZİRAAT BANKASI:**
 - Firmaların kurumsal kart limitleri artırılabilecek.
 - Mevcut krediler 6 aya kadar ödemesiz dönem olmak üzere yapılandırılabilir.
 - Ödemesiz dönem, turizm gibi dönemsel faaliyeti olan sektörlerde 12 aya kadar uzatılabilir.
 - 31 Mart 2020 tarihine kadar taksit, faiz ve anaparasını ödemeyenler bu



döneme dair ödemelerini erteleyebilecek.

- Firmalara istihdam azaltmamak şartıyla 3 aylık dönem boyunca personel maaş gideri kadar ilave kredi limiti verilecek.

• VAKIFBANK:

- Kurumsal, Ticari ve KOBİ segmentinde yer alan müşterilerin düzenledikleri çeklerin ödenmesi amacıyla "Çek Ödeme Destek Kredisi" hazırlandı.
- Bireysel kredi müşterilerinin taksit, kredi kartı ödemeleri 3 aya kadar ertelenebilecek.
- Turizm ve şehir içi toplu taşıma dahil en çok etkilenen sektörlerle özgül krediler, 12 aya kadar ödemesiz dönemli olarak yapılandırılacak.
- Firmaların nakit yönetim limitleri artırılarak, bu limitlerden yapılacak ödemelere 3 ay ödemesiz, 12 aya kadar taksit imkanı verilecek.
- Firmaların, 31 Mart 2020 tarihindeki devre sonu faizleri de dahil olmak üzere 30
- Haziran 2020 tarihine kadar olan tüm anapara ve faiz ödemeleri konusunda esneklik sağlanmıştır.
- İşletmelere 3 aylık maaş gideri kadar uzun vadeli kredi kullanılacak.

• HALKBANK:

- 31 Mart 2020 tarihine kadar taksit, faiz ve anaparasını ödemeyenler bu döneme dair ödemelerini erteleyebilecek.
- Firmaların kurumsal kart limitleri arttırılacak.
- Banka müşterilerine 6 aya kadar ödemesiz dönemle kredilerini uygun vadeli yapılandırma imkanı sunulacak.
- Firmalara istihdam azaltmamak şartıyla 3 aylık dönem boyunca personel maaş gideri kadar ilave kredi limiti verilecek.
- Ödemesiz dönem, turizm gibi dönemsel faaliyeti olan sektörlerde 12 aya



kadar uzatılabilecek.

- Esnaf ve sanatkarların ödemeleri 3 ay süreyle ve faizsiz olarak ertelenebilecek.
- Halkbank tarafından tüm esnaf için "işletme ve finans desteği" ile "paraf esnaf kart desteği" paketlerini hayata geçirilecek.
- İşletme Finansman Desteği: 6 ay ödemesiz, 36 ay vadeli, 25 bin TL limitli, Hazine desteği yıllık %4,5 maliyetli.
- Paraf Esnaf Kart Desteği: Esnaf ve sanatkarlarımızın mal ve hizmet alımında taksitli ve vadeli işlem yapabilecekleri, nakit akışlarını düzenleyebilecekleri kart imkanı. 3 ay ödemesiz, 12 ay vadeli, 25 bin TL'ye kadar limitli.
- Çalışan sayılarında azaltma yapmayan tüm firmalara Halkbank, Vakıfbank, Ziraat Bankası, Vakıf Katılım ve Ziraat Katılım tarafından işe devam kredi desteği verilecek. 6 ay ödemesiz,

36 vadeli ve %7,5 yıllık maliyetli bu krediler cirosu 25 milyona kadar olan firmalarda azami 10 milyon TL, 25-125 milyon TL olan firmalarda azami 25 milyon TL, 125 milyondan fazla olan firmalarda azami 100 milyon TL biçiminde olacak.

- Firmalara kira ödemeleri konusunda destek ve esneklik sağlanmıştır. İl özel idarelerinin, belediyelerin ve bağlı kuruluşların mülkiyetinde veya tasarrufunda olup kiraya verilen taşınmazlara kira ödemeleri konusunda destek ve esneklik sağlanmıştır.
- Hazine taşınmazları üzerinde tahsisli olan ve faaliyetleri durdurulan ticari ünitelerden bu süreçte kira bedeli alınmayacak, açık olan ticari ünitelerde ise personel sayısı ve faaliyet süresi dikkate alınarak kira bedelinde indirim sağlandı.
- Teknoloji geliştirme bölgesinde yer alan firmalardan 2 ay boyunca kira alınma-

yacaktır. Ar-Ge ve tasarım firmalarının da 2 aylık kira ödemelerinin ertelenmesi hususunda talimat gönderilmiştir.

2- ÇALIŞMA HAYATI İLE İLGİLİ DESTEKLER

- **ASGARI ÜCRET DESTEĞİ**
- 2020 yılının tamamında Aylık 75 TL Asgari Ücret Desteği sağlandı.
- 17.04.2020 tarihinden itibaren 3 ay süreyle ahlak ve iyi niyet hallerine vb. uymayan haller dışında hizmet/iş sözleşmeleri feshedilemeyecektir.
- **İKİ AYLIK TELAFİ DESTEĞİ DÖRT AYA ÇIKARILDI**
- Telif Çalışma: Çeşitli sebeplerden dolayı işin durması, işyerinin tatil edilmesi veya işçinin talebi ile kendisine izin verilmesi

hallerinde, işçinin çalışmadığı sürelerin daha sonra çalışılarak telafi edilmesidir. Söz konusu hallerde işveren dört ay içinde çalışılmayan süreler için telafi çalışması yaptırabilir. Telafi çalışması, işçinin ücretini aldığı ancak çeşitli sebeplerden dolayı çalışmadığı bir süreyi sonradan çalışarak yerine getirmesidir.

- Dört aylık sürenin sona ermesi halinde artık telafi çalışması mümkün olmadığı gibi, işçinin telafi çalışması nedeniyle çalışmadığı sürenin ücreti de istenemez.
- Telafi çalışmaları, günlük en çok çalışma süresi olan 11 saati aşmamak koşulu ile günde 3 saatten fazla olamaz. Örneğin işyerinde bir işçi günlük 7 saat çalışıyorsa, telafi çalışmasıyla birlikte ancak 10 saat çalışabilecektir.
- İş Kanunu'nun telafi çalışmasını düzenleyen 64'üncü maddesine uyulmaması halinde bu durumdaki her işçi için idari para cezası verilebiliyor.

• **KISA ÇALIŞMA ÖDENEĞİ PROSEDÜRLERİ KOLAYLAŞTIRILDI**

- 23-03-2020 tarihinden itibaren başvuru şekli ve prosedürleri kolaylaştırılmış kısa çalışma ödeneği devreye alındı.
- **Kısa Çalışma Ödeneğine Nasıl Başvurulur?** Virüsten olumsuz etkilendiği gerekçesiyle kısa çalışma talep eden işverenlerin, buna ilişkin kanıtlarla birlikte 'Kısa Çalışma Talep Formu' ile 'Kısa Çalışma Uygulanacak İşçi Listesini' bağlı olduğu İŞKUR biriminin elektronik posta adresine www.iskur.gov.tr elektronik posta göndermek suretiyle başvuruları gerekmektedir.
- **Kısa Çalışma Ödeneğinin Kabul Edilme Kriterleri Nelerdir?**
 - İşverenin faaliyetlerinin 1/3 oranında azalmış ya da 3 ay boyunca toplam 4 hafta faaliyetlerin durdurulmuş olması,
 - İşçinin kısa çalışmanın başladığı tarihte, 450 gün

işsizlik ödeneği ve 60 gün kesintisiz sigorta prim ödeme şartlarını sağlamış olması,

- Zorlayıcı sebep gerekçeli kısa çalışma ödeneği başvuruları için uygunluk tespitinin tamamlanması beklenmeksizin, işverenlerin beyanı doğrultusunda kısa çalışma ödemesi gerçekleştirilecektir.
- Kısa çalışma ödeneğinden faydalanamayacak yada ücretsiz izne ayrılan çalışanlar için günlük 39,24 TL destek sağlanacaktır.
- **GÜNLÜK 39,24 TL NAKDİ ÜCRET DESTEĞİ**
- **Kimler Yararlanacak?** Ücretsiz izne ayrılan ve kısa çalışma ödeneğinden yararlanamayan işçiler ve iş sözleşmesi feshedilen ve işsizlik ödeneğinden yararlanamayan işçiler.
- **Ne Kadar Süre Ödeme Yapılacak?**
 - Ücretsiz izne ayrılanlar için ödeme süresi 17/4/2020- 17/7/2020 tarihleri

arasında ücretsiz izinli olunan süreler.

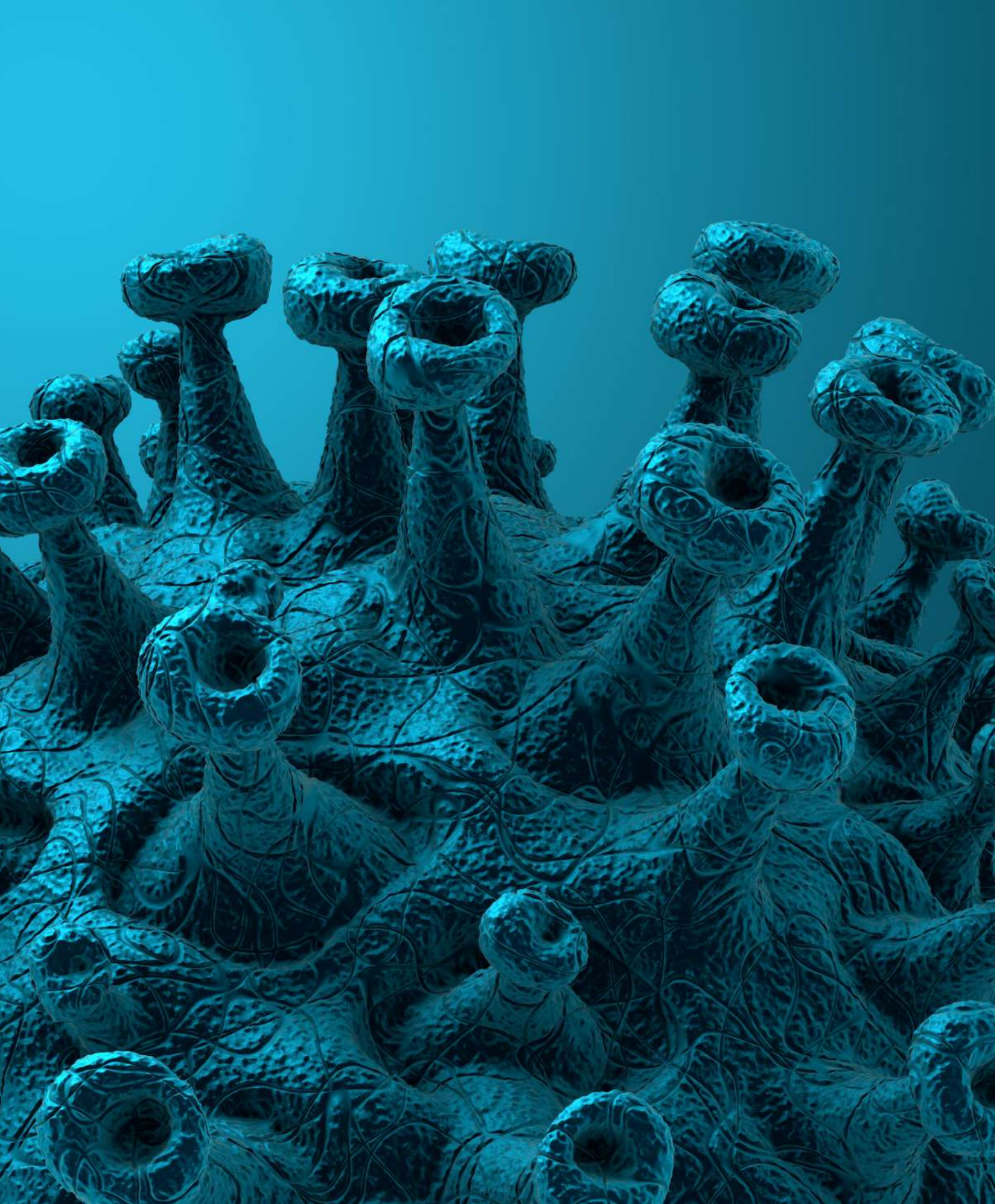
- İşsizlik ödeneğinden yararlanamayan işçiler için nakdi ücret desteğinin süresi 17/4/2020 - 17/7/2020 tarihleri arasında işsiz olarak geçen süreleri kapsar.
- **Ne Kadar Ödeme Yapılacak?** 39,24 Türk Lirası olarak belirlenen bir günlük tutardan damga vergisi düşüldükten sonra hesaplanan tutar ile ödemeye hak kazanılan gün sayısı çarpımı sonucu elde edilen tutara tekabül etmektedir.
- **Nereye Ödeme Yapılacak?** Banka PTT yoluyla işçinin kendisine ödenir
- **Ne Zaman Ödeme Yapılacak?** Her ayın 8 'inde ödemeye başlanır.
- **Başvuru Nasıl Yapılır?**
 - **İş Sözleşmesi Feshedilen İşsizler için:** İşsizlik maaşına başvurulduysa: 15/03/2020 sonrası iş sözleşmesi feshedilen ve işsizlik ödeneği başvurusuna rağmen hak kazanamayan işçi başvuru yapmayacaktır. İŞKUR otomatik ödeme tanımlayacaktır.
 - **İşsizlik maaşına başvurulmadıysa:** 15/03/2020 tarihinden sonra iş sözleşmesi feshedilen ancak işsizlik ödeneği başvurusu yapmadıysa işsizlik maaşı başvurusu yapacaktır. Başvuru <https://esube.iskur.gov.tr/> üzerinden gerçekleştirilir.
 - **Ücretsiz İzne Ayrılan ve Kısa Çalışma Ödeneğinden Yararlanamayan İşçiler için:** Başvuruyu işveren <https://uyg.sgk.gov.tr/> İşverenSistemi adresi üzerinden yapar. Başvuru ücretsiz iznin verildiği ayı takip eden ayın 3'üne kadar yapılır. Bu şartlardaki işçiler için ilgili aya ait eksik gün nedeni olarak " 28 Pandemi Ücretsiz İzin " seçilmelidir.



TESİSLERİMİZDE ALABİLECEĞİMİZ ÖNLEMLER

Koronavirüsten kendimizi, iş yerlerimizi ve çalışanlarımızı korumak amacıyla tekstil işletmelerimizde almamız gereken önlemleri sizlerle paylaşmak istedik. Sanayi ve üretimimizin aksamadan devam etmesi ve sağlığımızın korunabilmesi için bu önlemlere riayet etmek oldukça önemli...





2019 yılının son günlerinde önce Çin’de ortaya çıkıp bir salgın halinde tüm ülkeye yayılan ve kısa sürede yayıldığı tüm ülkelerde hükümetleri kısa süre içinde sıkı önlemler almaya mecbur bırakan Covid-19 yüzünden kamu ve özel sektör kuruluşları ile irili ufaklı tüm işletme ve işyerlerinde faaliyetler durdurularak, sokağa çıkma yasaklarına veya kontrollü dolaşıma varan uygulamalar devreye alınmak durumunda kalınmıştır. Bunun bir sonucu olarak da pek çok sektörde global tedarik zincirinin halkalarında da kopukluklar oluşmuş ve üretim faaliyetleri de durum normalleşene kadar askıya alınmıştır. Türkiye’de ilk vaka Mart 2020’de kaydedilmiş olup, Asya ve Avrupa ülkelerinde olduğu gibi ülkemizde de hükümet tarafından fasıllar halinde bir dizi önlemler alınmasını zorunlu kılmıştır. Hayatın yavaş yavaş normale dönmeye başladığı şu günlerde İTKİB, tekstil ve hazır giyim tesislerinde, şirketler tarafından alınması gereken hijyen ve güvenlik koşulları ile ilgili bir rapor yayınladı. Tekstil ve hazıriyim sektörlerindeki tüm çalışanların, taşeron ve alt yüklenici firmaların ve ziyaretçilerin uymaları gereken kuralları ve sergilemeleri gereken güvenli davranışları içeren bu rehberi örne sanayimizin değerli temsilcileri için derledik:

Şirket Giriş ve Çıkış Kapıları ile Bekleme Salonları Talimatı

Çalışanlara yönelik tedbirler:

- Çalışanları getiren tüm servisler kapı-turnike girişlerinde ateş ölçümü nedeniyle oluşabilecek yığılmayı önleme amaçlı olarak en az 20 m kadar uzakta veya lokasyonun durumuna göre uygun alanda indirme işlemine başlamalıdır.
- Tüm çalışanlar servislerden indikleri şekilde maskeli olarak giriş yapmalıdır.



- Vücut sıcaklığı turnike giriş kapılarında -varsa- termal kameralarla veya araçlı girişlerde manuel termometreler ile ölçülmelidir.
- Bakanlık genelgesine uygun olarak 37.5 C ve üzeri ateşi tespit edilen çalışanların şirkete girişi mümkün olmamalıdır.
- Yüksek ateş tespiti halinde, sağlık formu doldurularak, girişe yakın bölgede oluşturulan karantina odasında veya belirlenmiş benzeri bir alanda izolasyon sağlanarak sağlık ekibi kontrolünde bekletme ve ikinci bir ateş ölçümü yapılmalıdır.
- Yüksek ateş teyit edilirse, çalışanın iş yerine girmesine izin verilmeden 112 aranarak ve/veya tedbir alınmış sürücü ve kendisi maskeli olacak şekilde, servis aracı ile hastaneye yönlendirilmelidir.

Ziyaretçi / Nakliyecİ sürücüler / Bekleme salonları tedbirleri:

- Ziyaretçi girişleri sağlık kontrolformu ile içeri alınmalıdır.
- Tüm ziyaretçiler için kapı girişlerinde ateş ölçümü yapılmalıdır. 37.5C ve üzeri ateş tespit edilen ziyaretçiler izolasyon amaçlı karantina odasına veya belirlenmiş benzeri bir alana yönlendirilmelidir.
- Tüm ziyaretçiler kapı girişi itibariyle maske kullanmalıdır.
- Şahsi kargoların kapılardaki banko veya muhaberat ofislerinden kabulü iptal edilmelidir.
- Nakliyecİ sürücü giriş kayıtları güvenlik odalarına girmeden, dışarıdan mobil cihazlar ile yapılmalıdır.
- Ziyaretçilere/tedarikçilere girişlerde el dezenfektanı

kullanma imkânı sağlanmalı / kullanılmalıdır.

- Giriş yapan her nakliyecİ, tedarikçi ve ziyaretçiye maske kullanılmalıdır.
- Bekleme salonlarının genişliğine göre belirlenen sayıdan fazla ziyaretçi kabul edilmemelidir.
- Salonların giriş ve/veya çıkışında el dezenfektan sıvısı bulundurulmalıdır.
- Penceresi olmayan, havalandırma imkânı bulunmayan bekleme salonları kullanıma kapatılmalıdır.
- Bekleme salonlarının haftada 2 kez dezenfekte edilmesi sağlanmalıdır.
- Bekleme salonlarında masa var ise etrafındaki sandalye ve/veya koltuklar gerekli sosyal mesafeyi sağlayacak şekilde düzenlenmelidir.



Soyunma / Giyinme Odaları, Duş ve Tuvalet Alanları Kullanım Talimatı:

- Soyunma-Giyinme Alanı, çalışanların işe başlamadan ve iş bittikten sonra iş elbiselerini giyipçıkardıkları



alanı ifade etmektedir.

- El yıkama talimatı: Eller 20 sn. boyunca, avuç içleri, parmak araları, parmak uçları, el sırtları, bilekler ve başparmak çevresi olmak üzere sabunlu su ile yıkanmalıdır.
- Mümkünse soyunma-giyinme alanları kullanılmalıdır, yaptığı iş gereği soyunma dolabı kullanma zorunluluğu olan çalışanlar varsa da bu sayı asgari düzeyde tutulmalıdır.
- Soyunma dolabı kullanmayacak çalışanlara dönüşümlü giyim üzerine yedek iş elbisesi ve yaptığı işe bağlı olarak gerekiyorsa tulum temin edilmelidir.
- Tüm soyunma-giyinme alanları günlük olarak dezenfekte edilmelidir.
- Her soyunma-giyinme alanlarına firma tarafından içeriği şirket tarafından onaylanmış el dezenfektanı koyulmalıdır.
- Çalışanlar soyunma-giyinme alanlarına mutlaka maske ile girmelidir.
- Soyunma alanlarında kalma süresi sınırlandırılmalıdır.
- Soyunma dolapları arasındaki sosyal mesafeye uygun aralık bırakılmalıdır, bunun sağlanamadığı durumlarda fasılalı olarak soyunma alanlarına gidilmesi için çalışma saatleri buna göre planlanmalıdır.
- Soyunma alanları giriş - çıkışlarında sosyal mesafenin korunması için önlemler alınmalıdır.
- Soyunma odalarına gidiş ve gelişlerin yoğunluğunu azaltmak için kademeli olarak yapılması sağlanmalıdır.
- Soyunma odalarında kesinlikle birşey yenilip, içilmemelidir.
- Duşlar yasaklanmalı, sadece özel durumlar için izin verilmelidir.
- Pisuarlarda sosyal mesafeyi korumak için bir dolu, bir boş olacak şekilde bazıları kullanıma kapatılmalıdır.
- Soyunma odaları, tuvalet ve duşlarda bulunan kapı tutamakları, musluk, tırabzan ve elle temas edilen yüzeyler



ile tuvaletler her zaman-
kinden daha sık ve ayrıntılı
olarak temizlenmelidir.

- Yan yana olan lavabolar için sosyal mesafeyi korumak ve teması önlemek için bir dolu, bir boş olacak şekilde bazıları kullanıma kapatılmalı veya separatör yaptırılmalıdır.
- Tuvaletlerde el kurutma makineleri iptal edilmelidir.

Üretim Alanlarında, Ekipman Ve Makinalarda Hijyenik Ve Sağlıklı Çalışma Talimatı:

Bu talimatta geçen: Ekipman, El Aleti: Üretim ve bakım ekiplerince kullanılan makas, ölçü aletleri vb. her türlü bireysel kullanılan aletleri, ifade etmektedir.



Üretim alanlarına yönelik tedbirler:

- Üretim / vardiya başında yapılan işbaşı toplantıları sosyal mesafeye uygun yapılmalıdır.
- Üretim hatlarındaki planlamalar, çalışanlar arası sosyal mesafeyi koruyacak şekilde yapılmalıdır.
- Tüm çalışanlar maskeli olarak çalışmalı, maskeler vardiyada en az 2 kez değiştirilmeli, kullanımı biten maskeler uygun / belirlenmiş atık kutularına atılmalıdır.

Maske kullanım talimatı:

- Maskeye dokunmadan önce, ellerinizi su ve sabun ile temizleyin, su ve sabuna erişimin 8 olmadığı durumlarda

alkol bazlı bir el antiseptiği kullanın.

- Maskede delik ve benzeri hatalı durumun olup olmadığını inceleyin.
- Maskenin üst tarafı metal şeridin olduğu taraftır. Maskenin doğru tarafının dışarıya baktığından emin olun.
- Maskeyi yüzünüze yerleştirin. Maskenin metal şeridini veya sert kenarını, burnunu-
zun şekline göre kalıplayın. Maskenin alt kısmını aşağı doğru çekerek ağızınızı ve çenenizi kapatın.
- Maskenin üzerini ellerimizle kapatarak nefes aldığımızda kenarlardan hava sızıntısı olmadığını emin olun.
- Maske yanında koruyucu gözlük de kullanıldığı durumda gözlükte buğulanma oluyorsa maskenin yüze tam olarak oturmasını sağlayın.

Maskeyi çıkarırken:

- Kullanımı biten maskeler uygun / belirlenmiş atık kutularına atılmalıdır.
- Söz konusu atık kutuları Bakanlıkça yayımlanan genelgeye uygun olarak toplanmalı ve en az 72 saat bekletildikten sonra normal evsel atık statüsünde atılmalıdır.

- İki kişinin birbirine sosyal mesafeyi sağlamayacak şekilde yakın çalışması durumunda maskeye ilave olarak yüz siperliği veya koruyucu gözlük kullanılmalıdır.
- Mümkünse vardiya aralarında, mümkün değilse hafta sonları çalışma olmadığı zamanlarda tüm üretim alanları dezenfekte edilmelidir.
- İş kıyafetlerinin sıklıkla temizlenmesi virüs koruması için önem taşımaktadır, bu nedenle; kumaş yüzeyine takılan/yapışan virüsün havaya saçılmasını önlemek için kullanılan iş kıyafetlerini çıkardıktan sonra çok fazla hareket ettirmemeli, silme vb. işlemlerden kaçınılmalıdır. İş kıyafetlerinin, başkalarının iş kıyafetlerine teması da engellenmelidir.
- İş kıyafetleri mümkün olan her fırsatta 60°- 90° sıcaklıkta deterjanile yıkanmalıdır.
- Üretim alanlarında kullanılan su sebillerinin dezenfeksiyon aralığı artırılmalı, tek kullanımlık su kapları veya



- bireyselsu mataraları ile kullanılmalıdır.
- Üretim alanlarına ait WC'lerde tüm manuel musluklar fotoselli hale getirilmelidir.
- Atölye havalandırmaları ile taze hava girişinin artırılması optimizasyonu sağlanmalıdır.

- Havalandırma sistemi filtrelerinin periyodik kontrolü yapılmalıdır.
- Mola süreleri, birikmeleri önleyebilmek amacıyla mümkünse fasıllı hale getirilmeli ve/veya uzatılmalıdır.
- Aynı birime ait mola saatleri üretim süreci aksamayacak

- şekilde farklı zaman aralıklarına yayılmalıdır.
- Üretim sahasındaki panolara, ekranlara ve ortak alanlara bilgilendirme dokümanları konulmalıdır.

Ekipman, El aletleri ve Makinalara yönelik tedbirler:

- Bütün çalışanlar kendi ekipman ve çalışma alanlarının dezenfeksiyonundan kendisi sorumlu tutulmalıdır.
- Her kullanım öncesi ve sonrası, önceden dağıtılmış olan yüzey dezenfeksiyon malzemeleri kullanılarak dezenfeksiyon yapılmalıdır.
- Ortak kullanılan tüm ekipmanlar dezenfektanlı bez/havlu kâğıt ile temizlenmelidir. Bu temizlik şirketin çalışan sayısı ve fiziki özelliğine ve imkanlarına göre çalışma öncesi veya çalışma bittiği anda yapılmalıdır.
- Bu ekipman, ortak kullanımında olan ve elle temas edilerek kullanılan klavye, fare, el aleti vb. olarak düşünülmeli, tüm ekipman bu şekilde kontrol edilmelidir.
- Temizlik ve dezenfeksiyon işlemi yapılırken eldiven ve gözlükler kullanılmalıdır.





Eldiven kullanım talimatı:

- Eldiveni el yıkama yerine kullanmayın.
- Eldiven çıkarmadan önce ve eldiven çıkardıktan sonra eller mutlaka yıkanmalı.
- Eldiven giyilmesinin ellerin kontaminasyonuna karşı tam bir koruma sağlamadığı bilin.
- Eldiven giyme endikasyonu ortadan kalkar kalkmaz eldiven çıkarın.
- Eldivenli eller yıkanmamalı veya üzerine alkol bazlı el dezenfektanı uygulanmamalı.
- Enfeksiyon bulaşma riskinin fazla olduğu durumlarda çift kat eldiven (iki eldiven üst üste) giyilmeli.
- Aynı eldivenle asla iki farklı girişimde veya kullanımda bulunulmamalı.
- Eldivenler tekrar yıkanmamalı ve yeniden kullanılmalıdır.
- Temizlik amacı ile kullanılan bez veya kâğıt havlular belirlenmiş uygun atık kutularına atılarak bertaraf edilmelidir.
- Üretim hatları ve bakım alanlarında kullanılan ortak temas yüzeyleri, kontrol panelleri ve aletler gerekli görürürse streç gibi malzeme

ile sarılmalı, bu malzemenin periyodik olarak yenilenmesi sağlanmalıdır.

Ofis Kullanım Talimatı:

- Ofis personeline günde kaç adet ve hangi maskenin verileceği belirlenmelidir. Genel tavsiye olarak günde 2 iki adet cerrahi maske kullanımı önerilmektedir.
- Ofis giriş çıkışları mümkün olduğunca temassız hale getirilmeli, mümkün değilse kapıların daima açık kalıp kalamayacağı değerlendirilmelidir.
- Tüm ofis giriş ve çıkışlarında en az %70 İzopropil alkol ya da Etanol (Etil Alkol) içeren el antiseptiği dispenser olması sağlanmalıdır.
- Ofis ekipmanlarının dezenfeksiyonunda kullanılacak kimyasal, el antiseptiğinden ayrı olarak belirlenmeli ve bulundurulmalıdır.
- Ofiste ortak olarak kullanılan yazıcı, faks gibi dokümanların yakınına veya doküman değişimi veya eşya değişimleri sonrasında çalışanı uyarıcı sosyal mesafeye dikkat çeken, elini dezenfekte etmesini hatırlatan görsel afişler asılmalıdır.
- Bulaş riski taşıyan atıkların

atılacağı bir atık kovası belirlenmeli ve çalışanlar bilgilendirilmelidir.

- Ofislerde bulunan tüm kişisel atık kovaları iptal edilmeli, ortak atık ve çöp kovaları belirlenmelidir.
- Ofislerde bulaş riski taşıyan maske, vücut sürüntülerinin olabileceği peçete, kâğıt mendil, havlu gibi atıkların olabileceği atıklar için ayrı bir atık kovası bulundurulmalıdır. Bu atık kovası temassız açılır olmalı ve en az günlük ve 4'te 3'ü dolar dolmaz belirlenen tek temizlik görevlisi tarafından atık alanına götürülmelidir.
- Ofislerde Covid-19 salgını boyunca uyulacak kurallar asılmalı, tüm çalışanların erişebileceği şekilde bilgilendirmeler yapılmalıdır.
- Ofislerde görev yapan çalışanların sosyal mesafeye uygun şekilde oturması sağlanmalı, evden çalışma imkânı değerlendirilmelidir.
- Ofislerin günde en az 3 kez, yarımşar saatlik periyotlarla havalandırılması sağlanmalıdır. Havalandırma klimaları ile yapılacaksa bunların bakımlarının tam ve filtrelerinin dezenfekte edilmiş ve uygun olduğundan emin olunmalıdır.



- Bulaş riskinin çok olduğu revir gibi alanlar ve vaka görülen ofislerde havalandırma için ofis hacmine uygun HEPA filtrelili, atmosferik plazmalı patojen iyonizatörü ile havalandırmanın yapılması sağlanmalıdır. Bunların ne kadar süre kullanılacağı İş Sağlığı ve Çevre Departmanı yetkilileri ile görüşülerek belirlenmelidir.
- Ofislere, ofis personeli dışında personelin girişi engellenmeli, ziyaretçiler ile görüşmelere kısıtlama getirilmeli, mutlaka görüşülecekse ayrı bir alanda ve sosyal mesafe kurallarına uygun ve kısa süre içinde görüşmeler gerçekleştirilmelidir.





- Ofis temizliğinde hep aynı kişinin temizliği yapması sağlanmalıdır.
- Ofis temizliğinde hangi kurallara uyulacağı ve özellikle bulaş riski taşıyan atıkların nasıl, ne şartlarda toplanacağı ve nerede biriktirileceğine dair kurallar hakkında temizlik çalışanları eğitilmelidir.
- Ofis bulaş atıklarının en az 3 gün bekletildikten sonra diğer atık kategorisinde bertaraf edilmesi sağlanmalıdır.

- İşaretlenmeli ve sosyal mesafeye uygun ortamlar yaratılmalıdır.
- Ofislere giriş ve çıkışlarda sosyal mesafeye dikkat edilmelidir.
- Kullanılan ofis ekipmanı dezenfektan ile dezenfekte edilmeli, dezenfeksiyon işlemi ile ilgili verilen kurallara uygun hareket edilmelidir.
- Ofis malzemelerini dezenfekte etmek için verilen kimyasallar el antiseptiği

- olarak kullanılmamalıdır.
- Hastalık belirtisi olanlar sağlık servisine yönlendirilmelidir.
- Çalışmalar esnasında kesinlikle ele, ağza, burna ve göze dokunulmamalıdır.
- Ofislere gelen kargolar açıldıktan sonra kargo atıkları mutlaka uygun atık kutusuna atılmalı ve eller mutlaka sabunla en az 20 sn. yıkanmalı ya da dezenfekte edilmelidir.
- Sigara içmeden önce ve

sonra, hapşırma veya öksürmeden sonra, tuvaletten sonra ve ofis içindeki belge değişimlerinden sonra mutlaka eller 20 sn. boyunca sabunla yıkanmalı ya da dezenfekte edilmelidir.

- Ofislerde yapılacak bakım çalışmalarının çalışma saatleri dışında yapılmasına özen gösterilmelidir. Bu mümkün değilse sosyal mesafe ve genel tedbirler uygulanarak bakım çalışması gerçekleştirilmelidir.

Açık ve Kapalı Mola/Dinlenme Alanları Tedbirleri Talimatı:

- Kapalı ve açık tüm dinlenme alanları periyodik olarak (tercihen haftada 3 kez) dezenfekte edilmelidir.
- Bu alanlara giriş ve çıkışlarda kullanılabilecek şekilde el dezenfektanı konulmalıdır.
- Çay alanında kullanılan tüm malzemeler tek kullanımlık olmalıdır.
- Söz konusu tüm alanlara Bakanlıkça tavsiye edilen ve şirket tarafından hazırlanmış uyarıları içeren afiş ve görseller asılmalıdır.
- Açık/kapalı dinlenme alanlarında sosyal mesafe koruyucu işaretleme/sınırlandırmalar yapılmalıdır.
- Mola kapsamında kullanılacak olantümlavaboalanları

Ofislerde sağlıklı ve emniyetli bir şekilde çalışma gerçekleştirilmesine yönelik alınması gereken tedbirler:

- Çalışma alanına gelmeden önce takacağınız tek kullanımlık maskenin ağız ve burnunuzu tam olarak kapadığından ve burun kısmına bastırarak yüzünüze tam olarak oturduğundan emin olunmalıdır.
- Ofislere girmeden önce bulaş riski olan alanlara temas olması durumunda mutlaka eliniz el antiseptiği ile dezenfekte edilmelidir.
- Kişisel çalışma alanları belirleyip sınırlandırmalı, mümkünse çizgi çekerek



na bilgilendirme görselleri asılmalıdır.

- Mola alanlarında yer alan bank, sandalye, koltuk gibi oturma/dinlenme ekipmanlarının da sosyal mesafe kuralının ihlal edilemeyeceği şekilde fiziki sınırlamalar yapılmalıdır.
- Söz konusu masa, sandalye ve koltukların yerlerinin değiştirilmemesi sağlanmalıdır.
- Havalandırma veya klima sistemlerinde gerekli dezenfeksiyon ve filtre temizliği işlemi yapılmalı ve bundan sonra kullanıma alınmalıdır.
- Eğer yapılacaksa, mola alanlarındaki çay dağıtımını eldivenli, maskeli bir kişi tarafından çalışanlara servis edilmelidir.
- Çalışanların bir arada sigara içmesi engellenmelidir.
- Herhangi bir anda, kapalı veya açık bir dinlenme/mola/çay/sigara içme istasyonunda, o alanın metrekaresine göre sosyal mesafe kuralını garanti eden, şirketçe belirlenecek sayıda maksimum çalışanın olabileceği şekilde tertip alınmalıdır.

Yemekhane, Kafeterya, Kantin, Çay Ocağı, Sosyal Tesis vb. Hizmet Alanları Talimatı:

- Bu talimatta geçen: Tesis: Yemekhane, kafeterya, sosyal tesis, tüketim kooperatifini, Kampüs: İşyeri sınırları içerisinde kalan alan.
- Yemekhane, kafeterya, sosyal tesislere yönelik tedbirler;
- Yemek servisi öncesi yıkılmaları önlemek ve sosyal mesafe kuralını uygulayabilmek için gerekiyorsa birimlere göre yemek paydosu saatleri yeniden ayarlanmalı, bir oturumda yemek yiyen sayısı düşürülmeli, hatta gerekirse yemek molaları uzatılmalıdır.
- Tesislerdeki masalarda sandalyelerin %50 azaltılması sağlanmalı, sosyal mesafeyi koruyacak şekilde sandalyeler çapraz olarak yerleştirilmeli, çalışanların yemek yiyecekleri masa ve



sandalyeleri belirlenmelidir. Herhangi bir Covid pozitif vaka durumunda yakın temastaki kişilerin tespiti ve sonrasında izolasyon kolaylığı açısından çalışanların sürekli kendilerine tahsis edilen masa ve sandalyelerde oturup yemek yemeleri sağlanmalıdır.

- Kampüs içerisinde bulunması durumunda Sosyal Tesis, restoran ve tesis içi kafe kapatılmalıdır. Ürünlerin, paket servis veya gel-al hizmeti ile verilmesi sağlanmalıdır.
- Yemekhaneye giriş-çıkış ve yemek dağıtım sırasında sosyal mesafeyi koruyacak şekilde zemin işaretlemeleri yapılmalıdır.
- Tesislerin girişine uygun atık kutusu ve el dezenfektanları konulmalıdır.
- Kapı kolları, kaydırma stantları, tutma noktaları dezenfektan ürünlerle servis esnasında temizlenmelidir.
- Çatal, bıçak ve kaşığın paket içinde ve el değmeden servis edilmesi sağlanmalıdır.
- Salata barlar iptal edilmeli, salata tek kapta hazır olarak verilmelidir.

- Masalardaki tuzluk, peçete, kurdanlıklar kaldırılmalı ve tek kullanımlık paket olarak yemek alım esnasında verilmelidir.
- “Ekmek” poşetli, “Su” kapalı (bardak/petşişe) olarak yemek alım sırasında görevli tarafından dağıtılmalıdır.
- Tesis çalışanlarının üretim ve dağıtım esnasında eldiven maske bone takması sağlanmalıdır.
- Tesis çalışanlarının ateşleri gün içinde 2 kez öğle paydoslarından önce ve sonra, belirli aralıklarla ölçülmelidir.
- Tesis mal kabul işlemleri esnasında malzeme getiren kişilerin ateş ölçümü, yapılmalı, eldiven maske takması sağlanmalıdır.
- Asgari hafta sonu mutfak ve tesislerin dezenfeksiyon işlemi yapılmalıdır.
- Bulaşık yıkama suyu sıcaklığı 72 C üzerine çıkarılmı, sebze ve meyveler için ilave yıkama ve durulama süreçleri devreye alınmalıdır.
- Çalışılmayan günlerde tesislerdeki hareketliliği azaltarak temizliğe ve tesis çalışanlarının minimum

temasına fırsat vermek için çalışanlara tesiste pişirilen yemek yerine kumanya verilmesi alternatifini düşünülmemelidir.

Kantin ve Çay Ocaklarına yönelik tedbirler:

- Kantin noktalarında sıra beklemede sosyal mesafeyi koruyacak şekilde zemin işaretlemeleri yapılmalıdır.
- Satışa sunulan poğaç, simit, açma vb. ürünlerin açıkta olmayacak şekilde paketli bir şekilde dağıtımı ve satışı yapılmalıdır.
- Nakit yerine, kredi kartı veya özel kart sistemleri ile satış yapılmalıdır.
- Kantin çalışanının eldiven, maske, bone takması sağlanmalıdır.
- Çay hazırlığı eldiven kullanılarak yapılmalı, dağıtım elemanları eldiven ve maske kullanılarak hizmet verilmelidir.
- Şeker kapalı ambalajda olmalı, çay/içecek sunumu tek kullanımlık bardak ile yapılmalıdır.
- Kantin çay ocakları ve ekipmanları asgari hafta sonlarında dezenfekte edilmelidir.



ÖRSAD, ÜYELERİYLE KAHVALTIDA BİRARAYA GELDİ

ÖRSAD 8 Şubat Cumartesi günü Hawthorn Tryp by Wyndham Oteli'nde gerçekleştiği kahvaltı organizasyonu ile üyeleriyle bir araya geldi. 'Teknolojik Gelişmeler ve Sürdürülebilirlik' başlıklı toplantıya ÖRSAD üyeleri yoğun bir katılım gerçekleştirdi. Anadolu İplik ve Akkaş Grubu'nun gerçekleştirdiği firma sunumlarının yanı sıra Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İstanbul İl Müdürü Ümit Ünal'ın '2023 Yolunda Türkiye Sanayisi' başlıklı konuşması büyük ilgi çekerken, KOSGEB KOBİ Uzmanı M. Kemal Güzelyurt'un firmalara yönelik KOSGEB destekleri ve teşviklerini anlattığı konuşması da örmecilerimize devlet destekleri konusunda oldukça faydalı tüyolar verdi.



kadar çok olumlu bir büyüme gerçekleştirdi. Ancak 2016'daki darbe girişimiyle bir duraklama dönemi yaşandı. 2017 ve 2018 yıllarında ihracatımız her ne kadar artsa da bir durgunluk dönemi geçirdik. Döviz kurlarında yaşanan artışlar büyümeyi olumsuz etkiledi. Üretimlerimizi katma değerli hale getirmek ve basic malların üretiminden uzaklaşmamız gerekmektedir. Yükte hafif ama pahada ağır bir üretim hedeflemeliyiz. Hepimiz nereden nereye geldiğimizi hatırlamalıyız. Birilerinin yanında çıraklık yaparak başladığımız bu macerada birer işveren haline geldik ve her birimiz ülke ekonomisine katkı sağlayan bireyler haline geldik. 2020 yılında yine aynı azimle çalışarak verimliliklerimizi artıracığımızı düşünüyorum. Elbette bazı eksiklikler var. Ticarete ülkesini düşünen firmalar ile sadece cebini düşünen firmalar arasında bir uçurum oluşuyor. Bu ülke bizim. Ticaretimizi birbirimizi zor duruma sokmadan sürdürmek durumundayız. Kimi

sigortalı işçi çalıştırırken kimisi sigortasız eleman çalıştırıyor. Kimi 8 saat eleman çalıştırırken kimisi 12 saat çalıştırıyor. Haksız rekabet ortamında yapılan satışların ne kendimize ne de ülkemize faydası var. Hepimizin ortak sıkıntısı fason fiyatları. Artan enerji ve işçilik maliyetleri çerçevesinde tüm örmeciler maliyet hesaplarını akılcı bir şekilde yapmak durumundadır. Lütfen bu emeği ucuzaya satmayın. İş ve işçi sağlığı konusunun ne kadar önemli olduğunu, yeni teknolojiler geliştirip katma değerli ürün satmanın ne kadar hayati olduğunu artık hepimizin idrak etmesi gerekiyor. Amacımız kendimizi geliştirmek, katma değer yaratmak olmalı. Tekstil sektörü ülkemizin en istikrarlı ve en meşakkatli işidir. Ekonomide her alanda bir duraklama yaşanırken, bizlerin makineleri dönmeye devam ediyor. Mesleki okullarımız maalesef yok oldu. Artık vasıfsız eleman bulmakta dahi güçlük çeker hale geldik. İhracatçı Birlikleri ile üniversite-sanayi işbirliğinin adımlarını attık ve tekstil bö-



Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İstanbul İl Müdürü Ümit Ünal'a plaketini ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt verdi.



ÖRSAD tarafından 8 Şubat günü Hawthorn Tryp by Wyndham Otelinde gerçekleştirilen kahvaltı organizasyonuna örmecilerimiz yoğun ilgi gösterdi. ÖRSAD Genel Sekreter Yardımcısı Mustafa Vıçıl'ın sunuculuğunda gerçekleştirilen etkinlik, şehitlerimizin anısına saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın okunmasıyla başladı. Ardından ÖRSAD'ın Faaliyet Raporu bir sunum eşliğinde ÖRSAD üyelerinin dikkatine sunuldu. Faaliyet Raporu sunumunda ÖRSAD'ın son bir yıl içerisinde yapmış

olduğu faaliyetler kapsamlı biçimde ele alındı. Ardından ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, kahvaltının açılış konuşmasını gerçekleştirdi.

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt: 'Ekonomide her alanda bir duraklama yaşanırken, bizlerin makineleri dönmeye devam ediyor'

Konuşmasına artık geleksel hale gelen ÖRSAD kahvaltılarında üyelerin gösterdiği ilgiye teşekkür ederek başlayan ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt şunları söyledi: 'Sektörümüz 2016 yılına

lümünü tercih eden öğrencilerimize burs imkanı sağladık. Bu sayede bu yıl ilk kez tekstil mühendisliğine ilgi çok önemli oranda arttı. Geleceğimizi oluşturmak için mesleki okullarda okuyan çocuklarımıza destek vermek zorundayız. Bu çocukları yüreklendirmek zorundayız. Her işletme bu okullardaki öğrencilere 200 TL'lik bir ödenek ayırsa, bu çocukları kazanmış oluruz, yani taşın altına biraz da bizlerin el atması gerekiyor. Bu konuda duyarlı olmamız gerekiyor. Sorunlarınızı Ankara'da durmaksızın dile getiriyoruz. Elbette sonuç almak kolay olmuyor, ama bizler ÖRSAD olarak sizlerin sorunlarınızı ve çözüm önerilerimizi yılmadan gerekli mercilere iletmek konusunda büyük bir özveri ile çalışıyoruz. Birlik ve beraberlik gücümüzü arttıracaktır. Tek yürek, tek güç olmak zorundayız.'

Akkaş Grup KOBİ'lere entegre bir danışmanlık hizmeti sunuyor

ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt'un ardından ÖRSAD'ın çözüm ortaklarında Akkaş Grup Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Akkaş kişisel verilerin korunması ka-

nunu çerçevesinde Akkaş Grubu'nun faaliyetleriyle ilgili bir sunum gerçekleştirdi. Günümüzde KOBİ'lerin karşılaştığı sorunlara uzman bir kadro ile rehberlik hizmeti veren Akkaş Grubu'nun sunduğu entegre danışmanlık modeliyle KOBİ'lerin küreselleşen dünyada rekabet etmelerine katkı sağladıklarını belirten Erkan Akkaş şunları söyledi: 'Akkaş Group; yatırım danışmanlığı, sigorta teşvik danışmanlığı, sınai (Marka, Patent, Endüstriyel Tasarım, Entegre Devre, Tanınmış Marka, Coğrafi İşaret) ve fikri mülkiyet (Telif) haklarının korunması, Kişisel verilerin korunması danışmanlığı, kişisel verilerin korunması kanunu kapsamında uyumluluk raporlarının hazırlanması, kalite sistemleri kurulumu, devlet desteklerinden yararlanma, teşvik ve hibeler, dış ticaret, satış pazarlama, kalite belgelendirme, Ar-Ge yönetimi, mesleki yeterlilik konularında sertifikalı eğitimler, ölçümler, ortak sağlık güvenlik birimi hizmetleri ile sınai mülkiyet alanında vekillik ve danışmanlık şirketi olarak hizmet vermektedir. Şirketimiz yerel ve küresel şirketler için entegre hiz-



KOSGEB KOBİ Uzmanı Kemal Güzelyurt'a plaketini ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Aptullah Karabela verdi.

met sunmaktadır.' Ardından Akkaş Grup Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Akkaş'a ÖRSAD Başkan Yardımcısı Vahit Dikilitaş tarafından bir plaket verildi.

Dr. Serhat Erol: 'İlkyardım eğitimi bir zorunluluk'

ÖRSAD'ın bir diğer çözüm ortağı olarak söz alan Yunus Emre Tıp Merkezi Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Serhat Erol ise örmecilerin firmalarında

ilkyardım eğitimi almalarının hem bir zorunluluk, hem de hayati derecede önemli bir sorumluluk olduğuna vurgu yaparak şunları söyledi: 'İki günlük ilk yardım eğitimi almış bir kişi inanın bir kriz anında birisinin hayatını kurtarabilir. Hepimizin başına bu tip şeyler gelebilir. O yüzden herkesin ilkyardım eğitimi almasını öneriyorum' diye konuştu. Dr. Serhat Erol'a ise plaketini otelinin ÖRSAD'ın bu etkinliği için



Yunus Emre Tıp Merkezi Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Serhat Erol'a ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi Adalet Turan bir plaket verdi.



Anadolu İplik'e plaketi ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi Çetin Akçam tarafından verildi.

açan ve aynı zamanda ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi olan Adalet Turan verdi.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İstanbul İl Müdürü Yüksek Ümit Ünal: 'Sanayicimizin yanındayız'

Ardından Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İstanbul İl Müdürü Yüksek Ümit Ünal, sanayimizin mevcut durumu, gelişimi, sanayide dijitalleşme ve 2023 yılında Türk sanayisi başlıklı bir konuşma gerçekleştirdi. Konuşmasına katılımcılara teşekkür ederek başlayan Ümit Ünal, rekabette ayakta kalabilmenin tek yolunun katma değer, dijitalleşme, nesnelerin interneti, otomasyon ve bunun sonucunda da katma değeri yüksek üretimden geçtiğine vurgu yaptı. Ümit Ünal konuşmasını şöyle sürdürdü: 'Gayri Safi Milli Hasılasının yüzde 3'ünü Ar-Ge'ye harcayan ülkelerin geliştiğini görüyoruz. Türkiye'de bu oran 2002'de yüzde 0,05 seviyesindeydi. Bugün bu oran 1,3 seviyesinde. 2023'te bunu yüzde 3'e çıkartmayı hedefliyorduk. Ancak birbiri ardına olumsuzluklar yaşıyoruz. Suriye, Rusya, ABD gibi gündemlerimiz var. Dolayısıyla 2023'te bu oranı 1.8 seviyesine çıkartmak da bizleri kurtaracaktır. Çok genç bir nesil geliyor. Nüfusumuzun yüzde 50'si 31 yaş ve altında. Bu durum özellikle yazılım konusunda bizlere büyük avantajlar sağlayacak. Patentiniz, markanız yoksa büyümemez mümkün değil. Merdiven altından çıkmamız gerekiyor. Her yeni ürününüzü mutlaka patentle taçlandırın. Stratejik büyümemiz gerekiyor. İşletmelerimizi mutlaka yüksek teknolojiye dayanan ürünlere yönlendirmeliyiz. Devlet yönetimimiz, coğrafi konumumuz ve genç nüfusumuz bizler için büyük birer avantaj. Dünyada teknolojiyi bizler kadar yoğun kullanan bir millet yok, ama teknoloji-

yi sadece kullanmamalı aynı zamanda üretmeliyiz. Dünyada ilk 500'e giren üniversitelerimiz var. Veri artık çok önemli ama sentezlenmemiş, analiz edilmemiş verinin hiçbir değeri yok. Çalışan sayınıza ya da üretimimize güvenmeyin. Eğer geleceğe ayak uyduramazsanız, 20 yıl sonraki teknolojiye bugünden hazırlık yapmazsanız, adamın biri çıkar bir yazılım yapar, senin işini elinden alır. Elindeki 70 bin metre karelik fabrika bir anda bir mezbele haline gelir. Şu anda dünyanın en büyük 20 firması on yaşından küçük. Apple, Tesla, Facebook, bunların hepsi yeni firmalar ama dünyanın en büyük firmaları.' Ülkemizde bin 500 tasarım merkezinde 170 bin çalışmamız olduğunu belirten Ümit Ünal, teknik meslek liselerindeki gençlere de büyük imkanlar sunulacağını ve onların sanayiye katılmasının önünün açılacağına vurgu yaptı. Ümit Ünal konuşmasını şöyle sürdürdü: 'Herkes komutan olmak istiyor ama kimse asker olmak istemiyor. Tüm gençlerimiz masa başı işi istiyor. Devletimiz teknik meslek lisesi mezunu gençlerimizi sektörlerine kazandırmakta kararlı. Bu konuda çok önemli teşvikler veriliyor. Tekstil, CNC, motor, bilgisayar ve tasarım okuyan gençlere artık büyük önem veriliyor. Artık milli helikopterlerimizin motorlarını biz yapıyoruz. Savunma sanayimiz her geçen gün daha da gelişiyor. Yerli elektrikli otomobil konusundaki gelişmelerden de haberdarsınız. Ar-Ge'ye yapılan harcamalar ile gelişmişlik arasında çok doğrudan bir ilişki var ve Hükümetimiz de bunun farkında. Bu çerçevede Ar-Ge desteklerimiz hız kesmeden sürecek. Amerika, Japonya, Almanya ve Güney Kore gibi ülkeler Ar-Ge çalışmalarına çok ciddi bütçeler ayırıyorlar, Ar-Ge'de çok sayıda insan istihdam ediyorlar. Bunun meyvelerini de ihracatla topluyorlar. 15

ÖRSAD BU YIL NELER YAPTI?

- ÖRSAD'ın süreli yayını ÖRME DÜNYASI her iki ayda bir dernek üyeleri ve sektör profesyonellerinin beğenisine sunuldu.
- Her yıl düzenli olarak çıkarılan Makine Parkuru kitapçığı, bu yıl da 200'den fazla üye firma ve 6 bine yakın makine içeriğiyle üyelerin ve sektörün beğenisine sunuldu.
- Üye ziyaretlerimizde onların görüş talep ve önerilerini dinleyerek, İçişleri Bakanlığının 1 Ekim 2018'deki yönetmeliği gereğince üye bilgilerinin güncellemelerini yaptık.
- Yapmış olduğumuz etkinliklerde derneğimize, dolayısıyla sektörümüze destek veren firmalarımıza teşekkür ziyaretlerinde bulduk.
- Bu ziyaretler sonucu elde edilen talep ve önerileri Yönetim Kurulumuzda da değerlendirerek bir rapor haline getirdik.
- Enerji maliyetleri, KDV eşitsizliği, organize sanayi bölgesi tahsisi, kalifiye eleman eksikliği, konkordato ilanını kolay olması gibi konuları kapsayan 18 maddeden oluşan raporumuzu meslek komitelerine, sanayi ve ticaret odalarına ve yetkili bakanlıklara ilettik.
- Kalifiye eleman eksikliğinin çözümü konusunda teknik meslek liseleriyle 'Okul-Sanayi İşbirliği Programı'nı imzaladık. Bu protokol kapsamında mezun olan öğrencilerin sektörde istihdamına yönelik toplantılar düzenledik.
- Makine bağışları yaptık. Zeytinburnu Büyükşehir Şehit Galip Balkar Teknik Meslek Lisesi'nin taşınması esnasında makinelerin taşınmasını ve muhafazasını sağladık.
- Üyelerimizin bir diğer talebi olan bonservis uygulamasını başlattık.
- Derneğimizin geleneksel hale gelen iftar yemeğini üyelerimizin yoğun katılımıyla gerçekleştirdik.
- Sektörel fuarlara katılım sağlayarak çözüm ortaklarımızı ziyaret ettik. Denizli'de pamuk, iplik ve kumaş fuarını düzenledik.
- Sosyal sorumluluk projeleri kapsamında Hatay Valiliği ile birlikte Afrin'deki Mehmetçiklerimize ve Anadolu'nun çeşitli illerinde eğitim gören öğrencilerimize destek sağladık.

Temmuz'da bu ülkenin bölünmez bütünlüğüne kastettiler. Ardından da ekonomik baskılarla bizi yıldırmaya çalıştılar. Ancak Türkiye artık

çok güçlü bir ülke. Sanayicimizin yanındayız, ülkesi için üreten herkesin yanındayız. Yurtdışından ithal edilen ürünleri Türkiye'de üretmek



konusunda, yerli makine üretimi konusunda devletimizin çok ciddi teşvikleri var, bu destek ve teşviklerden faydalanın. Sanayi Bakanlığı, Teknoloji İl Müdürlüğü ve KOSGEB'e gelmekten, bu teşviklere başvurmadan lütfen çekinmeyin. Artık her şey internet ortamında çok daha hızlı çözülüyor. İnanın bizlere geldiğinizde çok iyi karşılanacaksınız, aracılara para vermeyin, kendi işinizi kendiniz koşturun. Uzmanlarımız anlamadığınız hususlarda sizlere yardımcı oluyor. ÖRSAD Genel Sekreteri Mahir Macit'e de bu organizasyonun gerçekleşmesine katkılarından dolayı teşekkür ederim.'

Artık KOSGEB'den destek almak çok kolay
Ümit Ünal'ın ardından söz alan KOSGEB KOBİ Uzmanı Kemal Güzelyurt ise katılımcılara finansa erişim, devlet destek ve teşvikleri

konulu bir sunum gerçekleştirdi. KOSGEB'in küçük ve orta ölçekli şirketleri desteklemek amacıyla kurulduğuna vurgu yapan Güzelyurt, birçok farklı destek paketiyle KOBİ'lerin hayatını kolaylaştırmayı hedeflediklerini belirtti. Güzelyurt bu desteklere başvuruların artık çok daha kolay olduğunu ve internet üzerinden bu başvuruların kolaylıkla yapılabileceğini örneklerle örmecilere anlattı. KOBİ'lerin internet üzerinden bu başvuruları yapmakta güçlük çekmeleri durumunda ise KOSGEB'e giderek yetkili uzmanlardan her zaman destek alabileceklerini söyledi. Kemal Güzelyurt internet üzerinden bu desteklere başvuruların nasıl yapılacağını katılımcılara ayrıntılı olarak anlattı. Kemal Güzelyurt konuşmasını şöyle sürdürdü:

'KOBİ'lerin çalışan sayısı 250'yi geçmiyorsa ve mali bilançodaki aktif toplamı 125 milyon TL'yi geçmiyorsa KOSGEB desteklerinden faydalanabiliyor. KOSGEB olarak çok sayıda destek vermekteyiz. Firmalara eleman alımlarında yüzde 60 oranında geri ödeme sağlıyoruz. Yani işe yeni aldığımız bir üniversite mezununun maaşının yüzde 60'ını biz ödüyoruz. Bu başvurular için tek yapmanız gereken internet üzerinden bir talep formu oluşturmak ve banka bilgilerinizi girmek. Bu talep oluşur oluşmaz uzmanlarımızın ekranlarına düşüyor ve beş gün içerisinde size geri dönüş sağlıyoruz. Eğer bir belge almak istiyorsanız belgelendirme desteklerimizden faydalanabilirsiniz. Ar-Ge desteği önemli bir destek. Eğer firmamızın dünyada olmayan bir ürünü oluşturmaya çalışıyorsa, bu ürünün prototipi ortaya çıkana kadar

yapmış oldukları masraflarla ilgili olarak onlara toplam 750 bin TL'lik bir kaynak açıyoruz. Patentini almış ama bunu seri üretime geçirmek istiyor ise, o zaman da 5 milyon TL'ye kadar destek sağlıyoruz. Bu ürün dünyada var ama Türkiye'de yok ise, yani ithal ediyorsak, bu kapsamda da yatırıma 5 milyon TL'ye kadar destek veriyoruz. Özellikle firmamızın yurtdışına açılmalarını ve ihracata yönelmelerini hedefleyen çok sayıda yurtdışı desteğimiz var. Firmamızın önümüzdeki bir yıl içerisinde kaç tane fuara katılacağını, kaç tane yurtdışı gezisi yapacağını daha önceden planlar ise ve bunu bizlere bildirmeleri durumunda yüzde 100 oranında destek veriyoruz. Firmamızın yurtdışı pazarlarında başarılı olmak adına istihdam yarattıklarında üst limiti 90 bin TL olmak şartıyla 4 elemana kadar destek veriyoruz.



Ayrıca yazılım lisans kullanım bedelleri ve masaüstü bilgisayar, dizüstü bilgisayar gibi donanım giderleri için



Akkaş Grup Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Akkaş'a ÖRSAD Başkan Yardımcısı Vahit Dikilitaş tarafından bir plaket verildi.

de üst limiti 100 bin TL olan destekler sağlıyoruz. Bunun yanı sıra e-ticaret sitelerine üyelik, sosyal medya tanıtım giderleri, arama motorları optimizasyonları gazete ve dergilerdeki reklam giderleri, işletmeyi ve ürünlerini tanıttıran yabancı dilde hazırlanmış katalog giderlerini kapsayacak biçimde 100 bin TL'ye kadar destekler de KOSGEB

tarafından sağlanıyor. Ayrıca yurtdışı fuar katılım giderleri, stand kurulumu, nakliye ve organizasyon giderleri, fuarda görev alacak işletme temsilcilerinin fuar süresince gerçekleşen konaklama ve ekonomi sınıfı gidiş dönüş ulaşım bedellerin, kapsayacak biçimde 150 bin TL'ye kadar destek veriliyor. Yurt dışı Pazar destek programının

da yer alan bir diğer destek ise test, analiz ve belgelenme giderleri. Test analiz giderleri işletmelerin yurtiçi ve yurtdışı laboratuvarlardan uluslararası pazarlara girişini sağlayacak veya uluslararası pazarlarda rekabet avantajı yaratacak akredite olunan test, analiz konularında alacakları hizmet giderlerini kapsayan ve üst limiti 100 bin TL olan desteklerimiz mevcut. Bu destek kapsamında başvuru, dosya inceleme, danışmanlık, eğitim, tetkik, denetim ve belge alımı giderleri desteklenmektedir.' KOSGEB KOBİ Uzmanı Kemal Güzelyurt yurtdışı KOBİ destekleri kapsamında bir diğer desteğin ise hizmet alımı konusunda verildiğini belirterek şunları söyledi: 'Türkiye İhracatçılar Meclisi, İhracatçı Birlikleri, üniversitelerin işletmelere yönelik eğitim hizmeti vermek amacıyla kurulmuş birimlerinden alınan eğitim hizmetleri karşılığında da hizmet alımı giderleri kapsamında üst limiti 100 bin TL olmak üzere desteklerimiz mevcut.'

***KOSGEB destekleri ile ayrıntılı bilgiye ÖRSAD web sitesinden ulaşabilirsiniz.**





ÖRSAD, İPLİK FUARI'NDA ÇÖZÜM ORTAKLARINI ZİYARET ETTİ

Avrasya'nın en büyük, dünyanın ise ikinci en büyük iplik fuarı olan TÜYAP İplik Fuarı 27-29 Şubat tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, Genel Sekreter Mahir Macit ve Genel Sekreter Yardımcısı Mustafa Vicil fuarın ilk gününde örme sanayisinin çözüm ortaklarını fuarda ziyaret ederek temaslarda bulundular.



Uluslararası tekstil sektörünü bir araya getiren İstanbul

İplik Fuarı, 2020 yılında da dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen katılımcı ve ziyaretçileri aynı noktada buluşturarak küresel iplik ticaretine ve tekstil üretimine yön veren firmaları bir araya getirdi. 22 ülkeden 302 firma ve firma temsilciliğinin katılımı ile gerçekleşen fuara ÖRSAD

Yönetimi de ilgi gösterdi. Örme sanayisinin temsilcileri ve çözüm ortaklarıyla fuarda bir araya gelen ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, ÖRSAD Genel Sekreteri Mahis Macit ve ÖRSAD Genel Sekreter Yardımcısı Mustafa Vıçıl, fuar katılımcılarıyla örme sanayisinin sıkıntılarını konuştu, kendilerine verimli bir fuar diledi ve çeşitli temaslarda bulundu.



ÖRSAD Yönetimi; Hamboya'nın Genel Müdürü ve ÖRSAD Yönetim Kurulu Üyesi Gökmen Aydınlı'yı ziyaret etti. 2014 yılından bu yana Niğde'de 40 bin metrekare kapalı alanda en yüksek teknolojiyle günde 25 bin kilogram iplik üretiyor. OEKO TEX, Organic, BCI ve CMIA normlarına uygun olarak üretim yapan firma genç ve dinamik kadrosu ve güçlü teknolojik altyapısıyla katma değeri yüksek iplikler üretiyor.



ÖRSAD Yönetimi'nin fuarda ziyaret ettiği firmalardan bir diğeri Sülekler oldu. Sülekler Yönetim Kurulu Başkanı Kenan Sülek (soldan üçüncü) ve Satış Sorumlusu Mehmet Ali Ayyıldız (sağdan ikinci), ÖRSAD Yönetim Kurulu ile sektörü ve fuarı değerlendirdi. 2013'ten bu yana iplik üreten Sülekler, polyester, vizkon, kesik elyaf, naylon, floş iplik, keten ve yün gibi doğal ipliklerin yanısıra filament ipliklerin büküm, katlama ve tekstüre işlemlerini de yaparak kumaş üreticilerinin ihtiyacını karşılıyor.



ÖRSAD Yönetimi Özvaycan Tekstil'i ziyaret etti ve Özvaycan Tekstil'in Sahibi Ali Vaycan ve oğlu Suat Vaycan ile bir araya geldi. 1994 yılında Bursa'da kurulan Özvaycan Tekstil, özellikle sim ipliği konusunda iddialı bir firma. Firma yüksek kaliteden ödün vermeden uygun fiyatlar ve kısa terminlerle müşterilerine hizmet sunuyor. Özvaycan 10 bin metrekarelik kapalı üretim tesisinde Vaycan markasıyla ürünlerini piyasaya sunuyor.



ÖRSAD Yönetimi iplik fuarında Kumaş Yarn Dyeing Factory Satış ve Pazarlama Müdürü Serdar Behlül Gürkule ile de bir araya geldi. 1993'ten bu yana hizmet veren firma günlük 17,5 tonluk iplik üretimine sahip. Maya iplik markasıyla ürünlerini piyasaya süren firma OEKO TEX, GOTS, DETOX ve BCI sertifikalarına da sahip.



ÖRSAD Yönetimi RB Karesi Satış Sorumlusu Ahmet Öğülmüş ile bir araya geldi. Sektöre 1983 yılında atılan RB Karesi, poy, polyester, naylon/texture bükümlü iplikler, fantezi iplikler, Rachel jakarlı çözgülü örme, Rachel düz çözgülü örme üretiminde bulunuyor. Üretimini Bursa'da gerçekleştiren firma OEKO TEX sertifikasına sahip ve özellikle polyester ve naylon iplik üretiminde iddialı bir firma olma özelliğini taşıyor.



Nogatex'in Sahibi İbrahim Uygun ÖRSAD Yönetimini standında ağırladı. Nogatex, elastan, bükümlü iplik, elastomultiester ve polyimide iplikleri sektörün beğenisine sunan bir firma. Firmanın yuvarlak örgü sektörüne sunduğu Aoshen elastan ve CM800 elastomultiester elyaflar örmecilerin yenilikçi ürünler üretmesine katkı sağlayan hammaddelerin başında geliyor.



ÖRSAD Yönetimi, Teymur Tekstil'den Necati Akbal ve Berat Yiğit ile bir araya geldi. 1993 yılında open end iplik üretimine başlayan Teymur Tekstil, 2017 yılında ring iplik tesisinin de devreye girmesiyle birlikte iplik üretimini ayda 1.200 tona kadar yükseltti. Günde 17 ton Ring/kompak iplik üreten firma üretimini Gaziantep'te gerçekleştiriyor.



ÖRSAD Yönetimi, Hirasim firmasından Genel Müdür Şener Yurtoğlu (sağdan ikinci) ve Kuzey Marmara Satış Temsilcisi Ersin Kuruca (soldan ikinci) ile bir araya geldi. Ülkemizin önde gelen sim iplik üreticilerinden birisi olan Hirasim, uzun yıllardır cirosunun yüzde 2'sini Ar-Ge çalışmalarına ayıran bir firma. Firma M tipi ve MX tipi sim iplik üretiminde çok iddialı.



Küçükçalık'ın iplik fuarındaki standını ziyaret eden ÖRSAD Yönetimi Küçükçalık Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Soyarıcı ile de bir araya geldi. Türkiye'nin tekstildeki önemli firmalarından birisi olan Küçükçalık, dokumadan konfeksiyona, boyadan brodeye, iplikten ev tekstiline kadar tekstilin birçok farklı dalında entegre bir üretimi benimsiyor.



ÖRSAD'ın fuarda ziyaret ettiği firmalardan bir diğeri de Erdem Tekstil oldu. İhracat Pazarlama Şefi Mehmet Üstündağ, Pazarlama Müdürü Hasan Kalaycı ve Bursa Depo Pazarlama Uzmanı Nasdir Kara, ÖRSAD yönetimini standlarında ağırladılar. 200 bin metrekare kapalı alanda, 900 çalışanı ile dört ayrı işletmede aylık 3.250 ton kapasiteyle iplik üretimi yapan Erdem Tekstil, Türkiye'nin önde gelen iplik üreticileri arasında yer alıyor.



Biska Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Kaplan (soldan ikinci), iplik fuarında ÖRSAD Yönetimini çok sıcak karşıladı. Gaziantep'te 1997 yılında kurulan Biska Tekstil, toplam 105 bin metrekarelik kapalı alanda günde 90 ton iplik üretim kapasitesine sahip. Biska Tekstil karde, penye, kompakt, ilikralı, şantuklu, %100 pamuk, %100 modal ve pamuk modal karışımları ile Ne: 6/1 ile Ne: 100/1 arasında iplik üretiyor.



ÖRSAD, iplik fuarında Birteks'i de ziyaret etti. Birteks Genel Müdürü Cihan Türk (soldan ikinci) ve Birteks Genel Koordinatörü İsmail Anlı (sağdan ikinci), ÖRSAD yönetimini ağırladı. ÖRME DÜNYASI dergimizin geçen sayısının konuklarından da birisi olan Birteks, dünyaca ünlü spandex üreticisi Hyosung'un Türkiye distribütörlüğünü yürütüyor.



ÖRSAD Yönetimi, ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve ÇMS Tekstil / Balsuyu Mensucat Yöneticisi Aptullah Karabela'yı da ziyaret ettiler. Nitelikli ve deneyimli insan kaynakları, yüksek üretim kapasitesi, geniş ürün yelpazesi ile kaliteyi adeta bir üretim felsefesi olarak gören Balsuyu yatırımlarına ara vermeden devam ediyor. Balsuyu Şirketleri, 1100 çalışanı ile 155 bin m²'si kapalı olmak üzere toplam 235 bin m²'lik alanda üretim yapıyor.



Arifoğlu Tekstil Ege ve Marmara Bölgesi Satış Müdürü Alpar Atan, ÖRSAD yönetimini standında ağırladı. Arifoğlu Dokuma Tekstil İplik pazarlama A.Ş. bir Oğuz Tekstil A.Ş. kuruluşu. 1974 yılında kurulan ve Oğuz Tekstil, 2011 yılında iplik yatırımı yaparak Oğuz Tekstil İplik Tesislerini faaliyete geçirmiştir. Oğuz Tekstil, 2012 yılında iplik, satış ve pazarlama faaliyetlerini yürütmek amacıyla Arifoğlu Dokuma Tekstil İplik Pazarlama şirketini kurmuş.



ÖRSAD'ın fuarda ziyaret ettiği bir diğer kurum ise E.N.A. Tekstil oldu. ÖRSAD Yönetimi, E.N.A. Tekstil Yöneticileri Sezai Şahin ve Yılmaz Acar ile bir araya geldi. E.N.A. Tekstil global standartlara uygun kalite çizgisinde, üretimin her aşamasını kontrol altında tutarak en üst verimde %100 Viskon Openend, %100 Viskon Vorteks ve Karışimli elyaflardan Vorteks üretimleri yapan bir firma.



Dünyanın önemli spandex üreticilerinden birisi olan Huafon'un yetkilileri Fatih Varol ve Serkan Naç ÖRSAD yöneticilerini standlarında ağırladı. Huafon Spandex, dünya çapında monomer spandex bitkiler arasında en büyük üretim üssüne sahip firma olup 40.000 tonluk bir kapasiteye sahip.



Karsu Tekstil'in yöneticilerinden Volkan Boğazköy, ÖRSAD'ı standında konuk etti. Yüksek kaliteli ve özellikli mal üretimine, ürün çeşitlendirmesine, bu amaçla Ar-Ge faaliyetlerine ve teknolojiye yeni teknolojilerin benimsenmesine büyük önem veren Karsu, entegre bir biçimde moda iplik, fonksiyonel iplik, teknik iplik ve kumaş üretimi yapıyor.



Ülkemizin önde gelen bir diğer iplik üreticisi Kale İplik de fuarın katılımcılarından birisiydi. Kale İplik Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Elmas, ÖRSAD yönetimini standında ağırladı. Rejenere iplik, gipe iplik ve ring iplik'in tüm kategorilerinde üretim yapan Kale İplik, aylık 250 ton polyester ve nylon poy dan Gipe üretmektedir.



Örüm Tekstil'in Sahibi İbrahim Türk ile biraraya gelen ÖRSAD Yönetimi, sektörün durumunu değerlendirdiler. Örüm Tekstil, Tekirdağ'daki merkezinde kalite standartları ve sertifikaları doğrultusunda 50 bin metrekaarelik kapalı alanda 750 çalışanı ile hizmet veriyor.



Canan Tekstil İhracat Satış Müdürü Engin Salman, ÖRSAD yöneticilerini iplik fuarındaki standında ağırladı. Canan Tekstil 1996 yılında Gaziantep'in ilk polipropilen üreticilerinden biri olarak üretim hayatına başlamış. 2002 yılında polipropilen ipliklere ilave olarak akrilik, karışımli iplikler ve el örgü iplikleri konusunda üretime başlamış ve iplik sektöründeki tecrübesini üretici olarak taçlandırarak kısa zamanda sektörün önemli üreticilerinden biri olmuştur.

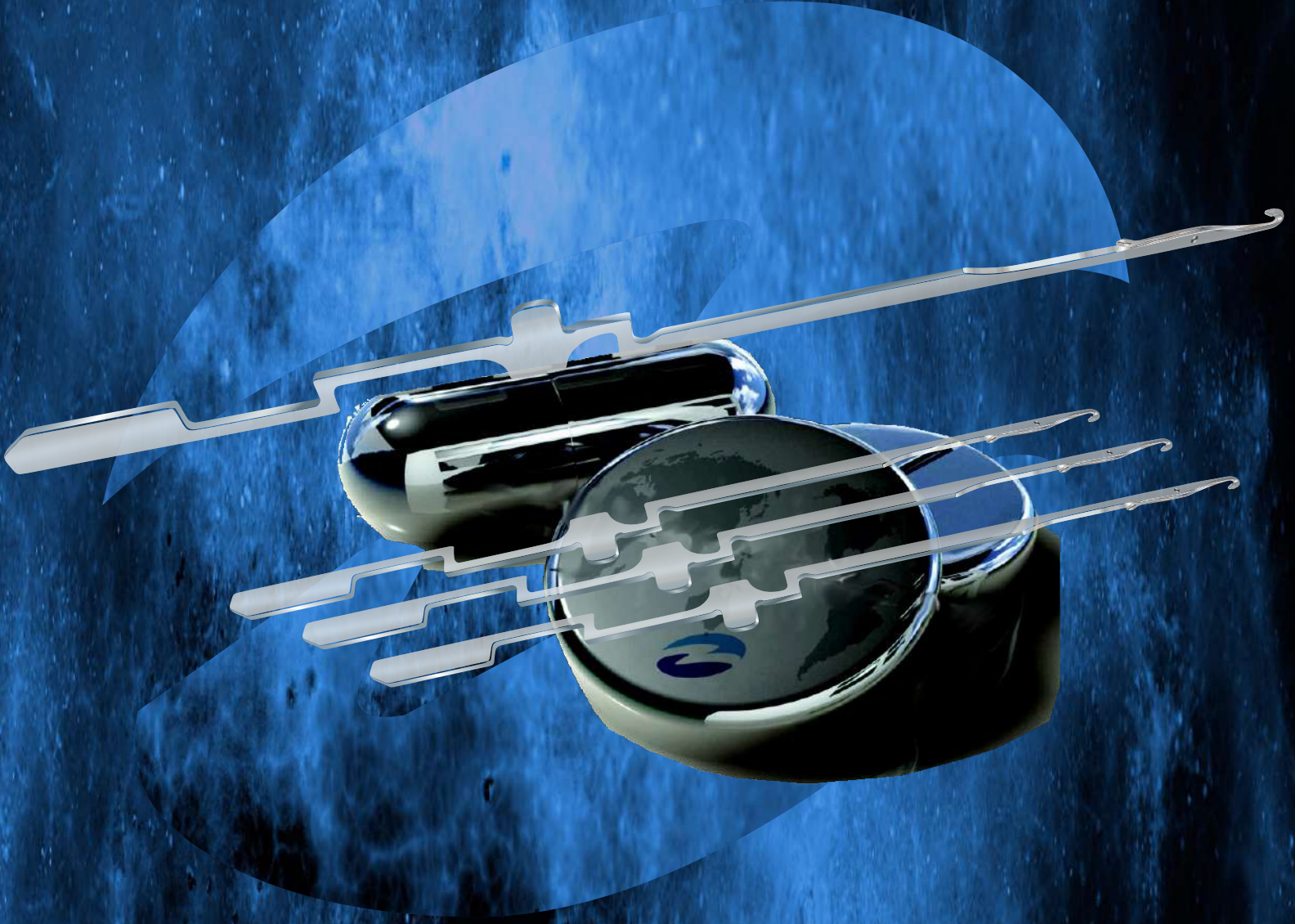


Türkiye'nin tek, dünyanın ise en büyük spandex üreticilerinden birisi olan Hyosung Türkiye de iplik fuarının katılımcılarından birisiydi. ÖRSAD Yönetimini Hyosung'dan Betül Aşşe Yiğit ve Suat Sancak ağırladı. Uzun yıllardır Türkiye'de örme sanayicilerinin hayatlarını kolaylaştıran ürünler sunan Hyosung, yaptığı Ar-Ge çalışmalarıyla da dikkat çekiyor.



ÖRSAD Genel Sekreteri Mahir Macit, Eurotex Genel Müdürü Şenol Özbek'i standında ziyaret etti. Eurotex, dikişsiz giyim ve sentetik iplik üretimi alanında faaliyet gösteren Eurotex, gösteriyor. Firma gerek iç piyasada markalaşmış gerekse ihracat ağırlıklı çalışan firmalara yönelik satışları ile Türk tekstil sektörünün önde gelen firmalarından biri olmuştur.

NAMSE0



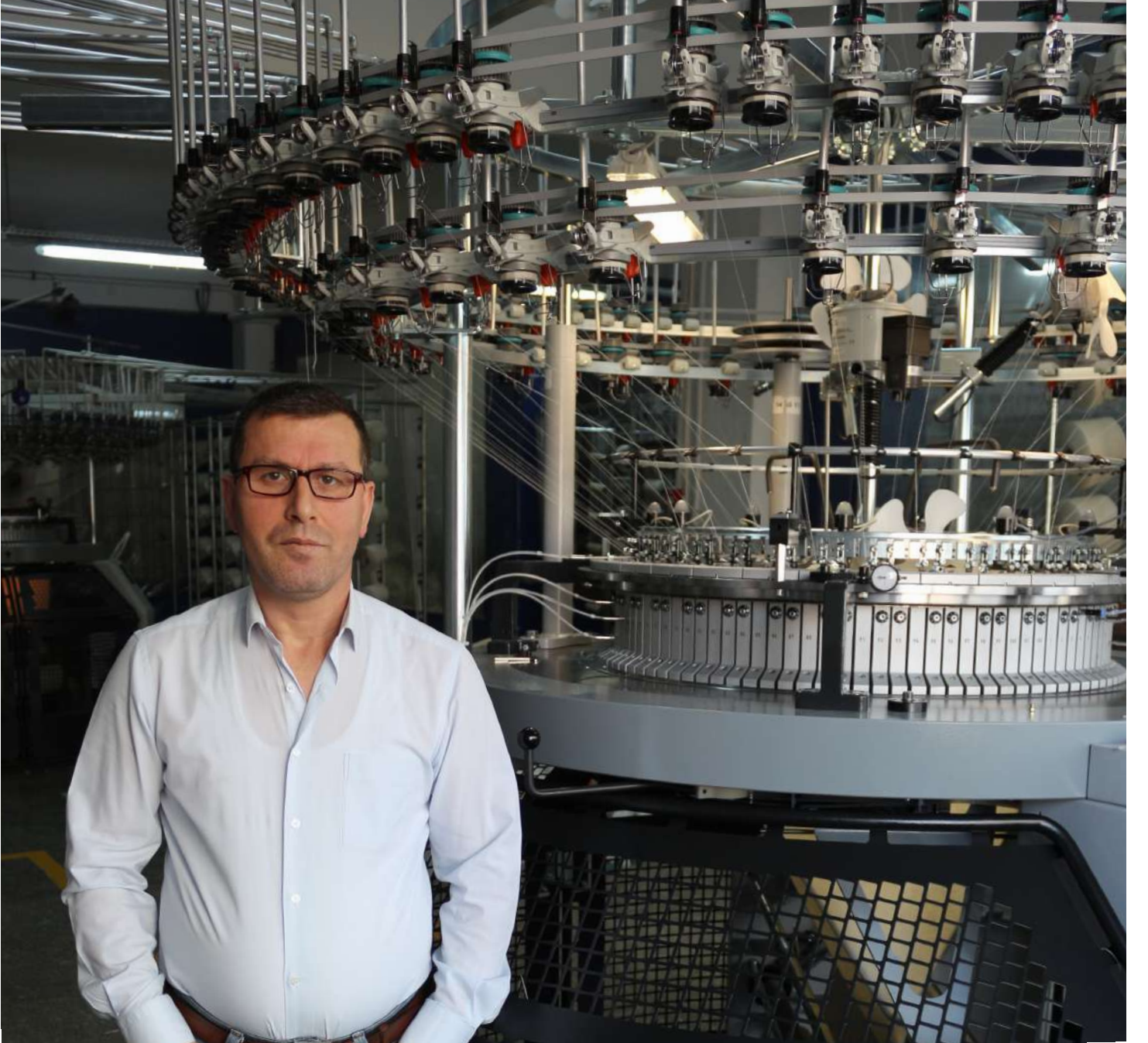
retas₃[®]

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

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

“TEKRAR DÜŞÜNÜN”
“think again!”

“by real Manufacturer”



ÖRSAD Yönetin Kurulu Üyesi ve Bafsan Tekstil'in Sahibi Mustafa Baş:

BUGÜNLERDE BİRBİRİMİZE DAHA DA ÇOK İHTİYACIMIZ VAR

Pandemi sürecinde tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de ciddi ekonomik sıkıntılar yaşandığını belirten Mustafa Baş, ' Benim ödevim çalışmak ve üretmek. Sektörümüzün çıtasını yükseltmeye, gelecek nesillere daha değerli bir miras bırakmak için gayret ediyorum. Örne sektörünün uyum ve birliğe en çok ihtiyacı olduğu günler bunlar' diye konuşuyor.



ORSAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Bafsan Tekstil'in Sahibi Mustafa Baş ile bu zorlu günlerde örme sanayisinin geleceğini ve bu ortak geleceğin inşası için ORSAD'ın nasıl bir stratejik önemi olduğunu konuştuk...

Son bir yıl içerisinde hayatınızda neler değişti? Giderleriniz ne şekilde arttı?

Maliyetlerimizde yüzde 50'nin üzerinde artışlar yaşadık son bir yıl içerisinde. Elektrik tüketimi, iğne, yağ gibi biz örmeciler için olmazsa olmaz ürünlerde çok ciddi artışlar yaşandı. İşçilik maliyetleri çalışıp kazandığında sorun değil, kazanırsın, paylaşırsın. Bu maliyet artışlarını devletin yanlış yönetimine de bağlamak lazım. Bu, global bir kriz. Krizden tüm ülkeler etkilendi, sadece Türkiye değil. Ama artan maliyetler karşısında bizler de fiyatlarımızı aynı oranda artırmamız gerekirken, bunu yapmıyoruz. Bu yine biz örmecilerin hatasıdır. Bir esnaf, bakkal ya da sanayici 10 TL'ye aldığı 10 TL'ye verir mi? Maliyet hesabını doğru yapmayan sanayicilerimiz oldukça, kar etmemiz, yatırım yapmamız giderek imkânsız hale geliyor. İplikçi maliyetini hesaplamış, ipliği 19 iken 21 yapıyor. Boyahaneci kimyasallarında yaşadığı artışı sana zam olarak yansıtıyor. Bizlerse dünyaya doğru gözlerle bakmıyoruz. İşletmemiz çalışıyor, makinemiz dönüyor diye seviniyoruz. Zararına üretim yapıyor, çalışa çalışa batıyoruz. Sektörümüzde çok değerli arkadaşlarımız var. Ama örmecilerin menfaatini biz örmecilerin düşünmesi gerekiyor. Menfaatlerimiz nedir? Önce kazanacaksın. Ama kazandığın zaman yanında çalışan elemanına da bakacaksın. İşverenlerimizin bilinçli hareket etmesi gerekiyor. Keşke daha sık bir araya gelseler. Birbirleriyle konuşsalar, beraberce kararlar alsalar. Elele verseler.

Gerçekten hiçbir zaman yok olmayacak bir

sektörün temsilcileriyiz. ORSAD size bir şeyler yapamaz. ORSAD bir sivil toplum kuruluşudur. ORSAD'a biz bir şeyler yapabiliriz. Biz ORSAD'ı bir yerlere getireceğiz. ORSAD'ın bizi bir yerlere getirmek gibi bir nosyonu olamaz. ORSAD'a bakış açımızı değiştirmemiz gerekiyor. ORSAD bir sivil toplum kuruluşudur ve bu kuruluş da bizim beraberce daha güçlü oluşumuzun bir yansımasıdır.

Sorunlara beraberce, uyum içerisinde, birlik içerisinde göğüs gerseler. Sektörümüzün sıkıntılarını bir arada, sesimizi daha gür çıkararak duyurmalıyız. Bu sıkıntıları devlet yaratmıyor, bu sıkıntıları yine biz örmeciler yaratıyoruz. Örme sanayicilerinin tüm sektörel sıkıntılarının sorumlusu maalessif yine örme sanayicileridir. İşverenler olarak bizlerin birincil görevi topluma karşı sorumluluk hisseden bireyler yetiştirmek olmalı. Hepimiz bir organize sanayi bölgesi istiyoruz ama bunun için hiç kimse elini taşın altına koymuyor. Devlet bir organize sanayi bölgesini senin için kurduğunda adam başı 2 milyon TL verin diyecek. Bu

para sektörde kaç kişide var? Birkaç makine ile çalışanlarla büyük tesisler arasındaki uçurum çok büyük. Tedarikçilerimizle nasıl diyaloga girmemiz gerektiğini dahi bilmiyoruz. Çantacı olarak tabir edilebilecek yağ, iğne gibi malzemeleri satan kişilerin bizim sektörümüze vermiş olduğu zarar keşke idrak edilebilse. Tedarikçilerimizi çok iyi araştırmalıyız. Arkadaşlarımız her iğne, platin, yağ satanla muhatap olmasınlar. Sistemini oturtmuş, güç dengesini sağlamış, arkamızda durabilecek tedarikçilerle çalışmak durumundayız. Bu tedarikçilerle karşılıklı çalışma biçimini sürdürülebilir kılmalıyız. Kendini sektörde kanıtlamış,

tedarikçi bilgisi ve tecrübesi olan kişilerle çalışmalıyız.

Sizin firmanız özelinde durum ne? Siz maliyetleri fiyatlarınıza ne şekilde yansıtınız?

Ben bu farkı fiyatıma yansıtıyorum, ama bir diğer örmeci bırak artan maliyeti, geçen yılın fiyatlarıyla hala mal verebiliyor. Elbette bu firmalar bir süre sonra batıyor, uzun süre var olamıyorlar. Ama batarken de diğerlerini yanında sürüklüyor, sektöre zarar veriyorlar. İplikçiler bir masa iki sandalyeyle yer açan pazarlamacılara mal vermemeli. Boyahaneler bu mantıktaki insanların malını boyamamalı.

Tüm dünyayı etkileyen Korona virüs ile ilgili görüşleriniz neler? Ülkemizi ve sanayimizi nasıl etkiler?

İnsanlık için çok kötü bir durum. Salgını ticaretle bağdaştırmam mümkün değil çünkü her şeyin mantığının ötesinde, tüm dünyayı vuran, derinden sarsan bir durum ile karşı karşıyayız. İnsanlar ölüyor. İnsan hayatı her şeyden değerlidir. İnşallah aşısı bir an önce bulunur. Çin'den Amerika'ya,



Rusya'dan Türkiye'ye hepimizin gündelik hayatını temelden değiştiren bir durumla karşı karşıyayız. Tüm dünya, bir arada buna çözüm bulmak durumunda. Ben insanlığı yaşatmak için, kendi sağlık ve sıhhatimi de düşünerek, var gücümle çalışmak ve üretmek durumundayım. Bu, benim ödevim ve görevim.

Nasıl bir süreç bekliyor örmecileri? 2020 ile ilgili beklentileriniz neler?

Öncelikle sağlıklı, sıhhatli bir dönem diliyorum. Pandemi sürecinin bir an önce atlatılması, aşısının bulunması gerekiyor. Bu süreçte yani 'yeni normal'de de kendimizin ve çalışanlarımızın sağlığını ön planda tutarak üretime odaklanmalıyız. Tüm dünyayı vuran bu kriz elbette bizleri de vurdu. Her 4-5 yılda bir global bir kriz yaşıyor ve bu süreçte tüm dünya bir kemer sıkma politikasına gidiyor. Bu süreç genelde bir yıl kadar sürdükten sonra ekonomi yeniden hareketleniyor. Dileğimiz pandemi sürecinin hâlihazırda çok iyi başlamayan 2020 yılında sona ermesi. Bu sayede çok büyük kayıplar vermeden bu krizi de ekonomik anlamda atlatabiliriz. 2018 ve 2019 kötü geçmedi. Bilinçli bir şekilde ticaret yapan, aldığı ve sattığı ürünün hesabını yapıp ederini bilen insanlar bu krizi de atla-

Çin'den Amerika'ya, Rusya'dan Türkiye'ye

hepimizin gündelik hayatını temelden değiştiren bir durumla karşı karşıyayız. Tüm dünya, bir arada buna çözüm bulmak durumunda. Ben insanlığı yaşatmak için, kendi sağlık ve sıhhatimi de düşünerek, var gücümle çalışmak ve üretmek durumundayım. Bu, benim ödevim ve görevim.

tacaklar. Elbette hepimiz bir miktar küçüleceğiz. Ben her yıl yatırım yaptım, büyüdüm. Ama her zaman ben kazanacağım mantığıyla hareket eden insanlar da kaybetmeye mahkûmdur. Kazanmak ya da kaybetmek diye bir şey yoktur, yaşamak diye bir şey vardır. Beraberce yaşayacağız, beraberce kazanacağız, beraberce üreteceğiz.

Sektörün ÖRSAD'a bakışını ya da ÖRSAD'ın sektöre bakışını nasıl değerlendiriyorsunuz?

İnsanların neden 'ÖRSAD ne yaptı?' diye sorduğunu anlamakta güçlük çekiyorum. Biz kimseye mesafe ya da sınırlar koymuş insanlar değiliz. Zamanımızdan ve kendimizden tasarruf ederek sektörümüze bir katkı sunabiliyorsak, ne mutlu bizlere. Ama maalesef üyelerimiz, ben de dahil olmak üzere, hepimizin hayat ve sektörümüze bakış açımız çok zayıf. Gerçekten hiçbir zaman yok olmayacak bir sektörün

temsilcileriyiz. ÖRSAD size bir şeyler yapamaz. ÖRSAD bir sivil toplum kuruluşudur. ÖRSAD'a biz bir şeyler yapabiliriz. Sektöre faydalı olmak için çaba sarf etmeye hazır olan arkadaşlarımız olur, bizler de bu arkadaşlarımızla birlikte hareket etmekten mutluluk duyarız. Ancak ÖRSAD yönetim kurulu üyelerinin hiçbirisi bir beklenti içerisinde olarak bu yönetime dahil olmadılar. Başkanımız Fikri Kurt, bu kadar çaba sarf ettiği halde, biz hala 'ÖRSAD ne yapıyor?' diyoruz. Biz ÖRSAD'ı bir yerlere getireceğiz. ÖRSAD'ın bizi bir yerlere getirmek gibi bir görevi olamaz. ÖRSAD'a bakış açımızı değiştirmemiz gerekiyor. ÖRSAD bir sivil toplum kuruluşudur ve bu kuruluş da bizim beraberce daha güçlü oluşumuzun bir yansımasıdır. Biz sektör temsilcileri olarak hep kendimizi ön planda tutup derneğimizi geri plana atıyoruz. Biz örmeciler kendi derneğimizi

koruyup kollamaktan aciz olduğunda, bu derneği başkalarının önemsemesini nasıl umabiliriz? Biz, ÖRSAD'ın arkasından yürümeyip, önüne geçmeye çalıştığımız sürece hiçbir zaman sektöre katkı sağlayamayız. Çok güçlü örmecilerimiz var. En başta Başkanımız Fikri Kurt olmak üzere, gerçekten bu sektöre fayda sağlamaya çalışan üyelerimiz var. Bir üye paraya sıkıştığında ÖRSAD para veremez. Bir firma yağa sıkıştığında ÖRSAD onun yağını alamaz, işçisinin maaşını ödeyemez. ÖRSAD sektörde üyelerini doğru yönlendirmek, öncü olmak durumundadır. Bizler daima ÖRSAD'ın arkasından yürütüyoruz. Biz önden yürümeye kalkarsak ÖRSAD'ı arka plana atmış, sektöre ihanet etmiş oluruz. Üyelerimizi akliselim biçimde ülke menfaatlerini ön planda tutmaya davet ediyoruz. İnşallah önümüzdeki günlerde sağlıklı huzurlu ve mutlu bir yaşam süreriz. Tüm sektördeki kardeşlerimize uzun ömürler diliyorum.

Örme sanayicilerine neler söylemek istersiniz?


Benim amacım sektörümde düzgün iş yapıp, ülke menfaatlerini ön plana çıkaracak şekilde üretim ve yatırımlarına devam etmek. Benim ülkem olmadığı sürece makine sayım ya da ne kadar entegre bir şirkete sahip olduğunun bir anlamı yoktur. Ülkem var ise yatırım yaparım, kazanırım. İnsanların siyasi görüşü, mezhebi, dini beni bağlamaz. Ben insan mı değil mi ona bakarım. Tüm arkadaşlarımız elbirliğiyle ÖRSAD'ı daha güçlü bir hale getirmeyi hedeflemeliyiz. Ben kendi midemi düşünmüyorum, ben herkesin midesini düşünüyorum. Allah kardeşlerimden ve evlatlarımdan da razı olsun. Çünkü beni doğru yolda yürümek için teşvik ediyorlar. Ne mutlu bana. Sektörümüzün çitasını yükseltmeye, gelecek nesillere daha değerli bir miras bırakmak için gayret ediyorum.



EGE TMF FUARI

3. KEZ DÜZENLENİYOR

İzgi Fuarçılık Ltd. Şti. tarafından “İz Bırakan Fuarlar, İz Bırakan Sonuçlar” sloganıyla 2017 ve 2019 yıllarında iki kez düzenlenen EGE TMF Fuarı, 25-28 Mart 2021 tarihleri arasında 3. Kez düzenlenecek.

 Ege Tekstil ve Hazır giyim Makineleri, Tekstil Kimyasalları ve Tekstil Baskı Teknolojileri Fuarı “İz Bırakan Fuarlar, İz Bırakan Sonuçlar” sloganıyla İzgi Fuarçılık Ltd. Şti. tarafından Denizli’de 2017 ve 2019 yıllarında iki kez düzenlenmiştir.

İki yıl aralıklarla uluslararası fuarlar takvimi dikkate alınarak düzenlenen fuar gerek içeriği gerekse katılımcı firmaların fuardan elde etmiş olduğu maksimum fayda ile dünyanın en önemli lokal fuarı arasındaki yerini almıştır.

Ülkemizin en önemli tekstil ve hazır giyim üretim merkezleri arasında yer alan Denizli’de düzenlenen fuar, kent de bulunan sanayicilerin yanı sıra bölge sanayicilerini bir araya getirmeyi başarmıştır.

İçeriği itibarıyla sadece bölgedeki tekstil üretimine uygun makine ve teknolojilerin sergilenmesine olanak sağlanırken, ziyaretçilerin elde ettiği maksimum fayda fuarı gelecek yıllara taşımayı başarmıştır.

İplik Makineleri, Dokuma ve Örme Makineleri, Boya-Apre ve Finisaj Makineleri, Tekstil Kimyasalları, Baskı Boyaları ve Makineleri, Hazır giyim Makineleri, Tekstil Dijital Baskı Teknolojileri, Ambalaj ve Paketleme Makineleri, Kalite Kontrol ve Laboratuvar Ürünleri, Yedek Parça ve Yan Sanayi Ürünleri, Mamul İplik fuarda başlıca sergilenen ürün gruplarını oluşturmaktadır.

1 Haziran 2020 tarihi itibarıyla ön satış çalışmalarına başlanan fuara BENEKS, ELTEKSMK, EFFE ENDÜSTRİ, YILDIZ MAKİNA, TEKSPART, RETAŞ LTD., ALİNDALİR, DİLMAK,

SER MEKATRONİK, CEDİT MAKİNA, ERTEKS CFA TEKSTİL, PROSES MEKATRONİK, GÜÇLÜ MAKİNA, GES ENDÜSTRİ, ÖNAL MAKİNA gibi sektöründe lider 50’de fazla firma rezervasyon yaptırdı.

İlk Kez Mamul İplik Sergilenecek

İzgi Fuarçılık Ltd. Şti. Yurt İçi Fuarlar Proje ve Satış Sorumlusu Mustafa Kemal Hızarcıoğlu, Corona salgını ve Pandemi süresinin uzamasıyla birçok fuarın tarih değişikliğine gitmesi nedeniyle basın açıklaması yaptı. Hızarcıoğlu; “Bildiginiz gibi EGE TMF Fuarları Türkiye’de birçok ilke sahne olmuş, ayrıca ülkemizin en büyük ve en başarılı lokal fuarlarından birisi haline gelmiştir. Fuarın elde ettiği başarının arkasında önce Denizli ve Bölge sanayicisinin ilgisi ve fuara sahip çıkışıdır. Bir diğer nedeni ise uluslararası fuar takvimi dikkate alınarak fuarın tarihinin belirlenmesi ve iki fuarımız arasındaki süredir. İlk iki fuarı düzenlerken yaptığımız en önemli çalışmalardan birisi katılımcı ve ziyaretçilerle yaptığımız anket çalışmalarıdır. Bu anket çalışmalarında fuarın eksikliklerini, ziyaretçilerin

görmek istediği ürün gruplarını, fuarın süresini ve açılış-kapanış saatlerini, katılımcı firmaların fuardan elde ettiği faydayı ve daha birçok şeyi ölçmeyi ve değerlendirmeyi tespit etmeye çalıştık.

2019 fuarımızı 2017 anketlerine, 2021 fuarımızı da 2019 anketlerine göre şekillendirdik. 2019 yılında yapmış olduğumuz anket çalışmalarımızda Mamul İplik ve Elyaf ürünlerini sergilenen ürün grupları arasında ziyaretçilerin görmek istediklerine yönelik bir talep gördük. Bu talepler doğrultusunda da Tekstil ve Hazır giyim üretim teknolojilerinin yanı sıra mamul ipliklerin sergilenmesine olanak sağladık. Yani 2021 yılındaki fuarımızın ziyaretçileri teknolojilerle birlikte mamul iplikleri de fuarda bulabilecekler” dedi.

EGE TMF, Avrasya Bölgesinin 2021’deki ilk Tekstil Teknoloji Fuarı Olacak

Fuar tarihi ve Corona Virüsü ile ilgili de bilgi veren Mustafa Kemal Hızarcıoğlu şunları kaydetti; “EGE TMF Fuarı 2 yıl aralıklarla uluslararası fuar takvimi dikkate alınarak düzenlenmektedir. Özellikle ülkemizde düzenlenen ITM Fuarı ile aynı

fuar takvimi içerisinde düzenlenmemesini tercih ettik. ITMA 2019 Fuarında da 25-28 Mart 2021 tarihleri arasında EGE TMF Fuarını düzenleyeceğimizi duyurduk. Yalnız Aralık 2019’da Çin’de başlayan Corona Virüsü hızla dünya geneline yayılarak bir Pandemi haline gelmiş, dünya genelindeki birçok fuar ertelenmiş veya iptal edilmiştir. Pandemi süreci dikkatle takip edilmiş, katılımcı firmalar ve Denizli Bölgesindeki tekstil üreticilerinin görüşleri alınarak bir karar verilmiş, bu karar doğrultusunda da Mart 2021’de düzenlenmesi daha önceden açıklanan fuarımızın tarihinde bir değişikliğe gidilmeyerek, çalışmalar kaldığı yerden sürdürülmüştür. EGE TMF Fuarı yurt içerisindeki ve yurt dışındaki fuarların tarihlerinde meydana gelene değişiklikler dikkate alındığında 2021 yılında Avrasya Bölgesinin İlk Tekstil Teknolojileri Fuarı olma özelliğini kazanmıştır.

Tarih Değişikliği Olmayacak

Bir de az önce belirttiğim gibi EGE TMF Fuarını iki yıl aralıklarla düzenleme kararı firmalarla yapılan görüşmeler neticesinde alınmış bir karardır. Bu karara göre de ilk iki fuarda tüm benzer içerikli fuarların tarihi dikkate alınarak düzenlendi. Şimdi bazı fuarlar tarihlerini iki hatta üç kez değiştirdi. Bunların tarih değişiklikleri, bazı fuarlarla yakınlığı veya eş zamanlı oluşu bizim dışımızda gelişen şeyler. Fuar tarihlerinde yapılan değişikliklerde kimse bizlerin fikrini almadı. Burada fuar organizatörlerinin karar alırken diğer organizatörlerle diyalog halinde olması gerekiyordu yapmadılar. Bölge ve kent sanayicisinin beklentileri ve görüşlerini aldığımızı belirtmişim. Şimdi bu beklentiler ve talepler doğrultusunda EGE TMF Fuarının tarihinde mücbir yeni bir sebep olmadan hiçbir değişikliğe gitmeyeceğiz. Pandemi süreci dikkate alındığında EGE TMF Fuarımızın olduğu tarihlerde hayatın normal akışına döneceğini tahmin ediyoruz. İnşallah yoğun katılımlı bir fuar olacak.





PAMUK İPLİK 60'TAN FAZLA ÜRÜNLE ÖRMECİLERİN HİZMETİNDE

Pamuk iplik, pamuk ipliğin tüm çeşitlerini stoklu bir şekilde hazır tutan ve İstanbul'daki örmecilerin iplik ihtiyacını yıllardır karşılayan bir firma. Firma bugün itibariyle 60'tan fazla iplik türünün alım satımını gerçekleştiriyor. Yaklaşık 20 yıldır sektöre hizmet veren Pamuk İplik'in Sahibi Fatih Pakdamar ile tekstil sektörünü konuştuk.



Biraz kendinizden bahseder misiniz?

1975 doğumluyum.

İstanbul Üniversitesi Fizik Bölümünden 98’de mezun oldum. Mezun olmadan birkaç yıl önce amcamlar birkaç ortak Mado’yu kurdular, onların yanında çalıştım. Etiler, Tarabya ve Caddebostan şubelerinde çalıştım. Okulu bitirince Amerika’ya gittim. Bir yıl Colombia Üniversitesi’nde dil okudum, ardından da San Fransisko Berkley’de işletme yüksek lisansı yaptım. Sonra döndüm. Mado’da, hizmet sektörünün çok yorucu bir mesaisi vardı. Akşam 5’ten sabah 3’e kadar çalışıyorduk hizmet sektöründe. Tüm tanıdıkların, arkadaşların gezerken sen hafta sonu çalışmak zorundasındır. Ben de kendime başka bir sektörde yol açmayı düşünmeye başladım. Tekstil o yılların en gözde sektörüydü. Ben de İngilizceme güveniyordum. Allah razı olsun, Maraş’ın en kıdemli firmalarından birisi olan Marteks’in sahibi Hacı Balcı ağabeyimle görüştim. İstanbul’da pazarlama yapacak birilerini aradığını söyledi. Meğerse onlar da o yıllarda Maraş’taki üretimi önce İstanbul’a sonra da dünyaya açmaya çalışıyorlarmış. Ben de şu anda oturduğumuz ofisi kurdum. Onlar İstanbul’a geldiklerinde önceleri en fazla üç müşteri ziyaret edebiliyorlarmış, ben onlar geldiğinde çok iyi hazırlanarak onları günde 10 müşteriye götürmeye başladım. Piyasa da beni sevdi. 20 yıl oldu. Ben de ufak ufak dikiş tutturmaya başladım ve iki yıl içinde Maraş’tan benim yanıma bir kişi daha gönderdiler ve biz burada ipliği tempolu bir şekilde örmecilere satmaya başladık. Aradan üç yıl geçtiğinde benim İstanbul’daki satışım onların Maraş’taki satışını yakalamaya başladı. O gelen arkadaşım da sonradan ortağım oldu, Allah ondan da razı olsun, güzel bir ekip olduk ve uyum içerisinde çalıştık. 2003 gibi ayda bin ton iplik satar hale geldik. Daha sonra Hacı Abi İstanbul ofisini ayrı bir pazarlama

şirketi olarak kurmamızı istedi ve dilediğimiz yerden mal alıp dilediğimiz yere satmak konusunda bizi özgür bıraktı. Daha çeşitli mal alıp satmak için de Pamuk İpliği kurduk. Bugün 60’a yakın tip malın alıp satımını gerçekleştiriyoruz. Çeşitlilik artınca kapasitemiz ve karlılığımız da arttı. Hacı Abi sağ olsun bizi bu yeni kurulan firmaya ortak etti. Böylece para ve itibar kazanma şansımız oldu. Gel zaman git zaman piyasanızın rahmetli duayenlerinden Borteks’in Sahibi Ahmet Ağabey üzücü bir şekilde hayata veda etti. O zamana kadar Anadolu’daki fabrikalar malını İstanbul’a tüccarlar üzerinden satardı. O günden sonra fabrikalar İstanbul’da şube açmaya başladı. Sektörün miladı gibi bir şey oldu. Ahmet Abi çok baskın bir tüccardı, en büyüğümüzün 3-4 katı mal satardı ve bir sürü markanın neredeyse İstanbul bayisi gibiydi. Tüccara olan imaj sarsıldı. Bu sebeple Hacı Abi de ortaklıktan ayrılmak istedi, bu mekanizmadan tereddüt ettiler ama bu vesileyle biz firmamızın sahibi olduk. Ama sektörde kurulduğumuz günden bu yana helalleşmediğimiz bir tek kişi dahi olmadığından, bu durum bizim ticaretimizi olumsuz etkilemedi zira sektörde gerekli güveni tesis etmiştik. Pamuklu grubuna konsantre olmayı seçtik, örne sanayisine ürün sattık. Dokumaya hiç girmedik. İstanbul dışına hiç mal satmadık. Tüm malımızı İstanbul dışından aldık, İstanbul içine sattık. Bizim stratejimiz şuydu: İstanbul bizi beş kez emekli eder diye düşündük. O yüzden ihracatı da hiç düşünmedik. İtalya’ya o kadar risk alıp aynı paraya mal satacağıma, burada iki sokak ötedeki tesise o fiyattan mal satmayı tercih ettim. Tüm Türkiye’den alıyorum derken bir şahsi merakıma parantez açmak isterim. Bu işi yapan herkesten mal almak gibi bir saplantım var. Türkiye’deki istisnai 3-5 tesis hariç sağ olsun herkes beni tanır ve sever. Bu malları Anadolu’da alır, gücümüz nispetinde peşin,

Sanırım örmeci olmayan tek ÖRSAD üyesiyim.

Tüm Türkiye’de sadece örmenin değil bütün sektörlerimizin bir plansızlık ve envantersizlik sorunu var. ÖRSAD’ın her yıl ÖRME KİTAPÇIĞI’ını çıkartırken çektiği sıkıntıları görüyoruz. Milyon dolar dövizlerle yepyeni makineler, ürünün gözden düşmesiyle iki senede çöp oluyor.

yetmediğinde vadeli depolarız, İstanbul’da hazır stoklu mal olarak örmecilere ve kumaşçılara satarız.

Bugün itibariyle kaç kişilik bir ekipsiniz?

Pamuk İplik’in en kalabalık zamanında 15 kişiydi 2015’e kadar. Ama özellikle şu yıllarda hacimden düşmüş durumdayız. Şu anda yedi kişiyiz. Başladığımız günden beri depoculuk hizmetini dışarıdan aldık. Malımızı bir ay boyunca belli bir ücret karşılığında depoladılar, sattığımız yere de sevkettiler. Bazı meslektaşlarımız bu işi kendileri yapmayı daha ticari gördüler ama ben her zaman bunu daha efektif buldum.

Hiç üretimi düşündünüz mü? Üretim iki açıdan bana çok yakın bir şey değil. Birincisi üretim için çok ciddi bir başlangıç sermaye gerekiyor. Cebinde parası olan bile, bu işin kültürüne sahip olmadığı takdirde yapamaz. Benim babam memur. Ben sanayici kimliğiyle yetişmedim, ben iyi bir pazarlamacıyım. Henüz maddi manevi o olgunluğa erişmedim. Ayrıca yaşadığım şehir İstanbul. Bir dönem bu iş Adana, Maraş ve Kayseri’de yapıldı. Şimdi teşvikler Diyarbakır ve Urfa’ya. Bunlar bana uygun değil.

Sektörünüzü en parlak dönemi hangi yıllardı?

2012-2015’te tirmandık. 2016-18 arasında aynı şekilde indik. Bu grafik Türkiye’nin büyüme grafiğiyle de aynıdır. Son derece kıymetli bir sektörde çalıştığımı düşünüyorum. Pamuk İmparatorluğu adındaki kitabı

tüm meslektaşlarıma önermek isterim. Dünyanın bugün sahip olduğu medeniyetin İngiltere ve Pamuk sayesinde kazanıldığını yazar. Pamuğun bize yemektan sonra en gerekli emtia olduğundan bahseder. Bir temel hammadde ve tüm dünyada aynı makineyle üretiliyor. Endüstri devrimi dediğimiz şey, pamuk sayesinde gerçekleşmiş. 2018’den itibaren biraz toparlamaya başladık ama bu sefer de dünya karıştı. Korona ile birlikte sistemsel bir krizden bahsediyorlar. Bunlar çok ciddi gelişmeler.

Türkiye bir tekstil ülkesi olmaya devam edecek mi?

Bu konuda çok ciddi bir bilgi birikimimiz var. Şu an yarısını Amerika’dan alıyoruz ama sıkışsak biz de pamuk üretebiliriz. Ama daha kaliteli bir ürün, daha verimli çalışıyor. Bizim pamuk yüzde 15 fire verirken Amerikan pamuğu yüzde 10 veriyor. Leke yapmıyor. Koronavirüsten kapıları kapatıldığında zorda kalırsan üretebileceğin bir ürün. Çok güçlü bir tarihimiz var pamukla.

Örmecilere mal veren birisiniz. Biraz da örmecilerden bahsedelim.

Sanırım örmeci olmayan tek ÖRSAD üyesiyim. Tüm Türkiye’de sadece örmenin değil bütün sektörlerimizin bir plansızlık ve envantersizlik sorunu var. ÖRSAD’ın her yıl ÖRME KİTAPÇIĞI’ını çıkartırken çektiği sıkıntıları görüyoruz. Milyon dolar dövizlerle yepyeni makineler, ürünün gözden düşmesiyle iki senede çöp oluyor. Çok ciddi bir eğitimsizlik var

tekstil sektöründe. Bir fizikçi olarak sektöre baktığımda iplik örenden, kumaşçıya ve örmeciye kadar bilgisizliğin hâkim olduğunu görüyorum. Bir malı aldığınızda belli bir

standart talep edemiyorsunuz. Alıp, deneyip işinizi görürse alıyorsunuz. Denediğinizde sorun çıkmayıp, üretimin ortasında ya da sonunda sorun çıkarsa da hapı yutuyorsunuz.

Ben sattığım tüm ürünleri koşulsuz iade garantili satıyorum. Aldın, bir miktarını deneyip beğenmedin, geri gönderebilirsin. Ben o konuda kimseye sıkıntı vermem. Bildiğim maldır, depoma geri koyarım. Çünkü şöyle de bir şey var. Bir örmecinin sorunlu dediği bir mala bir diğer örmeci yere göğe koyamaz. Ben 20 yıldır hiçbir fabrikaya aldığım ipliği iade etmedim. Ama elbette iki yerde sorun çıkararak bir malı da



Pamuk İplik'in Sahibi Fatih Pakdamar ve Muhasebe Müdürü Abbas Çağışlar

O zaman ya o müşteri sizi ya da siz o müşteriyi kaybediyorsunuz. Boyahanede sorun olabilir, örmecinin makinesi düz zeminde durmuyor olabilir. Hatanın kimden kaynaklandığını bulamıyorsunuz ki! Bu işi yapmak için yüz birim bilgi lazımsa, iki birim bilgiye bu işi yapanlar biliyorum. Kimsenin karı, o sorundaki ayıbı karşılamaya yetmiyor. Herkes 100 bin TL'lik malı karşıya yükleyip, o riskten muaf olmak istiyor. Ben sattığım tüm ürünleri koşulsuz iade garantili satıyorum. Aldın, bir miktarını deneyip beğenmedin, geri gönderebilirsin. Ben o konuda kimseye sıkıntı vermem. Bildiğim maldır, depoma geri koyarım. Çünkü şöyle de bir şey var. Bir örmecinin sorunlu dediği bir mala bir diğer örmeci yere göğe koyamaz. Ben 20 yıldır hiçbir fabrikaya aldığım ipliği iade etmedim. Ama elbette iki yerde sorun çıkararak bir malı da satmam. Bizi bilenler bunu art niyetli yapmayacağımızı bilirler. Örneğim bir pamuk lacivert renkte güzel iş çıkarırken, bir diğeri beyaz renkte başarılı sonuç verebiliyor. Ama yıl olmuş 2020, bir örmeci beyaza gitmeyecek malla beyaz, laciverte gitmeyecek pamukla lacivert örebiliyor. Tekstil birliklerinin ve ÖRSAD gibi derneklerin bilgi artırıcı etkinlikler yapması lazım. İnternet çağında her şeye erişim mümkün. Bu bilgiye ulaşılması ve bu bilginin paylaşılması lazım. Atın önüne et, itin önüne ot koyuyoruz bazen. Burada da sorun kaçınılmaz oluyor. Bile bile lades olan o kadar çok meslektaşımız var ki. En ufak bir bilgisi olsa o malın orada kullanılmayacağını bilir ama yine de kullanıyor. Sonra da reklamasyon yiyor.

Fason fiyatlarıyla ilgili ne diyebilirsiniz?

Ben serbest piyasanın önemine inanan birisiyim. Serbest piyasa dünyada en iyi fiyatlamayı yapan sistem. Şu ana kadar bir ürünün fiyatını dünyada belirlemede en başarılı sistem serbest piyasa ekonomisi. Bu

koşullarda sen zarar ediyorsan başka bir şey yapmak gerekiyor. Belki plansız bir büyüme var, belki gereğinden fazla firma var, belki teknik bilgi ya da finans eksikliği var. Sorun sektöründe. Türkiye'de maa-lesef sektör kurucuları, sektör regüle edicileri yok. Kapitalizmi yanlış uyguluyoruz. Öncelikle bu sektörün eğitilmesi lazım. Kim eğitiyor bu insanları? Kim regüle ediyor? Belki ihtiyacın üç katı örmeci var. Bunların hiçbiri yoksa serbest piyasa doğru çalışmaz ki. Senin 10 TL'ye yaptığını 9'a yapan birisi varsa, o adamı bir saate bulurlar. Bir olup, kendi sektörü içindeki sorunlara eğilmeli örmeciler.

Ne tip firmalarla çalışıyorsunuz?

Biz, şahsı ve sözü esas alıyoruz. Yeni başladıklarımızla küçük başlamayı, sürdürülebilir bir şekilde büyümeyi hedefliyoruz. Bizden ilk kez mal alacak birisi 100 ton mal alamaz. Şahsi referanslarla ilerliyoruz. Merdiven altı Türkiye'nin bir gerçeği. Bazı şeyleri devlet kabul etmiş. Sosyalizmde 1 milyon insan varsa 1 milyon çift ayakkabı üretilir. Kapitalizmde isteyen istediği kadar üretir. Fazlası çöp olur ya da seneye kalır. Sektöre girenler olur, çıkanlar olur. Bu sistemin bir gerçeği. Bu mekanizmayla çalışıyor sistem. Ama sen sağlıklı iş yaparsan her sene işini biraz daha geliştireceksin.

Vadeler ne durumda?

Ben başladım başlayalı ortalama 4-6 ay arasında gezer vadeler. Biz her vadede satış yaparız. Müşteri nasıl ödeme yapmak istiyorsa öyle ödeme yapar. Katı kurallarımız yok. Pamuk sektörü çok dinamik. Fiyat artınca hemen satış kısıllır, vade çekilir. İşler hızlandığında vadeler de gevşer. Kumaşçı ve konfeksiyoncunun eli kolu biraz bağlıdır ama o oranda da kar marjı yüksektir. Bizlerinse kar marjı düşüktür ama fiyatlar dövize endeksli. Döviz bürosu gibiyizdir zira pamuk da para gibi altın gibi bir emtiadır.

DO YOU SPEAK ENGLISH?



YES



NO

İNGİLİZCE İLE İLGİLİ TÜM SORUNLARINIZIN ÇÖZÜMÜ BURADA

► Bireysel İngilizce dersleri

5 bin saati aşkın online İngilizce ders tecrübesine sahip bir İngilizce öğretmeniyim. Skype ve Zoom üzerinden gerçekleştireceğimiz derslerle İngilizce artık sizin için bir sorun olmaktan çıkacak.

► Tercümanlık hizmeti

Yurtdışından gelen misafirlerinizle daha güçlü bir iletişim kurmak adına tercümanlık ve çevirmenlik hizmetlerimizden faydalanabilirsiniz.

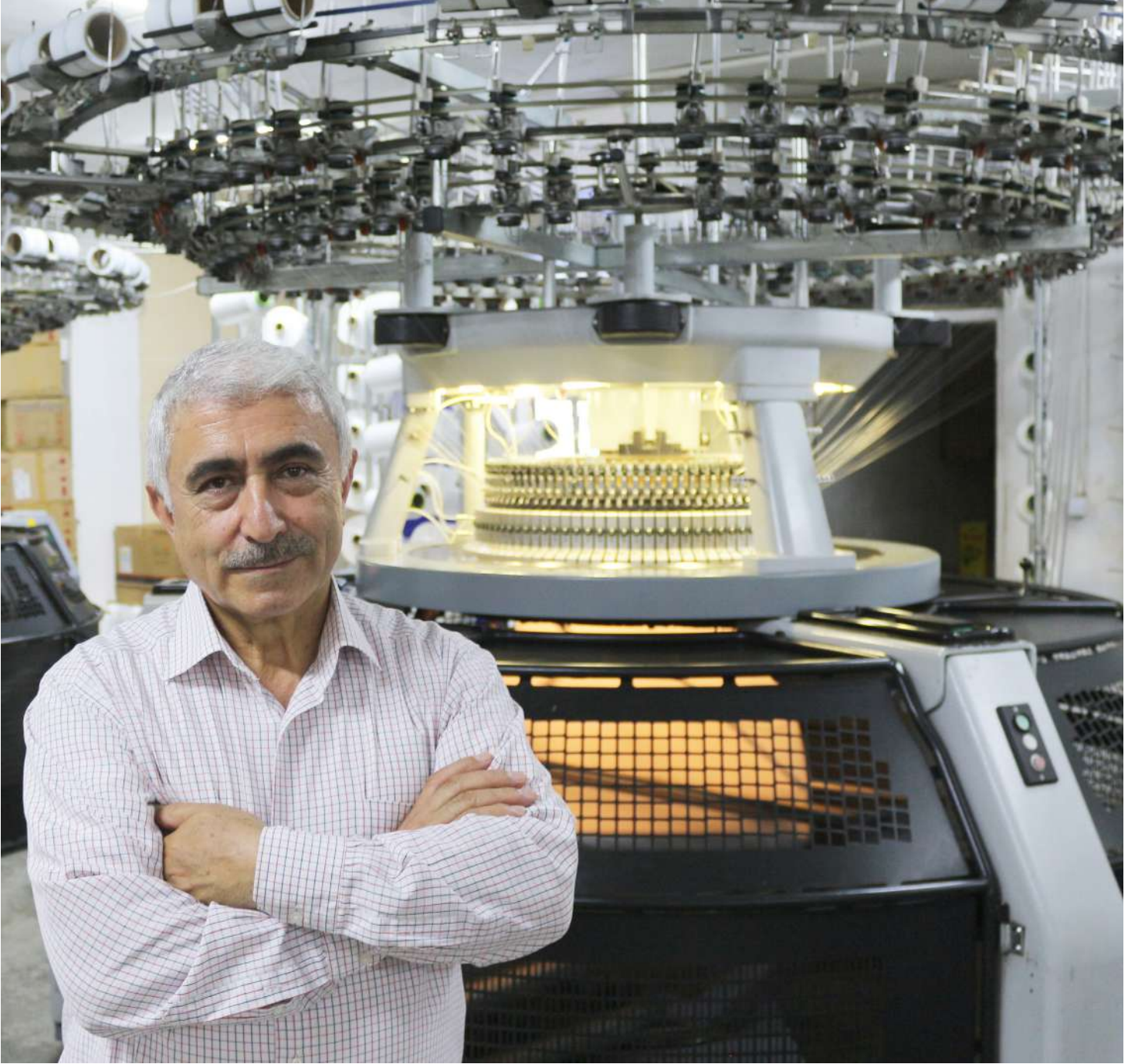
► İngilizce çeviri hizmetleri

İşletmelerinizin Uluslararası yazışmalarınızda çeviri ve son okuma hizmetlerimizden faydalanabilirsiniz.

► Grup İngilizce dersleri

Firmanızdaki çalışanlarınızın İngilizcesini geliştirmek amacıyla yüz yüze gerçekleştirdiğimiz grup derslerinden faydalanabilirsiniz.

ÖRSAD
üyelerine
tüm hizmetlerimizde
yüzde 25
oranında indirim
uygulanacaktır.



Şahin Örme Mustafa Şahin

FASON FİYATI SORUNUNU BİZLER YARATIYORUZ

Örme sektöründe 35 yılı deviren Şahin Örme'nin Sahibi Mustafa Şahin, 'Hem 100 makinesi olup hem de dışarıya işveren arkadaşlarımız, bir işletmenin ne tip maliyetleri olduğunun farkında olan kişiler. Elektrik, işçilik, kira gibi giderlerin farkındalar. Keşke çok küçük hesaplar içinde olmayıp, sadece fiyat odaklı düşünmeseler. Hepimiz aynı gemideyiz' diye konuşuyor.



Sektördeki geçmişinizden bahseder misiniz?

Ordu'nun Ünye ilçesinde 1957'de doğdum. 76'da İstanbul'a geldik. Bağcılar'da Özşahlar Örme'de çalışmaya başladım. 95 yılında Özşahlar'dan emekli oldum. Birkaç makine alıp hayatımı böyle devam ettirmeye karar verdim. Birçok sıkıntılarla karşılaştık. Neticede fason çalışıyoruz. Ama bütün bu sıkıntıları çektiğimize değdi diyebiliriz. O yıllarda 36 sistem makinalarla işe başladık. Şimdi 96, 108, 120 sistem makinalarla çalışıyoruz. O zamanlar anca günde 100 kilo üretirken bugün ipliğine göre 500-600 kiloluk üretimler söz konusu. O yıllarda düşük kapasiteli makinalarla işe başlamanın bedelini ağır ödedik. Yeni girdiğimiz için, işi de çok iyi bilmeden başlamış olduk. Zaman içerisinde kendimizi ve teknolojimizi geliştirdik. Eskiden çeşitli kumaşlar üretmiyorduk. Ama bugün makinelerimizin tümü Mayer, 4 çelik. Dolayısıyla mekanik jakar gibi özellikli kumaşları örererek kendimizi geliştirdik. İşimizden memnunuz. Şu anda 13 makinemiz var ve jakarlı üretim yapıyoruz. 10 kişiyiz. Bir aile işletmesiyiz.

Türkiye'de tekstilin en güzel yılları hangileriydi? Bir de fason fiyatları ile ilgili neler söyleyeceksiniz?

Son on sene diyebilirim. Fason fiyatlarındaki sıkıntılar biraz da kendimizden, yani örmecilerden kaynaklanıyor. ÖRSAD üyelerinin belki de yarısından fazlası hem üretim hem de satış yapan arkadaşlar. Yani hem kendileri üretim yapıyor hem de dışarıya fason iş veriyorlar. Hem 100 makinesi olup hem de dışarıya işveren arkadaşlar. Bu arkadaşlar bir işletmenin ne tip maliyetleri olduğunun farkında olan kişiler. Elektrik, işçilik, kira gibi giderlerin farkında olan insanlar. Biz küçük işletmeler de onlara çalışıyoruz. Her yerde beraberiz. ÖRSAD toplantılarında, iftarlarında bir araya geliyoruz, onlarla iç içeyiz. Ama onlar tüm bu durumları bildikleri halde hala 200-300 liralardan hesabını yapıyorlar. Bu bizi gerçekten üzüyor. Fasoncu işveren konumunda görmemek lazım. Fasoncu sadece işçilerinin işverenidir. Büyük örme işletmeleri bizim işverenimiz, bizler onun işçisi konumundayız. Bu kardeşlerimiz dövizin, elektriğin,

Fasoncu işveren konumunda görmemek lazım.

Fasoncu sadece işçilerinin işverenidir. Büyük örme işletmeleri bizim işverenimiz, bizler onun işçisi konumundayız. Bu kardeşlerimiz dövizin, elektriğin, makine fiyatlarının arttığını bilmiyor mu? Bunları bildiği halde hala fasoncuyla kazancı paylaşmak için diretiyor.

makine fiyatlarının arttığını bilmiyor mu? Bunları bildiği halde hala fasoncuyla kazancı paylaşmak için diretiyor. Fasoncu da çok bir şey beklemiyor. İş mümkün olan en hızlı terimde isteniyor, iş ödemeye geldiğinde mümkün olduğunca erteleniyor.

Örme sektörünün diğer sıkıntıları sizce neler?

Elbette en önemli sıkıntımız işçi sıkıntısı. Çalışacak işçi bulamıyoruz. Yabancılar yarın gitse, sadece tekstil sanayisi değil, Türkiye durur. 63 yaşına geldim, hep dışarıdayız. Arkadaş, iş ziyaretleri yapıyoruz, dostlarımızla bir araya gelip konuşuyoruz. Fırınıncısından tornacısına kadar her sektörü yabancı çalışanlar ayakta tutuyor. Ama buna rağmen hala sıkı denetimler

var. Yabancı çalıştıranlara 5 bin TL kesiliyor. İnsanlara ne cevap vereceğimiz şaşırıyoruz. Bugün Bağcılar meydanında bu yabancılar ya saat ya mendil satıyor. Ama bir tesisin içinde çalışan yabancılarla ceza kesiliyor. Sanayicilere bu baskıyı zulüm olarak görüyorum. Devletimizin, Çalışma ve Sanayi Bakanlığının bu konuya bir çözüm bulması gerekiyor. ÖRSAD'ımızın da bu konu ile ilgili olarak sesimizi duyurmasını arzu ediyoruz.

Yabancı çalışanların iş ahlakı ne düzeyde?

Türkiye'ye ilk geldiklerinde merhamet duygusuyla birkaç Suriyeli arkadaşına iş verdik. Ama Suriyelileri çalıştıramadık, çeşitli sıkıntılar yaşadık. Gece çalışmak istemediler. Ben geldim çalıştım. Bugün dahil elemanımız gelmediğinde, iş gömleğimizi giyer hemen gider makinamıza bakarız. Dün bir ustamız izine gitti, sabah 6'da işe geldim makinemi hazırladım. Afgan ve Türkmen arkadaşlar ise dört dörtlük. Mart, Nisan ve Mayıs aylarında üç ay çalışmadık. Ben bu arkadaşların maaşını verdim. O maaşları alırken bu arkadaşların elleri titredi. Türkiye'de başlarını sokacak bir yerleri olsa, neredeyse bu parayı almaya caktardı, ben ısrar ettim. 'Hak etmedik, çalışmadık ama sen bize babalık yapıyorsun' dediler. Dedim ki: 'Var iken paylaşacağız.' Zaten bir işletme 5-6 aylık bir durgunlukta hemen çalışanın işine son veriyorsa, o iyi bir işletme değildir. Bir işletmede iş olmasa da elemanın maaşı,



kirası kenarda olmak zorundadır. Gerisi yalan. Benim ahlakıma ters. Temmuz ayında işlerimiz yeniden hareketlendi. Onlar da mutlu oldular, şimdi işlerimiz hareketlendi, hepsi şevkle çalışıyor.

Korona sürecini nasıl geçirdiniz?

Mart'tan Haziran sonuna kadar neredeyse hiç işimiz olmadı ama Temmuz başından itibaren bir hareketlenme başladı. Şu an itibariyle aynı hareketlilik devam ediyor. Tam kapasite çalışıyoruz bugün itibariyle.

Bu süreçte Devlet teşviklerinden yararlandınız mı?

Yararlanmak istemedim. Muhasebecim o konuyu bize izah etti. Allah dara düşürmesin, benim elemanlarımın maaşlarını verecek param vardı kenarda. Yalan, dümen yapıp devletten bu parayı almak istemedim. Bu desteğe

gerçekten ihtiyacı olan arkadaşlar faydalanabilirdim. Hatta ayın 10'u oldu muhasebecim sigortamı göndermedi. 'Devlet Eylül'e kadar erteledi' dedi. Ama şimdi mevcut ayın sigortasını ödeyemeyen işletme, 5-6 ay sonra bunları ikiye birikmiş SSK'ları günün sonunda devlet değil yine bizler ödeyeceğiz. Vergi ve sigortalarımın tamamını bu süreçte aksatmadan ödedim, hiçbir teşvike de başvurmam.

Hayatını bu mesleğe vermiş birisi olarak bu mesleği evlatlarınıza devredeceğinizi düşünüyor musunuz? Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Evlatlarıma hali hazırda aktardım. Oğlum, Hamza Örne olarak 2017'nin birinci ayından itibaren kendi işini devam ettiriyor. Benim yanımda yetişti, işletmesini de çok güzel bir şekilde kurdu. İşini iyi bir ahlak ve titizlik

içerisinde yapıyor. Ben de gurur duyuyorum.

Piyasadan alacaklarımızı alabiliyor musunuz?

Sıkıntılı müşterilerimiz de var, aylık nakit çalıştığımız müşteriler de. Eski ve köklü bir firma olduğumuz için bir zemin oluşturabildik. Peşin verenle giderlerimizi karşılıyoruz, uzun vadeli çeklerin de gününü bekliyoruz. Ama bunların hepsi uzun vadeli olduğunda o işletme elektriğini ya da kirasını dahi ödeyemez. Biz o yollardan geçtik. Ama süreç içerisinde bunun dengesini kurduk.

Sıkıntılı müşterilerimiz de var, aylık nakit çalıştığımız müşteriler de. Eski ve köklü bir firma olduğumuz için bir zemin oluşturabildik. Peşin verenle giderlerimizi karşılıyoruz, uzun vadeli çeklerin de gününü bekliyoruz. Ama bunların hepsi uzun vadeli olduğunda o işletme elektriğini ya da kirasını dahi ödeyemez. Biz o yollardan geçtik. Ama süreç içerisinde bunun dengesini kurduk.

Bugününüzü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Şükrediyorum. 63 yaşında olmama rağmen hala işimin başındayım. Birçok arkadaşım kızıyor çalışmama. Ama çalışmaktan gocunmuyorum, öyle diyen arkadaşlara da üzülüyorum. Allah bana sağlık verdiğiyse, şu işletmeyi bana lütfettiysen, şurada on kişi her ay evine ekme götürüyorsa, şükretmek lazım. İşimin başında olmak hoşuma gidiyor. Sağlığım yerinde olduğu müddetçe işimin başında olmayı hayal ediyorum.

Devletten ve ÖRSAD'dan beklentileriniz neler?

Yabancı işçilerin çalışma şartlarının kolaylaştırılması lazım. Türk geldi de iş mi vermedik? Yabancıları sigorta yapamıyoruz. Devletin buna bir çözüm getirmesi lazım. Bir de dışarıya fason işveren örmecilerimiz gerçekten fasoncu üzüyor. Nerede ucuz fiyat varsa oraya yöneliyorlar. Bu anlamda bir müşteri sadakatleri yok. Boyahancinin ve iğnecinin her dediği oluyor. Zamları fiyatlarına anında yansıtıyorlar. Onlar sistemlerini oturtmuş durumda. Boyahane bazen kumaşı yanlış boyuyor, ya da kalitesiz boya kullanıyor. İş patladığında biz örmeciler sorumlu tutuluyoruz. Elbette işverenlerimiz de kazansın. Ama biraz daha vicdanlı davranmaları gerekiyor.



3 EGE TMF

25 - 28 MART / MARCH - 2021 / DENİZLİ

**EGE TMF - 3. EGE TEKSTİL, HAZIRGIYIM MAKİNELERİ,
TEKSTİL KİMYASALLARI VE DİJİTAL TEKSTİL BASKI TEKNOLOJİLERİ FUARI**

EGE TMF/ 3. Aegean Textile, Garment Machinery,
Textile Chemicals and Printing Technology Exhibition

ORGANİZATÖR



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB
(TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.
"This Fair is organized with the audit of TOBB (The Union of Chambers and Commodity
Exchanges of Turkey) in accordance with the Law No.5174"



Barış Tekstil'in Sahibi Ahmet Odabaş:

ÖRMECİLERİN BİRBİRİNE İHTİYACI VAR

Örmecilerin birbirini desteklemesi gerektiğini, rekabet duygusuyla fason fiyatlarını aşağı çekmek yerine, elbirliğiyle bu fiyatları yükseltmeleri gerektiğini belirten Barış Tekstil'in sahibi Ahmet Odabaş, özellikle sektördeki eğitimli ikinci kuşaktan umutlu olduğunu altını çiziyor.



Sektördeki geçmişinizden kısaca

bahseder misiniz?

1985'te askerliğimi bitirip örme sektörünün önemli firmalarından biri olan Sungur Tekstil'de, sektörün duayenlerinden Rüstem Sungur'un yanında işe başladım. 89 yıl

ında Barış Tekstil'i kurdum. Barış Tekstil 96 yılına kadar kumaş satışı yaptı, fason iş yaptırttı, 96 yılından bu yana da bu adreste fason örme kumaş yapıyoruz. 25 yıldır buradayız. Hep çift plaka çalıştık. Ribana, kaşkorse, ot-toman, selanik gibi kumaşlar üretiyoruz. 12 tane maki-

namız var. Günlük 4 tonluk bir üretim kapasitemiz var. Bu şekilde piyasaya hizmet ediyoruz. Örme işine giren birçok arkadaşımız alaylıdır. Sonra da biraz borç almışlar, tarlalarını satmışlar ve maki- ne almışlar. Bu arkadaşların önemli bir kısmı çocuklarına iyi birer eğitim verebildiler.

Hepsi üniversite bitirdiler. Bu çocuklar kaliteyi de yükseltiyorlar. Daha profesyonel bakıyorlar, yabancı dil biliyorlar, dünyaya daha entegreler. Örmecilerin ikinci jenerasyonları bu işin başına geçtiğinde, Türkiye'de tekstili daha da ileri taşıyacaklarını düşünüyorum. Kalite yükselirse, böyle yükselecek. Buralarda en büyük handikaplardan bir tanesi zeminin sağlamlığı ve eşit şartlarda rekabet konusu. Bir işletme çalışanlarının sigortasını dahi ödemeyen, bir diğeri tüm yasal sorumluluklarını yerine getiriyor. Ama bu durumda yasal sorumluluğu yerine getirenler, vergisini ödeyenler belli bir maliyet baskısı altında olduğundan fiyatlarını diğerleri gibi düşük veremiyor. Benim 3 dediğime, o 2 diyebiliyor. Örmede günde 5 ton mal teslim ettiğin bir süreçte 50 kuruşlar çok büyük rakamlara tekabül ediyor. Bu, bir türlü düzene giremiyor. Ama bunlar da regüle oluyor. Örneğin alıcı Inditex belgen yoksa artık sana iş vermiyor. Piyasa boşluk kaldırmıyor. Özgür bir ülkede senin ülkenin sana verdiği çalışma ruhsatı geçmiyor. Inditex standartlarına göre üretim yapmak zorundasın malını satabilmek için. Tüm dünyada bu iş böyle. Bu sayede disipline olacağız. Bu işten ekmek yiyeceksen çok ciddi bir rekabet var ve işinin başında olmak zorundasın. Adam sabah 8'de sana ulaşmadığında, saat 8:30'da o iş başkasına gidiyor. Herkes işini ciddi yapmak ve bu öz disiplini sağlamak durumunda.

İkinci kuşak bizi öteye taşıyacak dediniz. Ama gençlerimizi hiçbiri tekstilde çalışmak istemiyor. Sektörü yabancı işçiler ayakta tutuyor. Bununla ilgili ne diyeceksiniz?

Çok basit bir örnek vereyim. Bir akrabam yaşlı annesini yanına almış, ona bakıyor. Devlet her ay 850 TL yaşlılık parası veriyor. Bu akrabamın

21 yaşında, çalışmayan bir oğlu var. Annesinin yaşlılık kartını oğluna vermiş. Şimdi bu çocuk işe gitmiyor. Çok iyi niyetle devletin sağladığı hizmetleri suiistimal ediyoruz. Devletin bu çok güzel jesti, beri taraftan genç bir bireyin iş hayatına girmesini engelliyor. Türkiye'deki gençlerimiz para beğenip çalışmıyorlar. Ama ya babaannesinin ya da emekli ebeveyninin parasıyla bir şekilde geçiniyorlar. Kendini minimize etmiş, odaya kapatmış, elinde bir telefon izole bir hücre içinde yaşıyor. Yabancı çalışanlar olmasa Türkiye'deki imalat sanayii biter, çoğu iflas eder. Sadece tekstilde değil tüm sanayi sektörlerinde on yıl sonra iç piyasa da maalesef bu yabancı çalışanların eline geçecek. Bizimkiler de onların kapısında bekçilik yapacak. Çalışmayı sevmeyen, çalışan insana keriz gibi bakan bir kafa yapımız var maalesef. Çalışanlar para kazanacak, çalışmayanlar asimile olacak.

Biraz da pandemiden bahsedelim. Bu süreci nasıl yönettiniz?

Türkiye'de insanlar belirsizliklerden ve kar marjının düşmesinden dolayı uzun bir süredir yeni yatırımdan kaçınıyor. Düşünün Altınıyıldız fabrikası yıkıldı yerine Güneşli'de siteler yapıldı. Geçen yılın son çeyreği ve bu yılın ilk çeyreği oldukça iyi geçti. Yukarıda 650 metrekarelik bir yer kurduk, Mayer'den siparişlerimizi verdik. 350 bin Euro'luk bir yatırım kararı aldık bunun tam finans ayağını çözerken salgın patladı. Biz de yatırımı durdurduk. Salgın sürecinde elbette kapasiteler düştü, yüzde 20'lere kadar geriledik. Ama yine de pandemi sürecinde en çok çalışanlar gıda ve ilaç sektörleriyle birlikte tekstil sektörü oldu. Turizm, hizmet sektörü durdu. AVM'ler ve kulüpler darmadağın oldu. Ramazan Bayramının hemen

ardından eski kapasitelerimizi yakaladık. Hazırda yüzde 80'lere çıktık. Burada hasta olmamak önemliydi. Hepimiz de bunun için uğraştık. Ama bu işin ekonomik rengi Ekim-Kasım ayında belli olacaktır. Ödemeler ertelendi, Devlet destekleri alındı, ucuz krediler kullanıldı. SSK ve vergiler ertelendi. Şimdi bunların hepsinin ödemeleri geliyor. Kiralar tekrar başlayacak. Belki uzun vadeli hatır çekleri yeniden gelmeye başlayacak. Asıl sorun Ekim ayında çıkacak. Ben bu krize hazırım. Ama çoğu arkadaş o kredileri bedava para zannetti, harcadı. 300 bin TL'lik ev bu para bolluğunda 400 bine çıktı. İkinci el araba fiyatları arttı. Bence akıllı tüccar hazır olmalı ve sorumluluklarını ertelememeli.

Devletin bu süreçte sağladığı hizmetlerden faydalandınız mı?

Kısa çalışma ödeneği, ücretsiz izin, işten çıkartmamak gibi güzel uygulamaları oldu devletin. Ama herkesin bu süreçte dikkatli olup kendilerinin ve işletmelerini bir dahaki 6 aya hazırlaması gerekirdi. Diğer gelişmiş ülkeler bedava para dağıttı, elbette bizim ekonomimizin buna elvermesi zordu ama devlet de bu süreçte tüm iyi niyetiyle destek oldu. Herkesin kendi çözümünü kendisi üretmesi lazım. Ama bizim gibi ülkelerde herkes birisinin çıkıp babalık yapmasını bekliyor. Ama böyle bir dünya yok. Herkes çalışarak bir şeyleri var edecek. Ev, araba satın almak ya da tatile yönelik teşvikler yerine, vergisini ödeyen SSK'sını ödeyen temiz işletmelere makine yatırımı için ilk bir iki yıl geri ödemesiz düşük faizli teşvikler çıkabilseydi. Nasıl konut 15 seneye çıktı, makine yatırımı için de bu ödemeler 5 yıla yayılsaydı. Ben beş makine aldığımda, en az 10 kişiye iş vereceğim. En az 50 insan bu işten ekmeğe yiyecek. Bu

aynı zamanda devlete SSK, vergi ve muhtasar ödemek demek. Hazır Amerika ve Batı pandemiden dolayı Çin'e tepkiliyken, bizim gibi üretim yapan ülkeler bu boşluğu doldurabilir. Türkiye, Mısır, Yunanistan, Portekiz, İspanya, Polonya, Romanya, Bulgaristan gibi ülkeler bu boşluğu elbirliğiyle doldurabilir. Bizim insan kaynağımız ve altyapımız da buna müsait. Çin'den tekstilde kopan siparişleri yeni yatırımlarla alabilirdik. Bu durumu eleştirecek halimiz yok. Ama Berat Albayrak imalata yönelik teşviklerin kısa bir süre içerisinde çıkacağını belirtti, umarım ki öyle olur. Türkiye'ye 2003-2013 yılları arasında tüm dünyadan inanılmaz bir para akışı oldu. Biz bunların hepsini yollara ve binalara gömdük. Bu yatırımları sanayi ve teknolojiye yapsaydık keşke. AVM'lerin yarısı şu anda boş. Kimse kirasını ödeyemiyor.

Son olarak örmecilerimizle paylaşmak istediğiniz hususlar neler?

Herkes komşusunun ve meslektaşının hakkına sahip çıkar gibi sahip çıkmalı. Sana yapılmasını istemediğin bir şeyi başkasına yapma. Örmeciler olarak bunu şiar edinmeliyiz. Hepimiz aynı gemideyiz. Birbirimizin ayanı aşağıya çekmek yerine, keşke bir arada hareket etmeyi başarabilirsek. ÖRSAD da vaktinde fason fiyatlarını belli bir seviyede tutmak için çok uğraştı ama kimse buna uymadı. Biz elbirliğiyle kalitemizi ve fiyatlarımızı yükseltmek durumundayız, yoksa hep beraber batacağız. Artan maliyetleri örmeci asla fiyatına yansıtmadı. Dolar 3 TL'den 6 TL'ye çıktı. Bizim fason fiyatımız 1 TL'den 1,10'a çıktı. Herkes ahbabını, dostunu, meslektaşını korumalı ve kollamalı çünkü birbirimize gerçekten ihtiyacımız var.



Barış Tekstil'in Sahibi Ahmet Odabaş, oğlu Bilgehan Odabaş ile...

PIKTECH

DENİZLİ 2020

2. EGE PAMUK, İPLİK, KUMAŞ TEKSTİL AKSESUARLARI ve TEKSTİL TEKNOLOJİLERİ İHTİSAS FUARI

AEGEAN COTTON, YARN, FABRIC
TEXTILE ACCESSORIES and TEXTILE
TECHNOLOGIES FAIR



26 - 29 Kasım / November 2020

EGS Park Kongre ve Fuar Merkezi

EGS Park Congress and Expo Center

Denizli /TURKEY



Termin
Fuarçılık Ltd. Şti.
Trade Fairs

www.terminfuarcilik.com / www.piktech.net

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



KATILIMCI PROFİLİ / EXHIBITOR PROFILE

Pamuk İplikler
Pamuk Karşımı İplikler
Elastan İplikler
Yün İplikler
Yün Karşımı İplikler
Viskon İplikler
Viskon Karşımı İplikler
Akrilik İplikler
Akrilik Karşımı İplikler
Fantezi İplikler
Polyester Karşımı İplikler
İpek İplikler
İpek Karşımı İplikler
Polipropilen İplikler
Polyamid İplikler

Keten İplikler
Keten Karşımı İplikler
Natürel İplikler
Rejenere İplikler
Metalik İplikler
Teknik İplikler
Dikiş İplikleri
Nakış İplikleri
Naylon İplikler
El Örgü İplikleri
Tekstüre İplikleri
Elyafar
Bobin, Masura ve
Makaralar
Mesleki Yayınlar

Pamuklu Kumaşlar
Yünlü Kumaşlar
İpek Kumaşlar
Keten Kumaşlar
Kadife Kumaşlar
Denim Kumaşlar
Polyster Kumaşlar
Nylon Kumaşlar
Baskılı Kumaşlar
Fonksiyonel Kumaşlar
Taktili Kürkler
Suni Derler
Eldivenler, Şapkalar, Şallar,
Kemerler
Danteller, Astarlar

ZİYARETÇİ PROFİLİ / VISITOR PROFILE

Her Tür Kumaş İmalatı
Yapan Firmalar
Triko Üreticileri
Örme Kumaş Üreticileri
İplik Üreticileri
Çarap Üreticileri
İplik Ticareti Yapan Firmalar
İç Giyim Üreticileri
Ev Tekstili Üreticileri
Elyaf Firmaları
Denim Kumaş Üreticileri
Etiket Üreticileri
Halı İmalatçıları
Baltaniye Üreticileri
Çadır Bezi, Branda
İmalatçıları

Çuval Üreticileri
Dar Dokuma Firmaları
Medikal Tekstil Üreticileri
Askeri Tekstil Üreticileri
Teknik Tekstil Üreticileri
İhracatçılar
İthalatçılar
Sivil Toplum Kuruluşları
Eğitim Kurumları
Yerli ve Yabancı
Müesseslikler
İş Kıyafeti Üreticileri
Tasarımcılar
Stilistler
Terziler
Moda Evleri

Bayan/Erkek Giyim
Üreticileri
Çocuk-Bebe Giyim
Üreticileri
Spor Giyim Üreticileri
İç Çamaşın / Mayo
Üreticileri
Abiye Üreticileri
Toplantılar
Perakendeciler
İthalatçılar
İhracatçılar
Alım Ofisleri
Zincir Mağazaların Satın
Alımcıları

GENEL BİLGİLER / GENERAL INFORMATION

Fuar Alanı / Location :
EGS Park Kongre ve Fuar Merkezi / Denizli / Turkey

Stant Kiralama Ücreti / Stand Rental :
m² TL m² + KDV / VAT (%18)

0-12	=	450
12-49	=	425
50-99	=	400
100+	=	375

Not : Ekstra hizmetler fiyata dahil değildir.



Ana Sponsor / Diamond Sponsor



Altın Sponsor / Gold Sponsor

Destekleyen Kuruluşlar / Supports



Gümüş Sponsor / Silver Sponsor

Basın Sponsoru / Press Sponsor

ÖRME DÜNYASI

TekstilNews

Organizatör / Organizer





2020 BİRÇOK SEKTÖR İÇİN KAYIP YIL OLABİLİR

Koronavirüs salgını tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de ekonomide bir durgunluk ve daralmaya sebebiyet verdi. Yapılan anketlerde bu durumdan en çok KOBİ’lerin olumsuz etkilendiği dikkatleri çekerken, firmaların likiditeye ulaşmasında yaşadığı zorlukların sıkıntıları artırdığı ve ciroların yüzde 40 oranında düşeceği sonuncu ortaya çıkıyor.



Geçen Aralık ayında Çin'de başlayan ve tüm dünyayı etkile-

yerek 2020 yılının sonuna kadar sürmesi öngörülen koronavirüs salgını, 9 milyondan fazla insanın enfekte olmasına ve 500 bine yakın insanın da ölümüne sebep oldu. Son yüz yılın en büyük sağlık sorunlarından biri olarak görülen COVID-19'un farkı, küresel bir ekonomik krizi beraberinde getirmiş olması. 200'e yakın ülkede görülen salgının en fazla etkilediği ülkeler ABD, İspanya, İtalya, Fransa, Almanya, Birleşik Krallık ve Çin oldu. Ülkeler, virüsün etkisini azaltmak amacıyla birbirinden farklı uygulamaları hayata geçirirken bu uygulamaların temelini, insanların evde kalmasının teşvik edilmesi ve insani ilişkilerin azaltılarak bulaşıcılığın önüne geçilmesi hedefi oluşturdu. Ülkelerin sınırlarını kapatması, havayolu ve karayolu ulaşımının sınırlandırılması, okulların kapatılması, kepenk indirilmesi ve sokağa çıkmanın yasaklanması da alınan önlemler arasında yer aldı. Virüsün bulaşıcılığının azaltılması noktasında alınan tüm bu önlemler, ekonomik açıdan da birtakım maliyetleri ve krizleri beraberinde getirdi. Ülkeler, sağlık ve ekonomi faaliyetlerinin sürdürülebilirliğinin sağlanmasına uygun olarak tedbirlerini geliştirirken Türkiye de salgın sürecinde birçok yeni uygulamayı hayata geçirdi. Sosyal izolasyon, şehirler arası yolculukların sınırlandırılması, risk gruplarının sokağa çıkmasının kısıtlanması ve hafta sonları uygulanan sokağa çıkma yasakları Türkiye'nin aldığı önlemlerin başında yer aldı. Bu süreçte kısıtlanan sosyal hayat ve iş dünyasının sınırlı hareketleri nedeniyle ekonomi de önemli ölçüde yavaşladı. Birçok sektörün etkilendiği bu durağan dönemde virüsün etkisini kaybetmesiyle birlikte normalleşme adımları atılmaya başlansa da ekonomik anlamda ortaya çıkan buhranın bir süre daha piyasaları

etkileyeceği düşünülüyor.

Tekstil ve hazır giyim de olumsuz etkilendi

Tekstil ve hazır giyim sektörleri de gerek üretim aşamaları, perakende satış ve mağazacılık faaliyetlerinin durdurulması gerekse ihracat hacminin daralması nedenleriyle salgından etkilenen sektörlerin başında yer aldı. KPMG Türkiye Strateji ve Operasyonlar Danışmanlık Bölümü, COVID19'un ülke ekonomisine, sektörler ve işletmelere etkilerini anlamak, şirketlerin gelecek perspektifleri ve öngörülerini yaşayabilecek süreçle tutmak amacıyla bir anket gerçekleştirdi. Tüm sektörlerden yaklaşık 250 kişinin katılımıyla yapılan araştırma, iş dünyasının COVID-19 salgınından ne derecede etkilendiği konusunda çarpıcı sonuçlar yansıttı. Anket sonuçlarına göre iş dünyası, COVID-19'un Türkiye ekonomisini yüksek derecede etkileyeceği konusunda hemfikir. Katılımcıların yüzde 88'i salgının Türkiye ekonomisini yüksek derecede etkilediğini düşünürken yüzde 12'si orta derecede etkilendiği konusunda fikir belirtti. Ortaya çıkan ekonomik olumsuzluklar elbette birtakım küçülmeleri de beraberinde getiriyor. Ekonomistlerin ortak fikri 2020 yılında küresel bazda yüzde 3 oranında daralma yaşanacağı yönünde. Bununla birlikte geçmiş yıllarda ortalama yüzde 6 büyüyen Çin ekonomisinin "kayıp yıl" olarak değerlendirilen 2020'de en fazla yüzde 2 büyüyeceği öngörülüyor. Ankete katılan şirket temsilcilerinin de yüzde 81'i Türkiye ekonomisinde yüzde 3'ten fazla daralma beklediğini söyledi. Katılımcıların yüzde 30'u daralmanın yüzde 6'dan fazla olacağını dile getirirken yüzde 19'u ise 2020 yılında ülke ekonomisinde büyüme yaşanacağını öngördü. Salgına bağlı ekonomik sorunların tetiklediği bir diğer alan ise işsizlik. Salgından en fazla etkilenen ülkelerin başında ge-



Sektör bazındaki toparlanma beklentileri, ülke ekonomisindeki beklentilere paralellik gösterirken bazı sektörler toparlanmanın 2020 sonrasına sarkacağını öngörüyor. Tekstil ise toparlanması en hızlı olacağı öngörülen sektörlerin başını çekiyor.

len ABD’de işsizlik oranı yüzde 14,7’yi aşarak 1929 yılında yaşanan Büyük Buhran’dan bu yana en yüksek seviyeye ulaştı. Ülkede salgının ortaya çıkmasından bu yana ilk kez işsizlik maaşına başvuranların sayısı 33 milyonu geçti. Türkiye ekonomisinin halihazırındaki sorunlarından biri olan işsizlik, COVID-19 ile birlikte yeni boyutlara ulaşabilir gibi görünüyor. Ankete katılanların yüzde 65’i önümüzdeki dönemde işsizliğin önemli derecede artacağını, yüzde 33’ü ise artacağını belirtti. İşsizliğin aynı seviyede kalacağını belirtenlerin oranı ise yüzde 1 oldu. Katılımcılara bütçe açığındaki değişim öngörüsü sorulduğunda ise yalnızca yüzde 3’lük kesim gelecek dönemde bütçe açığının azalacağını ya da aynı kalacağını düşündüğünü belirtti. Katılımcıların yüzde 97’si bütçe açığının artacağını ya da önemli ölçüde artacağını ifade etti.

Tekstil gelecek yıl toparlanabilir

İçinde bulunulan ekonomik sorunlar elbette küresel

çapta uygulanan formüller ile toparlanma sürecine girecek. Normalleşme adımlarını atmaya başlayan ülkelerdeki piyasaların yavaş yavaş hareketlenmesi de bu toparlanmanın sinyallerini veriyor. Ankete katılan sektörler salgının ülke ekonomisinde yarattığı etkinin ortadan kalkması için gereken sürenin ne kadar olduğu da soruldu. Bu sürenin 1-6 ay arasında olduğunu düşünenlerin oranı yüzde 25 iken 1 yıldan fazla süreceğini düşünenlerin oranı yüzde 35. Katılımcıların yüzde 40’ı ise etkilerin 6-12 ay boyunca süreceği konusunda fikir birliğine varıyor. Ankete katılan sektör temsilcilerinin neredeyse tamamı COVID-19’un faaliyet gösterdikleri sektörü önemli derecede etkilediğini, yalnızca yüzde 1’i etki yaratmadığını belirtti. Etkinin az hissedildiği sektörler arasında ise enerji, ilaç, kimya ve endüstriyel üretim bulunuyor. Sektör bazında toparlanma beklentileri; yapılan işin nevine, iş yapış biçimlerine ve hedef kitlesi gibi farklı etkenlerine

göre değişiklik gösterebiliyor. Sektör bazındaki toparlanma beklentileri, ülke ekonomisindeki beklentilere paralellik gösterirken bazı sektörler toparlanmanın 2020 sonrasına sarkacağını öngörüyor. Bu sektörlerin başında ise tekstil bulunuyor. Ekonomik etkilerin 9 aydan fazla zamanda son bulacağını düşünen sektörlerin başında bulunan tekstil sektörünü, bağımsız denetim/mali müşavirlik/danışmanlık sektörü, turizm/ev dışı tüketim sektörü, enerji, endüstriyel üretim, inşaat/alt yapı/gayrimenkul ve yiyecek/içecek sektörleri takip ediyor.

En çok KOBİ’ler etkilendi

Birçok araştırmanın da işaret ettiği şekilde bu anketin sonuçları da süreçten en fazla etkilenen kesimin KOBİ’ler olduğunu ortaya koyuyor. Krize hazırlık ve kriz yönetimi kabiliyetleri açısından ele alındığında şirketlerin cirosal hacimleriyle kriz yönetimi kabiliyetlerinin paralellik gösterdiği görülüyor. Kriz yönetimine dair prosedür ve süreçlerin bulunduğu KO-



Bİ'lerin oranı yüzde 25 iken cirosu 10 milyar TL'den yüksek olan şirketlerde bu oran yüzde 75'e çıkıyor. Tekstil özelinde bakıldığında sektörün yüzde 33,3'ünün iyi bir prosedüre sahip olduğu, ancak COVID-19 için yetersiz kalan sınırlı prosedür uygulayanların ve süreç prosedürü bulunmayanların oranının da aynı olduğu dikkat çekiyor. Bu sonuç, tekstil sektörünün kriz yönetimi kabiliyeti konusunda gelişim alanı bulunduğunu ortaya çıkarıyor.

Evden çalışma birçok şirketin seçimi oldu

Şirketlerin çalışanlarının sağlıklarını korumak amacıyla birçok önlem aldığı bu süreçte alınan önlemlerin başında yüzde 60 ile tüm çalışanların

evden çalışması görüldü. Şirketlerin yüzde 22'si yalnızca beyaz yakalı çalışanlarına evden çalışma izni verirken yüzde 21'i de dönemsel evden çalışma uygulaması başlattı. Vardiyalı ya da kısa çalışma zamanı uygulaması yapan şirketlerin oranı yüzde 19 iken şirketlerin yüzde 1'i çalışanları için herhangi bir önlem almadı. Yüzde 11'lik kesim ise diğer önlemlerle çalışanlarının sağlığını korumayı hedefledi. Her sektörün kendine ait dinamikleri ve çalışma şekilleri, alınan önlemlerde de değişimler görülmesini sağladı. Şirketlerin çalışanları için aldığı alternatif önlemler arasında yıllık izin kullanımı, artan dezenfeksiyon ve kontrol prosedürleri, güvenli mesafelendirme, ekiplerin bazılarını, üretimi

ya da tüm işletmeyi kapatma gibi önlemler yer aldı.

Finansmana erişim ve likidite önemli bir sorun

COVID-19'un şirketler üzerindeki en büyük etkisi; satışlarda düşüş, finansmana erişimde sıkıntı, likidite sıkıntısı, ham maddeye erişim ve lojistikte yaşanan sorunlar nedeniyle tedarik zincirindeki aksaklıklar ve üretim maliyetlerinde artış şeklinde yansıdı. İhracat kaynaklı satışlarda düşüş yüzde 32 ile çok yüksek bir etki yaratırken bu oran yurt içi kaynaklı satışlarda düşüş için yüzde 28, likidite sıkıntısı için yüzde 18, müşteri kaybı/sözleşmelerin yenilenmemesi için yüzde 13 olarak görüldü. Sektör özelinde bakıldığında salgının endüstri ve üretim alanında

şirketlere en büyük etkisi satış, tedarik zinciri, finansmana erişim ve üretim maliyetleri konularında olurken hizmet ve servis sektörlerinde bu alanlar likidite, finansmana erişim ve iş gücü olarak öne çıktı. Endüstri ve üretim sektörlerindeki şirketlerin ihracat kaynaklı satışlarındaki düşüş yüzde 47'ye, hizmet ve servis sektörlerinde ise yüzde 60'a ulaştı. Şirketlerin cirosal büyüklüklerine göre değişim gösteren bu etkilerin en fazla hissedildiği kesim yine KOBİ'ler oldu.

Cirolar yüzde 40 düşebilir

Salgının şirketlerinin 2020 cirolarında yüzde 40'lara varan düşümlere sebep olacağını öngören anket katılımcıları, 2020 yılı bütçelerinde önemli ölçüde hedef değişikliklerine gideceklerini belirtti. Şirketlerin yüzde 53'ü 2020 cirolarında yüzde 2 ile yüzde 20 arasında küçülme bekliyor. Katılımcıların yüzde 24'ü yüzde 20'den fazla düşüş beklerken yüzde 12'sinin cirosunda beklediği düşüş oranı yüzde 40'tan fazla. Katılımcıların yüzde 10'u ise cirosunda düşüş olmayacağını belirtiyor. Ciro artışı bekleyenlerin oranı ise yüzde 1. Endüstriyel üretim, bankacılık/sigortacılık/emeklilik ve hayat ile lojistik/mal taşımacılığı sektörleri cirolarında düşüş beklemiyor. Perakende/ mağazacılık ve özel girişim sermayeli sektörler yüzde 20-40 oranında ciro küçülmesi öngörüyor. Turizm ve ev dışı tüketim sektörlerinin ciro küçülme beklentisi ise yüzde 40'tan fazla. Ankete katılanların yüzde 7'si çalışan maaşlarında azalmaya gitti, yüzde 8'i ise çalışanlarını işten çıkardı. Ücretli izin kullananların oranı yüzde 34 iken çalışma saatlerini azaltanların oranı yüzde 22, ücretsiz izin uygulamasını kullananların oranı ise yüzde 14 olarak görüldü. Şirketlerin çalışan maliyetlerine yönelik aldığı önlemler, yine sektöre ve şirketlerin büyüklüklerine göre farklılık gösteriyor.



BAZI ŞEYLER OLMASA DA OLUR

Ama Eğitim Olmazsa Olmaz

0850
222
1863

darussafaka.org

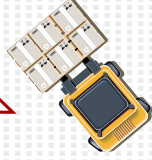
Bu bayram siz de annesi ya da babası hayatta olmayan çocukların eğitimine destek olun.

Darüŝsafaka
1863
CEMİYET

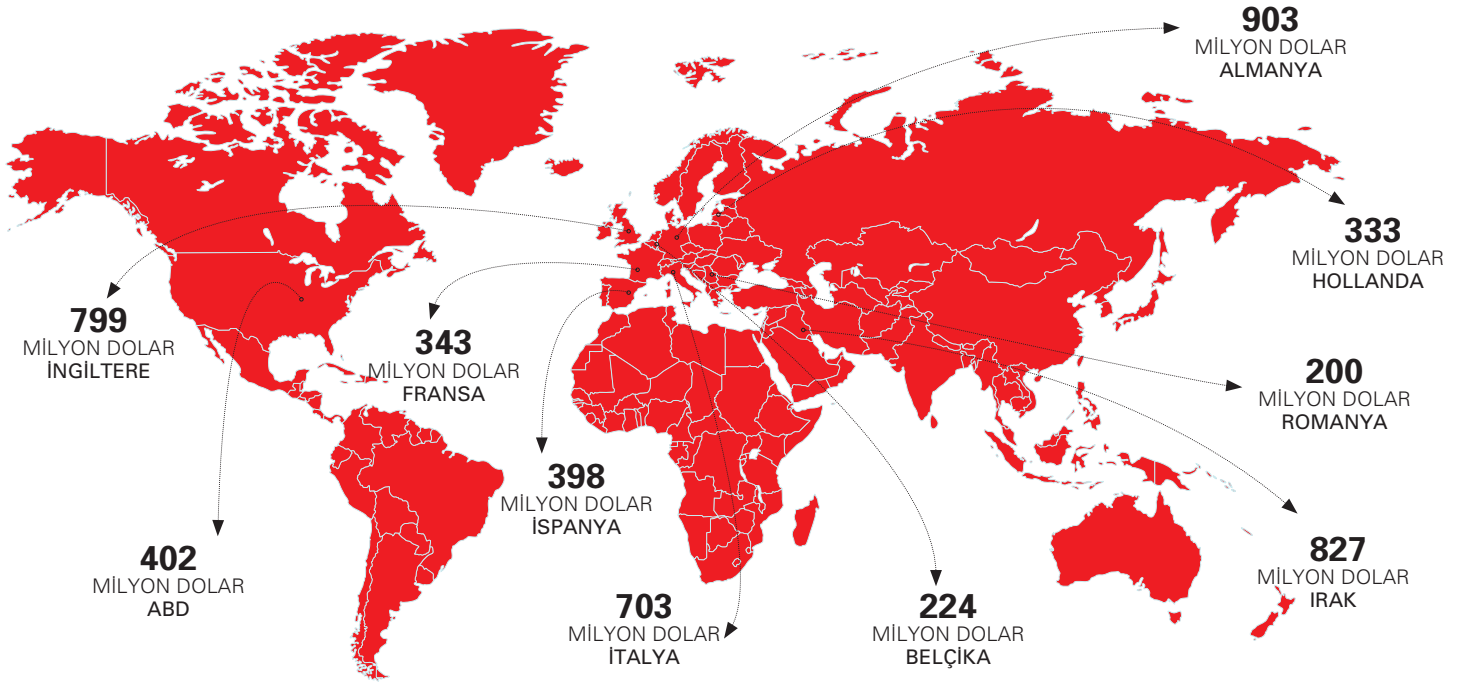
TÜRKİYE İHRACATI

İHRACAT, AĞUSTOS AYINDA GEÇEN YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE YÜZDE 5,74 AZALARAK 12 MİLYAR 463 MİLYON DOLAR OLDU.

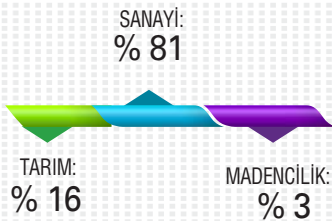
- İthalat yüzde 20,64 artarak 18 milyar 776 milyon dolar olarak gerçekleşti.
- Dış ticaret açığı yüzde 169,7 artışla 6 milyar 312 milyon dolar, ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 66,4 oldu
- 2020 yılı Ağustos ayında toplam tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatının genel ihracatımız içerisindeki payı ise %6,2 seviyesinde gerçekleşmiştir.



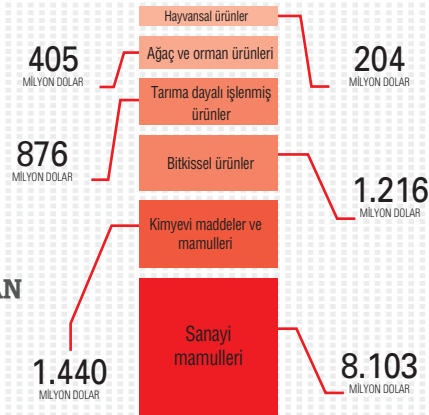
ÜLKELERE GÖRE 2020 AĞUSTOS İHRACATI



ANA ÜRETİM GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



ANA ÜRETİM GRUPLARININ ARALIK AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY

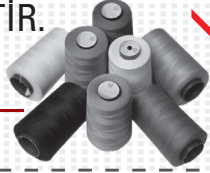


Türkiye'nin ihracatını en çok artırdığı ilk 5 ülkenin ise yüzde 177 ile Yemen, yüzde 171 ile Umman, yüzde 157 ile Norveç, yüzde 72 ile Slovenya ve yüzde 67 ile Türkmenistan oldu.



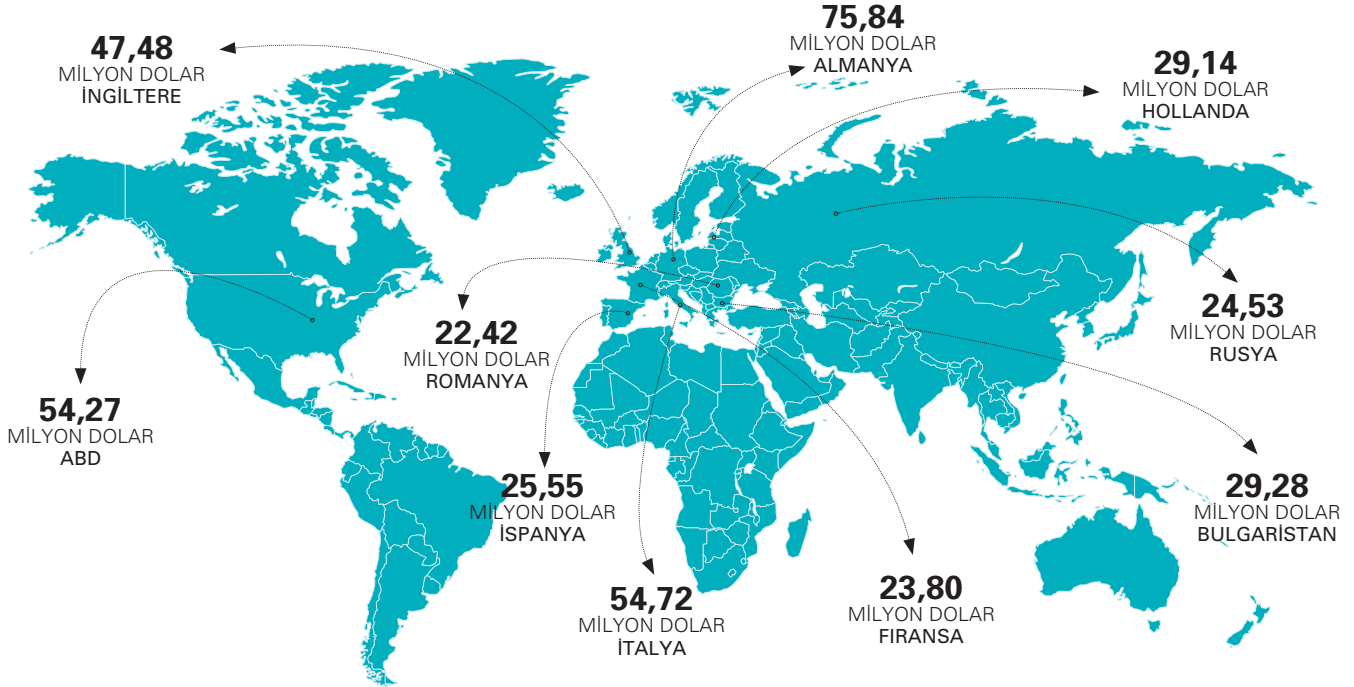
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATI

2020 YILININ AĞUSTOS AYINDA TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATIMIZ, BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI AYINA GÖRE %6,6 ORANINDA ARTIŞ KAYDETMİŞTİR.



- 2020 yılının Ağustos ayında tekstil ve hammaddeleri ihracatımız bir önceki aya göre ise %12,4 oranında gerilemiştir.
- 2020 yılı Ağustos ayında en fazla tekstil ve hammaddeleri ihracatı AB (28) ülkelerine yapılmış ve AB (28) ülkelere yapılan ihracat, 2019 yılı Ağustos ayına göre %15,6 oranında artışla 407 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.
- 2020 Ocak-Ağustos döneminde, ülkemizden en fazla tekstil ve hammaddeleri ihracatı yapılan ikinci ülke grubu Eski Doğu Bloğu Ülkeleri olmuştur.

ÜLKELERE GÖRE 2020 AĞUSTOS İHRACATI



2020 yılı Ocak-Ağustos döneminde ürün grupları bazında tekstil ve hammaddeleri ihracatımız incelendiğinde, en önemli ürün grubunun tekstil sektörüne dahil teknik tekstil olduğu görülmektedir.

Tekstil ve hammaddeleri ihracatımızın %28,3'ünü oluşturan tekstil sektörüne dahil teknik tekstil ihracatı, bu dönemde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %59,8 oranında artarak 1,6 milyar dolar değerinde gerçekleşmiştir.

Tekstil sektörüne dahil teknik tekstil ihracatımız, 2020 yılının Ağustos ayında ise %93,2 oranında artarak 213 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

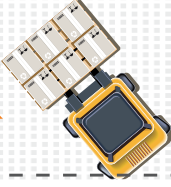
2020 yılı Ocak-Ağustos döneminde toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatımızda ikinci önemli ürün grubu, sektörümüz ihracatının %19,9'unu oluşturan dokuma kumaş grubudur.

ÜRÜN GRUPLARININ SEKTÖR İHRACATI

Elyaf	42,11	milyon dolar
İplik	128,00	milyon dolar
Dokuma	147,06	milyon dolar
Örme	120,19	milyon dolar

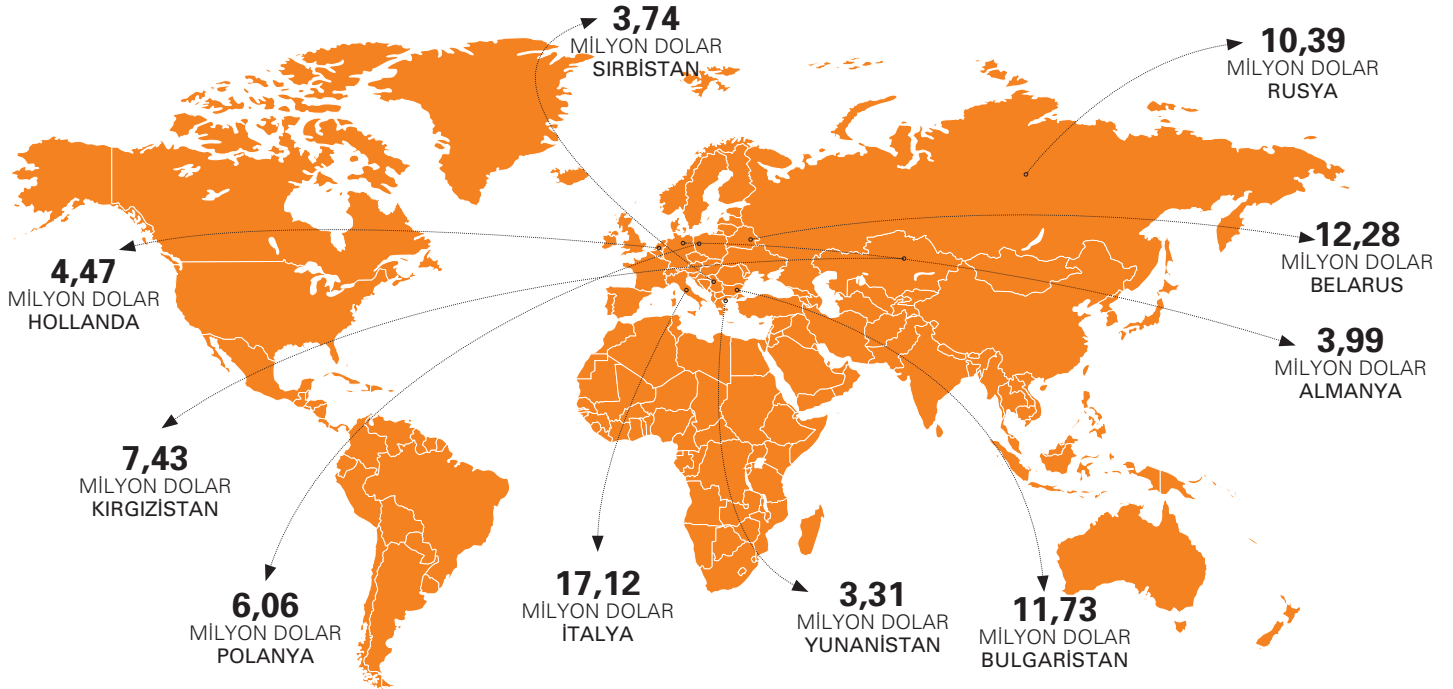
ÖRME KUMAŞ İHRACATI

ÖRME KUMAŞ İHRACATIMIZ 2020 YILI OCAK-AĞUSTOS DÖNEMİNDE %14 ORANINDA AZALARAK 871 MİLYON DOLAR DEĞERİNDE GERÇEKLEŞMİŞTİR.



- 2020 yılı Ağustos ayında ise örme kumaş ihracatımız %5,3 oranında artmıştır.
- 2020 yılı Ocak-Ağustos döneminde alt ürün grupları bazında örme kumaş ihracatımız incelendiğinde, en önemli alt ürün grubunun 487 milyon dolar ihracat değeri ile diğer örme kumaşlar olduğu görülmektedir.
- 2020 yılı Ocak-Ağustos döneminde örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; 121 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen İtalya'dır. İtalya'ya örme kumaş ihracatımız 2020 yılı Ağustos ayında ise %56,6 oranında artarak 17 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

ÜLKELERE GÖRE 2020 AĞUSTOS İHRACATI



2020 yılı Ocak-Ağustos döneminde örme kumaş ihracatımızda öne çıkan diğer önemli ülkeler Rusya ve Bulgaristan'dır.

Bu dönemde Rusya'ya yapılan ihracat %16,4 artışla 88 milyon dolar olurken, Bulgaristan'a yapılan ihracat %35,6 azalarak 81 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Örme kumaş ihracatımızda %49,3 oranında paya sahip AB (28) ülkelerine bakıldığında, 2020 Ocak-Ağustos döneminde ihracatımız %17,6 oranında gerileyerek 429 milyon dolar, 2020 yılı Ağustos ayında ise %22,5 oranında artışla 58 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



Isiya Dayanıklı
HEAT RESISTANT

耐高温



Esnek
FLEXIBLE

灵动



Rahat
COMFORTABLE

舒适



Ten Uyumlu
CLOSEST

贴心

Huaфон hakkında daha fazla bilgi için:

Mr. David (Haojie Cai)

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

cep tel : +90 537 655 70 65

HUAFON DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

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

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



www.spandex.com.cn