

# ÖRME DÜNYASI

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

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN YAYIN ORGANIDIR

OCAK 2021 SAYI: 96

## NAMSEO



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

**ITM 2021**

22 - 26 Haziran  
ITM 35. Uluslararası  
Tekstil Makineleri Fuarına  
sizleri bekliyoruz.

**Stand No: 701B**

**retas**<sup>®</sup>

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

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



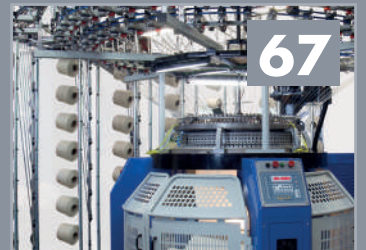
VEFA ÖRME, GÜNLÜK 50  
TON HAM KUMAŞ ÜRETECEK



ÖRSAD'DAN YERLİ ÜRETİME  
TAM DESTEK

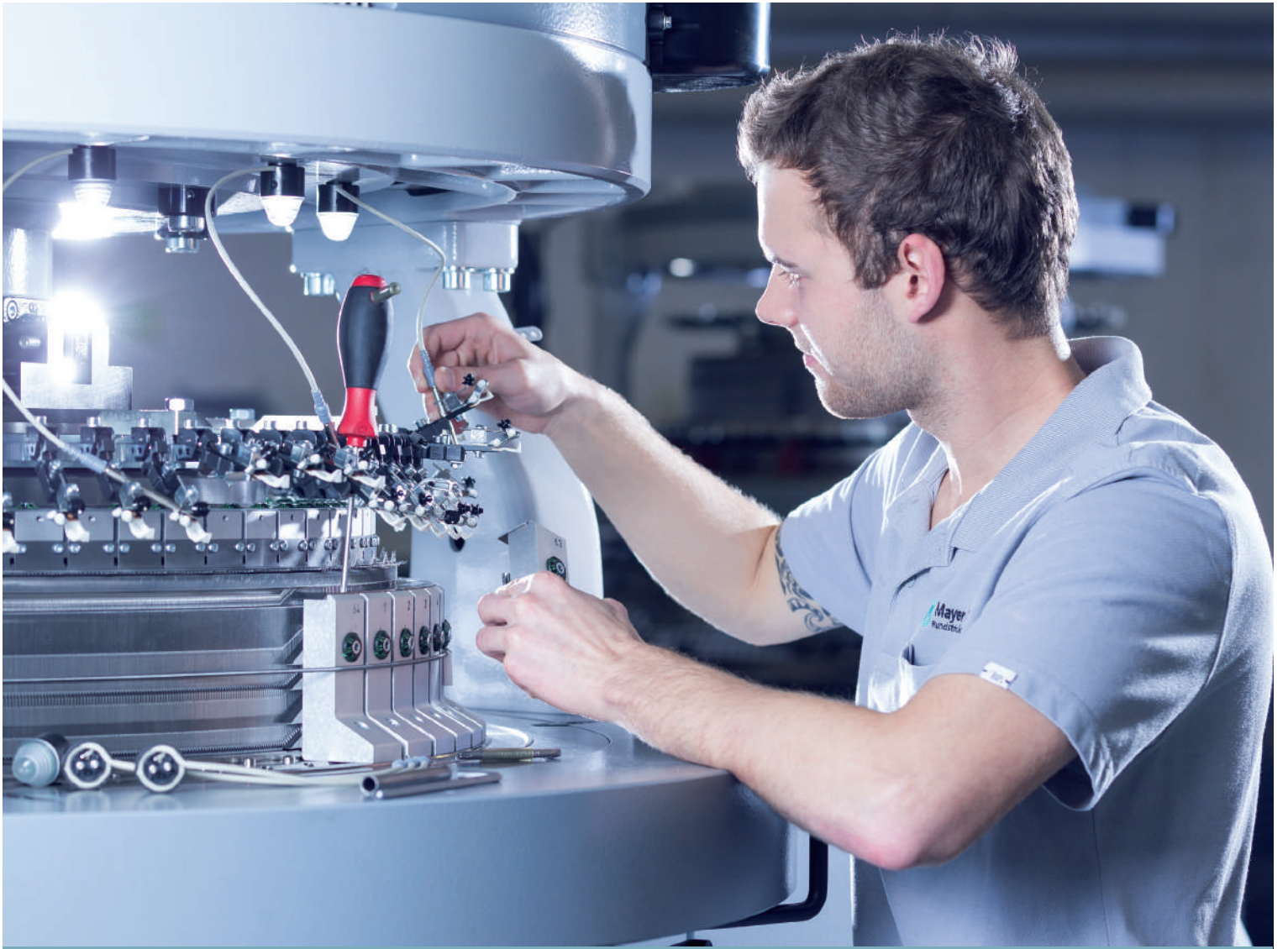


TÜRKİYE'DE PAMUK  
STRATEJİK ÜRÜN OLMALI



İPEKÇİOĞLU MAKİNE'DEN  
YÜZDE 100 YERLİ ÜRETİM





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](http://www.mayertr.com)



***Mayer & Cie.***  
***Rundstrickmaschinen***

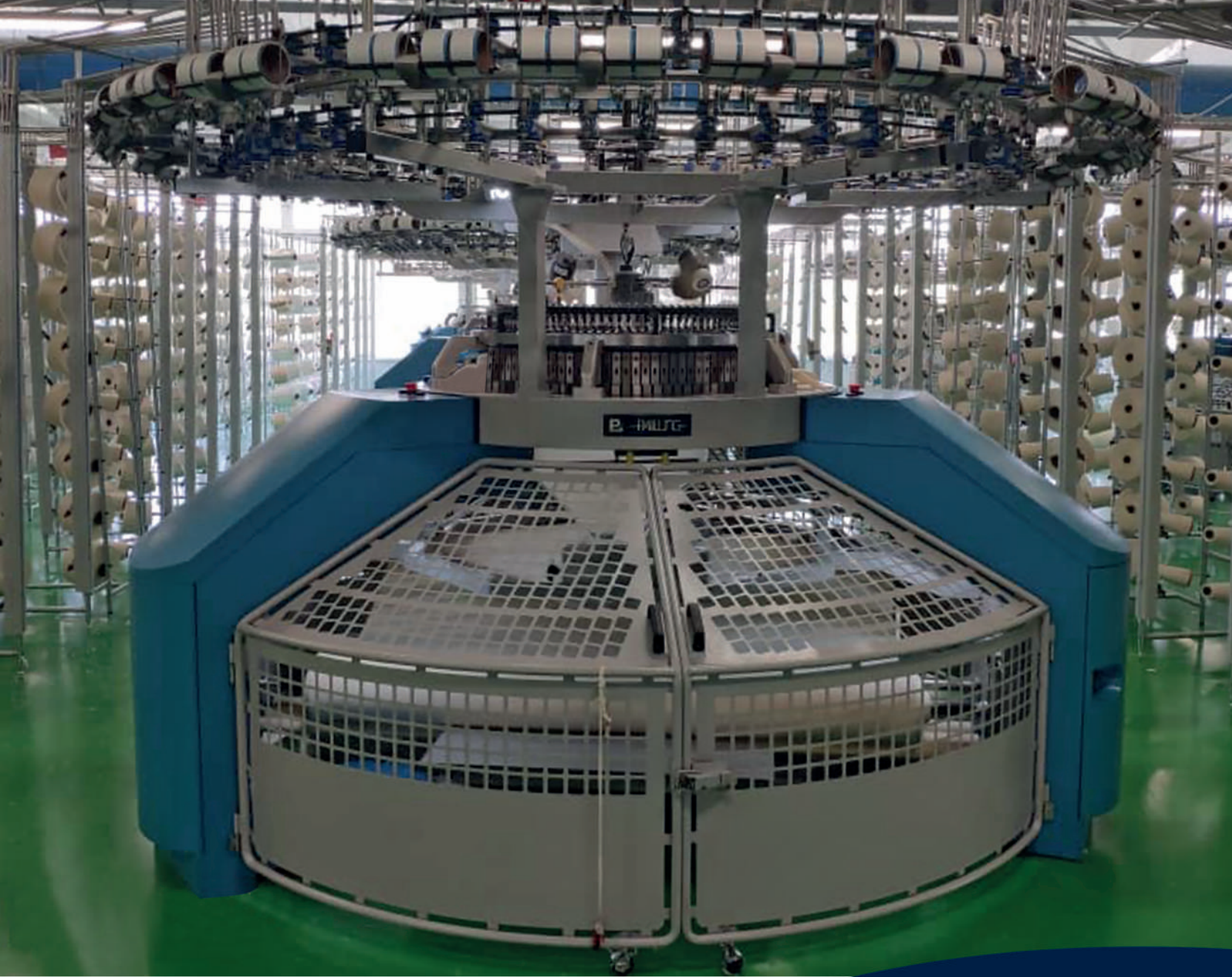
[www.mayercie.com](http://www.mayercie.com)





# PAILUNG

*Yenilikçi Vizyonu ile  
Her Seferinde Sizi İleriye Taşır*



**elips®**

Türkiye  
Ataköy 7,8,9,10. Kısım Mah. Çobançeşme Yan Yol Cd.  
B-blok, Daire: 101 Bakırköy, 34156 İSTANBUL  
Tel: +90 212 637 70 00 Faks: +90 212 637 70 09

Uzbekistan Ofis  
Yakkasaroy Distric, Bobur str., No: 34  
2B Blok, TASHKENT  
Tel: +998 71 231 88 48 +998 71 231 88 58

elips@elipstekstil.com - www.elipstekstil.com



**ÖRME DÜNYASI**

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

**ADINA İMTİYAZ SAHİBİ**

Fikri KURT

fikrikurt@orsad.org.tr

**YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ / EDITÖR**

Mustafa VICIL

info@mustafavicil.com.tr

**TASARIM**

Vitamin Dizayn - İnanç AKBULAK

Litrosyolu 2. Matbaacılar Sitesi

3NA25 Topkapı

Zeytinburnu - İstanbul

www.vitamindizayn.com

Tel: 0212 637 59 59

**BASKI**

Yele Ofset

Litrosyolu 2. Matbaacılar Sitesi

4NA20 Topkapı

Zeytinburnu - İstanbul

Tel: 0212 612 10 19

**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

mail:orsad@orsad.org.tr

Dergimiz iki ayda bir yayınlanmaktadır.

Örme Dünyası, basın yayın ahlak ilkelerine uymaya söz vermiştir.

Yazılardaki tüm görüşlerin sorumluluğu yazarlara aittir. İzin alınmadan yazı ve resim alıntısı yapılamaz.



10

**GROZ-BECKERT:**  
Pamuk uçuntu birikimine karşı patentli çözüm



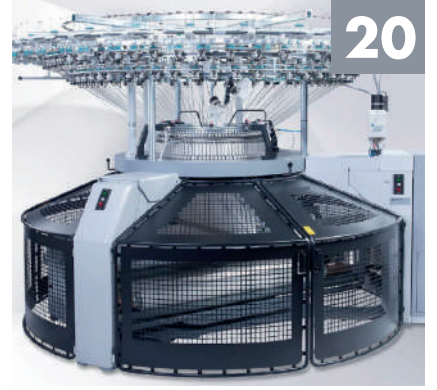
16

**Vefa örme günlük**  
50 ton ham kumaş üretecek



12

**Hyosung:**  
Önceliğimiz daima kalite oldu!



20

**MAYER & CIE.**  
Türkiye'deki Pazar liderliğini genişletiyor



24

**Yeşim'de Ar-Ge ve İnovasyon kültürü**





27

**Koronavirüs salgını, makine yatırımlarına engel olmadı**



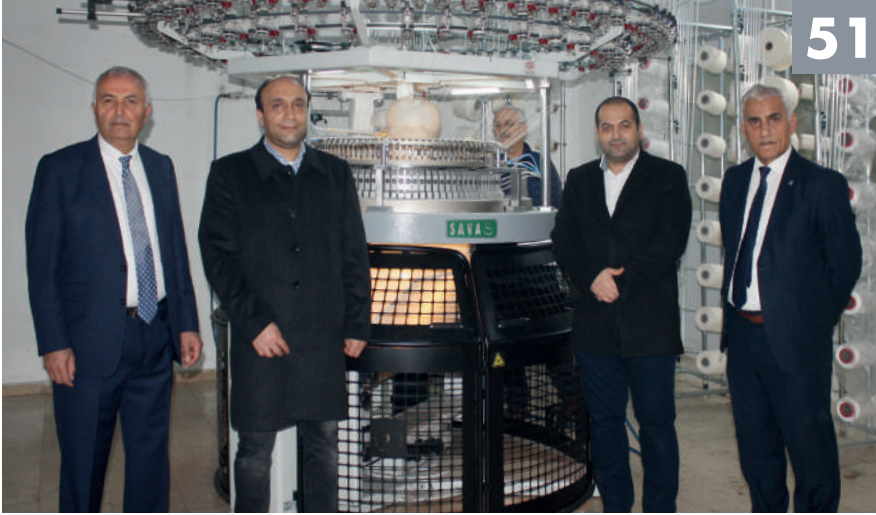
32

**Fatih Çavuşoğlu: İnovasyon ve Ar-Ge geleceğimizin yol haritasıdır**



48

**Yunus Adal: Hedefin olmazsa hedefi olanları takip edersin**



51

**Örsad'dan yerli üretime tam destek**



56

**Levent Konuk: Kaliteli ve katma değeri yüksek üretim şart**



64

**Türkiye'de pamuk stratejik ürün olmalı**



67

**İpekçioğlu makine'den Yüzde 100 yerli ve milli üretim**



# YENİ NORMALLEŞMEDE; DİJİTALLEŞME VE TEKNOLOJİK GELİŞMELER HAYATIMIZIN BİR PARÇASI OLACAK



**Fikri KURT**  
ÖRSAD Başkanı

Değerli meslektaşlarım;

Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını işlerin ve ticaretin ötesinde sağlığın aslında ne kadar büyük bir servet olduğunu tüm insanlığa bir kez daha göstermiş oldu.

Hayatın devam etmesine rağmen salgın herkeste bir yaşam korkusuna ve endişeye neden oldu. Bu salgın; sektörümüzden, çalışanlarımızdan ve yakın akrabalarımızdan, çok sevdiğimiz, değer verdiğimiz kişileri bizden aldı.

Ölenlere Allah'tan rahmet, halen tedavisi devam edenlere de acil şifalar diliyorum. Küresel salgının başladığı ilk günden itibaren, milletimizin sağlığı ve geleceği için, bıkmadan, yorulmadan, yeri geldiğinde ailelerinden günlerce ayrı kalarak cansiperane çalışan tüm sağlık personellerimize yürekten teşekkür ediyorum.

İşlerimiz, yıl bazında değerlendirildiğinde olumlu olsa bile pek mutlu olmadığımız, gelecekte iyi anılarla anamayacağımız bir yılı geride bıraktık. Yaşanan bunca olumsuzluğa rağmen bizler şanslı meslek grupları içerisindeyiz.

Özellikle salgının ülkemizde ilk olarak görüldüğü ve devamında kısıtlamaların uygulandığı Mart-Mayıs aylarında üretimlerimiz düşmüş, işletmelerimiz üretime ara vermek, çalışanlarını izne çıkarmak zorunda kalmıştır. Yeni normallerin başladığı Haziran ayı itibarıyla artmaya başlayan üretim hacmimiz yıl-



sonuna kadar devam etti. 2020 yılında TÜİK verilerine göre 1779 adet yuvarlak örme makinesi ithal edildi. Bu ithalatın büyük bir kısmının Haziran sonrası olduğunu ifade edebiliriz.

Haziran sonrasında üç iplik makinelerimizle yaşanan yoğunluğa bağlı olarak bazı yatırımcılarımızın makine siparişlerine şahit olduk.

Şunu diyebilirim ki yatırım yaparken rüzgarın etkisine kapılmadan, sektörün dününü, bugününü, gelişen teknoloji ve yeni oluşacak dünya düzeniyle birlikte geleceğini iyi analiz ederek, mümkün olduğu kadar banka kredilerinden uzak kalmak suretiyle, kazanmış ve kazanacak olduğumuz kaynakların göz önünde bulundurulmasını öneririm.

Dalgalı kur politikası, düzensiz faiz hareketleri gibi etkenler plansız yatırımlarda gelecekte bizlere sıkıntı yaşatabilir. Ayağımızı yorganımıza göre uzatmasını bilelim.

Salgın bittiğinde dijitalleşme de büyük oranda istenilen seviyeye gelmiş olacaktır. Salgın boyunca evlerine kapanan vatandaşlar, dijital ortama akın etti. Bankalar, işletmeler, üniversite ve diğer kademe okullar faaliyetlerine (eğitim/iş/hizmet) sanal ortamda devam etti.

Bu yönelim sadece millet seviyesinde kalmayıp, devletler arası yapılan zirvelere taşınmış, bu zirveler de dijital ortamda yapıldı. Bu durum bizlere gelecekte dijital ortamın, hayatımızın ve ticaretimizin vazgeçilmezi olacağını gösteriyor.

Tekstil ailesi olarak; iplikçiden örmeciye, boyahaneden hazır giyim konfeksiyonuna ve yan sanayisine kadar çalışarak bu yılı yaklaşık yüzde 6,7 büyüme ile kapattık. Örme kumaş ihracatımız 2020 Ocak-Aralık döneminde yüzde 1,8 oranında azalarak 1,5 milyar dolar değerinde gerçekleşmiştir. 2020 yılı Aralık ayında ise örme kumaş ihracatımız yüzde 50,6 oranında artmıştır.

2020 yılı Ocak-Aralık döneminde örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; 208 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen İtalya'dır.

İtalya'ya örme kumaş ihracatımız 2020 yılı Aralık ayında ise yüzde 92,7 oranında artarak 23 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

2020 yılı Ocak-Aralık döneminde örme kumaş ihracatında öne çıkan diğer ülkeler ise Bulgaristan ve Belarus'tur.

Bu dönemde Bulgaristan'a yapılan ihracat yüzde 20,6 azalışla 137 milyon dolar olurken, Belarus'a yapılan ihracat yüzde 46,8 artarak 125 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Örme kumaş ihracatımızda yüzde 47,5 oranında paya sahip AB (27) ülkelerine bakıldığında 2020 yılı Ocak-Aralık döneminde ihracatımız yüzde 3,6 oranında gerileyerek 705 milyon dolar olurken, 2020 yılı Aralık ayında ise yüzde 61,5 oranında artışla 70 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

Covid-19 salgını, aşı çalışmalarında önemli mesafeler katedilmesine rağmen henüz tam olarak kontrol altına alınamamıştır. Salgının başlangıcından bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da süreç tamamlanıncaya kadar; maske, mesafe ve temizlik kuralları ve devletin ilgili bakanlık ve kurumlarının önerilerine uymaya riayet edeceğiz.

Salgının bitmesiyle oluşması kuvvetle muhtemel yeni dünya düzeninde, yenilik ve teknolojileri yakından takip ederek işletmelerimizi ve çalışma düzenimizi bu şartlara uygun hale getirmeliyiz.

Yeni yıl beraberinde ham madde ve özellikle iplik krizini de getirdi. Bizler sektör temsilcileri olarak yerli ve milli üretim adına yapılan her türlü girişim ve kampanyaya destek verdik ve vermeye de devam edeceğiz ama bugün bazı işletmelerin şahsi çıkarlarının ülke

menfaatlerinin önüne geçtiğine şahit oluyoruz. Sektörümüz pamuk ve sentetik iplik temininde oldukça sıkıntı yaşıyor. 2 ay ila 4 ay arasında terminler veriliyor. Bu da üretimde çarkları durma noktasına getiriyor.

Konuyla ilgili süreci Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı başta olmak üzere ilgili tüm kurumlar ile görüşerek yakinen takip ettiğimizi de siz değerli üyelerimizin bilmesini isterim.

Bir sektör birkaç kişinin iki dudağı arasından çıkacak iki kelimeye mahkum edilmemelidir. Sayın Cumhurbaşkanımızın kullanmış olduğu "Dünya beşten büyüktür" ifadesini, kendisini Türkiye'nin sahibi olarak görmek isteyen 8-10 fabrika sahibine iade ediyorum.

Pamuk üreten çiftçi, iplikçi, örmeci, boyahaneci, konfeksiyoncu bu üretim zincirinin halkalarıdır. Bir halkanın değil tüm halkaların eşit güçte ve dayanırlıkta olması gerekir.

Tekstil örme sektörü olarak önceliğimiz, üretim, istihdam ve daha fazla ihracat olmuştur. 2020 yılında yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen işsizlik artmasın, üretim durmasın dedik. Haziran ayında başlayan yeni normalleşme sürecinden itibaren sektör olarak işletmelerimize 1179 makine katarak 81 milyar dolarlık yatırım yaptık. Ülkemizin lokomotif sektörlerinden birisi olduğumuzu biliyoruz.

Moral bozmadan, heyecanımızı düşürmeden her şeye rağmen yine üretim ve daha fazla istihdam anlayışıyla sorumluluğumuzun da farkında olarak üretmeye devam edeceğiz. Ayrılmayalım birleşelim, dağılmayalım toplanalım birlikten doğan gücümüzle bu ülkeyi daha iyi yarınlara hazırlayıp, gelecek nesillere daha yaşanabilir bir ülke bırakalım.

Bu duygu ve düşüncelerle sektörümüze saygı, sevgi ve muhabbetle selamlıyor, herkesin yeni yılı kutluyorum.



# 2020 PROJEKSİYONU



**Mahir MACİT**  
ÖRSAD Genel Sekreteri

Değerli okurlarımız/üyelerimiz;

Hafızalarımızdan silinmesi zor olayların yaşandığı bir yılı geride bırakarak, yeni ümitlerle 2021 yılını karşıladık. Örme Dünyası Dergimizin geçmiş sayılarını incelediğimizde sektörümüzün duayen isimlerini, sektöre emek vermiş, birçok kişi ve işletmelerin var olduğunu görüyoruz.

Hazırlanan bu dergiler; bilgi, birikim ve tecrübeyi içermesinin yanında bir arşiv niteliği de taşımaktadır. Bu sayımızda; başkanımız ve bir birinden değerli

görüşlerini belirten üyelerimiz, geride bıraktığımız yılın sektörel değerlendirmesini detaylı bir şekilde yapmışlardır. Biz de bu yazımızı hazırlarken, ne kadar olumlu haberlere yer verememiş olsak ta, bu hadiselerin sene içinde vuku bulduğu kesindir.

Yıllar sonra dergi okunurken bir sayfada yılın özetine ulaşılabilmesi için bu şekilde bir yazı hazırladık.

2019 yılı Aralık ayının son günlerinde Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan Coronavirüs salgını, ülkemizde ilk olarak 11 Mart 2020'de görüldü.

Yaz döneminde bulaşıcılığı kısmen azalsa da Sonbahar'ın gelmesi ve

hava sıcaklıklarındaki değişikliklerle birlikte artarak devam etti ve salgının başlangıcından bu yana ikinci defa pik seviyelerini gördü. Aşının bulunması, faz aşamalarında olumlu sonuçların elde edilmesi ile umutlarımız yeşerse de Aralık Ayı sonu ile salgın hız kesmeden devam ediyor.

24 Ocak Cuma günü akşam saatlerinde Merkez üssü Elazığ'ın Sivrice ilçesi olan ve çevre illerden hissedilen 6,8 şiddetindeki depremde; 37'si Elazığ'da, 4'ü Malatya'da olmak üzere toplam 41 vatandaşımız hayatını kaybederken 1.000'den fazla vatandaşımızda yaralandı.

4 Şubat'ta Van'ın Bahçesaray ilçe-

sinde çığ düşmesi olayı yaşandı. 5 Şubat'ta çığ altında kalan vatandaşlarımıza yardıma giden kurtarma eki-bi meydana gelen 2. bir çığ düşmesi sonucu çığ altında kaldılar. İlk çığda 7, ikinci çığda ise 35 olmak üzere toplam 42 vatandaşımız hayatını kaybetti.

4 Ağustos'ta Lübnan'ın başkenti Beyrut'ta meydana gelen patlama da 200'ün üzerinde vatandaş hayatını kaybetti.

21 Ağustos'ta Türkiye'nin Karadeniz'deki ilk milli derin deniz sondajını gerçekleştiren Fatih sondaj gemisi, Sakarya Gaz Sahası'nda 320 milyar metreküp doğal gaz rezervi keşfetti.

17 Ekim'de Karadeniz'deki Tuna 1 bölgesinde 85 milyar metreküp daha doğal gaz rezervi bulundu, böylece bulunan doğalgaz rezervinin 320'den 405 milyar metreküpe yükseldi.

22 Ağustos'ta Giresun ilimizde şiddetli yağış sonucu meydana gelen sel felaketinde; 4'ü Jandarma personeli olmak üzere toplam 10 vatandaşımız hayatını kaybetti. Doğankent, Güce, Espiye, Dereli, Yağlıdere ilçelerinde birçok yerleşim yeri kullanılamaz hale geldi.

27 Eylül'de, 30 yıl önce Ermenistan tarafından işgal edilen, Azerbaycan'a ait Dağlık Karabağ bölgesinde Ermenilerin açtığı ateşe karşı müdahalede bulunan Azerbaycan Ordusu, Dağlık Karabağ bölgesini Ermeni işgalinden kurtarmaya başladı ve 13 Kasım Cuma günü Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev, Dağlık Karabağ anlaşması ile bölgedeki çatışmalara son verildiğini duyurdu.

1974 Kıbrıs Harekâtı'nda Kıbrıslı Rumlardan oluşan nüfusu tarafından terk edilen bölge, harekât sonrası askerî kontrolde kalmış, büyük bir kısmı yerleşim ve iskana kapatılmıştı.

Yeşil Hat'ın kuzeyinde yer alan Maraş

sahil şeridi 8 Ekim'de yeniden kullanıma açıldı.

9 Ekim'de Hatay ilimizde başlayıp 3 ilçesine yayılan orman yangınlarını kısa sürede yerleşim yerlerine de sıçradı bu yangını, PKK terör örgütü üstlendi.

Yaralanan vatandaşlarımız olmasına rağmen can kaybının yaşanmaması tesellimizdi. Ancak birçok yaban hayatını ve ciğerlerimizi (ağaçlarımızı) kaybettik. Bu yangın, ağır tahribatlara yol açtı.

30 Ekim Cuma günü öğle saatlerinde Merkez üssü Yunanistan'ın Sisam Adası açıkları olan ve İzmir'in Seferihisar ilçesinde şiddetli hissedilen 6,6 şiddetindeki depremde; 100'den fazla vatandaşımız hayatını kaybederken 1000'den fazla vatandaşımız da yaralandı.

3 Kasım'da döviz tarihi zirveyi gördü. Avro 10 lirayı, dolar ise 8,5 lirayı gördü.

10 Kasım; Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün vefatının 82. yıldönümüydü. Burada Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün şu öngörüsünü paylaşmak isterim.

Bir gün Rusya'nın dağılacağını ve Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin, Türk Cumhuriyetleri ile aramızda bir toprak bağı olması gerekir diyerek, Türk dünyasına açılan tek kapı olan Nahçıvan ile olan yaklaşık 13-14 km'lik sınırımızın İran Şahı'ndan kendi parasıyla satın almasıdır. Kendisini bir kez daha rahmetle yad ediyorum.

Ülkemiz sınırları dışında meydana gelen, Libya iç savaşı, Doğu Akdeniz'deki 10'a yakın ülkenin enerji koridorları ve kıta sahanlığı konusundaki deyim yerindeyse satranç hamleleri de bizleri etkiledi.

2011 yılından bu yana devam eden Suriye meselesi sınırlarımızda adeta

teyakkuz halinde olmamızı gerektiriyor. Zaten Afrin ve İdlib gibi sınırlarımıza yakın yerleşim yerlerinde ülkemizin bir parçası gibi hareket ediliyor.

Bazı Avrupa ülkelerinin de destekleriyle Yunanistan, Güney Kıbrıs Rum Kesimi, Mısır, İsrail, BAE, Sudi Arabistan, Fransa, ABD ve Rusya ülkemizi kısaca almaya çalıştılar ve bu girişimlerinden de vazgeçmiş değiller.

Yine bu yıl içinde; dijital ortamın kullanımı arttı. Okullarda eğitimler online yapıldı.

Bankalar ve birçok kurum home ofis çalışma sistemine geçti. Dijital ortam gelecekte hayatımızın vazgeçilmez bir parçası olacak. İşletmelerimizi ve gelecek planlarımızı buna göre yapmak zorundayız.

Bunca olumsuzluğa rağmen ülkemizde iyi şeyler de oluyor. Günümüz ve geleceğimiz açısından son derece önemli olan ve yapımları tamamlanan; şehir hastaneleri, otoyollar, köprüler, kamu binaları hizmete açılıyor.

Bu duygu ve düşüncelerle gelecekte bir daha benzer olayların yaşanmamasını ümit ettiğimiz 2020 yılını geride bırakıp, yeni ümit ve hedeflerle karşıladığımız, 2021 yılının, başta sektörümüz olmak üzere, ülkemiz, dünyamız ve tüm insanlık için beklentilerin karşılandığı bir yıl olması temennisiyle yeni yılınızı kutluyor, işlerinizde kolaylık ve başarılar diliyorum.





**Mustafa VICIL**  
Editör

info@mustafavicil.com.tr

Gelecekte tarih kitaplarında yer alacak olan ve hayatımızın unutulması en zor yıllarından birini geride bıraktık. Dünyayı etkisi altına alan ve henüz kontrol edilemeyen koronavirüs salgını, İzmir ve Elazığ'da meydana gelen depremler, Giresun'da meydana gelen sel felaketi ve sayılabilecek olduğumuz birçok felaketi yaşadık.

Hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı ve sabırlar, tedavisi devam edenlere ise acil şifalar dilerim. Salgınının başladığı ilk günden itibaren canları pahasına çalışan sağlık personelimize yürekten teşekkür ederim.

11 Mart'ta ülkemizde ilk koronavirüs vakasının görülmesiyle beraber bir takım önlemlerin alınması gerekli hale geldi ve bu önlemler de alındı. Alınan önlemler ve getirilen kısıtlamalar, ekonomiden eğitime, iş hayatından sosyal yaşama hayatımızda birçok değişikliği de beraberinde getirdi. Sanal mecraları kullanma oranlarımız arttı. Eğitim ve öğretime TV ve bilgisayar ortamında devam edildi. Toplantılarımızı internet ortamında yapmaya başladık. Birçok meslek grubunda evden çalışma sistemine geçildi. Bu yönelim toplumla sınırlı kalmayarak birçok devletlerarası zirvelerde yine online gerçekleşti.

Hayatın her alanını etkileyen salgın, dernek çalışmalarımızı etkiledi. Yıl içinde yapılan sektörel bilgilendirme toplantılarımızı ve geleneksel iftar yemeğimizi gerçekleştiremedik. Bunun yanında Örme Dünyası Dergimizin yayınlanmasında da aksamalar yaşandı. Yeni normalleşme süreciyle birlikte dernek çalışmalarımıza kaldığımız yerden devam ederek gecikmeli olsa da bu sayımızı hazırladık.

Önümüzdeki süreçte olağanüstü bir sorun yaşanmadığı sürece belirlenen takvimde dergimizi siz değerli okuyucularımızla buluşturacağız.

Dergimizin bu sayısının röportajlar bölümünde üyelerimizle; 2020 yılını, örmenin dünü bugünü ve yarınını, sektörümüzde ara eleman probleminin neden kaynaklandığını ve bu sorunun nasıl çözülebileceğini değerlendirdik.

Ayrıca üretim bandımızda yer alan makine ve işne ithalat verilerini, pamuğun durumunu, tekstil sektörünün ihracat ve ithalat verilerini paylaştık. Dergimizin hazırlık ve sizlere ulaştırılması aşamalarında derneğimizden desteklerini esirgemeyen, reklamlarıyla destek veren tüm çözüm ortaklarımıza teşekkür ediyoruz.

Bir sonraki sayımızda sizlerin de değerli görüşlerine yer vermek istediğimizi hatırlatarak, 2021 yılınızı kutluyor, ülkemize, milletimize ve tüm insanlığa sağlık, huzur ve mutluluk getirmesini temenni ediyorum, kalın sağlıcakla..





**Aba Tekstil**  
ÖRME SAN. VE TİC. A.Ş.



## İPLİK & ÖRME KUMAŞ & PUNTA



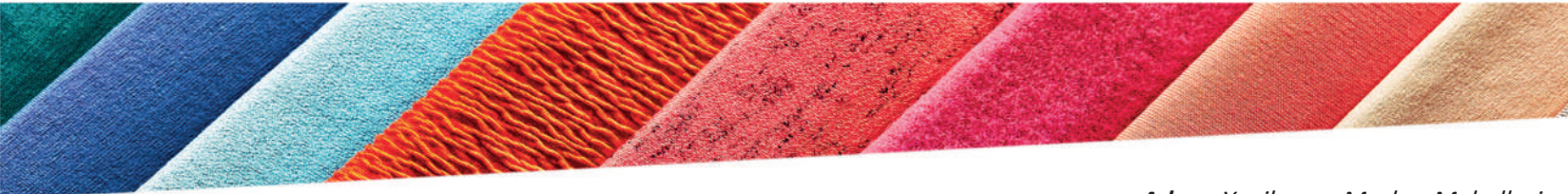
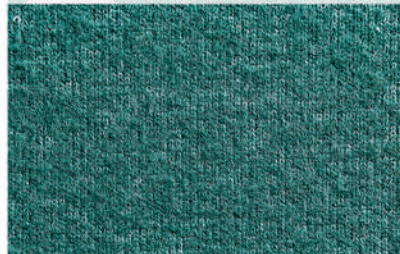
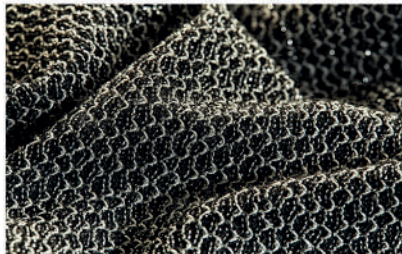
*Open End ve Vorteks viskon iplik üretimi bulunan işletmemizde son teknoloji ve yüksek kalite ile NE 10-40 numara arası iplik üretilmektedir.*



*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:** 0212 654 80 81 **Fax:** 0212 654 88 28  
[www.abatekstil.com.tr](http://www.abatekstil.com.tr)



## GROZ-BECKERT BİLGİLENDİRİYOR:

# PAMUK UÇUNTU BİRİKİMİNE KARŞI PATENTLİ ÇÖZÜM

*Büyük çaplı yuvarlak örgü makinelerinde kesik elyaf ipliği çalışılırken daha az temizlik gereksinimi ve örülen kumaşlarda pamuk uçuntusundan kaynaklı çok daha az iz oluşumu sağlayan yeni, patentli özel ürün Groz-Beckert SAN<sup>TM</sup>SF iğnesi.*

### Yeni İğneyi Özel Kılan Şey Nedir?

Yeni SAN<sup>TM</sup>SF özel uygulama iğnesi, yapısı gereği, kesik elyaf ipliğin işlenmesinin iğne yolunda daha yüksek miktarda pamuk uçuntusu biriktireceği gerçeğini hesaba katar. Söz konusu etkileri azaltmak için tasarlanmıştır ve örme işleminin, uzun süreli temizlik kesintileri olmadan daha uzun süre hatasız gerçekleşirilmesine yardımcı olur.

### Zorluk: Kirlenme

Kesik elyaf iplikler, ayrı ayrı tanımlanmış uzunluktaki elyafların bükülmesiyle yapılır. Örme makinesindeki işlem sırasında bu tür iplikler sürtünmeden dolayı lif kaybeder. Dışarıda kalan lif uçları da kırılabilir. Bu durum, örme makinesinin içinde ve üzerinde elyaf uçuntularının birikmesine sebep olabilir. Yağlama ile birlikte kirlenme meydana gelir, bu da makinenin sorunsuz çalışmasının sağlanması amacıyla, düzenli olarak temizlenmesi anlamına gelir.

Eğer, yağ ve elyaf karışımı iğne yoluna girerse, iğne gövdesinin altında birikerek iğneyi kaldıracaktır ve bu durum, kancanın pozisyonunda farklılıklara yol açar. Sonuç: Örgüde çizgilerin oluşması ve makine üzerindeki diğer örgü elemanlarıyla



temas nedeniyle iğnede olası hasar.

### Çözüm: Bizde mevcut !

Burada tek çare, sık sık temizlik yapmaktır. Zaman kaybına sebep olacak şekilde, makine durdurulmalı, iğneler çıkarılmalı ve kalıntılardan arındırılmalıdır. Silindir kanalları temizlenmelidir. Bu arada makine durmalı ve üretim yapılmamalıdır. Doğru değil mi?

Yanlış!. Yeni Groz-Beckert SAN<sup>TM</sup>SF özel uygulama iğnesi burada devreye giriyor. İğnenin özel gövde geometrisi, kirlenmelerin altına girmesini engeller.

Bu durum, makinenin kesik elyaf iplikleri işlerken bile, temizlik için iğneleri çıkarmaya gerek kalmadan çok daha uzun süre çalışabileceği ve aynı zamanda daha fazla kumaş üretebileceği anlamına gelir.

### Açıklama: Bunu nasıl yapar?

İğnenin sırt kısmı kesiksiz yani, yekparedir. Bu nedenle, tüm iğne kanalını doldurur ve kalıntıların birikmesi için yer bırakmaz. İğne orijinal pozisyonunda kalır ve yapılan saha testlerine göre, iğne kanalını üç kata kadar daha uzun süre temiz tutar.

İğne gövdesinin üst kısmında çıkıntılar mevcuttur. Bunlar, lifleri iğne kanalından çıkarmaya ve iğnenin sırt kısmından uzak tutmaya yardımcı olurlar. Ayrıca, çok çelik yollu makinelerde bitişik iğne ayağı aşırı yüklendiğinde de kanal duvarını desteklerler.

### Soru: Size faydası nedir?

SAN<sup>TM</sup>SF örülen kumaşta, pislik birikmesinden kaynaklanan izlerin sıklığını önemli ölçüde azaltır. Örme işletmeleri, azaltılmış temizleme gereksinimleri sayesinde daha düşük maliyetlerden ve daha yüksek verimlilikten yararlanır.

Kesik elyaf ipliklerin işlenmesi için yeni özel uygulama iğnesini nasıl tanımlayabilirsiniz? Tanımı SAN<sup>TM</sup>SF ile başlar. SAN, "özel uygulama iğnesi" ve SF "kesik elyaf" anlamına gelir.

### Sorusu olan? Size tavsiyede bulunmaktan mutluluk duyarız.

### Biliyormuydunuz?

Groz-Beckert, geçtiğimiz 30 yıl içinde 140 örgü elemanı icadı için patent tescil ettirdi. SAN<sup>TM</sup>SF iğnesi, bu 140 icattan en yenisidir.



## 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](http://www.groz-beckert.com)

KNITTING , WEAVING , FELTING , TUFTING , CARDING , SEWING

# GROZ-BECKERT



## Hyosung İstanbul Tekstil Ltd. Şti. CEO'su Sayın Cheon Gyu Lee

# ÖNCELİĞİMİZ DAİMA KALİTE OLDU!



### Spandex pazarı durumu:

Geçtiğimiz yıl oluşan pandemi krizinin bir miktar atlatılmasıyla beraber, Türkiye'de özellikle temmuz ayı itibari ile spandex talebinde artış olmaya başladı. Bununla beraber eylül sonu itibari ile Asya ülkelerinde özellikle de Çin pazarında tüketim ciddi seviyede arttı ve bu durum hala da devam ediyor.

Bu sebepten dolayı, Çinli üreticiler, özellikle yurtdışına spandex ihracat etmeyi ciddi seviyede azaltırken, Çin iç piyasaya daha fazla mal vermeyi tercih ettiler.

Şu an bizim Türkiye de bulunan fabrikamız, Türkiye'deki tüketimi karşılayamadığından, genel olarak Vietnam'da bulunan fabrikamızdan destek alıyoruz. Türkiye'de bulunan üretimimize ek olarak, yaklaşık 1000 mton/ay civarında Vietnam'dan spandex tedarik ediyoruz.

Fakat yukarıda da bahsettiğim gibi, Asya ülkelerinde tüketimin ciddi seviyelerde artmış olması, Vietnam fabrikamızdan tedarik ettiğimiz miktarların yaklaşık 50% azalmasına sebep oldu.

Türkiye fabrikamızın kapasitesini tam olarak 100% dolulukta kullanıp, üretime

devam ediyoruz.

Türkiye üretiminin yaklaşık 25%'lik bir kısmı ihracat yapılmaktadır.

Özellikle kasım ayı itibari ile ihracata ayrılan miktarı 15% civarlarına düşürerek, Türkiye iç pazarına ve Türkiye'deki üreticileri desteklemeye bu süreçte çok özen gösterdik.

Türkiye'deki tekstil piyasası, özellikle bazı gruplar "örgü sektörü" gibi çok yoğun ve hareketli. Bu durum da spandexin tüketiminin ciddi seviyede artışına sebebiyet vermektedir.

### Spandex fiyat artışları ile ilgili:

Bir süredir spandex fiyatlarında oluşan artışlar, spandexin üretiminde kullanılan iki önemli hammaddenin fiyatlarındaki ciddi seviyedeki artışından kaynaklanmaktadır. Bu hammaddelerden bir tanesi neredeyse 60% zamlanır iken, diğeri ise neredeyse 140% zamlanmıştır. Bu iki hammadde spandexin meydana gelmesinde kullanılan ana malzemelerdir.

Fiyatlardaki artışın bir süre daha devam edeceğini öngörüyoruz. Spandex fiyatları genel olarak, arz ve talep esasına göre belirlenir. Fakat son zamanlarda ham madde fiyatlarındaki aşırı artışlar, iç pazarda spandex ile ilgili oluşan aşırı talep ve aynı zamanda küresel spandex tüketiminde yaşanan aşırı artış, spandex üreticilerinin kapasitesini aşırı zorlamaktadır.

### Hyosung Türkiye fabrikası kapasite artışı:

Geçtiğimiz yıl başlayan spandex tüketimindeki artış ve Asya pazarlarındaki spandex tüketiminin

çok ciddi seviyede artması, spandex tedarikinde yaşanan zorlukları en aza indirmek için, Türkiye Çerkezköy fabrikasını büyütme kararı aldık ve 2020 yılının ekim ayında yatırımla ilgili ilk adımımızı attık. Şu an inşaat aşamasındayız.

Ağustos 2021 itibari ile yeni üretim hattımız üretime girecektir. Yeni kapasite dâhil, toplam üretimimiz 3000 mton civarında olacak şekilde planlamaktayız.

### Kalite anlayışı ve ürün geliştirme:

Türkiye de üretime başladığımızdan beri önceliğimiz hep kalite oldu ve bunun sonuçlarını da müşterilerimizin bize iletmiş olduğu güzel dönüşlerle aldık ve almaya da devam ediyoruz.

Devam eden ve yeni yatırımla birlikte oluşacak ilave üretimlerimizi, kaliteden ödün vermeden, kaliteyi devamlı artırarak ve aynı zamanda ürünlerimizi gelişen makine teknolojilerine ve üretim ortamlarına uyum sağlayabilecek şekilde yapmayı hedefliyoruz.

Özellikle 2019 sonu ve 2020 yılı içerisinde, çok fazla Ar-Ge çalışmaları yaptık. Bunların bazılarını ticarileştirip, satışlarını da gerçekleştirdik.

Bununla beraber, müşterilerimizin istek ve taleplerine değer vererek, onların ihtiyaçlarına göre de ürünler dizayn ettik.

Yeni ürünler geliştirirken, daima müşterilerimize üretimlerinde avantaj sağlamayı ve müşterilerimizin ürettikleri ürünlere – kumaş, iplik vb. – creora® spandex ile değer katmalarını hedefledik. 2021 yılında da müşterilerimize yeni ürünlerimizi sunmaya ve onların ihtiyaçlarına yönelik ürünler üretmeye devam edeceğiz.



# Stretching Beyond

## Black

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

## ecō-soft

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

## PowerFit

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

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr.Song (Chang Seok Song)

cssong@hyosung.com

Tel: +90-212-284-1601

[www.creora.com](http://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



## TİCARET BAKANLIĞI VE İTKİB'DEN EĞİTİME DESTEK

Ticaret Bakanlığı, İTKİB Genel Sekreterliği ile iş birliğine giderek Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil ve Moda Tasarımı Bölümünün bilgisayar atölyesinin yenilenmesine katkı sağladı.

Ticaret Bakanlığı ile İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçıları Birlikleri (İTKİB) Genel Sekreterliğinin iş birliğinde, yaklaşık 20 yıl önce kurulan Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil ve Moda Tasarımı Bölümünün bilgisayar atölyesi yenilendi. Bakanlıktan yapılan yazılı açıklamaya göre, tarafların dayanışmasıyla bir yandan tekstil sektörünün eğitilmiş iş gücü ihtiyacının karşılanmasına yönelik mesleki ve teknik eğitime destek verilirken diğer yandan sektörün küresel rekabet şartları altında avantajlı hale gelmesini sağlayacak moda ve markaya yönelik eğitim çalışmaları da devam ediyor.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın talimatıyla, eğitim altyapısına verilen destekler çerçevesinde Bakanlık ve İTKİB Genel Sekreterliğince Türkiye'nin moda ve sanat alanında en köklü üniver-



sitelerinden Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil ve Moda Tasarımı Bölümünün yaklaşık 20 yıl önce kurulan bilgisayar atölyesinin deki bilgisayarlar ile yazılımlar yenilendi.

Katma değerli üretime büyük katkı sağlayacak tasarım öğrencilerinin, dijitalleşme çağında bilgisayarlara ve yazılımlara duyduğu ihtiyaçlarının artması ve bu alanda eğitim altyapısına yapılacak yatırımın önemi dikkate alınarak verilen destekle, öğrenciler ve akademisyenlerin moda ve markaya yönelik eğitimlerini günün şartlarına göre düzenleyebilecekleri bir ortam oluşturulmasına katkıda bulunuldu.

Destek kapsamında, 14 masaüstü bilgisayar, 9 laptop, 6 çizim tableti ve 3 taşınabilir disk alımı gerçekleştirildi. Ayrıca İTKİB Genel Sekreterliği bünyesinde faaliyet gösteren muhtelif birliklerce toplam 200 bin liralık kaynak aktarıldı. Ticaret Bakanlığı destekleri ile düzenlenen moda tasarım yarışmalarının yanı sıra sektör ve üniversite iş birliğinin somut örneklerinden olan tekstil mühendisliğinin algısının geliştirilmesine yönelik "Tercihim Tekstil Mühendisliği" projesi çalışmaları da sürüyor.

## ÇİN'İN XINJIANG (SINCAN) PAMUĞUNA ABD'DEN ENGEL



ABD GÜMRÜK ve Sınır Koruma Otoritesi (US Customs and Border Protection – US Department of Homeland Security) tarafından yapılan açıklamada Çin'in Xinjiang Bölgesi'nden elde edilen pamuk ve bu pamuk kullanılarak elde edilen tüm ürünlerin ABD gümrüklerinde alıkonulacağı ifade edildi. Çin'in insan hakları ihlali, Uygur etnik azınlığına kötü davranma ve zorla işçi çalıştırma konusundaki tutumu nedeniyle 2020 yılı içinde yayınlanan çeşitli direktiflerle risk uyarısı yapılmış, ancak ithalatçıların beyanına dayanarak ürünlerin ABD'ye ithalatına izin verilmişti. Son yayınlanan direktifle birlikte ABD'li ithalatçılar, ithal ettikleri ürünlerde Çin Xinjiang pamuğunun tüm tedarik zincirinde kullanılmadığını artık kanıtlamak durumunda kalacak. Çin'in Xinjiang Bölgesi'nde üretim yapan şirketin adının Xinjiang Production and Construction Corps olduğu ve bu şirket ile alt iştiraklerinin kara listeye alındığı belirtiliyor. Uygulama 30 Kasım tarihiyle birlikte başladı.

## AB'DEN GERİ GÖNÜŞÜM PROJESİNE DESTEK

AVRUPA BİRLİĞİ (AB), bir yeşil atık projesine mali destek verdiğini açıkladı. "New Cotton Project" adlı projenin 6,75 milyon Euro değerinde olduğu belirtildi.



Projeye Adidas ve H&M dahil olmak üzere toplam 12 şirket ve organizasyon paydaş olarak katıldı.

Projede yer alan marka ve kurumlar Finlandiya, Portekiz, İsveç, Almanya, Hollanda ve Slovenya'dan katılırken, Türkiye'den de Kipaş firması projeye dahil oldu.

Proje kapsamında tekstil ve konfeksiyon atıklarının dönüştürülerek yeniden sektöre ham madde olarak kazandırılması, bu atıkların ziyan olmasının engellenmesi ve gerek AB ülkelerinde gerekse projeye katılan ülkelerde geri dönüştürülmüş elyaf kullanımının önemli bir oranda artırılması hedefleniyor.

# TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

*Doğru Yerdesiniz\*\*\**



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



## KOOIL NEEDLES & SINKERS



Oruçreis Mah. Tekstilkent 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





## VEFA GRUP 150 MAKİNELİK PARKURUYLA GÜNLÜK 50 TON HAM KUMAŞ ÜRETECEK

*Örme sektörü olarak yaşanan her türlü olumsuzluğa rağmen iyi bir yıl geçirdik ama mutlu olmadık çünkü “Bir çiçekle bahar gelmez”. Bizler kazandık, sağlık sektörü, gıda sektörü kazandı, bunun yanında birçok sektör durma noktasına geldi.*

**Son dönemde yaptığı ciddi yatırımlarla adından söz ettiren bir Vefa Grup var. Bu yatırımların genç mimarlarından biri olan Hakan Demir'den Vefa Örme'yi tanıyalım.**

17 yıl önce Vefa Örme olarak bu işe başladık. Her geçen gün yenilenen vizyonu ve artan üretim kapasitesiyle büyümeye devam ediyor. Şu anda Vefa Örme, Vefa Süprem ve Vefa İnterlok

olarak 3 farklı tesiste 150 makinelik parkuruyla Vefa Grup çatısı altında hizmet vermekteyiz. Vefa Grup, yine yeni bir yatırıma hazırlanıyor. Mevcut parkurumuza 3 iplik makinelerimizi de ilave edeceğiz. 2020 yılı Aralık ayında Akçaburgaz'da kendi mülküne taşındı, burada sadece süprem kumaş üretimi yapacağız ve günlük ham kumaş üretim kapasitemiz 50 ton olacak. Haramidere'deki işletmemiz 3 iplik

üretimi, Beysan Sanayi Sitesindeki işletmemizde de interlok ve ribana kumaş üretimleri olacak ve bu büyümeyi de ihracat ile taçlandırmayı hedefliyoruz.

**Biliyoruz ki örme sektöründe birçok firma var. Vefa Örme'yi diğerlerinden ayıran bir yönü var mı?**

Vefalı olması. Biz Vefa ismine, İstanbul'da bir semt olarak ya da

kapımızda asılı tabela adı olarak bakmadık. Vefa ismine çok anlamlar yükledik. Yaptığımız işe sadığız. Çalıştığımız her bir müşterimize bu Vefa kelimesinin getirdiği yükümlülükleri hissettiriyoruz. Yaptığımız her işin arkasındayız.

**Bir işletmeyi sürdürülebilir kılan en önemli faktörlerden birisi şüphesiz insan faktörüdür. Üzülerek ifade etmek gerekir ki sektörümüzde çırak ve usta yetişmiyor. Sizce bunun sebebi nedir? Bu konuyla ilgili işletmeniz nasıl bir yol izliyor?**

Biz örmeye 2004 yılında başladık. O dönemde birçok kişi çalışmak için kapımızı çaldı, bugün maalesef yok denecek kadar az. Burada şu gerçeği görmemiz gerekir. Dünya her geçen gün gelişiyor, bu gelişimden ülkemiz de etkileniyor. Bu gelişim zamanla farklı meslek ve iş kollarının, iş sahalarının açılmasını da beraberinde getirdi. Dolayısıyla iş arayanlar için alternatifler çoğaldı. Normal olarak bu kişiler iş seçer duruma geldiler. Çalışma saatlerinden, sosyal haklarına kadar tüm şartları değerlendiriyorlar. Bir makine operatörü 2004 yılında iş ararken kaç örmeci vardı? şu anda kaç tane var? Bu gelişimi görmezlikten gelemeyiz. İlerleyen süreçte bu tür sorunlar artarak devam edecektir. Bizler Vefa grup olarak makine ve mülk yatırımlarının yanı sıra insana yatırım yapmayı da önemli buluyoruz ve bu konuda ciddi çalışmalar yürütüyoruz. Çevremizde vasıfsız olarak adlandırılan yani bir konuda ihtisas yap(a)mamış olan veya örme konusunda heyecanı olan arkadaşlarımızı ekibimize dahil edip, onların yetişmesi noktasında çalışmalar yapıyoruz. Bugün bizimle çalışan 70 tane makine operatörümüzün 45 tanesini bu şekilde kendi bünyemizde yetiştirdik. Bizde başlayıp işi öğrenip, yarın belki başka bir firmaya gidecek. Önemli değil. Bizler insana değer veriyor, sektöre yatırım yapıyoruz. Bizimle çalışan kişileri hem yetiştiriyoruz hem de sosyal

***Sektörümüzde büyük yatırımcılarımız var. Bu yatırımcılarımızın bir araya gelerek sektörümüzün ihtiyaç duyduğu hammaddenin üretilmesine yönelik yatırım yapmaları ülkemiz adına kayda değer bir hizmet olacağını düşünüyorum.***

haklarını eksiksiz olarak veriyoruz. Örmeyi kimse tercih etmiyor diyor diye yakınıyoruz daima. Peki işverenler olarak kendi yükümlülüklerimizi ne kadar yerine getiriyoruz? Bu sorunun cevabını da düşünmek zorundayız. Hem biz kazanacağız hem de çalışan personelimiz kazanacak, mutlu olacak. Eklenen iş sahaları, çalışanın sosyal hakları ve beklentilerini tekrar gözden geçirmemiz, kendimizi bir kez daha revize etmemiz gerekiyor. Ya tam profesyonel olacağız yada geçmiş yıllardaki samimi çalışma ortamına dönüş yapacağız. ikisinin arasında kalmak işleyişte aksamalara neden olur. Sistemsiz disiplin olmuyor. Bizler geçmişte olumlu sonuçlar vermiş samimi aile ortamını işletmemizde hakim kılmayı hedefliyoruz.

***Yuvarlak Örme için Tekstil'in en önemli kademelerinden birisidir diyebilir miyiz? Eğer böyleyse Örmeciler olarak bu gücün farkında mıyız?***

Genel olarak söylemek gerekirse, bu gücün farkında değiliz. Yaptığımız işe hakettiği değeri veremediğimizi düşünüyorum. Bizler işin mutfağında olmamıza rağmen bu işi çalışanlarımıza ve çevremize tam manasıyla anlatamıyoruz. Kişi yaptığı işi severek yapması gerekiyor. Bunun içinde çalışanlarımıza ürettiği ürünün günlük

tonajının yanında, ortaya çıkardığı katma değeri de anlatmamız gerekiyor. Önce bizler işimizi iyi tanıyalım ki, ilgili platformlarda kendimizi ifade edebilelim.

***Örmenin dünü bugünü ve geleceği için neler söylemek istersiniz?***

90'lı yıllarda bu sektör en parlak dönemlerinden birini yaşadı. 2008 yılında bizler ciddi bir yatırım yaptık ve o sene yine küresel bir kriz yaşandı. Bizler, "artık bu iş bitti, geleceği yok" diye düşünürken 2010-2011-2012 yıllarında sektör adeta küllerinden yeniden doğdu ve günümüze kadar gelişerek devam etti. Burada teknoloji faktörünü yok sayamayız. Ben bu işi çözdüm artık dediğimiz an da bence bittiğimiz andır. Çünkü teknoloji her gün farklı bir yenilik sunuyor. Bu değişim ve gelişimleri yakinen takip edip, uyum sağladığımız sürece bu sektör bitmeyecek. Çünkü insanoğlunun daima giyinmeye ihtiyacı var.

***Ciddi anlamda makine yatırımları yaptınız? Vefa Örmenin gelecek vizyonu nedir?***

Kendi ürettiğimiz kumaşları iş ortaklarımıza, onları yormadan hazır olarak sunmak. Niyetimiz farklı bir alan daha açmak değil. Mevcut işletmemizi bir boyahane ile entegre etmek istiyoruz. Şu anda işletmemizden kumaş ham olarak çıkıyor. Bizden çıkıp pastala yatana kadar birçok işlem ve uygulamadan geçiyor. Zaman zaman bu aşamalarda problemler oluşabiliyor. Bu aşamaların her birini takip etmek zorundayız. Bu takip olayı da bizlerin en önemli hazinesi olan zamandan götürüyor. Boyahane entegrasyonu ile iplik olarak girip tüm aşamaları tek merkezden kontrol edilerek boyanmış paketlenmiş olarak müşterimize teslim etmek istiyoruz. Planlaması devam eden son yatırımlarımızı tamamladığımızda Vefa Grup 150 makineye ulaşıyor. Aylık 2 bin ton üretim hedefliyoruz. Bu üretimin yarısını boyalı diğer yarısını da ham olarak satmayı planlıyoruz.



### **Bu yatırımların devamında hazır giyimde bir yatırım düşünüyor musunuz?**

Bu sorunuza da şöyle yanıtlayayım. Herkes bildiği işi yaparsa başarılı olur. Bizler küçük yaştan itibaren örmenin içinde yetiştik. İplik, makine ve kumaşla büyüdük, tabiri yerindeyse bu meslek iliklerimize kadar işledi. Hazır giyimle ilgili ciddi teklifler alıyoruz ancak şu an için düşünmüyoruz. Bir işte iyiysek o işte devam edelim, işimizi daha iyi noktalara nasıl taşıyalım, bu düşünceyle ilerliyoruz. Ancak gelecekte şartlar ne getirir onu da zamanla göreceğiz.

### **İşletme'nin beyni ve kalbi muhakkak makinedir. Bu kadar yatırım yaparken yerli makine düşündünüz mü? Bu konuda bir girişiminiz oldu mu? Yerli makine ile ilgili neler söylemek istersiniz?**

Evet, yine çok önemli ve hassas bir konuya değindiniz. Yerli makine ve yedek parçalarının ülkemizde üretilmesi, ülke ekonomimiz açısından son derece önemli. Bu konuda yerli üreticilerimizle de görüşmelerimiz oldu ancak nihai bir sonuca ulaşamadık. Bir makine yatırımı yaparken birden fazla parametreyi masaya yatırmak ve bunun sonucuna göre hareket etmek zorundasınız. Yaptım oldu diyemiyorsunuz. Bir takım handikapları da göz önünde bulundurmak zorundasınız. Artılar, eksiler, iyileştirilmesi gereken hususlar gibi. Çünkü her bir aksama biz işletmelere yüksek maliyet olarak geri dönüyor. Zaman ve şartları da değerlendirmek suretiyle işletmemizde 10 tane de yerli makine olsun isteriz.

### **Yurt dışında çeşitli fuarlara, etkinlik ve organizasyonlara katılıyorsunuz. Bir kıyaslama yapmak ister misiniz? Artılarımız veya geliştirilmesi gereken noktalar nelerdir?**

Bizler uzun soluklu düşünmüyoruz, onlar uzun soluklu düşünüyorlar ve disiplinlerinden taviz vermiyorlar.

Avrupa'da gözlemediğim bir diğer husus onlarda işe saygı var, bizde biraz zayıf. İnsanlık olarak bakıldığında çok çok önde olduğumuzu söyleyebiliriz. Ama netice de ticaret yapıyoruz, bu esas bir kriter değildir. Gerek inancımız gereği gerekse gelenek ve göreneklerimizce zaten dürüst olmak zorundayız. Yani dürüstlük bir artı değil, taşımak zorunda olduğumuz bir değerdir. Bizim en önemli avantajımız insan gücümüz. Eurostat ve TÜİK tarafından elde edilen verilere göre; Avrupa'nın toplam nüfusuna göre en yüksek genç nüfusa sahip ülkeler arasında, Türkiye nüfusun yüzde 15,60'ına denk gelen 12.955.672 genç ile Avrupa'nın en fazla gence sahip ülkesi konumunda. Bu bizim için aslında çok büyük bir güç. Bu gücü iyi koordine edebilirsek daha başarılı olabileceğimizi düşünüyorum. Maalesef günümüzde bu gücü kullanamıyoruz. Bu konu bugünden yarına düzelecek bir olay değil. Ancak mutlaka bir yerden başlamalıyız. Aksi halde yıllar önce ne konuşuyorsak bugün hala aynı şeyleri konuşuyoruz. Bence vakit kaybetmeden şimdi başlamamız gerekiyor.

### **Katılım sağladığınız yurt içi ve yurt dışı fuarları ile ilgili değerlendirmeleriniz nelerdir? Sızce Örsad bir düzenlemeli mi?**

Türkiye'de düzenlen fuarları organizasyon ve katılımcı olarak başarılı buluyorum. Ancak ziyaretçi anlamında geçmiş dönemdeki enerjiyi göremiyorum. Daha iyi tanıtımının yapılması ve fuarlar sonucunda elde ettiğimiz reel adımların olması gerekir. Yurt dışındaki fuarların bizden daha düşük hacimde olmasına rağmen ziyaretçi sayıları çok daha fazla diyebilirim.

Örsad'ın bir fuar düzenlemesi bence hakkıdır. Baktığımızda; bir makine fuarından yada kumaş fuarından örmeciyi çıkardığınızda geriye ne kalıyor. Bu sorunun cevabı bile yeterlidir diye düşünüyorum. Ama şunu da eklemeliyim, fuarı düzenlemeli bunun

yanında ziyaretçi katılımı çok önemli, bu konunun üzerinde detaylı çalışma yapılmalı.

### **Sıkıntılı bir 2020 yılını geride bıraktık. Kısaca değerlendirebilir misiniz?**

Örme sektörü olarak yaşanan her türlü olumsuzluğa rağmen iyi bir yıl geçirdik ama mutlu olamadık çünkü "Bir çiçekle bahar gelmez". Bizler kazandık, sağlık sektörü, gıda sektörü kazandı, bunun yanında birçok sektör durma noktasına geldi. İşletmelerini kapatanlar oldu, işsiz kalan birçok vatandaşımız oldu. Durum böyleyken 3-5 sektörün sevinmesi de çok anlamlı gelmiyor bana. Devlet destekleri oldu mu? Evet oldu. Ama bir işletmenin çalışarak kazandığının veya bir işçinin çalışarak aldığı yerini tutamaz. Nasıl ki, eksikleri birlikte başaracağız, birlikte hareket edeceğiz diyorsak, mutluluğumuzun da ortak olması gerekiyor. Türkiye ekonomisinde bir zincirin halkaları olduğumuzu unutmamalıyız.

### **Coronavirüs salgını bittikten sonra dünyada yeni bir düzenin kurulması öngörülüyor. Bu değişim Türkiye'yi ve Tekstil sektörünü nasıl etkileyecektir?**

Burada iyi yer tutmak gerekir. Salgın süreci dünya ekonomisini etkiledi. Virüsün kontrol altına alınmasıyla yeniden yapılanma ve toparlanma süreci yaşanması kaçınılmazdır. Ancak son yıllarda insan/nüfus gücünün de etkisiyle üretimde iyi bir ivme yakalayan uzak doğu ülkelerinin oturmuş düzenini yabana atamayız. Bu noktaları iyi okumalıyız, tabi ki bu süreçlerin takibi birkaç firmanın yada bir iki sektörün çabasıyla sonuç verecek bir durum değildir. Topyekün hareket etmeliyiz, hatta bu hareketin öncülüğünü de mutlak olarak devlet yapmalıdır. Bu süreç aynı zaman da bize gerek hammadde, gerekse pazar anlamında bir ülkeye bağlı kalmamak gerektiğini de gösterdi. Çeşitlilik şart, yumurtaların



hepsini aynı sepete koymak daima risklidir. Yumurtaların farklı sepetlerde olmasının ülkemize yeni müşteriler getirebileceği gibi, götürüleceğini de dikkate almalıyız. Tekstil sektörü olarak gelebilecek ekstra siparişler konusunda, bu artışı karşılayacak alt yapının ülkemizde mevcut olduğunu düşünüyorum.

### Örme sektörü adına devletten beklentileriniz nelerdir?

Bir makama yada bir görüşmeye gittiğimizde hatta bir röportaja bile ilk önce ne ile başlıyoruz? Kısaca kendini tanıtmakla. Devletten bir beklentimiz olduğunda önce kendimizi tanıtacağız. Tanıtmak için kendimizi tanımamız, sahip olduğumuz gücün farkında olmamız gerekir. Farkında mıyız yada tam manasıyla sektörümüze hakim miyiz? Cevap, hayır diye düşünüyorum. Önce şahsım ve kendi işletmem olmak üzere örmeciler arasında birliği sağlamak zorundayız. Bence bu işin temeli de kuralı da budur. Bu temel atıldıktan sonra inşası kolay olur. Devlet ile aynı masaya oturduğumuz zaman da, bu görüşmeyi çok iyi değerlendirmemiz gerekir. Ne konuşmalıyız? Böyle devasa bir sektörün hammadde kaynakları ülkemizde yeterince üretilmiyor. Bu konu gündeme alınmalı ve devlet tarafından desteklenmeli. Aksi takdirde, olağanüstü durumlarda yada ülkelerarası bürokrasi anlaşmazlığında yaşanan gecikmeler direk üretimimizi ve terminlerimizi olumsuz etkiliyor. Bu konuda dışa bağımlılıktan mümkün olduğunca kurtulmalıyız.

### Örsad'a bugüne kadar bir öneriniz oldu mu? Beklentileriniz nelerdir?

Birkaç defa Örsad'a ihtiyaç duyduk ve sağ olsunlar görevli arkadaşlar ilgilendi. Bir önceki soruda da değindik, bir kurum yada kuruluşun beklentimizin olabilmesi için, biz ne yaptık, üzerimize düşen sorumlulukları yerine getirdik mi? Buna bakmak gerekiyor. Yılda bir aidat vermekle

## ***Yaptığınız işi severek yapmanız gerekiyor. Bunun için de çalışanlarımıza ürettiği ürünün günlük tonajının yanında, ortaya çıkardığı katma değeri de anlatmamız gerekiyor.***

görevimiz bitmiyor. Gözlemediğim kadarıyla üyelerimizin de, başta Vefa Örme olmak üzere derneğimize yeterli desteği veremediğini düşünüyorum. Bunun mutlaka bir sebebi vardır (iş yoğunluğumuz vs.) ama hiçbir mazeret başarının yerini tutamaz. Dolayısıyla başkasından bir hareket ve uygun bir zaman beklemeden, her bir üyenin, hemen şimdi önce ben başlıyorum diyerek harekete geçmesi gerekiyor. Zaten orda çalışan arkadaşlarımızda bizler için emek harcıyorlar ve her şeyin farkındalar. Bizler sorumluluklarımızı yerine getirdiğimiz anda bence bir beklentiye gerek kalmadan derneğimizin bizlerin beklediği adımları atacağını düşünüyorum.

### **Geçmişten günümüze Devlet geleneğimizde toplumsal ihtiyaçlara kısa sürede cevap verebilmek adına çeşitli vakıflar kurulmuş ve sosyal sorumluluk projeleri yapılmış. Sizlerin bu konularda bir çalışması oldu mu? Örsad'ın nasıl bir çalışma yapmasını önerirsiniz ve bu çalışmalarda yer alır mısınız?**

Sizlerin de ifade etmiş olduğu gibi yardımlaşmak hem inancımız hem de geleneklerimizde var. Bizler Vefa Grup nezdinde bu tür çalışmalar yürütmekteyiz. Son dönemde almış olduğumuz karar gereğince bu tür sosyal yardımlaşma adı altındaki tüm çalışmaları, devletin ilgili kurumları ile yürütmekteyiz. Bizler bir toplumun geleceğini o ülkenin gençleri belirler anlayışını benimsedik. Dolayısıyla

gençlerin bilgi birikimlerinin yüksek olması önemlidir. Devlet kurumları ile devam eden projeler dışında 100 öğrenci kardeşimizin eğitim giderlerini karşılıyoruz. Gürpınar'da bir gayrimenkulümüzü çocuk esirgeme kurumuna bağışladık. Burada şu ince noktaya değinmek istiyorum. Bu bilgileri kendimizi öne çıkarmak için değil emsal teşkil etmesi için paylaşıyoruz. Hem ticaretimizi yapacağız, hem de sosyal yönümüzü geliştireceğiz.

Örsad'ın yapması gereken sosyal sorumluluk projesine gelince. Şu an Örsad'ın, Meslek Liselerinde Örme bölümünün tercih edilmesi ve mezun olan öğrencilerin sektörümüzdeki istihdam sayısının arttırılmasına yönelik bir çalışmasının olduğunu biliyorum. Bu konuda oluşturulacak burs komisyonuna, yıllık 20 öğrenci kardeşimizin ihtiyaçlarının karşılanmasını Vefa Grup olarak üstlenerek katkı sağlayacağımızı taahhüt ediyoruz.

### **Son olarak ilave etmek istedikleriniz nelerdir?**

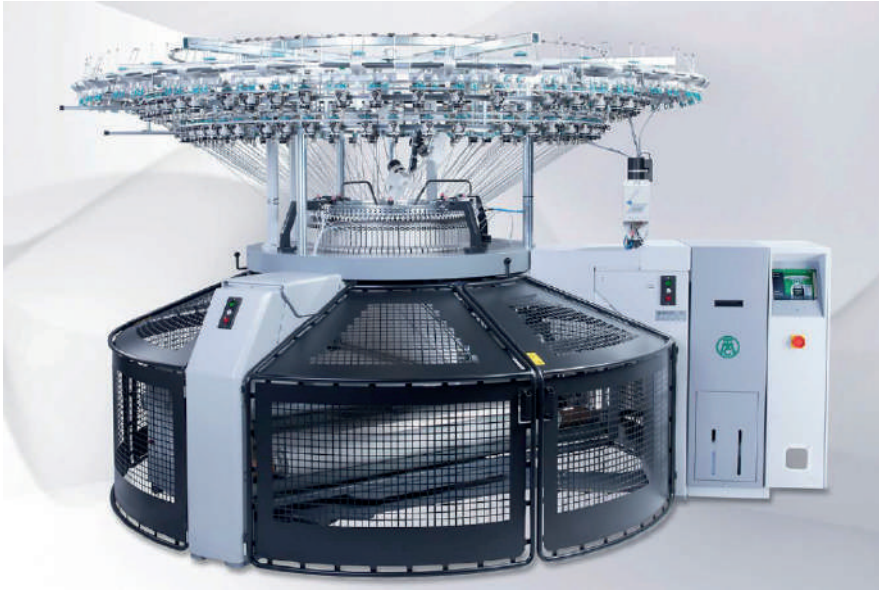
İlk olarak şunu söyleyebilirim. Geçmiş dönemlerde de Örme Dünyası Dergisi'nde yazılarımız yayınlandı. Ancak bu söyleşide sorular farklı bir konseptte hazırlanmış. Sektöre bir ivme kazandıracak, vizyon kazandıracak türden sorular gibi geldi. Dolayısıyla dergilerinin okunmasının her birimize katkılarının olacağını düşünüyorum.

İkinci olarak ise; Sektörümüzde büyük yatırımcılarımız var. Bu yatırımcılarımızın bir araya gelerek sektörümüzün ihtiyaç duyduğu hammaddenin üretilmesine yönelik yatırım yapmaları ülkemiz adına kayda değer bir hizmet olacağını düşünüyorum.

Birlik, beraberlik, saygı ve hoşgörünün hakim olduğu bir 2021 yılı olması temennisiyle tüm okurlarımızı hürmet ve saygıyla selamlıyorum.



# MAYER & CIE. TÜRKİYE'DEKİ PAZAR LİDERLİĞİNİ GENİŞLETİYOR PAZAR PAYI ORTALAMANIN ÜZERİNDE VE HALA ARTIYOR



2020 salgın yılında, bir yuvarlak örgü makinesi üreticisi olan Mayer & Cie. (MCT), Türkiye'deki pazar lideri konumunu daha da geliştirdi. Türkiye, şirketin en güçlü ve en istikrarlı satış pazarlarından biri olmaya devam ediyor. MCT ve uzun süredir Türkiye temsilcisi olan Mayer Mümessillik bu zor dönemde dahi olumlu sonuçlar elde etmeye devam etti. Mayer & Cie.'nin de tespit ettiği üzere bu yılki başarının kaynağı, üretimin Avrupa'ya yakın lokasyonlara kayması, Türkiye'nin son teknoloji ürünü makine parkuru ve ev-ofis giyimi için rahat giyim talebinin artmasıdır.

## Türkiye pazarı, Korona pandemisine rağmen büyüyen bir pazar

Mayer & Cie.'nin Türkiye bölge satış müdürü Stefan Bühler, "Korona sebebiyle ikinci çeyrekte ciddi bir gerileme yaşansa da 2020 yılında bir önceki yıla göre Türkiye pazarında bir büyüme bekliyoruz" diyor.

2020'nin ilk çeyreğinde İstanbul Boğazı'nda güçlü bir başlangıç yapan MCT, pazarın Avrupa'ya yakın üretim lokasyonlarına ihtiyacı sebebiyle Mart ortasına kadar ek kazanımlar elde etti. İkinci çeyrekte, karantina sırasında talep büyük ölçüde durma noktasına geldi. Bu sırada hükümet tarafından alınan önlemler ekonomik krizi hafifletmeye yardımcı oldu. MCT'nin Türk satış ortağı Mayer Mümessillik'in genel müdürü Ahmet M. Öğretmen, "İkinci çeyrekte GSYİH yaklaşık % 10 daraldı ancak kriz buna rağmen yuvarlak örme sektöründe hafif atlatıldı diyebiliriz" diyor.

Temmuz 2020'den bu yana, Mayer & Cie. yuvarlak örgü makineleri siparişleri tekrar artışa geçti. Ahmet M. Öğretmen, bu iyileşmenin kaynağını farklı karşılıklı etkileşimler olarak görüyor ve ekliyor "Hazır giyim tekstil ihracatındaki artışın ana sebebi döviz kurlarının yükselmesidir". Hürriyet gazetesi, Türk devlet haber ajansına atıfta bulunarak, Ağustos

2020'de yıllık %11 büyüme olduğunu bildirdi. Gazete, Türkiye'nin en önemli ihracat pazarlarının Almanya, İngiltere ve İspanya olduğunu söylüyor. Bu ülkelere yapılan ihracat, toplam 1.27 milyar Euro'luk ihracatın yaklaşık yarısını oluşturuyor.\* Ahmet M. Öğretmen, "Bu talebin karşılanması ve aynı zamanda sürdürülebilir olması gerekiyor, dolayısıyla bu durum üreticilerin makine yatırımı yapmasını destekliyor."

## Relanit, düz süprem ile eş anlamlıdır

Türk örme kumaş üreticilerinin tercih ettiği marka genel olarak Mayer & Cie.'dir. Köklü Alman firmasının Türkiye pazarındaki payı diğer pazarlara göre oldukça yüksek. Pazarda çokça tercih edilen Relanit 3.2 HS makinesi sayesinde firmanın özellikle süprem pazarındaki konumunu oldukça sağlam durumda. Relanit teknolojisi ile çok farklı ipliklerin ve özellikle elastomer ipliklerin kullanılarak örülmesinde olağanüstü yüksek bir üretkenlik seviyesine ulaşıldı.

## "İnterlok, Mayer & Cie.'dir."

Mayer & Cie., ikinci büyük yuvarlak örgü disiplini olan ribana ve interlok kumaşlarda da açık ara liderdir. Ahmet M. Öğretmen, kısaca "İnterlok, Mayer & Cie.'dir." diyor. Çift plaka kumaşlar için tercih edilen başlıca makineler OV 3.2 QCe, D4 2.2 II ve D4 3.2 II'dir. OV 3.2 QCe, inç başına 3.2 sistem sayısı ile, spacer, ince fayn, çelikli ve düz interlok örgülerde öne çıkıyor. D4 2.2 II, ribana, çelikli ve düz interlok için bir diğer popüler alternatiftir. D4 3.2 II, interlok için ek olarak Piqué, Punto di Roma veya Termal gibi strüktür kumaş üretmek

isteyen firmalar için son zamanların tercih edilen makinesi olmuştur.

MBF 3.2 ise Türkiye'de revaçta olan bir diğer makinedir. Üç iplik kumaş üretim makinesi olan MBF 3.2, kapüşon ve eşofman gibi spor gündelik giyim için kumaşlar örür ve bu özellik 2020 yılındaki home office trendi ile oldukça örtüşmektedir. Ahmet M. Öğretmen, "Rahat kıyafetler yuvarlak örme makinelerinde üretilir ve yuvarlak örme sektörü bundan doğal olarak faydalanmaktadır" diyor.

### Dünyanın en modern makine parkurları Türkiye'de

Yabancı tekstil alıcıları için Türk Lirasının rekabetçi kuru yanında en az onun kadar çekici olan bir diğer avantaj Türk yuvarlak örme makine parkurunun modernliği ve kapasitesidir.

Mayer Mümessillik genel müdürü Öğretmen şöyle diyor: "Geçtiğimiz 10 ila 20 yılda yüksek kaliteli makinelere çok büyük yatırımlar yapıldı. Sonuç olarak, dünyanın en genç ve en güncel üretim tesislerine sahibiz."

Bu avantajın yanında ülkenin coğrafi konumu ve büyük pazarlara fiziksel yakınlığı sektörün büyümeye devam edeceğini ve dolayısı ile Mayer & Cie. yuvarlak örgü makinelerine olan talebin canlı ve yüksek olacağını kanıtlar niteliktedir.



### Mayer & Cie. hakkında

*Yuvarlak örgü makinelerinin önde gelen uluslararası üreticisi olan Mayer & Cie. modern tekstilin gerektirdiği tüm makineleri sunmaktadır. MCT örme makinelerinde ev tekstili, spor giyim, gecelik ve mayo, koltuk kılıfları, iç giyim ve teknik kullanım kumaşları gibi birçok farklı alan için geliştirdiği makineleri pazara sunmaktadır. Ayrıca Mayer & Cie., teknolojiye liderliğinin yerini sağlamlaştırarak yeni yaklaşımlar sergilemektedir.*

*Mayer & Cie., 2019 yılından bu yana havacılık, otomotiv endüstrisi ve ayrıca çok özel uygulama alanlarında kullanılan hidrolik borular için kılıf üreten makineler üreterek portföyünü genişletmiştir.*

*1905 yılında kurulan Mayer & Cie., ilk rakamlara göre dünya çapında yaklaşık 400 çalışanıyla 2019 yılında 90 milyon Euro satış gerçekleştirdi. Yaklaşık 300 kişinin çalıştığı ve Almanya'daki genel merkezinin bulunduğu Albstadt ile Çin ve Çek Cumhuriyeti'ndeki yan kuruluşlarının yanı sıra, yaklaşık 80 ülkede bulunan yuvarlak örgü makinesi satış ortakları Mayer & Cie.'yi temsil etmeye günümüz itibarıyla devam etmektedir.*



# TEKSTİL VE HAM MADDELERİ SEKTÖRÜ KRİZDEN GÜÇLENEREK ÇIKTI

*Pandemi krizini fırsata dönüştürerek en hızlı toparlanma yaşayan sektörlerin başında gelen tekstil ve ham maddeleri sektörü; 2020 yılını yüzde 2,5 daralma ile kapatırken 9 milyar 673 milyon dolar ihracata imza attı.*

YERLİ ÜRETİMİN stratejik önemini tüm dünyaya bir kez daha gösteren pandemi sürecinde dünyanın en büyük ekonomileri dahi kişisel koruyucu donanım ürünleri tedarikinde problemler yaşadı. Ancak güçlü altyapısı ve ham madde gücü sayesinde Türkiye, birkaç ay içerisinde kapasitesinihızla artırarak iç ve dış piyasadaki talepleri karşıladı.

Türkiye, tekstil ve ham maddeleri sektörünün gücü sayesinde uluslararası talepleri karşılamanın yanında dünyanın dört bir yanına koruyucu giysi ve maske yardımı gerçekleştirilerek önemli bir sosyal sorumluluk örneği sergiledi. Salgın sebebiyle 2020 yılı nisan ve mayıs aylarında gerek iç piyasada gerekse küresel ölçekte talep daralmasıyla karşılaşan tekstil ve ham maddeleri sektörü; mart, nisan ve mayıs aylarında ihracat kaybı yaşarken haziran ayından itibaren hızla toparlanmaya başladı. Sektörün değişime adaptasyon kabiliyetinin yüksek olması ve ham madde temininde yurt dışına büyük ölçüde bağımlı olmaması, bu dönemde sektörün ve ülkenin en büyük avantajlarından biri oldu. Sektörün 2020 yılında ihracat artışına en fazla katkı sağlayan ürün gruplarından biri teknik tekstil oldu. Ocak-aralık döneminde yüzde 59,3 oranında artan teknik tekstil ihracatı yaklaşık 2,7 milyar dolarlık bir hacme ulaştı.

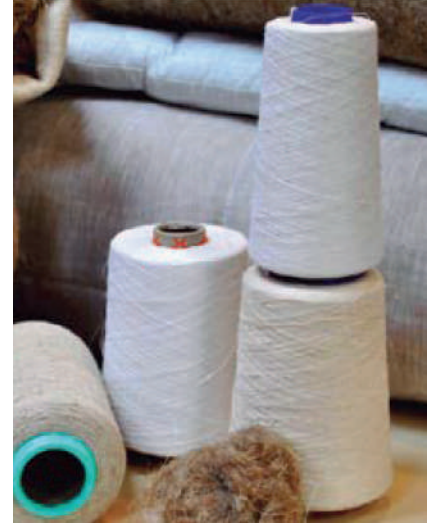
Ev tekstili ve örme kumaş sektörü de 2020 ihracat artışına katkı sağlayan ürünlerden oldu. Ocak-aralık dönemi itibarıyla yaklaşık 1,8 milyar dolar değerinde ihracata ulaşan ev tekstili ürün grubuna ek olarak örme kumaş grubunda da 2020 yılının ikinci yarısından itibaren çok güçlü ihracat artışları gerçekleştirildi. Örme kumaş ürün grubunda kasım ayı itibarıyla İtalya, Bulgaristan, Belarus ülkelerine yüzde 60'lara varan ihracat artışı gerçekleştirildi.

**Yılın bir önceki yıla benzer şekilde kapanacağı öngörülüyor**

2020 yılında küresel salgından en fazla etkilenen alt ürün grubu ise dokuma kumaş oldu. Spor giyim ve ev giyimine yönelik talep artarken özellikle dış giyim, takım elbise kumaşı, gömlek kumaşı, elbise kumaşı gibi ürünlerde küresel bir talep daralması yaşandı.

Tekstil ve ham maddeleri sektörünün ihracatındaki gerileme, pandemi döneminde yüzde 22 seviyelerine kadar ulaşmışken, haziran ayından itibaren yüksek bir ivmeyle artan ihracat sayesinde ocak-kasım döneminde gerileme yüzde 5 seviyelerine geldi.

Yıl sonunda bu verinin yüzde 4 seviyesine kadar düşeceği ve yılın bir önceki yıla başa baş



kapatılması bekleniyor. 2021 yılında da sektörün en önemli gündem maddesi sürdürülebilirlik olacak. İklim değişikliği ile mücadelenin AB'nin en önemli politikası haline geldiği bugünlerde tüm küresel markalar, uluslararası alım grupları ve kamuoyu AB'nin Green Deal projesi gibi sürdürülebilirlik projelerini hayata geçiriyor. İTHİB de konuya ilişkin toplantılara katılım sağlayarak sürece destek veriyor. Daha az su kullanımı, temiz çevre, tekstil ürünlerinin geri dönüştürülerek tekrar üretimde kullanılması gibi sürdürülebilirlik konularına ilişkin farkındalığı her geçen gün artırmayı planlıyor. Sektör; gerçekleştireceği tüm fuar, tasarım yarışması, ticaret ve alım heyetleri gibi çalışmalarında sürdürülebilirlik temasını ön plana çıkarmaya devam edecek. Pandemiden önce de dijitalleşmeyi ve inovasyonu odağına alan İTHİB; teknik tekstil firmalarının dijital dönüşümünü sağlayacak bir kümelenme projesi yürütüyor. Önümüzdeki dönemde de eğitim danışmanlık faaliyetleri ve yurt dışı pazar ziyaretleri ile sektörün Ar-Ge ve inovasyon kabiliyetini artırmayı hedefliyor. Belirlenen hedef pazarlarda sanal ticaret heyetlerine devam etmeyi öngören İTHİB, bu uygulamaların salgın sonrasında da kullanılmasını bekliyor. Firmalar da dijitalleşme adına birçok çalışma ve yatırım yaparak sürece entegre oluyor.



**9,7  
milyar  
dolar  
Sektörün  
2020  
ihracatı**



**%2,5  
2020  
ihracat  
hacmindeki  
daralma**



**%72  
Kapasite  
kullanım  
oranı**



FEEDERS FOR WEAVING  
AND KNITTING MACHINES



KNITTING





# YEŞİM'DE AR-GE VE İNOVASYON KÜLTÜRÜ

*2000'li yılların başından itibaren Ar-Ge çalışmaları ile yenilikçi kumaşlar geliştiren Yeşim, son yıllarda önemli bir trend haline gelen yanmayan, su tutmayan, ütü gerektirmeyen ve terletmeyen teknik tekstil kumaşlarının da Türkiye'deki ilk üreticileri arasında yer alıyor.*



Yeşim Grup CEO'su Şenol Şankaya; Tekstil sektöründe kendisini global bir firma olarak konumlandıran Yeşim'in bugünlere gelmesini sağlayan faktörler arasında inovatif bir firma olmasının da yattığının altını çizdi.

## Yeşim'de Ar-Ge ve İnovasyon Kültürü

1983 yılında üretimine başlayan Yeşim'in bugün gelinen noktada dünya markalarının stratejik ortağı olarak Türkiye'nin önde gelen hazır giyim ve ev tekstili üreticileri arasında yer aldığını belirten Yeşim Grup CEO'su Şenol Şankaya, Bursa'da 144 bin metrekare kapalı ve 181 bin metrekare açık olmak üzere, toplam 325 bin metrekare alan üzerinde 4 bini aşkın çalışanları ile faaliyetlerini sürdürdüklerini ifade etti. Hazır giyimde Nike, ev tekstilinde ise Matheis - Schlafgut gibi firmalara yönelik üretim gerçekleştirdiklerini dile getiren Şankaya, üretim yaptıkları di-

ğer markalar arasında ise Under Armour, Zara, Pull&Bear, Bershka, Esprit, Tommy Hilfiger, Tommy Jeans, Lacoste, Polo Ralph Lauren, Calzedonia, Guess, Mudo, Aldi, Horizonte ve Tchibo gibi markaların yer aldığına işaret etti.

Şankaya toplam üretimlerinin yüzde 90'a yakını ihraç ettiklerini kaydederek, "Örmede günlük 50 ton, boyamada 60 ton, baskıda 100.000 metre, hazır giyimde 150.000 adet ve ev tekstilinde de 100.000 adetlik kapasitemiz mevcut. Yeşim, dünyada hazır giyim sektöründe aynı çatı altında iplikten mamul ürüne kadar tüm işlemleri kendi bünyesinde yapabilen sayılı entegre tesislerden biri konumunda. Ayrıca Türkiye'de yarattığımız istihdam ve kadın çalışan hacmiyle de en büyük firmalar arasındaki yerimizi koruyoruz. Geline nokta kadın çalışan oranımız yüzde 55'leri bulmuş durumda. Türkiye'deki üretim tesislerimizin dışında Mısır'da da fabrikalarımız var ve

Moldova'da da üretim yapıyoruz. Ayrıca ülke sınırları içerisinde birçok firmaya da fason üretim yaptırılmaktayız. 2019 yılında devlet teşviki ile Ağrı'da da bir üretim tesisi hayata geçirdik." diye konuştu.

Tekstil sektöründe kendisini global bir firma olarak konumlandıran Yeşim'in bugünlere gelmesini sağlayan faktörler arasında inovatif bir firma olmasının da yattığının altını çizen Şankaya, "Sürekli kendini yenileyen, sektördeki trendleri yakından takip eden ve bunlara uyum için gereken üretim ve yönetim esnekliğine sahip olan Yeşim, sektörün önde gelen inovatif firmaları arasında yerini almış durumda. 1999 yılında Ar-Ge departmanını kuran ve araştırma geliştirme çalışmalarına büyük önem veren firmamız; akıllı, organik, geri dönüşümlü ve inovatif kumaşlar alanında bugüne kadar birçok ilki gerçekleştirerek, birbirinden değerli çalışmaya imza attı. 2000'li yılların başından itibaren Ar-Ge çalışmaları ile yenilikçi

kumaşlar geliştiren Yeşim, son yıllarda önemli bir trend haline gelen yanmayan, su tutmayan, ütü gerektirmeyen ve terletmeyen teknik tekstil kumaşlarının da Türkiye'deki ilk üreticileri arasında yer alıyor. Sürdürülebilirlik alanında özellikle organik ve geri dönüşümlü kumaşlara odaklanmış durumdayız. Yeşim, Ar-Ge alanında gerçekleştirdiği etkin ve sürdürülebilir çalışmalarının karşılığı olarak bugün gelinen noktada Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından sertifikalandırılmış bir Ar-Ge Merkezine sahip. Firma bünyesinde Ar-Ge ve yenilikçilik kültürünü yaygınlaştırmak amacıyla üretimden bağımsız araştırma ve proje odaklı çalışmalarına devam eden merkezimiz, müşterilerinin beklentileri doğrultusunda her yıl yüzlerce kumaş çalışması gerçekleştiriyor. Küresel piyasalara katma değerli, yenilikçi ürünler sunmak ve etkin, sürdürülebilir çalışmalara imza atmak adına firma bünyesinde iki ayrı binada hizmet veren Yeşim Ar-Ge Merkezi'nde 34 personel görev yapmakta." şeklinde konuştu.

Şankaya şöyle devam etti: "Merkezimizin 2019 yılında 2 adet patent, 2 adet de tasarım tescil başvurusu oldu. Su, enerji, verimlilik ve maliyet gibi konu başlıklarını kapsayan sürdürülebilirlik üzerine 1 adet TÜBİTAK projesi de 2019 yılında tamamlandı. 2020 yılı başından Ekim sonuna kadar ki süreçte fikri ve sınai haklar alanında yapılan çalışmalar arasında 2 patent, 1 tasarım tescil ve 1 marka başvurusu yer alıyor. Bu yıl patente konu olan geliştirmelerin uluslararası alanda korunmasını sağlamak için EPO üzerinden uluslararası patent başvuruları yaptık. Yıl içinde akıllı tekstiller, sürdürülebilirlik ve inovatif ürün geliştirme alanlarında 9 farklı projeyi başarılı şekilde tamamladık. 2020'de 14 farklı projenin içinde yer alan; 4 adet inovatif kumaş geliştirme projesi, 2 adet sürdürülebilir ürün geliştirme ve baskı projesi ve 1 adet tasarım projesi sonrasında geliştirilen nihai ürünler ticarileşerek ihracata döndü. 2020 son çeyreği itibarı ile Ar-Ge merkezi çalışanları arasında 1 doktora mezunu, 1 doktora öğrencisi, 2 yüksek lisans öğrencisi, 5 yüksek lisans mezunu ve 15 de lisans mezunu bulun-

yor. 10 arkadaşımız da ilgili diğer bölümlerden mezun olarak süreçlerimize destek olmaya devam ediyor. Merkezimizde 12 lisans mezunu kadın çalışandan 5'i de yüksek lisans ya da doktora seviyesinde lisansüstü mezundur. Öte yandan 2020 yılında yapılan proje çalışmalarında üniversite - sanayi iş birliğinin artırılması ve bilgi kaynaklarına ulaşım olanaklarının geliştirilmesi adına 3 yeni çalışmaya imza attık. Spor teknik tekstilleri konusunda 20 yıllık bir geçmişimiz ve önemli bir tecrübemiz var. Özellikle örme konstrüksiyonu ve bunu bitim işlemleri ile birleştirme konusunda kendimizi ispat etmiş durumdayız. Kimyasal bitim işlemi uygulamadan, sadece örme parametreleri kullanılarak su geçirmez kumaş geliştirmeye devam ediyoruz. 2020 yılında başladığımız bu proje, kumaşa kendi yapısı sayesinde su itici özellik kazandırmakta ve aynı zamanda kumaş nefes alabilir özellik taşımaktadır. 2021 yılında tamamlamayı planladığımız bu çalışma, özellikle yağmurlu günlerde spor yapabilmeyi mümkün kılacak."

### **"Anti viral ve anti bakteriyel maske projesini hayata geçirdik"**

2020 yılı içinde yaşanan küresel salgın sürecine bağlı olarak Ar-Ge merkezlerinin liderliğinde anti viral ve anti bakteriyel maske projesi başlatarak sıkı ve esnek yapıda iki ürün geliştirdiklerini hatırlatan Şankaya, "YSMGUARD markalı maskelerimizin pazarlama çalışmalarını da tamamlayarak ticarileşmesini sağladık. Maskelerimiz artık Türkiye'nin önde gelen perakende markaları aracılığı ile pazardaki yerini almış durumda. Ayrıca ülkemizin tanınmış futbol kulüplerine ve hizmet sektörünün önde gelen markalarına da ürünlerimizi verdik. Organik pamuk ve mikroflaman polyester kullanarak örme kumaştan ürettiğimiz maskelerimiz sıkı yapısı, yüksek örtücülük ve ince tasarımı sayesinde hafif ve nefes alabilen özellikte. Organik pamuk kullanımına bağlı olarak biyo uyumluluk özelliğiyle de yüz formuna uygunluk gösteriyor. Biyoteknoloji ve ilgili ürünlerde 25 yıllık deneyimi olan HealthGuard firması iş birliği ile geliştirilen maskelerin en büyük özel-

liklerinden biri de temas ettiği anda virüsü durdurması. 50 yıkamaya kadar tekrar kullanılabilir olmasından dolayı sürdürülebilir özelliğiyle de öne çıkan maskeler, virüse karşı yüzde 99,94'e kadar etkili. EN 14683 Uluslararası Cerrahi Medikal Test Standardına uygun, CE belgesine, ECOTEKS sertifikasına, anti virüs test raporuna ve TSEK Kriterlerine Uygunluk Belgesine sahip olan maskeler gündelik hayatın her alanında kullanılabiliyor. Bu süreçte Türk Standartları Enstitüsü tarafından gerçekleştirilen denetimlerden de başarıyla geçerek Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi'ni almaya da hak kazandık. Aldığımız TSE K 599/11.05.2020 Kalite Uygunluk Belgesi ile de ürünlerimizin kalitesini perçinlemiş olduk. Yeşim olarak teknik tekstil ve akıllı tekstil alanına yoğunlaşmış olarak yolumuza devam ediyoruz." diye konuştu.

### **"YSMGUARD Projesi ile ödüle layık görüldük"**

Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği'nin (UTİB) organize ettiği ve bu yıl rekor başvuru alan girişimcilik programı Techxtile Start-Up Challenge'a YSMGUARD Maske Projesi ile katılan Yeşim Ar-Ge Merkezi'nin kurumsal kategoride üçüncülük ödülünü almaya hak kazandığını ifade eden Şankaya, şöyle devam etti: "Ödüle uzanmaktan dolayı son derece mutluyuz. Yeşim geçtiğimiz yıl düzenlenen aynı programda da Ar-Ge Merkezi Ödülüne ve Türkiye Tekstil İnovasyon Ligi Ödülüne layık görülmüştü. Ar-Ge ve inovasyona dönük çalışmalarımızla farklı platformların da dikkatini çektik. Grup firmalarımızdan olan Almaxtex Tekstil, Turkishtime tarafından hazırlanan 'Ar-Ge 250, Türkiye'nin En Çok Ar-Ge harcaması yapan şirketleri' araştırmasına göre 2019 yılında en fazla Ar-Ge harcaması yapan ilk 100 şirket arasına girdi. Ayrıca 2018 yılında Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB) tarafından organize edilen Ar-Ge Proje Pazarı Zirvesinde Yeşim olarak 'En İnovatif Şirket' ödülünü aldık. 2017 yılında ise BUSİAD'ın düzenlediği Yenileşim Ödülleri yarışmasında "Stratejik Yönetim" kategorisinde ödül almaya hak kazandık."



# ÖRME KUMAŞ İHRACATIMIZ

Örme kumaş ihracatımız 2020 yılı Ocak döneminde %7,6 oranında artışla 125 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

## Ürün grubu bazında örme kumaş ihracatımız

2020 yılı Ocak döneminde alt ürün grupları bazında örme kumaş ihracatımız incelendiğinde, en önemli alt ürün grubunun 71 milyon dolar ihracat değeri ile diğer örme kumaşlar olduğu görülmektedir. Bu ürün grubunun toplam örme kumaş ihracatımızdaki payı %56,6'dır. 2020 yılı Ocak ayında bu ürün grubunda ihracatımız %14 oranında artmıştır.

Ürün Grupları İtibariyle Örme Kumaş İhracatı				
Birim: 1.000 ABD \$	2019 Ocak	2020 Ocak	Değişim %	Pay %
Diğer Örme Kumaş	62.082	70.752	14 %	56,6 %
Elastomerik veya Kauçuk İplik İçeren Örme Kumaş	38.006	41.739	9,8 %	33,4 %
Çözümlü Örme Kumaş	12.514	8.240	-34,2 %	6,6 %
Örme Tüylü Kumaş	2.693	3.414	26,7 %	2,7 %
Eni 30 cm'yi Geçmeyen Örme Kumaş	873	910	4,1 %	0,7 %
<b>ÖRME KUMAŞ İHRACATI</b>	<b>116.168</b>	<b>125.055</b>	<b>7,6 %</b>	<b>100 %</b>

Kaynak: İhracatçı Birlikleri Kayıt Rakamları/Şubat 2020

## Ülkeler bazında örme kumaş ihracatımız

2020 yılı Ocak döneminde örme kumaş ihracatımızda en önemli ülke; 20 milyon dolar değerinde ihracat ve %15,8 pay sahibi olan İtalya'dır. İtalya'ya örme kumaş ihracatımız 2020 yılı Ocak ayında %4,4 oranında artmıştır.

Örme Kumaş İhracatında İlk 10 Ülke				
Birim: 1.000 ABD \$	2019 Ocak	2020 Ocak	Değişim %	Pay %
1 İTALYA	18.969	19.811	4,4 %	15,8 %
2 BULGARİSTAN	15.676	11.573	-26,2 %	9,3 %
3 RUSYA	4.081	9.891	142,3 %	7,9 %
4 BEYAZ RUSYA	6.458	9.193	42,4 %	7,4 %
5 MISIR	6.004	5.536	-7,8 %	4,4 %
6 POLONYA	3.965	5.057	27,5 %	4,0 %
7 FAS	3.418	4.899	43,3 %	3,9 %
8 SİRBİSTAN	3.874	4.359	12,5 %	3,5 %
9 KIRGIZİSTAN	4.031	4.336	7,6 %	3,5 %
10 TUNUS	2.922	4.297	47,1 %	3,4 %
<b>İLK 10 ÜLKE TOPLAMI</b>	<b>69.399</b>	<b>78.953</b>	<b>13,8 %</b>	<b>63,1 %</b>
<b>DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER</b>	<b>46.769</b>	<b>46.102</b>	<b>-1,4 %</b>	<b>36,9 %</b>
<b>AB (28) TOPLAMI</b>	<b>64.054</b>	<b>61.098</b>	<b>-4,6 %</b>	<b>48,9 %</b>
<b>ÖRME KUMAŞ İHRACATI</b>	<b>116.168</b>	<b>125.055</b>	<b>7,6 %</b>	<b>100,0 %</b>

Kaynak: İhracatçı Birlikleri Kayıt Rakamları/Şubat 2020



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

2020 yılı Ocak döneminde örme kumaş ihracatı yapılan ilk on ihracat pazarı arasında ihracatımızın en çok gerilediği ülke %26,2 oranında gerilemeyle Bulgaristan olurken ihracatımızın en fazla yükseldiği

ülke ise %142,3 oranında artış kaydedilen Rusya olmuştur.

Örme kumaş ihracatımızda %48,9 oranında paya sahip AB(28) ülkelerine bakıldığında, 2020 Ocak döneminde ihracatımız %4,6 oranında gerileyerek 61 milyon dolar değerinde gerçekleşmiştir.

# KORONAVİRÜS SALGINI, MAKİNE YATIRIMLARINA ENGEL OLAMADI

Salgına rağmen yuvarlak örme kumaş imalatında, makine ithalat verileri yüzde 75 oranında artış gösterdi. Geçmiş yıllarda Avrupa ülkeleri zirvede yer alırken, 2020 yılında Çin'in ilk sırada yer alması gözlerden kaçmadı.

Yuvarlak Örgü Makineleri İthalatı		
Ülke	İthalat Adet	İthalat Tutar \$
ALMANYA	570	39.185,718
İTALYA	254	10.625,793
BİRLEŞİK KRALLIK	5	114.176
PORTEKİZ	1	12.066
İSPANYA	1	27.362
ÇEKYA	7	432.376
MALEZYA	1	28.852
ÇİN	773	21.973,864
GÜNEY KORE	27	1.340,561
JAPONYA	62	5.245.761
TAYVAN	78	2.038,349
<b>TOPLAM</b>	<b>1779</b>	<b>81.024,878 \$</b>

TÜİK verilerine göre 2020 yılında ithal edilen makine sayısı 1021 iken, 2020 yılında bu sayı 1779 oldu. Özellikle Haziran ayında başlayan yeni normalleşme süreciyle beraber örme kumaş üreticileri yatırımlarını bir önceki yıla göre yüzde 75 oranında attırdı. Geçmiş yıllarda Avrupa ülkeleri ilk sırada yer alırken 2020 yılında 773 makine ile Çin zirvede yer aldı. Çin'in ardından 570 makine ile Almanya gelirken üçüncü sırada 254 makine ile İtalya yer aldı. Bu ülkeleri; sırasıyla Tayvan 78 makine, Japonya 82 makine, Güney Kore 27 makine, Çekya 7 makine, Birleşik Krallık 5 makine ve birer makine ile İspanya, Malezya ve Portekiz takip etti. 1779 makine için ülkemizden toplam 81 milyon dolar döviz çıktı. Adet bazlı Çin ilk sırada olsa da; ödenen tutarlara bakıldığında 39 milyon dolar ile Almanya ilk sırada, yaklaşık 22 milyon dolar ile Çin ikinci sırada, 10 milyon dolar ile İtalya üçüncü sırada yer aldı.

## İğne ithalatında da Çin ilk sırada.

Yuvarlak örgü makinelerinin en önemli sarf malzemesi olan iğne

Yuvarlak Örgü Makinesi İğneleri İthalatı			
Ülke	İthalat Miktar (Kg)	Ortalama (Adet)	İthalat Tutar \$
Fransa	7	14.000	3.505
Almanya	11.164	22.328.000	6.723,422
İtalya	872	1.744.000	92.431
Birleşik Krallık	69	138.000	17.177
Portekiz	10.330	20.660.000	6.304,306
Belçika	11	22.000	4.091
İsviçre	5	10.000	2.914
Çekya	4.355	8.810.000	2.161.361
Slovakya	5	10.000	545
Mısır	4	8.000	280
ABD	35	70.000	28.733
Hindistan	5.361	10.722.000	1.800,372
Vietnam	11.073	22.146.000	2.466,485
Çin	42.423	84.846.000	3.811,731
Güney Kore	20.027	40.054.000	4.058,857
Tayvan	2.583	5.166.000	356.915
<b>Toplam</b>	<b>132.467</b>	<b>216.748.000</b>	<b>33.241.367\$</b>

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri Veri Tabanı  
İğne sayıları 1 kg=2.000 adet ortalamasıyla hesaplanmıştır.

ithalatında Çin ilk sırada yerini aldı.

TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri Verilerine göre, kg cinsinden iğne ithalatında; 42.423 kg ile Çin ilk sırada yer alırken, 20.000 kg ile Güney Kore ikinci sırada, 11.164 kg ile Almanya üçüncü sırada yer aldı.

Çeşitlerine göre iğnelerin gramajlarında değişkenlik görülebiliyor. Ortalama 2 bin adet iğnenin 1 kilograma denk geldiğini kabul edersek, bu tablo bizlere, 2020 yılında ülkemize 216 milyon adet iğnenin geldiğini ve bunun karşılığında 33 milyon dolar ödendiğini gösteriyor.





# TÜRKİYE-İNGİLTERE STA'SI İMZALANDI

*Türkiye ile AB'den ayrılan İngiltere arasındaki ticaret hacmi açısından oldukça büyük önem taşıyan ve bir süredir sektörlerin en önemli beklentileri arasında yer alan Türkiye-İngiltere serbest ticaret anlaşması (STA) imzalandı.*

AB ÜYELİĞİNDEN 31 Ocak 2020 tarihinde ayrılan İngiltere, 2020 yılı sonuna kadar süren geçiş dönemi boyunca Gümrük Birliği'nde kalmaya devam ederken, bir taraftan da hem AB ile hem de Gümrük Birliği üyesi olan Türkiye ile STA müzakerelerini sürdürdü. 24 Aralık tarihinde AB ile STA imzalayan İngiltere'yle, Türkiye'nin 29 Aralık tarihinde STA imzalaması bu ülkeye ihracatın sekteye uğramadan sürmesi ve mevcut tedarik zincirinin bozulmadan devam edebilmesi açısından önemli bir gelişme.

Türkiye ile İngiltere arasında imza süreci tamamlanan STA'nın, iç onay sürecinin tamamlanmasından önce, 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren yürürlüğe girebilmesi için gerekli önlemler alındı. İmzalanan STA ile İngiltere'nin üçüncü ülkeler için

uygulayacağı gümrük vergilerinden Türkiye muaf olacak. İthalatta ise İthalat Rejimi'ne teminat uygulanmasına izin veren geçici bir madde ilave edildi. İngiltere tarafında teminat uygulaması söz konusu olmazken

Türkiye için anlaşmada öngörülen tavizler 1 Ocak 2021 tarihi itibarıyla doğrudan yürürlüğe girdi.

1 Ocak 2021 tarihinden itibaren İngiltere'ye artık ATR ile ihracat yapılamayacak, STA kapsamında ihracatta EUR.1 belgesinin de düzenlenmesine gerek olmayacak. İkili ticarete menşe beyanı yeterli olurken, bu beyan faturaya ekli üretici firmanın kendi hazırlayacağı bir beyan olacak. Öte yandan, yolda veya antrepeda olan ürünler için 31 Ara-

lık tarihinden önce düzenlenmiş ATR belgelerini İngiltere, bir yıl süreyle tanımaya devam edecek.

## HAZIR GIYIM ÜRÜNLERİ İÇİN MENŞE KAZANIMI

Türkiye ile İngiltere STA'sında benimlenen rezive Pan-Euro-Med menşe kurallarına göre örme hazır giyim ürünlerinde üretimde kullanılan kumaşın Türkiye menşeli olması gerekirken, çorap gibi tek seferde örülerek elde edilen örme hazır giyim ürünlerinde menşeli kazanmak için örme işlemi yeterli olacaktır. Dokuma hazır giyim ürünlerinde ise üçüncü ülke menşeli kumaşın baskı işlemi sonrası kesilmesi Türkiye menşesi kazanımı için yeterli olacaktır.

Kümülyasyon imkânı: Üretimde AB içeriği kullanılarak kümülyasyon yoluyla menşe kazanımı ve bu ürünlerin İngiltere'ye gümrük vergisiz ihracatı mümkün olacaktır.

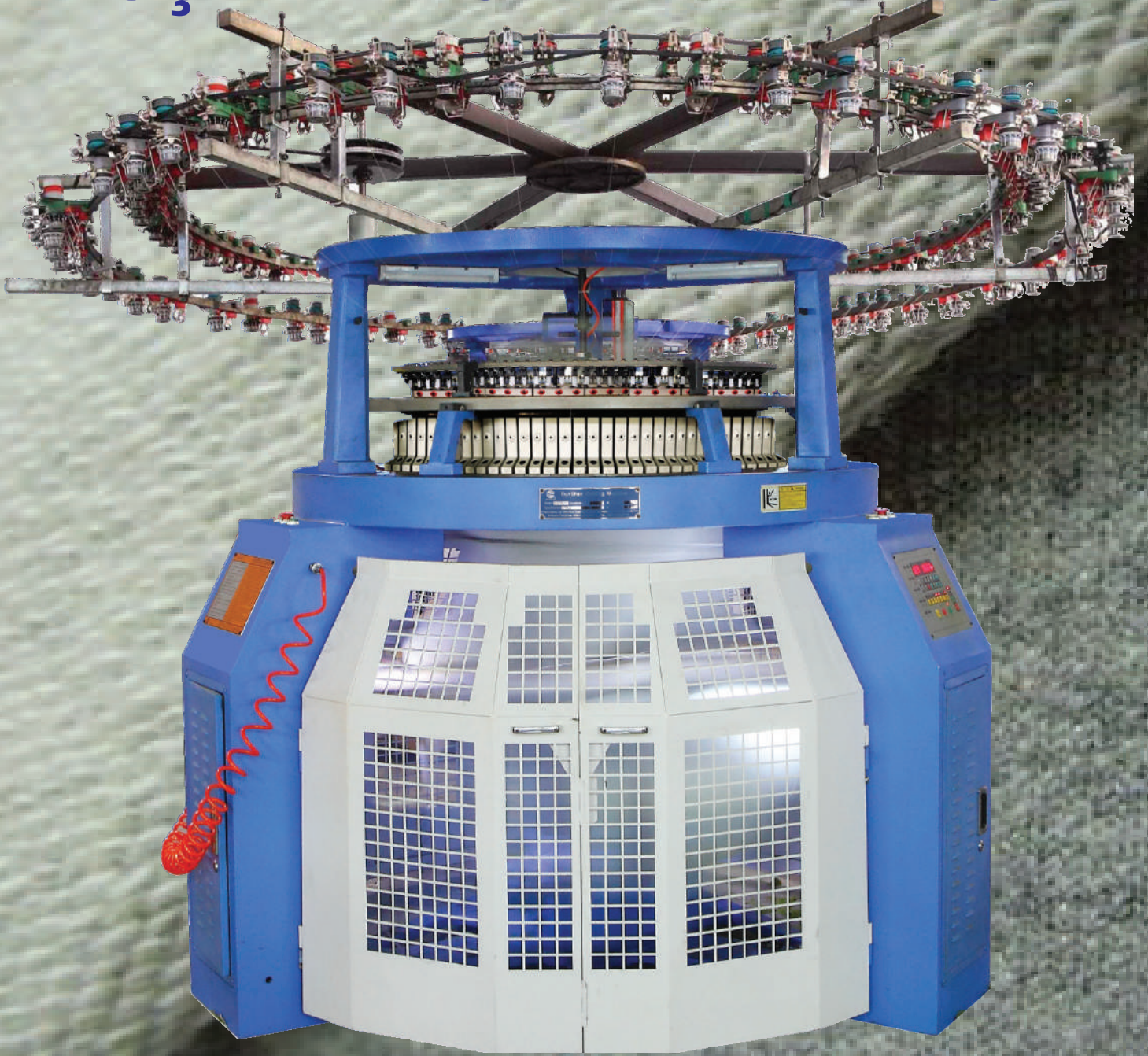
Esnek doğrudan nakliyat kuralı: İngiltere STA'sında diğer STA'lardan farklı olarak, doğrudan nakliyat kuralına esneklik getirilmiş olup, ihraç edilen ürünlerin sadece depolanarak herhangi bir işlem görmeden üçüncü ülkeler üzerinden transit olarak ihraç edilebilmesi mümkün olacaktır. Bu sayede, Avrupa ülkeleri üzerinden yapılan nihai ürün ihracatında herhangi bir sekte yaşanmamış olacaktır.

# Runshan

ÖRGÜ MAKİNELERİ



## ÜÇ İPLİK ÖRME MAKİNESİ



Türkiye ve Avrupada  
Tek yetkili

**ITM 2021**

**Stand No: 701B**

22 - 26 Haziran  
ITM 35. Uluslararası  
Tekstil Makineleri Fuarına  
sizleri bekliyoruz.

**REretas**<sup>®</sup>

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

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



## 2021 YILI İHRACATTA YILDIZ SENEMİZ OLACAK

TİM Başkanı İsmail Güllü, "2021, salgının gücünün kırılmasıyla ihracatta yıldız senemiz olacak" diyerek ihracatçılara hazırlık çağrısında bulundu. Son aylarda, hazır giyim, halı, mobilya ve yaş meyve sebze ihracatında rekorlar kırıldığına dikkat çeken Güllü, "Yakın gelecekte 'Küresel Ticarete Ortak Sürdürülebilirlik Kuralları' uygulanmaya başladığında bu dönüşüme öncesinden hazır olmalı ve rekabet gücümüzü her alanda arttırmalıyız" dedi. Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Güllü; 4. İstanbul Ekonomi Zirvesi'nde, iş dünyasına ve ihracatçılara 2021'e hazırlık yapmaları çağrısında bulundu. "Sürdürülebilir Kalkınma İçin Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi" başlığıyla düzenlenen zirvenin açılışında konuşan Güllü, dünyada globalleşme eğiliminin giderek azalırken, bölgeselleşme ve yakından tedarik eğilimlerinin hız kazandığını, tek seferde toplu ve büyük siparişler yerine, daha yakın bölgelerden, daha küçük hacimde ve parçalı siparişlerin giderek daha da tercih edildiğini anlattı.



ça önem kazandığını ifade eden Güllü, "Kasım ayında dünyanın en büyük serbest ticaret anlaşması olan Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması için imzalar atıldı.

Asya Pasifik'te atılan imzalar sonucunda küresel GSYH'nin yüzde 30'u, 15 ülke ve 2,1 milyarlık nüfus, tüm dünyaya 'biz bize yeteriz' mesajını verdi. Bizler de kazan-kazan iş modelimiz çerçevesinde hem mevcut iş birliği anlaşmalarımızı geliştirmeli hem de ivedilikle yeni anlaşmalara hazırlanmalıyız" dedi.

### Topyekün kalkınma ihracatla olur

Salgın sonrasında kalkınmanın yönünün küresel ticaretin yönüyle aynı olacağını ifade eden Güllü, bu sebeple tarihin Türkiye'ye büyük bir sorumluluk yüklediğini söyledi. Türkiye'nin bu yükü taşıyacak azme ve kararlılığa sahip olduğunu vurgulayan Güllü, "Her platformda belirttiğimiz üzere, topyekün kalkınma ancak ihracatla mümkündür. Biz katma değerle, sürdürülebilir, yeşil ve sertifikalandırılmış güvenli üretim ağımla ve yeni dönemde de ihracatla yükseleceğiz" şeklinde kararlı konuştu.

### Yeni anlaşmalar lazım

Bölgesel iş birliği ve yakın coğrafyadaki ülkelerle ilişkilerin olduk-

## RUHSAR PEKCAN- İHRACATÇILARIMIZIN BAŞARISI, TÜRKİYE'NİN BAŞARISIDIR

Ticaret Bakanı Pekcan: "Aralık ayında ihracatımız, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 16 artışla 17 milyar 844 milyon dolar olmuştur. Bu tüm zamanların en yüksek aylık ihracat tutarıdır" Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, 2020 yılını ihracatta tarihi bir rekor ile kapattıklarını belirterek, "169,5 milyar dolarlık ihracat, ihracatçılarımızın başarısıdır, Türkiye'nin başarısıdır." dedi.

Pekcan, Bakanlığın 2020 Yılı Dış Ticaret Değerlendirme Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, 2020'nin sıra dışı bir yıl olduğunu, yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgınının sağlık alanında meydana getirdiği risk ve kayıpların yanında, sosyal yaşantıdan ekonomik hayata kadar pek çok açıdan derin etkiler oluşturduğunu söyledi. Türkiye'nin tüm dünya ile birlikte önemli bir sınav verdiğine ve vermeye de devam ettiğine dikkati çeken Pekcan, süreci mümkün olan en az kayıpla atlatabilmek için devletin, tüm imkanlarını seferber ettiğini vurguladı. Pekcan, salgının ve belli başlı diğer küresel ve bölgesel faktörlerin gölgesinde bir yılı geride bıraktıklarını dile getirerek, 2020 yılında dış ticarete önemli bir direnç sergilediklerini bildirdi. Bakan Pekcan, küresel ticarete 2020 yılında yaşanan nominal düşüş oranının yüzde 11,7 olarak tahmin edildiğinin altını çizerek, reel olarak ise 2010-2019 döneminde ortalama yüzde 3,8 büyüyen dünya ticaret hacminin 2020 yılında yüzde 9,2 daralması-



nın beklendiğine dikkati çekti. Gelecek yıla ilişkin tahminlere göre küresel ekonomi ve ticarete toparlanma beklenmekle birlikte genel olarak 2019 yılındaki salgın öncesi seviyelere ulaşamayacağını öngördüğünü ifade eden Pekcan, dünya ekonomisinin 2021 yılında yüzde 5,2 büyüyeceğinin tahmin edildiğini belirtti.

### "2020 yılını ihracatta tarihi bir rekor ile kapattık"

Pekcan, 2020 yılı aralık ayı ve yılın tamamına ilişkin verileri paylaşarak, 2020 yılını ihracatta tarihi bir rekor ile kapattıklarını duyurdu. Geçen yıl ekim ayında 17,3 milyar dolar ile tüm zamanların en yüksek aylık ihracat rakamını yakaladıklarını hatırlatan Pekcan, şöyle devam etti: "2020 yılının son ayında bu rekorumuzu daha da geliştirmenin memnuniyetini yaşadık.

2021

# ÇAVUŞOĞLU

## ÖRME & TEKSTİL

# 20 YILDIR

## KALİTE VE GÜVENE ATILAN İMZA!

### Makina Parkuru

Adet	Marka	Pus/Fein	Sistem	Açıklama
2	2015 Terrot	34" 10F	54	A.En Elk.Jakar Süprem,F.Elastan,Mesh Kitli
2	2015 Terrot	34" 7F	54	A.En Elk.Jakar Süprem,F.Elastan,Mesh Kitli
8	2011 Pilotelli	34" 10F	102	Açık En Süprem,F.Elastan
4	2009 Pilotelli	34" 14F	102	Açık En Süprem,F.Elastan
2	2007 Pilotelli	34" 18F	102	Açık En Süprem,F.Elastan
5	2000 Pilotelli	36" 10F	60	Açık En Interrib,F.Elastan,Ribana-Kaşkorse
5	2005 Mayer	36" 10F	60	Interrib,F.Elastan,Ribana-Kaşkorse
8	2000 Mayer	30" 12F	48	Interrib,F.Elastan,Ribana-Kaşkorse
8	2020 Mayer	34" 18F	72	Açık En Interrib,F.Elastan,Ribana-Kaşkorse
4	2020 Mayer	34" 12F	72	Açık En Interrib,F.Elastan,Ribana-Kaşkorse

15 Ton / Gün Kapasiteli Farklı İplik Grupları Değişik Hız ve Barlarda Puntalama Kapasitemiz Bulunmaktadır.



DENEYİMLİ  
KADRO



ÜRETİMDE YÜKSEK  
TEKNOLOJİ



HER AŞAMADA  
KONTROL



ÜRETİM  
RAPORLAMA



ÖZENLİ VE HİJYENİK  
SEVKİYAT



DOĞA DOSTU  
ÜRETİM

**Çünkü, Kalite her şeydir..**

*Because, Quality is everthing..*

(0212) 565 30 16

www.cavusogluorme.com

info@cavusogluorme.com

Osmancazi Mahallesi 3141. Sokak No: 7-9 Kat: 1 ESENYURT / İSTANBUL



# İNOVASYON VE AR-GE GELECEĞİMİZİN YOL HARİTASIDIR



Örgü makineleri, iplik puntalama ve büküm makineleri, kompresörleriyle kendi enerjisini kendi üretecek, günün şartlarına göre boyahanesiyle entegre olmuş, doğaya zarar vermeyen bir tesis kurarak sektörün öncülerinden olmayı hedefliyoruz.

**Fatih Bey, Çavuşoğlu Örme'nin geçmişinden ve kısaca kendinizden bahseder misiniz?**

İbrahim Çavuşoğlu (babam), 1982-83 yıllarında Adil Örmeye çalışmaya başlıyor ve yaklaşık 10 yıl devam ediyor. Adil Örme demişken, sektörde büyük emek ve katkıları olan Adil Bey'i de bir kez daha rahmetle analım. 1992 yılında İbrahim Çavuşoğlu, dedemin önderliğinde örmeye başlıyor ve ilk iş yerlerini açıyorlar. Ben kendimi bildim bileli bizim örme makinelerimiz vardı. Okuldan arta kalan zamanlarda iş yerinde zaman geçirirdim. Pamuk, iplik ve kumaşla iç içe büyüdük. İşletme içinde depodan, planlamaya kadar makinecilik dahil her bölümde çalıştıktan sonra 2012 yılı itibarıyla yö-

***İşletmeler de sürdürülebilirlik önemlidir. Yaptığınız işte, günün şartlarını da göz önünde bulundurarak, değişimlere ayak uydurmak zorundasınız.***

netim kısmında faal olmaya başladım. Bugünkü Çavuşoğlu Örme, 1999 yılında Bayrampaşa'da İbrahim Çavuşoğlu ve amcam tarafından 2-3 makine ile kuruldu. Sektöre yenilik getirecek formatta değişiklik makineleri parkurumuza ekleyerek her geçen yıl kendini geliştirerek 2019 yılına kadar kurulduğumuz yerde, 2019 yılında ise Kırcaç'a taşındık. Burada 5.500 m kapalı alanıyla, günlük 25-30 ton üretim kapasiteli 42 adet yuvarlak örme makinemizin yanında günlük 15

ton üretim kapasiteli iplik puntalama ve katlama makineleri ile hizmet vermeye devam ediyoruz. Müşteri portföyümüzün büyük kısmını, ihracatçı kumaşçı ve konfeksiyoncu firmalar oluşturuyor. Şu an için sadece fason örgü yapıyoruz. İlerleyen dönemde kumaş satışı yapmayı da hedefliyoruz.

**Sektöre yenilik getirecek makineler dediniz, ne tür makineler mesela;**

Mesela, Pilotelli marka 10 fein açık en süpremi Türkiye'ye ilk getiren firmayız. Sizlerde biliyorsunuz makine yatırımları yüksek maliyetler gerektiriyor. Bizler o günün şartlarında 1 tane getirdik. 1 tane olduğu için sektörde o gün ses getirmese de, bizden sonra 5'er 10'ar adet makine alımlarının olduğunu biliyoruz, bu makineler bugün hala piyasada çalışıyor ve hatırı sayılır da işler yaptılar.

**Neden taşınmaya ihtiyaç duydunuz?**

İşletmeler de sürdürülebilirlik önemlidir.

Yaptığınız işte, günün şartlarını da göz önünde bulundurarak, değişimlere ayak uydurmak zorundasınız. Günümüzde üretim yapabilmek için birtakım zorluklara uymanız ve belli standartları yakalamamız gerekiyor. Yapmış olduğumuz yeni makine yatırımları sonucunda alanın yetersizliği, istenilen standartlara uyum sağlanması noktasında eski yerimizin fiziki olarak bu şartları yerine getirmeye elverişli olmaması ve şehir içi trafik yoğunluğu gibi sebepleri değerlendirerek bu adımı attık. Aslında uzun soluklu bir iş hayaliniz varsa içinde bulunduğunuz ortam, siz istemeseniz de sizleri olmanız gereken yere doğru sürüklüyor.

### **Birçok Örmeci var ancak Çavuşoğlu Örme'yi diğer firmalardan farklı kılan etkenler nelerdir?**

Kalite. Kaliteli hizmeti de başarılı bir ekiple ortaya çıkarabilirsiniz. Bunun için ekibimizde yer alan her bir arkadaşımız bizim için ayrı bir değerdir.

### **Geçmiş yıllarda örme sektöründe çalışmaya yoğun bir talep vardı, sizce günümüzde bu talebin olmama sebebi nedir? Sizler personel konusunda nasıl bir yol izliyorsunuz?**

Maddi ve manevi tatminsizlik diyebilirim. Bu noktada, hem işveren hem işçi tarafından bakmak gerekir. 90'lı yıllarda çalışanlar bugün aylık olarak aldığı maaşları geçmişte haftalık olarak aldıklarını söylüyorlar. Bu da satın alma gücünü direkt olarak etkiliyor. İşverenler ise; makinenin bir günlük yevmiyesi personelin bir haftalığına denk geldiğini söylüyorlar. Artan maliyetler rekabeti de beraberinde getirdi. İşletmelerin kar marjları düştüğü için ister istemez bu çalışana da yansıyor. Dolayısıyla ekonomik sebepler ilk etken. Bir diğeri ise gelişen teknoloji ve sosyal ağların neden olduğu beklentiler. İnsanoğlunun sosyal bir canlı olduğunu, çalışanlarımızın da problemlerinin, arzularının ve sıkıntılarının olabileceğini göz önünde bulundurarak motivasyonu sağlamak gerekir. Günümüzde çalışan motivasyonunu gözden kaçırdığımızı

düşünüyorum. Yani çalışan, hem ekonomik olarak memnun olacak, hem de motivasyonu daima yüksek olacak. Yeni ortaya çıkan iş alanları çalışanlar için bir alternatif oluşturuyor. Geçmişte sınırlı sayıda olan iş alanlarına bağlı olarak kişiler çalışmaya mecburken, bugün belli sosyal hakları da göz önünde bulundurarak kendine uygun iş alanlarını tercih edebiliyor.

Çavuşoğlu Örme olarak bizler, personel kısmındaki problemi, sektörümüzde geçmiş olan birçok işletme gibi, vasıfsız olarak işe alıp, örme konusunda heyecanlı olan arkadaşları yetiştiriyoruz. Bayrampaşa'dan Kıraca'ya taşındığımızı ifade etmiştim. Buraya gelirken personelimizle görüşüp şartları ve kendileriyle devam etmek istediğimizi anlattık. Bu kararı uygun gören arkadaşlarımız için servis imkanı sağladık. Evet geçmiş dönemde olduğu gibi kolay personel bulunmuyor ama bir çaba sarf etmemiz gerekiyor. Vasıfsız olarak değerlendirilen personel için belli bir maliyet ayırıyorsun, işi öğretiyorsun sonra ondan vazgeçiyorsun. İşletmeler de bu kadar kolay ve rahat hareket etmemeli. Tabi bununla da bitmiyor, yetiştirdin, maaş verdin, şimdi in aşağıya çalış, üretim yap bu da çözüm değil.

Biz kendimizi patron çalışanımızı işçi olarak görmüyoruz. Bizler millet olarak duygusal bir toplumuz, doğal olarak karşılıklı konuşmadan, iletişim kurmaktan hoşlanıyoruz. Burası bir işletme, bizler, yönetim ve organizasyondan sorumluyuz, personelimiz ise üretimden sorumlu. Bu bir takım işidir. Takımdaki tüm aktörlerin dinamik olması gerekiyor. Bunun için her bir çalışanımızla birebir ilgilenip, onları dinliyoruz. Kurum içi eğitim, toplantı ve yemek organizasyonları yapıyoruz.

### **İyi bir usta eşittir iyi bir işletmeci diyebilir miyiz?**

Ustalık ve işletmecilik ikisi de birbirinden bağımsız vasıflardır. Ustalık zanaat, işletme insan ilişkisi ve organizasyon becerileri gerektirir. Dolayısıyla iyi bir iş-

letmeci iyi bir ustadır ya da iyi bir usta iyi bir işletmecedir diyemeyiz. Özellikle belli bir mesleki deneyim oluştuktan sonra herkes kendi işini kurmak ister ki, bu gayet tabiidir. Bu iki vasıftan birisi kendisinde olup diğeri olmayan ya da eksik olanların, iyi bir işletme için, mutlaka profesyonel bir destek/egitim olarak bu açığı kapatmaları gerekir diye düşünüyorum. Bilgi sahibi olmadan fikir beyan etmeyi seven bir toplumuz. Eğitimden bilgiden hep kaçıyoruz. Öğrenmek, bilgi edinmek ayıp ya da utanılacak bir şey değildir.

### **Tekstil Sektörünün Türkiye Ekonomisindeki yeri hakkında neler söylemek istersiniz?**

Öncelikle bizler bu işin içinde olduğumuz için bizim için çok önemli. Urfa'da, Maraş'ta üretilen pamuktan başlayıp, ütü paketten çıkan ve dünya ülkelerinde biten bu serüvendir tekstil sektörü. Boyahanesi, konfeksiyonu, lojistiği gibi daha birçok iş alanıyla, gerek yapılan ihracat gerekse oluşturdukları istihdam açısından Türkiye ekonomisinde yadsınamayacak öneme sahiptir.

### **Tekstil için hayati öneme sahip örme ve siz örmeciler. Ciddi bir gücünüz peki bu gücün farkında mısınız?**

Kesinlikle büyük bir güç ancak bu gücün farkında değiliz. Önceki sorularda bahsetmiş olduğumuz ustalık ve işletmecilik kavramlarını tam olarak entegre edilemediği için; Örmenin, kumaşçıların/müşterilerin ciddi anlamda baskısı altında kaldığını düşünüyorum. Bugüne kadar böyle gelmiş ancak bundan sonra böyle gitmeyeceği kanaatindeyim.

Günün şartları sizi büyümeye buna ayak diretirseniz küçülmeye hatta kapanmaya zorlar hale geldi. Örme işi, yakın gelecekte merdiven altı diye tabir ettiğimiz sistemden profesyonel işletmelere dönüşecektir. Bu da belli bir sistemi, disiplini beraberinde getirecektir.

Dolayısıyla bu sorunların gelecekte aşı-



larak, saygı duyulur bir meslek haline dönüşecektir. Tekstil, pamuktan, finish ürüne kadar bir zincirin halkaları gibidir. Bu zincirdeki tüm halkaların, aynı çapta ve aynı güçte olmasını temenni ediyoruz.

### Örmenin dünü bugünü ve geleceği için neler söylemek istersiniz?

Sektördeki büyüklerimizden edindiğimiz bilgiler ışığında dünü için kazanç dönemi buna bağlı olarak da mutluluk diyebiliriz. Bugün baktığımızda da geçmiş dönemdeki kar marjları olmasa da ciddi anlamda bir kapasite artırımını var. Kapasite artmış, pasta payında işletmelere düşen pay azalmış gibi görünse de makinelerimiz daima çalışıyor. Bu ülkemize yönelimlerin arttığını gösteriyor. Bundan sonra da insanlık var olduğu sürece ülkemizin jeopolitik konumu, lojistik, hızlı hareket edebilen yapıya sahip olmamız gibi etkenleri de düşündüğümüz de daha da artacağını düşünüyorum. Bu artış memnun edici ancak işin hamaliye boyutundan çıkıp teknoloji boyutuna geçerek daha katma değerli ürünler üretmemiz gerekir.

### Çavuşoğlu Örne'nin gelecek vizyonu nedir?

İlk etapta kendi mülkünü yapıp, orda hizmet vermektir. Bunu sadece bina olarak değerlendirmiyoruz. Bu konuda da sektörümüzün ilklerinden olmak istiyoruz. Örgü makineleri, iplik puntalama ve büküm makineleri, kompresörleriyle kendi enerjisini kendi üretecek, dönemin şartlarına göre boyahanesiyle, doğaya zarar vermeyen bir tesis kurmayı hedefliyoruz.

### İnovasyon ve Ar-ge hakkında görüşleriniz. Sizin bu konu da bir çalışmanız var mı?

Bugün bir iş yapıyor ve gelecekte de yapmak istiyorsanız, küresel rekabet ve sürdürülebilir olmak için İnovasyon ve Ar-ge'den uzak kalmanız ya da bunları görmezden gelmeniz söz konusu olmalı. Bizler ar-ge için ayrı bir makine ve bir usta istihdam ediyoruz. Bu ustamız



***İşletmeler de sürdürülebilirlik önemlidir. Yaptığınız işte, günün şartlarını da göz önünde bulundurarak, değişimlere ayak uydurmak zorundasınız.***

işletme içine müdahale etmez. Makineyi söker, takar, her gün farklı bir desen, farklı bir kumaş üzerinde çalışma yapar. Müşterilerimize yeni kumaşlar sunuyor, onlardan gelen yenilikleri vakit geçirmeden üretim bandımıza alıyoruz. İplik kısmında da devam eden ar-ge çalışmalarımız var. Müşterilerimizin Ar-ge departmanlarıyla iş birliği içinde çalışıyoruz.

### Tekstilde dünyanın en önemli tedarikçileri konumundayız. Sizce yeterli markamız var mı?

Kesinlikle yok. Bunun nedeni firmalarımızın yeterli gelirleri olamaması ve buna bağlı olarak da rahat hareket edememeleridir. Çünkü marka çalışmaları bir maratondur. Bu süreçte ciddi ekonomiye ihtiyaç duyulmaktadır. İşletmeler bu nok-

tada kendi markasını oluşturmaktansa var olan bir markaya belli bir kar oranıyla çalışmayı daha garanti gördükleri için böyle bir girişime de ihtiyaç duymuyorlar.

### Hazır Giyim kısmında faaliyet göstermeyi düşünüyor musunuz?

Hayır. Bizlerin düşüncesi herkesin kendi bildiği işi yapması, biz kendi alanımızda gelişip büyümek istiyoruz. Konfeksiyon kısmındaki partnerlerimize de başarılar diliyoruz.

### Yerli Makine üretimiyle ilgili görüş ve önerileriniz nelerdir?

Tabi ki yerli ve milli olmak önemli ancak bu konuda biraz cesur olmak gerekiyor. Birde yerli derken bunlar ne kadar yerli buna bakmak gerekiyor. Makinenin ana malzemesi çeliktir. Bizim yerli çeliğimiz yok. CNC makinemiz yok. Bunları ithal edildiğinde maliyetler de beraberinde artıyor, rekabet zorlaşıyor. Biz işletmeler için makine alımındaki parametrelerden bir tanesi de fiyattır. Şöyle bir önerim olabilir. Avrupa veya uzak doğu makinelerinin aynısını yapmaktansa farklı bir teknoloji geliştirseler (links teknolojisi gibi) o zaman daha etkin olur. Çelik yine ithal edilsin ama üzerine ufakta olsa bir teknolojik müdahale yapılabilir. Bunu yapabilecek ustalarımız var.

### Yurt dışı fuarlar ve işletmelerle ilgili neler söylemek istersiniz?

Bizdeki fuarlarda sanki görsel şov ön plana çıkıyor, amacın biraz dışına çıkılıyor gibi. Yurt dışı fuarları ise daha sade, amacından şaşmayan ve sonuç odaklı diyebilirim. İşletmeler olarak; teknoloji anlamında bir farktan bahsetmemiz doğru olmaz çünkü isteyen herkes dünyadaki teknolojiye bir şekilde ulaşabiliyor. İşletme kültürü olarak yurt dışı biraz daha tertipli, düzenli ve disiplinli ama teknik olarak biz daha öndeyiz. Ustalarımız daha iyi, daha başarılı ve millet olarak kıvrak bir zekaya sahip olduğumuz için hızlı karar verebilme ve uygulayabilme yeteneğimiz bizi bir adım ön plana çıkarıyor.

### Örsad kendisi fuar düzenlemeli mi?

Böyle bir çalışmadan gurur duyarız. Bu çalışma Örsad ismini ön plana çıkaracaktır. Zaten bizim Örsad'dan beklentimiz daha verimli, daha efektif çalışma ve organizasyonlar yapması.

### Kısaca 2020 yılı değerlendirmeniz?

2020 yılı başlangıçta herkesi korkuttu, özellikle Mart ve Nisan aylarında salgının bir anda yayılması, işletmelerin kapanması, öngörülemeyen bir gelecek. Haziran ayında başlayan yeni normalleşme süreci ile birlikte, coğrafi konumumuz, pazara yakın oluşumuz, milletimizin doğasında var olan, dar alanda hızlı hareket edebilme ve kıvrak manevralarla çabuk toparlandık. Bunun altında yatan etkenler ise şartlar ne kadar zor olsa da, "yaparız" dediğimiz bir işi, her türlü zorluğa rağmen pes etmeden yapmamızla ilgilidir. Zaten bu performansı sürece yayabilmiş olsak, nerelerde olacağımızı hayal bile edemiyordum ama yapacak da bir şey yok böyle bir toplumuz. Özellikle Haziran ayı sonrasında yapılan makine yatırımlarına bakıldığında bile her şeye rağmen verimli bir yıl geçirdiğimiz aşikardır.

### Salgın sonrasında yeni bir düzenin kurulması ön görülüyor. Türkiye ve tekstil sektörü bu değişimden nasıl etkilenir?

Bu değişimin ülkemizi ve sektörümüzü olumlu etkileyeceğini düşünüyorum ama biz şu an ithal ikameci bir sektörüz. Yani biz iplik, elastan başta olmak üzere hammaddemizin büyük bir kısmını ithal ediyoruz. Bunları örüp, işleyip nihai ürün haline getirip ihracatımızı gerçekleştiriyoruz. Sektörün önde gelen firmaları bir araya gelerek hammadde üretimi noktasında yatırım yaparlarsa daha verimli olur. Bugün içinde bulunduğumuz süreçte elastan bulamıyoruz. Durum böyle iken istediğiniz kadar başarılı olun, kaliteli üretim yapın eliniz kolunuz bağlanıyor. Gelecekte başta insan olmak üzere, hammadde, inovasyon ve ar-ge yatırımlarına öncelik vermemiz gerekiyor.

### Sektör adına devlet'ten beklentileriniz nelerdir?

Yıllardır konuşulan ancak çözüme kavuşmayan bir konu. Gündeme getirmek istemezdim fakat uygulaması ne kadar zor hatta imkansızda yakın da görünse, ihtisas sanayi bölgesine değinmeden geçemeyeceğim. Bu çalışmanın Devlet'in destekleriyle kolaylıkla yapılabileceğini düşünüyorum. Belki zaman alacak bir proje olacak ancak, konuştuğumuz sorunların birçoğunu ortadan kaldıracak bir yatırım olur. Burada yer alan örmecilerin sabit bir nace kodu ve açıklamasında da örme kumaş üretimi yazması gerekiyor. O sanayi sitesinde sadece o nace koduna sahip işletmeler yer almalı.

Tüm örmecilerin aynı bölge içinde yer alması; bugün işletmelerin bir kısmı 8 saat, bir kısmı 12 saat çalışmakta, bunun tek tip olmasını sağlayacak. İşletmenin kira gibi giderleri bölgeden bölgeye değişkenlik gösterdiği için bu fark ortadan kalacak. Yani maliyetlerimiz birbirine yakın olacak.

Bunlarda en çok gündeme getirmiş olduğumuz fiyat farklarındaki makas aralığını daraltacak. Bunun yanında devletin yapmış olduğu denetimler daha rahat olacak. Şehir içindeki trafik yoğunluğunu azaltacak. Üretim yapan işletmelerin birçoğunda kayıt dışı istihdam söz konusu bu devlete ciddi zarar. Bunun gibi birden fazla gerekçe sıralayabiliriz. Devletten açıkçası en büyük beklentimiz budur.

Bu projenin hem bizim için hem de devlet adına verimli olacağı kanaatindeyim.

### Herhangi bir sosyal sorumluluk projesi yürütüyor musunuz?

Sadece işletme nezdinde yürüttüğümüz bir çalışma yok ancak devletin önyak olduğu çalışmalara ve kurumlarına desteğimiz oluyor. Salgın döneminde maske üretimimiz oldu. Özellikle salgının ilk dönemlerinde devletin ihtiyaç duyduğu anda devlet kurumlarına bağışlar gerçekleştirdik.

### Örsad'ın burs komisyonu kurulması durumunda desteğiniz ne olur?

Bu konuda hem maddi destek veririz hem de burs verdiğimiz öğrencileri haftanın belirli günlerinde işletmemizde pratik olarak da yetişmesine sigorta ve çalışma ücretini de vermek suretiyle katkı sağlarız.

### İş güvenliği uygulamalarına bakışınız nasıl?

İş güvenliğiyle hem ülke olarak hem de sektör olarak geç taşındık. Sistem diyelim, yeni dünya düzeni diyelim, aslında dünyanın gelişimini yakından takip ediyorsanız sizleri bir yerlere doğru sürüklüyor. Şu an müşterilerimiz organik, recycle, inditex sertifikaları talep ediyor. Bunları alabilmek için de ilk kriter iş güvenliğinin uygulanmasıdır. Ama biz işletme olarak iş güvenliğini bir zorunluluk olarak değil, insana verilebilecek bir değer olarak görüyoruz. Aslında bu yasalardan işvereni de güvence altına alıyor. İş güvenliğine bir külfet olarak baktığımızda ekstra bir maliyet olarak karşımıza çıkar. Ancak insana değer olarak bakarsak, zaten o maliyeti üretim maliyetine yansıtıyorsunuz. Kısa güncel bir örnek, Sakarya'da meydana gelen havai fişek patlamasında, hayatını kaybeden ve yaralanan vatandaşlarımız oldu. Bunun yanı sıra ciddi ekonomik zararlar oluştu. Burada oluşan zararın maliyeti mi daha çok yoksa iş güvenliği hizmetine ayıracak olduğumuz maliyet mi? En önemlisi hangi maliyet insan hayatından değerlidir? Bu sorulara verecek olduğumuz cevaplar iş güvenliğinin önemini ve uygulama zorunluluğunu özetliyor.

### Örme Dünyası Dergisinin okunması

Ben okuyorum. Genel anlamda okuma oranımız düşük olmasına rağmen iyi derece de okunduğunu düşünüyorum. Sektörle bağlantısı olan tüm işletmelerde görüyoruz. Bazen arkadaşlarla bir araya geldiğimizde dergide bu haber/yazı vardı gibi değerlendirmelerimiz oluyor. Aslında bir kamuoyu da oluşturuyor. Bu dergilerin sektör ve tedarikçilerin dışında yetkili mercilere de ulaşmasını isterim çünkü yazılarımız da onlardan beklentilerimiz oluyor.



# 8. TÜRKİYE İNOVASYON HAFTASI'NDA GELECEĞE BİR KEZ DAHA UMUTLA BAKTIK

*Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) inovasyon kültürünün gelişimine katkı sağlamak için Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ile 2012 yılından bu yana düzenlediği Türkiye İnovasyon Haftası'nın sekizincisi, salgın nedeniyle 25-26 Aralık tarihlerinde online olarak tüm dünyanın seyrine sunuldu.*



Sekizinci İnovasyon Haftası'na Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Gençlik ve Spor Bakanı Mehmet Muharrem Kasapoğlu, Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli'nin yanı sıra alanında uzman, pek çok katılımcı dahil oldu.

## Cumhurbaşkanı Erdoğan'dan TİM'e övgü: çalışmalarını takdirle karşılıyorum

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, İnovasyon Haftası'nda yaptığı konuşmada "Geleceğimiz ve ekonomimiz için kritik önemdeki İnovasyon konusuna sahip çıktıkları için TİM yönetimini ve üyelerini canı gönülden tebrik ediyorum,

çalışmalarını takdirle karşılıyorum" dedi. Türkiye'nin teknolojik dönüşümünü sağlayacak, ihracat kapasitesini artıracak her türlü çabayı desteklemeyi sürdüreceklerini belirten Erdoğan; "Firmaların dünyaya açılımlarında üretimle beraber tasarımın ve yenilikçiliğin öne çıktığı farklı bir döneme girdik. Sadece üretmenin, ürettiğini satmanın yeterli olmadığı bu dönemin hâkim rengi inovasyon ve Ar-



Ge'dir. Ar-Ge'ye önem veren, yeniliği yakalamaya çalışan, tasarlayan firmalar, şimdiden sürecin kazananı olmuştur. Firmalarımız salgın döneminde kaliteli ürünleriyle, rekabetçi fiyatlarıyla, güvenilirlikleriyle öne çıktı. Özellikle ihracat odaklı çalışan şirketlerimiz, müşteri ve ürün yelpazesini genişletti. Dünya genelinde salgının etkileri azalıp taşlar yerine oturdukça ülkemizin yakaladığı bu ivmenin hızı da artacaktır. Hedefimiz sadece ihracatımızı artırmak olmamalıdır; bunun da ötesine geçerek, katma değerli ürün ihracatını hedeflemeliyiz. Kilogram başına üç dolara çıkmamız gerekiyor" şeklinde konuştu.

## "İhracatçılarımıza 4 milyar TL'nin üzerinde destek sağlayacağız"

Türkiye'nin toplam teknoloji içerikli ürün ihracat oranının yüzde 39,5 düzeyinde



olduğunu söyleyen Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, İnovasyon Haftası'nın ülkemizdeki yenilikçilik ve yaratıcılık ruhunun gelişmesine önemli katkı sağladığını belirterek "Bilgi üreten ve bilgi ihraç eden ülke olma kapasitemizi her geçen gün güçlendiriyoruz" dedi. Pekcan; "Bakanlığımız koordinasyonunda, TİM organizasyonu ve ev sahipliğinde gerçekleştirilen İnovasyon Haftası'nın, kurumsallığını her yıl artırarak; ülkemizdeki yenilikçilik ve yaratıcılık ruhunun gelişmesine önemli katkı sağladığını görmekten büyük bir memnuniyet duyuyoruz.

İnovasyonu genellikle 'ürün geliştirme' ile özdeşleştirsek de aslında inovasyon; üretimde olduğu kadar iş geliştirmede, pazarlamada, müşteri ilişkilerinde, dış ticaret operasyonları ve lojistikte; kısacası, ekonomik aktivitenin tüm boyutlarında geçerli bir olgudur.

Bu çerçevede, tüm sektörlerimizde ve tüm ekonomik faaliyetlerimizde inovatif düşüncüyü; inovatif yöntemleri ve inovatif uygulamaları hayata geçirmenin yollarını aramalıyız. Ticaret Bakanlığı olarak ihracatçılarımıza sağladığımız destek sistematigi içerisinde; inovasyona dayalı katma değerli ürün ihracatımızın artırılması en önem verdiğimiz alanlardan birini teşkil etmektedir.

Bakanlık olarak, 2020 yılında bugüne kadar mal ve hizmet ihracatçılarımıza yaklaşık 2,6 milyar Türk Lirası tutarında destek sağlanmıştır. Önümüzdeki sene ise 4 milyar TL'nin üzerinde bir destek sağlamayı öngörüyoruz" dedi.

### "İhracat geleceğimiz, inovasyon güvencemizdir"

TİM Başkanı İsmail Güllü, açılıшта yaptığı konuşmada Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin, geleneksel hale gelen İnovasyon Haftası'nı, eğitimden sanata, bilimden sağlığa, ekonomiden uluslararası ilişkilere, iletişimden ticaret diplomasisine kadar, her alanda etkili, tüm sektörleri kapsayan organizasyon haline getirdiklerine dikkat çekti. Etkinliği geçtiğimiz



yıl 50 bini aşkın rekor katılımı ile gerçekleştirdiklerine vurgu yapan Güllü, dünyada bir ilke imza atarak sanal platformda gerçekleştirdikleri İnovasyon Haftası'nda milyonlarca kişiye ulaşacaklarını söyledi. Güllü, sözlerine şöyle devam etti: "Yeni reform dönemi kapsamında üzerimize düşen tüm görev ve sorumlulukları almaya hazırız. Ülkemizin inovasyona dayalı ihracat artışını desteklemek, firmalarımızın inovasyon bilincini geliştirmek ve bu gelişimi interaktif bir platformla sunma hayalleriyle çıktığımız yolculukta sekizinci yılımızı paylaşmanın heyecanı içerisindeyiz. İnovatif Türkiye'yi hep beraber inşa edeceğiz. Her zaman söylediğimiz gibi, ihracat geleceğimiz, inovasyon güvencemizdir."

### İnovasyon her yönüyle konuşuldu

İnovasyon Haftası'nda atıkları inovatif adımlarla dünyada adından söz ettiren etkili isimlerin fark yaratan konuşmaları ve ilham veren deneyimleri, inovasyonun farklı yönlerinin alanında uzman kişiler tarafından enine boyuna konuşulduğu paneller, ekonomi, sağlık, ihracat, Ar-Ge, hizmet ihracatı, eğitim, spor, sosyal medya gibi alanlardaki inovatif gelişmeler, yenilikçi fikirler ve global bakış açılarıyla sektörleri ileriye taşıyan girişimciler, Türkiye'nin değeri olan genç neslin yaratıcı ve üretken projeleri, ufuk açıcı konuşmacılar, COVID-19 döneminde inovasyon, inovatif fikirlerin gerçeğe dönüşmesi adına teşvik edici yatırımlar ve eğitim programları yer aldı.

Türkiye İnovasyon Haftası'nda aralarında dünyaca ünlü isimlerin de yer aldığı 63 yerli ve yedi yabancı konuşmacı yer aldı. TİM-TEB Girişim Evi'nden başarılı 19

proje, İnovaLİG, İnoSuit ve İnovaTİM'den 15 proje, başarı hikayelerini anlattı. İnovasyon ekosisteminin en önemli buluşmalarından İnovasyon Haftası'nda yeni nesil milli ekonomide, dijitalde, hizmet ihracatında, ihracatta, eğitimde, sağlıkta, sporda, sosyal medya ve

sosyal yaşamda, medyada, estetik cerrahide, sanatta, siber güvenlikte inovasyon temalı 12 panel düzenlendi. İnovasyon Haftası'nda 2019 yılı inovasyon şampiyonları da açıklandı.

### İhracatta inovasyon dönemi

Türkiye ekonomisine ihracatta sağladıkları katma değer ile güç kazandırmış olan sektörlerin önde gelen isimlerinin yer aldığı İhracatta İnovasyon panelinde Arzum Elektrikli Ev Aletleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı, Kibar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kibar, Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu ve Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Fatih Kemal Ebiçlioğlu, TUSAŞ Genel Müdürü Prof. Dr. Temel Kotil yer aldı. Kolbaşı, "Değerlerimize sahip çıkar, bu değerlerle birlikte markaların duruşunu ve kültürünü teknoloji ile birleştirebilirsek inovasyonu başarabileceğimize inanıyorum" dedi. Kibar ise, "Şirketler, kendi uzmanlıkları ile dışarıdaki bilginin birbirlerine entegre edildiği ve birbirlerinin inovasyon potansiyelini artırmayı hedefleyen entegre yapılara evrilmek durumunda" şeklinde konuştu.

Orakçioğlu şunları söyledi: "Planlanabilen hayaller inovasyondur. Global rekabetin içinde Türk markaları da rekabeti öğrendi. Dünyanın her yerindeyiz. 2023'te dünya, Türk markalarını daha çok konuşacak." Kotil ise, "Bizim eski köye yeni adet getirme mecburiyetimiz var. Beşinci nesil savaş uçağı yapıyoruz. Biz bunu inovasyonla yapacağız" dedi. Ebiçlioğlu, "Rekabetçilikten, global oyunculuktan bahsediyorsak inovasyonu hayatımızın, iş yapış tarzımızın her noktasında ele alıyor olmamız lazım" şeklinde konuştu.



# HER BOY®

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



## Makine Parkuru

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

Makinalarımız 4 çelikli ve elastan tertibatlıdır.

Tüm makinalarımızın her türlü yedek kovana mevcuttur.

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

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

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



**HERBOY Örme Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

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

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

**www.eniyormeci.com www.herboy.com.tr**



# ÖRMECİLER OLARAK DAHA KOORDİNELİ HAREKET ETMELİYİZ



*Bu işi uzun vadeli yapmak istiyor ve sektörü yakından takip ediyorsanız gelişmeler sizi gücünüz ve vizyonunuz nispetinde belli noktalara taşıyor.*

## **Kısaca Yavuz Dönmez ve Melita Örne'yi tanıyalım.**

1979 Malatya doğumluyum. Örne sektörüne 1994 yılında Dönmez Örne Ahmet Dönmez'in yanında makine operatörü olarak başladım. Burada işi öğrendikten sonra çeşitli firmalarda üst düzey yöneticilik yaptım. Yaklaşık 25 sene bu sektörde çalıştıktan sonra her insanın fitratında olduğu gibi biz de kendi işimizi kurmak istedik ve 2018 yılında Bahçelievler'de 550 m kapalı alanda 3 makineyle Melita Örne'yi kurduk. 2020 yılı itibarıyla Akçaburgaz'da 1500 m'lik kapalı alana sahip, 19 makinelik parkurumuzla ribana kumaş üretimine devam ediyoruz.

## **Neden Akçaburgaz?**

Bu işi uzun vadeli yapmak istiyor ve sektörü yakından takip ediyorsanız gelişmeler sizi gücünüz ve vizyonunuz

nispetinde belli noktalara taşıyor. Bizim buraya taşınmamış da tamamen müşteri yönlendirmesiyle oldu. Bahçelievler'de dar sokaklarda üretim yapıyorduk, tır geldiğinde giriş çıkışların zor olmasına bağlı olarak nakliyeciler gelmek istemiyor, bunu müşterinize söylediğinde fason üretim yaptığımız için hanemize ek puan olarak yazılıyor.

## **Sektörümüzde çırak ve usta yetişmiyor. Sizce bunun sebebi nedir?**

İstanbul'un göç almaya devam ettiği senelerde, Anadolu'dan gelenler yokluğu ve sıkıntılı olan insanlardı. Yokluk çektiler. Bu insanların çalışmaktan başka çareleri yoktu ve biz sıkıntı yaşadık, çocuklarımız yaşamasın zihniyetiyle çocuklarına daha rahat bir gelecek sunmak istedik. Meslekten daha çok eğitime yöneldiler. Devletin de çok sayıda üniversite açması insanların hafızasına her-

kesin memur olması hayalini yerleştirdi. Üniversiteden mezun olan kişiler belli bir yaşa geldikleri için işçilik yapmakta zorlanıyorlar. Bunun dışında bir diğer gizli etken de televizyon programlarını görüyorum. Televizyonlarda yayınlanan dizi ve filmlere baktığımızda üretim, sorumluluk ve aile kavramlarına yer verilmediği, çalışan kişilerinde büyük çoğunluğunun yönetici pozisyonlarda, lüks araçlarla işe gidip geldiği vurgulanıyor. Sigorta, vergi, işçilik ödemesi gibi yükümlülüklerle değilmiyor. Gençlerimiz de böyle bir gelecek ve çalışma hayali kuruyorlar, sahada ise hayallerini süsleyen bu rahatlığı göremiyorlar.

Bir diğer etken çalışanın elde ettiği gelir. 1995 yılında ilk işe başladığımda makine operatörünün aldığı maaş 25 yıllık polis memurunun maaşıyla aynıydı. Sonra memur maaşıyla eşitlendi. Sonra neredeyse asgari ücret denecek seviyelere

indi. Şimdi tekrar artıyor ama bugün de maliyetler kurtarmıyor eleman da yok.

Tüm bu sebepler alt alta toplandığında; gençler, daha rahat ve daha sosyal iş alanları varken örmeye ya da üretimde çalışmak istemiyorlar.

Genç kardeşlerimize önerim şudur; İşletmeler bugün sadece diplomaya değil, diplomanın yanında işi ne kadar bildiğinize ve öğrenme isteğinize bakıyor. Mutfağını bilmediğiniz, zorluğunu çekmediğiniz bir işin patronu olmanız zordur.

### **Peki örmeye gece vardiyasının olması direk tercih edilmeme sebebi midir?**

Gece vardiyası ve 24 saat esaslı çalışma başlı başına bir etken değil ancak insan sosyal bir varlıktır. Değişik insanlarla iletişim kurmak ister. Bizler üretim yapıyoruz, yaptığımız iş dikkat ve sorumluluk gerektiriyor, ufak bir dikkatsizlik maliyeti yüksek hatalara sebep oluyor. Hata riski az, sorumluluğu olmayan ve 8 saat çalışma imkanı olan işler insanlara daha kolay geliyor. Aslında şöyle de bir gerçek var. İşsizliğin kol gezdiği 2005-2008 yıllarında, insanlar örmelerde çalışabilmek adına tabir yerindeyse can atıyorlardı. Terlerinin son damlasına kadar çalıştık ve birçok işletme de haklarını tam olarak vermedi. O dönemde, piyasanın üzerinde maaş veren işyerlerinden biriydik. Kapımıza her gün farklı farklı makine ustaları geliyordu. Ondan sonra kişiler çalıştıkları iş yerlerine değil sektöre küstü. Örmeye değil, tekstil ifadesini duyduklarında kaçır oldular. Sadece benim yetiştirdiğim en az 10 tane makine ustası mesleği bırakıp inşaatçı, camcı, sıvacı oldu. Bugün o gidenleri bile toparlayamıyoruz. Aslında piyasa bugün, o dönemde yapılan hataların bedelini ödüyor.

### **Sektördeki işçi sorununa nasıl bir çözüm bulunabilir?**

Bu konuya daha farklı ve daha geniş perspektiften bakıyorum. Uzun vadeli bir devlet politikası olmalı. Devlet son

dönemde hava ve karayollarına ciddi yatırımlar yaptı, neredeyse her ilde havalimanı var. Bu yatırımlarda kullanılarak, sadece örme sektörü değil, sanayi ve üretim Türkiye geneline dağıtılmalı. Şimdi ne yapıyoruz? Bayrampaşa, Güngören, Bağcılar, Bahçelievler'de kurduğumuz küçük işletmeleri büyütmeye karar aldığımızda, tarım için en verimli arazilere taşıyoruz. Sanayi buraya gelince belli bir süre sonra çalışan da iş bulabilmek için buralara taşınmaya başlıyor. Sorun çözülmüş olmuyor, bir nevi İstanbul'un başta trafik olmak üzere tüm sorunlarını bir bölgeden başka bir bölgeye taşımış oluyoruz. Sanayi ve üretimi, ülke geneline dağıtırsak, şehirlerimizin kalkınmasından, göç olayına kadar birçok sorunu beraberinde çözmüş olacağız.

Şimdi gelelim örmeye. Örmeye üretim, basic ve katma değerli üretim yani fantezi olmak üzere iki gruba ayırıyorum.

Süprem, üç iplik, pike, iki iplik gibi basic malların gramajı belli, talimatı belli. Üretimi Anadolu'nun her yerinde rahatlıkla yapılabilir. Pazar olarak bakıldığında; Karadeniz Bölgesi Rusya pazarına, Doğu ve Güney Doğu Bölgesi, Orta Doğu pazarına yakındır.

Ancak; ribana, jakar, fantezi üretim gibi emek yoğun gruplarda maliyetler yüksek olduğu için, müşteri üretim esnasında oluşabilecek hataları ve siparişinde beklediği kalitenin yakalanıp yakalanmadığını anında görmek ister. Bu gayet olağandır. Kumaşlarda bir olumsuzluk meydana geldiğinde Anadolu'da bunu inceleyecek usta bulmak zordur. Dolayısıyla maliyetli ve emek yoğun üretimin İstanbul'da kalması, basic malların Anadolu'ya dağıtılması uzun vadede personel ihtiyacımıza çözüm olabilir.

### **İyi bir usta iyi bir işletmeci demek midir?**

Kesinlikle hayır. Şahsım da dahil olmak üzere, ustalarımızın çoğunluğu eğitim konusunda yeterli düzeyde değil. Bir usta bir işletmede 7 bin liraya çalışıyor.

2 makine alsam 14 bin lira kazanacağım. Neden işçi olarak çalışayım? 14 bin lira bana zaten yeter düşüncesi hakim oluyor. Ama işletmeyi kurduktan sonra ortaya çıkan giderlere bağlı olarak, işletmeyi taşıyamaz hale geliyor. Temel hedefi iki maaş kazanmak, ay sonunu getirmek olduğu için işletmesini ileriye taşıyacak gözle bakamıyor, bugünü çevireyim yeter, 5 sene sonra ne olursa olsun diyor. Bence verdiği emeğe de acımıyor. Bunun yerine, kendinde eksik hissettiği konularda eğitim almalı.

*Devletin çok sayıda üniversite açması insanların hafızasına herkesin memur olması hayalini yerleştirdi. Üniversiteden mezun olan kişiler belli bir yaşa geldikleri için işçilik yapmakta zorlanıyorlar.*

### **Örmeciler sahip olduğu gücün farkında mı? Değilse neden?**

Örmeci sahip olduğu gücün farkında değil, olması da biraz zor bence. Tekstil sektörünü, iplik fabrikaları, örme, boyahane ve konfeksiyon olarak ele aldığımızda bu zincirin en zayıf halkası kuruluş maliyeti diğer halkalara göre düşük olduğu için örmecidir. Örmenin dışındaki tüm halkalar kendi içinde bir bütünlük sağlarken maalesef en küçük baskıyı dahi kaldıramayan örmeci hemen teslim oluyor.

Bir diğer sebep olarak ta, serbest piyasa ekonomisine bağlı olarak değişkenlik gösteren fason fiyatlarını görüyorum. Fason fiyatlarında birlik sağlanamadığı sürece örmecilerin bir araya gelmesini de imkansız değil ama zor görüyorum. Olması gereken fiyatı 3 lira olan kumaşı



***Bu işe İstanbul'da devam edeceksek, sanayi bölgesi olmazsa olmaz. Bütün örmeciler aynı yerde olduğunda maliyetler dengelenmiş olacak.***

İşler yavaşlamaya başladığında para kazanmamasına rağmen en azından işçilik ve genel giderlerimi çıkartayım düşüncesiyle maliyetine bazen de maliyetinden düşük fiyata yapan meslektaşlarımıza şahit oluyoruz.

O an kendini kurtarmaya çalışırken sektöre, uzun vadede de kendine zarar verdiğinin farkında bile değil. Tabi ki her işletmenin giderleri farklı, tek fiyat olmasa bile sektörümüzün geleceği, özellikle küçük ölçekli işletmelerin geleceği için, bir alt ve üst limit belirlenmeli diye düşünüyorum.

### **Örmenin dünü bugünü ve geleceği için neler söylemek istersiniz?**

Geçmişte altındı, makinesi olan her için muazzam bir kazanç kapısıydı. Günümüzde gümüş, zanaatkar olanlar geçmişteki kadar olmasa da yine çarklarını döndürüyor.

Gelecekte ise borsa gibi düşünüyorum, yani özellikle küçük ölçekli işletmelerin durumu belli değil ama bu işi bilerek doğru yatırım yapanlar, katma değeri yüksek kumaş üretenler kazanacak.

Dolayısıyla küçük ölçekli işletmelerin bir çoğu bugün dahi can çekişirken gelecekte entegre tesislerle rekabet etme şansı kalmayacaktır.

Geçmişte Avrupa'da olduğu gibi alt grup üretimin (basic malların) 3. Dünya ülkelerine kayacağını düşünüyorum. Çünkü

tekstil emek yoğun sektör olduğu için pahalı maliyetleri sevmez. O dakikadan sonra ya entegre tesis olup, yüksek teknolojiye sahip katma değerli üretim yapılacak ya da bugün Avrupa ülkelerinin yaptığı gibi makine üretilip 3. Dünya ülkelere satılacak.

### **Biraz karamsar bir tablo çizdiniz ancak; yatırım yapmaya da devam ediyorsunuz, melita örmenin gelecek hedefi nedir?**

Bizler fason üretim yapıyoruz. Piyasanın durumuna göre makine parkurumuzu güncelleyerek üretmeye devam ediyoruz. Bizim mesleğimiz bu, bu yaştan sonra vazgeçme şansımız yok.

### **Yerli makine ile ilgili neler söylemek istersiniz?**

Akçaburgaz'a taşınmadan önce yerli makine üretimi yapan arkadaşlarla görüştük. Paramız ülkemizde kalsın istedik ancak; istediğim makineleri ancak 6 ay sonra teslim edebileceklerini söylediler.

Bu süre bizler için çok uzun. Bu sebepten dolayı anlaşılmadık ki; benim gibi düşünüp sipariş vermektan vazgeçenlerin olduğunu düşünüyorum.

Üretim bantlarının daha hızlı olması gerekiyor. Bunun için de devletimizin bu ve bunun gibi yerli üreticilere destek vermesi gerekir. Sonuçta taleplerimiz karşılanıyor ve ülkemizde üretilen bir makine varsa neden yurt dışını tercih edelim.

### **Sıkıntılı bir 2020 yılını geride bıraktık. Kısaca değerlendirebilir misiniz?**

Kısıtlamaların başladığı dönemde 40-45 gün kapalı kaldık, kurlarda dalgalanmalar yaşandı, bunlara rağmen, günün sonunda beklediğimiz hedefleri tutturamazsak ta kötü geçti diyemeyiz.

Kısıtlamaların ilk başladığı Nisan-Mayıs aylarında bugün uygulanan model kullanılarak, işletmeler faaliyetlerine devam edebilseydi daha da iyi olurdu.

### **Örme sektörü adına devletten beklentileriniz nelerdir?**

Bu işe İstanbul'da devam edeceksek, sanayi bölgesi olmazsa olmaz. Bütün örmeciler aynı yerde olduğunda maliyetler dengelenmiş olacak. Her fırsatta dile getirdiğimiz fason fiyatlarında yaklaşık bir aralık oluşacak.

Müşteri aradığı kumaşa daha kolay ulaşacak. Bir kumaşçı için; Bayrampaşa, Bağcılar, Güngören, Yenibosna, Esenyurt, Kıracı, Beylikdüzü dağıt topla maliyetini düşünün, işte bu maliyet ciddi oranda düşecek. Trafik yoğunluğu şehir içinde azalacak. Çevre kirliliğinin azalmasına kısmen de olsa katkı sağlamış olacağız.

Aynı durum, iplik, iğne ve yağ gibi yan sanayiler için de geçerli olacak. Devlet tarafından değerlendirildiğinde resmi denetimler çok kolaylaşacak, kayıp kaçaklar azalacak. 7-8 farklı ilçenin, farklı noktalarında denetim yapmakla bir site içinde denetim yapmak takdir edersiniz ki aynı olmayacak, zaman ve enerjiden tasarruf sağlayacaktır.

### **Sosyal Sorumluluk projelerinizden var mı?**

Kendi bünyemizde yok ancak devletin bu konuda yetkilendirmiş olduğu kurumlara destek veriyoruz.

Örsad'ın özellikle istihdam açığını kapatmaya yönelik yapacağı her çalışmada gücümüz nispetinde destek vereceğimizi de taahhüt ediyoruz.

### **Örme Dünyası Dergisiyle ilgili neler söylemek istersiniz?**

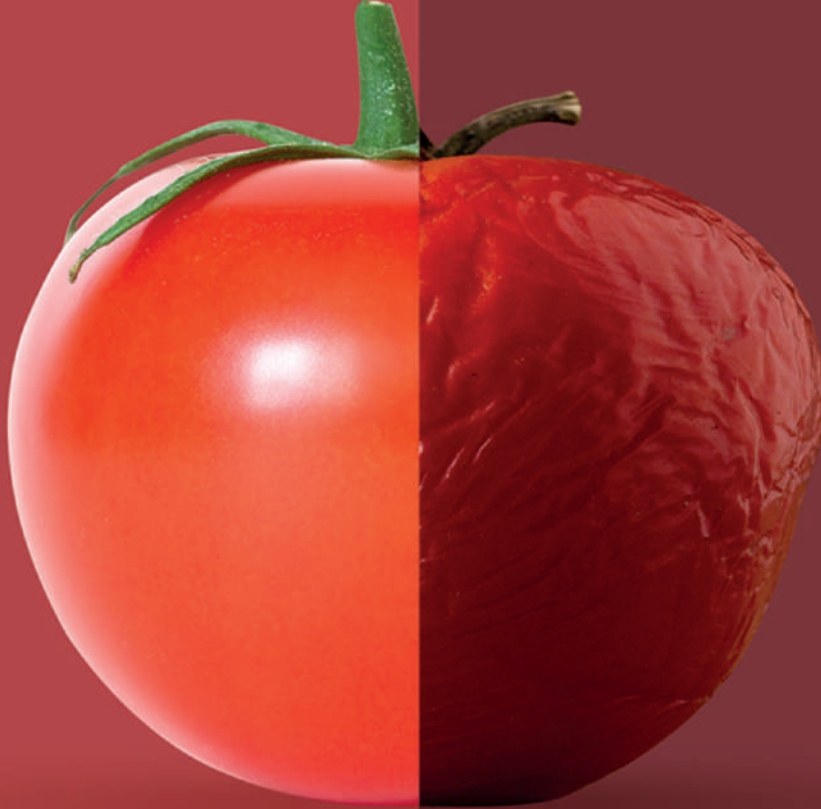
Sektörün sorunları herkesçe malum, bunun çözümü üzerine neler yapılıyor, hangi makamlara gidilmiş?

Bunların sonuçlarını görmek isterim. Bunun yanında her sayı da, bir öğretim üyesinin sektörümüzle ilgili görüşlerini paylaşabilirsiniz.

# GIDANI KORU

SOFRANA SAHİP ÇIK

İHTİYACIN KADAR AL  
GELECEĞİ ÇÖPE ATMA



T.C. TARIM VE  
ORMAN BAKANLIĞI



Food and Agriculture Organization  
of the United Nations

[gidanikoru.com](http://gidanikoru.com)

[f](#) [t](#) [i](#) /gidanikoru







## SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI MUSTAFA VARANK, "İSTANBUL KALKINMA AJANSININ 2021 YILI DESTEK PROGRAMI"NI AÇIKLADI

*Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Cumhurbaşkanlığı Dolmabahçe Çalışma Ofisi'nde düzenlenen "İstanbul Kalkınma Ajansı Destek Programları Tanıtım Toplantısı"nda, "İstanbul Kalkınma Ajansının 2021 yılı Destek Programı"nı açıkladı. Bakan Varank 2021 yılında toplamda 458 milyon TL kaynağı İstanbul'a tahsis edeceklerini söyledi.*

İstanbul Kalkınma Ajansı'nın düzenlediği "İstanbul Kalkınma Ajansı Destek Programları Tanıtım Toplantısı" Cumhurbaşkanlığı Dolmabahçe Çalışma Ofisi'nde Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın katılımıyla yapıldı.

Toplantıya aynı zamanda İSTKA Yöne-

tim Kurulu Üyesi de olan İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan da katıldı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, yaptığı konuşmada, "İstanbul Kalkınma Ajansı, bugüne kadar 842 projeye 1.2 milyar liralık destek sağladı" dedi. Ba-

kan Varank "İstanbul Kalkınma Ajansının 2021 yılı Destek Programı kapsamında toplamda 458 milyon TL kaynağı İstanbulumuza tahsis ediyoruz" diye konuştu. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Varank, İSTKA'nın 2021'deki 4 mali destek programı kapsamında, her bir projeye asgari 500 bin lira ila 2 milyon lira arasında hibe

verileceğini bildirdi. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, İSTKA'nın 2021 yılı destek paketini ve bakanlığının İstanbul vizyonunu açıkladığı konuşmasında özetle şunları söyledi:

### Milli teknoloji hamlesi

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olarak vatandaşlarımızın refahını ve yaşam standartlarını katma değerli üretim öncülüğünde artırmak üzere var gücümüzle çalışıyoruz. "Milli Teknoloji Hamlesi" vizyonuyla kapsayıcı ve bütüncül bir politika çerçevesi ortaya koyduk. Bölgeler arası gelişmişlik farklarını azaltmayı hedefleyen bölgesel kalkınma politikaları da bunun önemli bir unsuru.

### Özgün projeler

Bakanlığımıza bağlı 26 kalkınma ajansı ile kuzeyden güneye, doğudan batıya şehirlerin ihtiyaç ve yetkinliklerini gözetecek özgün projeler hayata geçiriyoruz.

Van Tekstil Kent projesiyle 14 firmayı üretime geçirerek Van'dan dünyaya tekstil ihracatına başladık. 3 bin kadın ve gencimize istihdam olanağı oluşturduk.

Tunceli Munzur Çayı'nı su sporları için önemli bir destinasyon haline getirdik. Terör operasyonu düzenlenen yerlerde artık uluslararası rafting yarışları yapıyor.

Yürüttüğümüz yatırım promosyon faaliyetleri ile İzmir'i, rüzgar ekipmanları üreticilerinin üretim üssü yaptık.

### 1.2 Milyar TL'lik destek

İstanbul bir metropol. Türkiye'nin her anlamda en gelişmiş şehrinde, kalkınma dinamikleri de elbette farklılıklar gösteriyor.

İstanbul Kalkınma Ajansı da, İstanbul'un sahip olduğu imkanları ortak akıl ve iş birliğiyle kalkınma odaklı kullanmak için 2009 yılında faaliyete geçti. Kuruluşundan bugüne kadar şehirdeki 842 projeye 1,2 milyar liralık destek sağladı.

### Vizyoner programlar

Yeni döneme önemli paradigma değişiklikleri ve vizyoner programlarla giriyoruz. Bu heyecanla hazırladığımız İstanbul Kalkınma Ajansımızın 2021 yılı destek programlarını açıklıyoruz. Hedeflerimize giden yolda İstanbul için 4 Mali Destek Programı, 1 Fizibilite Desteği ve 1 Bölgesel Girişim Fonu çağrısı olmak üzere 6 program hazırladık. Toplamda 458 milyon lira tutarında bir kaynağı İstanbul'umuza tahsis ediyoruz.

### Yenilikçi İstanbul

Kar amacı gütmeyen kurum ve kuruluşlara yönelik ilk mali destek programı olan Yenilikçi İstanbul ile yapay zekâdan nesnelerin internetine, artırılmış gerçeklikten siber güvenliğe kadar birçok kritik teknolojiyi destekleyeceğiz.

OSB'ler ve Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde yenilik temelli ortak kullanım alanları kurulmasını teşvik edeceğiz. Dijital dönüşüm merkezleri kurulmasını ve akıllı şehirleşme alanında yenilikçilik ara yüzlerinin oluşturulmasını amaçlayan projelere de destek sağlayacağız.

### Bölgesel girişimcilik

Teknoloji ve yenilik merkezli girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesini ve güçlendirilmesini sağlayacak Girişimcilik Mali Destek Programı ile girişimlerin finansmana erişimini, hızlı büyümesini ve küreselleşmesini sağlayacak destekler vereceğiz.

Tematik kuluçka merkezleri kurulmasını ve hızlandırma programlarının hayata geçirilmesini destekleyeceğiz. Böylece, İstanbul'un bölgesel girişimcilik merkezi olma vizyonuna önemli bir katkı sağlayacağız.

### Yaratıcı endüstriler

Yaratıcı endüstrilerin İstanbul ekonomisindeki ağırlığını artıracak projelere, Yaratıcı Endüstriler Mali Destek Programı

ile destek sağlayacağız.

Bu programla, ürün ve hizmetlerde katma değerini tasarımıyla artırılmasını ve özgün kültürel üretim süreçleriyle yerel zanaatların güçlendirilmesini hedefliyoruz.

UNESCO'nun belirlediği dünyadaki 31 "Tasarım Şehri" arasında yer alan İstanbul'un, bir tasarım kenti olarak imajını geliştirecek çalışmalara destek vereceğiz.

### Çocuklar ve gençler

İstanbul'da yaşayan çocuk ve gençlerin, dönüşen ekonomik ve sosyal yapıya entegrasyonunu Çocuklar ve Gençler Mali Destek Programı ile hızlandıracacağız.

Programın odağında, çocuklar ve gençlerin inovasyon, yenilikçilik ile girişimcilik alanlarındaki kabiliyetlerinin artırılması yer alıyor.

Yeni teknolojiyi sadece kullanan değil aynı zamanda geliştiren, üretken bir toplum yapısının oluşmasında gençlerimiz kritik bir rol oynayacak. Gençlerimizi geleceğin becerileri ile donatacak adımları bu programla atacağız.

### 4 Programın bütçesi 200 milyon TL

Bu 4 mali destek programı ile 200 milyon liralık kaynağı yenilikçi ve nitelikli projelerin hizmetine sunuyoruz. Bu kapsamdaki her bir projeye asgari 500 bin lira ile 2 milyon lira arasında hibe vereceğiz. Yenilikçi İstanbul Mali Destek Programı'nda bu miktar 3,5 milyon liraya kadar çıkacak.

### 8 Milyon TL'lik fizibilite desteği

Kamu, özel sektör, üniversiteler ve STK'ların güç birliği yaptığı özel nitelikli GÜDÜMLÜ Projeleri de kalkınma ajanslarımızla destekliyoruz.

İSTKA'nın 2021 yılı Fizibilite Desteği Programı ile güdümlü projelerin fizibilite çalışmalarına 8 milyon liralık finansman sağlayacağız. Öncelikli alanlarda geliştireceğiz.





rilen her bir fizibilite projesi için 100 bin liradan 450 bin liraya kadar kaynak kullanılacaktır.

### 250 Milyon TL'lik bölgesel girişim sermayesi

Girişim sermayesi fonlarına verdiğimiz desteği genişletmeye devam ediyoruz. Bu alana, İSTKA'yı da dahil ediyoruz. İstanbul Bölgesel Girişim Sermayesi Programı ile bu alandaki önemli bir beklentiye hayata geçirmiş oluyoruz.

Bir nevi fonların fonu şeklinde çalışacak bu programla girişim sermayesi fonlarına 2021 yılında toplam 250 milyon liralık bir kaynak aktaracağız. İstanbul'daki teknoloji ve yenilik tabanlı şirketler, start-up'lar finansmana artık çok daha kolay erişecek.

Tüm bu fonlar, Türkiye'de Ar-Ge'yi ve inovasyonu odağına alan girişimlerin bizi gururlandıracak başarılarına kapı aralayacak. Türkiye'nin yeni başarı hikayeleri, yeni unicornları bu fonların destekleriyle ortaya çıkacak.

### Bölgesel ve küresel girişimcilik merkezi

Her devirde imparatorlukların merkezi olmuş kadim İstanbul'un her alanda marka değerini yükseltmek önceliğimiz.

Tüm paydaşlarımızın, ekosistemdeki aktörlerin görüş ve değerlendirmeleri bir şeyi işaret ediyor. Sahip olduğu potansiyeli değerlendirerek İstanbul'u bölgesel ve küresel girişimcilik merkezi haline getirebiliriz.

İstanbul'un teknoloji, yenilik ve inovasyon odaklı yerli ve yabancı girişimlerin cazibe merkezi olması için bir strateji ve eylem planı hazırlıyorduk. Bu çerçevede "Uluslararası İstanbul Girişimcilik Programı"nı hazırladığımızı ifade etmek istiyorum.

### Mali destek programlarının bütçeleri

Bakan Varank'ın açıkladığı destek programlarından Yenilikçi İstanbul Mali Destek Programı ile 80 milyon lira, Girişim-

cilik Mali Destek Programı ile 40 milyon lira, Yaratıcı Endüstriler Mali Destek Programı ile 20 milyon lira, Çocuklar ve Gençler Mali Destek Programı ile 60 milyon lira desteğe hak kazanan projelere aktarılacak.

### Online başvuru

Bu 4 mali destek programı ile desteklenecek projelerde destek oranı yüzde 90'a kadar çıkacak. Proje başvuruları sadece online ortamda kabul edilecek. Sunulan projelerin desteğe uygunluğuna bağımsız değerlendiriciler karar verecek.

### Başvurular ne zaman?

Mali destek programları ile Bölgesel Girişim Sermayesi Destek Programı için ilgili kurum ve kuruluşlar 19 Mart'a kadar başvuru yapabilecek.

Fizibilite Desteği Programına proje sunmak için son başvuru tarihi ise, 31 Aralık 2020. İSTKA'nın 2021 yılı çağrılarını ilgili detaylı bilgilere <https://www.istka.org.tr/> web adresinden ulaşabilecek.

# 2020 YILI İŞSİZLİK VERİLERİ AÇIKLANDI

*Türkiye'de işsizlik oranı, Ekim 2020'de 2019'un aynı ayına göre 0,7 puan azalarak yüzde 12,7 oldu. Aynı dönemde işsiz sayısı 391 bin kişi azalarak 4 milyon 5 bin kişiye geriledi.*



hesaplandı. Söz konusu ayda 15-24 yaş grubunu içeren genç işsizlik oranı 0,4 puan gerileyerek yüzde 24,9 oldu. İşsizlik oranı 15-64 yaş grubunda da 0,7 puan düşüyle yüzde 13 olarak belirlendi. İstihdam edilenlerin sayısı geçen yıl ekimde 2019'un aynı ayına göre 896 bin kişi azalarak 27 milyon 447 bin kişi, istihdam oranı ise 2,3 puanlık azalışla yüzde 43,6 oldu.

## İnşaat sektöründe arttı

Bu dönemde, istihdam edilenlerin sayısı tarım sektöründe 242 bin, sanayi sektöründe 82 bin, hizmet sektöründe 684

bin kişi azalırken, inşaat sektöründe 110 bin kişi arttı. İstihdam edilenlerin yüzde 17,6'sı tarım, yüzde 20,3'ü sanayi, yüzde 6,4'ü inşaat, yüzde 55,7'si ise hizmet sektöründe yer aldı.

## İş gücüne katılma oranı

İş gücü, Ekim 2020'de bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 288 bin kişi azalarak 31 milyon 452 bin kişi, iş gücüne katılma oranı 3 puanlık azalışla yüzde 50 olarak gerçekleşti.

Herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna bağlı olmadan çalışanların, toplam çalışanlar içindeki payını gösteren kayıt dışı çalışanların oranı, geçen yılın ekim ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre 3,9 puan azalarak yüzde 31 oldu.

Tarım dışı sektörde kayıt dışı çalışanların oranı da 2019'un aynı dönemine göre 3,6 puan düşerek yüzde 19,9'a geriledi.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Ekim 2020 dönemine ilişkin iş gücü istatistiklerini açıkladı. Buna göre, Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı, Ekim 2020'de bir önceki yılın aynı dönemine göre 391 bin kişi azalarak 4 milyon 5 bin kişi olarak kayıtlara geçti. Aynı dönemde işsizlik oranı 0,7 puanlık azalışla yüzde 12,7 seviyesinde gerçekleşti. Tarım dışı işsizlik oranı ise 0,9 puanlık azalışla yüzde 14,8 olarak

# KISA ÇALIŞMA ÖDENEĞİ VE İSTİHDAM TEŞVİKLERİNİN SÜRESİ UZATILDI



RESMÎ GAZETE'DE yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı'nda, kısa çalışma ödeneği başvurularının tekrar başladığı bildirildi.

Kararda, 30 Haziran 2020 tarihinden önce başvuru yapmayan iş yerlerinin de başvuru yapabileceği aktarıldı. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra

Zümrüt Selçuk, denekle ilgili yaptığı açıklamada; "Daha önce ödenekten yararlanan iş yerleri ilave işçi için kısa çalışma ödeneği talebinde bulunabilecek" dedi.

Başvurular, 31 Aralık 2020'de son bulurken işletmeler 1 Aralık 2020 tarihinden sonraki dönem için üç aya kadar ödenekten yararlanabilecek.

## İstihdam teşviklerinin süresi de uzadı

Ayrıca kısa çalışmadan normal çalışma sürecine geçen iş yerlerinde uygulanan normalleşme desteğinden yararlanma süresi üç aydan altı aya çıkarılırken, bu kapsamda verilecek desteklerin süresi 30 Haziran 2021'e kadar uzatıldı.

İş verenlerin önceki yılın ortalama sigortalı sayısına eklenen istihdam için verilen ilave teşvik süresi ile kadın, genç, mesleki yeterlilik belgesi olanlara verilen istihdam teşvikleri 31 Aralık 2022 sonuna kadar uzatıldı.





# HEDEFİN OLMAZSA HEDEFİ OLANLARI TAKİP EDERSİN

*Tam-Ay Örme ve Örsad Yönetim Kurulu Üyesi Yunus Adal ile örme sektörünü ve dört makine ile başlayıp bugün hazır giyim konfeksiyonu ihracatına kadar geçen süreci konuştuk. Başarının; kalite ve sabırla geleceğini vurgulayan Adal, "Herkesin uygulanabilir hedef ve hayalleri olmalı, aksi takdirde yol almamız mümkün değil, sadece hedefi olanları takip edersin" dedi.*

**Son yıllarda iyi bir ivme yakalayan sektörün varlığını hissettiren Tam-Ay Örme ve Yunus Adal'ı tanıyalım.**

1990 yılından beri örme sektöründeyim, 2008 yılında 4 makine ile kurulan Tam-Ay Örme'nin kurucularındanım. Halen yönetim kurulu üyeliğim devam ediyor. Bunun yanında ÖRSAD YK üyesiyim. Tam-Ay Örme bugün örme ile beraber örmenin devamı olan hazır giyim kısmında da faaliyet gösteriyor. Bunun yanında Wellini marka radyatör petek hizmeti de sunuyoruz. Ürettiğimiz kumaş, konfeksiyon ürünleri ve özellikle günümüzün trendi olan maske ve sağlık ekipmanlarının iç

piyasaya ve yurt dışına satışını yapıyoruz. Uzak Doğu'da geri dönüşümlü olarak ürettirdiğimiz Wellini marka doğalgaz peteklerini ağırlıklı olarak; Belediyeler, kentsel dönüşümdeki binalar, sağlık ocakları gibi devlet kurumlarına hizmet veriyoruz.



**Sektörde çok sayıda işletme (örme) var. Bunlardan bir tanesi de Tam-Ay Örme. Peki Tam-Ay Örme'nin en önemli farkını sorsak sizlere?**

Tam-AY Örme yaptığı her işin arkasındadır. Netice itibarıyla üretim yapıyoruz, üretimde en önemli unsurlardan biri insandır. İnsanın olduğu her yerde hata/yanlış olabilir (dışarda yaptırdığımız fasonlar, boyahaneler vs.). Bu durum herkes tarafından anlayışla karşılanır. Her şeye rağmen zaman zaman müşterilerimizle anlaşmazlıklar yaşayabiliyoruz. Nasıl ki kalitemizin arkasındaysak, bu tür durumlarda da sonuna kadar arkasında

duruyoruz. Yani Tam-Ay Örne yaptığı her işin altına imzasını atıyor.

**Bir işletmeyi sürdürülebilir kılan en önemli faktörlerden birisi şüphesiz insan faktörüdür. Üzülerek ifade etmek gerekir ki sektörümüzde çırak ve usta yetişmiyor. Sizce bunun sebebi nedir? Bu konuyla ilgili işletmeniz nasıl bir yol izliyor?**

Bunun sebeplerini şu şekilde ifade ediyim. Vardiya sistemiyle çalışmamız bizim sektörün en önemli handikabı. Üretim sektörü olduğumuz için mecburen 7 gün 24 saat çalışmak zorundayız.

Bu zorunluluk vardiya sistemini, beraberinde hafta sonu mesailerini de getiriyor. Gece çalışma durumu maalesef bir dezavantaj. Diğer bir sebep, geçmişte makine bölümünde çalışan arkadaşlara yaptığımız ödemeler asgari ücretin çok üzerindeydi, bugün rekabet ve artan işletme maliyetlerinden dolayı, verilen ücretler yine asgari ücretin üzerinde ancak geçmişle kıyaslandığında oran olarak düşüğünü ifade edebiliriz.

Bizlerin verdiği maaşa yakın bir tutarı farklı sektörlerde, ekstra bir sorumluluk almadan sadece gün boyu çalışarak kazanabiliyorlar. Vardiya sistemiyle beraber düşündüğümüzde ikinci planda kalıyoruz. Tam-Ay Örne olarak bizler gerek memleketimizden gerekse çevremizden ulaştığımız arkadaşları burada yetiştiriyoruz.

**Tekstil Sektörünün Türkiye ekonomisindeki yeri ile ilgili neler söylemek istersiniz?**

Kısa ve öz olarak çok yüksek diyebiliriz. Tekstil deyince sadece örme veya boyahane olarak düşünemeyiz. 2019 verilerine göre imalat sanayiinin %24,9 unu tekstil ve konfeksiyon sektörü oluşturuyor. Aynı yılda 100 milyon dolarlık ihracat yapılmış. Cari açık vermeyen sektörlerden birisidir. Gerek ekonomik olarak gerekse istihdam anlamında hayati öneme sahiptir.



**Yuvarlak Örne için Tekstil'in en önemli kademelerinden birisidir diyebilir miyiz? Eğer böyleyse Örmeciler olarak bu gücün farkında mıyız?**

Yuvarlak örme elbette tekstilin en önemli evresidir. Ancak örmeciler olarak bu gücün farkında değiliz. Bunun sebebi küçük düşünüyorum olmamız. Sadece bugünü düşünüyoruz, günü kurtaralım yeter diyoruz. Bu düşünceyle devam etme şansımız yok denecek kadar az. Bu gücün farkına varmak için bir hedefimizin, hayalimizin olması ve o hedefe yorulmadan sabırla yürümemiz gerekir. Aksi halde bugün olduğu gibi gelecekte de aynı nokta da aynı şeyleri konuşmaya devam ederiz.

**30 yılı aşkın bir zamanı bu sektörde geçmiş biri olarak, Örmenin dün, bugün ve yarını için neler söylemek istersiniz?**

Kazanç olarak baktığımızda karlılık oranlarında düşüş olsa bile, üretim açısından günümüze kadar geçen süreçte olduğu gibi gelecekte de gelişerek devam edeceğini düşünüyorum. Her geçen gün teknolojinin gelişmesine paralel olarak sektör de gelişiyor, dinamikliğini koruyor ve korumaya da devam edecektir. İnsanlık var olduğu sürece tekstilin bitmesi beklenemez. Teknoloji bizlere bu işin sonunun olmadığını, ulaşmamız gereken hedeflerin hala var olduğunu gösterdi. Teknolojiyi yakından takip ederek bu gelişime ayak uydurmak zorundayız.



**Sürekli yatırımlarınız devam ediyor peki Tam-Ay Örmenin gelecek vizyonu nedir?**

Örmenin devamında konfeksiyon yatırımlarımız firmamızın vizyonunun bir basamağıdır diyebiliriz. İnternet üzerinden yurt içi ve yurt dışı satışlarımız başladı. Bunu geliştirerek bir Tam-Ay markasını oluşturmak istiyoruz.

**Değişen ve gelişen dünyada işletmeler İnovasyon ve Ar-ge'ye ciddi bütçeler ayırmaktadır. Bu konudaki görüşleriniz ve işletmenizin bu konuda bir çalışması var mı?**

Bir işletmenin ayakta kalabilmesi için yenilikleri takip etmesi ve günün şartlarına ayak uydurması gerekiyor. Bizlerde İnovasyon ve Ar-ge'ye önem veriyoruz, bütçe de ayırdık ve bu konuda çalışmalar yapıyoruz. Yeterli mi? Değil. Çünkü bu çalışmalarını kendi bünyemizde yapıyoruz. Bu tür çalışmaların devletin ilgili kurumları ve üniversite işbirlikleriyle yapılması daha verimli sonuçla ortaya çıkaracaktır. Bir yara bandı yaranın iyileşmesini hızlandırıyorsa, bu fonksiyonu sağlayan,





askeri üniformalarda yazın serinliği, kışın sıcaklığı sağlayacak kumaşlar rahatlıkla üretilebilir. Sonuç olarak bilim ve üretim bir arada olmalı.

**İşletme'nin beyni ve kalbi muhakak makinedir. Yatırım yaparken yerli makine düşündünüz mü? Bu konuda bir girişiminiz oldu mu? Yerli makine ile ilgili neler söylemek istersiniz?**

Türkiye'de makine üretimi yapan firmalar ile birkaç kez görüşmüş olmamıza rağmen sonuca ulaşamadık. Tabi ki bizlerde işletmemizde yerli makinamız olsun, paramız ülkemizde kalsın isteriz. Bugün olmaması gelecekte de olmayacağı anlamına gelmiyor.

**Yurt dışında çeşitli fuarlara, etkinlik ve organizasyonlara katılıyorsunuz. Bir kıyaslama yapmak ister misiniz? Artılarımız veya geliştirilmesi gereken noktalar nelerdir?**

İşletmeleri kıyasladığımızda çok fark olduğumuz söylenemez. Avrupa'daki işletmelere nazaran hacim ve üretim olarak çok daha iyi entegre tesislerimiz var. İnsani olarak kıyas kabul edilemez denecek kadar iyi olmamıza rağmen iş disiplini konusunda biraz zayıfız. Bunun yanı sıra ülkemize karşı bir önyargının olduğunu söyleyebilirim. Bu önyargılar

zaman zaman siyasi bazen de geçmişte yapılan ticaretlerle ilgili. Siyasi kısım devlet yetkililerimizin tasarrufunda. Ticari kısmını etik ve ilkeli ticaretimizle bizler aşacağız. Fuarlar açısından ise eşdeğer diyebilirim.

**Örsad'ın bir fuar düzenlemesi hakkındaki görüşleriniz nelerdir?**

Bu sorunuza iki kelimelik tek cümleyle cevap vermek istiyorum. Müthiş olur.

**Sıkıntılı bir 2020 yılını geride bıraktık. Kısaca değerlendirebilir misiniz?**

Bu yıl içinde meydana gelen olaylar, her biri bir öncekinden daha ağır felaketler yılı olarak kayda geçecektir. Tekstil olarak kötü bir yıl değildi, bize kaybettirmedik ancak belirlediğimiz hedefleri de tutturamadık. Bu şartlarda bu kadar olurdu diyebiliriz.

**Coronavirüs salgını bittikten sonra dünyada yeni bir düzenin kurulması öngörülüyor. Bu değişim Türkiye'yi ve Tekstil sektörünü nasıl etkileyecektir?**

Bu konuda çok ciddi bir değişimin olmayacağını düşünüyorum. Bugüne kadar olduğu gibi gelen müşterilerimiz olacak. Farklı ülkeleri tercih edecek müşterilerimiz olacak. Yani mevcut denge korunacak. Gelebilecek ekstra taleplere de, ülkemizdeki tekstil altyapısı yeterli olduğu için cevap verebilecek durumdadır kanaatindeyim.

**Örme sektörü adına devletten beklentileriniz nelerdir?**

Bu önemli bir konu. Zaman zaman dünya ile rekabet edebilmek adına sektörel anlamda çeşitli taleplerimiz olabiliyor. Burada biraz global düşünmemiz ve aslında içinde bulunduğumuz sektörü iyi tanımamız gerekiyor. Bu kısımda sayısal bir veri daha paylaşmak istiyorum. Türkiye'de aktif olarak çalışan ortalama 30.000 makine var. Bu makineler Avru-

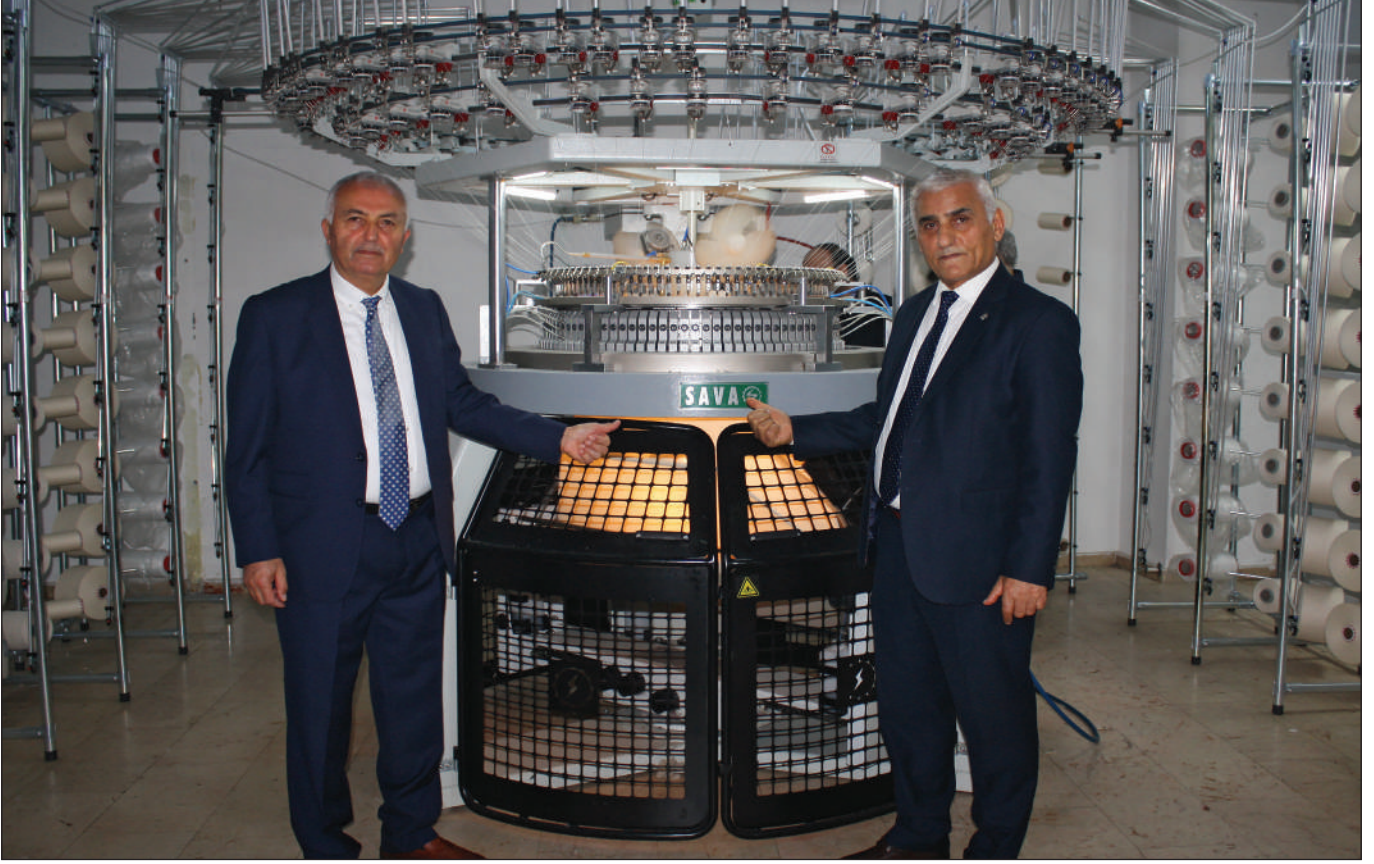
pa ve uzak doğu menşeli. Bir makinenin ortalama bedeli 60 bin dolar. Toplam değeri 1.8 milyar dolar ediyor. En önemli sarf tüketimlerimizden birisi iğne. Makine sayısı ile kıyaslandığında yıllık 54 milyon adet iğne kullanılmakta ve bu iğnelere 27 milyon dolar ödenmektedir. 60 bin dolar vererek bir makine alıyoruz ve ortalama 20 yıl kullanıyoruz. 20 yıl içerisinde 20 takım iğneye de minimum 20 bin dolar para ödüyoruz. Burada sadece makine ve iğneden bahsettik diğer sarf malzemeleri ele almadık bile. Bu paraların tamamı döviz olarak yurt dışına çıkıyor. Devletimizin bu kadar sirkülasyonun olduğu bir sektörü göz ardı etmeden değerlendirmesi gerekir. Yerli üretim yapan girişimcilerimizi mutlak desteklemeli gerekiyorsa kendi güvencesi altına almalı. Böyle bir oluşum hem sektörümüze hem de ülkemize kayda değer katkı sağlayacaktır.

**Geçmişten günümüze Devlet geleceğimizde toplumsal ihtiyaçlara kısa sürede cevap verebilmek adına çeşitli vakıflar kurulmuş ve sosyal sorumluluk projeleri yapılmış. Sizlerin bu konularda bir çalışması oldu mu?**

Tam-Ay Örme bünyesinde süregelen bir çalışmamız yok ancak olağanüstü hallerde (deprem, sel, doğal afetler gibi) devlet kurumları vasıtasıyla bu çalışmaların içerisinde yer alıyoruz. Örsad'ın sektöre katkı sunacak çalışmalarında desteğiminizin olacağını belirtmek isterim.

**Son olarak söylemek istedikleriniz.**

Büyük bir sektörün içindeyiz ve bu sektör dünya var olduğu sürece bitmeyecektir. Örme nihai bir ürün olmadığı için toplumda fazla bilinmemektedir. Bu sektörü ve sektördeki istihdamı toplumumuza çok iyi anlatmamız, ilmek ilmek işlememiz gerekir. Fikir ve görüşlerimizi sektörle paylaşmamıza aracı olan sektörün tek yayın organı Örme Dünyası Dergisi'nde yayınlanmasında emeği geçen tüm ekibe teşekkür ediyor, camiamıza saygı, sevgi ve şükranlarımı sunuyorum.



# ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NDEN YERLİ ÜRETİME TAM DESTEK

*Her platformda yerli ve milli üretim vurgusu yapan Örsad yönetimi, sahnedeki sözleri uygulamaya geçirdi. Yönetim kurulu başkanı Fikri Kurt ve Genel Sekreter Mahir Macit yapmış oldukları makine yatırımlarında tercihlerini yerli üretim olan Sava Makineden yana kullandılar. Makineler çalıştıktan bir süre sonra bir araya gelen yatırımcılar ve Sava Makine yönetim kurulu üyeleri bir takım değerlendirmelerde bulundular.*

**Fikri KURT**  
ÖRSAD Başkanı

Geçmişten günümüze yatırımcılarımız yerli makine üretimi konusunda birçok kez teşebbüste bulunmalarına rağmen günün koşulları, ekonomik sebepler gibi etkenlerden dolayı maalesef sürdürülebilir olamadı. Bugün görüyoruz

ki Sava Makine yönetimi geçmişten gerekli dersleri çıkarmış, günün koşullarına ayak uydurarak ve teknolojik gelişmeleri takip etmek suretiyle bu işin ciddiyetindeler. Kısa bir süre önce kendileriyle yapmış olduğumuz görüşmeler neticesinde her daim vurguladığımız yerli ve milli üretimi desteklemenin sözde kalmaması adına siparişlerimizi ver-

dik. Makineler işletmemizde çalışmaya başladı. İşletmemize dahil ettiğimiz 3 yıllık makinelerinin muadilleri 22-23 turda çalışırken, bizim makinelerimiz 27-28 turda çalışıyor. Gerek kullandıkları malzeme olsun gerekse üretime katkıları olsun başarılı olarak ifade edilebilecek düzeydedir. Bundan sonraki üretimlerinde biz işletmeler için son derece



önemli olan üretim kapasitesi, teknolojik gelişmeler ve kalite standartlarına göre üretim yapmalarını öneririm ki, çalışan makinelerimize baktığımda, gelecekte biz örmecilerin taleplerine cevap verebilecek bilgi, birikim ve donanım bu arkadaşlarda mevcut olduğunu görüyorum. Çeşitli ülkelere yapmış olduğu ihracatlar ile ülkemizi temsil eden Sava Makine'yi, Türk Ekonomisine ve Türk Sanayisine yapmış oldukları yatırım ve ürettikleri katma değerden dolayı tebrik ediyor, başarılarının devamını diliyorum. Burada şunu ifade etmek isterim ki, bu girişimler kesinlikle tek taraflı yürümez. Bu işletme yeniliğe ve kendini geliştirmeye açık olmalı. Bir sözümde sektörümüze var. Türkiye Genelinde 1500'ün üzerinde örmecinin var olduğunu biliyoruz. Bu işletmelerimizden büyük ve orta ölçekli olarak değerlendireceğimiz işletmeler parkurlarına birer ikişer makine ilave etseler Türk Ekonomi ve Sanayisi adına çok daha güzel tablolar ortaya çıkar. Burada topyekün hareket etmemiz gerekir. Verecek olduğumuz birer makinelik siparişler bile toplamda 200 siparişe ulaştığında, üretim bandı, süresi ve fiyatlar pozitif yönde değişiklikler gösterecektir.

**Mahir MACİT**  
ÖRSAD GenelSekreteri

Geçmişten günümüze kadar ülkemizde yerli makine ve yan sanayi üretimi yapan ve yapmaya teşebbüs eden tüm girişimci yatırımcılarımıza teşekkür ediyorum. Muhakkak ki başarılı/başarısız her girişim, sonrasında yapılacak her yatırım için ayrı bir tecrübüdür. Bugün, yaşadıkları ve karşılaştıkları birçok olumsuzluğa rağmen örme makine üretimi için yapmış oldukları yatırım ve markalaşma yolunda emin adımlarla ilerleyen Sava Makine yönetici ve çalışanlarını tebrik ediyor, başarılarının devamını diliyorum.

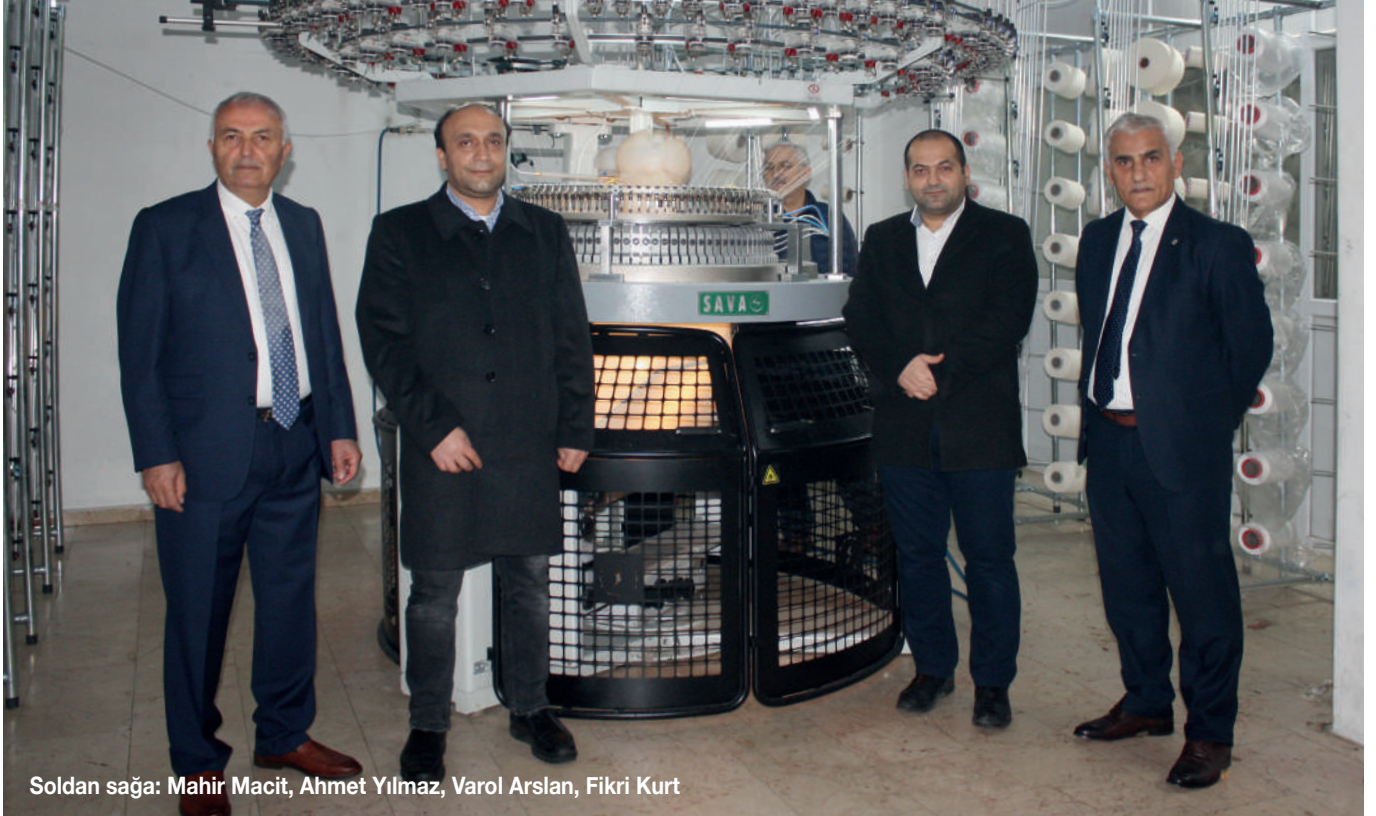
İşletmelerimizi sürdürülebilir kılmak için makine yatırımlarımız kaçınılmazdır. Bu sefer yapmış olduğumuz yatırımda tercihimizi yerli makineden yana kullandık. Derneğimizin hazırladığı makine parkuru kitapçığını incelediğimizde maalesef yerli bir makine göremiyoruz. Bu sebep bile yerli üretime ne kadar destek vermemiz gerektiğinin bir göstergesidir. Sava makineyi ya da genel anlamda yerli üreticiyi (iğne, platin, yağdanlık ve bilimum sarf malzemeleri yerli olarak üreten) desteklemek zorundayız. İşlet-

meler ve sivil toplum kuruluşları olarak vereceğimiz bu destek, sektörümüze, yerli üreticimize ve en önemlisi gelecek nesillerimize karşı bir sorumluluktur. Yerli üreticilerimizin eksikleri yok mu? Mutlaka var. En çok fiyat politikası gündeme geliyor. Uzak Doğu ile kıyaslanıyor. Bu kıyaslama yapılırken, işçilik ve enerji maliyetleri, hammaddedeki ithalat ve dövizde endeksli girdileri de göz ardı etmemek gerekir.

Sonuç olarak; bu ve buna benzer girişimlerde üretici kadar, alıcının da tutumu önemlidir. Örme sektöründeki tüm paydaşlarımızın bu konuya duyarlılıklarının artarak devam edeceğine inancımız tamdır.

**Ahmet YILMAZ**  
Sava Makine Kurucusu

Öncelikle Fikri Bey ve Mahir Bey'e işletmelerinde üretim kapasitesini artırmak için Sava Makineyi tercih ettikleri için canı gönülden teşekkür ediyorum. Ayrıca kuruluşumuzdan bugüne kadar Sava Makine demek çocuklarımızın geleceği demek anlayışıyla bizleri tercih



Soldan sağa: Mahir Macit, Ahmet Yılmaz, Varol Arslan, Fikri Kurt

eden firmalara, henüz makine almamış ama görüşmeleri devam eden firmalara, Sava Makineye duymuş oldukları güvenden dolayı teşekkür ederim. Yerli makineye destek laf ile değil icraat ile olur. Fikri Bey'in vermiş olduğu bu desteği, tüm örmecilerden bekliyoruz. İşletmelerimiz; Süprem, üç iplik, interlok, ribana açık en ve tüp makinelerinde birer ikişer tane alarak işletmelerinde testini yapıp, denedikten sonra yatırım kararlarını verebilirler. Aslında denenecek bir yanımızın da kalmadığını gönül rahatlığıyla söyleyebilirim. Makinelerimiz, Avrupa makinelerinin yarı fiyatına ve kumaş kalitesini bozmadan üretim yapabilir durumdadır.

### **Özellikle Uzak Doğu makineleriyle kıyaslandığında fiyat farklılıklarının olmasıyla ilgili neler söylemek istersiniz?**

#### **Fikri KURT**

##### **ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkanı**

Uzak Doğu'daki üretim bandı, enerji maliyeti, işçilik gücü ve hammadde imkanlarıyla burayı aynı görmemek gerekiyor. Yaptığımız görüşmede de, kullanılan çelik ve hammaddenin Avrupa makinelerinde kullanılan malzeme ile aynı olduğunu ifade ettiler.

Ayrıca makineler çalışmaya başlayınca bunu bizlerde gözlemledik. Dolayısıyla aradaki bu farkın olması gayet normaldir. 3-4 bin dolar, sanayicilerimiz için yerli ve ithal arasında tercih nedeni olmamalı. Firmalarımız birer ikişer makine siparişi verip üretim adedi arttığında fiyatlarında makul seviyelere geleceğini düşünüyorum.

#### **Ahmet YILMAZ**

##### **Sava Makine Kurucusu**

Uzak Doğu'da 30 bin dolar olan makine, bizde 35 bin dolar, Avrupa da 55 bin avro. Avrupa makinelerini tercih edenler için bu farka ne demeli? Çin ile aramızda yüzde 15-20 fiyat farkı olduğunu kabul ediyoruz ama Avrupa'nın da yarısıyız. Firmalarımız bizden Avrupa kalitesini uzak doğu fiyatına istiyor.

#### **Varol ARSLAN**

##### **Sava Makine Kurucusu**

Sava makinenin şu ayrıcalığını da ilave edelim. Üç iplik makinelerinde makine üzerindeki platinlere 2 sene garanti veriyoruz. Yakın geçmişte uzak doğudan ithal edilen makinelerde 5-6 ayda platin değiştirildiğine şahit olduk. Aslında fiyatlarımız yaptığımız üretime göre çok yüksek değil. Fiyatların biraz daha aşağılara düşebilmesi için üretim adedinin artması gerekir. Bu bir süreçtir.

### **Makinelerin kullanım süreleri ve ikinci el piyasasıyla ilgili endişeler var, konuyla ilgili değerlendirmeleriniz nelerdir?**

#### **Fikri KURT**

##### **ÖRSAD Yönetim Kurulu Başkanı**

Yapılmayan ya da yapıp satılmayan bir makinenin kullanım ömründen bahsedilemez. Makine yapılacak, biz sanayiciler alacağız ve eksiklerini de bu arkadaşlara bildireceğiz. Onlar da eksiklikleri gidecekler. Daima Avrupa makinelerinin kalitesinden bahsediyoruz. Avrupa'daki fabrikalarda birçok mühendisin Türk olduğunu da biliyoruz. Makinenin üretim yerinden daha önemlidir, üreten beyinler. Son yıllarda Türkiye'nin özellikle savunma sanayisindeki katetmiş olduğu yol aslında milletimiz için bir vizyondur ve her alanda milletimize rehber olmalıdır. Canıgönülden inanıyorum ki imkan ve destek verildiği sürece Avrupa'nın çok daha üstünde kaliteler yakalanacaktır.

#### **Ahmet YILMAZ**

##### **Sava Makine Kurucusu**

Bir makinenin sıfırı olmadan ikinci eli olmaz. Önce yenisi satılmalı ki ikinci el piyasası oluşsun. Ayrıca ikinci el satışları arz ve talebe bağlı bir piyasadır. Üç iplik makinelerinin yoğun olduğu dönemde sıfırı 32 bin dolar olan makinemiz, ikinci eli 23-25 bin dolardan alıcı buldu.

Kullanım süresiyle ilgi olarak ta şunu paylaşmak isterim. Sava makine 2013 yılında kuruldu ancak Ahmet Yılmaz olarak ilk makinemi iğne ve kovan hariç diğer tüm aksamaları yerli olmak suretiyle 2008

yılında yaptım. Yani bizim ürettiğimiz makine aslında 13 yıldır piyasada çalışıyor. Yenibosna'da bir firma bizim 2008-2009-2010 yıllarında yapmış olduğumuz makinelerin 2. ellerini topluyor. Parkurunda 8 tane açık en makinemiz oldu. Kalite, verimlilik ve dayanıklılığı görmüş olmalı ki bunu yapıyor.

### **Sava Makine ne kadar yerli, üretim bandından bahsedebilir misiniz?**

#### **Ahmet YILMAZ**

##### **Sava Makine Kurucusu**

İlk makinemizi 2008 yılında iğne ve kovan hariç tamamen yerli olarak yaptığımızı ifade etmişim. Geçen 13 senelik süreçte ciddi yollar katettik. Şu an için makinenin tamamını kendi yerinde yapabilecek güce sahibiz. Ülkemizde yan sanayinin de gelişmesiyle beraber bazı parçaların üretimini yapmak yerine, tedarik yoluyla dışardan temin edilmesinin daha hızlı ve ekonomik olduğunu gördük. Bu parçaları kendi yerimizde üretmek, yerli yan sanayicilerden temin etmek veya ithal etmek tamamen o anki işin yoğunluğuna göre değişiyor. Makinenin kalbi diyeceğimiz; çelik, kovan, kapak, örgü grubu diye adlandırılan ünitelerin tamamını kendi bünyemizde imal edebilmekteyiz. Ülke sınırlarını içerisinde üretilen ya da üretilme imkanı olan tüm aksamaları yerli kullanıyoruz. Son olarak Sinerji'nin ürettiği olduğu yağdanlıkları makinemizde kullanmaya başladık.

### **Sava Makine ürettiği makinelerde herhangi bir yenilik planlıyor mu?**

#### **Varol ARSLAN**

##### **Sava Makine Kurucusu**

Biz daha çok verimlilik ve üretim kapasitesini artıracak çalışmalar yapıyoruz. Piyasadaki mevcut süprem örme makinelerinin günlük örme kapasitesinin, iki katı kadar üretim yapabilecek makinemizin ar-ge ve tasarım çalışmalarını tamamlayarak TÜBİTAK'a sunduk, başvurumuzun sonucunu bekliyoruz. Ayrıca bu makinenin patent başvurusunu da yaptık. Patenti SAVA Makine'ye ait olacak.



# BÖLGESEL EŞİTSİZLİKLERİN GİDERİLMESİ, ÜLKE İÇİNDE EŞİT BÜYÜMENİN SAĞLANMASI İÇİN HER İLDE SANAYİ BÖLGESİ OLMALI

*Özellikle Marmara bölgesinde artan kontrolsüz ve düzensiz sanayileşme beraberinde göç olayını da getirmiştir. Nüfusun hızla arttığı bölge de yeni yerleşim yerlerinin kurulması kaçınılmaz olmuştur. Sanayi bölgeleri ekonomiye sağladığı katkıların yanında, düzensiz alt yapı, çarpık kentleşme, trafik sorunu ve şehrin sağlıklı gelişmesi gibi olumsuzlukları da beraberinde getirmektedir. Bölgesel eşitsizliklerin giderilmesi, ülke içinde eşit büyümenin sağlanması için her ilde sanayi bölgesinin kurulması, ülke ekonomisine, bölgenin kalkınması ve sosyal gelişimine çok yönlü katkı sağlayacaktır.*

## Van ve Kilis'te Tekstilcent Heyecanı

Van ve Kilis, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının "Cazibe Merkezlerini Destekleme Programı" çerçevesinde başlatılan Tekstilcent Projesi sayesinde, tekstilin yeni üssü olma yolunda emin adımlarla ilerlerken, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank da burasının kadın ve gençlerin istihdama katılmasında öncü rol üstleneceğini bildirdi. Bakanlıktan yapılan açıklamaya göre, yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgını öncesinde, tekstil sektöründe iş gücü maliyeti düşük bölgeleri tercih eden Avrupa ülkeleri, "hijyen" endişesiyle artık yönünü Türkiye'ye çevirdi.



## Van tekstilcent

Van'daki tekstil altyapısının oluşturulmasında, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının "Cazibe Merkezlerini Destekleme Programı" çerçevesinde başlatılan Tekstilcent Projesi önemli rol üstlendi. Tekstilcent, Bakanlık ile buraya bağlı Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı (DAKA) tarafından desteklendi. Projeye 32 fabrika binası ve sosyal tesislerle birlikte 54 bin metrekare kapalı alan inşa edildi. Yaklaşık 52 milyon lira bütçeli proje kapsamında 2 bin kişi istihdam edildi.

2017'de sonuçlanan projeyi, 2019'da başlatılan Van Tekstil ve Hazır Giyim Organize Sanayi Bölgesi (OSB) Projesi izledi. 16 milyon liralık bu projeye tekstil sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin yatırım alanı ihtiyacı karşılanacak. Proje kapsamında her biri 5 ile 10 dekar arasında değişen 70 alanın altyapısı tamamlanacak.

Gençler ve kadınların istihdamını önceli-



Mustafa Varank  
Sanayi ve Teknoloji Bakanı

yoruz diyen, Bakan Varank, şöyle devam etti: Özellikle de terörden çok çekmiş bölgelerde gençlerin ve kadınların istihdamını önceleyen projeler yürütüyoruz. Bu projeleri fikir aşamasından hayata geçinceye kadar her adımda titizlikle takip ediyoruz. Tekstilcent Projemiz bunun en güzel örneklerinden bir tanesi. Van'da sıfırdan bir tekstil kümelenmesi oluşturduk, ileri ve geri bağlantılarıyla bölge sanayisinin lokomotifini olacak bir altyapıyı kazandırdık. Biliyorsunuz imalat sanayi sektörleri arasında en fazla net ihracatı hazır giyimde yapıyoruz. 1 milyonun üzerinde emekçi, doğrudan tekstil ve hazır giyim sektöründe çalışıyor. Kadın istihdamının oranı ise yüzde 68. İşte Van Tekstilcent, hali hazırdaki rekabet gücümüzü daha da yukarı çekmemize yarayacak bir yatırım, hepsinden önemlisi de kadın ve gençlerin istihdama katılmasına öncü rol üstlenecek."



Halil İbrahim Güray  
DAKA G. Sekreteri

## 3 bin Vanlı genç istihdam ediliyor"

Projeye ilişkin değerlendirmede bulunan DAKA Genel Sekreteri Halil İbrahim Güray da Van'ın genç nüfusuyla öne çıktığını belirterek, Tekstilcent'te yüzde 60'ı

kadın olmak üzere gençlerin istihdam edildiğini bildirdi.

Güray, "Şu anda 3 bin Vanlı gencimiz istihdam ediliyor. Bu gençlerimizin ürettiği ürünler başta Avrupa olmak üzere birçok ülkeye ihraç ediliyor." dedi.

Güray, devlet tarafından oluşturulan iş imkanları sayesinde gençlerin memleketlerine doğru tersine göç başlattıklarına dikkati çekerek, büyükşehirlerle çalışmak için giden gençlerin bu iş olanaklarından dolayı memleketlerine geri döndüğünü dile getirdi.

Tekstilkent 2'nci etap altyapı çalışmalarını tamamladıklarını ve yer tahsisine başlayacaklarını aktaran Güray, "Avrupa ülkeleri, salgın sürecinde Hindistan, Bangladeş gibi ülkelerin sağlık sistemlerindeki problemlerden dolayı özellikle üretimin çoğunu Türkiye'ye ve özelde de bölgemize kaydırmış durumda." bilgisini verdi.

### 2021'e hızlı giriş yapacağız"

Teşviklerden yararlanmak için yatırımını Van'a taşıyan bir işletmenin yetkilisi de, en büyük rakiplerinin Bangladeş ve Hindistan olduğuna dikkati çekerek, "Sağlık konusunda çok fazla önlem alamadıkları için bütün siparişlerin bize kayacağını düşünüyoruz.

2021 yılına çok hızlı bir şekilde giriş yapacağız." dedi.

### Kilis Tekstilkent

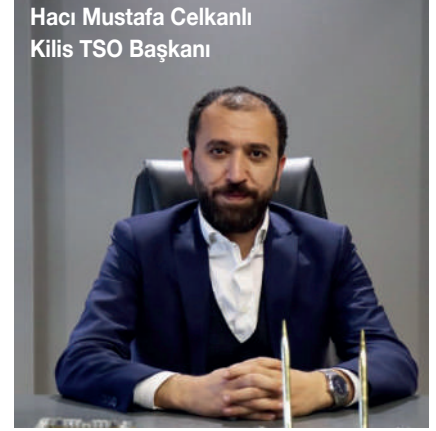
Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın Kilis'te 43 bin metrekare alan üzerinde 13,5 milyon liralık yatırımla kurulacak Tekstilkent'te yaklaşık 2 bin 500 kişinin istihdam edileceği müjdesi, kentte büyük memnuniyetle karşılandı.

İpekyolu Kalkınma Ajansı (İKA) ve Kilis Organize Sanayi Bölgesi (OSB) yönetimi arasında geçen hafta Kilis Tekstilkent ile ilgili protokol imzalanması törenine katılan Bakan Varank'ın "İpekyolu Kalkınma Ajansımızın desteğiyle 13,5 milyon liralık bir yatırımla kuracağımız Kilis Tekstilkent'te yaklaşık 2 bin 500 kişi istihdam edilecek. Her türlü altyapısı hazır toplam 43 bin metrekare alan üzerinde her biri 10 bin metrekare kapalı alandan oluşan 2 fabrika binamızı bu yıl içerisinde yatırımcılara tahsis ederek üretime başlayacağız." açıklaması, kentte sevinç oluşturdu.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda faaliyetlerini sürdüren İpekyolu Kalkınma Ajansının desteğiyle Kilis OSB'de kurulacak Tekstilkent, faaliyete geçtiğinde hem kenti tekstil alanında öne çıkaracak hem de özellikle gençlere ve kadınlara yeni istihdam alanı açmış olacak.

### Memleketimizin geleceğini değiştireceğine inanıyoruz

Kilis Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hacı Mustafa Celkanlı, Bakan Varank'ın verdiği müjdelerin Kilis için bir tarihi dö-



nüm noktası olduğunu söyledi.

Sanayileşmeye dönük atılan adımların kentin kaderini değiştireceğinin altını çizen Celkanlı, "Sayın Bakanımız hem Tekstilkent projesiyle ilgili yapılan protokolle hem de Polateli-Şahinbey Organize Sanayi Bölgesine 2021 yılında altyapı ihalesinin yapılacağı müjdesini verince Kilis'te bu çok büyük ümit aşıladı.

İşsizlik oranı yoğun olan, işe, aşa çok ihtiyacı olan insanların var olduğu bir bölgede yaşıyoruz. Sanayileşmeye dönük atılan bu adımların inşallah memleketimizin geleceğini değiştireceğine inanıyoruz. Sayın Cumhurbaşkanımızın ve Bakanımızın vermiş olduğu müjdeler memleketimiz için çok önemliydi." dedi.

Celkanlı, Tekstilkent projesinin faaliyete geçmesiyle yeni bir istihdam kapısının açılacağını belirterek, "Tekstilkent projesi, merhum Belediye Başkanı Abdi Bulut'un bir projesiydi.

Bu proje ülkemizin belirli bölgelerinden belirli tekstil markaların geleceği bir istihdam alanı haline dönüşecek. Buradaki hedefimiz 2 bin 500 kişiye iş imkanı sağlamak. Buranın parası, imkanları hazır. İKA'dan yaklaşık 11 milyon lira teşvik desteği alacağız. Geri kalan kısmını da OSB tamamlayacak, bir yıl içerisinde faaliyete geçeceğimize inanıyoruz." diye konuştu. Kentte yapılacak olan Polateli-Şahinbey OSB'nin altyapı ihalesinin de bu yıl yapılacak olmasının çok önemli bir gelişme olduğunu aktaran Celkanlı, buranın da faaliyete geçmesiyle birçok insana ekmek kapısı olacağını söyledi.







Levent Konuk  
Bilteks Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı

# SÜRDÜRÜLEBİLİR OLMAK İÇİN KALİTELİ VE KATMA DEĞERİ YÜKSEK ÜRETİM ŞART

*Yakın gelecekte çok hızlı bir şekilde gerçekleşecek olan dijitalleşmeye ve globalleşmeye işletmelerimizi hazırlamamız gerekiyor. Ayrıca üretim alt yapımızda da geri dönüşüme ve organik ürünleri işleyebilme yetisini getirmemiz çok önemli olacak.*

## Bilteks Örme ve Bilgisayar şirketini kısaca tanıyabilir miyiz?

Bilteks Örme ve Bilgisayar San Tic Ltd şirketi, 1996 yılında örme ve bilişim olmak üzere iki farklı sektörde faaliyet gösteren bir işletme olarak hizmete başladı. Başlangıçta 4 adet örme makinemiz vardı. Bunun yanında bilgisayar satış, yazılım, server ,kullanıcı destek ,network kurulum ve altyapı hizmetlerini sunuyorduk. Bu şekilde 2006 yıllarının başına kadar devam ettik. Bilişim sektöründe kullanıcıların destek ihtiyaçlarının azalması ve satışların bilgisayar marketlerinde yapılmaya başlaması bizi dönüm noktasına getirdi. Bu tarih itibarıyla tekstil sektöründe daha güçlü ve uzmanlaşarak devam etme kararı aldık.

İlk kuruluşumuzda havlu ve kadife kumaşların üretimini yapıyorduk ve bu konuda uzunca bir süre uzmanlaştık. 2006'dan sonra farklı makine yatırımları yaparak farklı kumaşları da üretimeye başladık. (Jakarlı kumaşlar, süprem, interlok gibi). Havlu ve kadifenin kendi içindeki tüm gruplarını (jakarlı havlu,polar,

vanize, ters vanize , likralı, fitilli, ringelli havlu) kısaca tüylü kumaşların hepsinin üretiminde büyüterek devam ettik. Farklı gruplar da üretim yapmamıza rağmen Bilteks deyince akla ilk olarak havlu ve kadife kumaş gelmektedir, bu konuda yılların verdiği uzmanlaşma, kendiliğinden bizi bir marka yaptı. Bu oluşumu memnuniyetle karşılıyoruz, ancak diğer gruplarda üretim yaptığımızın da farkındalığının artması için çalışmaktayız.

Bilteks sadece kendi işletmesindeki makine parkuruyla sınırlı kalmaksızın aldığı tüm siparişleri, doğru kanallarda fason olarak ta yaptırıp müşterilerine boyalı kumaş olarak servis vermektedir. Nihayetinde ağırlıklı olarak kumaş satışı, kısmen fason üretimi, dönemsel olarakta ihracat yapan bir işletmedir. Günümüzde eski usul üretimden, profesyonel üretime bir geçişin olduğunu gözlemliyoruz. Bu yıl salgın olmasa örmede birçok sertifikasyon talep edilecekti. Geçmiş yıllarda müşteri bizden istediği kumaşın sadece kalitesine bakardı, nerede nasıl üretilmiş pek ilgilenmezdi. Bugün ise nihai müşterilerimiz, kumaşın hangi ortamlarda,

kimler tarafından, hangi sosyal şartlara üretildiğinden de ilgileniyor. Yani iş güvenliğinden başlayarak bir takım sosyal standartlara uyum sağlamak gerekiyor. Bu şartlara uyum sağlamayan işletmelerin gelecekte faaliyetlerinde düşüş olacağını düşünüyoruz. Son on yılımızı Başakşehir de ki işletmemizde geçirdik, ancak mevcut yerimiz söz konusu standartlara uyum sağlama noktasında fiziki olarak yetersiz kaldığı için, 2020 itibarıyla Kırcaç'ta daha yüksek standartlarda ve gelişerek hizmet vermeye başladık.

## Biliyoruz ki örme sektöründe birçok firma var. Bilteks Örme'yi diğerlerinden ayıran bir yönü var mı?

İşletmeler performansla, karlılığa ve bir işin üretilebilirliğine göre kendini sınıflayabilirler. Bilteks alışılmışın dışında karlılık ve performansın ötesinde, üretilebilirliğe daha önem vermektedir. Değişik bir şey varsa biz bunu üretim yelpazemize katmak için maksimum gayreti gösteririz. Değişik şey nedir? Şöyle ifade edeyim yeterince karlı olmayan ya da düşük performanslı olduğu için genel olarak üretil-

mek istenmeyen, fakat farklı olan kumaş bizim için değişiktir. Bu tip kumaşları üretmek bizim bilgi birikimimize yeni bir şeyler katar. Bu tip tecrübeler bizim için çok değerlidir. Biz gelişmeyi, yeniliği seviyoruz ve bize yeni vizyonlar katacağına ve fırsatlar doğuracağına inanıyoruz.

Ar-ge noktasında gelen her numuneyi yapar, bunun her maliyetine de katlarız. Siparişe döner ya da dönmez, para kazandırır ya da kazandırmaz ama kesin olan bir şey var ki o da bizlere tecrübeler katar. Bu yüzden farklı olduğumuzu düşünüyorum. Zaten her işletme farklı olmak zorundadır, işletmeleri ayakta tutan farklılıklarıdır.

**Bir işletmeyi sürdürülebilir kılan en önemli faktörlerden birisi şüphesiz insan faktörüdür. Üzülerek ifade etmek gerekir ki sektörümüzde çı-  
rak ve usta yetişmiyor. Sizce bunun sebebi nedir?**

Burada en etkili faktörün eğitim ve çalışma saatleri olduğunu düşünüyorum. Geçmişte 17-18 yaşındaki gençlerin bir yerden başlayıp sebat ederek bir meslek sahibi olma hayalleri vardı. Günümüzde ise 20'li yaşlara gelmiş, belli bir bölümden mezun olmuş kişiler öncelikle kendi mezun olduğu alanda çalışmak istiyor, geçmişte olduğu gibi çıraklıktan yetişme kültürü de azaldı. Bununla birlikte sektörümüze destek verecek yeterlilikte ve miktarda ara eleman yetiştirebilecek meslek okulları ve yüksek okullar yeterli gelmemektedir. Bunun yanında 7 gün 24 saat vardiya sistemi ile çalışmak zorunda olduğumuz için gençlerimize bu meslek ağır gelmeye başladı. Bu nedenle sektörümüze yeni eleman katılımı azaldı. Her ne kadar gelir seviyelerini yüksek tutmaya çalışsak bile, kendilerine ve ailelerine zaman ayırmayı tercih etmektedirler. Neticice itibarıyla sektörümüzün tercih edilebilirliği düştü.

**Peki bu konuyla ilgili işletmeniz nasıl bir yol izliyor?**

Her ne kadar çok kontrolümüz altında bir

yol haritasına sahip olmasak ta, işletmemize yapılan iş başvurularında, genç ve bu işe istekli olan arkadaşları tercih edip, mesleki gelişimlerine de destek olacak şekilde kendi bünyemizde yetiştiriyoruz.

**İyi bir usta eşittir iyi bir işletmeci midir? Bu konuda söylemek istedikleriniz.**

Kendimden örnek vereyim. Ben İTÜ Yüksek İşletme mühendisiyim. Tekstile ilk başladığımız 1996 yıllarında, üretim kısmına çok hakim değildim ancak planlama ve işletmeyi biliyordum. Bana sipariş geldiğinde, "makinalarım şu tarihte müsait bir gün önce ipinizi gönderin, şu tarihte de kumaşınızı teslim ederim" dediğimde garip karşılanıyordu, çünkü bu durum alışılmadık dışında bir olaydı. O dönemde genel işleyiş, bir sipariş geldiğinde planlamanın ötesinde "ipliği gönder bir ara bağlarız." şeklindeydi. Aslında planlamayı doğru yapıp, işi organize etmek yönetime de yansıyor. Çalakaşım iş yaparak bir noktaya kadar yol alınabiliyor. İş bilmenin avantajları da mutlaka var, ama uzun vadede planlama ve maliyetleri doğru analiz etmek işletmeyi daha stabil yönetebilmeyi sağlıyor. Genelleme yapmamakta bereber mesleki bilgisi çok iyi hatta belli dönemlerde de iyi işler yapıp, para kazanmış meslektaşlarımızın günün sonunda işletme iç maliyetlerini olması gerektiği gibi hesaplayamadıkları için zor durumda kaldıklarına bir çoğumuz şahit olduk. Bütçemizi, ön maliyetlerimizi ve gerçekleşen maliyetlerimizi iyi analiz etmemiz önümüzü daha iyi görmemizi sağlayacaktır. Dolaylı yoldan bakılırsa sektörümüzdeki firmaların her birinin iç maliyetleri farklı olmakla birlikte hesaplanır ve ölçülebilir olduğunda, doğru fiyatlarla iş yapabilir olacağımızdan sektörümüz daha katma değerli ve rekabet edebilir hale geleceğini düşünüyorum. Dolayısıyla yaptığımız işin hem teknik boyuta hem de işletme boyutuna hakim olmamız gerekiyor. Eksikliğini duyduğumuz alanlarda profesyonel destek almamızı faydalı olacağını düşünüyorum.

**Tekstil Sektörünün Türkiye ekonomisindeki yeri ile ilgili neler söylemek istersiniz?**

Yoğun nitelikli ve niteliksiz iş gücünü taşıyan, Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden birisi olduğunu düşünüyorum. Pamuktan hazır giyime kadar olan süreçte özellikle Marmara bölgesinde, örme, boyahane, konfeksiyon dallarında ciddi bir istihdam oluşturuyor. Bu istihdam kapasitesiyle Türkiye milli gelirine doğrudan ve dolaylı yoldan bulunduğu katkıların kıymetli olduğuna ve sektörümüzün daha fazla ve efektif teşviklerle desteklenmesinin, hem hane halkının refah düzeyinin artırılmasında, hem de yeni iş alanları yaratabilmesi için gerekli olduğunu fikrindeyim.

**Yuvarlak Örme için Tekstil'in en önemli kademelerinden birisidir diyebilir miyiz? Eğer böyleyse Örmeciler olarak bu gücün farkında mıyız?**

Serbest ticaret sistemin içerisinde kendimizle ve birbirimizle agrasif bir rekabet içerisindeyiz. Tekstil sektörünün içinde olan ve örme dışındaki bir çok alanda iş kapmak değil iş yapmak adına sürekli birbirleriyle iletişim halindedir.

Bizler bu birlikteliği sağlayamıyoruz. Nedeni, biz örmecilerin bölünerek büyümesine bağlıyorum. Yani bir işletmeden ayrılan usta kendine örme işi kuruyor, o belli bir kapasiteye ulaştıktan sonra, onun yanındaki usta kendine bir iş kuruyor. Durum böyle olunca da kendi içimizde birbirimizle rekabet eder hale geliyoruz. Bu da bizi değersizleştiriyor.

Ancak geldiğimiz noktada gerek yurt içi gerekse yurt dışı müşterilerimiz örmeye de belli kalite ve standartları ister hale geldiler. Bu standartlara uymayan işletmeler gelecekte üretim yapamaz hale gelecekler. Bunlara uyum sağlamak ise belli maliyetleri beraberinde getiriyor, fakat standartlara ve sertifikasyon sistemine ayak uydurdukça örmecilerin de de erinin anlaşılacağı ve daha güçlü olacağına inanıyorum.



## Örmenin dünü bugünü ve geleceği için neler söylemek istersiniz?

1996 yılı ve sonrası için değerlendirme yaparsak; dünü çok kolaydı, bu kolaylık tüm sektörler için geçerliydi. Örmeyi kurarken biz bir fizibilite çalışması yaptık ve bu işe başladık, ancak o dönemde şimdi ki gibi arz fazlası yoktu, örme makinanın olması belirli bir kazancı elde etmeniz için yeterli bir sebepti. Dolayısıyla makinesi olan herkes kazandı. Bugünün şartları yaptığınız işte uzmanlaşmış olmanızı ve belli kriterleri sağlamanızı gerektiriyor. Önceki dönemlerde her kumaş her yerde yapılıyordu, kısmen günümüzde de böyle ama belli bir grupta uzmanlaşarak isim yapmış firmaların daha verimli işler yaptığını şahit oluyoruz. Gelecekte ise daha teknolojik makine ve ekipmanlarla, katma değeri daha yüksek ürünleri daha az insan gücüyle yapmamız gerekecek.

Orta ve uzun vadede basic kumaşlar artık Marmara Bölgesi'nden Anadolu'ya hatta oradan da 3.dünya ülkelerine kaçacak. Biz buraya nasıl geldik? Avrupa ülkelerinden makine satın alıyor, nitelik ve niceliğine bakılmaksızın kumaş üretilip satılıyordu. Artık biraz daha ileri gitti. Avrupa fantezi ve özellikli katma değeri yüksek kumaşlar haricinde pek üretim yapmıyor. Biz de bu seviyelere ulaşım daha kaliteli ve daha teknolojik kumaşları örmeye başladık. Gelecekte de sürdürülebilir olmamız için bu şart. İşletmelerimizi daha teknolojik hale getirip, belli alanlarda uzmanlaşmamız gerekiyor. Bunlara bağlı olarak artan teknolojinin getirdiği avantajlarla iş gücü ihtiyacımız da azalmış olacak.

## Değişen ve gelişen dünyada işletmeler inovasyon ve Ar-ge'ye ciddi bütçeler ayırmaktadır? Bu konudaki görüşleriniz?

Yıllardır işletmemiz bünyesinde, yurt içi ve yurt dışında gerek fiziksel olarak gerekse internet aracılığıyla dolaşarak tekstil ve kumaş alanında yeni ne var? Sorusuna cevap arıyoruz. Ya da bir ürün daha uygun fiyata nasıl üretebiliriz diye

hep bir araştırma içinde oluyoruz. Bu arayış sadece kumaş özelinde kalmıyor, makinede de devam ediyor. Bu araştırma bizi makine mükemmelliği almamıza kadar getirdi. İhtiyaçlarımızı iyi tanımlamak ve teknik ayrıntıları anlaşılır şekilde ifade edebilmenin bize faydası olduğu kadar meslektaşlarımıza da faydası olacağı düşüncesiyle Hanma örme makinelerinin mükemmelliğini devam ettirmekteyiz. Hala farklı ne makineler var, farklı ne tip kumaşlar üretebiliriz, daha uygun fiyata nasıl ulaşabiliriz diye araştırmalara devam ediyoruz. Ya iplikle oynuyoruz ya makineyle oynuyoruz, farklı farklı kumaşları üretiliyoruz, deniyoruz. Kartela bazlı değişik ürünleri de müşterilerimize sunuyoruz. Ar-ge maliyetlerimizi de müşteriye yansıtmadan kendi içimizde çözüyoruz. Bunları müşteriye sunup geri dönüş bekliyoruz.

## Bilteks'in gelecek vizyonu nedir?

Bilteks hem işletmesine hem personele yatırım yaparak daha iyi koşullarda üretim yapmayı hedefliyor. Her bir çalışmamız bizim için değerlidir. Onların çalışma ortamlarının ve sosyal haklarının düzeltilmesinin, üretimde kaliteyi de beraberinde getireceğini düşünüyor ve bunun yansımalarını da görüyoruz. Bunların dışında makine parkurumuzu artırmayı hedefliyoruz ancak bu artırımı hazır makineyi alıp işletmemize koymanın ötesinde, makine üreticilerinin tecrübesini kendi tecrübelerimizle harmanlayarak, teknik ayrıntılarla yapılmış ve katma değeri yüksek üretim kapasitesine sahip makineler olmasına önem veriyoruz. Gelecekte yüksek teknolojiyle ve ürettiğimiz farklı kumaşlarla müşterilerimizin yeni pazarlar açmasına destek vermek istiyoruz

## Tekstil'de ülke olarak, Dünya'nın en önemli tedarikçilerinden biri konumundayız. Sizce bu konuda yeterli markamız var mı? Sizlerin gelecekte marka olma hayali var mı?

Ben var olduğunu düşünüyorum. Çok acımasız davranarak küçümsemek

gerekiyor. Çünkü marka dediğimiz kavram, dünden bugüne veya bugünden yarına oluşabilecek kadar kolay değildir. Ciddi maliyetler, emek, sabır ve her şeyden önemlisi zaman istiyor. Mevcut markalarımızı, yer yer Avrupa'da ve uzak doğuda, yani dünyanın birçok yerinde görebilir duruma geldik. Kendi içinde oluşmuş bir markayı yurt dışına pazarlayabilirsin, bunun değerini de yatırım yaparak artırabilirsin. Bu bir süreçtir bu sürecin işlediğini düşünüyorum. Bir İtalyan ya da Fransız markası modanın ve yüzyılların getirdiği bir süreçtir. Biz daha bu yolun çok daha başındayız. Bizim markalarımızda zamanla kendisini ispatlayıp hedef kitesine ulaşacaktır.

Biz de Bilteks olarak her ne kadar kumaşta marka olmak konfeksiyon nihayi ürünü kadar kolay olmasa da, uzmanlaşarak ve fark yaratarak ismimizin daha hatırlanabilir olmasını sağlamayı hedefliyoruz.

## Yurt dışındaki işletmelerle Türkiye'deki işletmeleri nasıl kıyaslayabiliriz?

Bu kıyaslamayı Avrupa ve Uzak Doğu olarak bölgesel yapmak gerekir. Avrupa ve Uzak Doğu işletmeleri çok farklı yapıya sahipler. Uzak Doğu'da hacim olarak büyük işletmeler var. Örneğin her katında ayrı tür kumaş (Jakar, süprem, interlok) üreten ve yüksek miktarda makine sayısına sahipler. Dolayısıyla bir tren gibi kalkışı yavaş, performansı yüksek, durup kalkması ağır olan ama üretim miktarları büyük olduğu için maliyetlerini en alt seviye düşürebilen işletmeler. Bu da fiyattan dolayı bu tip işletmelere yüksek rekabet gücü veriyor. Avrupa da daha teknolojik, yenilik, kaliteye önem verilen ve yüksek katma değere sahip kumaş üretiliyor ve bununla rekabet gücünü artırıyor.

Biz Türkiye ise Avrupa ve Uzak Doğu'nun tam ortasındayız. Hızlı hareket edebilen ve değişikliklere kolayca adapte olan işletmeleriz. Yeri geldiğinde yüksek tonajlarda yeri geldiğinde yüksek kaliteli üretim yapabiliyoruz. Ayrıca Avrupa pa-



***Avrupa fantezi ve özellikli katma değeri yüksek kumaşlar haricinde pek üretim yapmıyor. Biz de bu seviyelere ulaşıp daha kaliteli ve daha teknolojik kumaşları örmeye başladık. Gelecekte de sürdürülebilir olmamız için bu şart.***

zarına yakın olmamızda bize ekstra bir rekabet gücü katıyor. Uzak doğu yaptığını ürünleri satıyor, Avrupa ise daha spesifik üretim yapısına sahip. Biz ise müşterinin istediği kaliteyi istenen miktarda ve hızda yapabilme altyapısını oturtmuş çevik işletmelere sahibiz isteneni yapıyoruz. Bu yönde de gelişmeye devam ediyoruz. Fiyatla rekabet etmek yerine kaliteyi daha ön plana çıkardığımız zamanlar da daha kazançlı ve rekabetçi olabiliriz.

### **Katılım sağladığınız yurt içi ve yurt dışı fuarları ile ilgili değerlendirmeleriniz nelerdir?**

Yurt dışı fuarlarının geleneksel olmasının getirdiği bir tanınmışlıkları var. Bu sene salgın sebebiyle sekteye uğramış olsa da fuarcılık, Türkiye'de her geçen gün, gelişen teknoloji ve internet kullanımına artmasına rağmen büyümeye devam ediyor. Düzenlenen fuarlara, özellikle Orta Doğu'dan iyi bir katılımın olduğunu ama ziyaretçi katılımlarının yeterli sayıya henüz ulaşmadığını söyleyebiliriz. 10-15 sene sonra daha oturmuş ve gelenekselleşmiş fuarlarımız olacaktır diye tahmin ediyorum.

### **Örsad'ın bir fuar düzenlemesi hakkındaki görüşleriniz nelerdir?**

Örsad'ın üyeleri kendi içinde kardeş firmalar gibi görünse de aslında hep bir rekabet içindeler. Yurt dışındaki fuarlara katılan sayılı firmalar bile kendi arasında

müşteri endişesi taşıyor. Sadece örme-ciler olarak değil de tüm kumaş satıcılarına açık katılımlı bir fuar olursa başarılı olabilir.

### **Sıkıntılı bir 2020 yılını geride bıraktık. Kısaca değerlendirebilir misiniz?**

Bence tanımsız bir yıld. Gerçekten hiç beklenmeyen olaylar üst üste geldi. Doğal afetler, yangınlar tahmin edilemezdi ama, hiç kimse bir virüsün dünyayı bu kadar etkileyeceğini beklemiyordu. Çin'de ilk virüs çıktığında, oradaki işlerin bize geleceğini düşündürdü, aslında insanların günümüzdeki dolaşım hızını gözönünde bulundurmadığımızdan, o virüsün bizlere geleceğini hayal bile edemedik. 1996'dan bu yana birçok kriz yönettik, ama bu kadar belirsizlik altında karar verdiğimiz bir dönem olmadı. Bu kadar olumsuzlukların yanında karşımıza iyi fırsatlarda çıkardığı oldu. Yine de bu yılın yaşanmamasını isterdim. Bir an önce eski normallere dönerek dostluk ve sevgiyle birbirimize sarıldığımız günlere dönmeyi sabırsızlıkla bekliyorum.

### **Türkiye'yi ve Tekstil sektörünü nasıl etkileyecektir?**

Geride bıraktığımız 2020 yılının nasıl geçtiğini anlamadığımız gibi, neler ol-

duğunu anlamakta güçlük çekeceğimiz değişiklikler bizleri bekliyor. Bir şeyleri planlayıp ileriye görerek rahatlamak var yapımda ama 2020'de bunu yapamadık. Yine de bir öngöründe bulunursam çokta uzak olmayan bir gelecekte yapay zekanın insan zekasını geçtiğini, bu nedenle insanların yapay zeka ile isteyerek yada istemeyerek bütünleşeceğini göreceğiz.

Bununla beraber hayatımızın uzayacağını, fakat nüfus artış oranının düşeceğini göreceğiz. Dijitalleşmenin getirdiği değişikliklerle millet ve ülkelerden bağımsız yeni bir para birimi çıkacağı ve bilinen ekonomi kuramlarını değiştireceğini düşünüyorum.

Kendi sektörümüze bakarsak şimdiden de hissettiğimiz gibi online pazarlar daha da büyüyecek, eskiden bildiğimiz müşteri ilişkilerindeki insan faktörü yerine dijital ortamdaki kriterler daha önemli olmaya başlayacak.

Moda da lüks seviyeler azda olsa devam etse bile 20-35 yaş kuşağının çalışma ve yaşam alışkanlıklarındaki değişimlerin dolayısı daha gündelik rahat ve doğal bir çizgiye doğru gidecek. Dolayısıyla geridönüşüm ve doğallık bizim hammaddelerimizde yansiyacak ve pazarın zorlamasıyla recycle ve organik ürünleri daha yoğun kullanmamız gerekecek.

Yeni sistem oturana kadar recycle ve organik iplik ve ürünlerde arz yetersizliği olacak dolayısıyla maliyetlerde ciddi artışlar olacak. Üretim miktarlarındaki düşüşler olmakla birlikte maliyet artışlarından dolayı karlılık oranlarında da artışlar olacak.

Yakın gelecekte çok hızlı bir şekilde olacak olan dijitalleşmeye ve globalleşmeye işletmelerimizi hazırlamamız gerekiyor. Ayrıca üretim alt yapımda da geri dönüşüme ve organik ürünleri işleyebilme yetisini getirmemiz çok önemli olacak. Türkiye ve sektörümüze kolay olmasa da genç nüfusumuzunda getirdiği avantajla, yeni düzene çabuk adapte olacağımız kazançlı ve huzurlu bir gelecek diliyorum.



# Alışkanlıkları Değiştiriyoruz

*Yuvarlak Örgü  
Makinaları Yağı*



Yüksek performans katkı maddeleri ile geliştirilmiş Armoni günümüzün teknolojilerinden istifade edilerek üretilen en yüksek performanstaki hammaddelerle günümüzün gereksinimleri doğrultusunda daha yüksek örme hızına ayak uyduran bugünün en yenisidir.

Örme sektöründe deneyimi olan siz değerli üreticiler sentetik bazlı yağların birçok sorunu ortaya çıkardığını bilirsiniz; makinanın boya tabakasına ya da plastik parçalarına, güç kablolarının kaplayıcılarına, kontrol sistemlerine zarar verebilir, iğne ve platin korozyonuna neden olabilir.

İpliklerin, özellikle elastin elyafı hasarı,

uzun süre sürekli olarak raporlanmıştır. Bu sebeple Corfin Lubrication ar-ge bilim insanları, Armoni serisinin üretiminde, yeni bir iğne ve platin yağı serisi geliştirmiş olup, yaygın olarak kullanılan makina, boya ve plastikler ile uyumlu, özel PurePlus teknolojisi ile doğalgazı sıvıya dönüştürerek üretilen kompleks baz yağlarını tercih etmiştir.

Yuvarlak Örgü Makinaları Yağı, PurePlus teknolojisi ile üretilen kompleks baz yağlardan ve yüksek performanslı katkı maddeleriyle formüle edilmiştir.

Makinenizin öngörülen ömrünü garanti edeceği gibi onarım ve yedek parça (özellikle iğne) masraflarınızı minimuma

indirir, uzun yağlama periyotları sağlayarak ekonomi sağlar.

Üstün yıkanabilirliği sayesinde kumaş üzerinden rahatça temizlenir. Son yıllarda örgü makinelerinin artan tur sayıları karşısında, iğne hareketi çok kısa mesafe ve sürede tamamlanmaktadır.

Bu nedenle uygun yağ seçiminin yapılmaması, artan sürtünme ve aşınma ile iğne platinlerin kırılmasına, makinede yüksek sıcaklıklara kadar ısınarak aşınmalara yol açmaktadır.

Örgü makinelerinde seçilen yağın yüksek kaliteye sahip olması artık ihtiyaç haline gelmiştir.

## Özellikler

- Yüksek ıslatma kabiliyetinden dolayı sürüldüğü kısımlarda çok çabuk yayılıp, makinedeki yağlama işlevini kısa sürede yerine getirir.
- Makinedeki titreşim ve gürültüyü minimum değere indirir.
- Örme ekipmanlarında aşınmaya karşı iyi koruma ve uzun servis süresinden dolayı bakımı azaltır.
- Özel baz yağları ve katkı maddeleri sayesinde elektronik kontrol sistemleriyle, elastan liflerle, sızdırmazlık elemanlarıyla ve plastikler ile uyumludur.
- İğne kanallarını sürekli temiz tutar, reçineleşmez.
- Yağlama kabiliyeti yüksek ve ömrü uzundur.
- İğne platinlerin kullanım süresini uzatır.
- Makinede sürtünmeden dolayı oluşacak ısıyı düşürür, parça sıcaklığını minimumda tutar.
- Örgü makinelerinin otomatik yağlama sistemlerine uygundur.
- Alışılmış yıkama şekilleri ile yüksek yıkanabilirlik sağlar.





# MASKE VE KORUYUCU GİYSİDE AB EN ÖNEMLİ HEDEF PAZAR



İTHİB tarafından hazırlanan AB'nin Koronavirüs Salgını Boyunca Medikal Ürünler İthalatı isimli rapora göre AB'nin medikal ürün ithalatı 2020 yılı başından beri artış eğilimi gösterirken nisan ayında yüzde 26,3, mayıs ayında ise yüzde 28,9 yükseldi. AB'nin en büyük tedarikçisi konumundaki Çin, AB'nin Birlik dışından gerçekleştirdiği medikal malzeme ithalatından yüzde 28,2 pay alırken Türkiye, yüzde 1,1 oranında pay ile AB'nin en büyük 11. medikal malzeme tedarikçisi konumunda bulunuyor. 2020 yılı ocak-mayıs döneminde AB'nin Türkiye'den medikal malzeme tedariki değer bazında yüzde 52,8 oranında artarak 734 milyon Euro değerinde gerçekleşti. AB, Türkiye'den 264 milyon Euro değerinde koruyucu kıyafet aldı. AB'nin medikal ürün ithalatında en dikkat çekici artış koruyucu kıyafet ithalatında gerçekleşti. AB'nin mart ayında yüzde 7 artan koruyucu kıyafet ithalatı, nisanda yüzde 143,2, mayısta yüzde 209,7 oranında yükseldi. Bu dönemde, AB'nin Çin'den miktar bazında medikal malzeme tedariki yüzde 7,9 artarak 900 bin tona ulaşırken Türkiye'den miktar bazında medikal malzeme tedariki yüzde 21,8 oranında artarak 124 bin tona çıktı. AB'nin ocak-mayıs döneminde cerrahi maske ithalatı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 864,4 oranında artarak 12,5 milyar Euro değerinde gerçekleşti. AB'nin Türkiye'den cerrahi maske ithalatı

ise değer bazında yüzde 319,2 oranında artarak 84 milyon Euro değerinde oldu. Türkiye, AB'nin en büyük dördüncü cerrahi maske tedarikçisi konumuna geldi. AB'nin Türkiye'den koruyucu giysi ithalatı ise değer bazında yüzde 1589,2 oranında artarak 76 milyon Euro değerinde gerçekleşti. Türkiye, AB'nin en büyük ikinci koruyucu giysi tedarikçisi konumuna geldi.

## İTHAL TALEBİ ARTMASI BEKLENEN ÜRÜNLER

Ticaret Bakanlığı, müşavirliklerden gelen bilgiler doğrultusunda yurt dışı pazarlarda ithal talebi artabilecek ürünlere ilişkin bir çalışmayı internet sitesinde yayınladı. Bu bilgiler doğrultusunda tekstil ve hazır giyim sektörünün yönelebileceği bazı hedef pazarlar ve ithal talebinin artması beklenen ürün grupları aşağıdaki gibi belirlendi.

Almanya	Örme ve örülmemiş giyim eşyası, ayakkabı
Arjantin	Örme veya kroşe hazır eşyalar, tek kullanımlık bere ve boneler
Azerbaycan	Vulkanize kauçuktan her türlü giyim eşyası aksesuarı
Bahreyn	Kadın ve kız çocuk giyim
Brezilya	Dokumaya elverişli sentetik ve suni liflerden eşyalar, dokunmamış mensucattan giyim eşyası, yağmurluk, kaban, kadın-erkek-çocuk giyim eşyası, şapka
Çekya	Hazır giyim, ayakkabı, ev tekstili
Danimarka	Hazır giyim, çanta, ayakkabı
Finlandiya	Saraciye eşyası, çanta, iplik, dokunmamış mensucat, rüzgarlık, manto, kaban, kadın-erkek-çocuk hazır giyim, çorap, ayakkabı
Fransa	Keçe ve dokunmamış mensucattan hazır giyim
İngiltere	Örme ve örülmemiş giyim eşyası
İspanya	Vulkanize kauçuktan her türlü giyim eşyası aksesuarı ve diğer hazır giyim eşyaları
İsrail	Örme giyim eşyası
İsviçre	Hazır giyim ve iç giyim eşyası
İtalya	Çanta, örme ya da kroşe hazır giyim, ayakkabı
Japonya	Yatak çarşafı, masa örtüleri
Kırgızistan	Özel dokunmuş kumaşlar, kumaşlar, ayakkabı, hazır giyim
Kosova	Yatak çarşafı
Litvanya	Örme mensucat
Macaristan	Hazır giyim ve iç giyim
Moldova	Dokunmamış mensucat
Norveç	Örme ve örülmemiş giyim eşyası
Romanya	Yatak çarşafı
Tunus	Pamuktan dokunmuş mensucat
Uruguay	Dokunmamış mensucat

Türk Tekstil Makine ve Yan Sanayi Üreticilerimize  
Göstermiş Oldukları İlgı ve Vermiş Oldukları  
Desteklerden Dolayı Teşekkür Ederiz.

**%100 YERLİ KATILIM, %90 MİLLİ ÜRETİMLER**



ORGANİZATÖR

Halkalı Merkez Mah. Posta  
Sokak No:2 Cadde 24 Plaza  
Kat:7 Daire: 81  
Küçükçekmece- İSTANBUL



Telefon: 0212 515 0521  
Gsm: 0544 928 7259  
egetmf@izgifuarcilik.com.tr  
www.izgifuarcilik.com.tr

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR



SPONSORLAR

Alindair



FUAR ALANI BİLGİLERİ

DKM-Denizli Büyükşehir Belediyesi Kongre ve  
Kültür Merkezi EGS Park Fuar alanı  
İzmir – Denizli Karayolu 4. Km. Sinpaş Arkası – DENİZLİ

ZİYARET SAATLERİ

Hafta İçi: 10.00 – 19.00 arası  
Hafta Sonu: 09.30 – 18.00 arası

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB- TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR



# TÜRKİYE'DE PAMUK STRATEJİK ÜRÜN OLMALI



Pamukta yaşanan sorunların çözümü için Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a sunulan ve 7 talep içeren rapor, ticaret borsası başkanları, sanayi odası başkanları ve temsilcileri, ihracat birliklerinin başkan ve temsilcileri, Ulusal Pamuk Konseyi Başkanı ve Türkiye Tekstil Sanayi Meclis Başkanı'nın katıldığı geniş bir platformda değerlendirildi.

Video konferans olarak gerçekleşen toplantıda, taraflar Türkiye'de pamuğun stratejik bir ürün olarak kabul edilmesi ve üretimi, kalitesi ve verimliliğinin artırılması için bir yol haritasının oluşturularak hassasiyetle izlenmesi gerektiğini vurguladılar.

Pamuk sektörüne ilişkin güncel gelişmelerin ele alındığı toplantıda, Cumhurbaşkanı'na ve Tarım Bakanlığı'na sunulan raporda yer alan, "ithalatın durdurulması ya da sınırlandırılması" yönündeki talebin ise, her bakımdan yanlış bir talep olduğu yönünde fikir birliği oluştu. Toplantıda, ithalata getirilecek kısıtlamaların pamukta hiçbir sorunu çözmeyeceği gibi, milyarlarca dolarlık tekstil ve hazır giyim ihracatını da engelleyeceğine dikkat çekildi. Taraflar, sorunların

çözümü için birlikte hareket edilmesi ve ortak açıklama yapılması konusunda da anlaştı.

DÜNYA Gazetesi yöneticisi Hakan Güldağ'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen video konferansta özetle şu görüşler dile getirildi:



## 80 kuruş olan prim desteği 1,1 liraya yükseldi

Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, pamuk prim desteğini açıkladı. Pakdemirli, şunları söyledi: "Pamuk üretiminde dünyada 6'ncı, verimde 3'üncüyüz. Kütlü pamuk verimi, dekarda yüzde 40 artarak 500 kilograma ulaştı. Bildiğiniz gibi pamukta prim desteği kilogram başına 80 kuruştur. Üreticilerimizden gelen talepler ve yaptığımız analizler sonucu kütlü pamuk primini yüzde 37,5 artırarak kilogram başına 1,1 liraya çıkardık. Ayrıca pamuk

üreticilerine, mazot ve gübre desteğiyle birlikte kilogram başına 1,23 lira destek ödeyeceğiz. Hayırlı uğurlu olsun. Mazot ve gübre destekleriyle prim destekleri içinde en yüksek destek tutarını pamuk çiftçisine ödüyoruz."



## Destekleme primi bir sezon önce belli olsun

Pamuğun stratejik bir ürün olduğunu vurgulayan TOBB Türkiye Tekstil Meclisi Başkanı Adil Sani Konukoğlu, pamuk ithalatının kısıtlanmasının doğru olmayacağını belirterek, "Sanayicinin toplam ihtiyacı 1.6 milyon ton civarında. Üretim ortalama 700-750 bin civarında olduğu söyleniyor. Üretim, tüketimi karşılamıyor. Pamukta esas konu devlet desteklerinin erken açıklanmasıdır. Bir sonraki sezonun destekleme primi, ekimden önce bu sezonda açıklanmalı. Pamukta hasat başlamış, çiftçilere mal girmiş ama destekleme primi açıklanmamış olabilir. Bu koşullarda pamuk üretmemiz nasıl beklenir? Kesinlikle ekim ayından önce açıklanmalı. Pamukta bugünden 2021 sezonunun fiyatı, destek primi önceden belli olmalı.

Çiftçi de desteklere baksın, pamuk mu ekliyor, buğday mı ekliyor karar versin. Çiftçiyi kendi başına bırakıyoruz. Pamuk ekliyor, zarar ediyor. Sonraki yıl bakıyor buğday kârlı, herkes buğdaya dönüyor. Üretimi desteklemek için pamuk stratejisi belirlenmeli. Lisanslı depoculuk gibi konuları da destekliyoruz. Ama ithalatın

kısıtlanması gibi yaklaşımlara kesinlikle karşıyız. Doğru değil. 25 milyar dolar ihracatı olan tekstilin önüne engel koymuş oluruz.

Gelin hep birlikte yetkilileri ikna etmeye çalışalım. Bir sonraki sezonun fiyatlarının şimdiden açıklanmasının yolunu arayalım. Ayrıca pamuğun ucuz olması bizim işimize gelen bir durum değil. Pamuk ucuz olunca fiyatlarımız da etkileniyor. Cumhurbaşkanı'na iletilen taleplerde yer verilen 60-70 bin ton pamuğun devretmesinin sebebi iplikçi değil. Salgın döneminde iplik iplikçinin elinde kaldı. Sorunlar tek taraflı değil. Hepimiz toplanalım. Gerçekler üzerinden birlikte hareket edelim. Meseleyi doğru ortaya koyup, bütün müracaatlarımızı birlikte yapalım. Pamuğun ekiminden, çırçırılmasına kadar neler yapılması gerektiği, işimizi nasıl iyileştireceğimiz konusunda hep birlikte çalışalım" çağrısında bulundu.



Ahmet Öksüz

### İthalat durdurulmalı talebi tehlikeli

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, "Pamuğu sadece bir tarım ürünü olarak görmek yanlış. Pamuk aynı zamanda sanayinin hammaddesidir. Daha fazla üretilmesi bizim içinde önemli. Sanayici olarak öncelikle yerli pamuk kullanıyoruz.

Türkiye'nin tarım ülkesi olduğu yıllarda pamuk bizim ihracat ürünüydü. Şimdi işler değişti. Artık ürettiğimiz pamuk yerli sanayicinin bile ihtiyacını karşılamıyor. Bu da iyi bir şeydir. Gelişmemizin göstergesi. Şimdi daha fazla üretmek için çalışmamız gerek.

Bu yıl hesaplanan üretim miktarı olan 550 bin ton pamuğun karşılığı 1 milyar dolar. Yani Türkiye'nin 1 milyar dolarlık pamuk

hasılatı var. Ama bugün Türkiye'nin sadece 25 milyar doları hazır giyim olmak üzere, toplam 65 milyar dolarlık tekstilden ürettiği bir ciro var.

Bu çerçevede, "ithalat durdurulmalı" talebi çok tehlikeli. Cumhurbaşkanı'na pamuk üreticilerinin sunduğu raporda güzel, doğru birçok talep de var ama öyle bir madde yazıyorsunuz ki, hepsinin önüne geçiyor. O yedi talep içinde bizim de desteklediğimiz noktalar var. Ama 60-70 bin ton pamuk kalmış. Bu kadar zaman neden bekledi acaba? Pamuk altın gibidir. Piyasası, borsası var. Uluslararası değeri var. Pamuk elde kaldıysa fiyatı beğenmemiştir, tüccar ya da üretici.

Fiyatın artacağı yönünde beklentisi vardır ki, olabilir. Pamuk bu özelliğiyle diğer tarım ürünlerinden ayrılır, bekletebilirsiniz.

Tercih kullanmıştır, beklemiştir. 60-70 bin ton bizim tüketimimiz içinde çok önemli bir rakam da değil. İthalatı engellemeyi, durdurmayı, kısıtlamayı hiçbirini, hiçbir yerde telaffuz etmememiz gerek" diye konuştu.



Zeki Kıvanç

### Pamuk ithalatına hiçbir birlığın karşı olmadığını bildirelim

"Tekstil ve konfeksiyon sektörü olarak 1 milyon 60 bin kişiyi istihdam ettiklerini" vurgulayan Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç, "Pamuk bizim hammaddemiz. Türkiye'de yeterli pamuk olsa hiçbirimiz pamuk ithal etmeyiz. Ne borsacıların ne de iplikçilerin pamuğun ithalatına karşı olduğunu düşünmüyoruz. Biz etle tırnak gibiyiz. Pamuk üretilmese bu ülkede sanayi olmaz. Bugün sanayileşmemizin en önemli sebeplerinden biri ülkede pamuk yetiştirilmesidir. Sanayi pamukla başladı. Türkiye'de pamuğa bu kadar prim verilirken, pamu-

ğun ihracat edilmesinin doğru olmadığını düşünüyordum. Ancak pamuk fiyatlarını dengelediğini de gördüm. Yeterli pamuk olsa da keşke bu toplantıyı yapmasak. Bugün bizim ihtiyacımız 1.6 milyon ton ise ithal etmemiz gerekiyor. Bunun başka yolu yok. Eğer hükümetimiz bu sektörün çalışmasını istemiyorsa vazgeçeriz. Pamuğun ithalatına hiçbir birlığın karşı gelmediğini basın bildirgesiyle belirtmemiz gerekir. Pamuğun desteklenmesi ile ilgili biz tekstilciler, pamuk konseyi kadar mücadele ediyoruz. Ben her platformda söylüyorum. Pamuğu ektirmezseniz, bu ülkede iş yapamayız. Pamuğun her şeyi değerlidir. Her şeyi para... Pamuğun sapını yakıp enerji elde eden arkadaşım var. Çiftçimizi ne kadar mutlu edersek o kadar pamuk ekileceğine inanıyorum."



Mustafa Gültepe

### Uluslararası markalar nezdinde de kötü duruma düşeriz

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, "18 milyar dolar ihracatı yapan sektörün başkanı olarak, bizim bakışımız net. Herkes pamuğun desteklenmesi, ekimin genişletilmesi, tarlada verimin artırılmasını istiyor. Tarım politikası ile ilgili olan tüm maddelere itirazımız yok. Açıkçası başka şans da yok. Pamuk sanayi ürünü... İthalatın durdurulması gibi bir talep varsa, hepimiz bunun arz-talep tarafından baktığımızda yanlış olduğunu söylüyoruz zaten. Ayrıca, bu tip bir kısıtlama ya da yasaklama bizi uluslararası markalar nezdinde de kötü duruma düşürür. Pamuk üreticileri ihtiyaç duydukları destekleri almak için farklı bir yönden konuyu gündeme getirmek istediler sanıyorum. Yoksa bu konuda, ancak pamuk üreticileri, tekstil üreticileri, perakende konfeksiyon üreticileri bir araya gelerek, hepimizin çıkarına toplu ses çıkarabilirsek ulaşmamız gereken



noktalara çok daha kolay ulaşabiliriz. Pamuğun ithalatına yasak koyalım diye bir şey söylediğinizde düşünmeniz lazım. Hazır giyim olarak 18 milyar dolarlık ihracatı biz nasıl, neyle yapacağız? En büyük problemimiz şu; birlik, oda, borsa olarak bir araya gelmeden, incelemeden bakanlıklara ulaştığınızda bu sadece güç kaybı yaratıyor. Biz 'Türkiye'deki pamuk üretimini nasıl 1 milyon tonun üzerine çıkarabiliriz'i konuşmalıydık. Çünkü katma değerli, kaliteli üretim için iyi pamuğa da ihtiyacımız var" dedi.



Fatih Doğan

### Pamuğu 100 lira ucuza alsa ipliği 200 lira değer kaybeder

Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçı Birlikleri Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Doğan, şunları söyledi: "Net pamuk ihracatçısı olduğumuz dönemde iplikçinin hissi davranıp devletin desteği ile üretilen hammaddenin yurt dışına gitmemesi mücadelesi vardı... Şimdi resim tersine döndü. Bugün ana mesele çiftçi, tüccar, çırçırıcıdan ziyade iplikçi. İplikçi bu işin lokomotifidir. Bu lokomotif, bu vagonları çekmezse oradan kalkar. Çiftçi tekrar dönemez, Çukurova'da narenciyeye dönmüş pamuk tarlalarının tekrar pamuğa dönme şansı yok. Bundan sonraki çiftçinin pamuk ekilebilir alanlarının muhafazası için hep beraber bütün gücümüzle çiftçinin üretebilir ve kâr edebilir hale geçmesini sağlamamız lazım. Kütüğün fiyatı 6.35 liraya çıktı. TARIŞ katkısında bulunup ben ithal fiyatından alıcıyım dedi. Çiftçinin, çırçırıcının pamuğunun satılmadığına dair güncel bir problem kalmadı. Bizim iplikçimiz hiçbir zaman pamuğu ucuza almak istemez. Çünkü pamuğu 100 lira ucuza alsa ipliği 200 lira değer kaybeder. İplikçinin önünde iplik alıcısı var. Herkes birbirini kontrol ediyor. Türkiye'de üretilen pamuğun doğru kalitede üretilmesi, doğru çırçırlanması,

doğru tasnif edilmesi, doğru ürüne de doğru fiyatın verilmesi... Devlet maalesef tasnif ve standardizasyon işinde görevi üstünden attı. Şu anda çırçır fabrikalarının çoğunda üretilen balya çıplaktır. Üstünde ne bölge, ne çırçır ne parti numarası yok. Filan şehirdeki bir balya çok kolay şekilde İzmir'deki çırçır fabrikasında İzmir pamuğu diye pazarlanabilir bir duruma geldi. Doğru kalite, doğru tohum, doğru çırçırılama işinde bu yanlışlıkların giderilmesi, bu üretimin artırılmasında ana enstrümanlardır. Amerikan pamuğunun rutubeti yüzde 5, içerden aldığımızın yüzde 9. İthalat sadece içerdeki üretim yetmiyor diye yapılmıyor. Nitelikli pamuk için de yapılıyor. Amerikan pamuğuna uygulanan yüzde 3 vergi de çok yanlış bir karardı. Doğrudan iplikçinin ithal maliyeti arttı. Müdahalelerde karşı çıktığımız şey suydü; herkesin menfaatini korumak gerekir. Üretimi artırmak adına hep beraber çalışmamız lazım."



Mehmet Fatih Bilici

### GDO'suz pamuğumuzu dünyaya satalım

İTHİB Başkan Yardımcısı Mehmet Fatih Bilici, "Burada en önemli iş üretimi artırmak. Hep birlikte buna odaklanmamız gerekir. Çiftçinin dertlerini anlatmamız lazım. Türkiye'nin ihracat birim değeri bugün 1 dolar. Tekstilde bu 4.5 dolarda. Türkiye ortalamasının üzerindedir. Enerjimizi daha iyi yerlere verip, hep beraber, bir an evvel 'Türk çiftçisine daha fazla nasıl pamuk ektiririz'in çalışmasını yapmamız lazım. Türkiye'nin pamuğu GDO'suz. Dünyada bunu tanıtarak, daha yüksek fiyatlı ürün geliştirmemiz gerektiğini düşünüyorum. Şansımız yüksek. Bir an önce hataların üzerine gitmemiz lazım. İstifleme sıkıntısı var. 2 liralık pamuğu 4 liralık pamukla karıştırıp, 3.5 liradan satılmaya çalışılıyor. Bunları düzeltmemiz şart. İthalata yasaklama tekstil sektörünü zorda

bırakır. Yabancı markalara üretim yapıyoruz. Onların şartları zaten en baştan belli. Bize kullanmamız gereken pamuğu da söylüyor. Bizim talepleri karşılayabilmemiz için kalitemizi de üretimimizi de artırmamız lazım" dedi.



Ahmet Fikret Kileci

### Pamuğu kurtaralım derken tekstil batırmayalım

Güneydoğu Anadolu Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Başkanı Ahmet Fikret Kileci, "Bu ülkenin topyekün bir tarım politikası olması gerekiyor. Tekstil ülkesiyiz, tekstil üreticisiyiz, tekstil bizim en önemli kaynaklarımızdan bir tanesi...

Dünyada söz sahibi olduğumuz sektörlerden biri. Bu sektörün paydaşları kendi içinde bazı kararlar alırken lütfen büyük resme baksınlar. Bir tarafta ortalama birim değeri 1.5 dolar olan pamuğun tabii ki artması gerekiyor.

Öbür tarafta hazır giyimde birim değeri 14 doların üzerine çıkmış, tekstilde iplik, kumaş vs. birim değeri 4 doların üzerine çıkmış bir sektörden bahsediyoruz. Böyle bir sektörü yanlış yönlendirmek doğru değil. Bu konuda talepleri, bazı yazıları üst mercilere iletenlerin iki defa düşünerek yazması, iletmeleri gerekir.

Tekstil konusunda bir şey talep ederken tüm paydaşların fikri alınmalı. Pamuk üreticisi desteklenmeli. Herkes hemfikir. Ama pamuk üreticisini bir noktaya taşıyacağım diye tekstil sektörünü yok sayamazsınız. Bugün 30 numara yerli ipliğin fiyatı 2.75 dolar, ithalatta 2.20-2.40 dolar. Biz 'yerli iplik üreticisini nasıl destekleriz' derken, yerli iplik üreticisini hammaddesini yasaklama çabasını doğru bulmuyoruz" diye konuştu.

Kaynak: www.dunya.com

# İPEKÇİOĞLU MAKİNE'DEN YÜZDE 100 YERLİ VE MİLLİ ÜRETİM

*Amerika'dan İngiltere'ye pek çok ülkeye çelik aksam ve makine ihracatı yapan İpekçioğlu Makine, tüm aksamlarını kendi atölyesinde tamamen yerli ve milli imkanlarla ürettiği 18 pus ve 36 pus örme makinesini tanıttı.*

İlk yıllarında sektöre sadece yedek parça noktasında hizmet veren İPM İpekçioğlu uzun yıllar ardından elde ettiği kalite, tecrübe ve yenilikçi anlayışıyla beraber Yuvarlak Örgü Makineleri imal etmeye başlamıştır. Ülkemizi 2003'den beri uluslararası tekstil organizasyonlarında temsil etmiş, yerli ve yabancı tekstil firmaların gereksinimleri doğrultusunda özel makineler üretmiş ve geliştirmiştir.

Dar pus olarak 20 yıldır; iplik kontrol, ribana manşet örme, toka, atkı, hortum üzerine kumaş örme, krinkle iplik üretim, çorap çevirme gibi geniş bir makine paleti vardır. Geniş pus olarak son 3 yıldır 18-36 Pus arası Yuvarlak Örgü Makineleri üretimine başlamıştır.

Kaliteli üretim anlayışını gerek makine gerek yedek parça üretiminde felsefe edinmiş İPM İpekçioğlu Türkiye Tekstil sektörüne katkı yapmayı amaçlayan, bilindiğinin aksine Türk Makineciliğinin dünyadaki örneklerinden hiçbir eksisi olmadığını tam tersine birçok artılarının olduğuna üreticileri inandırmaya gönüllü bir firmadır. Bizimle bu yolda beraber yürümek isteyen herkesi şirketimize davet edip makinelerimizi yerinde görmelerini istiyoruz. Hali hazırda Yuvarlak Örme Makine üretimi, Örgü çelikleri ve Çorap örme kovanları üretimi yapan İPM İpekçioğlu Bayrampaşa/İstanbul'da faaliyetlerine devam etmektedir.

**Adres:** Rami Kışla Caddesi  
Emintaş Aktoker Sanayi Sitesi  
No: 97/226 Bayrampaşa - İstanbul  
Tel: 0212 614 02 48-84  
ipekcioglu@ipekcioglu.com.tr



İpekçioğlu güvencesiyle üretilen kovan ve örgü çelikleri dünyanın birçok ülkesine ihraç edilmektedir.







## ÜLKEMİZDE; DOKTORA, AVUKATA, İŞLETMECİYE, MÜHENDİSE İHTİYACIMIZ OLDUĞU GİBİ HİZMET SEKTÖRÜ VE ÜRETİME DE İHTİYACIMIZ VAR!

*İşçi ve işveren arasındaki mahkemelerin tamamı neredeyse işçi lehine sonuçlanıyor. Bu ülke de işini hakkıyla yapan işveren hiç mi yok? Devletin gerekiyorsa bilirkişilik mekanizmasını daha aktif ve verimli kullanacak şekilde devreye sokması gerekiyor.*

### Kısaca Abdullah Coşan ve Coşan Örme'yi tanıyabilir miyiz?

İş hayatına neredeyse 10'lu yaşlarda, Kayseri'de 4 sene sanayi çıraklığı yaparak başladım. İstanbul'a ilk geldiğimde inşaatta çalıştım ancak sanayide çalışmanın bize kattığı çalışma saati düzenini inşaatta bulamayınca, 1990 yılında Aka Tekstil'de işe girdim. Sahibi Ali Kadioğlu idi. Kendisini bu vesileyle bir kez daha rahmetle ve şükranla anmış olalım.

Burada biraz detaydan bahsedeceğim çünkü bu dergiyi gençlerin ve öğrenci kardeşlerimizin de okuduğunu biliyorum. Bu detayın sebebi, başlangıçların her zaman zor olduğunu ancak ilerleyen zamanlarda bu zorlukların, sabredilirse yerini güzel günlere bıraktığını, yılmadan, usanmadan her şeye rağmen çalışmanın gerekli olduğunu vurgulamaktır.

Örmede işe ilk başladığımda, makineye boyum yetişmiyordu, yanımda yağ tenekeşi taşıyordum, bu teneke adeta benim

bir parçam gibiydi. 2 hafta çalıştım ve 2. haftanın sonunda gece vardiyasına kaldım. Vardiyanın 2. günü ribana makinesi kumaş attı. Orada 2-3 yıldır çalışan makineciler vardı, aman dokunmayalım diyorlardı. O ustalar, makineye kumaşı takamadılar. Henüz 15 yaşında ve 9 günlük makineciyim, o kumaşı makineye takmaya karar verdim ve 4 saat uğraştıktan sonra başarmıştım. Zaten başarmak zorundaydım, bir mesleğimin ve zanaatımın olmasından başka alternatifim de yoktu. 8 yıl bu hedefle çalıştıktan sonra, çok şükür, özellikle jakar makineleri için aranan usta konumuna geldim.

2000 yılında da Tekstil mühendisliği fırsatı vardı. Mühendis arkadaşlar işin pratik kısmına tam hakim olmamalarına rağmen yönetici pozisyonunda işe başlıyorlar ve bizlerden yüksek maaş alıyorlardı. Yine bir gün düşünürken, daha kurumsal firmalarda çalışmak için, bu yaştan sonra okula geri mi dönmeli yoksa makine alıp işletme mi kurmalıyım? Belli sorumluluklarımız olduğu için okula

dönme şansım yoktu, kendini ispatlamış iyi bir usta olduğum için, ciddi maaş teklifleri de aldım ancak kararım kesindi ve 2 makine olarak kendi işletmemi kurdum. 2 makineyle başladığımız bu serüvende ikişer, üçer, dörder adet, gücümüz nispetinde makine yatırımları olarak bugünkü 36 makinelik parkura ulaştık. Şimdi gelecek 12 makinemizle beraber yaklaşık 50 makinelik bir işletmeye sahip olduk.

2019 yılında kadar Güneşli'de atölye statüsünde 1600 m 'de üretim yaparken, yaptığımız makine yatırımlarında alanımızın fiziki olarak yetersiz kalması ve kentsel dönüşüme de bağlı olarak sanayilerin şehir dışına çıkması gibi durumların sonucunda 2019 yılı itibarıyla Esenyurt'ta 5 bin m 'lik kapalı alana sahip fabrika statüsündeki yerimize taşındık.

### **Sizce sektörde usta ve çırak neden yetişmiyor?**

Eğitim sistemi, vardiyalı çalışma ve sosyal yaşam olarak özetleyebiliriz. 2012 yılına kadar 8 yıllık eğitim zorunlu olduğu için, ilkokul veya ortaokuldan mezun olanlar lise ve üniversite eğitimlerine devam etmeyeceklerse bir mesleğim olsun düşüncesiyle 15'li yaşlarda farklı üretim/imalat sektörlerin de (örme sektörü dahil) çıraklığa başlıyorlardı ancak 2012 yılında kesintisiz eğitimin 12 yıla çıkmasıyla bir öğrencinin zorunlu eğitimini tamamlaması 20 yaşına denk gelir oldu. Kolaylıkla üniversitelere gitme, askerlik vb. etkenlerde eklenince artık gençlerimiz 25'li yaşlarda iş arar duruma geldi. Bu yaştan sonra; gece vardiyası, hafta sonu çalışması olan, üretim/imalatta çalışmak yerine daha sosyal ve sorumluluğu olmayan belki de meslek olarak görülme alanlar tercih edilmeye başlandı. Daha az sorumlulukla aynı ya da yakın maaşlar alınınca üretim/imalat sektörünün tercih edilme oranı azaldı. Burada eğitimi küçümsemiyorum, tabii ki gençlerimiz, evlatlarımız okuyacak ancak 83 milyon yaşadığı bir ülkede herkes körü körüne, tabii yerindeyse mahalle baskısıyla 3-5 bölümü tercih etmemeli. Kişisel yeteneklerimizi göz önünde bulundurarak gelece-

ğimize yön vermeli, buna göre tercihler yapmalıyız. Ülkemizin; doktora, avukata, işletmeciye, mühendise ihtiyacı olduğu gibi hizmet sektörüne ve üretime de ihtiyacının olduğunu göz ardı etmemeliyiz. Sonuçta her bir bölümde çalışacak kişi sayısı belli, aşırı talep olduğunda bugünkü üniversite mezunu işsizliğin ortaya çıkması kaçınılmaz oluyor.

### **Örmeciler neden bir araya gelemiyor?**

Gelenek ve göreneklerimizde yeri olmamasına rağmen çağımızın en önemli hastalıklarından "neme lazım" anlayışı maalesef bizleri de etkilemiş durumda. Bizler sanayiciyiz ama ne yazık ki sanayici olduğumuzun farkında değiliz, hala atölye anlayışıyla iş yapıyoruz. Bunun nedenini de eğitime bağlıyorum. Eğitim demek sadece bir okuldan, fakülteden mezun olmak demek değildir. Gezeceksin, göreceksin, yenilikleri takip edeceksin her şeyden önemlisi işletmeciysen, maliyetler hakkında ben yaptım oldu mantığını bir kenara bırakıp, profesyonel eğitim alarak kendini geliştireceksin. Diğer bir zaafımız özeleştirme yapmamız. Bir iş kurarken bir firma baz alınıyor ve hangi kumaşı yapıyor, kaç paraya yapıyor mantığıyla işletme kurulup fiyat belirleniyor. Bunu son derece yanlış buluyorum. Her işletmenin maliyetleri farklıdır. Maliyetlerimizi bir başka işletmeye göre değil kendi işletmemize göre hesaplamalıyız. Uzman olduğumuz alanı belirleyerek o işin en iyisi olmayı hedeflersek başarılı olabiliriz. Bireysel olarak işletmelerimiz belli standartları yakaladığı anda kitlesel başarı da beraberinde gelecektir.

### **İyi bir usta iyi bir işletmeci diyebiliriz.**

Sahada şunu çok görüyoruz. "Ben bir işletmede usta olarak çalışacağıma, 4-5 makinem olsun kendi işimi yapayım, aile bireylerimin de desteğiyle maaşımın 2-3 kat fazlasını alabilirim." düşüncesiyle ufak bir yer kiralanıyor. Piyasa da az buçuk tanınıyorsanız sipariş alıp iş de yapabilirsiniz ama işletmecilik demek bu demek değildir. Eğer bu işi kaçak yapmıyorsanız ilk ayınız dolduğundan

itibaren vergileriniz gelmeye başlıyor. Sigorta ödemeleriniz var. Günün sonunda makineleriniz eskikiyip çalışamaz duruma geliyor, diğer bir ifade ile amortisman giderleriniz var. İşletmeyi kurduğunuz anda tüm bu gider kalemlerini alt alta sıralayıp kendinize ait maliyet tablonuzu çıkarmanız gerekiyor. Bunu yapmadığınız takdirde borçlanmalar, ödemelerde aksamalar meydana gelmeye başlıyor. Fason üretim yapıyorsan eline geçen paranın tamamının senin olmadığını bilmen gerekiyor. Aksi halde, tedarikçinin ödemesi bekler, vergi borcu birikir, eleman maaşı bekler, maaş alamayan eleman işi bırakır, derken sıkıntılar içinden çıkılmaz hale gelir. Burada kimse iş kurmasın demiyorum, küçük olmadan büyük olunmaz ama bir kasa bir masa ile ticaret yapılmıyor. Yapaçağın işin geçmişini ve bu gününü bilmen gerekiyor, gelecekte de değişen dünya düzeniyle nereye varacağını iyi hesaplamak gerekiyor. Bu fizibilite yapıldıktan sonra kendisinde o yeteneği gören herkes işletme kurabilir. Ancak günümüzde bu çalışmaların tam olarak yapılmaması sektörde ciddi anlamda olumsuzluklara yol açmaktadır. Çünkü plansız işletme sadece kendine değil tüm sektöre zarar vermekte, belli bir süre sonra da yok olmaktadır.

### **Örmenin dünü bugünü ve geleceği için neler söylemek istersiniz?**

Örme sektöründe geçmişte iyi paralar kazanıldı. Bugün temkinli davranmak gerekiyor. Geleceğini ise aydınlık görüyorum. Sabah uyandıığımızda kahvaltıdan önce kıyafetlerimizi giyiyoruz. Yani insanoğlu var olduğu sürece tekstil, dolayısıyla örme, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da var olmaya devam edecektir.

### **Ciddi anlamda makine yatırımları yaptınız? Coşan Örme'nin gelecek vizyonu nedir?**

Biz bu işin temelinden geliyoruz ve bu işe gönül verdik. Kısmet olursa yaptığımız işi de eğitimlerini tamamladıktan sonra çocuklarımıza devredeceğiz. İşletmemiz de belli bir kapasiteye ulaştıktan sonra





***Eğer bizler bu işe gönül verdik diyorsak, kendi çocuklarımızı işletmemizde çalıştırmak zorundayız. Ama benim çocuğum burada çalışamaz diyorsak, bir kez daha düşünmemiz gereken hususlar var demektir.***

o günün koşullarını da göz önünde bulundurarak kumaş ve/veya konfeksiyon ihracatı yapmak istiyoruz. Bizim isteğimizin yanında günün koşullarını takip edip, yeniliklere uyum sağladığınızda sistem sizi belli hedeflere götürüyor. Burada ayrıca, sektörde gördüğüm bir eksikliğe değinmek istiyorum, eğer bizler bu işe gönül verdik diyorsak, kendi çocuklarımızı işletmemizde çalıştırmak zorundayız. Ama benim çocuğum burada çalışamaz diyorsak, bir kez daha düşünmemiz gereken hususlar var demektir. Kendi çocuklarımızın çalışmadığı ya da çalışmasını istemediğimiz ortamlarda başka birilerinin çalışmasını beklemeyelim. Kendi çocuğumuzu çalıştırmamız demek bu işte gelecek gördüğümüz anlamına geliyor. Çocuklarımız bu işin depoculuğunu, makineciliğini, planlamasını kısacası her aşamasını bilmesini gerekiyor.

**Makine yatırımlarınızda kriteriniz nedir? Yerli üreticilerimizle görüşmeleriniz oldu mu?**

Makine yatırımları yapılırken bir çok kriter

göz önünde bulundurulur. Bizim için bunlardan en önemlisi maliyettir. Yatırım yapmadan yerli üreticilerimizle de görüştük ancak fiyat konusunda mutabık olamadık. Bu yıla kadar işletmemizde Avrupa menşeli makineler kullanıyorduk. Özellikle 2014'den sonra Uzak Doğu'da makine üretimi yapan ve belli geçmişi olan firmalar, makinelerde belli kaliteyi yakaladılar ve tercih edilebilir duruma geldiler. Avrupa ve Uzak Doğu'yu karşılaştırınca, kalite olarak Avrupa önde olsa da, arada ciddi bir fiyat farkı var. 65 bin avroya Avrupa makinesi alıyorsun 5-6 sene de kendini amorti ederken 35 bin dolara aldığı Uzak Doğu makinesi 2 sene de kendini amorti ediyor. Bu sebepleri de göz önünde bulundurarak Uzak Doğu'dan, hem üç iplik hem de süprem olarak üretim yapabilecek formatta ekstra kitleleriyle beraber 12 makine aldık.

**Sıkıntılı bir 2020 yılını geride bıraktık. Kısaca değerlendirebilir misiniz?**

İnsanlık olarak, sektör olarak, ülke olarak zor bir yıl geçirdik. Örmeye ise Nisan ve

Mayıs aylarındaki kapanmaların dışında özellikle Haziran ayında başlayan normalleşme süreciyle beraber her şeye rağmen iyi bir sezon geçirdiğimizi söyleyebilirim.

Değinden geçemeyeceğim, bu kriz bazı sektörleri adeta küllerinden yeniden doğururken, bazı fırsatçılar da vatandaşa bu ortamı zehir etti. Ayçiçek yağı fiyatları bir anda 2 katına çıktı. Allah aşkına 3-5 ayda ne değişti de bu fiyatlarla karşılaştık. Ayçiçek tarlalarımı bitti. El insaf. İyi günde kötü günde kaybedilmemesi gereken tek şeyin insanlığımız olduğunu hatırlatmak isterim. Para, iş, mevki bunlar yerine gelir, ama kaybolan karakterin yerine gelmesi biraz zor olur. Naçizane önerim, şartlar ne olursa olsun insanlığımızdan ödün vermeyelim.

**Örme sektörü adına devletten beklentileriniz nelerdir?**

Devletten beklentim; tazminat hakkı yasaasının tekrar düzenlenmesidir. İşçinin hakları elinden alınsın demiyoruz ama adil bir sistem olsun istiyoruz. İşçi ve işveren arasındaki mahkemelerin tamamı neredeyse işçi lehine sonuçlanıyor. Bu ülke de işini hakkıyla yapan işveren hiç mi yok? Devletin gerekiyorsa birliktirlik mekanizmasını daha aktif ve verimli kullanacak şekilde devreye sokması gerekiyor. İşçi – işveren mahkemeleri işveren üzerinde ciddi bir baskı oluşturuyor.

Bu baskı yüzünden iş yapmak isteyen işini büyütme isteyen birçok işveren endişeli ve yatırım yapmayan işletmeler biliyorum. İşçi ve işveren arasındaki uyuşmazlıkların birçoğunun arka planında tazminat hakkı yatmaktadır. Gerekiyorsa bizler tazminat bedelini devletin oluşturacağı ayrı bir fona yatırımlar ve çalışan işten çıktıktan sonra işverenle değil devletin ilgili kurumlarıyla muhatap olsun.

Bir diğer beklentimizde Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan tekstil sektörüne, diğer sektörlerle sunduğu gibi teşvikler ve kredi imkanları sunmalı.



**ÖRSAD**

**ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ**

## **REKLAM, YAZI VE MAKALELERİNİZİ;**

- 20 Mart
- 20 Temmuz
- 20 Mayıs
- 20 Eylül
- 20 Kasım

**Tarihlerine kadar bizlere ulaştırabilirsiniz.**



ormesanayicileridernegi



@ormeciler



**ÖRSAD ÖRME  
SANAYİCİLERİ DERNEĞİ**



0541 560 28 28

Tel: 0212 637 68 05 - 06 • Faks: 0212 637 68 07 • Ofis Gsm: 0541 560 28 28

orsad@orsad.org.tr • www.orsad.org.tr



Derneğimizin Sanko Enerji ile yapmış olduğu iş birliği kapsamında, tesisat değişikliği yapmadan avantajlı tarifelere geçiş yaparak, doğayla dost enerji üreten Sanko Enerji güvencesiyle tasarruf etmeye başlayabilirsiniz.



 **444 87 65**

 **teklif@sankoenerji.com.tr**

# ÖZÜNLER®

Since 1984

TEKSTİL Anonim Şirketi

polyester & spandex

*İplik tedarikinde gururla yanınızdayız...*

Süleymaniye Mah. Aziz Nesin Cad. No: 67/A Esenyurt / İST.

Tel: 0212. 596 90 95

web: [www.ozunler.com.tr](http://www.ozunler.com.tr) | e-mail: [info@ozunler.com.tr](mailto:info@ozunler.com.tr)



# İHRACATÇILAR HEDEF PAZARLARINI YENİDEN BELİRLİYOR

*COVID-19 salgını nedeniyle değişen dünya düzeninde küresel ticaret de yeniden şekil alıyor. İthalatçı ülkelerin tedarik zincirlerinde uygulamaya koyduğu yeni hedefler, Türk tekstil, hazır giyim, deri ve halı sektörlerinin de hedef pazarlarını değiştirmesine ve yeni pazarlar keşfetmesine neden oluyor.*



KORONAVİRÜS salgını 2019 yılının sonundan itibaren tüm dünya genelinde ticareti olumsuz etkiledi. Salgın öncesinde de yavaşlayan küresel büyüme ve ticaret savaşlarına bağlı olarak ülkelerin dış ticaret verilerinde düşüşler görülmeye başlamıştı. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), 2020 yılında küresel ticaretin salgın nedeniyle yüzde 13-32 oranında düşeceğini açıkladı. Dünya ekonomisi ve ticaretine en çok belirsizlik faktörü ile zarar veren salgının yarattığı krizin, 2008-2009 krizindeki düşüşten daha derin olacağı öngörülüyor. Özellikle ABD ve Avrupa ülkelerinde yaşanan ikinci dalga paniği de öngörülen toparlanma sürecini geciktirmeye devam ediyor. COVID-19, tedarik zinciri, dolaşım ve taşımacılık gibi dünya ticaretini yakından ilgilendiren unsurlara da zarar verirken tüm bunlara ek olarak Avrupa'da yeni kısıtlamaların uygulanmaya başlaması ve ABD seçimlerinin yarattığı belirsizlikler de küresel piyasaların dalgalı seyretmesine neden oldu. Küresel Ekonomik Görünüm raporunu yayımlayan IMF, 2020 için derin resesyon öngörüsünü korurken küresel ekonomik daralma tahminini daha iyimser bir hale getirerek yüzde 4,4 olarak açıkladı. 2021 için ise küresel büyüme öngörüsünü yüzde 5,2 seviyesine indirdi. Avrupa Birliği (AB) ülkeleri, her zaman Türkiye'nin hedef pazarları arasında yer aldı. Koronavirüs salgınının AB'de oldukça şiddetli şekilde yaşanması ülkelerin ithalatlarnın da düşmesine neden oldu ve dolayısıyla özellikle mart, nisan, ma-

yıs aylarında tekstil ve hazır giyim sektörlerinin ihracat oranlarında sert düşüşler görüldü. 2020 yılı ocak-temmuz döneminde AB'nin 27 ülkesinin genel ithalatı bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 13,1 oranında azaldı. Bu dönemde AB'nin Türkiye'den ithalatındaki azalma oranı ise yüzde 16,3 olarak görüldü. Sektörler yeni döneme hazırlık yaparken küresel ticaretten en iyi şekilde pay alabilmek adına hedef pazarlarında yeni belirlenmeler yapıyor.

### **Hazır giyim ve konfeksiyon ihracatında ABD ile Hollanda dikkat çekiyor**

Genel ithalat azalışına karşın AB'nin hazır giyim ve konfeksiyon ithalatındaki artış yüzde 14,8 olarak görüldü. AB'nin ithalat artışına rağmen Türkiye'den yapılan hazır giyim ve konfeksiyon ithalatı yüzde 13,5 oranında düştü. Bu durum Türkiye'nin hazır giyim ve konfeksiyon ihracatında AB'yi hedef pazar olarak konumlandırması gerektiğini bir kez daha ortaya koyuyor. Türkiye, AB'nin hazır giyim ve konfeksiyon alanında Çin ve Bangladeş'in ardından üçüncü tedarikçisi. 2020 yılı ocak-kasım döneminde Türkiye'den en fazla hazır giyim ve konfeksiyon ihraç edilen ilk üç ülke Almanya, İspanya ve İngiltere oldu. İlk 11 ayda Almanya'ya 2,8 milyar dolarlık ihracat yapılırken, İspanya'ya 1,9 milyar dolarlık ve

İngiltere'ye 1,7 milyar dolarlık ihracat

gerçekleştirildi. En fazla hazır giyim ihracatı yapılan ülkeler arasında Hollanda yüzde 10,9, ABD yüzde 21,5 artışla dikkat çekti. İhracat artışında öne çıkan ülkelerden biri de yüzde 4,3 artış ile İsveç oldu. Diğer yandan, Kazakistan'a ihracat yüzde 29,6 ve Çekya'ya ihracat yüzde 15,3 ile yüksek oranda arttı.



### **HAZIR GIYIM VE KONFEKSİYON İHRACATINDA ÖNE ÇIKAN ÜLKELER VE ARTIŞ ORANLARI**

- Kanada (%51,5)**
- Tunus (%36,9)**
- Beyaz Rusya (%30,7)**
- Kazakistan (%29,6)**
- Katar (%29,5)**
- Hong Kong (%28,3)**
- Çin (%26,8)**
- ABD (%21,5)**



# İŞLETMEDE DİSİPLİN, ÜRETİMDE KALİTE ŞART

*Ortaklık kültürüne pek alışık olmadığımız örme sektöründe; 4 senedir aynı işletme içinde faaliyet gösteren iki ayrı firmayı Beta Örme ve Final Örme'yi siz değerli okuyucularımızla buluşturduk. Her iki işletme sahibinin de ortak görüşü; Son dönemde sektörde istenen zorunlu sertifikalandırmalar sonucu, işletmeler belirli standartlara ulaştı. Bundan sonra iş disiplini ve kaliteli üretim.*



Hüseyin Kaygın

Nadir Beğendi

## KISACA SİZLERİ TANIYABİLİR MİYİZ?

### Beta Örme Nadir Beğendi

Yaklaşık 40 senedir bu işin içindeyim, çekirdekten yetiştik. Babamın örme atölyesi vardı. Okulu bitirdikten sonra hazırda bir iş varken farklı bir arayışa girmedim. İş yerimizin depo, makine, planlama bölümünde çalıştım. Çok şükür bugünde kendi işimi yapıyorum.

### Final Örme Hüseyin Kaygın

1994 yılında Ermiş boyahanesinde meydana olarak başladım. Makineciliği, işletmeciliği, ustalığı derken buralara kadar geldik. 2016 yılında 12 makineyle final örmeyi kurduk.

## FASON ÜRETİM YAPIYORSUNUZ, KUMAŞ SATIŞI DA DÜŞÜNÜYOR MUSUNUZ?

### Final Örme Hüseyin Kaygın

Kumaş satışı, fason gibi değil. Fasonda bin lira riskin varken kumaş satışında bu risk on katına çıkıyor. Şu an, zaman bunu düşünmek için müsait değil ama olmayacak şeyler değil, gelecek neyi gösterir bilemiyoruz.

## SEKTÖRDE USTA VE ÇIRAK NE- DEN YETİŞMİYOR?

### Beta Örme Nadir Beğendi

Örme sektörü 10 sene öncesine kadar, çalışma saatleri ve ortamı açısından yorucu ve zordu. Bugün birçok işletmemiz,

belirlenen standartlara uyum sağlamış, başta iş sağlığı ve güvenliği olmak üzere diğer standartları yerine getirmiş, çalışanın sosyal haklarına önem veren kurumsal şirketler statüsüne gelmiştir. Buna rağmen, hala tercih edilebilir sektör değiliz. Nedenini daha rahat iş sahalalarının var olması olarak görüyorum.

### Final Örme Hüseyin Kaygın

Birinci neden olarak eğitim politikasını görüyorum. 25 yaşına kadar baba parasıyla okumuş, hayatın gerçek yüzünden bihaber, her şeyi güllük güllüştürmüş bir kişi iş hayatını da bu şekilde hayal ediyor.

Masa başında günlük 8 saat çalışacak fazla bir sorumluluğu olmayacak ama

gerçek bu değil. Yöneticisi olduğun şirketin temizliğinden makinesine, ipliğinden yağına, elastanından personelin işe giriş çıkış saatine kadar her bir noktasına hakim olması gerekiyor. Bu hakimiyet için de masa başından değil, işe işletmenin girişinden başlamak gerekiyor.

Bir diğer neden olarak ta, işsizlik maaşlarını görüyorum. AB uyum yasaları çerçevesinde sosyal devlet politikaları gereğince iş arayanlara verilen bu ödeneğin gerekçesini henüz anlayabilmiş değiliz.

Biz iş ararken maaştan önce sigortamız yapılınsı isterdik. Şimdi bize gelenler ise 6 ay boyunca çalışayım ama sigorta yapmayın. İşsizlik maaşım kesilmesin diyor. Hem bizden maaş alacak hem devletten. Bunu kabul etmediğimizde de geri gidiyor. Burada şunu özellikle belirtmek isterim, bizler bu ödeneğe karşı değiliz, tabi ki insanlar çeşitli sebeplerden dolayı işlerinden ayrılabilirler. Yeniden işe başlayınca kadar hayatlarını idame ettirecek, bu ücreti almaları gerekir ama bunun suiistimal edilmemesi gerekir.

Televizyonlarda işsizlik rakamları açıklanıyor. Ben bugün eleman bulamıyorum. Asgari ücretin çok üstünde de maaş veriyorum. 8 saat çalışıyor.

Devletin sunmuş olduğu bir takım imkanları değerlendiriyorlar. Bugün aldığı maaş resmi olarak gösterilen bir makineci işten ayrıldığında yaklaşık 10 ay boyunca asgari ücrete yakın işsizlik maaşı alıyor. Evinde yattığı yerden bu parayı almak varken çalışmak istemiyor. Bu uygulamanın da denetiminin daha sıkı yapılması gerektiği kanaatindeyim. Belli dönemlerde işsizlik rakamları açıklanıyor. Türkiye'de yüzde bilmem kaç işsiz var deniliyor, gülüp geçiyorum açıkçası. İşsiz olan gelsin bu sektörde çok kişiye ihtiyaç var.

## İYİ BİR USTA, İYİ BİR İŞLETMECİ DİYEBİLİR MİYİZ?

### Beta Örme Nadir Beğendi

İşletmecilik ve ustalık birbirinden farklı

**Avrupa'nın tüm üretimlerinde belli bir kalite ve disiplin var. Kaliteden ödün vermiyorlar. Teknoloji üretiyorlar, bu üretim kumaş kalitesine de yansıyor. Farkı da burada ortaya çıkıyor zaten. Avrupa teknoloji üretiyor.**

kavramlar ve farklı meziyetlerdir. İşletmecinin yönü zayıf ustalık yönü baskın yöneticilerin yönettiğin işletmelerde temel zihniyet, gelir gider dengesine bakılmaksızın makinem dönsün, ayı kapatalım yeter mantığıdır. Bu tür işletmelerde bir makinenin tam maliyeti maalesef tam olarak hesaplanamıyor. Kendi yaptığımız işin maliyetini, giderlerini hesaplayamazsak bir başkası (kumaşçı, müşteri) kendi çıkarları doğrultusunda hesaplar, bizlerde yıllardır olduğu gibi fason fiyatlarını konuşmakla kalırız.

## ÖRME SEKTÖRÜ NEDEN BİRLİKTE HAREKET EDEMİYOR?

### Beta Örme Nadir Beğendi

Örmeciler Türkiye genelinde ve İstanbul özelinde ciddi bir hacme sahipler. Ancak özellikle kobi olarak nitelendirdiğimiz birçok işletme sahibi, işveren olduğunun farkında değil. Maliyet, gelir-gider dengesi kuramadığı için sadece çalışıyor, para kazanıp kazanmadığını bile bilmiyor.

Birileri masa başında senin maliyetini belirleyip sanarettiği fiyatı uyguladığı

sürece işletmeci olamazsın zaten. Kısa vadede anlaşılmasa bile uzun vadede ödemelerde aksamalar baş gösteriyor. İşlerin az olduğu dönemde müşteri tonajlı bir siparişle geldiğinde cebin ve kasan doluyorsa dik durmaya muktedirsın. Ama değilse müşterinin dediği fiyattan çalışacaksın zaten düğüm de burada çözülüyor.

Borcun, kredin varsa nasıl hayır diyeceksin. Dolayısıyla bir yerde birlik ve beraberlikten söz edeceğiz, kişiler önce kendi işletmesinde zihnen ve bedenen rahat olacak ki, sektör ve toplum adına fikir beyan edebilsin. Kendi iç meselelerini çözmeden, bugünün şartlarında örmecilerin ortak hareket edebileceğini düşünmüyorum.

### Final Örme Hüseyin Kaygın

Kumaşçı, ipliğe, boyahaneye, iğneye, yağa, elastana gelen zamları rahatlıkla maliyetlerine yansıtabiliyorken, örmedeki fiyat artışları maalesef göze çok geliyor. İşletmeler arasında maliyet farkları olabilir. Benim servisim var, diğer firmanın yok. Servisi olmayan firma biraz daha ucuz yapabilir. Bu gayet normaldir.

Ama bu fark 1 lira olmamalı. 5 makinesi olan da, 150 makinesi olan da işletmecidir. Bu detayın farkına varamadığımız sürece örmede birlik ve beraberlik kavramları bize uzaktır.

## ÖRMENİN GELECEĞİ İÇİN NELER SÖYLEMEK İSTERSİNİZ?

### Beta Örme Nadir Beğendi

Güncel bir örnek vereyim. Geçen aya kadar üç iplik fason fiyatları 2 lira bandındaydı. Meydana gelen aşırı talep nedeniyle 3,5 liralara kadar çıktı. Ödeme şekilleri nakite döndü. Yani bir işi yaparken fırsata çevirmeden dengeyi korumak gerekir.

Geçmişte bu vardı. Örmeci sayısı azdı, kazancı iyiydi, yatırımlarını sağlam yapıyorlardı, fiyatlarını da kendileri belirliyordu. Bugün ise makine sayıları almış başını gidiyor. Döneyim, günümü kurtarayım mantığında değil de piyasa şart-



larına uyum sağlayarak para kazanma mantığıyla giderse ayakta kalacaktır.

### Final Örne Hüseyin Kaygın

Maliyetlerin yükselmesi kar marjlarını düşürüyor. Bugün organik, recycle, inditex gibi birçok belge zorunlu hale geldi. Her bir belge ayrı bir maliyet demektir. Bu maliyetler fiyatlara yansıtılmıyor.

Türkiye'de tekstil bitmez ama fason örmenin geleceğini pek aydınlık göremiyorum. İşini düzgün yapan, düzgün ve güvenilir sayılı firma kalır fason üretim yapan. Kumaş satan firmalar bu işleri kendi bünyelerine çeker diye düşünüyorum. Gücü olan günün şartlarına uyum sağlayacak, gücü olmayan silinip gidecek piyasadan.

### YERLİ MAKİNE İLE İLGİLİ DÜŞÜNCELERİNİZ NELERDİR?

#### Beta Örne Nadir Beğendi

Makine alırken, sava makine ile gördüm. Ürettikleri makinenin dönüşü sesizliği, üretim kapasitesi, kalitesi, muhakkak ki çok iyi ancak fiyat noktasında beklentilerimizin üzerinde kaldı. Yerli ve milli kavramlarını sözde değil özde destekliyorum. Platinlerimi yerli marka kullanıyorum. Şartlar oluşsa iğnemi de yerli kullansam.

### KULLANDIĞINIZ MAKİNE VE İĞNELERDE, AVRUPA VE UZAK DOĞU ÜRETİMLERİNİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

#### Beta Örne Nadir Beğendi

Son makine yatırımlarımda Uzak Doğu'yu tercih ettim. Makine işletmeye kurulduğu andan itibaren çalışmaya başladı ama tüm ayarlarını kendim yaptım. Çok iyi kopyala üret yapıyorlar ancak örmenin tekniğini bilmiyorlar. Hakeza iğne alıyoruz. İlk seri çok iyi, ikinci siparişi veriyoruz. İlk gelenle uzaktan yakından ilgisi yok. Süreklilik göremiyoruz. Ancak Avrupa böyle değil. Tüm üretimlerinde belli bir kalite ve disiplin var. Kaliteden ödün vermiyorlar. Teknoloji üretiyorlar, bu üretim kumaş kalitesine de yansıyor. Farkı da burada ortaya çıkıyor zaten. Avrupa

*Bugün aldığı maaş resmi olarak gösterilen bir makineci işten ayrıldığında yaklaşık 10 ay boyunca asgari ücrete yakın işsizlik maaşı alıyor. Evinde yattığı yerden bu parayı almak varken çalışmak istemiyor.*

teknoloji üretiyor.

### SIKINTILI BİR 2020 YILINI GERİDE BIRAKTIK. KISACA DEĞERLENDİREBİLİR MİSİNİZ?

#### Final Örne Hüseyin Kaygın

Nisan ve Mayıs aylarında uygulanan sokağa çıkma kısıtlamalarının dışında, ticari olarak iyi bir yıl geçirdik diyebiliriz.

### ÖRME SEKTÖRÜ ADINA DEVLETTEN BEKLENTİLERİNİZ NELERDİR?

#### Beta Örne Nadir Beğendi

Vergisel boyutta düzenlemeler yapılmalı. Bunun dışında, elektriği devlet kendi satmalı. Özel şirket sözleşme yapıyor, biz de fatura ödüyoruz. 2 sene önce sabit fiyat politikası vardı. Kurlar arttı diye şirket sözleşmeyi tek taraflı feshetti.

Biz iptal etsek bir dünya tazminat ödüyoruz. Bunun dışında faturaya yansıyan kayıp kaçak vb. bedeller, etik gelmiyor bana. Bu satıcının kendi sorumluluğudur. Varsa kayıp kaçak bunu şirket bulacak, kendi hatasını bir başka müşteriye ödetmemeli.

Bizde mal üretiyoruz. Sakat veriyoruz. Bu sakatı müşteriye ya da herhangi bir örmeciye fatura etmiyoruz. Sakat vermek için işimize daha dikkat çok dikkat ediyoruz.

### Final Örne Hüseyin Kaygın

Örmecileri bir arada toplayacak Sanayi bölgesi şarttır. Birçok kez gerekçeleriyle dile getirdik. Örne işi İstanbul'da devam edecekse sanayi bölgesi projesi mutlaka hayata geçirilmelidir.

### TEK ÇATI ALTINDA İKİ FARKLI İŞLETME FAALİYET GÖSTERİYOR. NELER SÖYLEMEK İSTERSİNİZ?

#### Final Örne Hüseyin Kaygın

Nadir abi üst kattaydı. Benim de yere ihtiyacım vardı, alt katı tuttum. Ama çok büyüktü. Bir kişiye burası fazla, beraber çalışalım dedik.

Zamanla içerde sıkışıklık yaşasak ta genel olarak rahatız. 4 senedir beraberiz. Giriş çıkışlarımız aynı olmasına rağmen herhangi bir sıkıntı yaşamadık.

Farklı parkurlarda üretim yapıyoruz. Aynı parkurda olsaydık daha avantajlı olabilirdi. 12 makinelik bir işletmeyle, 30 makinelik bir işletmenin üretim kapasitesi aynı değil.

#### Beta Örne Nadir Beğendi

İkimiz farklı parkurdayız. Kendi aramız müşteri endişesi yaşamıyoruz. Kaldı ki aynı parkurda olsak bile yetişemediğimiz yerde müşterilerimizi farklı işletmelere yönlendiriyoruz.

Ortaklık kültürü ayrı bizim sektörde çok gelişmemiz ama birlikten kuvvet doğar sözünü de ihmal etmemek gerekiyor. Kira, mutfak, sekreteryaya maliyeti gibi ortak giderlerinizi ikiye bölebiliyorsunuz.

### ÖRME DÜNYASI DERGİMİZLE İLGİLİ GÖRÜŞLERİNİZ NELERDİR?

Sektörün tek yayın organı, verimli bir çalışma olduğunu düşünüyor ve takip ediyoruz.

# TEKSEL

TEKSTİL

İşinizi yükseklere taşıyacak markalar

TEKSEL çatısı altında



**SAMSUNG**  
KNITTING NEEDLE



monarch



# TEKSEL

TEKSTİL

**Teksel Tekstil Ürünleri Pazarlama San. Ve Tic. A.Ş.**

T: 0 212 269 82 82 [www.tekseltektstil.com.tr](http://www.tekseltektstil.com.tr) [info@tekseltektstil.com.tr](mailto:info@tekseltektstil.com.tr)

15 Temmuz Mah. Bahar Cad. No:6 Polat İş Merkez C Blok Kat:4 D:41 Bağcılar / İstanbul

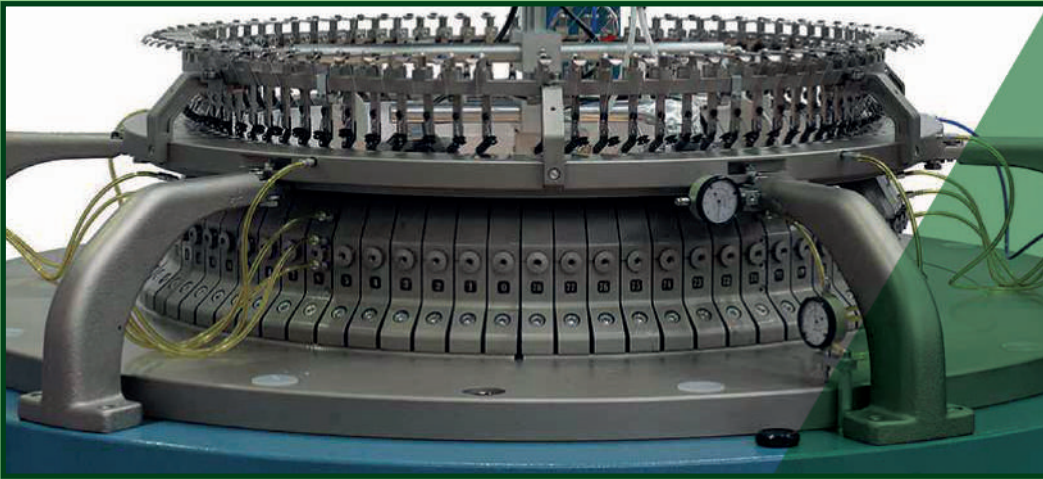




# Trusted for Generations

1828'den beri üstün kaliteli tekstil yağları tedarik eden VICKERS OILS, 70'den fazla ülkeye ihracat yapmaktadır.

## TEKSTİL YAĞLARI



 **SOMTEKS**  
ORHAN TORFİLLİ & SONS

[info@somteks.com](mailto:info@somteks.com)

Piyalepaşa Bulvarı Kastel İş Merkezi  
B Blok Kat: 5 Kasımpaşa / İstanbul  
Telefon: +90 212 251 30 54



Dünya çapında standartları ayarlama.

Standartlara, kalite ve çeşitlilik yönü ile bağlısınız. 40.000 in üzerinde örgü elemanı ve devamlı büyüyen iğne imalat programı ile istenilen desen rahatlıkla imal edilebilir. Her türlü ihtiyacınız için, KERN-LIEBERS kalitesi ile size doğru ürünü verebiliriz.

Rahat sipariş için online sipariş sistemimizi kullanın.

[www.kl-direct.de](http://www.kl-direct.de)

**KERN-LIEBERS**

KNITTING PARTS

**SAXONIA**

KNITTING PARTS

**LEISTNER**

KNITTING PARTS

**NAPLAFA**

KNITTING PARTS

Companies of the KERN-LIEBERS Textile Group.

**SOMTEKS**  
ORHAN TORFİLLİ & SONS

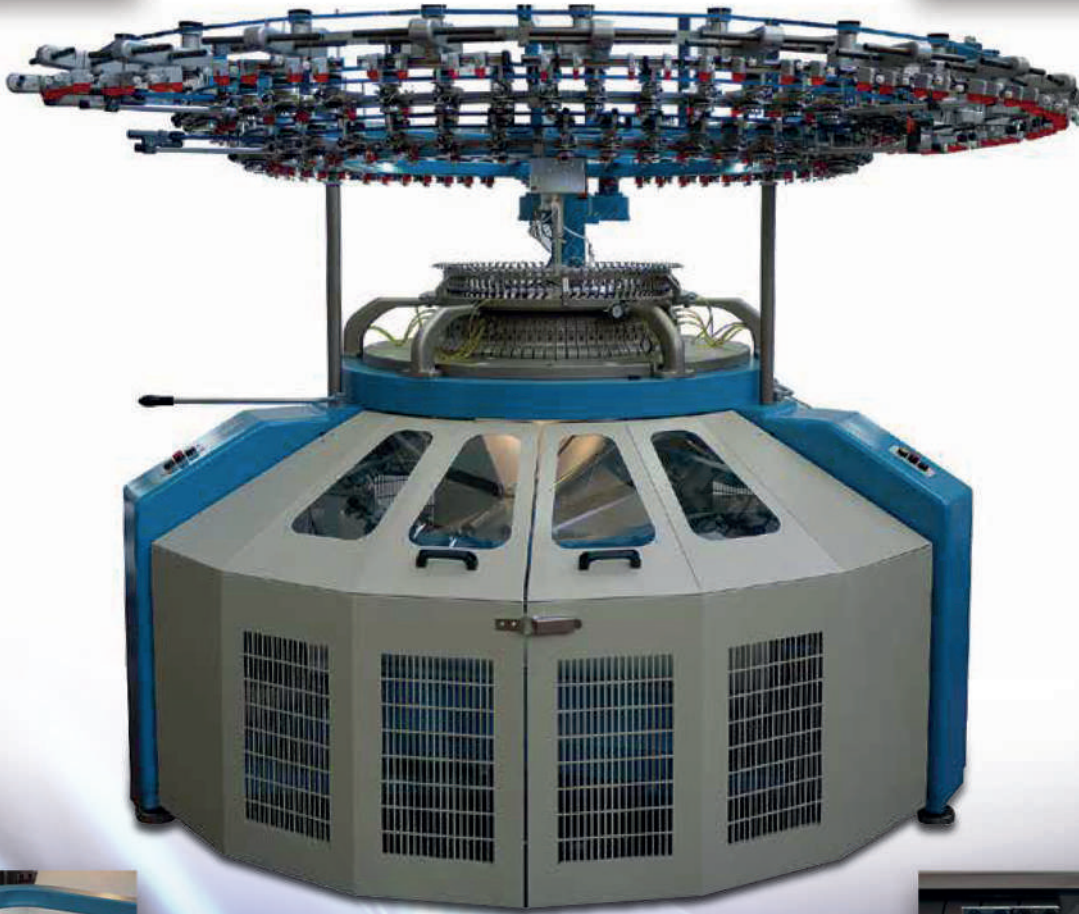
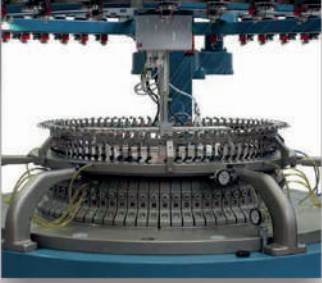
**SOMTEKS ORHAN TORFİLLİ & SONS**  
Piyalepaşa Bulvarı Kastel İş Merkezi  
B Blok Kat: 5 Kasımpaşa / İstanbul  
Telefon: +90 212 251 30 54  
info@somteks.com

**KERN-LIEBERS KNITTING PARTS GmbH**  
Dr.-Kurt-Steim-Straße 35  
78713 Schramberg · Germany  
Phone: +49 (0) 7422 511 0 · Fax: +49 (0) 7422 511 200  
E-Mail: info@kern-liebers.com · www.kern-liebers.com





## SANTONI ZENİT YL 220



 **SOMTEKS**  
ORHAN TORFILLI & SONS

[info@somteks.com](mailto:info@somteks.com)

Piyalepaşa Bulvarı Kastel İş Merkezi  
B Blok Kat: 5 Kasımpaşa / İstanbul  
Telefon: +90 212 251 30 54