

ÖRME DÜNYASI

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

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN YAYIN ORGANIDIR

MART-NİSAN 2021 SAYI: 97

Runshan ÖRGÜ MAKİNELERİ



Türkiye ve Avrupada
Tek yetkili

REretas®

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

ÜÇ İPLİK ÖRME MAKİNESİ



5

ÖRSAD, FUARINI 2023'TE
DÜZENLEYECEK



32

TEKSTİL SEKTÖRÜ 2021'DE
HAREKETLENECEK



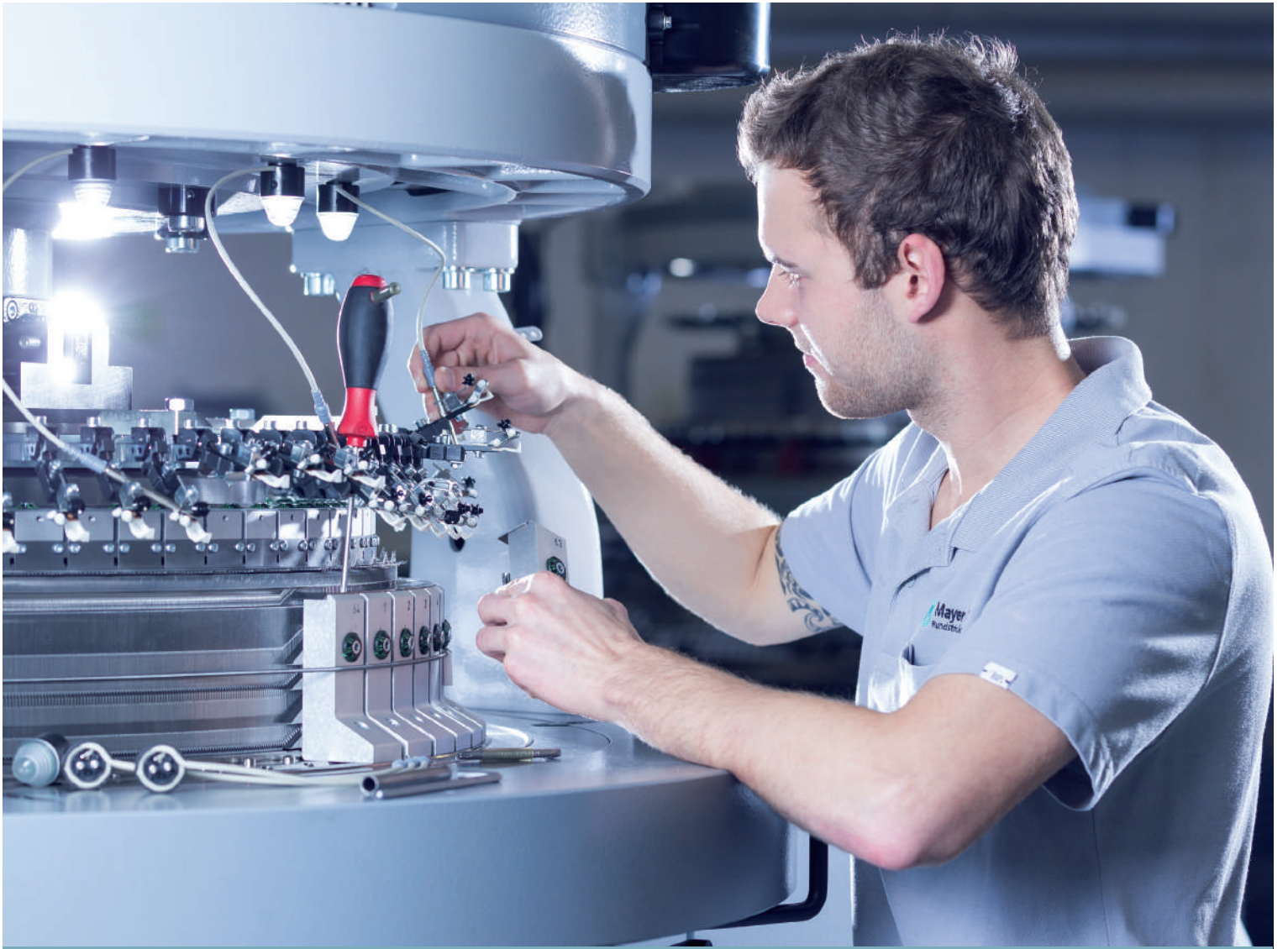
54

FUARDA RETAŞ MAKİNE'YE
YOĞUN İLGİ



60

AKADEMİK GELİŞİMDE
PRATİK EĞİTİM ŞART



Perfection down to
the smallest detail.

competence from Germany since 1905

Türkiye Mümessili:

Mayer Mümessilik Tekstil Tic. Ltd. Sti.

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

34235 Esenler-Istanbul, Turkey

phone +90 212 5601328

www.mayertr.com



Mayer & Cie.
Rundstrickmaschinen

www.mayercie.com



Tekstil Dünyası'nda kendimizi evimizde hissediyoruz

Hem kökleri merkezinin bulunduğu bölgede çok sağlam hem de bütün dünyada kendini evinde hissediyor. Groz-Beckert'i farklı yapan özellik bu. Endüstriyel makine iğnelerinin, hassas makine parçalarının ve sistemlerin dünyada lider üreticisi olarak, ürünlerimizin ve servislerimizin kalite ve hassasiyet standartlarını mümkün olan en yüksek seviyede tutuyoruz. Yaklaşık 9.000 çalışmamız ve örme, dokuma, keçe, tafting, tarak ve dikiş alanlarında kullanılan yaklaşık 70.000 adet ürün çeşidimiz ile tekstil endüstrisine en ideal desteği sunuyoruz. Ve 1852'den beri bu şekilde sizi hedeflerinize ulaştırıyoruz.

Ücretsiz myGrozBeckert Uygulaması



Haber Bülteni
Online kayıt olabilirsiniz



Groz Beckert Turkey Tekstil Makine Parç.Tic.Ltd.Şti.

Gen.Ali Rıza Gürcan Cad.
Alparslan İş Merkezi No: 29 / 1-2-3
34169, Merter, İstanbul, Türkiye

T: 0212-9246868 | F: 0212-9246869

info.turkey@groz-beckert.com www.groz-beckert.com

KNITTING , WEAVING , FELTING , TUFTING , CARDING , SEWING

GROZ-BECKERT

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

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.



Sağlıklı Koşullarda Sürdürülebilir Üretim Şart



Tarladan Markaya Pamuk Çalıştayı



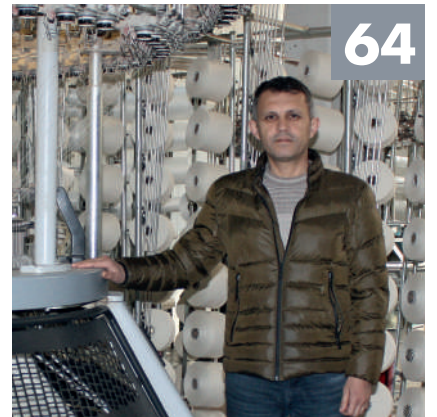
Çok Fazla Kazanmanın Sınırı Yok



Ticaret Bakanlığı'nda Mehmet Muş Dönemi



Konteyner Krizinde Yolun Sonunda Işık Görüldü



Kaliteli Üretim Yapan, Güvenilir Firmalar Sektörde Daima Var Olacaktır

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

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


creora®
it's in our every fiber

DÜNYA'DA TİCARET SAVAŞLARI DEVAM EDERKEN, KENDİ İÇİMİZDEKİ SAVAŞ NİYE?



Fikri KURT
ÖRSAD Başkanı

Değerli meslektaşlarım, Tekstil ailesi olarak Türkiye'nin ihracatı ve istihdamında ne kadar önemli bir noktada olduğumuzun farkındayız ve bu farkındalıkla hareket ediyoruz. Ülkemizin içinden geçtiği tüm zor zamanlarda duruşumuz ve sağduyumuzla, tarladaki pamuk üreticisinden hazır giyim konfeksiyoncusuna kadar, aradaki tüm paydaşlarımızla birlikte bir olduk, birlik olduk ve devletimizin yanında yer aldık, almaya da devam edeceğiz. Ancak 2021 yılının başından itibaren hammadde fiyatlarındaki fahiş artışlar ve hammaddenin karaborsaya düşmesi sonucu tekstil sektörünün düştüğü zor durum sonrasında maalesef çok iyimser ifadeler kullanamayacağım.

Bizler hiçbir zaman sorun olmadık, tüm sorunları uygulanabilir çözüm önerileriyle sunarak yapıcı olduk. Ancak temsil ettiğimiz sektörün problemlerini de birileri üzülecek diye görmezden gelemeyiz.

Neler yaptık, ne gördük ve neler bekliyoruz?

Yerli üreticiyi korumak adına anti dumping vergilerinin konulmasına sektör olarak destek verdik. Alınan kararlar neticesinde ülkemiz kazanacak diyerek bizler de mutlu olduk. Ama bugün görüyoruz ki fırsat ellerine geçtiğinde, zamanında sahip çıktığımız bu firmalar bizi desteklemek yerine iplik yok diyerek 2-3 ay termin veriyorlar. Kendimize yeter durumdayken 3 ayda ne oldu da iplik bir anda yok oldu. Aslında cevabı belli, iç piyasaya yok satarken ihracatlar bir hayli artmış ve bunu da basın-yayın organlarında gururla paylaşıyorlar. Haliyle bu haberler bizi ve hazır giyim sektörünü derinden etkilemiştir.

Bu şekilde fırsatını bulduğunda herkes kendi çıkarlarını düşünecekse o zaman ithalatın önündeki bu koruyucu vergiler de kaldırılmalı. Nasıl pamuk ithal ediliyorsa iplik de ithal edilsin. Bir diğer husus ise, Türk Lirasıyla satış yapan iplik firmaları bir anda dolar ile satış yapmaya başladı. Hangi ülkede yaşıyoruz, ne değişti de bizim haberimiz yok, yoksa pamuğu üreticiden dolar ile mi alıyorsunuz? Hammadde yok fiyat artır, döviz kuru çıktı fiyat artır, enerji maliyetleri arttı fiyat artır, borsa çıktı fiyat artır, borsa düştü fiyat sabit, döviz düştü fiyat sabit, bu anlayışın kabul edilebilir yanı yoktur. Böyle de bir ticaret şekli yoktur. Her gün yeni bir sistem dayatılmaya çalışılıyor.

2020 yılı Mart ayında dolar kuru 6,20 bandında, 2021 yılı Nisan ayında dolar kuru 8,20 bandında. Yüzde 35'lik bir kur artışı olmuş. Peki bu fiyatlar hammaddeye nasıl yansımış? Pamuk yüzde 50 oranında artarken iplik yüzde 85 oranında artış göstermiş. Şimdi bu artışları hangi çerçeveden değerlendirelim? Yine son dönemde ülkemizde farklı bir üretim sektöründe yapılan bir uygulamayı siz-

lerle paylaşayım. Üretilen hammadde iç piyasadaki talebi karşılamıyorsa, ihracatı yasaklandı. Türkiye Cumhuriyeti devleti, ihraç edilen iplikten 50-60 cent kazanırken, katma değerli hazır giyim ürünlerinden daha fazla kazanıyor. Bu istatistikler görülüyor mu? Bu sancılı süreç geçene kadar iplik ihracatını kontrollü yapmak çok mu zordu, neden yapılamadı?

Bir sitemimi de siz değerli sektörümle paylaşmak isterim. Sektörün içinden gelen, işletmelerin tozunu yutmuş, sıkıntılarını çekmiş, bizlerin desteğiyle belli noktalara gelen yöneticilerimizin de bu sürece duyarsız kalmaları kendilerine yakışmamıştır. Ticaret savaşları devam ederken, kendisini ülkenin sahibi gibi gören birkaç fabrika kendini koruyup, krizi fırsata çevirerek, diğer sektör paydaşlarını denizin ortasında bırakmamalıdır. Her fırsatta, her platformda dile getirdiğim bir husus var. Bizler, tarladaki pamuk üreticileri, iplik fabrikaları, sektörün merkezinde yer alan örme kumaş üreticileri, boyahane ve tekstil terbiyecileri, hazır giyim konfeksiyoncuları ve aradaki tüm paydaşlarımızla ayrılması düşünülemeyen bir bütünüzdür. Bu hal-kada yaşanacak bir aksama, hepimizi etkileyecektir. Geçmişte birçok örneğini gördük. Bu süreç de geçicidir. Her şey gider, biz bize kalırız. Bizlerin varlığının, devletin varlığıyla sınırlı olduğunu unutmamalım. Şapkamızı önümüze koyup ticaret kurallarını tekrar gözden geçirelim. Kendi çıkarlarımızdan önce ülke menfaatlerini, daha fazla istihdam ve daha fazla ihracatı düşünelim. Kendimizi garanti ve güvence altına almadan ülkemizin değerlerini yurt dışına sürerek serbest ticaret kisvesi altında kimseye finansörlük yapmayalım. Sektörümüzü daha ileriye taşıyacak, farklı projeleri konuştuğumuz güzel günlerde buluşmak dileğiyle, kalın sağlıcakla...



ÖRSAD, 2023'TE KENDİ FUARINI DÜZENLEMeye HAZIRLANIYOR

Düzenlenen tekstil fuarlarının hem alıcısı, hem de üreticisi konumunda olan Örme Sanayicileri Derneği olarak uzun süredir yapmış olduğu fizibilite çalışmaları ve üyelerinden gelen talepler doğrultusunda 2023 yılında İstanbul'da kendi fuarını düzenlemeye hazırlanıyor. İplik, makine ve diğer yan sanayi ürünlerinin yanı sıra, sektörde üretilen kumaşların da sergilenmesi hedefleniyor. Fuar, yurt içi ve yurt dışı ziyaretçiler ve yurt dışı alım heyetlerinin yanı sıra uluslararası iş bağlantılarına yönelik profesyonel görüşmelerin (B2B) de gerçekleşeceği birçok yenilik ile dünyanın farklı ülkelerinden katılımcıları ve ziyaretçileri bir araya getirecek.



Mahir MACİT
ÖRSAD Genel Sekreteri

İŞLETME İÇİ İLETİŞİM

Değerli okurlarımız;

Usta ve kalifiye eleman eksikliği, işletme hacmine bakılmaksızın küçük veya büyük tüm işletmelerin ortak sorunudur. Gerekli iyileştirmeler yapılmadığı takdirde gelecekte çözümü daha da zor olacaktır.

Bu süreç işletmelerin sürdürülebilirlik anlamında sıkıntı yaşamamasını da beraberinde getirmektedir.

Yıllardır olduğu gibi mevcut sorunu sürekli konuşmak, o sorunun çözülmediği ve/veya çözüleceği anlamına gelmiyor. Gelin bu sorunu bir kez daha çözüm önerileriyle ele alalım. Bir yerden başlamak gerekiyor. Başlarken de ilk adımı birilerinden beklemek yerine kendimiz atalım.

Bu sorun devlet, işveren ve personel olmak üzere üç sac ayak üzerinde durmaktadır.

Sektörümüzün istihdam kaynağı ol-

ması gereken meslek liseleriyle ilgili olarak hazırladığımız raporları tüm platformlarda yetkililerle paylaşıyoruz. Meslek liselerinin eğitim politikaları daima merkezi yönetimin ajandasında yer almaktadır.

Bu politikalar kapsamında çalışmalar yapılarak sektörün istihdam ihtiyacı belirlenip, bu ihtiyacın karşılanmasıyla yönelik teşvik edici yol haritaları belirlenmelidir.

Mezuniyet sonrası veya staj döneminde işletmelerimize gelen öğrencilere usta gözüyle bakmamak gerektiğini unutmayalım.

Teorik bilgileri almış olabilirler, pratik eğitimlerini tamamlamak için kişinin öğrenme isteğine bağlı olarak 1 ay veya 1 yıla ihtiyacı olabilir. Bu da eğitimin bir parçasıdır.

Sektöre bir usta kazandırmanın ne kadar önemli olduğunun bilincinde ve sorumluluğunda hareket etmeliyiz.

Ustalarımıza, çıraklarımıza, makinecilerimize kısacası işletmelerimize hizmet eden her bir personelimize ayrı ayrı değer vermek, onları dinlemek, sevinç ve kederlerine ortak olmak, bu işin önemli bir paydaşı olduğunu hissettirmek güzel olsa gerek.

Ayrıca çalışanlarımız arasındaki iletişimi sağlamak da üzerinde durulması gereken bir diğer husustur.

Hevesli, gayretli çalışanlarımızın önünü açacak çalışmalar yapmalıyız. İş yerlerimizin fiziki şartlarını geliştirmek de tercih edilebilirlikte önemlidir. Ezcümle, çalışanlarımızla bağlarımızı kuvvetli tutarak birlikte morallerimizi yükseğe taşıyoruz.

Çalışan personelimizin de işine sadık olması ve layıkıyla yapması gerekir. Günümüz teknolojisinde bilgiye ulaşmak artık çok kolay. Sektörün içinde yetişen makinecilerimizin teorik bilgileri kaynağından öğrenerek, çalışırken de pratiklerini geliştirip usta olma yolunda gayret göstermeleri gerekmektedir.

Gelişmiş ülkelerin nasıl geliştiğine baktığımızda, ortak paydalarının kendi ülkeleri olduğunu ve yarın endişesi duymayan bireylerin çabasıyla geliştiğini pekala söyleyebiliriz.

Son olarak sizlerle derneğimizin kendi mülkünü almak için yürütmekte olduğu ancak salgın nedeniyle aksayan ve hala devam eden bir çalışmasını paylaşmak isteriz.

Kendi mülküne taşındığında, ofislerin yanında tüm paydaşlarımızın eğitim, seminer ve toplantı için kullanabileceği ortak kullanım alanı oluşturmayı, bu salonda yazımızda değindiğimiz eksiklikleri tamamlayacak eğitimler planlayarak sektörümüze katkı sağlamayı planlıyoruz.

Sağlıklı günler temennisiyle, tüm üyelerimizi ve okurlarımızı selamların en güzeli ile selamlıyoruz.

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 info@tekseltektstil.com.tr

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



Mustafa VICIL
Editör

info@mustafavicil.com.tr

DERNEK NE İŞ YAPAR?

Dernek, tanım olarak: Belirli amaçlar etrafında, temsil ettiği kitlenin sesini topluma ve devlete duyurmak, üyelerinin hak ve çıkarlarını koruyarak sorunlarına çözüm bulmak üzere kurulmuş birer sivil toplum örgütleridir.

2002 yılında kurulan derneğimiz de daima üyelerinin menfaatleri doğrultusunda çalışmalar yapmıştır. Her bir işletmemizin kendi içinde talep ve beklentilerinin olduğunun bilincindeyiz. Yapmış olduğumuz çalışmalarda bireysel sorunlardan ziyade sektörümüzün uluslararası rekabet ortamında varlığını devam ettirebilmesini şiar edindik. Bu doğrultuda güncel konular ekseninde,

çek yasasından iş güvenliği yasasına, mesleki okullara yapılan desteklerden net-brüt iplik satışlarına kadar birçok çalışma yaptık ve bu çalışmalarını ilgili kurum ve kuruluşlarda konunun muhataplarına eksiksiz şekilde aktardık.

Örme Sanayicileri Derneği, özellikle son beş yılda yenilenen kadrosu ve aktif üye ziyaretleriyle dinamikliğini korumaktadır. Her bir ziyaret sonrası elde edilen raporlar, ilgili birimlerimizce tasnif edilip, rapor haline getirilerek, çözüm önerileriyle birlikte ilgili mercilere aktarılmaktadır.

Yine yapılan ziyaretler kapsamında, tüm sivil toplum örgütlerinde olduğu gibi bizler de “Dernek ne iş yapar” sorusuyla sıklıkla karşılaşyoruz. Üyelerinin tam desteğini alan derneklerin belirli bir yaptırım gücüne sahip olduğunu da biliyoruz. Yeri gelmişken, gücümüzü tamamen siz değerli üyelerimizden aldığımızı bir kez daha ifade edelim.

Genel ve güncel konuların haricinde salgın süreci başta olmak üzere ihtiyaç duyulan her an, derneğimiz çözüm noktasında üyelerimizin yanındadır. Yapacak olduğumuz çalışmalarda sizlerin eksiksiz desteğini beklediğimizi altını çizerek belirtmek isterim. Birlikte daha güçlüyüz.

Sektörümüzün en büyük beklentisi olan sanayi bölgesi projesinin ajandamızın ilk sayfasında olduğunu da tekrar hatırlatmak isterim. Bu projenin yanında, sektörümüzden istenen zorunlu belgelerin ve denetimlerin kendi iç bünyemizde yapılması da gündemimizdeki diğer bir husustur.

Son olarak bir müjdeyi de siz değerli okurlarımızla paylaşmak isterim. Düzenlenen tekstil fuarlarının hem alıcısı, hem de üreticisi konumunda olan üye ve paydaşlarımızın talepleri ve yaptığımız fizibilite çalışmaları sonucunda, 2023 yılında İstanbul’da büyük ÖRSAD fuarını düzenlemek için çalışmalarımızda da kayda değer yol aldık.

Sanayi Bölgesi, yerli kurum ve kuruluşlar tarafından yapılacak belgelendirmeler ve ÖRSAD fuarının detaylarını bir sonraki sayımızda siz okuyucularımızla paylaşmak için var gücümüzle çalışmalarımız devam ediyor.

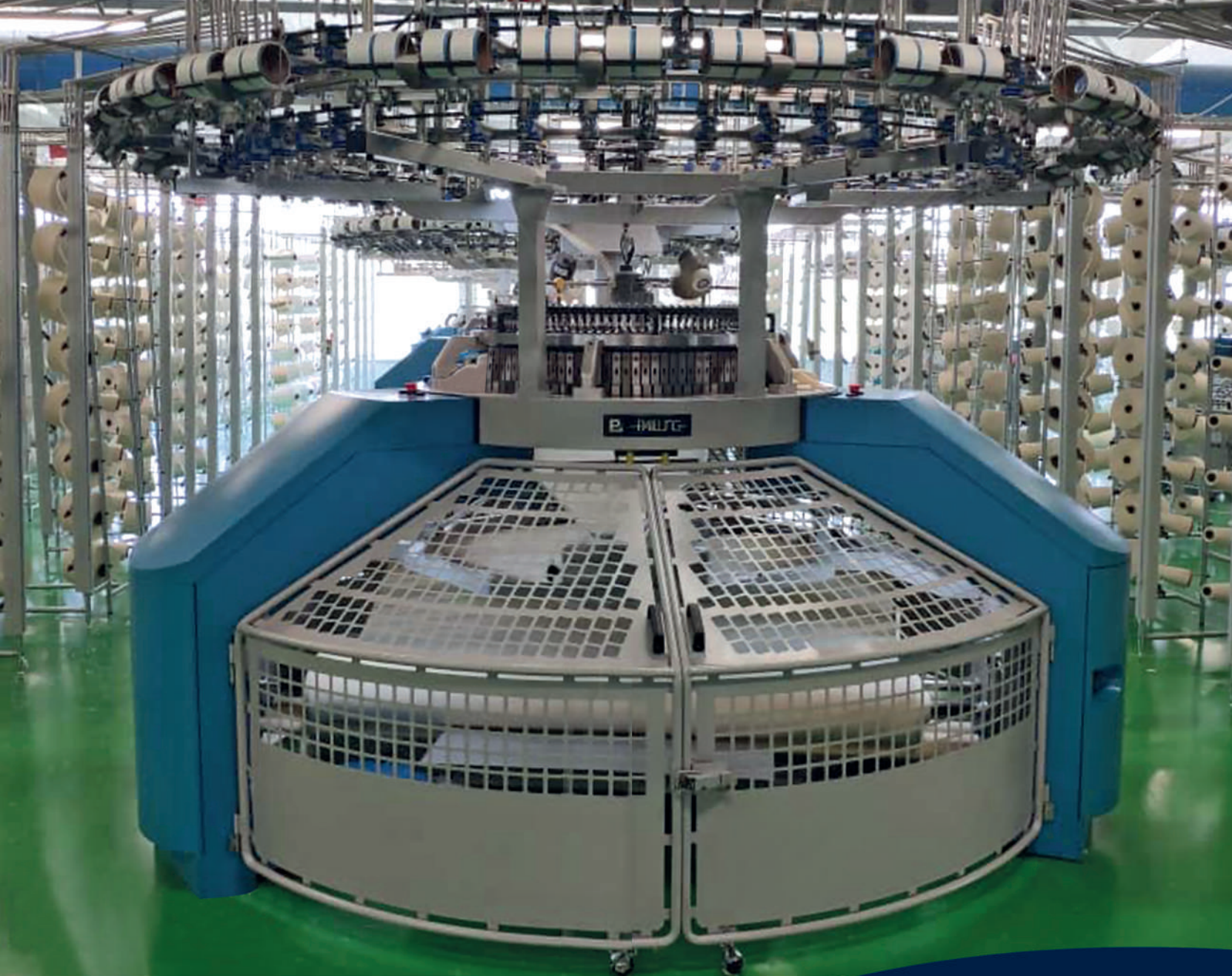
Dergimizin bu sayısında sektörümüzün duayen isimlerinin, üyelerimizin ve paydaşlarımızın görüş ve önerilerini, Denizli’de düzenlenen fuar haberlerini ve Denizli’deki örmeci meslektaşlarımızın söylediklerini, içinden geçmekte olduğumuz süreçte yaşanan hammadde kriziyle ilgili yapılan çalışmaları ve haberleri sizlerin beğenisine sunduk.

Kısıtlamaların olmadığı, geçmişteki gibi coşkuyla birlikte olduğumuz günlerde buluşmak ümidiyle ve beklediğiniz güzel haberleri sizlerle paylaşacağımız bir sonraki sayımızda görüşmek üzere, kalın sağlıcakla...



PAILUNG

*Yenilikçi Vizyonu ile
Her Seferinde Sizi İleriye Taşır*



elips®

Türkiye

Çobançeşme, E-5 Yan Yol Cad., No:20/2, Ataköy Towers,
B Blok, Kat:7, D:101, Bakırköy, 34158 İSTANBUL
Tel.: +90 212 637 70 00 Faks.: +90 212 637 00 09

Uzbekistan Office

Yakkasaray District, Bobur Street, 2B Block,
No : 34, Tashkent / UZBEKISTAN
Tel. : +998 71 231 88 48 Fax: +998 71 231 88 58

elips@elipstekstil.com - www.elipstekstil.com



ÖRSAD
ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

Değerli meslektaşlarım;

2021 yılının ilk günlerinden itibaren artmaya başlayan iplik ve elastan fiyatları, devamında ise hammadde kaynaklarına ulaşmada yaşanan aksamalar gelinen noktada işletmelerimizde üretime de yansımaya başlamıştır.

Ocak ayının ilk haftasından itibaren, yaşanan gelişmeler yönetim kurulumuzca çok yönlü olarak en ince detaylarıyla ele alınmıştır. Yapılan toplantılar sonucu alınan kararlar;

- ✓ Yazılı ve görsel basında gündeme getirilmiştir.
- ✓ Hazır Giyim İhracatçı Birlikleri, Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı Syn. İsmail Gülle ve Ticaret Bakanlığı ile paylaşılmıştır.
- ✓ Sanayi Odası Örme Kumaş Sanayi Meslek Komitesi Başkanı Syn. İsmet Akkaya ve Meslek Komitesi Üyesi Syn. Vahit Dikilitaş ve Ticaret Odası'nda Örme Sektörü temsilcimiz Syn. Rasim Bilgehan ile paylaşılmıştır.
- ✓ Derneğimizi ziyaret eden TBMM'de kurulmuş komisyon ile başta hammadde de yaşanan sorunlar olmak üzere sektörümüzün talep ve önerileri dile getirilmiştir.
- ✓ Sektörel 13 Sivil Toplum Örgütünün katılımıyla hazırlanan «Hammadde Sorunu STK Ortak Bildirisi» T.C Ticaret Bakanı Syn. Ruhsar Pekcan ile paylaşılmıştır.
- ✓ Konunun muhatabı olan hammadde üretici ve tedarikçileriyle görüşmeler yaparak, üyelerimizin talepleri tüm detaylarıyla taraflarına aktarılmıştır.
- ✓ Değerli meslektaşlarımızdan aldığımız güç ve destek ile çalışmalarımıza, sonuç alınca kadar devam edeceğimizi ve bu süreci sizlerle paylaşacağımızı bildirmek isterim.

Ülke ve sektör olarak birçok kriz atlattık. Bu süreci de en az zararla, sağduyulu ve itidalli hareket ederek geride bırakacağımızdan şüphemiz yoktur. Dumanlı havalarda fırsatçılık ve karaborsacılık gibi anlık kar hesapları yapmadan, gelecekte de birbirimizle ticaret yapmaya devam edeceğimizi unutmadan, sektörel dinamiklerimizi ayakta tutacağımızdan eminiz.

Saygılarımla

Fikri KURT
Yönetim Kurulu Başkanı

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

*Doğru Yerdесiniz****



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

İTO SEKTÖR TEMSİLCİMİZ RASİM BİLGEHAN: SAĞLIKLI KOŞULLARDA SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİM YAPMAMIZ LAZIM



Örme sektörünün İstanbul Ticaret Odası'ndaki temsilcisi Rasim Bilgehan ile sektörümüzün önde gelen sorunlarını değerlendirdik. Bilgehan, "Sağlıklı koşullarda sürdürülebilir üretim yapmamız lazım" dedi.

ve bu konuyla ilgili bir komite kararı aldık. Kararın içeriği şu şekildeydi. "Salgın nedeniyle yaşanan ekonomik durgunluğu canlandırmak nedeniyle düşük faiz oranlarıyla konut ve araç kredileri verilerek inşaat ve otomotiv sektörlerinin hareketlendirildiği belirtilmiştir. Üretim ve istihdamın artırılması amacıyla finansal maliyetlerin düşürülmesi, imalata yapılacak yatırımların teşvik edilmesi gerektiği ifade edilmiş olup, otomotiv ve inşaat sektörlerine uygulandığı gibi sektörlerde imalat için yapılan makine alımlarında uygun kredi sağlanarak destek verilmesi, konut haricinde organize sanayi bölgeleri de yapılarak işverenlere uygun kredi koşullarıyla satılması amacıyla ilgili kurum ve kuruluşlar nezdinde girişimler içinde bulunulması talep edilmektedir. Sektörümüzün uzun yıllardır beklediği bu proje üzerinde çalışmalarımız devam ediyor.

Sanayi bölgesinin gerekçeleri sizce nelerdir?

Sanayi bölgesi bir projedir. Bunun onlarca gerekçesi vardır. Yalnızca birkaç noktaya değinmek istiyorum. Birincisi Türkiye'de tekstil sektörünü iyi analiz

ettiğinizde böyle bir sektörün mutlaka planlı yapılmış bir sanayi bölgesinde koordineli olarak çalışması gerektiğini görürüz. En somut ikinci gerekçesi ise deprem riskidir. 1999 depreminde bugünkü rakamla 200 milyar liralık bir zarar meydana gelmiş. Deprem kuşağında yaşıyoruz. Bugün deprem olmayacağını kim garanti edebilir? Birçok işletmemiz depreme dayanıksız binalarda faaliyetlerine devam ediyor. Bugünkü işletme sayımız 1999 yılına göre çok daha fazla. 7.5 veya üzeri bir olası İstanbul depreminde ortaya çıkacak zararı düşünebiliyor musunuz? Bir diğer gerekçesi İstanbul'u ele alalım. İstanbul bir turizm şehri mi, sanayi şehri mi, kongre merkezlerinin yapıldığı bir şehir mi, yoksa bir kültür başkenti mi? Baktığımız zaman hepsi var ve hiçbirisi göz ardı edilemez. Türkiye'nin ihracatının yarısı İstanbul Ticaret Odası mensupları tarafından yapılıyor. Vergiye bakıyorsunuz, yaklaşık yarıya yakınını yine İstanbul karşılıyor. GSMH'nin 1/3 ünü İstanbul karşılıyor. Sanayi ve üretim noktasında da bu kadar büyük bir potansiyele sahibiz. Şimdi bir taraftan şehir her geçen gün ulaşım noktasında bir keşmekeşliğe doğru gidiyor. Bir taraftan da büyüme istihdam rakamlarını

Örme sektörüyle ilgili yapmış olduğunuz çalışmalar nelerdir?

Sektörümüzün, sanayi bölgesinden meslek lisesi eğitim programlarına, kalifiye eleman sorunlarından güncel konulara kadar tüm sorunlarını yakinen takip ediyor, komitelerimizde değerlendiriyor mecliste dile getiriyor ve meclis başkanlığımıza sunuyoruz.

Sanayi Bölgesi dediniz, bu konuyla ilgili attığınız somut bir adım var mıdır?

Biz bu göreve sektörümüzün desteğiyle geldik. Dolayısıyla onların her bir sorununu takip etmekle mükellefiz. Bizlerden en önemli beklentinin Sanayi Bölgesi projesi olduğunun bilincindeyiz

yakalamak için yatırıma ihtiyaç var. Bunların geçmişte gelişigüzel yapıldığı gibi gelecekte de olmaması gerekiyor. Bir düzen içinde organize bir şekilde planlanması gerekiyor. Tekstil sektörü için İstanbul'un çok uzağında olmamak suretiyle ama İstanbul'un içinden de bu imalathaneleri çıkaracak şekilde organize alanlar yapılması gerekir. Dolayısıyla hem İstanbul'daki trafik yükü rahatlamış olur, hem İstanbul'un turizm potansiyelinden daha fazla istifade etmiş oluruz. Turist de bir şehre geldiği zaman hareket edemiyor, rahat gezemiyorsa o şehre bir daha gelmek istemez. Böyle gelmiş ama böyle gitmiyor, bu şehri ve üretim sektörlerini daha organize bir şekilde geleceğe taşımamız gerekiyor. Hem bakanlık, hem İBB ve hem de ilçe belediyeleri nezdinde sektör temsilcileriyle bir araya gelip, acilen çözüme kavuşturulması gereklidir. Merkezi ve yerel yöneticilerimizden isteklerimiz uygulanabilir ve gerçekçi adımlar olmalı. Sanayi bölgesi yapılabilir ve uygulanabilir bir taleptir.

Son olarak da şunu ilave edelim. Devlet olarak, uluslararası arenada rekabet etmek için üreticimizi desteklememiz lazım. Özellikle tekstil için söylüyorum, bir yandan üretim yapıyoruz ama sektörün %90'ı kirada. Bir taraftan kira vereceksiniz, bir taraftan adam istihdam edeceksiniz, bir taraftan yatırım yapacaksınız. Zor oluyor. Biz şimdi makine alıp yatırım yapalım diyoruz. Bankaya gidiyoruz. Paranın maliyeti yüksek olduğu için finans olarak istediğin desteği veremiyorsun, enerjisi ucuza getiremiyorsun, kullanılabilir petrol kaynaklarımız mevcut değil, o zaman organize sanayi bölgeleri yaparak kira noktasında destek verebiliriz. Ranta dönüştürülmeden tamamen üreticiyi desteklemek amacıyla olmalı.

Tekstil sektörünün Türkiye Ekonomisindeki yeri ve önemi nedir?

Tekstil, katma değeri yüksek, ciddi



Tekstil sektörü için İstanbul'un çok uzağında olmamak suretiyle ama İstanbul'un içinden de bu imalathaneleri çıkaracak şekilde organize alanlar yapılması gerekir.

manada istihdam sağlayan bir sektör. Ülke ekonomisine büyük oranda katkısı olan otomotiv sektörüyle kısaca kıyaslamak gerekirse, otomotiv şirketlerinin sahibi yabancı sermayeler, biz burada servis ve yedek parça tedariği noktasında iş kolu oluşturuyor ve istihdam sağlıyoruz. Ama günün sonunda firma sahibi yabancı yatırımcı olduğu için para dışarı gidiyor. Tekstilde ne yapıyoruz? Tarlada ekilen pamuktan başlıyoruz. İplik fabrikaları, örme fabrika ve atölyeleri oradan boyahane ve çeşitli terbiye işlemlerinden sonra konfeksiyon atölyesinde işlendikten sonra giyecek elbise haline geliyor. Mamul ürün olarak ihraç ediliyor. Tarladan ihracat aşamasına kadar, lojistiği, matbaası birçok sektör istifade ediyor ve dolaylı olarak yaklaşık 1 milyondan fazla kişi istihdam ediyor. Pamuğun ve kumaşın üzerine kendi imkânlarımızla yüklemiş olduğumuz katma değer istihdamın

yanında ülkeye döviz girdisi sağlıyor. Bu sebeplerden dolayı tekstil sektörü göz ardı edilecek bir sektör değildir. Bilakis daha çok teşvik edilmesi ve desteklenmesi gereken bir sektördür.

Üretimin İstanbul'da yoğunlaşması yerine Anadolu'ya dağılmasını nasıl değerlendirirsiniz?

Üretimin bir bölgede yoğunlaşması yerine ülke geneline yayılması isabetli olur. Marmara Denizi'nin etrafı fabrikalarla doldu. Bu fabrikaların, yer altı su kaynakları ve çevre üzerinde meydana getirdiği olumsuz etkileri biliyoruz. Sanayi ve üretimi düşünürken, bu denizde yetişen balıkları, doğayı ve kısacası ekolojik dengeyi de düşünüp korumak zorundayız. Marmara bölgesindeki bu yoğunluk Anadolu'ya planlı bir şekilde dağıtılabilir. Planlı bir şekilde diyorum çünkü mevcut teşvik paketlerinin süreleri 5 yıl ile kısıtlı. Yeni kurulan bir fabrikanın kurulması, yerleşmesi, üretime başlaması 5 yılı buluyor zaten. Bu sebepten dolayı teşvik sürelerinin uzatılması ve kontrolünün sağlanması gerektiği hususunda çalışmalarımız oldu. Komitelerimizde de değerlendirdik ancak bu konuyu ticaret odasının tek başına çözme yetkisi yoktur.

Sektörümüzde ciddi oranda bir kayıt dışılıktan bahsediliyor. Bununla ilgili görüşleriniz nelerdir?

Bunun çözümü de yine Organize Sanayi Bölgesinden geçiyor. Sektörün tamamını içinde barındıracak bir sanayi bölgesinde denetimler daha kolay yapılabileceği için kayıt dışılık kavramı ortadan kalkacaktır.

Yaşanan hammadde krizini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Batı dünyası hammadde konusunda uzak doğuya bağımlı hale gelmiş durumda. Uzak doğudan yükü getiren konteynerler, Çin aynı oranda mal çekmediği için geri gitmiyor ve Avrupa



limanlarında konteynerler birikmiş durumda. Buna bağlı olarak navlun fiyatları üç katına kadar yükseldi ve ülkemiz de dâhil olmak üzere dünya genelinde hammadde tedarik zincirinde bir kırılma yaşanıyor. Ülke olarak hem cari açığımızı kapatmak hem de üretim ve tedarik zincirinde bu gibi olası hadiseler karşısında güçlü olup ayakta durabilmemiz için dışardan alınan malzemelerin içerde üretilmesi gerekiyor. Zaten salgın sonrası tüm ülkeler mümkün olduğu kadar kendilerine yetebilecek kadar üretimi kendi içlerinde üretmeyi isteyecekler.

Yılda yaklaşık 120 milyar USD hammadde ve yarı mamul maddeye para veriyoruz. Bu rakam Türkiye'nin cari açığının büyük bir kısmını oluşturuyor. Tükettiğimiz hammaddeyi aynı oranda üretmiyoruz, bu noktada çalışmalar yapmak zorundayız. Özellikle tekstilde kullanılan pamuk ve polyester ipliğinde dışa bağımlılığı önleyebiliriz. Yıllık pamuk ihtiyacımızın yarısına yakın kısmını içerde yetiştirirken yarısından fazlasını ithal alıyoruz.

Düzenlenecek pamuk çalışmaları sonrasında izlenecek yol haritasıyla beraber ihtiyacımız olan pamuğun tamamını üretebilecek kapasitedeyiz.

Yine polyester iplik ihtiyacımızı ise devlet destekli kurulacak üretim tesislerinden karşılanarak dışa

bağımlılık azaltılabilir.

Salgın sonrası oluşması muhtemel yeni dünya düzeni tekstil sektörünü nasıl etkiler?

Tekstilde bir büyük bir avantaj yakalayabiliriz. Bu salgın gösterdi ki batı ülkeleri, tekstili istediği zaman istediği gibi Çin'den karşılayamayacak. Sipariş miktarları ve teminleri kıstaldı. Türkiye, Avrupa'ya yakınlığından dolayı gelebilecek taleplere rahatlıkla cevap verebilecek birikime sahiptir. Süreç iyi takip edildiği sürece salgının da kontrol altına alınmasıyla geçmişe göre daha iyi yerlerde olacağız.

Örmenin dünü, bugünü ve yarını için neler söylemek istersiniz?

Örme kumaşların günlük hayatta kullanım oranları her geçen gün biraz

daha artıyor. Özellikle salgın döneminde insanlar evlerinde kaldılar hatta çalışmalarını da evden takip ettiler.

Kendi özel alanlarında kaldıkları bu süreçte daha rahat giysiler tercih ettiler. Bu giysiler örme kumaştan yapıldığı için salgın döneminde örme kumaşa olan talep artış gösterdi.

Geçmişe göre daha fazla üretim yapıyoruz ve buna bağlı olarak gelişen teknolojinin de etkisiyle makine başına düşen üretim miktarı arttı. Hayat devam ettiği sürece tekstil ve örme devam edecektir.

Karşılıksız çekler ile ilgili ticaret odasının çalışmaları veya bu konudaki değerlendirmeleriniz nelerdir?

Ticaret odasında bu konu meclis üyesi arkadaşlarımız tarafından birçok defa gündeme getirildi. Burada şu detayı sektörümüzle paylaşmak isterim. Anayasada, işlenen maddi bir suçla karşı kişinin hürriyetinin kısıtlanamayacağı maddesi yer alıyor. Yani sadece çek yasaasının düzenlenmesi yeterli olmuyor.

Anayasal değişikliklerin yapılması da gerekiyor. Bu noktada şöyle bir düzenleme gelebilir. Bankalar çeklerin cüzi bir kısmını karşılıyor. Bu oran %60-70 seviyelerine çıkarılabilir. Ayrıca her işletmenin bankadan çekebileceği bir kredi limiti vardır. Bu limit işletmenin mali yapısına göre değişkenlik göstermektedir. İşletmelere verilen çek



karneleri de mali yapıları göz önünde bulundurularak verilirse sorunun büyük bir kısmı ortadan kalkmış olacaktır.

2020 yılında ülkeye 1779 adet makine girişi olmuş. Bu konudaki görüşleriniz nelerdir?

Rakam oldukça yüksek. Örme ve tekstil başta olmak üzere tüm sektörlerde bir planlama yapılması gerekiyor. Bu 1779 makine hangi parkura ait, yıllık iç piyasada tüketilen kumaş miktarı, yıllık ihracat miktarı, bu makinelere uzun vadede gerçekten ihtiyaç var mıydı? Yoksa sezonluk sipariş hareketliliğine göre mi alındı?

Arka arkaya gelen sipariş sayısı artınca hemen makine almak istiyoruz. Siparişlerin gelecekteki durumu ne olacak? Bunların tamamı hesaplanmalı, bir envanter oluşturulmalıdır. Cari açıktan bahsediyoruz. Bu makinelere 81 milyon USD ödendi. Bu paralar yurt dışına çıkıyor. Bunlar iyi analiz edilmeli. El yordamıyla değil belli bir planlama ve sistem dâhilinde yatırım yapılmalıdır. İTO, İSO ve ilgili bakanlıkların bu konularda fizibilite çalışmaları yapmalı.

Tekstil'de yeterli markamız var mı? Markalaşma durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Marka kavramı zamanla oturan bir kavramdır. Bu dakikadan sonra yeni bir marka ortaya çıkarıp beklemek yerine hazır olan bir markayı satın almak gerekir. Biz bu konuyla ilgili ticaret odasında bir karar aldık. Sadece salgın dolayısıyla iflas etmiş ya da kayyumda olan birçok Avrupalı firma var. Yine geçmiş yıllarda yapılan teyide muhtaç araştırmalara göre Avrupa'da veliahdı olmayan 300 bin firma var.

Yani bu firmanın geleceği yok. Çin bu gibi firmaları satın alıyor. Biz de bunu yapabiliriz. Hali hazırda faaliyet gösteren, potansiyeli, kapasitesi, belli bir pazar payı olan bu firmalar alınarak daha kısa sürede yol alınabileceğine



Geçmişe göre daha fazla üretim yapıyoruz ve buna bağlı olarak gelişen teknolojinin de etkisiyle makine başına düşen üretim miktarı arttı. Hayat devam ettiği sürece tekstil ve örme devam edecektir.

inaniyorum. Bu konuda ticaret odası olarak bir komisyon kurulmasını ve bu komisyonun dünyada bu araştırmaları yapmasını, elde edilen listenin Türkiye'de ilgili sektör müteşebbisleriyle paylaşılmasını da önerdik.

İnovasyon ve Ar-ge ile görüşlerinizi alabilir miyiz?

Çoğunluk olarak sermayesi küçük işletmeler olduğumuz için mevcudiyetimizin korunması ve sürdürülebilirliği ilk sırada geliyor. İnovasyon ve ar-ge yenilik demektir ve bu çalışmalara yüksek bütçeler ayırmak gerekir. Bunun yanı sıra bizler fason üretim yaparak belirli markalara çalıştığımız için bize gelen işi müşterinin isteği doğrultusunda yapıyoruz.

Bir marka sahibi olsak veya nihai

tüketiciyle buluşma noktamız olsa bu çalışmalara daha fazla zaman ve bütçe ayırabiliriz. Birde millet olarak gelenekçi bir yapıya sahip olduğumuz için yenilik yerine çevremizde gördüğümüz makineyi veya kumaşı taklit etmek bize daha kolay geliyor.

İstanbul Ticaret Odası olarak Meslek liselerine yönelik çalışmalarınız nelerdir?

İstanbul Ticaret Odası mesleki okullara hamilik yapıyor. Bilgisayarları başta olmak üzere birçok ihtiyacını karşılıyor. Tabi ki bunlar yeterli olmuyor. Özellikle insan potansiyelimizin yönlendirilmesi noktasında merkezi idareye daha çok iş düşüyor. Meslek liselerinin özendirilmesi ve eğitim içeriğinin uygulama eğitimleriyle güçlendirilmesi gerekiyor.

Meslek Liselerinden mezun olan öğrencilerin sektörde istihdamı ile ilgili görüşleriniz nelerdir?

Liseye giden bir öğrencinin en büyük hayali üniversite okumaktır. Dolayısıyla liseyi bitirdikten sonra kolaylıkla üniversiteye gidiyor ve 4 yılın sonunda üniversite diploması olarak mezun oluyor. Aldığı eğitimin kalitesine, çalıştığı işyerine ne katabileceğine bakmadan, direkt beyaz yaka olarak işe başlamak istiyor. Akademik eğitime saygı duyuyoruz, ancak sahada da belli tecrübeye ulaşması için mavi yaka olarak belli bir süre çalışması gerekiyor. Buna da sabretmeli, işverenler olarak da çalışma şartlarını biraz daha iyileştirmemiz gerekiyor. Dışarda bir hizmet sektöründe alabileceği maaşın biraz üstünde maaş vermeliyiz ki tercih edilebilir olalım.

Son yıllarda artış gösteren işçi-işveren problemlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bize, sözde barışı sağlamak adına getirilen sistemler maalesef işçi ve işveren arasındaki samimiyeti bozdu. Biz işçinin hakkını yiyelim,

O'nu sömürelim demiyoruz. Kabul ediyoruz çalışanlarımız günün büyük bir bölümünü iş yerinde geçiriyor, emek veriyor. Hakkıdır, hakkını alması lazım. Bizim inancımız zaten işçi işveren arasındaki çizgiyi net olarak çizmiş "Çalışanın alınını teri kurumadan hakkını veriniz." Biz işverenler olarak bu doğrultuda hareket etmeliyiz. Diğer taraftan çıkarılan yasalar da bir tarafı korurken diğer tarafı direkt suçlu ilan etmemelidir. Sağlam zeminler üzerinde hem işçiyi hem işvereni korumalıdır.

Türkiye'de iş sahibi olmak neden kolay değil?

Saydığımız bunca problemin yanında Türkiye'nin bir de jeopolitik riskleri var. Türkiye dünyanın merkezinde bulunuyor. Maalesef etrafımız düşmanlarla çevrili, biz kendimiz düşman üretmiyoruz. Anadolu'ya defalarca haçlı seferleri düzenlenmiş. Bu coğrafya, geçmişte rahat olmamış, bugün rahat değil, gelecekte de rahat olmayacak.

Bizleri bu topraklarda rahat bırakmayacaklar. Şehitlerimiz var, yeri gelmişken tüm şehitlerimizi bir kez daha rahmet ve minnetle anıyorum. Bu topraklarda yaşamının bedelini her gün ödüyoruz. Maalesef gelecekte de ödemeye devam edeceğiz. Dolayısıyla

bu risklerin iş dünyası üzerinde de bir maliyeti var. Cari açığımız var ve her fırsatta kur saldırılarına maruz kalıyoruz. Bunun iş adamları üzerinde olumsuz yansımaları bedeli var. Sonuçta döviz arttıkça ülke olarak zarar ediyoruz. Ön görülemeyen hadiseler de var. Bugün dünyada paranın maliyetinin en yüksek olduğu ülkelerden bir tanesiyiz. Batmış Yunanistan'da bile paranın maliyeti bizden az. Bunun nedeni jeopolitik konumuzdur. Zaten kendi halimize kalsak önü alınamaz bir hal alırız. Bunu geçmişte ecdadımız yapmış. Karadeniz ve Akdeniz'i bir göl haline getirmiş. Size karşı batı dünyasının daima bir ön yargısı ve bir ajandası var.

Dolayısıyla sizin ayağa kalkmamanız gerekiyor. Ekonomik özgürlükten söz etmemiz gerekiyor. Bizde sömürü kavramı yok, biz gittiğimiz yerlere gerçekten özgürlük ve adaleti götürmüştük. Yunanistan yarım asır himayemizde kalmış. Ne dinine ne diline ne yaşam şekline dokunmamışız.

Tekstil sektörü adına devletten beklentileriniz nelerdir?

Ülkenin ihtiyaçları iyi analiz edilerek, üretim ve istihdam üzerinde çalışmalar yapılmalıdır. Üretim sektörünün mavi yaka ihtiyacının karşılanması için

mesleki liseler daha işlevsel hale getirilmelidir. Uzun vade de kalıcı büyüme için üretim ve ihracatın önemini iyi analiz etmemiz gerekiyor.

Çin kısa bir sürede nasıl bu kadar büyüdü, bir anda dünyanın ihracat üssü oldu. Üretim ve ihracatla büyüdü, bizim de ihracatla büyümemiz lazım. Vatandaş araç alsın diye, büyüme rakamlarını artırmak kredi oranları düşürülüyor.

Bunlar üretim ve ihracatla desteklenmediği sürece tüketim endeksi büyüme sağlıklı olmuyor. Faizleri düşürünce tüketim hızlanıyor ama bu büyüme reel değil geçici oluyor.

İhracat yapmak için de üretmemiz lazım. Sağlıklı koşullarda sürdürülebilir üretim yapmamız lazım. O için bu alt yapının düzeltilmesi gerekiyor.

Son olarak sektöre mesajınızı nedir?

Sektörümüz istihdam ve ihracat noktasında ciddi bir ağırlığa sahip. Bu sektörün muhafaza edilmesi gerekir. Şartlar ne olursa olsun. Hiçbir olumsuzluk karşısında duraksamadan, karamsarlığa kapılmadan, akılsel davranarak, belirli program dâhilinde ülkemiz için çalışmaya, üretmeye devam edeceğiz.





FEEDERS FOR WEAVING
AND KNITTING MACHINES



KNITTING



LOKOMOTİF SEKTÖR; “TEKSTİL”

Bir ülkenin sanayileşmesi ve sanayi toplumu haline gelmesine her daim tekstil sektörü öncülük etmiştir. Bu nedenle tekstil sektörü dünya genelinde sanayinin gelişmesinin lokomotif sektörü olmuştur.



Orhan AYDIN
ASKON Genel Başkanı

Tekstil sektörü ülkemizin de lokomotif sektörlerinin başında gelmektedir. Ne var ki bununla birlikte markalaşma ve yüksek oranlarda kar elde edebilme imkânına sektör olarak haiz olamamaktayız. Bunun nedenleri hemen hemen bütün ülkelerde aynı gerekçeler gösterse de karlılığı arttıran ülkelerin markalaşmaya gittiğini görmekteyiz. Tekstil sektörü zayıflama başladığında, marka oluşturan ve oluşturdukları marka ile daha yüksek fiyata satış yapan ülkelerin zararlarını asgariye indirdiğini gözlemlemekteyiz. Bunu da dünya çapında modacılar ile özgün tasarımlar çıkartarak ve marka oluşturarak

gerçekleştirebilmektedirler. İtalya, Fransa ve İngiltere'nin bu alanda başı çektiğini belirtebiliriz.

Ülkemiz Türkiye'de gerekli fizibilite yapılmadan sağlıklı bir araştırmaya dayanmadan yapılan kapasite yatırımları dolayısıyla iç ve dış talebi maalesef aşmış duruma gelmiştir. Artan rekabet, talebin azlığı, arzın fazlalığı fiyatlara da yansır olmuş karlılık oranları çok düşük seviyelere gerilemiştir. Nerede ise sektör sürümden kazanır duruma gelmiştir.

Sektör, elyaftan başlayarak, iplik, dokuma, örme, boya-baskı gibi işlemler

bütünü düşünüldüğünde yoğun bir emek gerektiren bir sektördür. Gelişen teknoloji ve ulaşım mesafelerinin kısalması ile birlikte rekabet son derece artmıştır. Düşük maliyet, yüksek kalitede verimlilik talepte bulunanların önceliği olmuştur.

Günümüz dünyasında serbest rekabet ortamında başarılı olabilmenin yolu, teknoloji seviyemizin ilgili alanlardaki eğitimlerin ve inovasyon yeteneğinin yükseltilerek, AR-GE faaliyetlerine yönelmesini gerektirmektedir. Bunun yanı sıra özgün tasarımlar, moda-marka oluşturulması bizi bir üst lige taşıyarak karlılığımızı artıracaktır.

Coğrafi olarak lojistik anlamda ve üretim üssü avantajlarımızın yanı sıra Avrupa Birliği ülkelerine komşu olmamız, Türk Cumhuriyetleri ve Rusya pazarına yakın olmamız ve en önemlisi genç bir nüfusa sahip olmamız büyük bir avantaj sağlamaktadır.

Özetle kaliteli ürün, üretim kapasitesi gibi konularda başı çekerken neden Dünya çapında markalaşmaya gidemeyelim. Oysaki, tekstil alanında her türlü argümana sahibiz. İnanıyorum ki yakın bir gelecekte kendi özgün tasarımları ile dünya genelinde boy gösterecek ürünlerimiz dünya pazarında yerini alacaktır ve Türkiye tekstil sektöründe hak ettiği kazancı elde edecektir.

Sevgi ve Sağlıkla kalın, hoşça kalın...

VİDALI HAVA KOMPRESÖRLERİ

www.speedairkompresor.com



- Yerli üretim - Sessiz
- Yüksek Verim - Düşük Enerji Tüketimi



Tank Üstü Vidalı Kompresörler



Sabit Devirli Vidalı Kompresörler



İnvertörlü Poly V Vidalı Kompresörler



VSD Akuple Vidalı Kompresörler



Basınçlı Hava Kurutucuları



Kimyasal Hava Kurutucuları



+90 (212) 486 32 71 info@speedairkompresor.com

İkitelli OSB Triko Center 9M Blok No:14 Başakşehir / İstanbul - TR



TİCARET BAKANLIĞI'NDA MEHMET MUŞ DÖNEMİ



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın bazı bakanlıklara yaptığı atamalara ilişkin kararlar Resmi Gazete'nin mükerrer sayısında yayımlandı. Ticaret Bakanlığı'na 2018 yılı Temmuz ayından bugüne görev yapan Ruhsar Pekcan'ın yerine AK Parti Grup Başkanvekili Mehmet Muş atandı. Muş ile zaman zaman sektörümüzün sorunlarını dile getirmek adına toplantılar düzenledik. Kendisine yeni görevinde başarılar diliyoruz, başta sektörümüz olmak üzere Türkiye ekonomisine ve ticaretine faydalı olmasını temenni ediyoruz.

İŞTEN ÇIKARMA YASAĞI VE KISA ÇALIŞMA ÖDENEĞİ YENİDEN UZATILDI



Salgın döneminde istihdamı koruma amaçlı getirilen işten çıkarma yasağı, 9 Mart tarihli ve 31418 sayılı Resmî Gazete'de yayınlanan, 3592 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile uzatıldı. 4857 sayılı İş Kanunu'nun geçici 10'uncu maddesinin birinci ve ikinci fıkralarında belirtilen yasağın; 17 Mart 2021 tarihinden itibaren iki ay daha uzatıldığı açıklandı. Böylelikle; her türlü iş veya hizmet sözleşmesi, ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan haller ve benzeri sebepler dışında feshe-

dilemeyecek. Ayrıca belirli süreli iş veya hizmet sözleşmelerinde sürenin sona ermesi, iş yerinin herhangi bir sebeple kapanması ve faaliyetinin sona ermesi, mevzuata göre yapılan her türlü hizmet alımları ile yapım işlerinde işin sona ermesi halleri dışında işveren tarafından sözleşmenin feshedilme yasağı geçerliliğini korumaya devam ediyor. İşverenin, işçiyi tamamen veya kısmen ücretsiz izne gönderebilme maddesi kapsamında; ücretsiz izne ayrılmanın, işçiye hak-

lı nedene dayanarak sözleşmeyi fesih hakkı vermemesi durumu da iki ay daha sürecek.

Ayrıca Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, katıldığı sektörel bir toplantıda, sektör temsilcilerimizin talepleri doğrultusunda tüm sektörler için geçerli olmak üzere Nisan, Mayıs ve Haziran aylarını kapsayacak şekilde kısa çalışma ödeneği uygulamasına devam edilme kararı aldık.



Aba Tekstil
ÖRME SAN. VE TİC. A.Ş.

İPLİK & ÖRME KUMAŞ

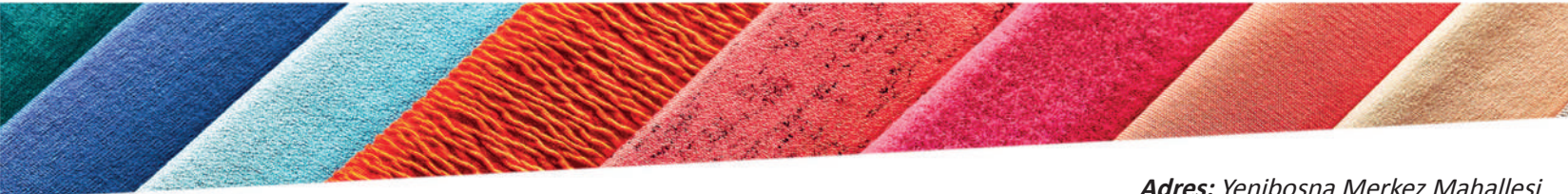
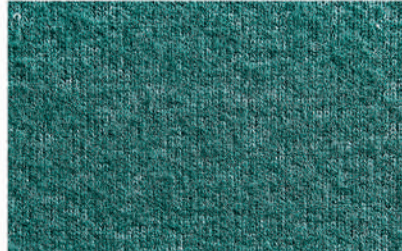


Open End ve Vorteks Viskon iplik üretimi bulunan işletmemizde son teknoloji ve yüksek kalite ile Ne 10-40 numara arası 25000 kg/gün iplik üretilmektedir.



İnterlok, çelikli interlok, süprem, iki iplik, dalgıç ve puntalı vb. 20000 kg/gün kapasite ile örme kumaş kaliteleri üretilmektedir.

Son teknoloji punta makinelerimiz ile 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





Hasan Pezük
TCDD Taşımacılık A.Ş. Genel Müdürü

DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI YENİ PROJELERLE REKORA KOŞTU

Doğu-batı ve kuzey-güney koridorlarında demiryolu yük taşımacılığında lojistik üs olması konusunda önemli adımlar atan Türkiye için 2020 demiryolunda rekorlar yılı oldu. Uluslararası taşımalar %34 artarak 3,4 milyon tona ulaşırken, toplamda ise 34,5 milyon ton yük taşındı. Rusya ve Çin taşımalarının arttırılması, Pakistan ve Afganistan taşımalarının başlatılması için çalışma yürütüldüğünün bilgisini veren TCDD Taşımacılık A.Ş. Genel Müdürü Hasan Pezük, İran ve ilerisi ülkelere yapılan yük taşımalarının 1 milyon tona çıkarılmasının hedeflendiğini söyledi. Pezük, ayrıca işletmeye açılan Sivas-Samsun hattıyla Rusya ve Ukrayna'ya ihracat taşımalarında artış yaşanacağını vurguladı.

Salgınla birlikte gündeme gelen temassız ticaret demiryolu taşımacılığını nasıl etkiledi? Yük taşımacılığı içinde demiryolunun payı nasıl bir seviyeye yükseldi? Taşınan yük miktarı ve öne çıkan ürünler hakkında bilgi verir misiniz?

Son 18 yılda Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımızın öncülüğünde takip edilen demiryolu öncelikli politikalar sonucunda 171,6 milyar lira yatırım yapılan sektörümüzde çok önemli gelişmeler olmaktadır.

Bu kapsamda, Türkiye'nin jeopolitik konumunun avantajının kullanılması için yeni ve önemli demiryolu bağlantıları sağlanırken, ülkemizin doğu-batı / kuzey-güney koridorlarında demiryolu yük taşımacılığında lojistik üs olması konusunda önemli adımlar atılmaktadır.

Bilindiği üzere Covid-19 salgınına önlemek amacıyla ülkelerarası geçişlerin kısıtlanması tüm dünyada tedarik zincirini sekteye uğratmıştır. Bu süreçte, ülkelerin sınır geçişlerine getirdiği önlem ve sınırlamalar sonrası hükümetimiz demiryolu yük taşımacılığının devam etmesi için anında gerekli tedbirleri almış ve demiryolu taşımaları için sınırları açık tutmuştur. Bu dönemde uluslararası taşımalarda özellikle karayolu geçişlerindeki önlemler ve kısıtlamalar nedeniyle buradan demiryoluna önemli oranda yük akışı olmuş ve uluslararası demiryolu yük taşımalarında artış gözlenmiştir.

Kuruluşumuz tarafından da artan bu taleplerin karşılanması ve tedarik zincirinin aksatılmaması amacıyla uluslararası demiryolu yük taşımacılığında gerekli tedbirler alınmış ve tüm demiryolu sınır kapılarımızda taşımacılık insan temassız gerçekleştirilmeye başlanmıştır. İran-Türkiye demiryolu sınır istasyonuna vagon dezenfeksiyon sistemi kurularak, gelen ve giden vagonların dezenfeksiyonu gerçekleştirilmeye başlanmıştır. Bunun yanı sıra İran transit geçişinin kapatılması ile İran'ı transit geçecek Orta Asya yüklerinin, BTK hattına kayma olasılığına karşılık Kuruluşumuz ve TCDD tarafından BTK (Bakü-Tiflis-Kars) hattı üzerinden taşınan mevcut yüke ek günlük 3.500 ton yükün taşınabilmesi için çalışma yapılmıştır. Bu kapsamda, Gürcistan Ahılkelek'teki aktarma kapasitesine ilave olarak Gürcistan sınır istasyonumuz Canbaz'a bojisi değiştirilerek gelen Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS) ülkeleri tarafından vagonlarındaki yüklerin Kuruluşumuza ait vagonlara aktarılması için hareketli (portal) vinç kurulmuştur.

2020 yılında TCDD Taşımacılık A.Ş. olarak, yurt içi 26,5 milyon ton, yurt dışı 3,4 milyon ton olmak üzere toplamda 29,9 milyon ton yük taşınması gerçekleştirilerek, tüm zamanların en fazla taşınması yapılmıştır. Diğer

2 adet tren işletmecisi tarafından da 4,6 milyon ton yük taşınmış olup, demiryolu ile toplamda 34,5 milyon ton yük taşınmıştır. Demiryolunun yük taşımacılığı içindeki payı %5'i geçerken, 2023 yılı için hedef 'dur.

Kısıtlamaların başlangıcında taşımalarda gıda ve tıbbi malzemelere öncelik verildi ve bu ihtiyaçların giderilmesinde tedarik zincirinin aksatılmamasına çalışıldı. 2020 yılında demiryolu ile çoğunluklu olarak; dökme yük, inşaat malzemeleri, maden ve akaryakıt taşınması öne çıkmıştır.

“Demir İpek Yolu” Projesi Ete Kemiğe Büründü

Türkiye, küresel ticaretin yaklaşık yüzde 35'inin gerçekleştiği rotada, çok önemli demiryolu ağlarını hayata geçiriyor. Demiryoluyla uluslararası alanda hangi bölgelere ne kadar yük taşıyor?

Ülkemizden Avrupa yönüne; Bulgaristan, Romanya, Macaristan, Polonya, Avusturya, Slovakya, Çekya ve Almanya'ya, BTK hattı üzerinden; Gürcistan, Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan, Özbekistan, Kırgızistan ve Tacikistan'a, yine bu hat üzerinden Rusya ve Çin'e blok yük trenleri işletilmektedir. Ayrıca Van / Kapıköy sınır garımız üzerinden İran ve İran ötesi ülkelere de blok yük trenleri işletilmektedir. Pakistan ve Afganistan'a tren işletilmesi yönünde çalışmalar sürdürülmektedir.

Tek Kuşak Tek Yol Projesi kapsamında “Demir İpek Yolu” olarak adlandırılan BTK hattı sayesinde Çin-Türkiye arasında blok konteyner trenleri işletilmeye başlanmıştır. Çin /Xi'an'dan çıkan ilk konteyner treni 6 Kasım 2019 tarihinde Ankara'ya varmış, Ulaştırma Bakanımız, Ticaret Bakanımız ve Çinli yetkililerin katıldığı törenle Marmaray'ı da geçerek Çekya'nın Prag şehrine uğurlanmıştır. Çin-Türkiye arasında toplam 11 blok konteyner treni

çalıştırılmıştır.

Türkiye'den Çin'e ilk ihracat trenimizle 4 Aralık 2020 tarihinde, ikinci ihracat trenimizle ise 21 Aralık 2020 tarihinde taşıma gerçekleştirilmiştir. Üçüncü ihracat trenimiz, Eti Maden'in boraks yüküyle yüklenecek çıkış yapmıştır.

Yine, BTK hattı üzerinden Türkiye-Rusya Federasyonu'nun başkenti Moskova'ya beyaz eşya yüklü ilk blok konteyner ihracat treni, 29 Ocak'ta Ulaştırma ve Altyapı Bakanımız Adil Karaismailoğlu ve Enerji Bakanımız Fatih Dönmez' in katıldığı törenle Ankara'dan uğurlanmıştır.

Türkiye-Çin-Türkiye hattında 1450 adet konteyner taşınmıştır. Türkiye-Avrupa-Türkiye hattında ise yaklaşık 2,5 milyon ton yük taşınması gerçekleştirilmiş, 2020 yılında toplam uluslararası taşıma 3,4 milyon tona ulaşmıştır. 2019 yılına göre uluslararası yük taşımalarımızda %34 artış sağlanmıştır.

Türkiye Raylarla Pakistan Ve Afganistan'a Bağlanacak

Türkiye-İran hattında da önemli gelişmeler yaşanıyor. Bu kapsamda İran, Orta Asya ülkeleri, Pakistan, Afganistan ve Basra Körfezi ülkelerine yapılan taşımacılık hacminin nasıl bir düzeye çıkarılması hedefleniyor?

Türkiye İran arasında salgın koşullarına rağmen günlük 3 tren işletilerek 2020 yılında önceki yıla göre 210 bin ton artış sağlanarak 564 bin ton yük taşınmış olup %60 artış sağlanmıştır. Türkiye-İran taşımalarının 2021 yılında 1 milyon tona çıkarılması ve İran üzerinden de Çin'e yük taşınabilmesi için İran ve güzergahtaki diğer ülke demiryolları ile görüşmelerimiz devam etmektedir. İran'daki Khaf-Sangan-Shamtigh (İran sınırı)-Rozanak istasyonu (Afganistan toprakları) arasında 1435 mm açıklığa sahip, 62 kilometrelik Avrupa standartlarında demiryolu hattı 10 Aralık 2020 tarihinde hizmete açılmıştır.



Bu bağlantı sayesinde, ülkemizden Kuruluşumuza ait vagonlarla, İran'ı transit geçerek Rozanak istasyonu (Afganistan toprakları) arasında 1435 mm açıklığa sahip, 62 kilometrelik Avrupa standartlarında demiryolu hattı 10 Aralık 2020 tarihinde hizmete açılmıştır. Bu bağlantı sayesinde, ülkemizden Kuruluşumuza ait vagonlarla, İran'ı transit geçerek Afganistan'ın içerisine (Rozanak istasyonu) kadar taşıma yapılması mümkün hale gelmiş olup ilk trenin, 2021 yılı içerisinde çalıştırılması planlanmaktadır.

ECO (Ekonomik İşbirliği Teşkilatı) kapsamında, İran üzerinden Türkiye-Pakistan arasında tarifeli yük tren seferlerinin yeniden başlatılması kararlaştırılmış, karşılıklı olarak işletilecek trenlerin tarife ve teknik gereksinimlerinin belirlenmesi çalışmaları devam etmektedir. Bu çalışmaların tamamlanmasının ardından Türkiye-İran-Pakistan parkurunda yük treni seferlerinin başlatılması hedeflenmektedir.

Çin'e İhracat Taşımalarına Öncelik Verilecek

Salgınla birlikte tedarikçi haritasında önemli bir değişiklik yaşanması ve Türkiye'nin ön plana çıkması bekleniyor. Bu değişimde demiryolu taşımacılığı nasıl bir rol üstlenecek?

Demiryolu ile çoğunluklu olarak; dökme yük, inşaat malzemeleri, madenler taşınırken, farklı sektörlerle işbirliğine gidilmesi, destinasyonların çeşitlendirilmesi, uygun vagon üretimleri

ve sunulan avantajlarla farklı tipte yüklerin taşınması sağlanmaktadır. Uluslararası mevcut taşımaların yanında; kimyasal ürünler, gıda maddeleri, temizlik ürünleri, demir-çelik ve ürünleri, tahıl, hububat, elektronik ürünler, beyaz eşya, otomotiv ürünleri, yaş sebze ve meyve gibi geniş bir yelpazeye ulaşılmıştır. Salgın döneminde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımız ve ilgili diğer kuruluşlarla gerekli tüm tedbirler alınarak tedarik zincirinin aksamamasını sağlamıştır. Önümüzdeki dönemde tedarikçi haritasındaki değişikliklerin Türkiye'nin konumunu daha da öne çıkartacağı düşünülmektedir. Özellikle Orta Asya ülkeleri, Orta Doğu ve Çin H.C. ile yapılan ticarete Türkiye'nin önemi daha da ön plana çıkmaktadır. Bu konjonktüre uygun olarak doğu-batı ve kuzey-güney akslarında ülkemiz üzerinden bağlantıların güçlendirilmesi için çalışılmaktadır. Türkiye'den Çin'e ihracat taşımalarına öncelik verilecektir. Yeni demiryolu bağlantıları, güçlenen çeken çekilen araç filosu ve altyapısıyla ülkemiz demiryolu taşımacılığı özellikle bu tip kriz dönemlerinde sorumluluğunun bilincinde olarak tedarik zincirinin aksamaması için her türlü önlemi alacaktır.

Özel sektöre vagon ve lokomotif kiralama konusunda neler söylersiniz?

Özel sektörün tren işletmeye başlamasına katkı sağlamak amacıyla, maliyet analizleri yapılarak, vagon-loko kaynaklarımızın %4'ü bu amaçla kullanılmıştır. Özel sektöre, 600 adet yük vagonu ve 18 adet lokomotif kiraya

verilmiş durumdadır.

2021 Ve Sonrasında Yük Taşımacılığı İçin Araç Filosuna Yönelik Yapılan Planlar Nelerdir?

2026 yılına kadar 64 elektrikli lokomotif ve 20 dizel lokomotif alımı planlanmıştır. İhracat taşımalarını arttırmak için, özellikle 80 ve 90'lık konteyner vagonu teminine öncelik verilmiştir. 2023 yılına kadar 700 Sggrs(80'lik), 700 Sggmrs(90'lık, 600 adet Falns, 400 Rilns, 60 adet tır kasası olmak üzere toplam 2460 adet vagon alımı planlanmıştır.

Demiryolu taşımacılığına yönelik 2021 yılına ilişkin gündeminizde olan yeni projeler neler?

Rusya ve Çin taşımalarının artırılması amacıyla, ayrıca Pakistan ve Afganistan taşımalarının başlatılması yönünde çalışmalar sürdürülmektedir. İran ve ilerisi ülkelere demiryoluyla yapılan yük taşımalarının 1 milyon tona çıkarılması hedeflenmektedir. Sivas-Samsun demiryolu hattından tekrar tren işletmeciliğine başlanılmış olup, Samsun Limanı'ndan, özellikle Rusya ve Ukrayna'ya ihracat taşımalarında artış beklenmektedir.

Tır Kasası Taşımacılığı Artırılacak

TCDD Taşımacılık A.Ş. Genel Müdürü Hasan Pezük, salgın döneminde karayolunda yaşanan kısıtlamaların demiryolu ile TIR dorsesi taşımacılığına ön plana çıkardığını söyledi. Türkiye ile Avrupa arasında TIR dorsesi taşınan tren sefer sayılarının artırıldığını ve yeni tren seferlerinin başlatıldığını vurgulayan Pezük, "Özel tertibatlı vagonlarla, her vagona 2 tır kasası taşınmakta olup, 2020 yılında 10.266 adet TIR kasası taşınmıştır. Halen Çerkezköy ve Çatalca'dan devam eden TIR kasası taşımalarının 2021 yılında artırılarak devam ettirilmesi planlanmaktadır" dedi.

Kaynak: www.lojistikhatti.com

YEŞİL EKONOMİ İLE YENİ ÇAĞA UYUM

Başta iklim bilimciler olmak üzere konuyla ilgili araştırma yapan tüm bilim insanları, son 20 yıldır iklim değişikliğinin etkilerini anlatıyor, anlamamızı sağlamaya çalışıyor. Bu bilim insanlarının anlatımlarının en başına koyduğu saptama ne yazık ki şu; bugün dünyamızın ve geleceğimizin en büyük tehdidi haline gelen bu konuda, başta önlem alması gerekenler olmak üzere, insanlık pek de rasyonel davranmıyor.



Erdal Bahçivan
İSO Yönetim Kurulu Başkanı

Yine de geri dönülmez bir çevre felaketi için geç kalmış sayılmayız. Bunun tek bir yolu var o da insanlığın yaşam zincirinin en temel halkaları olan beslenme, barınma ve üretimdeki mevcut paradigmanın bütünüyle değiştirilmesi. Bunun için de gelişmiş ya da gelişmekte olan bütün ülkelerin "Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri"ni oluşturma stratejilerinin etrafında kenetlenmesinden başka çare görünmüyor.

Bugün Avrupa'da bu anlamda alınan önemli kararlar ve atılan önemli adımlar var. Avrupa Birliği (AB), Aralık 2019'da

AB Komisyonu tarafından açıklanan Avrupa Yeşil Mutabakat ile 2030'a kadar karbon salımını yüzde 50 azaltmayı, 2050 yılına kadar ise net-sıfır karbon salım hedefine ulaşmayı hedefliyor. "Yeşil Mutabakat" adı verilen bu yeni büyüme stratejisinin, sanayiden tarıma, ulaştırmadan enerjiye "karbonsuz bir ekonomi" modeli getirirken, ticareti de yeniden şekillendirmesi bekleniyor.

Yeşil Mutabakat, Tek Pazar'ın tesisinden bu yana AB'nin en büyük girişimi olarak nitelendiriliyor. Gerek ekonomik, gerekse sosyolojik olarak içinde bulunduğumuz bu coğrafyanın geleceği için atılan bu

adımları ülkemiz de yakından izliyor...

İSO olarak biz de bu sürecin sadece takipçisi değil aynı zamanda paydaşlarımız ile birlikte aktif çözüm üreticilerinden biri olmaya çalışıyoruz.

Bu bağlamda sürdürülebilirlik yolculuğunda sanayimizin yanında güçlü bir paydaş olarak yer almak üzere bu yılki yeni vizyonumuzu "Sanayi şirketlerimizin, küresel değer zincirinde yüksek katma değer üretmelerine ve rekabetçi sürdürülebilirlik yetkinliklerini artırmalarına destek olmak" şeklinde belirledik.

Bu vizyon doğrultusunda mart ayı meclis toplantımızı da "Küresel Sürdürülebilirlik Trendleri, Yeşil Ekonomi ve İSO'nun Sürdürülebilirlik Vizyonu" gündemi ile gerçekleştirdik.

Ülke olarak sahip olduğumuz birikim ve tecrübeyle, sonuç odaklı iş yapma kültürümüzle; sanayimizin, yeşil ekonomi odaklı yeni çağa uyma projesini başarıyla gerçekleştireceğine yürekten inanıyorum.

Kutsal ayımız olan Ramazan'ı şerifin içindeyiz. Salgın nedeniyle geçen yıl olduğu gibi buluşmaların pek olmadığı buruk bir Ramazan ayı yaşıyoruz. Ramazan ayınızı şimdiden tebrik ediyorum.

TARLADAN MARKAYA PAMUK ÇALIŞTAYI

*Sektörümüzün İstanbul Sanayi Odası'ndaki temsilcileri, **Sezai Şahin**, **İsmet Akkaya**, **Vahit Dikilitaş** ve **Ali Fuat Yılmaz**'ın da dâhil oldukları "Tarladan Markaya Pamuk Çalıştayı" düzenlendi. Çalıştayda Türkiye'deki pamuk üretimi tüm detaylarıyla ele alınırken, tarladan markaya kadar pamuk üretim ve kullanımında izlenmesi gereken politikalar belirlendi.*

"Tarladan Markaya Pamuk Çalıştayı Raporu"nun giriş bölümünde, dünyada ve Türkiye'de güncel pamuk üretimine dair verilere ve gelişmelere yer verildi. Buna göre dünyada 250 milyona yakın insanın geçimini sağladığı, Covid-19 salgını nedeniyle kg birim fiyatı da 1,5 doların altına gerileyen pamuk,

ülkemizde Ege, Çukurova ve Şanlıurfa dolaylarında üretiliyor. Pamukta, son 30 yılda alternatif ürünlerin gelişmesi, fiyatlardaki oynaklık, destek politikaları, kente göç, arazi bölünmesi gibi nedenlerle ekili alanlar geriledi ve 1998'de 7,6 milyon dekarla yaklaşan ekili alan 2019'da 5 milyon dekarın altına

indi. Verimlilik açısından önde gelen bir üretici durumunda olan Türkiye'de dekar başına verim son 30 yılda yüzde 60 civarında yükseldi. BM Gıda ve Tarım Örgütü verilerine göre Türkiye, dünya pamuk üretiminde 976 bin ton ile altıncı sırada yer alıyor ve pamuk üretiminin yılda yüzde 3,5'ini gerçekleştiriyor. Yılda



762 bin ton ithalat ile Çin'in ardından ikinci sırada yer alan Türkiye'nin, pamuk ihracatı ise 105 bin ton düzeyinde gerçekleşiyor. Türkiye, dünyada GDO'suz pamuğun yüzde 80'ine yakınını üretiyor. Organik ve İyi Pamuk üretim anlayışının giderek yaygınlaşıp güç kazandığı ülkemizde geçen yıl iyi pamuk üretimi yapan çiftçi sayısı 3 bin 299'a ulaştı. İyi pamuk tarımı yapılan arazi büyüklüğü 53 bin 400 hektar oldu.

Bununla birlikte Türkiye'deki pamuk üretimin bütün aşamalarında ise sık sık yanlış uygulamalar yapılıyor. Raporunda, yapılan hatalar ve sorunlar; 16 madde halinde belirtildi. Bunlar arasında; azalan ekim alanları, düşük kalite, ölçek küçüklüğü, kooperatifleşme eksikliği, çiftçinin eğitim ve bilgilendirme ihtiyacı, sulama, gübreleme, ilaçlama ve hasatta yapılan hatalar yer aldı.

Raporun sonundaki "Politika Önerileri" bölümünde ise sorunların aşılmasındaki aciliyeti ve etki gücü yüksek öncelikli 10 maddeye yer verildi. Devletin pamuğu destekleme politikasının gözden geçirilmesi gerektiği belirtilen raporda, yeni pamuk üretimi politikası

ile çiftçilerin, sanayicilerin ve tüketicilerin faydası gözetildi.

Tarladan Markaya Pamuk Çalıştayı Raporu'ndaki 10 Politika Önerisi şöyle:

1. Verimle birlikte kaliteyi ve sürdürülebilirliği önceleyen, pamuğu alternatif ürünlere ve fiyat dalgalanmalarına karşı koruyacak bir destekleme sistemi oluşturulmalı,
2. Tekstil ve hazır giyim sektörleri başta olmak üzere pek çok sektörün hammaddesi olan pamuk, stratejik ürün olarak kabul edilmeli, üretim hasat ve çırçır süreçlerindeki tüm yasal yetki ve sorumluluk Tarım Bakanlığı'nda toplanmalı,
3. Tohumdan nihai ürüne kadar tüm süreçler teknolojik bir altyapı ve devlet – STK - Üretici işbirliğiyle geliştirilen bir sistemle denetlenmeli,
4. Pamuk ekim alanları birleştirilerek büyütülmeli, ölçekten kaynaklanan maliyetler minimuma çekilmeli, modern tarım teknikleri ile istikrarlı pamuk ekimi yapılmalı,

5. Çiftçiler, sulama, gübreleme, ilaçlama ve hasat konularında eğitilmeli, bütün süreçlerde bilgilendirilmeli,

6. Verim ve kaliteyi artırmak, erken ve gece hasadını engellemek için etkin bir denetim uygulanmalı, toprağın nem ve sıcaklık ölçümlerine göre hasat yapılmalı, jüt çuval kullanımı engellenmeli, makineli hasat KDV indirimi ile desteklenmeli,

7. Emanet sistemi kaldırılmalı, lisanslı depoculuk yaygınlaştırılmalı,

8. Üretim sürecindeki en önemli basamaklardan olan çırçır fabrikaları modernize edilmeli, standartlar getirilmeli,

9. Organik Pamuk ve İyi Pamuk Standardı ile sürdürülebilir üretim yapan çiftçilerin yaygınlaştırılması ve teşvik edilmesi için ilave destek primi verilmeli,

10. Mazot, sulamada kullanılan elektrik ve üreticiler tarafından alınan makinelerin KDV'si destekleme sistemine alınmalı, çırçırılama, makineli hasat, ilaçlama ve diğer müteahhitlik hizmet giderlerindeki KDV yüzde 1'e indirilmeli.





Hilmi Aksu
Aksu Makine Kurucusu

KALİTE VE İSTİKRAR

Yuvarlak örgü makinelerinin mekanik olarak kullanılan çelik, vida, dişli, rulman, kayış, meminger gibi parçaların, ekipman hizmetini/servisini sağlayan Aksu Makine kurucusu Hilmi Aksu'nun gençlere mesajı ise "İdealist olan ve ilerde kolay para kazanmak isteyen her genç kardeşimiz işe ilk başladığında kendine 10 sene vakit ayırmalı."

Kısaca Hilmi Aksu ve Aksu Makine'yi tanıyalım.

1994 yılında, tornacı Fahri Usta'nın yanında başladım. Kendisini bir kez daha rahmet ve minnetle anıyorum. 9 yıl onun yanında çalıştıktan sonra 2003 yılında kısıtlı imkânlarla 100 m²'lik bir dükkânda kendi yerimizi kurduk. Başlangıçta kardeşler olarak çalıştık. Torna, freze ve taşlamamız vardı. İşler gelişip belli bir düzene girdikten sonra profesyonel kadroya geçiş yaptık.

Şimdi 600 m²'lik alanımıza yeni CNC tezgâhları ilâve ederek, yuvarlak örgü makinelerinin tamir-bakım, yedek parça ve çeliklerini yapıyoruz. En büyük reklam ve referansımız yaptığımız işimiz prensibiyle işlerimizi büyötmeye devam ediyoruz.

Aksu makinenin ürün/hizmet gamında neler var?

İğne, yağ ve elektrik aksamı dışında kalan yuvarlak örgü makinesinde

mekanik olarak kullanılan çelik, vida, dişli, rulman, kayış, meminger gibi parçaların, ekipman hizmetini/servisini yapıyoruz.

Makine mümessilliği serüveniniz nasıl başladı?

Yedi sene önce bir makine mümessilliği girişimimiz olmuştu, o dönemde beklediğimiz performansı yakalayamadık, bir takım problemlerle karşılaştık, dolayısıyla bekleme

almıştık. İkinci görüşmemiz 2017 yılında oldu. Çin'de yaklaşık 12 yıldır ticaret yaptığımız çözüm ortağımız vardı. Bu firma hem makine üretimi yapıyor hem de Avrupa menşeli firmalara fason olarak zirkonyum mekik üretimi yapıyordu.

Makine üretimini beraber yapma kararı aldık. Biz, sektörde gördüğümüz eksiklikleri gidererek, bunun yanında şu ilaveler yapılsa daha iyi olur dediğimiz yenilikleri ekleyerek farklı tasarımlar geliştirdik.

Firmanın üretim bandıyla bizlerin tasarımları birleşince ortaya farklı makineler çıktı. 3 buçuk yıl gibi kısa bir sürede Türkiye Piyasası'nda 400'ün üzerinde makinemiz yerini aldı.

Örmeciler neden WELLRICH makineyi tercih ediyorlar?

Son yıllarda Uzak Doğu'dan gelen makine sayılarında gözle görülür bir artışın olduğunu gözlemliyoruz. 2020 yılında 773 makine ile Çin ilk sırada yerini aldı.

Birçok firma ya da kişi Çin olsun diğer Uzak Doğu ülkeleri olsun, anlaştıkları bir fabrikanın makinelerini rahatlıkla getirip satabiliyorlar. Ancak esas süreç bundan sonra başlıyor. Araba gibi düşünebilirsiniz. Arabanın markası kadar kullandığınız bölgedeki servis ağı da önemlidir.

Getirdiğiniz makinenin her türlü arkasında durmanız gerekiyor. Bizlerin, 14 yılı Aksu Makine olmak üzere toplamda 30 yıla yakın bir teknik bilgi birikimi var. Hâli hazırda piyasadaki makinelerin yedek aksamının neredeyse tamamının teminini, çeliklerini kısacası bilimum tamir-bakımlarını bizler yapıyoruz.

Sektör ilk etapta bizlerin bu hizmetine ve geçmişine güvenerek makinelerimizi tercih etti. Makinelerimiz piyasada çalışıp rüşünü ispat ettikten sonra

kendini satmaya devam etti. Özcümler yatırım yapan işletmeler makineyi aldıktan sonra karşısında muhatap bulmak istiyor. Bu hizmeti sağladığımız için tercih ediliyoruz.

Sektöre kısmen dışarıdan bakan biri olarak sizce örme sektörünün sorunları nelerdir?

Markalaşma ve kalifiye eleman sorunu olmak üzere iki temel sorunu olduğunu düşünüyorum. Markalaşma sorunu zamanla aşılabilir ancak kalifiye eleman problemi sadece örmeye değil tüm üretim sektörlerinde, önlem alınmadığı takdirde giderek büyüyecektir diye düşünüyorum.

Siz işletme olarak eleman sorununu nasıl çözüyorsunuz?

Aslında tam çözebilmiş değiliz, bir noktada da büyümemize engel oluyor. Bugün gençlerin çoğunluğu masa başında beyaz yakalı olarak çalışmak istiyor.

Bizim işimiz yağ kir olduğu için pek tercih edilmiyor. Bu sebepten dolayı büyüme hedefi koyamıyoruz. Kontrolsüz büyüme daha sıkıntılı olacağı için, müşterilerimizin yetişebildiğimiz kadarına kaliteli hizmet vererek, mevcudu koruyalım yeter diyoruz.

Bir ülkenin kalkınmasında sanayi yatırımları ve sanayicinin payının büyük olduğunu belirtmek isterim. Dolayısıyla devletin bizlere yani sektöre vereceği kontrollü destek de son derece önemlidir.

Aksu makinenin gelecek planlarında yerli makine üretmek var mı?

Tabii ki yerli makine üretmek projelerimiz arasında daima var. Bir oğlum var. O'nu da makine mühendisliği bölümüne yönlendirdim.

Bir nevi bu yerli üretim için alt yapı çalışmalarımız diyebilirim. Makine üretmek takdir edersiniz ki kolay bir olay değil. Biraz zamanımızı alacak. Ama ortaya çıkardığımız makine mevcut makinelerin eşdeğeri veya bir benzeri olmayacak. Dünya çapında ses getirecek düzeyde farklı bir ürün ortaya çıkarmak en büyük hayalimizdir.





Kontrolsüz büyüme yerine, müşterilerimizin yetişebildiğimiz kadarına kaliteli hizmet vererek, mevcudu koruyalım yeter diyoruz.

Makine parçalarının bir kısmını burada üretiyorsunuz. Bu üretim de ne gibi sorunlarla karşılaşyorsunuz?

Üretimlerimizde en önemli sorun hammadde kaynaklarımız. Hammaddenin tamamına yakını ithal olduğu için maliyetlerimiz yüksek oluyor. Bir diğer sorun ise pazar kısmında yaşanıyor.

Müşterilerimiz, normal olarak kaliteyi uygun fiyatı almak istiyor. Bu da hammadde de dışa bağımlı olduğumuz için pek mümkün olmuyor. Ayrıca işveren üzerindeki vergi yükünün biraz hafifletilmesi gerekiyor.

Örneğin asgari ücrete zam geldi. Asgari ücret çok değil. Çalışan açısından baktığımızda bu maaşla geçinmek de kolay değil. Ama bununla beraber SGK prim ödemeleri de arttı. Bunlar alt alta sıralandığında maliyetler artıyor ve rekabet şansımız azalıyor. Bunların dışında ciddi bir sorunumuz yok, gerek yedek parçalar olsun, gerekse makineler ülkemizde rahatlıkla üretilebilir.

Devlet desteklerinden yeterince yararlanabiliyor musunuz?

Cevaba şöyle başlayalım isterseniz. Bir ülkenin kalkınmasında sanayi yatırımları ve sanayicinin payının büyük olduğunu

belirtmek isterim. Dolayısıyla devletin bizlere yani sektöre vereceği kontrollü destek de son derece önemlidir. Dikkat ederseniz kontrollü destek dedim.

Neden? Çünkü destek veriliyor ama sonrası ne kadar kontrol ediliyor? İşte orası soru işareti. Destekler nakdi olmamalı. Makine, teçhizat ve işletme kurulumunda 20-30 yıl gibi uzun vadeli destek vermeli.

Destek verildikten sonra da, sıkı denetimler yapılmalı. İşletme faal mi, makine fiyatları reel mi? diye. Sonuçta verdiği desteği günü geldiğinde, işler yürümeye başladığında geri almalıdır. Bu para da yetimin hakkı olduğunu unutmamak gerekir.

Diğer bir husus biz üreticilere destek

verdiği gibi, bizden ürün alan tüketiciyi de yerli üretime yönlendirecek, fırsatlar sunmalı.

Gençlere neler söylemek istersiniz?

İdealist olan ve ilerde kolay para kazanmak isteyen her genç kardeşimiz işe ilk başladığında kendine 10 sene vakit ayırmalı.

Burada genç kardeşlerimizin okudukları okula, mezuniyetlerine ve bilgilerine saygı duyuyoruz ancak. İşin uygulama ve işletme kısmı da en az okulda öğretilen bilgiler kadar önemlidir. Bugün yetişen ustalar 5-10 sene sonrasında bir mühendis gibi aranan kişiler olacaktır. Bu sebepten dolayı iş başlangıçtaki süreyi kendileri için çok görmesinler derim.



AKSU
TEKSTİL MAKİNE



WELLRICH[®]
WELL KNITTING, TO BE RICH



Gümüşsuyu Caddesi Çiftehavuzlar Yolu 3. Zer Sanayi Sitesi No: 7
Bayrampaşa / İSTANBUL
Tel: +90 212 501 30 52 - Faks: +90 212 613 19 58
www.aksutekstilmakine.com.tr
info@aksutekstilmakine.com.tr



Fahri Şahin
Bordo Grubu Başkan Yardımcısı

TEKSTİL SEKTÖRÜ 2021'DE HAREKETLENECEK

Bordo Grubu Başkan Yardımcısı Fahri Şahin, 2021 yılında hazır giyim özelinde tekstil sektörünü nelerin beklediğine ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Bordo Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fahri Şahin, 2021 yılında tekstil sektöründe ciddi bir hareketlilik olacağını söyledi.

Şahin, 2021'in korkulandan daha iyi olacağını düşündüğünü; ancak salgının devam etmesi ve hükümet desteklerinin kesilmesi durumunda tekstil şirketleri kritik kararlar almak zorunda kalabileceğini belirterek, "İyimser olmalıyız; ancak her türlü senaryoya da hazırlıklı olmalıyız." dedi.

2021 yılında küresel ekonominin düzelen satışların ivme kazanacağını düşündüklerini belirten Şahin, "Krizlerin ardından genellikle iş piyasası açılır. Dolayısıyla 2021'de sektörde ciddi bir hareket oluşacağını düşünüyoruz." dedi. Tekstil firmalarının 2021'in ikinci yarısına kadar kendilerini finanse edebilecek kaynaklara sahip olmaları gerektiğini vurgulayan Şahin, kredi kaynaklarına rahat ve düşük maliyetli ulaşım sorunu; dövizdeki aşırı dalgalanma ve döviz kurundaki öngörülmezlik gibi risklerin

de bulunduğunu kaydederek, "Bu riskleri yönetebilen firmalar 2020'nin olumsuzluklarını fırsata çevirebilir." sözlerini vurguladı.

Şahin, "Eskiden küresel alıcılar ve markalar alımlara veya raporlarına sadece bilanço bazlı veya tablo bazlı bakarlardı; fakat artık risk yönetimi paradigmaları değişti. Yani sadece kâr maksimize etmek amacıyla değil; tedarik zincirlerini minimum riskte tutma tecrübesi kazandılar. Dolayısıyla

rekabette dezavantajlı duruma geldiğimiz bölgelerde kısmi de olsa bir avantaj yakaladık.” şeklinde konuştu.

“Dünün güneşi ile bugünün çamaşırını kurutamayız!”

Salgın sürecinde moda ve tekstil sektörünün 40 yıllık konformizm saltanatının yıkıldığını vurgulayan Şahin, şu ifadeleri kullandı; “Bu saltanat geride enkaz bıraktı; sektör bu enkazın altında kaldı. Yeni dünya düzenini hızlı okuyabilenler bu enkazın altından çıkabilir. Çünkü global markaların yaptığı ciroları artık birkaç yıllık e-ticaret markalar yapıyor. Tüketici alışkanlıkları ve tekstil sektörü hızlı bir değişim yaşıyor. Bu sebeple tekstil sektörünün 2021 yılında özellikle Y ve Z kuşağının alışveriş alışkanlıklarını dikkate alması gerekiyor.”

Sektörde alışılmış yönetim anlayışının gözden geçirilmesi gerektiğine dikkat çeken deneyimli tekstilci Şahin, tedarik zincirlerinden yönetici-personel ilişkilerine kadar her şeyin değişeceği bir paradigma ortaya çıktığını kaydetti. Şahin, “Dolayısıyla bu sürecin gerçekten çok iyi yönetilmesi gerekiyor. Eski alışkanlıklarımızla yeni dönemi yönetemeyiz. Tabiri caizse; dünün güneşi ile bugünün çamaşırını kurutamayız! Yeni sistemi ve yeni dünyayı çok iyi okumamız gerekiyor.” ifadelerini kullandı.

“Küresel moda sektöründeki şirketlerin yüzde 20 ila 30'u iflas edecek”

Fahri Şahin, küresel moda endüstrisinin online alışveriş gelirlerinde öngörülemeyen bir artış gördüğünü belirterek, son 8 ayda online alışveriş penetrasyonunda 6 yıllık bir büyümeye eşdeğer bir büyüme kaydedildiğini vurguladı. Şahin, sözlerini şöyle sürdürdü; “Bununla birlikte 2020'de tüm dünyada moda endüstrisi gelirlerinde eşi görülmemiş bir düşüş kaydedildi. Avrupa'da, tüketicilerin yüzde 40'ından fazlası tekstil ürünlerine daha az para



harcadı. Çünkü evde geçirilen süre arttı ve artık sokak giyimi ürünlerine eskisi kadar ihtiyaç duyulmuyor.” diye konuştu.

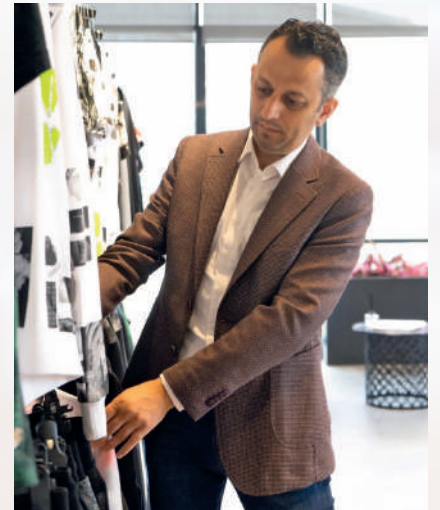
Küresel moda satışlarının 2022 yılının üçüncü çeyreğinden önce 2019 seviyelerine dönmemesinin pek olası görünmediğini anlatan Şahin, salgının seyrine göre bu durumun değişebileceğini ifade ederek, şöyle devam etti; “Perakende mağazaları, şirket ofisleri ve küresel tedarik zincirleri Covid-19'dan çok etkilendi. Küresel moda endüstrisi sarsıldı. Pek çok tekstil firması 2021 yılında belki de ayakta kalamayacak. Covid-19 aşısında yaşanacak gecikmeler, hedefleri 2023 yılının dördüncü çeyreğine kadar götürebilir.”

“Her türlü senaryoya hazırlıklı olmalıyız”

Fahri Şahin'in verdiği bilgilere göre; 2020 yılının ikinci çeyreğin küresel moda gelirleri, 2019 yılının aynı dönemine göre yüzde 34 oranında azaldı. 2020 yılında sektörde 340 milyar dolar ile 440 milyar dolar arasında toplam gelir tahmin ediliyor. Moda sektöründe borsaya kayıtlı Avrupalı şirketlerin dördte üçü devlet destek programları olmadan ayakta kalamayacak. Bu sübvansiyonların sürekli olmadığı varsayılırsa küresel moda sektöründeki şirketlerin yüzde 20 ila yüzde 30'unun

iflas edeceği ya da büyük şirketler tarafından satın alınacağı tahmin ediliyor. Fahri Şahin, 2021'e hazırlanan sektör için şu önerilerde bulundu; “Tekstil firmaları yöneticileri; kanal stratejisi, coğrafi odaklanma, ürün çeşitliliği ve tedarik zincirlerini güvence altına almalı ve bu konuda cesur davranmalı. Sektör olarak 1 yıl önce başlayan salgında geçen sürede şu anda daha iyi durumdayız. En azından kriz yönetimi konusunda iyi bir tecrübe kazandık. 2021'in korkulandan daha iyi olacağını düşünüyorum; ancak salgının devam etmesi ve hükümet desteklerinin kesilmesi durumunda tekstil şirketleri kritik kararlar almak zorunda kalabilir. İyimser olmalıyız; ancak her türlü senaryoya da hazırlıklı olmalıyız.”

Kaynak: www.alanyahaber.com



50 MİLYON DOLARLIK AVRUPA'NIN EN BÜYÜK TESİSİNİN TEMELLERİ ERBAA'DA ATILDI

Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) Genel Başkanı Orhan Aydın tarafından açıklanan 'Anadolu Kalkınma Politikası' kapsamındaki yatırımlardan ilkinin temeli Erbaa'da düzenlenen temel atma töreni ile gerçekleştirildi. OMA Fil fabrikası 50 milyon dolarlık ihracat kapasitesi ve yıllık 4 bin ton rekor üretimi ile Avrupa'nın en büyüğü olma özelliğini taşıyor.



ASKON tarafından başlatılan Anadolu Kalkınma Politikası kapsamında Anadolu'ya yatırım zincirinin ilk halkası Tokat'ın Erbaa ilçesine yapılan yatırımla başladı.

Törene 65. dönem T.C Hükümeti Başbakanı ve İzmir Milletvekili Binali Yıldırım, Samsun Milletvekili Ahmet Demircan, AK Parti Tokat milletvekilleri Mustafa Aslan, Yusuf Beyazıt, Tokat Valisi Ozan Balcı, ASKON Genel Başkanı Orhan Ay-

dın, Erbaa Kaymakamı Mustafa Temiz, Erbaa Belediye Başkanı Ertuğrul Karagöl, ASKON Yönetim Kurulu üyeleri ve çok sayıda iş insanı katıldı.

Törende konuşan Binali Yıldırım, "Yatırım, üretim, istihdam. Erbaa'da çok güzel bir iş yapılıyor. Bu zor zaman bu belirsizlik döneminde üyeleriyle beraber burada Tokat'ta, Erbaa'da bu yatırım kararını alınması hakikaten her türlü takdirin, tebrikin üstündedir. ASKON Genel başkanı

Orhan Aydın başta olmak üzere tüm yatırımcılara ülkem adına teşekkür ediyorum. Burada bu yatırımlar tamamlanınca aileleriyle birlikte on bin insanımız ekmek yiyecek. Erbaa Organize Sanayi Bölgesi bir kültürü olan bölge. Karma sanayi bölgesi, toprak sanayi bölgesi ama bir vizyonla hazırlanmış. Bir milyon altı yüz bin metrekarelik alanda çevre hassasiyeti başından beri düşünülerek kurulmuş bir organize sanayi bölgesi ve kararlılıkla gelişimini, ilerlemesini sürdürüyor. Bu yapılacak on yatırım, yahut on beşe çıkacak yatırımla beraber buranın cazibesi ülke çapında çok daha artmış olacak. Dünyada bu korona salgını öncesi var sonrası var. Korona salgını sonrasında bütün ezberler bozulacak. Bu ülkemiz için çok büyük bir fırsatı beraberinde getiriyor değerli dostlar. Eskiden zenginlikler doğudan batıya doğru giderdi. İpekyolu. Son elli yılda hep böyle oldu. Ama şimdi tersine döndü. Batıya giderken de Türkiye'den geçiyordu. Doğuya döndüğünde de yine Türkiye'den geçecek. Rabbim bize petrol gibi ayrıcalıklı bir imkan vermemiş. Ama bize öyle bir coğrafya vermiş ki bu coğrafya, hani coğrafya kader diyor ya İbn-i Hal-



dun; bu coğrafya bizim kaderimiz" dedi.

Temel Atma törenine ev sahipliği yapan ASKON Genel Başkanı Orhan Aydın'da konuşmasında şu ifadeler yer verdi;

Hedefimiz Türkiye'nin 81 Şehri

Anadolu Aslanları İşadamları Derneği olarak bir süredir ülkemiz ekonomisine büyük katkısı olacağına inandığımız bir hedefimiz var. Ve bu hedefimizin adı da; 'Anadolu Kalkınma Politikasıdır.' Hedefimiz Türkiye'nin 81 vilayetinde sanayinin, turizmin, hizmet sektörünün, tarımın Türkiye'nin her vilayetine yayılması, ülkemizin her vilayetinin çalışan bir şehir haline dönüştürülmesidir.

Ülke olarak yeni kalkınma modelinde önceliğimiz, göçü durdurmak ve tersine göçü sağlamak olmalıdır. Bu da ancak sanayide kalkınma ile olacaktır. Bugün geldiğimiz noktada; İstanbul, Tekirdağ, Kocaeli üçgeni dolmuş ve doygunluğunu tamamlamıştır. Dönem 20 milyonun çalışıp ürettiği ile kalkınmasını yürüten bir ülke değil, 81 milyonun katkısı ile büyüyen bir ülke olma zamanıdır.

Pandemide Yatırımı ve İstihdamı Tercih Eden Girişimcilerime Teşekkür Ediyorum

Faizlerin son derece yüksek olduğu, dövizin zirve yaptığı pandemi ortamında, bugün burada parasını faize, dövize ve altına yatırmayarak, yatırımı ve istihdamı tercih eden birbirinden değerli 10 firmamızı canı gönülden tebrik ediyorum.

Bu girişimcilik ruhunuz aynı zamanda sizlerin ne derece vatan ve millet sevgisi ile dolu olduğunuzun da ayrıca bir göstergesidir. Anadolu'luk ruhu zor dönemde kolayı tercih etmeyi değil, taşın altına elimizi koymayı gerektirir. Umarım sizin bu girişimci ruhunuz nice iş insanlarımıza da örnek bir davranış olur.

Avrupa'nın En Büyük Tesisi

Başkan Aydın ayrıca temeli atılan tesisin 50 milyon dolarlık ihracatı ekonomimize kazandıracak olan bir proje olduğunu ve bu yönü ile Avrupa'nın en büyük OMA FİL'in gipe iplik fabrikası olma özelliğini taşıdığını belirtti.

Tesis ilk etapta 10 bin metrekare kapalı alandan oluşacak. Proje tam kapasiteye ulaştığında büyük bir ar-ge merkezi ile birlikte 30 bin metrekare alanda faaliyette bulunacak ve yıllık 4 bin ton rekor üretim gerçekleştirecek.



KONTEYNER KRİZİNDE YOLUN SONUNDA IŞIK GÖRÜLDÜ

Pandemi nedeniyle son bir yılda yüzde 300'e yakın artan Uzakdoğu-Avrupa navlunu, zirveden döndü. Çin tatilinin bitmesinin yanı sıra iş insanlarının yüksek navlun nedeniyle Çin'den ithalatı kısması da bu düşüşte etkili oldu.



Küresel ticarete büyük darbe vuran konteyner krizinde rahatlama başladı. Çin limanlarındaki sıkışıklığın azalmasıyla son bir yılda yüzde 300 artan Uzakdoğu- Avrupa konteyner navlunu düşüşe geçti. Sektör uzmanları, haziran ve temmuz ayında sıkıntının daha da azalacağını öngörüyor.

Çin yeni yıl tatili bitti kapasiteler yeniden arttı

Dünyanın en büyük ikinci konteyner operatörü MSC'nin Türkiye Genel Müdürü Barış Dilek, DÜNYA'ya yaptığı açıklamada, "Şubat ayında Çin yeni yılı olduğunda operatörler servis iptalleri yaptı.

O servis iptalleri 6, 7, 8 haftada arzadaki azalma nedeniyle navlunu yukarı çekti. Çin tatili bitince ve mart itibarıyla servisler aktive olunca

kapasite geri döndü, bu da navlundaki yükseliş baskısını azalttı" dedi. Dilek, Türkiye'deki bazı iş insanlarının kur nedeniyle siparişlerini beklemeye aldığını da söyledi.

Çin'de 5 ofisi bulunan Rif Line Lojistik'in Türkiye Genel Müdürü Mehmet Serkan Erdem, navlunun düşüşe geçmesinde Çin limanlarındaki sıkışıklığın giderilmesinin etkili olduğunu belirterek, yüksek navlun nedeniyle bu ülkeden yapılan ithalatın azalmasının etkili olduğunu söyledi. Erdem, "Zorunlu haller dışında hemen hemen herkes, ithalatını kısıtı veya erteledi. İş insanları 'mal bedeli kadar navlun ödüyoruz' diye isyan etti.

Dolayısıyla Çin'den talep azalınca limanlarda bir rahatlama oldu" dedi. Erdem, Çin'de hala 'backlog' olarak adlandırılan bekleyen ithalatların

olduğuna dikkat çekerek, "Bunların erimesinin haziran ve temmuz ayına kadar sürebileceği öngörülüyor. Zaten beklenti haziran Temmuz da her şeyin normale döneceğiydi. Beklentilere paralel gelişmeler oluyor" diye konuştu.

Süveyş'teki kaza, navlunu etkileyebilir.

Uzmanlar önceki gün Süveyş Kanalı'nda meydana gelen gemi kazasının yol açtığı tıkanmanın çözülmemesi durumunda, Çin-Avrupa navlunlarındaki düşüş trendinin yavaşlayabileceği ya da yeniden artabileceği öne sürülüyor. Kazadan kaynaklı gecikmelerin, ticareti aksatabileceği, gemi ve konteynerde arzı azaltabileceği belirtiliyor. Kazadan bir günde 1,8 milyon TEU değerinde mal taşıyan 80'e yakın geminin hareketinin etkilendiği kaydediliyor.

Navlun, mal bedelini aştı, ithalat kısıldı.

Küresel çapta yaşanan ve son bir yılda artarak devam eden boş konteyner sıkıntısı, Türk sanayicisine de büyük darbe vurdu. Hazır giyimden kimyaya, makineden mobilyaya birçok sektörde üretim durma noktasına geldi. Ekipman bulunamadığı için mali gönderemeyen çok sayıda firmanın siparişi iptal oldu. Bazı firmalar ise navlunun mal bedelini geçmesi nedeniyle ithalattan ve bazı ürünlerin üretiminden vazgeçti.

Kaynak:www.dunya.com

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

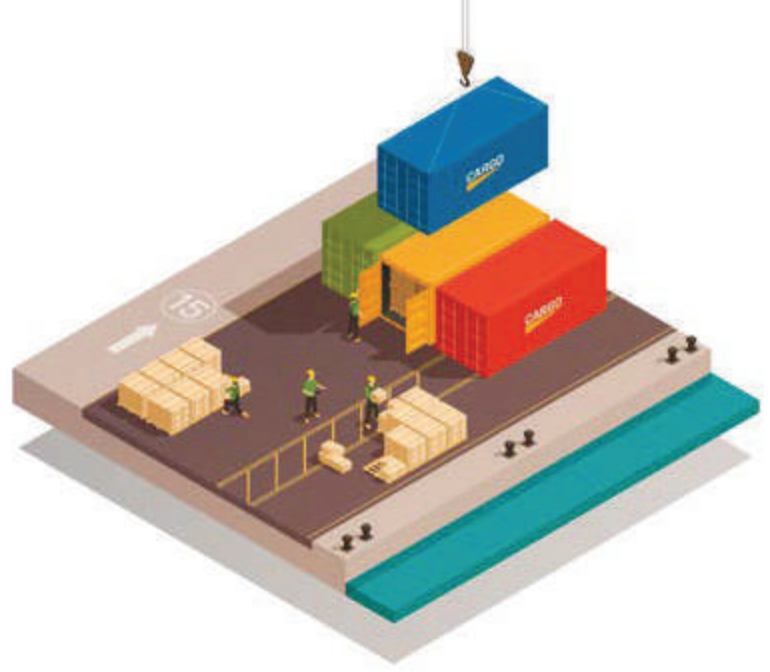
info@cavusogluorme.com

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

İHRACATÇILAR DÖVİZ KÜRÜNDA İSTİKRAR BEKLİYOR



Döviz kurlarındaki öngörülemez sert dalgalanmalar, ihracatçılar açısından risk oluşturuyor. 2020 yılında 169,5 milyar dolar olarak gerçekleştirilen Türkiye ihracatında bu yıl hedef; 200 milyar dolar. Fakat kurların stabil seviyelerde olmaması nedeniyle rekabet avantajlarını kaybetme tehlikesi altında olan ihracatçılar, bu hedefe ulaşabilmek için kurda istikrar bekliyor.



TÜRKİYE EKONOMİSİ, 2020 yılında salgına rağmen büyümeye devam etti. Ekonomide görülen olumlu tabloda; ihracatta yakalanan başarı ve salgının etkilerine rağmen kırılan ihracat rekorlarının büyük bir katkısı oldu.

Güvenli tedarikçi" imajını, salgın döneminde güçlendiren Türkiye; 2021 yılına 184 milyar dolar ihracat hedefiyle başladı. Ancak ocak ve şubat

aylarında Cumhuriyet tarihi rekorlarının kırılmaya devam edilmesine; 2021 yılı ihracat hedefinin 200 milyar dolara yükseltilmesine neden oldu. Türkiye ihracatının sürdürülebilir büyümesini sağlamak amacıyla rekabetçi

seviyelerdeki döviz kurlarına ihtiyaç duyuluyor. Başta Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan tekstil

ve hazır giyim olmak üzere, birçok sektörde ihracatçıların beklentisi; dolarda 7,50, Euro'da ise 8,00 seviyelerinin altına düşülmemesi. 2020 yılı kasım ayında dolar/TL 8,57 seviyesi ile zirveye ulaştı. Ancak sonrasında değişen ekonomi

yönetimi, döviz kurlarındaki volatilitiyi artırdı. Politika faizi, yüzde 10,25 seviyelerinden yüzde 19 seviyelerine çekildi. Kısa süre içerisinde döviz kurlarında, beklenin ötesinde hızlı düşüşler görüldü. Şubat ayının üçüncü

haftasında dolar/TL seviyesi 6,89'a indi. Üç aylık süreçte yüzde 18'in üzerinde düşüş yaşandı. Mart ayına yeniden 7,00 seviyelerinde başlayan dolar/TL, 7,78 düzeylerine kadar yükseldi.

Ancak yüksek hızlı volatilité mart ayının

sonlarında da devam etti. Piyasalarda dolar/TL seviyesi yeniden 8,30 bandına yükseldi ve kısa süre içerisinde 7,80 bandına geriledi.

Piyasalardaki Seyrin İhracata Yansımaları Bekleniyor

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Türkiye İmalat Sektörü İhracat İklimi Endeksi, ihracat pazarlarındaki talep koşullarının ılımlı düzeyine işaret ederek 2020

yılı'nın eylül ayından bu yana en güçlü iyileşmenin görüldüğünü açıkladı. Küresel alacak sigortası şirketi Euler Hermes ise 2021 Türkiye tahminlerinde, ihracatın geçen yıla kıyasla yüzde 15 artarak 30 milyar dolar artacağına vurgu yaptı. Küresel ticaretin yüzde 10 civarında büyümesinin beklendiği 2021 yılında, ihracatçılar için son derece

önemli fırsatlar olabileceği öngörülüyor. Ancak tüm bu fırsatlara rağmen döviz

kurundaki sert dalgalanmalar nedeniyle ihracatçılar, sağlıklı bir planlama ve fiyat politikası uygulayamıyor. Kurun, yıllık enflasyona paralel şekilde artması, ihracatçıların beklentileri arasında.

Gülle: “Para Birimlerin-deki Oynaklıklara Karşı Dayanıklı Olunmalı”

Türkiye ihracatçılar Meclisi (TİM) ile Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB) tarafından düzenlenen “İhracat Yapan Şirketler için Kur Riski Yönetimi” isimli panelde, konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan TİM Başkanı İsmail Gülle; “Türkiye, küresel salgının getirdiği ekonomik kriz döneminde ihracatta kaydettiği başarılarla, sınıfta ve ticarî potansiyelinin ne kadar güçlü olduğunu bir kez daha kanıtladı.

İhracatımızdaki artışı sürdürülebilir hale getirmemiz için yüksek katma değerli üretim, doğru sektör seçimi, hedef pazarlarda çeşitliliğin artırılmasının yanı sıra stratejik finansal yönetim olmazsa olmaz bir başlık olarak öne çıkıyor” dedi.

Küresel ekonomideki belirsizliğin zirveye çıktığı bir dönemde ihracatta kaydedilen rekorların devamı için istikrar ve sürdürülebilirlik kavramlarının önemine dikkat çeken Gülle; para birimlerindeki oynaklıklar gibi olumsuz faktörlere karşı dayanıklı olunması gerektiğini dile getirdi.

Gülle; “2018 ve 2020’de yaşanan iki kur dalgalanması, firmalarımızın finansal yönetime hassasiyetle eğilmesi gerektiğini bir kez daha ortaya koydu. İthal girdisi yüksek, üretim sektörlerinde

faaliyet gösteren firmalar başta olmak üzere tüm işlemleri gibi finansal araçlara hâkim olmaları elzem.

Ancak bu sayede döviz kurunda meydana gelebilecek dalgalanmalardaki kur zararını minimize edebiliriz” diye konuştu. Gülle, sözlerine şöyle devam etti: “Şirketler, finansal yönetimde kriz durumlarına karşı bilgi ve bilinçlerini artırmalı. Döviz kurlarında oluşabilecek dalgalanmalar karşısında hedge yöntemlerini kullanabilmek, şirketlerin özellikle üretimlerinde aksama yaşamamaları ve güvenilir tedarikçi imajına zarar vermemeleri açısından çok mühim.”

Rakipler Avantaj Sağlıyor

İhracatı artırma kararlılığında olan Türk ihracatçıları, hedeflerine ulaşabilme konusunda öngörülebilir bantta dalgalanan bir döviz kuru bekliyor. Dolar kuru 8,00 TL'nin üzerinde iken siparişlerini alan ihracatçılar, bugün gelinen noktada ödemelerini 7,00 TL bandında alabiliyor.

Ham madde fiyatlarındaki artışlar, asgari ücretteki yüzde 22 seviyesindeki artış ve enerji maliyetleri de düşünüldüğünde ihracatçıların çok yönlü bir kısıp altında kaldığı görülüyor. Dolar kurunun 7,50 seviyesinin altında seyretmesi durumunda, 2021 yılı için belirlenen 200 milyar dolar ihracat hedefine ulaşamayacağı ifade ediyor. İhracatçıların genel beklentisi; rekabetçi döviz kurunun sağlanması.

Değişken kur nedeniyle doğru fiyatlama yapamadıklarını belirten ihracatçılar; kurdaki düşüşün rakip ülke ihracatçılarına avantajlı hale getirdiğini belirterek, sürdürülebilir ihracatın önemine dikkat çekiyor.



8,57

**Kasım 2020
dolar seviyesi**

6,89

**Şubat 2021
dolar seviyesi**

**7,50-8,00
TL
İhra-
catçıların
beklediği
dolar kuru
dengesi**



**İsmail Gülle
TİM Başkanı**

Katma değerli ihracatın devamlılığı için rekabetçi kura işaret ediliyor. Rekabetçi kur; bir ülkenin para biriminin, yabancı ülke para birimleri karşısında değer kaybetmesi ile o ülkeye olan ihracatın artabileceği varsayımına dayanıyor.

Türkiye ihracatında sağlanan başarıyı destekleyen unsurlardan biri de rekabetçi döviz kuru olarak biliniyor.

İhracatçılar Kâr-Zarar Hesabı Yapmakta Zorlanıyor

Döviz piyasalarının hâkim olgusu belirsizlikler, daha önceki yıllarda da ihracat piyasasını etkiledi. Gelişmekte olan ülkelerin neredeyse tamamında karşılaşılan kur riski, artık gelişmiş ülkelerde de görülüyor.

Şirketlerin bilanço yönetimlerinde oldukça önemli olan kur riski, sürdürülebilir politikaların uygulanmasını gerekli kılıyor. Kur riski taşıyan şirketlerin gündeminde her daim yer alması gereken önlemlerde, doğru stratejilerin belirlenmesi oldukça önemli. Dolar/TL seyriyle birlikte volatilité; ülke ekonomisine ve özellikle ihracatçıların faaliyetlerine olumsuz yansıyor.

Kur riski yönetimi yapılırken geriye dönük beş yıllık perspektifin de incelenmesi önem taşıyor. Gelişmiş ülke paralarının dolar karşısındaki değerinin dalgalanmasıyla yaşanan döviz kuru değişkenlikleri, son yıllarda artarak öngörülmesi zor noktalara ulaştı.



Döviz kurlarında artan değişkenliklerin dış ticaret üzerindeki etkileri de yıllar boyunca tartışıldı. Bu durumun ihracat üzerinde olumlu etkilerini savunan iktisatçılar olduğu gibi olumsuz yansımaların daha fazla olduğunu dile getiren iktisatçı görüşleri de bulunuyor. Türkiye, 1 Mayıs 1981 tarihinde sabit kur uygulamasını terk etti. O tarihlerden itibaren ise döviz kurlarında belirsizlik olgusu, Türk ticaretine etki etmeye başladı. Ticari anlaşmalar yapılırken, anlaşma tarihinde geçerli olan döviz kuru kabul ediliyor. Fakat ödemelerin, malın teslimatı sonrasında yapılması, firmaların elde edeceği kâr ve zararları belirsiz hale getiriyor.

Katma Değer, Kur Geçişkenliğinin Etkisini Azaltabilir

Dünya Gazetesi yazarı Vahap Munyar; 2013-2016 yılları arasında döviz kuru sürekli artarken ihracatın azaldığının görüldüğünü kaleme aldı. 2013 yılında 2,12 seviyesindeki doların, 2016'da

3,78'e yükselmesine rağmen aynı dönemde ihracatın 161 milyar dolardan 149 milyar dolara gerilediğine dikkat çeken Munyar; Dış Ticaret Beklenti Anketi sonuçlarına dikkat çekti.

Munyar; ankette firmaların ihracat yaparken karşılaştığı sorunlar incelendiğinde 2021 yılı birinci çeyreği itibarıyla, lojistik maliyetlerinin yüksekliği (%83,2), enerji maliyetlerinin yüksekliği (%79) ve ham madde ile ara malı fiyatlarının yüksekliğinin (%76,9) ilk sıralarda yer aldığını belirtti.

Aynı araştırmada döviz kurlarının olumsuz etkisi ise yüzde 56,1 ile altıncı sırada yer buldu. Munyar, yazısında şu ifadelerle yer verdi: "Veriler TL'nin değer kazanmasının ihracatı olumsuz etkilediğine dair bir sonuç ortaya çıkarmıyor. Eğer ihracatçı, birim maliyetlerini aşağı çekebilir ve birim kazancını artırabilecek katma değeri yaratabilirse TL değerlenirken kur geçişkenliğinin getirdiği enflasyon

maliyetine katlanmayacak ve kazancını artırabilecektir." Uzun yıllardır dikkat çekilen markalı-katma değerli ihracat kavramı, gelinen noktada kurlardaki sert dalgalanmalar karşısında daha fazla önemli hale geliyor.

Firmaların bir ülkenin pazarlarına giriş ya da çıkış kabiliyetleri, doğrudan döviz kuru seviyesine bağlı. Türkiye'nin ihracat fiyatlarının, dünya ihracat fiyatlarına oranı yükseldiğinde, ihraç ürünleri alıcılar için pahalı hale geliyor ve talep azalıyor. TL'nin döviz karşısındaki değer kaybı, ihraç ürünlerini ucuzlatacağı için talep artışı görülüyor.

Yapılan araştırmalar, Türkiye'de döviz kuru belirsizliğinin ihracatı olumsuz etkilediğini ortaya koyuyor. Döviz kuru belirsizliğinin ihracatı negatif etkilediğinin anlaşılması, ihracatı artırmak için kurlarda istikrarın sağlanması gerektiğini gösteriyor.

Kaynak: Hedef Dergisi

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 kovanı 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

2020'DE GOTS SERTİFİKASYONLARI İLK KEZ 5 RAKAMLI SAYILARA ULAŞTI

Yeni rekor: 2020'de 10,388 GOTS sertifikalı işletme, 34%'lük bir artış, 72 ülkede 3 milyondan fazla çalışanla

2020'de GOTS sertifikalı işletmelerin sayısı küresel olarak 34% arttı, 2019'da 7765 olan rakam, yeni bir rekor ile 10,388'e yükseldi. 16 GOTS Onaylı Sertifikasyon Kuruluşu, 72'den fazla ülkede, GOTS sertifikalı işletmelerde çalışan 3 milyondan fazla çalışanı raporlandı.

Bütün bölgelerde kayda değer artışlar görüldü. Sertifikalı işletme sayısında ilk 10 ülke şöyle oldu: Hindistan (2,994), Bangladeş (1,584), Türkiye (1,107), Çin (961), Almanya (684), İtalya(585), Portekiz (449), Pakistan (391), ABD (167) ve Sri Lanka (126).

GOTS onaylı kimyasal girdilerin sayısı 25,913 olarak kayda geçti, 2020'de 13% bir artış kazandı. Bu artış, girdilerin yaş işlem gerçekleştiren işletmeler tarafından, yasal ve ticari gerekliliklere uyum sağlamak amacı ile artan bir oranda risk yönetimi aracı olarak kullanıldığını gösteriyor.

GOTS Genel Müdürü Claudia Kersten şöyle dedi: "Benzersiz bir senede görülen sıradışı bir artış, karar vericilerin, kapsamlı bir sürdürülebilir değişimi gerçekleştirme amacıyla, GOTS'a önemli bir araç olarak



verdikleri değeri gösteriyor. Organik elyafları kullanmak ve onları GOTS'un sıkı kriterlerini kullanarak işlemek, piyasa önderlerine güvenilir ve güçlü bir zemin sağlayarak, başarılı olmalarına katkı sağlıyor"

GOTS 6.0 Versiyon, 1 Mart 2021'den itibaren uygulamaya geçecek, daha

sıkı sosyal ve çevresel kriterler içeriyor. Sertifikalı işletmeler, ödenen ücretlerin "Yaşam Ücretine/Living Wage"e olan farkını hesaplamak zorunda ve aradaki farkı kapatma konusunda çalışmaya teşvik edilmekteler. OECD'nin ilgili rehberleri olarak Sosyal Kriterler ve Risk Değerlendirme Hakkında İyi Pratıklar ve Doğrulama Rehberi (Due Diligence Guidance and Good Practice Guidance for Social Criteria and Risk Assessment) yanında Etik İş Pratıkları (Ethical Business Practises) de içeriğe alınmıştır.

Türkiye, tekstil endüstrisindeki genel öneminin hızla belirginleşmesi yanında, GOTS sertifikasyonunda ki güçlü artış eğilimini de korumayı başardı. Geçen seneye göre 29%'luk bir artış göstererek, 2019'da 858 olan onaylı işletme sayısı, 1,107'ye yükseldi. GOTS, bir kez daha Türk tedarik zinciri tarafından iş pratiklerinde etkili bir yöntemle kullanılırken, GOTS'un küresel ihracat pazarında rekabet gücüne olan etkisi de dikkate alındığından tercih edildi.

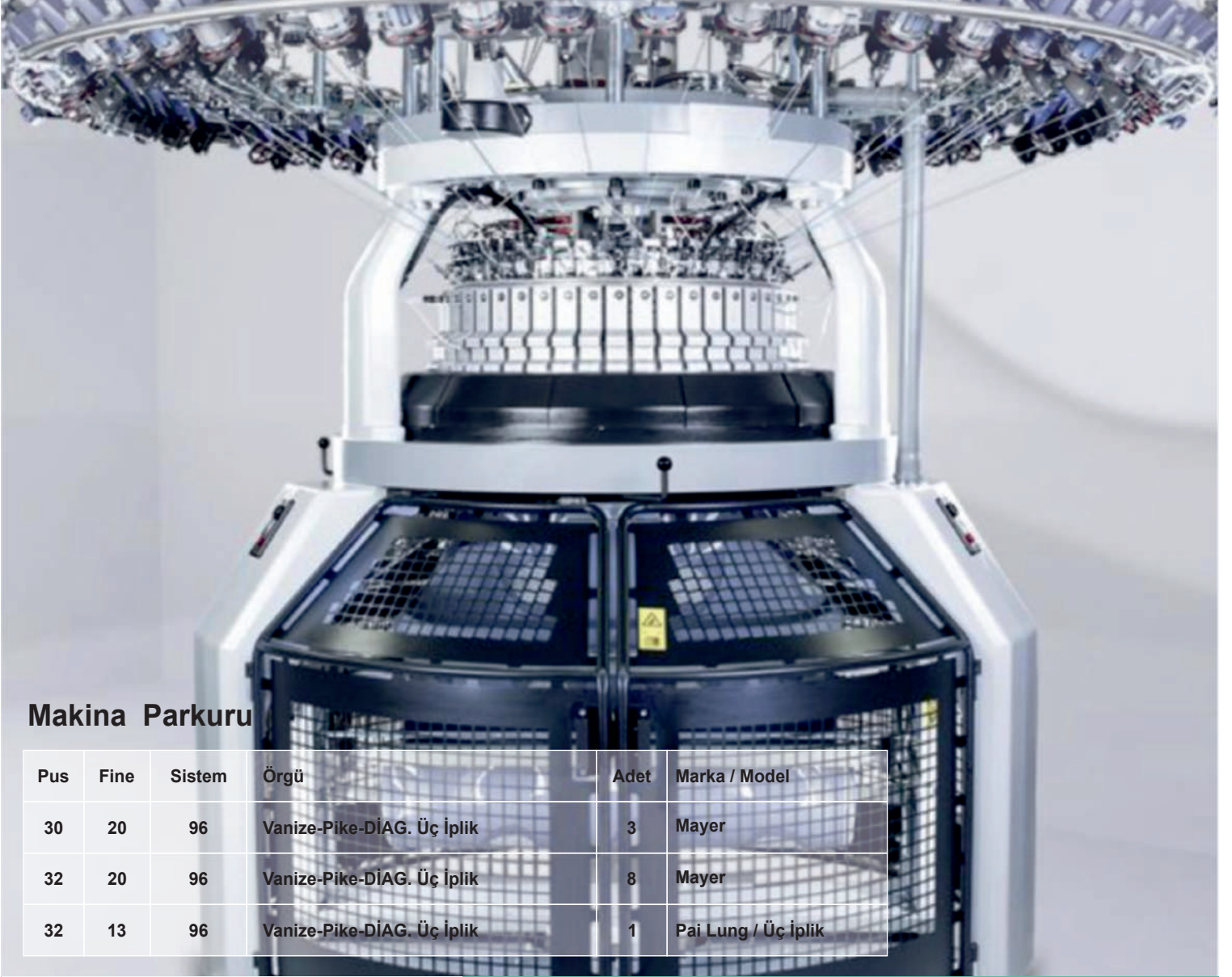
EU pazarında, GOTS sertifikasyonuna olan yoğun talebe paralel olarak, onaylı sertifikasyon kuruluşu olmaya yönelik artan bir talep olduğu görüldü. Başka önemli bir gelişmede, Türkiye'deki GOTS ürün çeşitliliğindeki artış oldu. Farklı segmentlerden üreticiler ve tedarik zincirinin farklı bileşenlerinden GOTS' a yoğun ilgi vardı.



halit örme



Örme Kumasta 40 Yıllık Tecrübe



Makina Parkuru

Pus	Fine	Sistem	Örgü	Adet	Marka / Model
30	20	96	Vanize-Pike-DİAG. Üç İplik	3	Mayer
32	20	96	Vanize-Pike-DİAG. Üç İplik	8	Mayer
32	13	96	Vanize-Pike-DİAG. Üç İplik	1	Pai Lung / Üç İplik



KARCANLAR TEKSTİL
KURULUŞUDUR

Beylikdüzü OSB Mah. Karanfil Cad. Rota No:6 İç Kapı No:1

Beylikdüzü/İSTANBUL

0212 558 34 58 - 0530 345 40 00

www.halitorme.com info@halitorme.com



Ergin Aydın
TİHCAD Genel Başkanı

GELECEĞİN FARKINDALIĞIYLA

Blok Moda ve Prosoft VR firmalarının kurucu ortağı, birçok sektörel dernekte teknolojik gelişmeler alanında çalışmalar yapan Tekstil İhracatçıları ve Çalışanları Derneği (TİHCAD) Genel Başkanı Ergin AYDIN ile TİHCAD'ın kuruluşu, çalışmaları ve projeleri, salgın sonrası yeni dünya düzeni ve teknolojik gelişmeler üzerine keyifli bir söyleşi yaparak siz değerli okurlarımızın beğenisine sunduk. TİHCAD Genel Başkanı AYDIN, "Bu jenerasyon dünyayı tedavi etmeli düzeltmeli ki geleceğimize daha yaşanabilir bir dünya bırakalım" dedi.

Kısaca Ergin Aydın Bey'i tanıyabilir miyiz?

Mesleki olarak, hazır giyim ihracatı yapan Blok Moda firması ve dijitalleşme alanında çalışma yapan Prosoft VR

şirketinin kurucu ortaklarındanım. Sivil toplum örgütlerinde ise, TİHCAD'ın YK Başkanlığı, TGSD Yönetim Kurulunda teknolojik dönüşüm grubu liderliği ile sürdürülebilirlik ve yurt dışı lobi faaliyetleri, Euratex Avrupa hazır giyim

federasyonunda nitelikli personel ve teknoloji alanında iki komisyon üyeliği görevlerini yürütmekteyim. Kısacası teknoloji anlamında her alanda ülkemizi daha üst noktalara taşımak adına görevler üstlendim. Dünyanın değiştiğini

ve teknolojik hamlelerin şart olduğunu düşünenlerdenim. Biz bu değişime Blok Moda olarak 7 sene önce başladık. Türkiye'nin ilk dijitalleşen şirketlerinden biriyiz. Bu ne demek ürünlerimizi sanal ortamda üretip müşterilere hiçbir gerçek ürün üretmeden gösterecek teknolojiler üzerinde çalışıyoruz. Herkesten farklı olarak Prosoft VR'la kendi ekibimizle yazılımlarımızı yapıyoruz. Geldiğimiz noktayı anlatayım. VR gözlüğünü takıp, gözlüğün içinden tüm modelleri gösterip, renk değiştirip, kumaşa dokunarak hareket verebilecek sistemler kuruyoruz. Bu gerçekten dünya çapında bir projedir. Şu anda bunları yurt dışıyla görüşüyoruz. Bu çalışmalarını sektöre kazandırmak istiyoruz.

Sektörde birçok dernek varken TİHCAD'ı neden kurma ihtiyacı hissettiniz? Yürütmekte olduğunuz projeler, gelecek vizyonunuz nedir?

Bende birçok dernek ve birlikte üyeyim. Bu derneklerde hep firma sahiplerinin, yöneticilerin ağır bastığı gruplar, örgütlenmeler görünce biz farklı bir şeyler yapmak istedik. Farkındaysanız biz çalışanları da kapsayan bir dernek olarak bu anlamda tekstil sektöründeki ilk derneğiz.

Derneğimiz, yönetenlerin ve çalışanların eşit söz hakkına sahip olacağı tamamen demokratik ve apolitik bir yapılanmaya sahiptir. 2020 yılı Ekim ayında kurulduk, kısa sürede web sayfamızı faaliyete geçirdik. İK hizmetlerini tamamlıyoruz. 2 ay içinde aktif olarak çalışan 10 komite kurduk, sonradan ar-ge komitesini ekledik. Şu anda üzerinde çalıştığımız, içinde sadece gençlerin yer alacağı bir çalışma grubu kuruyoruz. Zaten derneğimizin ilk kuruluşundan bu yana üniversite sözcümüz var. O sözcümüzün önderliğinde, gençleri de örgütleyerek faydalı işler yapmalarını sağlamak istiyoruz.

Tekstil sektöründe bilincin, farkındalığın azaldığı dönemden geçiyoruz. Bunun tekrar kazanılması özellikle

Salgın sonrasında bir sapan etkisi bekliyor, özellikle Haziran ayından sonra işlerde bir artış olacağını düşünüyorum. Buna hazırlıklı olmamız gerekir. Ülke olarak güçlü ve hammaddeye ulaşabilir olmamız, eğitilmiş, bilinçli personele sahip olmamız, mutlak suretle online satışa uygun altyapımızın olması gerekir.

sürdürülebilirlik ve dijitalleşme kavramlarının tam olarak anlaşılması ve uygulanmasına yönelik faaliyetler yürütmek derneğimizin kuruluş nedenlerinden birisidir. Komitelerimizi kurduktan sonra sürdürülebilirlik ve dijitalleşme eğitimlerinin tam olarak anlaşılması gerektiğini düşünerek önce kendi yönetimimize verdik.

Tamamen sürdürülebilirliği BM'nin verdiği 17 hedeften yola çıkarak, tüm detaylarıyla inceledik. Şirketlerimizde, Türkiye'de çok nadir yapılan çalışmalardan biri olan karbon ayak izi ölçümlerini bilirkişilerle görüşerek, İSO standartlarına uygun olacak şekilde yapmaya başladık. Yine bu çalışma da sürdürülebilirlik anlamında misyonlarımızdan birisidir. Ar-ge komitemizle koordineli çalışmak suretiyle geri dönüşüm iplikleri oluşturuyor, sıfır atık projeleri çalıştırıyoruz. Bunların dışında ajandamızda dijitalleşme anlamında bize göre dünya çapında projelerimiz var. Bu projeleri derneğimize ve ülkemize kazandırmak istiyoruz.

Bir diğer çalışmamızda; TİHCAD akademi kuruyoruz. Bu akademide dijitalleşme eğitimlerini tüm sektörümüze vereceğiz. Eğitim sonrasında gerekli sertifikasyon işlemlerini tamamladıktan sonra İŞ-KUR ile entegreli, iş garantisine yakın yeni iş imkânları oluşturmaya çalışıyoruz.

Salgın şartları bir takım görüşmelerimizi aksatmış olsa da YÖK Başkanlığı ve üniversitelerle görüşmelerimiz devam ediyor. Bu görüşmeler sonucunda üniversitelere de destek vermek istiyoruz. Öğrencilerimizin, mezun olduklarında sektöre hazır hale gelmelerini sağlamak istiyoruz. Şu anda mezunlarımız maalesef sudan çıkmış balık gibiler. Tekstil mühendisliği, moda ve tasarım bölümlerinin bir kısmında kumaş kartelalarının bulunmadığını üzülerek öğrendik. Sosyal sorumluluk komitemizin oluşturduğu 5 bin kartelayı 38 üniversiteye gönderdik. Şimdi meslek liselerine ulaştırıyoruz yani bir farkındalık oluşturmaya çalışıyoruz. TİHCAD olarak yaptığımız 5 bin kartela başlığı olağanüstü bir çalışma değil ama neden bugüne kadar yapılmadığını da düşünmeden geçemiyoruz. Bu tip eksikliklere dokunmak istiyoruz.

Üyelerinizin genel problemleri ve bu konuda sizlerin çalışmaları nelerdir?

Üye firmalarımız eleman bulamıyor, personel ise doğru firmayı bulamıyor. Türkiye'de bu alandaki siteler doğru yapılanmadığı sistem biraz ezberle ilerliyor. Bunları daha pratik hale getirmek için tamamen yapay zekâ tabanlı olacak şekilde kendimiz bir İK platformu oluşturuyoruz. Bu çalışmanın sonucunda herkes doğru firmayı ve doğru elemanı bulacak. Herkesi bu networkten yararlanmaya davet ediyoruz.

İşsizlik sorununuz var. Bu sorunun temelinde eğitim eksikliğinin olduğunu düşünüyoruz. O yüzden Eğitim-Seminer komitemiz ciddi çalışmalar yaptı ve eğitim takvimini de belirledi.



Ar-ge komitemizle koordineli çalışmak suretiyle geri dönüşüm iplikleri oluşturuyor, sıfır atık projeleri çalıştırıyoruz. Bunların dışında ajandamızda dijitalleşme anlamında bize göre dünya çapında projelerimiz var.

Eğitimlerimizin içeriği ağırlıklı olarak, bilindik modelhane, satış-pazarlama eğitimlerinden ziyade kişisel gelişim üzerine olacaktır. İnsanların kendi kişisel gelişimlerini destekleyen eğitimler yapıp, onları mutlu birer fert yaparak sektöre kazandırmak istiyoruz. Yaptığımız bir araştırmada 360 civarında eğitmenin bize gönüllü olarak eğitim verebileceğini gördük. Bu bizim için oldukça sevindirici bir durum. Salgın döneminde online eğitim imkanlarından da yararlanarak eğitimlerimize yakında başlıyoruz.

Bir de bunların dışında yurt dışı müşteri bağlantı sıkıntılarını gördük. Ülkemizde özellikle tekstil sektöründe ezbere yol alma olduğunu, aynı pazarlara takıldığımızı düşünerek, kafamızı kumdan kaldırıp farklı, bakir pazarlar keşfetmemiz gerektiğini gördük. Bu konuda da yurt dışı komitemiz ciddi çalışmalar yaptı. Şu anda ABD, Kanada, İskandinav ülkeleri, İngiltere ve İsviçre olmak üzere 5 temel hedef

ülke belirledik. İlk sırada ABD geliyor. Çok büyük potansiyel olmasına rağmen ihracatımız çok düşük. ABD'de çeşitli kurumlarla görüşerek bu rakamı artırmaya çalışıyoruz. Kanada'da moda konseyi ve ilgili birliklerle görüştük, amacımız Kanada'nın da ülkemizden ürün almasını veya buradaki markaların Kanada'da satış yapmasını sağlamaktır. İskandinav ülkeleri çok iyi bir pazar ama çoğu alımlarını, Almanya'dan bizim ürün gönderdiğimiz firmalardan alıyor. Bu ülkelere de direkt satış yapmayı hedefliyoruz. İngiltere'nin Brexit ile beraber AB'den ayrıldıktan sonra pazarının canlanacağını gözlemliyor ve Türkiye'den daha güçlü bir alım yapmasını bekliyoruz. İsviçre ise küçük olmasına rağmen alım gücü çok iyi olan ülkelerden biri. Tüm bu ülkelerde çalışmalarımız devam ediyor. Bu pazarları Türk üreticilerimizle buluşturmayı hedefliyoruz.

Tüm bunların yanında yine vurgulamak isterim. Sürdürülebilirlik kavramını çok

iyi anlamamız gerekiyor. Sürdürülebilirlik vicdani bir konu oldu artık. Sadece tekstil değil bütün dünya için gerekiyor. Çünkü dünyayı bizler mahvettik. Şimdi bu jenerasyon dünyayı tedavi etmeli düzeltmeli ki geleceğimize daha yaşanabilir bir dünya bırakalım. Derneğimiz çalışmalarını tüm bu misyonlar üzerine yürütüyor.

Her geçen gün artan işsizlik oranları var, bununla beraber sektörde ciddi anlamda bir kayıt dışılıktan söz ediliyor. Bu konudaki görüşleriniz nelerdir?

Katıldığımız programlarda bize gelen sorularda, hali hazırda devam eden personel çıkarma yasağı nedeniyle, bu verilerin doğru olmadığını ifade ediyoruz. İlk etapta tepkiyle karşılansa da sonrasında yerinde bir söylem olduğu anlaşılıyor. Firmalara işten çıkarma yetkisini verdiğiniz anda gerçek veriler ortaya çıkacaktır. Salgın dolayısıyla sıkıntılı bir süreçten geçildiği doğrudur.

Bizler bu noktada da insanların mutlaka eğitim alarak bilinçlenmesi gerektiğini düşünüyoruz.

Türkiye'deki üniversite enflasyonuna da değinmeden geçemeyeceğim. Artık eskisi gibi değil şimdi herkes üniversite mezunu. Kendi şirketime 30 yaşın altında mavi yaka bulmakta zorlanıyorum. Üniversite mezunu genç kardeşimizde mavi yaka çalışmak yerine beyaz yaka olarak çalışmak istiyor ama o kadar beyaz yaka personele ihtiyacımız yok. Türkiye'nin aslında daha fazla mavi yakaya ihtiyacı var. Bu derhal çözülmesi gereken kompleks bir durum. Mavi yaka işin kolayına kaçarak güvenlik görevlisi olmayı ya da hizmet sektöründe çalışmayı tercih ediyor. Bu sorun çözüldüğü takdirde sürdürülebilirlik sorunumuz büyük oranda ortadan kalkıyor. Bunun çözümünü noktasında da meslek liselerimiz devreye giriyor. Meslek liselerinin, özellikle devlet desteğiyle bu problemlere yönelik çalışmalar ve çeşitli teşviklerle tekrar canlandırılması gerekiyor.

Kayıt dışılığına gelince de, bizler ihracat yapan, uluslararası büyüklükteki firmalarla çalıştığımız için birçok denetime tabi oluyoruz. Bu denetimlerin en önemli konularından birisi de kayıt dışı istihdam olmaması gerektiğidir. Bizim üyelerimizde kayıt dışılık söz konusu değildir. Bu konuda da ilerleyen süreçte çalışmalar planlıyoruz. Devletinde yaptığımız çalışmalarda yanımızda olmasını bekliyoruz. Tekstil sektörü için sevindirici olan şu ki, son bir iki yıldır, tekstil sanayisinin ülkemiz için ne kadar önemli olduğunun farkına varıldı ve destekler gelmeye başladı. Salgın öncesi yabana atılan sektörümüz özellikle salgın döneminde devlet desteklerinden yararlanır hale geldi. Zaten baktığımızda Türkiye'nin ihracatına otomotivin ardından 24,5 milyar dolar ihracat ile tekstil ve hazır giyim bu ülkenin lokomotif ve ülkemizde her 6 kişiden biri tekstil sektöründe çalışıyor. Bu sebepten

dolayı görmezden gelmemiz mümkün değildir. Önlem almamız gerekiyor. Birde her şeyi devletten beklemek yerine sivil toplum örgütleri kendi aralarında iş birliği yaparak sorunları ele aldığı takdirde çözülmeyecek bir konu olmadığını düşünüyorum.

Son dönemde yaşanan hammadde krizi sektörünüzü nasıl etkiledi?

Sektörümüzü ciddi manada etkiledi. Kendi firmamızda da yaşıyoruz bu sorunlar. 6,5 dolara aldığımız elastan iplik 25 dolar bandına çıktı. Yıllardır yaşanmayan bir hadisedir. Aynı siparişin tekrarını bile aynı fiyata yapamaz hale geldik. Ama burada da bir bilinç eksikliğinin olduğunu düşünüyorum. Dernek olarak bu artışlar yaşanırken uluslararası mecralardan yazılar alarak tüm müşterilerimizle bu yazıları paylaştık. Bu konunun sadece Türkiye'nin problemi olmadığını, dünyanın hammadde temininde sıkıntı yaşadığını paylaştık, "lütfen bu artışı Türkiye özelinde değerlendirmeyin" dedik ve bu çalışmanın da faydalı olduğunu düşünüyoruz. Ayrıca bu fiyatların belli bir süre daha mevcut

aralıklarda seyredeceği, Haziran ayı sonrasında aşağı yönde harekete geçeceğini düşünüyorum.

İplik ve elastan iplik fiyatlarının artmasından daha acı olan bir konu ise Türkiye'nin bir tarım ülkesi olması ve inanılmaz derecede pamuk yetiştirmeye uygun arazileri olmasına rağmen, pamuk üretimimizin, diğer ülkelere göre çok düşük olmasıdır. Bunun hareketlendirilmesi gerekiyor. Türkiye'de kenevir üretiminin üzerinde duruluyor. Pamuk üretimimiz var ve nasıl kullanılacağını da bilen bir toplumuz. Pamuk üretimine de biraz eğilmemiz lazım. Mart ayı verilerine baktığımızda kullandığımız pamuğun %40'ını üretilmişiz. Geri kalan kısmını ithal etmişiz. Yunanistan'dan bile pamuk ithal etmişsek şapkayı önümüze koymamız gerekiyor.

İnovasyon ve Ar-ge ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?

Bence endüstri 4.0'dan 5.0'a geçiş veya en azından 4.5'e geçmemiz gerekiyor. Salgın süreci bize dünyanın artık sıfırlanarak yeni bir düzene



geçtiğini gösterdi. Yeni düzene ayak uydurabilecek firmalar sürdürülebilir olacaklar ama ayak uyduramayanlar orta vadede başarısız olacaklar gibi görünüyor. Biz bu noktada dijitalleşme anlamında sadece 3 boyutlu dikim değil, A'dan Z'ye dijitalleşmeyi yapıyoruz. Sanal iplik fabrikalarımızdan sanal kumaşlar üretip, sanal avatarlar oluşturarak yani dijital ikizlerimizi üretiyoruz ve 3 boyutlu dikim programları bunları diktikten sonra bunları web sisteminde dijital showroomlarımızda, fiziki mağaza gerçekçiliğinde gösteriyoruz ve rakamlarımız yüzde 97.8 gerçeklik oranında.

En büyük argümanlarımızdan birisi, derneğimizin de kullandığı paydaşımız Prosoft VR ile beraber müşterilerimize VR gözlükleri gönderiyoruz. Müşterimiz VR gözlüğünü takıyor. Bizde burada takıyoruz. İçerde birbirimizi görüyoruz, birbirimize temas ettiğimiz kadar içerdeki bütün yapılan kumaşları, modelleri görüp, renk ve model değiştirerek, kumaş salınımlarına kadar hissettirebiliyoruz. Bu da bize uzaktan ürün satma kolaylığı sağlıyor. Bunu nöromarketing olarak adlandırıyorum.

O gözlüğü takan müşteri o ortamda mutlu oluyor, beyin ona endorfin salgılayarak o ürünü algılayıp almasını kolaylaştırıyor ve bizler bu kanalla ciddi satışlar yapıyoruz. Ortağı olduğum Blok Moda firmasındaki satış oranlarımızın yüzde 80'i dijital, diğer yüzde 20'lik kısmını fiziki numune ile yapıyoruz.

Bu yöntem sonucunda, para kazanmanın yanında zaman ve çevresel kazanımlar elde ediyoruz. Biz bunun sayesinde inanılmaz derecede su tasarrufu ve karbondioksit salınımı ve yüksek oranda enerji tasarrufu yapıyoruz. Baktığınızda bu sera gazları dediğimiz, karbon ayak izi ölçümündeki en önemli madde olan bu atıkları daha az tüketiyoruz ve bunun sayesinde daha çevreci bir numune çalışması yapmaya başladık. Yeşil üretim, yeşil koleksiyon

dediğimiz çalışmalara başladık. Karbon ayak izi ölçümümüz çıkınca da nasıl bir farkımız olduğunu gururla göstereceğiz. Yaptığımız bu çalışmaları derneğimize de misyon olarak yükledik ve derneğimizin tüm paydaşları da bu çalışmalardan yararlanacak.



Salgın sonrasında oluşması muhtemel yeni dünya düzeninde Türkiye'nin ve tekstil sektörünün geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

İlk olarak yeni dönemde alım metotlarının değişeceğini söyleyebilirim. Şöyle bir örnekle açıklamak gerekirse 2019 yılında dünyanın farklı noktalarına sipariş almak, müşterilerimize temas etmek adına 110 defa uçtum ama 2021 yılında ise yurtdışına hiç çıkmadım. Demek ki bu iş bulunduğunuz yerden hiç ayrılmadan, uzaktan da oluyormuş. Salgın bize video konferans metotlarını, müşteriyle ekrandan bile anlaşabileceğimizi öğretti. Buna adapte olanlar bu dönemi fırsata çevirip iyi bir şekilde çalıştılar.

Türkiye'nin konumuna gelirsek, salgınla beraber dünyanın, özellikle Avrupa ve ABD'nin Çin'e karşı bir tepkisi oluştu. Çin o kadar büyük bir pasta ki, biz Çin'den bir kısım pay alabiliriz ama asla Çin'e rakip olamayız. Çünkü Çin bize bile yolladığı hammadde kaynağıyla bile büyük bir güç. O pastadan bir kısım alacağımız belli oldu. Onun dışında dünyada mağazaların birçoğunda stoklar bitti. Bu stoklar kısa sürede temin edilmek istenecek. Hindistan ve Bangladeş gibi ülkelere uzun ve orta vadeli siparişlerin, salgın sonrası hızlı siparişe döneceğine de kesin gözle bakılıyor. Müşteriler bu noktada da Türkiye gibi Avrupalı ülkelere yönelecek.

Burada bize rakip olacak ülkeler, Yunanistan, Portekiz, Bulgaristan'dır. Bizler bir olup, inovasyonu ve sürdürülebilirlik kavramını iyi algılar, teknolojiye doğru adapte olursak rakip dediğimiz ülkelerde çok önünde oluruz. Salgın sonrasında bir sapan etkisi bekliyor, özellikle Haziran ayından sonra işlerde bir artış olacağını düşünüyorum. Buna hazırlıklı olmamız gerekir. Ülke olarak güçlü ve hammaddeye ulaşabilir olmamız, eğitilmiş, bilinçli personele sahip olmamız, mutlak suretle online satışa uygun altyapımızın olması gerekir.

Sektör olarak devletten beklentileriniz nelerdir?

Devlet hepimizin devleti, genel olarak yanımızda zaten. Ama özellikle akademi ve karbon ayak izi ölçümü konusunda görüşmelerimiz oldu ve destek sözlerini de aldık. Maddeler halinde talep listemizi çıkardık. Karbon ayak izi olmazsa olmaz olacak firmalar için. Çünkü AB mevzuatlar getirdi ve firmalara karbon vergisi getirecek. Daha firmalarımız bunun farkında değil. Ülkemizin de bu konuda henüz bir çalışma yapmadığını görüyoruz. Biz de diyoruz ki, biz bu konuda yetişmiş personeli ayarladık, karbon ayak izi ölçümlerine başladık. Gücü yeten firmalara biz yapalım, yetmeyen firmalara da devlet destek versin biz yapalım istiyoruz. Amacımız kamu yararına çalışmalar yapmak.

Sizin eklemek istedikleriniz?

Biz bu derneği kurarken kendimiz için değil, ülkemiz adına faydalı çalışmalar yapmayı hedefleyerek kurduk. Tüm sektörel dernekleri birlikte hareket etmeye davet ediyorum. Birleşelim ve birbirimizden güç alalım. Türkiye'de 840 kişiden biri dernek kuruyorken, dünyada 40 kişiden biri dernek kuruyor. Bu rakam bizde çok az. Ne yazık ki bizde kurulan derneklerin de yarısı atıl kalıyor. Mevcut derneklerin de işletmeler gibi sürdürülebilir olması temennisiyle diyelim.

KATILIMCILAR “FUAR GAYET VERİMLİ GEÇTİ” DEDİ

23-26 Mart tarihinde Denizli’de düzenlenen EGE TMF Fuarı’nda ÖRSAD üyelerinden; Makroteks Makine, Retaş Makine ve Tekspart Tekstil yerini aldı. Üye firmalarımız, hava koşulları ve salgın dönemi olmasına rağmen ziyaretçi sayılarından oldukça memnun olduklarını, ayrıca Denizli’de yuvarlak örmeye olan ilginin her geçen gün arttığını ifade ettiler.



MAKRO TEKSTİL MURAT KESİCİ

Deneyimli kadrosu ve seçkin markalarıyla sektöre uzun yıllar hizmet veren Makro Tekstil, fuarda tekstil örgü yağlarını tanıttı.

Fuarı değerlendiren Kesici, “3 yıldır bu fuara katılıyoruz ve her geçen sene biraz daha iyi oluyor.

Denizli bölgesinde ev tekstilinin yanı sıra örme alanında da bir artış var. Buradaki fuar ortamını, İstanbul fuarlarıyla kıyaslamak yanlış olur.

Her fuarın kendine özgü akışı var. İçinde bulunduğumuz şartlara rağmen verimli geçtiğini söyleyebiliriz” dedi.



RETAŞ MAKİNE RAMAZAN EROĞLU-İBRAHİM EROĞLU

Örgü makineleri, Örgü iğneleri ve platinleri ithalatları yapan ve başta Türkiye olmak üzere, Batı ve Kuzey Avrupa ülkeleri ile Orta Doğu’da İran-Mısır, Özbekistan, Rusya ve Türkmenistan bölgelerine direk satış hizmeti veren Retaş Makine, fuarda RUNSHAN Açık en ribana ve elektronik jakarlı ribana makineleri, Namseo Örgü iğneleri, SMG iplik besleme birimleri ve MR.

Sinker Örgü platinlerini sergiledi. Fuarı değerlendiren Retaş Makine YK Başkanı Ramazan Eroğlu, “Denizli fuarının kendine has dinamikleri var, bu fuarlar sayesinde buradaki müşterilerimizle bir araya geliyoruz.

Her şeye rağmen verimli bir fuar oldu” dedi.



TEKSPART TEKSTİL ALPASLAN DEMİR

Örgü makinelerinin iğne ve platinleri, örgü makine yağları, triko makineleri ve yuvarlak örgü makinelerinin satışlarını yapan Tekspart Tekstil, iğne ve platin markası olarak Kore menşeli TOKYO, platin markası olarak Brezilya menşeli SHICKBIN, Tayvan menşeli TAIFUNG, Çin menşeli LONGXING triko ve yaka makineleri, Tayvan menşeli TIEN YANG marka yuvarlak örgü makineleri, Çin menşeli TOKIO yuvarlak örgü makineleri, TÜRK malı olan PROMAR olarak örgü makine yağlarının ve temizleyicilerinin mümessilliğini yapmaktadır. Fuarda, Yuvarlak örgü makinesi, iğne ve platin, yağ ve temizlik ürünleri, triko ve yaka makinesi, eriyen ip ve çekim ipini sergiledi. Fuarla ilgili değerlendirmelerde bulunan Alpaslan Demir “Denizli’de yuvarlak örme sektörüne yönelik bir talep artışının olduğunu gözlemliyoruz” dedi.



EGE TMF FUARI REKORLARLA SONA ERDİ

Pandemi önlemleri alınarak 23-26 Mart 2021 tarihleri arasında Denizli'de düzenlenen EGE TMF Fuarı tekstilcilerin yoğun ilgisini görürken yaklaşık 650 milyon liralık alım yapıldı.

İzgi Fuarçılık Ltd. Şti. tarafından, Denizli Ticaret Odası himayesinde düzenlenen EGE TMF Fuarı pandemiye rağmen yurt içi ve yurt dışından gelen ziyaretçilerin akınına uğradı. Tüm pandemi önlemlerinin alındığı fuara 12 ülkeden 447'si yabancı toplam 5.319 kişi ziyaret gerçekleştirdi. Dokuma, Örne, Boya ve Finisaj Makineleri, Düz ve Yuvarlak Örne Makineleri, Tekstil Baskı Makineleri ve Boyaları, Tekstil Kimyasalları, Laboratuvar ve Test Cihazları, Konfeksiyon Makineleri, Kompresörlerin sergilendiği fuarda 650 milyonun üzerinde işlem gerçekleşti.

Yabancı Misafirlerini Ağırladı.

Pakistan, Bangladeş, Mısır, Suriye, İran,



Özbekistan, Azerbaycan, Türkmenistan, Irak, Cezayir, Fas, Tunus gibi ülkelerinde aralarında olduğu 12 ülkeden 447 kişi EGE TMF Fuarını ziyaret ederken, Denizli'de düzenlenen bir fuar ilk defa kalabalık bir yabancı ziyaretçi ağırlamış oldu.

44 şehirden Tekstil Yatırımcısı Denizli'ye Geldi.

3. kez düzenlenen EGE TMF Fuarı

pandemiye rağmen ilk iki fuarda ki ziyaretçi sayısını da yakalamış oldu. Tamamen tekstil ve hazır giyim sektörlerinden Denizli'nin yanı sıra İzmir, Uşak, Isparta, Afyon, Kütahya, Antalya, Burdur, Diyarbakır, Tekirdağ, Gaziantep, Adana, Adıyaman, Şanlıurfa, Balıkesir, Manisa, Bursa, Samsun, Edirne, Aydın, Ankara, Tokat, Kahramanmaraş'ında aralarında yer aldığı toplam 44 kentten gelen tekstil yatırımcılarını ağırladı.

Denizli'de Oteller %100 doluluk oranına ulaştı.

Pandemi süreciyle durma noktasına gelen birçok sektör için can simidi olan EGE TMF Fuarıyla birlikte Denizli'de birçok sektörde uzun bir aradan sonra

rahat nefes almış oldu. Özellikle kentte ve Pamukkale'de yer alan otellerin doluluk oranı %100'lere ulaşırken, çiçekçiler, restoranlar, hediyelik eşya satıcıları gibi birçok sektörde rahatlamaya neden oldu.

EGE TMF Fuarı Denizli'nin tanıtım yüzlerinden birisi oldu.

3. kez düzenlenen EGE TMF Fuarı tekstil sektöründe Türkiye'nin dünya genelinde ki en önemli markalarından birisi olurken, Denizli'nin tanıtımına, gelişimine ve ekonomisine büyük bir katkı sağlarken, ilk defa Denizli'de düzenlenen bir fuar dünyanın en önemli tekstil makine ve teknoloji fuarları arasında yer almayı başardı. Geleneksel hale gelen EGE TMF Fuarı, 2023 yılında Uluslararası fuar statüsünde gerçekleşerek binlerce yabancı ziyaretçiyi ağırlayacak.



EGE TMF Fuarı Türkiye'nin en önemli teknoloji fuarlarından birisi haline geldi.

2018'in 3. Yarısından itibaren 2021 yılı sonuna kadar geçecek süre içerisinde Türkiye'nin en büyük tekstil makine ve teknoloji fuarı olarak iki kez kapılarını açan fuar ayrıca geçen süre içerisinde Avrasya Bölgesinin en büyük tekstil makine fuarı oldu.

%30 büyümeye yakalayan fuar milyonlarca liralık ticari işlemlerle de tekstil makine sektörünün lider fuarlarından birisi haline geldi.

EGE TMF 2023 için İlave Salon Açılacak.

İzgi Fuarçılık Ltd. Şti tarafından yapılan kısa açıklamaya göre fuarda yer alan katılımcıların %98'i fuardan ve organizasyondan memnun kaldı. Yine katılımcı firmalarla yapılan görüşmeler neticesinde %95'i yerlerini büyütürken 2023 yılında ki fuara da katılmak istediklerini belirtti. Fuar ziyaretçileri arasında bir sonraki fuarda yer almak isteyen firmaların ise toplam talebi ise yaklaşık 4000 m2 civarında oldu. Toplam 11.800 m2 ana salon ve 1500 m2 fuaye den oluşan Denizli Büyükşehir Belediyesi Kongre ve Kültür Merkezi Fuar alanı mevcut talepleri karşılamaya yetmezken, ilave salon açılması gündemimize alınmıştır" denildi.

Tüm Makineler Çalışır Halde sergilendi



Elektrik ve Hava Alt yapısı yetersiz olan EGS Park fuar alanında İzgi Fuarçılık tarafından yapılan ilave yatırımlarla tüm makinelerin çalışması sağlandı. Aki Kompresör tarafından tüm katılımcıların hava ihtiyacı karşılanırken, yine Aki Kompresör tarafından kurulan

jeneratörlerle alanda yer alan elektrik kapasitesi iki katına varan oranda enerji verilmiş oldu. Tüm makinelerin sorunsuz bir şekilde çalıştığı fuar dünyanın lider etkinliklerini arattırmadı.

Salon Dizilimi ve Uygulamalarda dünyanın en büyük organizasyonlarını geride bıraktı.

Firmaların dizilimi, ürünlerin çeşitliliği ve kurulan otomasyon sistemi ile an ve an giren ve çıkan ziyaretçi sayılarına ulaşılırken, katılımcı firmaların ziyaretçi bilgilerine ve sektörel dağılımına rahat ulaşması memnuniyetle karşılandı. Hes Kodu sorgulama ve ateş ölçümlerinin yapıldığı fuarda maske, mesafe ve temizlik ile ilgili uyarılar, Denizli Büyükşehir Belediyesi Sağlık Ekibi tarafından alanın virüse ve yayılımına karşı ilaçlanması fuarda yapılan en önemli uygulamalar olarak dikkat çekti.

Katılımcı Firmalara Onur Ödülü verildi.

3. Ege Tmf Fuarı onur ödülü plaket töreni düzenlendi. 4 dalda 15 firmaya onur ödülü verilirken plaketleri Denizli Valisi Ali Fuat Atik, Merkezefendi Belediye Başkanı Şeniz Doğan, Denizli Ticaret Odası Başkanı Uğur Erdoğan, Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı Hüseyin Memişoğlu tarafından verildi. BENEKS, SERTEKS, SERMEKATRONİK, EFFE ENDÜSTRİ, ELTEKSMAK, KIRAY MAKİNA, ATAÇ MAKİNA, PRO-SER, EKOTEKS, FİLİZ MAKİNA, NF KİMYA, PRODİGİTAL, OPTİMUM DİGİTAL, BTC BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE HASTEKSTİL Firmalarına plaket verildi.



EGE TMF'DE RETAŞ MAKİNE'YE YOĞUN İLĞİ

Denizli'de düzenlenen 3. EGE TMF'de, derneğimiz üyesi aynı zamanda yapmış olduğumuz tüm etkinliklerde derneğimizden desteğini esirgemeyen Retaş Makine'nin standı olumsuz hava koşulları ve salgına rağmen ziyaretçilerin ilgi odağı oldu.



Ramazan EROĞLU

Fuarlar bizim ticaret geleneğimizin vazgeçilmez bir parçasıdır. İnternet kullanımının artmasıyla birlikte geçmişe oranla ilgi azalmış olsa da yine varlığını korumaya devam etmektedir. Denizli fuarı bizler için önemlidir. Burada hizmet verdiğimiz firmalar var. Fuarlar vesilesiyle 3-4 gün boyunca kendilerini standımızda ağırlıyoruz. Yeni ürünlerimizi tanıtip, mevcut ürünlerimizin de değerlendirmesini yapıyoruz. EGE TMF'nin bu yıl üçüncüsü düzenleniyor. 3 yıldır katılıyoruz. Bu sene gerek hava koşulları gerekse salgın hastalığa rağmen verimli bir fuar geçirdiğimizi söyleyebilirim.



İbrahim EROĞLU

20 yılı aşkın köklü bir deneyim ve uzman kadromuz var. Retaş Makine kalite ve güven demektir. Kaliteden ödün vermeden, her geçen zaman diliminde kendimizi biraz daha geliştirerek Türkiye'de ve Dünya'da bu ismi büyütürük yaşatmaya devam edeceğiz. Fuarlar sayesinde çalıştığımız işletmelerle bir araya geliyor, Onları dinliyor ve mevcut portföyümüze yenilerini ekliyoruz. Denizli'deki fuara katılan veya çeşitli sebeplerden dolayı katılmayan tüm sektör paydaşlarımıza teşekkür ediyor, kısıtlamaların olmadığı sağlıklı günlerde yeniden bir arada olmayı ümit ediyorum.

NAMSEÖ



"TEKRAR DÜŞÜNÜN"
"think again!"
"by real Manufacturer"

REretas®

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





ÇOK FAZLA KAZANMANIN SINIRI YOK

Sektörümüzün genç yatırımcılarından polyester ve elastan iplik ithalatı yapan Oğuzhan Özün ile yaptığımız söyleşide Özün, “Bir olalım, birlikte olalım. Tüm sektör hep beraber kazanalım. Günün sonunda kazanan istihdam olsun, Türkiye olsun” dedi.

Özünler Tekstil'i tanıyabilir miyiz?

1984 yılında faaliyete başlayan şirketimiz, 2016 yılında yeniden yapılanmak suretiyle Özünler Tekstil A.Ş. adı altında tekstil sektöründe faaliyete devam etmektedir. Özünler Tekstil A.Ş. bugün Spandex iplik, Polyester iplik, Gipeli İplik ve Pamuk

İplik sektörleriyle geniş müşteri ağına hizmet vermektedir. Kuruluşundan itibaren kaliteden ödün vermeyen, hızlı ve güvenilir yapıya sahip yüksek kaliteli ürünler, değişen müşteri talep ve tercihlerini karşılamaya yönelik geliştirdiği stratejiler ve geniş ürün yelpazesini firmamızın tercih edilme nedenlerinden biridir. Müşteri potansiyeli

yurt içi ve yurt dışı piyasa olarak sunmaktadır.

Özünler Tekstil A.Ş. genç, dinamik ve güçlü kadrosu ile müşteri memnuniyeti odaklı çalışma prensibini benimsemiş, Firmamızın faaliyet gösterdiği pazarların taleplerine yönelik çalışmalarına sürekli yenilikler katmaktadır.

Özünler Tekstil'in faaliyet alanları nelerdi?

Özünler Tekstil genellikle denim kumaş ve konfeksiyon yani tekstil ağırlıklı olarak faaliyet gösterdi. Bunun yanında 2001 yılında otomotiv sektöründe Opel grubu altında 3 tane tam teşekküllü özel servis açtık. 2012 yılında otomotiv sektörünü 2013 yılında da konfeksiyonu kapattık ve yeni bir arayış içerisine girdik. Oğuzhan Özün olarak bizim sektöre dâhil oluşumuz bu tarih itibarıyla başladı. Çevremizin de desteğiyle iplik satışlarımız başladı. Burada şunu ifade etmek isterim, biz sadece para kazanmayı hedeflemedik. Para kazanırken bu millete, bu ülkeye nasıl daha faydalı oluruz? En temel prensibimizdi. Bu doğrultuda çalıştık ve çalışmaya da devam ediyoruz. Yakın gelecekte yatırımlarımız devam edecek. Bu yatırımları da sizler aracılığıyla sektörümüzle paylaşacağız.

Elastan İplik krizi yaşanan bu dönemde nasıl bir yol haritası izlediniz?

Eğer ki Türkiye'de üretilen elastan iplik ülkemiz üreticilerine yeterli gelmiyor ve ihraç ediliyorsa, biz de daha fazla ithalat yaparak yerli üreticimizin elini nasıl rahatlatırız düşüncesiyle hareket ettik. Yine altını çizerek ifade etmek istiyorum, karaborsacılık, fırsatçılık yapmadan yerli üreticimize nasıl faydalı oluruz düşüncesiyle hareket ettik. Çünkü biliyoruz ki iç piyasada bizler bir elin parmakları gibi birbirimize daima ihtiyacımız var.

Özünler Tekstil yatırımlarını Anadolu'ya taşımayı düşünüyor mu?

2006 yılında devletimizin açıklamış olduğu Anadolu Teşvik Paketi kapsamında Kastamonu'da ilk yatırım yapan firma olduk. İstanbul'da konfeksiyon kısmında 350 kişi istihdam ediyorken, Kastamonu'ya da 150 kişi istihdam edecek şekilde işletmemizi kurduk. Ancak 2008'de yaşanan kriz ülkemizde birçok sektörü olduğu gibi

bizleri de olumsuz yönde etkiledi. Bu süreçte ben üniversite öğrencisiydim. Dolayısıyla süreci dışardan takip ettim. 2009 yılında maalesef Kastamonu'daki üretimi durdurarak fabrikamızı kapatma kararı aldık.

Karaborsacılık, fırsatçılık yapmadan yerli üreticimize nasıl faydalı oluruz düşüncesiyle hareket ettik. Çünkü biliyoruz ki iç piyasada bizler bir elin parmakları gibi birbirimize daima ihtiyacımız var.

Kastamonu'da üretim yaptığınız dönemde ne gibi sıkıntılar yaşadınız?

İki temel problemden bahsedebiliriz. Birinci etken 2008 krizi oldu. Diğer etken ise biliyoruz ki Kastamonu tarım bölgesi. Sarımsak sezonunda fabrikada çalışan kişi, tarla da sarımsağım var ziyan oluyor, mevsimi geçiyor diyerek makineden kalkıp tarlaya gidiyor. bu iki ana etken bizim Kastamonu'da üretim yapmamızı zorlaştırdı.

Özünler Tekstil'in gelecek yatırım planları nelerdir?

Şöyle ifade edeyim, şu an bir iplik grubunun ithalatını yapıyoruz. Ancak ülkemizde pamuk iplik üretimi de yapılıyor. Bir iki sene içinde değil ama orta vade de bir pamuk iplik tesisi (open end)kurarak hem iç piyasadaki ihtiyacı karşılamak hem de ihracat yaparak ülkemiz ekonomisine katkı sağlamayı hedefliyoruz.

Bununla beraber bir örme tesisi kurma çalışmalarımız da devam ediyor. Günün sonunda iplikten konfeksiyona entegre bir tesis olmak Özünler Tekstil'in uzun

vadeli projesidir.

Sektöre kısa bir mesaj vermek gerekirse, bu mesaj kısaca ne olmalı?

Tek kelime. Yatırım, yatırım, yatırım. Biz genç bir yatırımcı olarak bunu hedefliyoruz sektöre de bunu söyleyebiliriz. Bu ülkenin ciddi manada döviz ve istihdam ihtiyacı var. O sebepten dolayı tekstilden kazandığımız parayı inşaata, arsaya veya farklı alanlara yatırmak yerine kendi işimize yatırarak büyümeliyiz. Bu büyümenin sonunda da katma değeri yüksek ürünler ihraç ederek döviz girdisi sağlayıp, istihdam oluşturmaliyiz.

Bir örme firması neden Özünler Tekstil'i tercih etmelidir?

İşletmeler hizmet kalitesine bakmalıdır diye düşünüyorum. Kaliteli hizmet veriyoruz bu birincisi. Bir diğeri ise ticarete inişli çıkışlı zamanlar vardır.

Şu an içinden geçmiş olduğumuz dönemler gibi. Bu dönemlerde de bizler önceki sorularda da belirtmiş olduğum gibi, karaborsacılık ve fırsatçılık yapmadan üreticinin zor gününde de yanında duruyoruz. İkinci tercih sebebi de bu olmalı.

İnovasyon ve ar-ge için neler söylemek istersiniz?

İşimiz gereği birçok ülkeyi geziyoruz. Gezdiğimiz ülkelerle kıyaslandığında bizlerin millet olarak yeniliğe çok açık, araştırmacı olduğumuz söylenemez. Gelenekçi bir toplumuz. Burada iplikçisinden kumaşçısına kadar bir araştırma içinde olmalıyız. Yeni ve farklı kumaşları önce bizim üretmemiz gerekir. Bu noktada üretici de bizi yönlendirmeli. "Böyle bir kumaş çalışması yapıyorum, bu tür ipliğe ihtiyacım var" demeli.

Ziyaret ettiğiniz ülkeler ile Türkiye'yi ticari işletme bazında değerlendirmek gerekirse kısaca neler söylemek istersiniz?

En bariz fark, biz genel olarak güvene dayalı ticaret yapıyoruz. Bizim dışımızda başka bir ülkede böyle bir ticaret anlayışı yok.

Açıklanan işsizlik rakamlarıyla ilgili neler söylemek istersiniz?

Açıklanan rakamlara katılmıyorum. Sürekli firma ziyaretleri yapan biri olarak söylüyorum bunu, girdiğimiz her işletme eleman arıyor. Böyle bir ortamda nasıl işsizlikten bahsedebiliriz? Bence işsizlik değil iş beğenmeme var.

İthalat yapan bir firmasınız, haliyle devlet ile sıkı bir çalışma içindedir, bu noktada bir ithalatçı olarak devletten beklentileriniz nelerdir?

Özellikle polyester iplik grubunda ağır anti dumping vergileri ile karşı karşıyayız. Evet içerde üretim yapan yerli fabrikalarımız var. Onları korumak ve desteklemek zorunda olduğumuzu biliyoruz. Ancak üretim iç piyasaya yetmediği durumlarda bu vergilerin indirilerek üreticinin olası mağduriyetinin giderilmesi gerekir. Zaten yapılan indirimleri bizler de direkt satış fiyatlarımıza yansıtıyoruz. Netice itibarıyla kazanan üretici firmalar (iplik tüketicisi) oluyor.

Salgın başta olmak üzere birçok sıkıntının üst üste yaşandığı 2020 yılını geride bıraktık. Kısaca nasıl değerlendirirsiniz?

Ticari olarak, yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen verimli bir yıl geçirdiğimizi söyleyebiliriz. Ancak bu yıl içerisinde YK Başkanımız Serdar Özün'ü (babam) kaybettik. Bu vefat bizleri derinden etkiledi. Kendisini bir kez daha rahmetle anıyorum.

2021 yılı için öngörüleriniz nelerdir?

Ocak ayı, Avrupalının tatili olduğu için pek verimli geçtiği söylenemez. Şubat ayında ise Çin tatili başladı. Bildiğiniz üzere biz ithalatımızı Çin'den,



ihracatımızı ise genel olarak Avrupa'ya yapıyoruz. Özellikle salgına bağlı kapanmalar nedeniyle konfeksiyon kısmındaki müşteri portföyünün siparişleri azaltması 2021 yılına kötü başlamamıza sebep oldu. İplik fiyatlarındaki artışlar piyasayı olumsuz etkiledi. Haziran ayı gibi tekrar yeni normalleşmenin başlayacağını düşünüyorum. Yılın sonunda da Özünler Tekstil olarak belirlediğimiz yıllık büyüme hedefimizi gerçekleştireceğimizi ümit ediyoruz.

ÖRSAD'dan beklentileriniz nedir?

Açıkçası ÖRSAD üyelerinin bir tedarikçisi olarak söylüyorum bunu. Bizleri üyeleriyle bir araya getirebilir. Bizlerde bu toplantılarda üyelere kendileriyle ilgili avantajlarımızdan bahsedebiliriz.

Son olarak ilave etmek istedikleriniz nelerdir?

Burada kendi meslektaşlarımıza

Bu ülkenin ciddi manada dövize ve istihdama ihtiyacı var. O sebepten dolayı tekstilden kazandığımız parayı inşaata, arsaya veya farklı alanlara yatırmak yerine kendi işimize yatırarak büyümeliyiz.

seslenmek isterim. Çok fazla kazanmanın sınırı yoktur. Hep biz kazanalım mantığıyla hareket ederek üreticiyi mağdur etmeyelim.

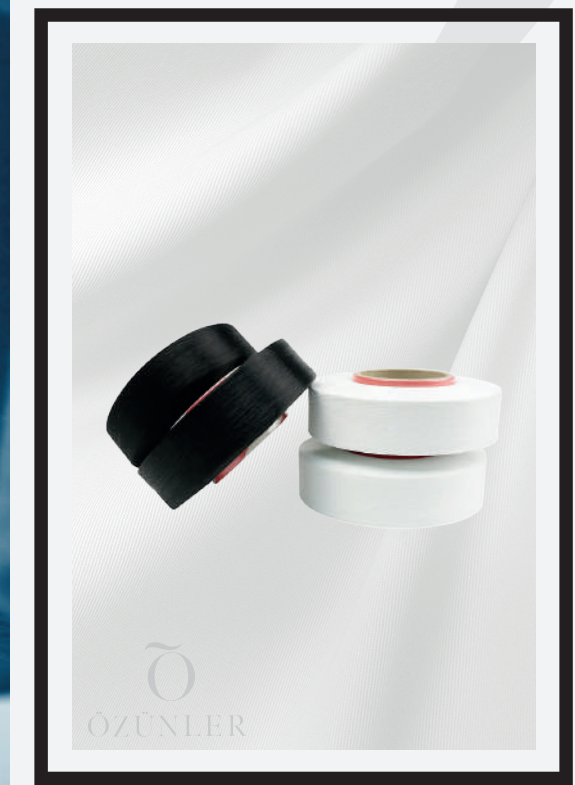
El eli yıkar, eller de yüzü yıkar. Bir olalım, birlikte olalım. Tüm sektör hep beraber kazanalım. Günün sonunda kazanan istihdam olsun, Türkiye olsun.

Ö
ÖZÜNLER
T E K S T İ L

POLYESTER & SPANDEX



İplik tedarğinde gururla yanınızdayız...



✉ info@ozunler.com.tr

🌐 www.ozunler.com.tr

📍 Süleymaniye MhAziz Nesin Cd. No.67/a Esenyurt / İSTANBUL

☎ 0 (212) 596 90 95



Osman Aydın
Gamateks Tekstil YK Başkanı

AKADEMİK GELİŞİMDE PRATİK EĞİTİM ŞART

Gamateks Tekstil'i tanıyabilir miyiz?

1984 yılında Osman Aydın tarafından Denizli'de üretim faaliyetlerine başlayan Gamateks 100.000 m² kapalı alan üzerinde 3.500 çalışanıyla kumaştan konfeksiyona dünyanın farklı lokasyonlarında entegre üretim yapan ve servis veren bir firmadır. Türkiye Ekonomi Bakanlığı'ndan aldığı Turquality desteği ile dünya çapında bir marka olma hedefine emin adımlarla yürümektedir.

2013'te İstanbul Sanayi Odası'nın hazırladığı sıralamada Gamateks, Türkiye'nin ikinci en büyük 500 şirketi arasında birinciliğini ilan etti. Şu an ise aynı organizasyon tarafından ilk 500 listesinde gösterilmektedir.

Yıllık ortalama 100 milyon \$ cirosu bulunan Gamateks kumaş ihracatı yapabildiği gibi aylık 3.200.000 adetlik dikili ürün kapasitesiyle biri Mısır-İskenderiye'de olmak üzere 6 farklı lokasyonda konfeksiyon işletmesine

sahiptir. Türkiye, Londra, Manchester, Almanya, Avusturya ve İtalya'daki tasarım ekipleri değişen trendlere ve müşteri taleplerine en iyi şekilde cevap verebilmek için çalışmaktadır.

Gamateks, örme kumaş, ev giyimi, dış giyim, athleisure ve spor teknik tekstilleri üretimi yapmakta ve başta İngiltere olmak üzere Avrupa'da yer alan dünyanın saygın markalarına ihracat yapmaktadır. Uluslararası tasarım ekibi de firmanın kendi koleksiyon çalışmalarını yürütmekte, bu koleksiyonlar yurt dışı fuarlarda sergilenmektedir.

22 kişilik Ar-Ge ekibiyle; Türkiye Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onaylı bir Araştırma-Geliştirme Merkezi olmaya hak kazanan ve çok önemli gelişmeler kaydeden Gamateks, doğaya dost teknolojileri kullanarak birçok projenin çözüm ortağı olmuştur.

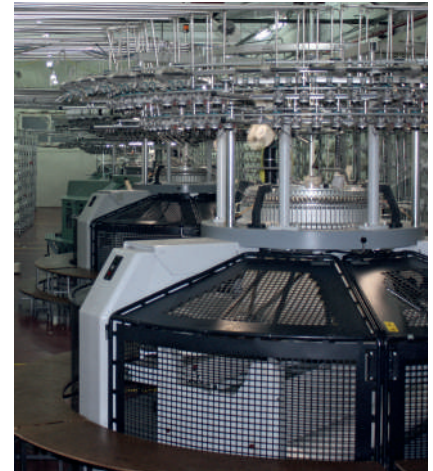
Gama Tekstil; çevre dostu üretim ile doğada; %7 Elektrik tasarrufu, %15

Ülkemizin farklı bölgelerinde yaptığı yatırımlarla 3.500 kişiye direkt istihdam sağlayan ve yürüttüğü sosyal sorumluluk projeleriyle adından söz ettiren ve yatırımlarına aralıksız devam eden, Türkiye'nin en büyük 500 şirketi arasında yer alan Gamateks Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Osman Aydın sektörel bilgi birikimini Örme Dünyası Dergimizle paylaştı.

Buhar tasarrufu, %26 su tasarrufu, %18 kimyasal madde tasarrufu, %7 boya madde tasarrufu, %30 atık su tasarrufu sağlamaktadır.

Denizli'de örmenin mevcut durumu ve geleceği hakkında neler söylemek istersiniz?

Örme sektörü Türkiye'de olduğu gibi Denizli'de de gün geçtikçe gelişiyor. Bu gelişim, dünya ülkeleri de incelenerek kontrollü olmalıdır ve sadece Denizli'de



örme alanında değil, Anadolu'nun tamamında tüm sektörlerde olmalıdır. Akademik gelişimini tamamlamış kişiler işletmelerimizde uygulama noktasındaki gelişimini de tamamlayarak ticari olgunluğa ulaştıktan sonra gerekiyorsa devlet desteğiyle işletmeleri kurulmalıdır. Devlet desteği diyorum çünkü tekstil sektöründe iş yapmaya başlayan girişimciler hem makine yatırımı yapacak, hem inşaat yapacak veya kira ödeyecek bunlar ağır maliyetler.

Bu uygulamalarla entegre tesislerin yanında kobilerin sayısının da artması gerekiyor. Bizler ülke olarak küçülerek büyüyebiliriz. Entegre tesisleri kobilerin beslemesi gerekir. Tabi ki kobiler hep küçük kalsın demiyoruz. Onlar da belli bir işletme kapasitesi ve kültürüne ulaştıktan sonra ihracat yapmalılar. Ancak ticari olgunluğa ulaşmadan herkes ihracat yapmaya çalışılırsa, rekabet etmek adına fiyat düşürüp kaliteden ödün veriliyor ve günün sonunda ülke kaynakları boşa harcanmış oluyor.

Yapmış olduğumuz uzak doğu ziyaretlerinde kobilerin direkt ihracat yapmadığını bağlı buldukları üst kurumlar vasıtasıyla ihracat yaptıklarını gözlemliyoruz. Ülkemizin hem istihdama hem de ihracata ihtiyacı olması nedeniyle kobiler gerek devlet tarafından gerekse bizler tarafından daha organize bir şekilde çalıştırılması ve desteklenmesi gerekiyor.

Tekstil Sektörünün geleceği hakkında neler söylemek istersiniz?

Tekstil sektörünün önü çok açık. Geçmişte, Türkiye'de tekstile pek önem verilmiyordu. Son yıllarda iyi bir ivme yakalayan sektör, ülke ekonomisine katkı sağlayan lokomotif sektörlerden biri haline geldi. Özellikle salgın sürecinde, daha rahat ve kullanışlı giyim ürünlerinin tercih edilmesi sebebiyle bundan sonraki süreçte örme kumaş üretim hacminin daha da artmasını öngörüyorum.

Yerli makine üretimiyle ilgili görüşleriniz nelerdir?

Bir ülkenin kalkınmasında makine sanayisinin ne kadar önemli olduğunun bilincindeyiz. Dolayısıyla işletmelerimizde yerli makineler kullanmak isteriz. Ancak yerli üreticilerimiz piyasadaki mevcut makinelerin ulaştığı teknolojiye henüz ulaşabilmiş değiller. Daha profesyonel üretim yapmaları gerekir. Önerim ise, mevcut makineleri üretmek yerine, ar-ge çalışmalarına ağırlık vererek daha teknolojik ve katma değerli ürün üretecek makine tasarlayabilirlerse hem kendilerine hem ülke ekonomisine daha fazla katkı sağlamış olacaklardır.

Marka olma noktasındaki çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Gama Tekstil, Avrupa'da 100'den fazla noktaya mal ve hizmet sunarak bir marka olduğunu gösteriyor. Marka olmak, illaki bir yerlerde mağaza açmış olmak demek değildir bizce. Kaliteli üretim yapıyorsanız, aranan bir firmaysanız zaten marka olmuşsunuz demektir.

Gamateks Tekstil gelecekte yatırımlarına devam edecek mi?

Gamateks dinamik bir fabrikadır, yatırımları daima devam eder. Ancak bazı engeller var ki yatırım planlarımızı engelliyor.

Gamateks Tekstil olarak katma değeri yüksek ürünler üretiyoruz, bu üretim esnasında karışımli iplikler kullanıyoruz. Kullandığımız bu ipliği kendi tesislerimizde üreterek tam entegre olmak istiyoruz. İplik tesisi kurmak için Çardak Organize Sanayi Bölgesi'nde 150 dönüm yer aldık. Ancak batı bölgelerinde yatırım teşviği olmadığı için şu an yapamıyoruz. Birkaç defa sözlü olarak dile getirmemize rağmen olumsuz cevap aldık. Devletimizden bu konuda bir an önce gerekli çalışmaları yapmasını bekliyoruz.

İçinden geçmekte olduğumuz süreçte ciddi boyutta hammadde sıkıntısı yaşanıyor. Uzun terminler veriliyor ve iplik üretimi tekelleşmiş durumda. Bu sorunları ithalat ile aşmak yerine iplik fabrikalarının artırılmasını daha uygun buluyorum. Kendi ülkemizde her alanda üretimi artırmak zorundayız. Yani üreteceğiz, daha fazla üreteceğiz, çok üreteceğiz. İç piyasadaki üreticimizin ihtiyacını karşıladıktan sonra kalan kısmını da ihraç ederek yine ülke ekonomisine katkı sağlayacağız.

Denizli'deki meslek liseleriyle görüşleriniz nelerdir?

Türkiye'nin diğer illerinde olduğu gibi Denizli'de de meslek liseleri ve tekstil bölümler var. Okulların ve bölümlerin varlığının yanında işlevselliğini iyi analiz etmek gerekir. Eğitim bir süreçtir. Özellikle meslek okullarında pratik



eğitim olarak adlandırdığımız uygulama kısmı çok önemlidir. Günümüzde teknolojinin de gelişmesiyle teorik eğitime ulaşmak artık çok kolay hale geldi. Tabi ki teorik eğitime herhangi bir kaynaktan ulaşmak yerine belirli bir program çerçevesinde okullardan öğrenilmesi önemlidir. Ancak karşılaştığımız en önemli sorun, mezun olduktan sonra işe başlayan gençlerimiz uygulama noktasında çok zayıf kalıyor. Bu sadece tekstil için geçerli değil tabi. Uygulama gerektiren tüm alanlarda aynı sıkıntı ile karşılaşıyor. Ziraat mühendisliğinden mezun olan bir kardeşim yeterince uygulama fırsatı bulamamış ise tarlaya indiğinde arpa ile buğdayı ayırt edemiyor. Bu noktada meslek liselerindeki uygulama atölyelerinin biz işverenler, siz sivil toplum örgütleri, birlikler ve ilgili bakanlıklar tarafından desteklenerek kullanılabilir hale getirilmesi gerekiyor.

Denizli'de bizlerin katkı ve destekleriyle yapılmış bir meslek lisesi var. Salgın döneminde öğrencilerimiz burada maske ve çeşitli ürünler üreterek satışını gerçekleştirdi. Okulun döner sermayesi 6 milyon lira civarında gelir elde etti. Bu gelir üretim yapan öğrencilere maaş olarak verildi. Bu gibi projelerin sanat okullarında artırılması halinde meslek liselerinin tercih edilme oranı artacaktır. Eğitim hayatı boyunca maaş alan öğrenci hem memnun olacak, hem de hayatı öğrencilik yıllarında öğrenmeye başlamış olacak. Mezun olup işe başladığında ise tecrübe kazanmış işi bilen personel olacaktır. Bir hayalim daha var, meslek lisesinin yanında bir arazi var, orayı alarak atölye yapmak istiyorum, bu atölyede hem meslek lisesi öğrencilerimiz hem de farklı okullardan gelen öğrencilerimiz uygulama yaparak kendilerini iş hayatına hazır hale getirmelerini arzu ediyorum.

Sektörde karşılaştığınız en önemli sorunlar ve varsa çözüm önerileriniz nelerdir?

Üretim, konfeksiyon, boya ve terbiye

Örme sektörü Türkiye'de olduğu gibi Denizli'de de gün geçtikçe gelişiyor. Bu gelişim, dünya ülkeleri de incelenerek kontrollü olmalıdır ve sadece Denizli'de örme alanında değil, Anadolu'nun tamamında tüm sektörlerde olmalıdır.

kısımında kalifiye eleman yetişmiyor olması hem bizler hem de ülkemizdeki üretimin geleceği açısından son derece endişe verici bir durumdur. Bu konuyla ilgili sanat okullarının sayıları artırılmalı ayrıca daha işlevsel ve sonuç odaklı çalışmalar yapılmalı. Bir diğer engel ise, ülkemizin batı bölgesinde uygulanan yatırım teşvik kısıtlamalarıdır.

Tekstil sektörü adına devletten beklentileriniz nelerdir?

Devletten en önemli beklentimiz, 150 dönümlük arazimiz var, iplik fabrikası kurmak için tüm yatırım planlarımız hazır ancak ülkemizin batısında iplik fabrikaları için teşvik olmadığı için yatırım yapamıyoruz. Bu uygulamanın tekrar gözden geçirilerek revize edilmesini istiyoruz. Hammaddeye ulaşmada sıkıntı yaşadığımız bu süreçte üretim yapan fabrikaların önemi bir kez daha anlaşılmıştır.

Üretim sektörünün neredeyse tamamında kalifiye eleman sorunu yaşanmaktadır. Meslek liselerinin eğitim programlarının tekrar gözden geçirilerek teorik eğitimin yanında uygulama alanlarının da oluşturularak, mezun olan öğrencilerin mümkün olduğu kadar çalışma hayatına hazır olmaları sağlanmalıdır. Entegre tesisler

için son derece önemli olan kobilerin desteklenmesi ve bu işletmeleri bir araya getirecek sanayi sitelerinin oluşturulması sağlanmalıdır.

Denizli'de bir sivil toplum örgütü kurmaya yönelik çalışmanız oldu mu? Düşünceleriniz nelerdir?

Denizli'de örgütlenme olayı biraz zayıf, bu sebepten herhangi bir girişimimiz olmadı. Tabi ki bir sektörün paydaşlarının tek çatı altında toplanması faydalıdır. Yeniden bir girişimde bulunmak yerine ÖRSAD'ın çatısı altında Denizli temsilciliği oluşturmanın daha isabetli bir karar olacağını düşünüyorum.

Yapmış olduğunuz veya yürütmekte olduğunuz sosyal sorumluluk projeleriniz nelerdir?

Denizli ilimize Osman Aydın Kız Teknik ve Meslek Lisesi'ni kazandırdık. Denizli Osman Aydın Kız Teknik ve Meslek Lisesi'nde Gamateks Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve dünya marketler zinciri devi TESCO'nun "Geleceğin Modelistleriyle, Denizli'yi Dünyayla Buluşturuyoruz" başlıklı projesi kapsamında yapılan Bilgisayar Destekli Giysi Tasarım (CAD) Laboratuvarı açılışını yaptık.

Tüm üretim tesislerimizde sürdürülebilir ve temiz enerji kaynağı olan güneş enerji sistemini uygulamaya geçirdik. Kadın dostu Gamateks olarak, çalışan anneler için Denizli'nin 3 farklı ilçesinde 3 kreş yapıyoruz.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Türkiye çok şanslı bir ülke, çünkü hinterlandı çok iyi. Etrafında gelişmemiş ülkeler var ve Avrupa'ya çok yakın. Küçük ölçekli işletmelerimiz olduğu için kısa zamanda manevralar yapıyor. Türkiye bu konumunu, girişimcisi, yatırımcısı ve bürokrasisiyle birlikte çok iyi değerlendirmeli ve üretimini artırmalıdır.

HASMEN TEKSTİL VE EGE GÜNEŞ ÖRME ZİYARETLERİMİZ

Denizli ziyaretlerimiz kapsamında; iki mütevazı işletmemiz, Hasmen Tekstil ve Ege Güneş Örme'yi ziyaret ederek, kısa ama keyifli söyleşi yaptık.



Hasan Kuşaksız

2014 yılında faaliyete başlayan 26 pus'tan 48 pus'a kadar toplam 11 makinelik parkuruyla fason üretim yapan Hasmen Tekstil Kurucusu Hasan Kuşaksız'ı ziyaret ettik.

Pazar ve özellikle kalifiye eleman

hususunda sıkıntılar yaşanmaya başladığını dile getiren Kuşaksız, sektörün geleceğiyle ilgili olarak "tekstil sektörü geçmişte vardı, bugün şeklen değişiklikler olsa da, insanoğlu var olduğu sürece gelecekte de var olmaya devam edecektir" dedi.

Makine alımlarınızda kriter nedir?

Fason üretim yapıyoruz. Küçük ölçekli işletme olduğumuz için fiyat ilk kriterimiz oluyor. İşletmeyi ilk kurduğumuzda ikinci el Avrupa menşeli makineler almıştık. Sıfır makinelerimizi 2018 yılında Uzak Doğu'dan aldık.

İlk etapta endişelerimiz vardı, Ancak herhangi bir sorun olmadığını gördük, o yüzden şu anda gönül rahatlığıyla alım yapıyoruz.

Devletten Beklentileriniz nelerdir?

Özellikle yerli makine üreticilerine teşvik verilir ve fiyatlar Uzak Doğu ile eş değer olursa yerli makinelerimizi daha rahat tercih edebiliriz.

Bir de mümkünse yine devlet desteğiyle biz örmeçilerin bir arada üretim yapmasını sağlayacak, kolay ödeme imkânlarıyla bir sanayi bölgesi yapılması da diğer bir beklentimizdir.



Nuri Çolpan

Ege Güneş Örme Kurucusu Nuri Çolpan'ı ziyaret ettik. 20 yıla yakın süredir ustalık yapan Çolpan, 2018'de kendi işini kurdu ve geniş pus süprem kumaş üretimi yapıyor. Üretilen kumaşlar hazır giyim yanı sıra ağırlıklı olarak ev tekstilinde kullanılıyor.

Henüz yeni sayılabilecek bir işletme olan Ege Güneş Örme yaptığı üretim ve vizyonuyla Denizli ve tekstil sektörü için gelecek vaat ediyor.

KALİTELİ ÜRETİM YAPAN, GÜVENİLİR FİRMALAR SEKTÖRDE DAİMA VAR OLACAKTIR

2007 Yılında Denizli’de kurulan, havlu, bornoz, ev tekstili ve havlu yat kumaşları üreten ve özellikle yat kumaşlarında iddialı olan Alber Tekstil YK Başkanı Aladdin Berberoğlu, Örme Dünyası Dergimizin sorularını yanıtladı ve “Ülkemizin döviz girdisine ihtiyacı var. Kendimizi ve işletmelerimizi geliştirerek bir an önce ihracatlarımızı artırıp, katma değeri yüksek ürünlere yönelmeliyiz” dedi.



Aladdin Berberoğlu
Alber Tekstil YK Başkanı

Denizli Alber Tekstil’i tanıyabilir miyiz?

Firmamız, 2007 yılında Denizli’de kuruldu. Havlu, bornoz, ev tekstili ve havlu yat kumaşları üzerine çalışıyor ve ihracatını yapıyoruz.

Kuruluşundan bu yana müşterilerine

en iyi sunmak ilkesiyle hareket etmekteyiz. Ürün kalitesini kontrol etmek ve artırmak için gerekli tüm çalışmaları zamanında yaparak, olası insan hatalarını en aza indirmeyi hedefliyoruz.

Kurulduğu yılda ilk ihracatını gerçekleştiren firmamız; Almanya, Hollanda, Fransa, Finlandiya,

İngiltere, İsrail, Rusya, Ukrayna ve Yunanistan gibi ülkelere ihracat yapmaktadır. Önceliğimiz daima müşteri memnuniyetidir.

Sektörün geleceğiyle ilgili neler söylemek istersiniz?

Her sektörde olduğu gibi tekstil

sektöründe de rekabet had safhada diyebiliriz. İyi ve kaliteli mal yapan, sözünde duran, güvenilir firmalar için bu pastada mutlaka bir payın olduğunu düşünüyorum.

Makine yatırımı yaparken nelere dikkat ediyorsunuz?

Son yıllarda ülkemize çeşitli ülkelerden gelen makinelerin sayısı bir hayli artmış durumda. Temel iki ölçüt var bizim için, fiyat ve kalite.

Uzak Doğu makineleri fiyat olarak makul denebilecek düzeyde. Ancak kısa sürede deforme olacağını düşünüyoruz. İşletmelerde sürdürülebilirlikte önemlidir. Bu sebepten dolayı kalite, fiyatın bir adım önünde kalıyor ve Avrupa makineleri tercihimiz oluyor.

Markalaşma adına yaptığınız çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

Vizyonu olan, geleceğe yatırım yapan her işletme gibi bizlerin de bir marka çalışmalarımız var. Hali hazırda ihracat yaptığımız bir markamız var. Ayrıca başvurularını yaparak, patent ve marka tescillerini aldığımız ikinci bir markamız daha var.

Esas olan bu markaları daha yukarılara taşımaktır. Bunun için gerekli şartlardan birinin de kalite olduğuna inanıyoruz ve bu çizgimizden taviz vermiyoruz.

Sektörde karşılaştığınız en önemli sorunlar nelerdir?

Özellikle son dönemde ham maddeye zamanında ulaşmakta ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. Bunun yanında salgın döneminde artmaya başlayan pamuk fiyatları ve konteyner sıkıntısı üretim ve ihracatta aksamaların yaşanmasına neden oluyor.

Bu sorunların dönemsel olduğunu düşünüyor, süreç içerisinde çözüleceğini ümit ediyoruz. Kalifiye eleman problemi ise sektörümüzün uzun vadede

yaşayacağı en önemli sorunlardan bir tanesidir. Bu konuda vakit kaybetmeden ilgili kurum ve kuruluşların gerekli önlemleri almaları gerekir,

Yurt dışı ziyaretleriniz oluyor, Türkiye'ye nasıl karşılaştırırsınız?

Türkiye'nin birçok avantajı var. Kobilerimizin kısa sürede siparişleri hazırlayıp, hızlı teslimat yapmaları ve Avrupa pazarlarına yakınlığımız ülkemizin artı değerleridir.

Bölgede bir sivil toplum örgütünün kurulmasını nasıl değerlendirirsiniz?

Birlik ve beraberlik her zaman iyidir. Buna herhangi bir itirazımız olmaz. Ancak bir araya gelen firmaların tavır ve yaklaşımları çok önemli.

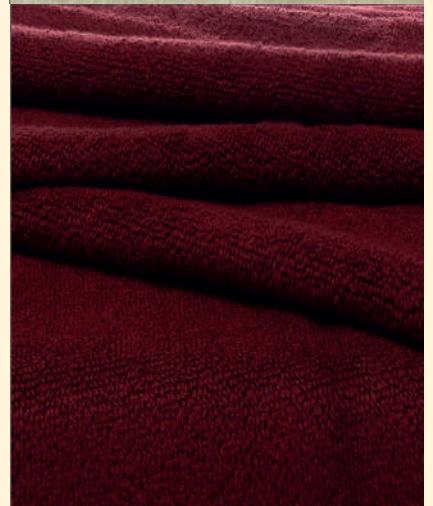
Bu tavırlar farklılık göstermeye başladığında bu birlikteliğin bir anlamı kalmaz. Bir dernek kurulduğunda toplantılar yapılmalı. Ticari olmasa bile mesleki bilgiler paylaşılmalı. Böyle olursa verimli olur.

Son olarak ilave etmek istedikleriniz nelerdir?

Ülkemizin döviz girdisine ihtiyacı var. Kendimizi ve işletmelerimizi geliştirerek bir an önce ihracatlarımızı artırıp, katma değeri yüksek ürünlere yönelmeliyiz.

Ülkemizin döviz girdisine ihtiyacı var. Kendimizi ve işletmelerimizi geliştirerek bir an önce ihracatlarımızı artırıp, katma değeri yüksek ürünlere yönelmeliyiz.

Havlu, bornoz, ev tekstili ve havlu yat kumaşları üretiyoruz, özellikle yat kumaşlarında iddialyız.



SÜRDÜRÜLEBİLİR OLMAK İÇİN YENİLENMEK ŞART

Örme Dünyası Dergimizin sorularını yanıtlayan Alveo Tekstil YK Başkanı Alim Tarım “Kalitemizden taviz vermeden üretmeye ve ihracat yapmaya devam edeceğiz” dedi.



Alim Tarım
Alveo Tekstil YK Başkanı

Alveo Tekstil'i tanıyabilir miyiz?

Örme sektörüne, 1996 yılında fason üretim yaparak başladık. O dönemde Denizli'de bir tekstil furyası vardı. Havlu, dokuma, nakış gibi alanlarda işletmeler kuruluyordu. Biz bu dönemde tercihimizi örmeden yana kullandık. Her geçen gün kendimizi biraz daha geliştirdik. Bu sahnede varlığımızı korumaya ve devam ettirmeye kararlıydık. İlk seneler kolay olmadı tabi, yeni kurulan her işletmenin yaşadığı sorunları bizde yaşadık. Bugün 12 örme makinemiz var ve kendi ürettiğimiz, zaman zaman da fason olarak ürettirdiğimiz kumaşları kendi konfeksiyon atölyemizde nihai ürün haline getirerek Avrupa'nın birçok ülkesine ihracat yapar hale geldik.

Denizli tekstilde azimli bir şehir, çevresi, yan sanayisi, gelen müşteri portföyü, genelde ev tekstili üzerine çalışıyor. Bizde bunu görerek örmenin içinde de

Yedek parça veya daha special ürünlerin tamir-bakımlarında tamamen İstanbul'a bağımlı olmak bizler için zaman kaybıdır.

rotamızı ev tekstili olarak belirledik. Birçok ülkeye çok sayıda numuneler gönderdik. Sipariş olarak dönüşler olduğu gibi, cevap alamadıklarımız da oldu.

Gelecekte yatırımlarınız devam edecek mi? Marka olma yönünde çalışmanız var mı?

Bu işletme bizimle beraber son bulmayacak, tabi ki gelecek kuşaklar için işletmeye ve insana yatırım

yapıyoruz, yapmaya da devam edeceğiz. Marka olma noktasında 10 sene önceki heyecanım yok gerçeği söylemek gerekirse. Bizim için marka kaliteli üretim demek. Kalitemizden taviz vermeden üretmeye ve ihracat yapmaya devam edeceğiz.

Çeyrek asırdır bu sektörde olan bir yatırımcı olarak, tekstilin geleceğiyle ilgili neler söylemek istersiniz?

Sektörün geleceği konusunda bir şüphemiz yok. Yıllar geçtikçe taşlar yerine daha iyi oturuyor. 90'lı yıllarda Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne katılımıyla birlikte dengeler bozulmuştu. Avrupa'daki müşteriler hızlı bir pazar değişikliği yaparak Çin'e yönelmişti. Salgın başlamadan önce yaklaşık 2 ayda bir Avrupa'daki müşterilerimizi ziyaret ederdik. Orada şunu gözlemledik. Avrupa, tedarikçisini ayırmış durumda. Uzak Doğu'dan alacakları ile Türkiye'den alacakları ayrı. Farklı ve katma değeri yüksek ürünler yaparsak kendimize ek pazarlar bulabiliriz. Dikkat etmemiz gereken şu, rekabet ediyoruz diye yenilik yapmak yerine fiyatlar aşağı çekiliyor. Fiyatı aşağı çektiğinizde kaliteden taviz veriyorsunuz. Kaliteyi bozduğunuzda müşteri sizi bırakacaktır.

Sektörde yaşadığınız sorunlar nelerdir?

Yedek parça veya daha special ürünlerde, mekik ve çelik gibi tasarım gerektiren ve tornada çalışılan ürünlerde tamamen İstanbul'a bağımlıyız.



Denizli'deki tornacı ustalarımız, örgü makineleri kısmına çok yönelmediler. Boyahane makineleri, konfeksiyon makineleri, dokuma tezgahlarının parçalarını yapan ustalar var ama örgü kısmı maalesef yok. Yani bir tamir söz konusu olduğunda parçayı gönderiyoruz, işleme alınıyor ve geri gelecek derken, yarım günlük iş, 2-3 günümüzü alıyor ve tabir yerindeyse ısmarlama iş yapıyoruz veya bizim İstanbul'a gitmemiz gerekiyor. Bu da bizler için zaman kaybı oluyor.

Denizli, örmeye sonradan başladığı için yetişen usta sayımız sınırlı. Tabi ki burada mesleğini çok iyi icra eden ustalarımızı tenzih ediyorum. Ustalarımızın geneli, işletmelerle birlikte yetiştiği için makine ve çelikle oynayarak katma değerli kumaş üretme noktasında

sıkıntı yaşıyor. Son olarak, diğer üretim sektörlerinde de olduğu gibi makine ve konfeksiyon kısmında yetişmiş eleman bulmakta zorlanıyoruz.

Şu an devam eden fuara katılım sağladınız mı? Nasıl değerlendiriyorsunuz?

Salgın ve hava şartlarını da göz önünde bulundurduğumuzda, geçen yıllara göre daha iyi organize olunmuş ve katılım da iyi denebilecek seviyede. Ancak duyuruları biraz daha etkin olabilirdi.

Devletten beklentileriniz nelerdir?

İtalya'da karşılaştığım iki olayı kısaca paylaşmak istiyorum.

Uzak Doğu'dan gelen üreticilerin,

Napoli'de 30-40 dönüm arazi üzerine prefabrik dükkânlar kurduğunu gördüm. İtalya'nın pazarcıları ve küçük esnafı oradan toptan alışveriş yapıyorlardı.

Bir diğeri de konakladığım otelde sabah yaklaşık 50 kişilik bir Uzak Doğu heyetinin toplantı yaptığını gördüm. Toplantı bittikten sonra gelen taksilerle ikişerli gruplar halinde firma ziyaretlerine gittiler.

Bu iki olayın detaylarını bize orada rehberlik yapan arkadaşla sorduğumda, "Bu şekilde gelirler, günlük toplantıları yapıp, müşteri ziyaretinde bulunurlar, böyle bir organizasyonun olmaması sizler için büyük eksiklik" dedi.

Bu iki hadise de bireysel olarak üstesinden gelinmesi zordur. Devletimizin bu tür organizasyonları sürekliliği olacak şekilde yapmasını uygun bulurum.

Kobilerin üzerindeki vergi yükünün biraz azaltılması, küçük işletmelere biraz olsun nefes alacaktır.

Devletin yapmış olduğu desteklerin üreticiye/sanayiciye nakit olarak verilmesini doğru bulmuyorum. Suiistimale açık bir yöntem. Bunun yerine aldığı ürün veya hammaddenin faturası beyan edilmek suretiyle, fatura bedeli direk satıcıya ödenebilir.

Denizli'de, örmecileri tek çatı altında toplayacak bir sivil toplum örgütü kurma düşünceniz oldu mu?

Bu konuyu zaman zaman burada örmeci arkadaşlar ile gündeme getiriyoruz. Özellikle Yavaşlar Tekstil İlyas Yavaş Bey buradaki örmecileri organize etmek için mücadele etti. Ama olumlu bir sonuca ulaşamadık.

ÖRSAD'ın 20 yılına yakın bir sivil toplum örgütü geçmişi var. Burada kurulacak bir temsilcilik ile ÖRSAD çatısı altında birlikte yol almamızın daha isabetli olacağını düşünüyorum.



Bekir Şarkaya
Kerem Tekstil YK Başkanı

YENİLİKLERLE VAR OLMAYA DEVAM EDECEĞİZ

Kuruluşunun ikinci yılından itibaren ev tekstili sektörün en büyük fuarlarına katıldığını ifade eden Kerem Tekstil YK Başkanı Bekir Şarkaya; “Sektörümüzdeki teknolojik gelişmeler sürekli takip edilip, makine parkurumuzda ve üretim sistemimizde gerekli olan yenilikler yapılarak, ürün çeşitliliğimizi, kalitemizi ve üretim kapasitemizi sürekli arttırmak suretiyle gelecekte var olabiliriz” dedi.

Kerem Tekstil’i tanıyabilir miyiz?

Şirketimiz 2005 yılında, sektörde uzun yıllar tecrübesi olan Hüsnü Şarkaya ve Bekir Şarkaya ortaklığıyla kurulmuş olup, 4 adet yuvarlak örgü makinesi ile faaliyete başlamıştır. 2006 yılında konfeksiyon bölümünü de kendi

bünyesine katarak 1.400 m2 kapalı alanda, kumaş üretimi ve ev tekstil ürünleri üretimine devam etmiştir.

2007 yılında ev tekstili sektörünün en büyük fuarları olan İstanbul Evtex ve Almanya Heimtextile fuarlarına ilk kez katılmış ve bugüne kadar ki tüm fuarlara

katılarak, tanıtım ve inovasyona verdiği önemi göstermiştir. İlk ihracatını 2007 yılın da gerçekleştirmiş olup, şu anda Almanya, İtalya, Çek Cumhuriyeti, Hollanda, Slovenya, Macaristan, Hırvatistan, Sırbistan, İsveç, İsviçre, Fransa, Avusturya, Litvanya ve İsrail’inde aralarında bulunduğu birçok



Ev tekstili ürünleri genel kullanım alanı olan ürünlerdir. Dolayısıyla kısa vade de bitebileceğini düşünmüyorum.

Avrupa ve Ortadoğu ülkesine ihracata devam etmektedir.

Şu an itibari ile kendimizi ait 7 bin metrekarelik kapalı alanda 16 adet yuvarlak örgü makinesi, 105 adet konfeksiyon dikiş makinesi ve 50 çalışanı ile günlük 5.000 kg ham ve boyalı kumaş, 10.000 adet lastikli çarşaf, yastık kılıfı, yatak koruyucu alez ve nevresim takımı, üretim kapasitesi ile hizmet vermeye devam etmekteyiz.

Şirketimizin en önemli prensibi müşteri memnuniyetidir. Bunun için, kaliteli ürünü en düşük maliyetle üretip, müşteriye uygun fiyatlı alternatifler sunmak ve zamanında müşteriye teslim etmektir.

Sektörümüzdeki teknolojik gelişmeler sürekli takip edilip, makine parkurumuzda ve üretim sistemimizde gerekli olan yenilikler yapılarak, ürün çeşitliliğimizi, kalitemizi ve üretim kapasitemizi sürekli arttırmaktayız.

Kalitemizin bir göstergesi olarak, firmamızda üretilen tüm ürünler, Class 1 Oeko-TEX belgesinin garantisini altındadır.

Sizin için makine tercihlerinizde esas kriter nedir?

Genellikle Avrupa menşeli makineler kullanıyoruz. Şimdiye kadar fiyat performansına baktık. Sıfır makinelerimizi Uzak Doğu'dan alırken, ikinci el makinelerimizde ise tercihimizi Avrupa menşeli makinelerden yana kullandık.

Her iki makine de işinizi görüyorsa daha fazla para ödemeye gerek yok diye düşünüyoruz. Uzak Doğu'dan aldığımız ilk makinelerde açıkçası başlangıçta endişeler yaşadık ama zaman geçtikçe bir sorun olmadığını gördük ve şimdi rahatız.

Bu makinelerde bazı firmaların sorun yaşadığını duyuyoruz, bu sıkıntılar ustalar ile çözülebilecek nitelikte oluyor. Ustalarımızın da bilgi birikimleri sayesinde bizler olumsuz bir şey yaşamadık.

Sektörde karşılaştığınız önemli sorunlar nelerdir?

Hammadde fiyatlarında yaşanan spekülasyon hareketleri ve döviz kurlarındaki dalgalanmalar bizleri olumsuz etkiliyor.

Son üç aylık zaman diliminde pamuk ipliğine %50-60 bandında, elastan ipliğe de %300 zam geldi. İhracat yaptığımız için bu artışları müşterimize yansıtıyoruz ve rekabet şansımız azalıyor.

Bunun yanı sıra dalgalı kurlar ise maliyet hesaplama noktasında sorun oluşturuyor. Yüksek kurlar ihracatçıların menfaatine gibi görünse de uzun vade de öyle olmuyor.

Ciddi zararlar edilebiliyor. Bu sebeplerden dolayı dengeli ve öngörülebilir bir piyasa olsa biraz daha rahat ederiz.

Kalifiye eleman sorunuyla ilgili neler söylemek istersiniz?

Açıkçası geçen seneye kadar bir sıkıntı yaşanmadı, ama 2020 yılının altıncı ayından itibaren gelen yoğun siparişlerle beraber Denizli'ye yeni makineler geldi ve yeni işletmeler açıldı. Yeni işletmelerin açılmasıyla birlikte biraz daralma yaşandığını söyleyebiliriz. Kerem Tekstil olarak bizler mevcut kadromuzda çok sık değişiklik yapmıyoruz, yapmak da istemiyoruz.

Yani sürekli yeni eleman aramak yerine iyi elemanı bulduktan sonra onu memnun etmek ve elde tutmak da önemlidir. Biz işletme olarak buna dikkat ediyoruz.

Tekstilin geleceğiyle ilgili neler söylemek istersiniz?

Bizim yaptığımız ürünler ev tekstil ürünleri, özellikle lastik çarşaf ve alez ürünlerdir. Genel kullanım alanı olan ürünler. Dolayısıyla kısa vade de bitebileceğini düşünmüyorum.

Ancak her işte olduğu gibi bu işlerde de teknik tekstil tarzı yenilikler ve farklı aprelerle yapılmış kumaşlarla geliştirmek lazım. Yani bir yenilik katmamız gerekir. Gelişen dünya düzeni ve yenilikler takip edildiği sürece bu sektör var olmaya devam edecektir.

2021 yılını nasıl öngörüyorsunuz?

Şu an için ilk üç ay çok zayıf, siparişler durdu desek yeridir. Tabi ki bu süreç direkt olarak salgına bağlı. Avrupa'da yaşanan kapanmalar devam ederse ki bu sene devam edecek gibi görünüyor. Sancılı bir süreç bizleri bekliyor diyebiliriz. Ancak Avrupa'da aşılmalara ve/veya farklı uygulamalarla salgın kontrol altına alınır, açılmalar başlarsa o zaman da muhtemelen yoğun bir sipariş akışı olacaktır. Konu tüm dünyayı etkileyen hastalık olduğu için bir öngörü ya da tahmin mümkün olmayabilir, yaşayarak göreceğiz yani.

ÜYEMİZ ADT GLOBAL TEKSTİL A.Ş.'DEN KADIN VOLEYBOLUNA DESTEK



Gaziantep'te 2 yıl önce ana sponsorluk ile Kadın voleyboluna destek veren ADT Global Adam Dış Ticaret, bu sezon kendi kulübünü kurarak 1'inci ligde mücadele ediyor. Şu anda play off grubunda finallere kalarak Sultanlar Ligi'nin kapısını araladı.

Hedef Sultanlar Ligi

Gaziantep'te 2 yıl önce ana sponsorluk ile Kadın voleyboluna destek veren ADT Global Adam Dış Ticaret, bu sezon kendi kulübünü kurarak 1'inci ligde mücadele ediyor. Kadın voleybolunda Gaziantep'e farklı bir ivme kazandırmayı ilke edinen

Adam voleybol, farklı projeleriyle voleybol severleri heyecanlandırmaya başladı. Adam Voleybol Kulübü Başkanı Hatice Bilginsoy, eşi İdris Bilginsoy'un da desteğini alarak Gaziantep voleyboluna vizyon katmak için ekstra çaba sarf ediyor.

Gaziantep'in Sarı – Lacivertli ekibi, Türk

voleyboluna yıllarca hizmet veren ve Gaziantep voleybolunda emekleri olan deneyimli baş antrenör Şükrü Çobanoğlu'nu göreve getirmesinin ardından hedefini de net bir şekilde ortaya çıkartmış oldu.

Gaziantep'te voleybol severlere şimdiden büyük heyecan yaratan Adam Voleybol

kulüp başkanı Hatice Bilginsoy, anne olmanın da avantajlarını kullanarak eşi ve Kulüp Başkan Yardımcısı İdris Bilginsoy, Başkan Vekili Oktay İncaman, Baş Antrenör Şükrü Çobanoğlu, Kulüp Genel Menajeri Sedat Torun ve bütün sporcular ile aile ortamını oluştururken, elde edilen başarılarında ise ana etken olması dikkat çekiyor.

Hatice Bilginsoy: En Üst Ligde Olmalı

Kadın voleyboluna destek vermelerinin ana amacının Gaziantep ve bölgede kız çocuklarının geleceklerine pozitif anlamda yön vermek olduğunu ifade eden Adam Voleybol Kulüp Başkanı Hatice Bilginsoy, "Kızlarımız okul eğitimlerinin yanı sıra sporcu kimliklerini kazandıkları zaman kendilerini çok iyi şekilde ifade edebiliyorlar ve kendi ayakları üzerinde durabiliyorlar.

Biz Adam Voleybol olarak öncelikle Gaziantep şehrinin uzun yıllar büyük özlem duyduğu Sultanlar liginde adının yer almasını istiyoruz.

Bu konuda da maddi ve manevi olarak fedakârlık yapmaya hazırız. Tabi ki buradan Sultanlar liginde yükselmek kolay bir olay olmadığını biliyoruz. Teknik ekibimiz, sporcularımız ve yönetimimiz ile birlikte aşama aşama bu zorluğu başaraçağımıza inanıyoruz.

Spor şehri Gaziantep'te kadın voleybolunun da en üst ligde olması gerektiğini düşünüyoruz ve bu anlamda da büyük bir gayret içindeyiz. İnşallah sezon sonunda hedefimize ulaşarak Sultanlar liginin önemli takımlarını bu şehirde voleybol severlere izlettireceğiz" dedi.

İdris Bilginsoy: Covid Olumsuz Etkiledi

Spor alanında Gaziantep'e hizmet etmek için yola çıktıklarını kaydeden Adam Voleybol Kulübü Başkan Yardımcısı İdris Bilginsoy, "Bu anlamda da kızlarımıza destek vermenin daha iyi olacağı fikrinde birleştik ve kadın sporu için en ideal



branşın voleybol olması nedeniyle, 2'inci ligde mücadele eden takımımıza sponsorluk desteği verdik.

2020 yılının Haziran ayında ise kendi kulübümüzü kurduk ve 1'inci ligde mücadele eden bir kulübün isim ve yarışma hakkını alarak asıl hedefimize buradan başlamak istedik. Öncelikli olarak bizi başarıya taşıyabilecek ve vizyonu olan bir antrenör arayışı içine girdiğimizde en ideal isimler Gaziantep'li olan Şükrü hocamız ile tanıştık. Kendisiyle yaptığımız görüşmelerde heyecanımız daha da arttı ve Sultanlar ligi için kadromuzu oluşturmaya başladık.

Sezon içerisinde yaşanan Covid 19 salgını bizi son derece olumsuz etkiledi ve bunun zararlarını gördük ama ara dönemde yaptığımız önemli transferlerle daha iyi bir ekip haline geldik. İnanıyorum ki sezonu da şampiyonluk ile tamamlayacağız" diye konuştu.

Çobanoğlu: Anlatmak Kolay Olmuyor

Geçmiş yıllarda Şahinbey Belediyespor'da ki başarılarıyla dikkat çeken Gaziantep'li deneyimli voleybol antrenörü Şükrü Çobanoğlu, sezon başında kadro oluştururken oldukça zorlandıklarını belirtti.

İstedikleri sporcuları talep ettiklerinde

tanınmayan bir kulüp olmaları nedeniyle sorun yaşadıklarını aktaran Çobanoğlu, "Tabi ki ilk etapta Adam Voleybol Kulübünün ne kadar düzgün ve iyi bir şekilde yönetildiğini anlatmak kolay olmuyor.

Bir kulüp tarafından talep edilen oyuncular hemen referans ararlar ama yeni kurulan bir kulüp olmamızdan dolayı tereddüt yaşadılar.

Ne yazık ki özellikle kadın voleybolunda Ankara, İstanbul ve İzmir gibi şehirler tercih ediliyor ve buda bize ayrı bir zorluk yaşıyor.

Bundan sonra ki sezonlarda bu alanda kulübün yapısı bilindiğinde zorlanmayacağız ama bu sezon e yazık ki kadro oluşumunda zorluklar yaşadık. Ben kariyerim boyunca hiç bir zaman kesin hedef koymadım.

Sürekli kademe kademe ilerlemeyi tercih ederim. Biz Play Off finallerine kalırsak bu başarıdır. Son dörde kaldığımız da büyük başarıdır ve oradan da son ikiye kalıp Sultanlar liginde yükseldiğimizde ise en büyük başarıyı yakalamış oluruz.

Sayın başkanımız ve yönetimimizin üstlendikleri misyon ve belirledikleri hedef çok güzel ama biz sağlam adımlarla ileriye gitmek istiyoruz" açıklamalarını yaptı.



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

2. AEGEAN COTTON, YARN, FABRIC, TEXTILE
ACCESSORIES AND TEXTILE TECHNOLOGIES FAIR

28 / 31 EKİM 2021

28 / 31 OCTOBER 2021

Ana Sponsor | Altın Sponsor | Gümüş Sponsor

ERDEM
TEKSTİL

Kenan ÖZSOY
TEKSTİL

ÖZÜNLER
TEKSTİL

Bronz Sponsor | Basın Sponsorları

TÜFEKÇİ
DİNCELİ

ÖRME DÜNYASI
Tekstil News

ÖRSAD
ÖRME SANATICILARI DERNEĞİ

İşbirliği ile

Termin
Fuarcılık Ltd. Şti.
Trade Fairs

Denizli
BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYESİ

Denizli
BÜYÜKŞEHİR
BELEDİYESİ

DTO
1926

KOSGEB

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

TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN 2. EGE RANDEVUSU

■ Türkiye'de ve özellikle bölgesinde öncü konumda olan PİKTECH Denizli 2021 (EgePamuk, İplik, Kumaş, Tekstil Aksesuarları ve Tekstil Teknolojileri) fuarı tekstil sektörünün önde gelen markalarını ilk düzenlemiş olduğu fuarda bir araya getirmeyi başarmış olup bu yılda bu geleneği sürdürerek daha geniş tekstil sektörünün konsepti ile 28-31 Ekim 2021 tarihlerinde Türkiye fuar takviminde yerini almıştır.

■ Fuarda her türlü teknik iplikler, iplik teknolojileri, kumaş, kumaş üretim teknolojileri, tekstil aksesuarları, dokuma ve örme teknolojileri tanıtımları ön plana çıkmaktadır.

■ Termin Fuarcılık ailesi olarak ana misyonumuz, düzenlediğimiz yurtiçi ihtisas fuarlarında, siz değerli katılımcılarımızın maksimum verim almasını sağlamak, kurumsal ve uluslararası düzeyde firma ve markamızın tanınırlığını artırmak, iş hacminizin gelişmesi ve yeni alanlarda daha çok söz sahibi olmanıza yardımcı olmaktır.

Termin
Fuarcılık Ltd. Şti.
Trade Fairs

KOSGEB'DEN AR-GE VE İNOVASYON PROJELERİNE 750.000 TL'YE VARAN DESTEK



Fikrinizi teknolojiye dönüştürmek için Ar-Ge ve İnovasyon projelerinizi destekliyoruz.

Programın Amacı

Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programının amacı yeni ürün, süreç, bilgi ve hizmet üretilmesi; bunların ticarileştirilmesi için araştırma, geliştirme ve inovasyon projelerinin desteklenmesidir. Program ile bilim ve teknoloji temelli yeni fikir ile buluşlara sahip girişimcilerin ve KOBİ'lerin geliştirilmesi, Ar-Ge bilincinin artırılması ve yaygınlaştırılması hedefleniyor.

Kimler Başvurabilir?

Araştırma – geliştirme ve inovasyon konularında projesi olan işletmeler ya da girişimciler yararlanabilir. Bu programla işletmelerin ve girişimcilerin;

Ürün, süreç ya da hizmet geliştirilmesi

Bunların kalitesinin yükseltilmesi veya

Maliyet düşürücü tekniklerin ve üretim teknolojilerinin geliştirilmesi gibi konulardaki projelerine destek sağlanır.

Başvuru Nasıl Yapılır?

Başvuru yapmak için İşletme ya da Girişimci, www.kosgeb.gov.tr adresindeki başvuru formunu doldurur. Başvuru, ön değerlendirme sonucunda uygun bulunursa kurul değerlendirmesine sunulur.

Proje Süresi ve Destek Oranı

Proje Süresi en az 8, en fazla 24 aydır. İşletmenin talep etmesi halinde kurul kararı ile 12 aya kadar ek süre verilebilir. Verilen süresi ile birlikte proje süresi toplamda 24 ayı geçemez.

Başlangıç sermayesi desteği ve personel gideri desteğinde destek oranı %100, diğer desteklerde ise %75'dir.

Karar Süreci

Kurul; proje kabul edilebilir, reddedilebilir, proje konusu ile ilgili üniversite öğretim elemanından görüş talep edilebilir veya düzeltilmesini isteyebilir. Proje, en az 3 kurul üyesinden 60 ve üzerinde puan alır-

sa ve puanların ortalaması 60 ve üzerinde olursa kabul edilir.

Kurulun redde ilişkin kararına karşı, bildirim tarihinden itibaren 15 gün içinde 1 defaya mahsus itiraz edilebilir.

Projenin Başlatılması

İşletme olarak başvuru yapılması durumunda; proje başvurusu esnasında başvuru formu ile birlikte taahhütname de onaylanır. Programın başlangıç tarihi; desteklenmeye ilişkin ilk kurul kararının evrak kaydına alındığı tarihtir.

Girişimci olarak başvuru yapılması durumunda; kurul kararının bildirim tarihinden itibaren 6 ay içerisinde işletmenin kurulması ve taahhütnamenin onaylanması gerekir. Taahhütnamenin işletme tarafından KBS üzerinden onaylanıp evrak kaydına alındığı tarih, programın başlangıç tarihidir.

Projenin İzlenmesi ve Değerlendirilmesi

Desteklenen projenin izlenmesi ve değerlendirilmesi, iki aşamalı olarak yapılır. Proje sürecinde izlemede, uygulama birimi tarafından izleyici belirlenir. İzleyici 4 aylık dönemler halinde rapor hazırlar ve uygulama birimine sunar. İzleyici;

Proje faaliyetlerinin gerçekleşme ve faaliyet-zaman planına uygunluk durumunu ve Kurul tarafından destekleme kararı alınan giderlere ilişkin gerçekleştirmeleri izleyerek projenin genel durumunu değerlendirir.

İşletme, program bitiş tarihinden 1 yıl sonra program sonrası izleme formu ile ilgili uygulama birimi tarafından izlenir.



Revizyon Süreci

İşletme, gerekli görürse proje kapsamında 4 kez revizyon talep edebilir. Uygulama birimi, revizyon talebini kurula sunar. Kurul kararı, KOBİ bilgi sistemi üzerinden bildirilir. İşletme, revizyon talebini en geç program tamamlanma tarihinden 2 ay öncesine kadar onaylar.

Projenin Tamamlanması

Projenin tamamlanmasını müteakip işletme, Proje Tamamlama Raporu Formunu en geç 1 ay içerisinde ilgili uygulama birimine sunar. Kurul tarafından projenin son durumu değerlendirilerek başarı ile tamamlanıp tamamlanmadığına karar verilir.

Projenin Sonlandırılması

Kurul, proje içerisinde şu hususlar gerçekleşirse, programın devamına ya da sonlandırılmasına karar verir:

Proje faaliyetlerinin uygulama birimi tarafından projenin ilerleyişini önemli ölçüde olumsuz etkileyecek hususların tespit edilmesi veya gerçekleşme ve faaliyet-zaman planına uygunluk durumunu ve

İzleyici tarafından Dönemsel İzleme Formunda projenin kurula sevk edilmesi gerektiğine ilişkin bir değerlendirmenin yapılması.

Proje Destek Kalemleri

Destek Kalemlerini sıralayacak olursak:

Makine, teçhizat, hammadde, malzeme, donanım, yazılım, kalıp, tasarım ve dışarıdan sağlanan hizmet/işçilik.

Personel,

Kira,

Proje danışmanlık, eğitim, sınai ve fikri mülkiyet hakları başvurusu ve/veya tes-cilli, tanıtım, yurtiçi ve yurtdışı kongre/konferans/fuar ziyareti/teknolojik işbirliği ziyareti, test-analiz ve belgelendirme,

Başlangıç Sermayesi Desteği verilmektedir.

Kira Desteği

Destek kapsamında şu hususlara sahip işletmelere geri ödemesiz kira desteği sağlanır:

Girişimci olarak proje başvurusu yapan işletme,

Başvuru tarihi itibarıyla 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'na göre kamu idareleri tarafından sağlanan Ar-Ge destekleriyle işletmesini kuran girişimciler.

İşletmeye, TEKNOPARK'taysa aylık 1.250 TL, toplam 30.000 TL'ye kadar; TEKNOPARK dışındaysa aylık 1.000 TL, toplam 24.000 TL'ye kadar destek verilir.

Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği

İşletmeye deneme amaçlı ve prototip geliştirmeye yönelik; hammadde, malzeme, makine-teçhizat, donanım, yazılım, kalıp, tasarım ve dışarıdan sağlanan hizmet veya işçilik giderleri için destek sağlanır.

Bu desteğin üst limiti; geri ödemesiz 150.000 TL, geri ödemesiz 300.000 TL olmak üzere toplam 450.000 TL'dir.

Destek kapsamında satın alınacak makine-teçhizat, yeni veya ikinci el olabilir.

Personel Gideri Desteği

Projede tam zamanlı çalışması şartı ile mevcut veya yeni istihdam edilecek personel için destek sağlanır.

Personel giderlerine ilişkin destek tutarı şu şekilde hesaplanır:





Günlük destek üst limiti ve SGK idari kayıtlarından elde edilen günlük tutardan düşük olanı alınır.

Bu tutar, program kapsamında çalışma gün sayısı ile çarpılır ve

Destek tutarı belirlenir.

Öğrenim durumu katsayısı ise;

Üniversitelerin lisans programından bir yıl içinde mezun olabilecek durumdaki öğrenci ve ön lisans mezunu personel için; 1,25,

Lisans için 1,5,

Yüksek lisans için 1,75 ve

Doktora için 2'dir.

Proje Geliştirme Desteği

İşletmelere projeleri kapsamında;

Proje danışmanlık,

Eğitim, sınai ve fikri mülkiyet hakları başvurusu veya tescili,

Tanıtım,

Yurtiçi ve yurtdışı kongre, konferans, fuar ziyareti ve teknolojik işbirliği ziyareti,

Test-analiz ve belgelendirme giderleri için toplam üst limiti 100.000 TL olmak üzere geri ödemesiz destek sağlanır.

Başlangıç Sermayesi Desteği

Girişimcilerin işletme kuruluşu ve ofis

donanım giderleri için geri ödemesiz en fazla 20.000 TL destek sağlanır.

Başlangıç Sermayesi Desteğinden girişimci olarak başvurusunu yapan;

Üniversitelerin herhangi bir lisans programından bir yıl içinde mezun olabilecek durumdaki öğrenciler,

Yüksek lisans veya doktora öğrencisi,

Lisans, yüksek lisans veya doktora derecelerinden birini başvuru tarihinden en çok 5 yıl önce almış olanlar,

Öğretim elemanları,

Başvuru tarihinden önce 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'na göre kamu idareleri tarafından sağlanan Ar-Ge desteği almaya hak kazanan girişimciler ve

Başvuru tarihi itibari ile son 1 yıl içerisinde işletme kuranlar yararlanabilir.

İletişim Bilgileri

"KOSGEB Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programı" ile ilgili daha kapsamlı bilgiye;

www.kosgeb.gov.tr veya 444 1 567



Hazır giyim ihracatı

2021 OCAK-MART DÖNEMİ İHRACATI

4,7
milyar
dolar



2021 yılı mart ayı ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre **%38,7** arttı.

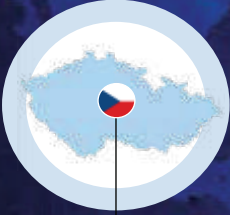


Ocak-mart 2021 döneminde Amerika'ya hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla **%36,4** arttı.

ÜLKE İHRACATINDAKİ PAYI

%9,4

İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Çekya

%180,4

Ocak-mart döneminde ilk 50 ülke içinde hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının en çok arttığı ülke **%180,4** ile Çekya olurken, Tunus'a ihracat **%151,3**, Kazakistan'a ise **%88,5** arttı.

ÜLKELERE GÖRE 2021 OCAK-MART DÖNEMİ İHRACATI

Almanya
844,7
milyon \$

İspanya
570,8
milyon \$

İsrail
116,8
milyon \$

ABD
196,7
milyon \$

Fransa
230,1
milyon \$

İngiltere
410,3
milyon \$

Hollanda
324,7
milyon \$

Irak
140,5
milyon \$

İtalya
176,6
milyon \$

Danimarka
108,8
milyon \$

BAZI ALT ÜRÜN GRUPLARININ 2021 OCAK-MART DÖNEMİ İHRACATI

ÖRME GİYİM VE AKSESUARLARI

%10,7 2,2 milyar \$

DOKUMA GİYİM VE AKSESUARLARI

%5,4 1,7 milyar \$

DİĞER HAZIR EŞYALAR VE EV TEKSTİLİ

%34,5 677,4 milyar \$

Tekstil ve ham maddeleri ihracatı

2021 OCAK-MART DÖNEMİ İHRACATI

3,02
milyar
dolar



Tekstil ve ham maddeleri sektörü, mart ayında, 1,1 milyar dolarla tüm zamanların en yüksek aylık ihracat rekorunu kırdı.

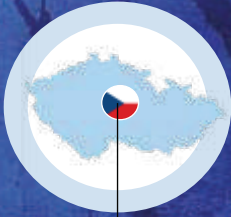


Ocak-mart döneminde 176 ülkeye ihracat gerçekleştirildi, ihracat pazarların %72'sinde ihracat artırıldı.

ÜLKE İHRACATINDAKİ PAYI

%6

İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Çekya
%137

Ocak-mart döneminde ilk 50 ülke içinde tekstil ve ham maddeleri ihracatının en çok arttığı ülke %137 ile Çekya olurken, Portekiz'e ihracat %105, Avusturya'ya ise %92 arttı.

ÜLKELERE GÖRE 2021 OCAK-MART DÖNEMİ İHRACATI



BAZI ALT ÜRÜN GRUPLARININ 2021 OCAK-MART DÖNEMİ İHRACATI

TEKNİK TEKSTİL

%43,1 653 milyon \$

İPLİK

%43,1 608 milyon \$

ÖRME KUMAŞLAR

%44,5 518 milyon \$

EV TEKSTİLİ

%22,9 514 milyon \$

ITM

2022

İSTANBUL

35TH INTERNATIONAL TEXTILE MACHINERY EXHIBITION
35. ULUSLARARASI TEKSTİL MAKİNELERİ FUARI

14-18 JUNE / HAZİRAN

www.itmexhibition.com

TÜYAP TÜM FUARCILIK A.Ş.
P : + 90 212 867 11 00
F : + 90 212 886 66 98
www.tuyap.com.tr



OWNERS



TEKNİK FUARCILIK A.Ş.
P : + 90 212 876 75 06
F : + 90 212 876 06 81
www.teknikfuarcilik.com



WhatsApp Communication Line
WhatsApp Kelimem Hattı
+90 530 264 19 19



//itm2022

AUTHORIZED EXCLUSIVE SALES REPRESENTATIVE IN CHINA
ÇİN TEK YETKİLİ SATIŞ AJANTISI
SHANGHAI TENGDA EXHIBITION CO.,LTD.
Ph:+86-21-60493344 - Fax:+86-21-58499947
info@textenda.com

Download ITM 2022
App Store & Google Play
indirebilirsiniz



"This Fair is organized with the audit of TOBB (The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey) in accordance with the Law No.5174"
"Bu Fuar 5174 sayılı Kanun gereğince TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) denetiminde düzenlenmektedir".

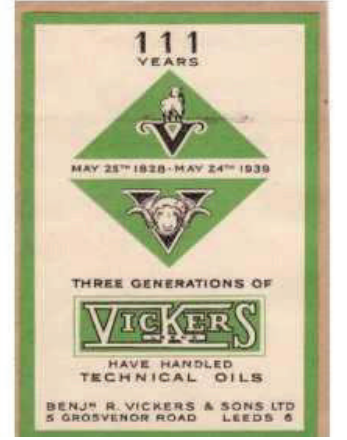
Vickers Oils - Tekstil endüstrisinin uluslararası yağ tedarikçisi

1828 yılında kurulmuş olan Vickers Oils, yüksek kalite, güvenilir ürünler, güven telkin eden hizmet ve yenilik arayışı dolu geçmişleriyle neredeyse 200 yıldan bu yana tekstil uygulamaları için yüksek kaliteli yağların üretiminde uzmanlaşmıştır.

Vicker Oils şirketinin kurucusu Benjamin Randall Vickers 1828 yılında Leeds şehrinde yağlar ve sabunlar için acente olarak ticarete başlamış, bölgede çok sayıdaki yün ve kargarn iplik işleyiciler de dahil olmak üzere yerel müşterilere satış yapmıştır. Yağ formülleme ve karıştırma 1850'nin sonlarında başlamıştır.

İplik üretimi sırasında yün elyafları hazırlamak için zeytinyağı standart ürün olsa da, sıcak havalarda kendiliğinden tutuşabilmeye yatkınlığı belirgin bir dezavantajdı. Tekstil endüstrisinin ihtiyaçları konusunda büyüyen anlayışlarını kullanan ve deneylerini belgelendiren Benjamin Randall Vickers iki oğluyla birlikte daha güvenli bir yağ geliştirdi. Bu sırada, sigorta şirketleri, Vickers Oils'ın geliştirmiş olduğu bir tutuşabilirlik testini geçen yağların kullanılmasını talep etmiş olup, bu Vickers'in problemleri çözmeye yardımcı olduğunun ve müşterilere fayda sağlayan standartları belirlediğinin ilk örneklerinden biridir. Bu yenilikten bugüne geçen 140 yıl geçtiği halde, halen dünya genelinde yün işleme endüstrisine YARNOL ısı yağlarıyla hizmet vermekteyiz.

1940'lardan beri selülozik ve sentetik elyafların dünya çapında genişlemesi Vickers Oils'a her kıtada kullanılmakta olan TEXTUROL grubu gibi eğirme bitim işlemlerini, konik bobin yağlarını ve tekstüre/ DTY yağlarını formülleştirme ve tedarik etme fırsatları verdi. Ekipman imalatçılarının müşterilerine önerileri bize sonraki on yıllar boyunca dünya genelinde düzinelerce yeni pazara tedarik sunma şansı sağladı.



Son yüzyıl boyunca, Vickers Oils iğnelere, örme makinesinin iğne milinde içine iğne yerleştirilen kesiklere ve kamlara mükemmel yağlama sağlama sağlarken örülen kumaşın müteakip işleme aşamasında çıkarılması kolay olan özellikli iğne yağlarıyla örme sektörüne de hizmet vermiştir. SPOTLESS grubu, baz yağı ve katkı kimyasalları geliştikçe ve tekstil süreçleri (özellikle bitim işlemleri) değıştikçe on yıllar içerisinde düzenli olarak geliştirilmiştir.

Vickers Oils'ın yeni ve 1,700m² alana yayılan en son teknolojiye sahip AR-GE laboratuvarı dünya genelinde deniz, tekstil, gıda ve diğer endüstri pazarları için yüksek performanslı ve çevresel olarak kabul edilebilir yağların sürekli gelişimini kolaylaştırmıştır. İş gücünün %30'dan fazlasının AR-GE, test etme ve teknik servis rollerinde istihdam edilmesi sayesinde Vickers Oils müşterilerine son derece bilgili, hızlı ve etkin destek sunmaktadır.

Halen 5. ve 6. Nesil aile üyelerinin çalıştığı özel bir işletme olan Vickers Oils, tekstil endüstrisinde dünya çapında itibar kazanarak değerli ürünler yanı sıra müşterileri içerisinde devam eden güven ve saygı oluşturmuştur.



Vickers Oils Özellikli Ürün Grubu Örme -yıkabilir iğne yağları-

- Yuvarlak örme makineleri için SPOTLESS CN ve SPOTLESS NX iğne yağları
- Çorap üretimi için VICKERLUBE SOCK
- Mensucat üretimi için CERNEDOL
- Genel amaçlı makine yağlama için JENILUBE

Sentetik elyaflar -

- Dokulu elyaf üretimi için TEXTUROL grubu bobin yağı
- Sürekli filament asetat üretimi için ACETOL grubu

Yün eğirme -

- Kaşmir, sık dokulu yün ve kuzu yünü üretimi için YARNOL grubu

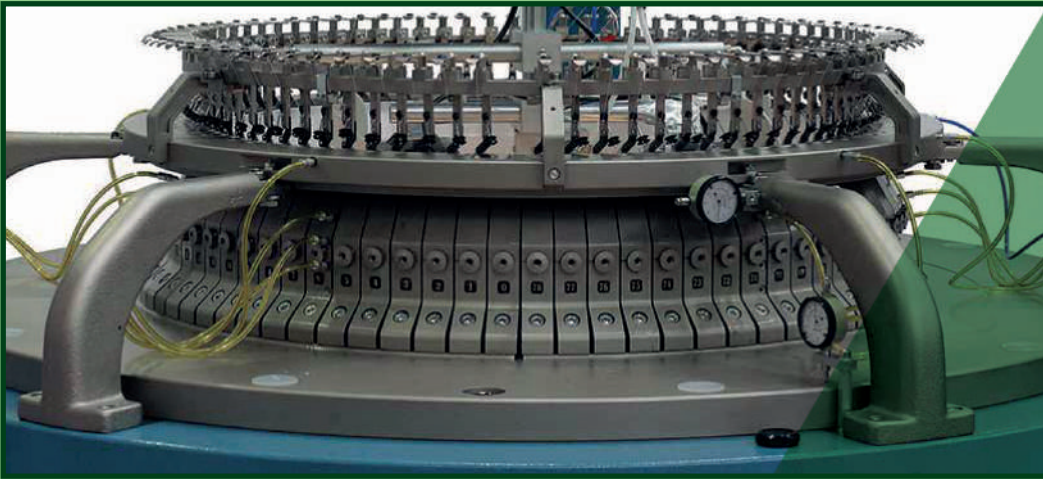




Trusted for Generations

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

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

KERN-LIEBERS

KNITTING PARTS

SAXONIA

KNITTING PARTS

LEISTNER

KNITTING PARTS

NAPLAFA

KNITTING PARTS

Companies of the KERN-LIEBERS Textile Group.

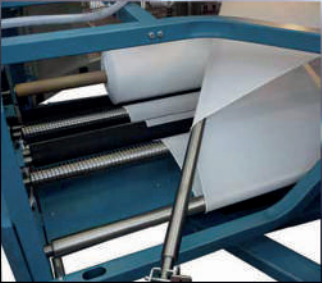
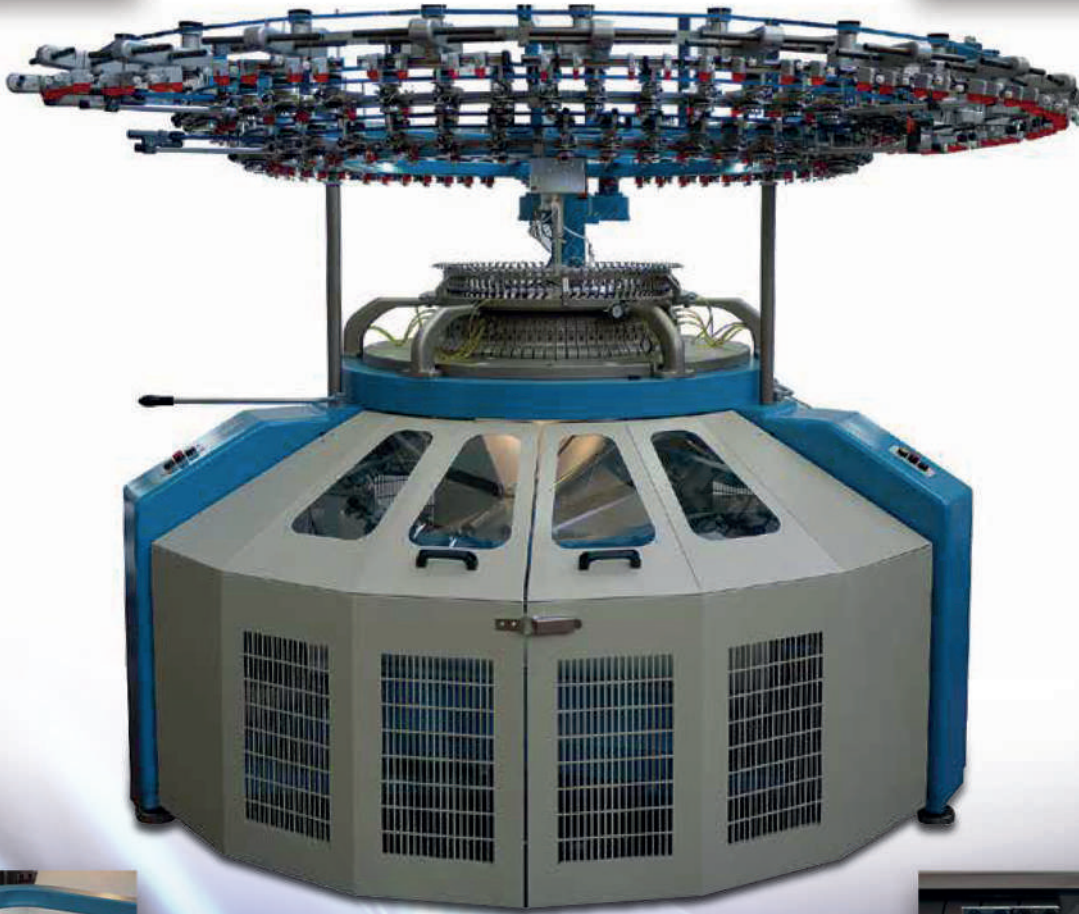
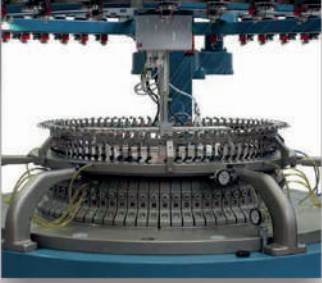
 **SOMTEKS**
ORHAN TORFİLLİ & SONS

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

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