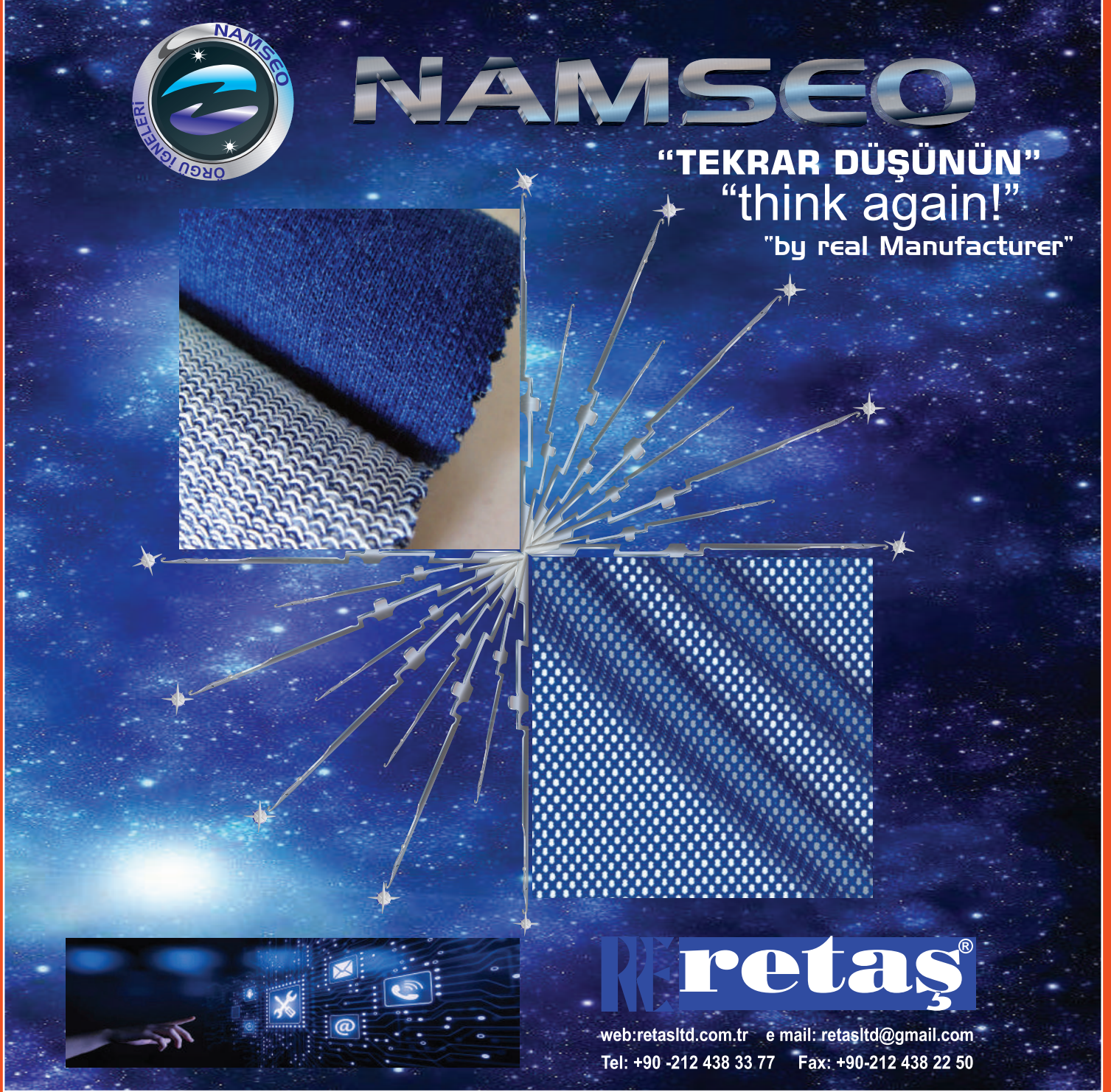


ÖRME DÜNYASI

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

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN YAYIN ORGANIDIR

KASIM 2021 SAYI: 98



NAMSEO

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

Retas®

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

The advertisement features a central graphic of a starburst pattern with arrows pointing outwards, set against a dark blue background with a starry sky. On the left, there is a close-up image of a blue knitted fabric. On the right, there is a close-up image of a blue perforated metal mesh. At the bottom left, there is a small image of a hand pointing at a digital interface with various icons. The NAMSEO logo is in the top left corner, and the Retas logo is in the bottom right corner.



ÖRSAD'DAN TİCARET BAKANI
DR. MEHMET MUŞ'A ZİYARET



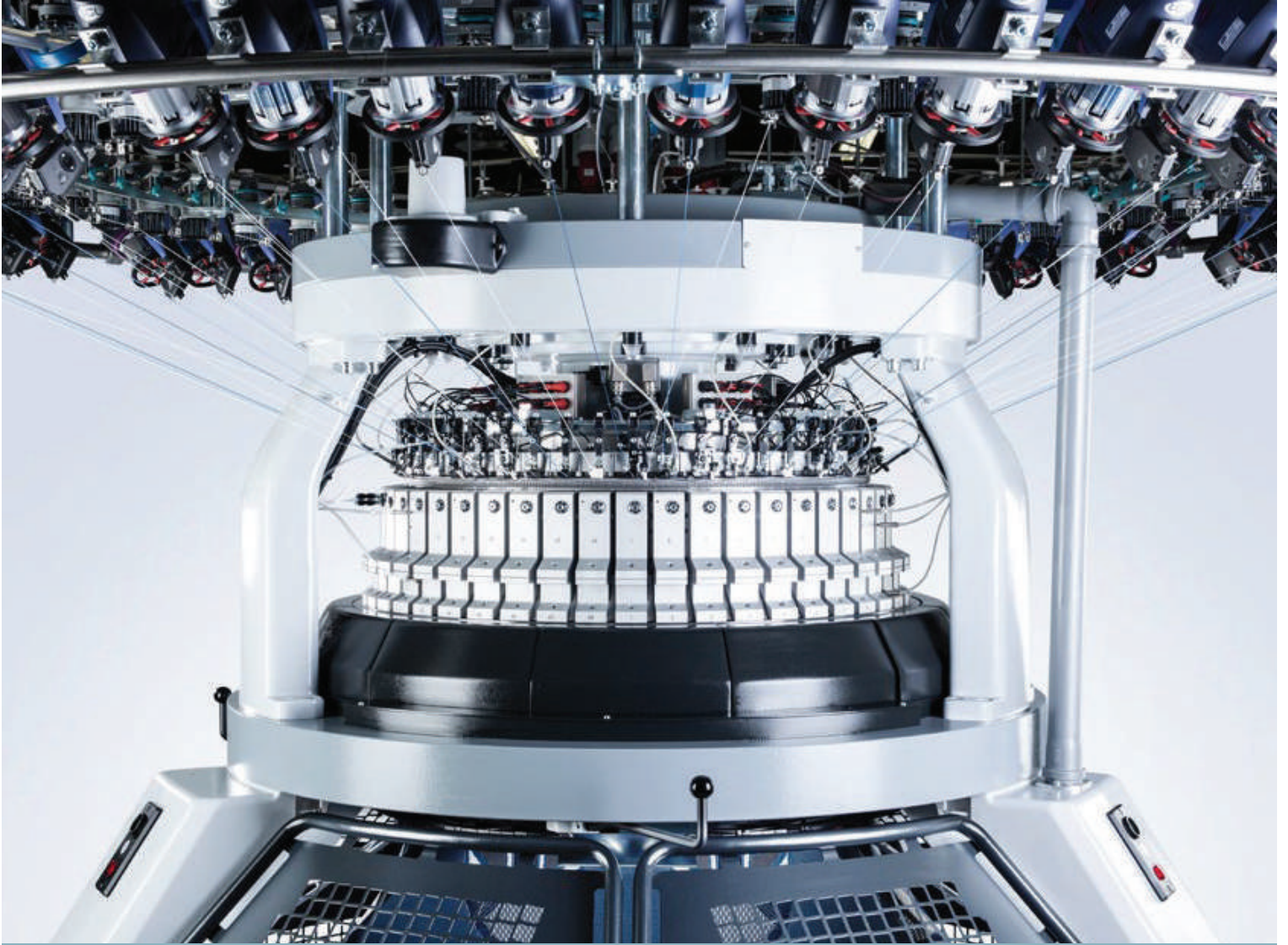
FİKRİ KURT,
GÜVEN TAZELEDİ



MİGİBOY'DAN
SPANDEX YATIRIMI



ZAM,
PAMUK İPLİĞİNE BAĞLI



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

GROZ-BECKERT



Tekstil Dünyasının Buluşma Noktası

Groz-Beckert, örme, dokuma, keçe, tafting, tarak ve dikiş uygulamaları için endüstriyel makine iğneleri, hassas parçaları, sistem ve servislerinin dünyadaki lider üreticisi ve tedarikçisidir. Küresel bir aile şirketi olarak şu anda, 2.200'ü Almanya-Albstadt'taki merkezimizde olmak üzere, yaklaşık 9.000 kişiyi istihdam ediyoruz.

Çalışanlarımız ve müşterilerimiz ile her zaman uzun vadeli ortaklıklar ve açık bir iletişim sürdürmeye çalışıyoruz. Çünkü biliyoruz ki, ancak birlikte çalışırsak ilerleyebiliriz.

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



Customer Portal

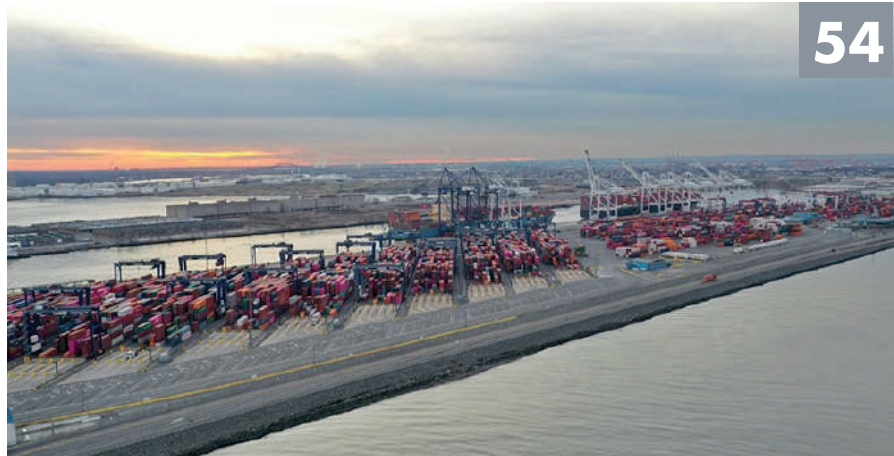


groz-beckert.com

KNITTING , WEAVING , FELTING , TUFTING , CARDING , SEWING

ÖRME DÜNYASI

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

ADINA İMTİYAZ SAHİBİFikri KURT
fikrikurt@orsad.org.tr**YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ / EDITÖR**Mustafa VICİL
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.trDergimiz 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.**Pet Şişeden İplik Üretilecek****Örme Sektörünün Sorunları İTO Meclisinde****Konteyner ve Navlun Ücret Krizi Nereye Gidiyor?**



**LCW'den
Aksaray'a Yatırım**



İhracatı Geliştirme Anonim Şirketi kuruldu



**İplik Fiyatlarındaki Artış
Kontrol Edilmeli**



Türkiye İhracatında Hedef 300 Milyar Dolar



**Makine İthalatından Düşün-
düren Tablo**



Organik Pamuk Talebi Artmaya Devam Ediyor

ARTAN SORUMLULUK İLE YENİ DÖNEM



Fikri KURT
ÖRSAD Başkanı

Değerli meslektaşlarım;

Salgın hastalık ve kısıtlamalar sebebiyle ertelenen 7. olağan genel kurulumuzu 24 Ağustos'ta gerçekleştirdik.

Şahsımı bir kez daha ÖRSAD genel başkanlığı görevine layık gören, sektörümüze hizmet etme imkânı sunan her bir üyemize istisnasız ayrı ayrı teşekkür ediyor, sonucun sektörümüz ve ülkemiz adına hayırlara vesile olmasını temenni ediyorum.

Yönetim kurulu olarak bizlere verilen sorumluluk ve omuzlarımıza yüklenen yükün farkındayız. Bu vesileyle yönetim kuruluna seçilen arkadaşlarımı tebrik ediyorum.

Yönetim kurulumuzda yaptığımız kan değişikliğiyle aramıza yeni katılan arkadaşların heyecan ve dinamikliğiyle geçmişten gelen tecrübeyi birleştirerek azimle çalışıp sektörümüzü hedeflediğimiz o güçlü yapıya ulaştırmanın gayreti içinde olacağız. İnanıyorum ki görev verdiğiniz bu kadroyla sektörümüzün sorun-

larını çözerek örme sektörünü daha iyi bir geleceğe taşıyacağız.

Görev yaptığım süre zarfında, bir sivil toplum örgütünün yapması gereken tüm çalışmaları yakinen takip ettik. Sektörümüzün çıkarlarını sorumluluk bilinci içerisinde ilgili tüm kurum ve kuruluşlarda dile getirerek mağduriyet yaşanmaması adına gerekli girişimlerde bulunduk.

Ticaretimizi olumsuz etkileyen çek yasa-sı, hammaddeye erişimde ve fiyatlarında yaşanan olumsuz gelişmeler başta olmak üzere sektörümüzün yoluna engel teşkil eden tüm gelişmeleri bugüne kadar nasıl takip ettiysek bundan sonra da üyelerimizin eksiksiz katılımlarıyla birlik ve beraberlik içerisinde kararlı bir şekilde devam ettireceğiz. Kısacası örme sektörünü hak ettiği değeri bulabilmesi için var gücümüzle çalışacağımızdan hiçbir üyemizin endişesi olmasın.

Genel kurulun hemen ardından yönetim kurulu toplantımızı yaparak, sektörümüzde eksikliği hissedilen ya da sektörümüzü daha ileriye taşıyacak; eğitim, hukuk, bilirkişilik, teşkilatlanma, kamu ilişkileri, fuar organizasyonları, sosyal işler, tanıtım-medya için ayrı bir komisyon kurduk ve her biri için bir yönetim kurulu üyelerimizi görevlendirdik.

Geniş bir çalışma ekibimiz olsun istiyoruz. Bu sebepten dolayı komisyonlara üye sayı sınırlaması getirmediğimiz üyelerimizden kendisini bu komisyonlarda faydalı olabileceğini düşünenler de görev alabilsinler.

Bu dönemde yapacağımız gerek üye çalışmalarımızda gerekse kamu ilişkilerinde en büyük güven kaynağımız şüphesiz yine siz değerli üyelerimizdir.

Bildiğiniz üzere geçmiş yıllarda birden fazla ve fazla olması münasebetiyle de pasif kalan dernekler 2002 yılında ÖR-

SAD çatısı altında birleşmiş ve bugüne kadar sektörümüzün gür sesi olmuştur.

Bu vesileyle derneğimizin kuruluşundan bugüne kadar gerek başkanlık yapmış, yönetim kurulunda görev almış gerekse üye olarak derneğimize destek veren ve derneğimizin bugüne kadar gelmesinde emeği olan herkese şükranlarımı sunuyorum, vefat edenlere Allah'tan rahmet diliyorum.

ÖRSAD, bir sivil toplum hareketinin çok ötesinde, Türkiye ekonomisinin lokomotif olan tekstil sektörünün şüphesiz en önemli paydaşı ve sektörünün çözüm merciidir.

Bu gücümüzün farkına varmak ve sesimizi daha gür çıkarmak adına tüm üyelerimizin desteğine eksiksiz ihtiyacımız olduğunu bir kez daha hatırlatmak isterim. Gelin bir olalım birlikte olalım, hep beraber hareket edelim. Çünkü biz; "BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜYÜZ."

İstiklâl şairimiz Mehmet Akif Ersoy'un dizelerinde ifade ettiği gibi "Girmeden tefrika bir millete, düşman giremez; Toplu vurdukça yürekler, onu top sindiremez."

Kalın sağlıcakla...

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

Deniz Başbuğ
Teknik Pazarlama ve Geliştirme Müdürü
dgurel@hyosung.com
Tel: 0530 203 49 99

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



ÖRSAD'DAN TİCARET BAKANI DR. MEHMET MUŞ'A ZİYARET

ÖRSAD yönetimi Odakule'de Ticaret Bakanı Dr. Mehmet MUŞ ile bir araya geldi.

Örme sektörünün talepleri doğrultusunda Haziran ayından bu yana ÖRSAD Yönetimi, Bakan yardımcılığı düzeyinde görüşmelerine devam ediyordu. 25 Kasım Perşembe günü İstanbul Sanayi Odası'nda Dr. Mehmet MUŞ ile bir araya

gelindi. Katılımın sınırlı olması nedeniyle toplantıya, Yönetim Kurulu Başkanı Fikri KURT, başkan vekili Mahir MACİT, başkan yardımcısı Vahit DİKİLİTAŞ, yönetim kurulu üyeleri Mustafa BAŞ ve Yunus ADAL'ın yanında genel sekreter

Mustafa VICİL katıldı. Toplantıda ÖRSAD YK Başkanı Fikri KURT, sektörün genel taleplerinin yanı sıra özellikle son dönemde yaşanan hammadde ve enerji fiyatlarında yaşanan anormal fiyat artışlarını, elektrik sözleşmeleri feshini ve



Bakan MUŞ, yerli sanayicimizin korunması için en kısa sürede iplik fiyatlarının düşürülmesi, bunun yanı sıra iplik satışlarındaki net/brüt uygulamasına belli standart getirilmesi ve bu çalışmaların ivedilikle tamamlanması gerektiğini toplantıda bulunan iplik firmalarının temsilcilerine ilettili.

artan güvence bedellerini dile getirerek örme sektörünün acil çözüm beklediğini dile getirdi. Bakan MUŞ ise hammadde

de yaşanan sorunlar ile ilgili tarafların aynı masada olduğu bire toplantı organize ederek çözüme daha kolay gidilebileceğini ifade etti.

Toplantı sonrası Fikri KURT, toplantının verimli geçtiğini ve kısa sürede ikinci toplantı tarihini beklediklerini söyledi.

Ticaret Bakanı ile İkinci Toplantı Ankara'da Gerçekleşti.

25 Kasım'da İstanbul'da yapılan toplantı esnasında Dr. Mehmet MUŞ'un sözünü vermiş olduğu toplantı 02 Aralık'ta Ankara'da Ticaret Bakanlığı Hizmet Binasında Ticaret Bakanı Dr. Mehmet MUŞ başkanlığında yapıldı.

Toplantıya, TİM Başkanı İsmail Güllü, İhracatçı Birlikleri Başkanları, TOBB Tekstil Komite Başkanı, iplik fabrikalarının temsilcileri ve Örme Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Fikri KURT katıldı.

Toplantıda sektörümüzün hammadde ve enerji sorunu başta olmak üzere tüm sorunları dile getirildi.

Bakan MUŞ, yerli sanayicimizin korunması için en kısa sürede iplik fiyatlarının düşürülmesi, bunun yanı sıra iplik satışlarındaki net/brüt uygulamasına belli standart getirilmesi ve bu çalışmaların ivedilikle tamamlanması gerektiğini toplantıda bulunan iplik firmalarının temsilcilerine ilettili.

Ayrıca enerji alanında yaşanan sorunlarla ilgili olarak da çalışma başlattıklarını ve bu çalışmaları takip ettiğini dile getirdi.

Örme sektörü olarak Syn. Bakanımızın bu ılımlı yaklaşımını memnuniyetle karşıladığımızı belirterek toplantı sonuçlarının sahada yansımalarını bekliyoruz.

DERNEĞİMİZE ÜYE OLALIM BİRLİKTE BÜYÜYELİM!



ÖRSAD

ÖRME SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

Üyelik için genel sekreterliğimizle iletişime geçiniz:

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

orsad@orsad.org.tr • www.orsad.org.tr

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



MAKİNE İTHALATINDA DÜŞÜNDÜREN TABLO

TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) resmi verilerine göre 2021 yılı Ocak-Ağustos ayları arasında 2.548 adet yuvarlak örgü makinesi ithal edildi ve bunun karşılığında yaklaşık 117 milyon dolar ödendi. Salgın döneminde evde kullanılan rahat giysilerin tercih edilebilirliğinin artması makine ithalatının artmasının ilk sebebi olarak görünürken, Türkiye'nin kısa terminlerle hızlı üretim kapasitesi ve Avrupa'ya yakınlığı diğer bir etken olarak değerlendiriliyor. Makine ithalat verilerine baktığımızda geçmiş yıllarda ilk sırada yer alan Avrupa menşeli makineler 2020

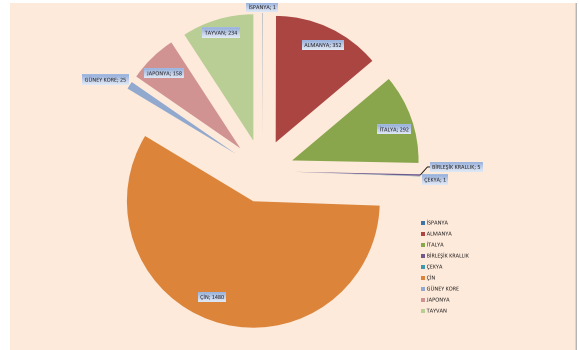
yılında olduğu gibi bu yılda zirveyi Uzak Doğu'ya kaptırılmış durumda.

Yapılan saha araştırmaları, Uzak Doğu menşeli kurumsal kimliğe sahip işletmelerin istenilen kaliteyi uygun fiyata pazara sunduklarını gösteriyor. Ayrıca uzmanlar, makine yatırımlarında bazı noktaların da altını çiziyor. Geçmişten günümüze bazı parkurlarda dönemsel olarak talep artışı yaşanır. Bu dönemsel rüzgârlara kapılarak yatırım yapanlar maalesef sürdürülebilir olamıyor. Furya durup piyasa şartları normal seyrine döndüğünde mevcut iş-

letmeler arasında ayakta kalma mücadelesi ve rekabet başlıyor. Maliyet muhasebesi ikinci planda kalır, artık fiyatlar yerlerdedir.

Netice itibarıyla güçsüz olan kapanmak zorunda kalır. Yapılan milyon dolarlık yatırımlar artık birer demir yığını olmuştur. Ülkeden çıkan döviz ve oluşan cari açık cabası. Nihai olarak şunu söyleyebiliriz; Yatırım, dönemsel etkilerin yanı sıra işletmelerimizin uzun vade hedeflerine göre yapılmalıdır.

ÜLKE	ADET	PARA BİRİMİ (DOLAR)
İSPANYA	1	73.136
ALMANYA	352	27.780.154
İTALYA	292	16.898.781
BİRLEŞİK KRALLIK	5	93.553
ÇEKYA	1	1.215
ÇİN	1480	42.461.881
GÜNEY KORE	25	1.412.290
JAPONYA	158	18.992.301
TAYVAN	234	9.209.622
TOPLAM	2.548	116.922.933



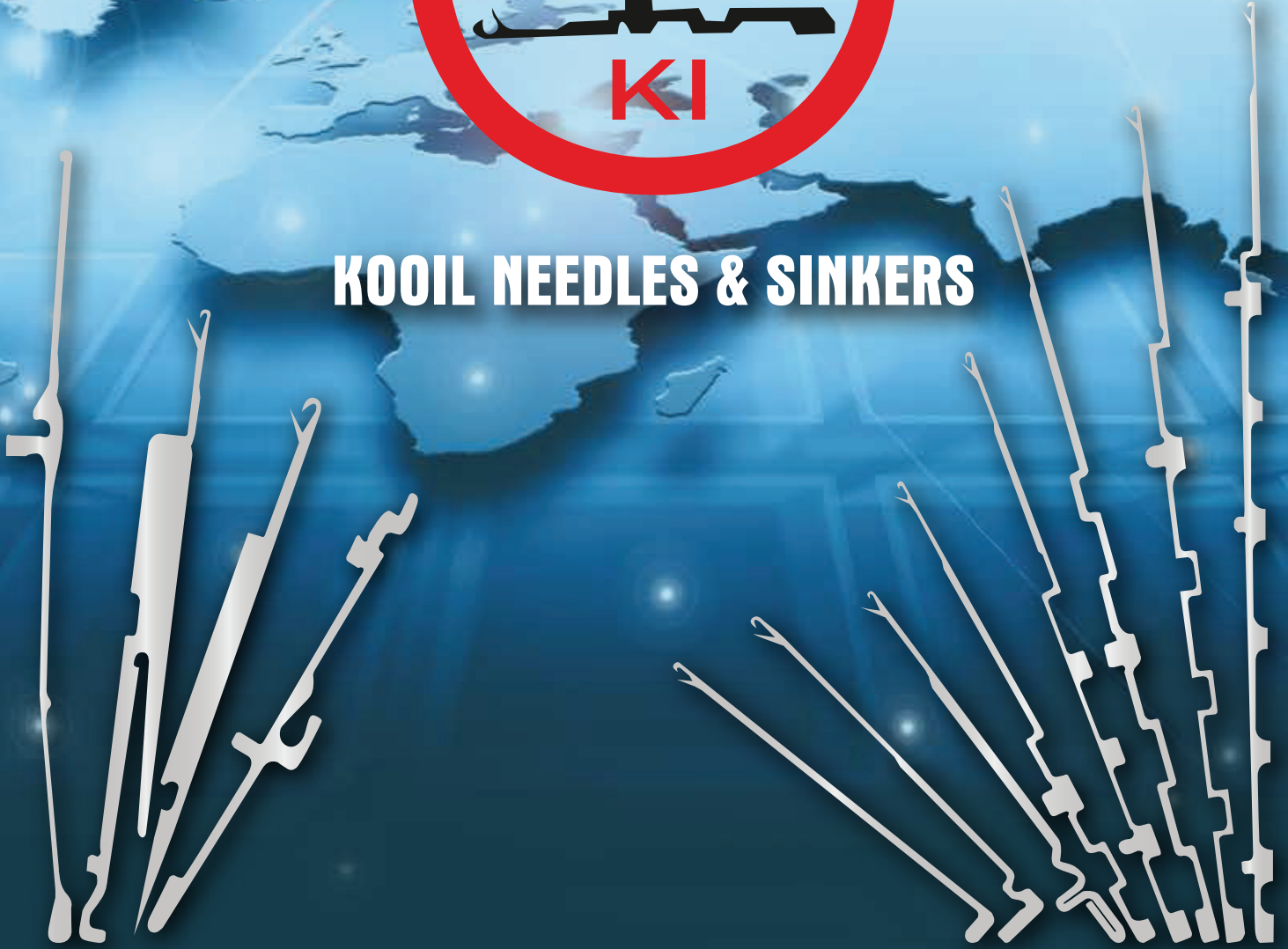
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ



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



KOOIL NEEDLES & SINKERS



Oruç Reis Mah. Tekstilkent Cd. 10/E No:305 (B16-65) 34235 Esenler/İstanbul
Tel.: (+90 212) 482 38 51-67 Faks: (+90 212) 482 38 62
web: www.global-tekstil.com.tr mail: info@global-tekstil.com.tr



FİKRİ KURT GÜVEN TAZELEDİ

Örme Sanayicileri Derneği 7. Olağan Genel Kurulu'nu Türkiye İhracatçılar Meclisi konferans salonunda gerçekleştirdi. Tek liste ile gidilen genel kurulda, mevcut başkan Fikri KURT ile devam kararı alındı.

Genel kurulun açılış konuşması başkan yardımcısı Aptullah KARABELA tarafından yapıldı. 6. Dönem faaliyet raporu ve mali raporlar, 7. Dönem tahmini bütçe genel sekreter yardımcısı Mustafa VICIL tarafından okundu, müzakere edildikten sonra genel kurul tarafından ibra edildi.

Ardından 6. Dönem yönetim kurulu adına söz alan başkan Fikri KURT şunları söyledi: "Sözlerime başlamadan önce ülkemizin güneyinde meydana gelen orman yangınları ve Karadeniz Bölgesi'nde meydana gelen sel felaketi hepimizin yüreğini yakmıştır. Felaketlerde hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı ve sabırlar, yaralanan ve etkilenen tüm vatandaşlarımıza acil şifalar diliyorum. Bu bölgelerde görev alan kolluk kuvvetlerine, güvenlik güçlerine, sivil savunma ekiplelerine ve cansiperane çalışan tüm vatan-

daşlarımıza kolaylıklar diliyorum. Evet, ÖRSAD ailesi güçlü ve köklü bir ailedir. Şüphesiz bu güç, sektör paydaşlarımızın birlik ve beraberliğinden geliyor. Bundan sonra da aynı kararlılıkla yolumuza devam edeceğiz. Geride bıraktığımız bir yılı aşkın süredir dünyayı etkisi altına alan salgın hastalık ülkemizi de etkiledi. Hizmet sektörü başta olmak üzere birçok sektör ciddi anlamda zarar ederken, üre-

tim yapan sektörler için bu süreç bir fırsata dönüştü. Dolayısıyla üretimin önemini bir kez daha anlaşılmış oldu. Örme sektörü de olumlu etkilenen sektörlerden biri oldu. Ancak dünyada bozulan tedarik zinciri hammadde fiyatlarında artışa ve hammaddeye ulaşamamaya neden oldu. Bu dönemde hammadde kaynaklı yaşanan sıkıntılar nedeniyle ana pazarlarda treni kaçırdık. AB müşterisini üzdük, gü-



cendirdik.

Her fırsatta dile getirdiğim bir konu var. Burada uzun uzun anlatıp sizlerin vaktini almayacağım. Şu anda dünya küresel bir mücadelenin içinde. Bu mücadele hayatın her alanında etkisini gösteriyor. Tedarik zincirinin kırılmasıyla birlikte sektör olarak bizlerde etkilendik. Tarladaki pamuk üreticisinden hazır giyim konfeksiyon ihracatçısına kadar aradaki tüm paydaşlarımızla birlikte kendi menfaatlerimizden önce, sektör ve ülke menfaatlerini düşünerek topyekûn hareket etmek zorundayız. Tüm paydaşlarımızı bir kez daha fırsatçılıktan uzak durmaya ve sağlıklı duyulu olmaya davet ediyorum.

Bir diğer hususta; önceki genel kurulda başkanlık görevimi bırakmak istediğimi siz değerli meslektaşlarımla paylaşmıştım. Malum, içinden geçmekte olduğumuz sıkıntılı bir süreç var. Yönetim kurulumuz başta olmak üzere sektörümüzden birçok isimle iştişarelerde bulunduk.

Bu dönemde şahsımın devam etmesi yönünde fikir birliğine varıldı ve bugün sizlerin huzurundayım. Bu dönem geçmiş yıllara göre çok daha zor geçecek. Dolayısıyla yönetim kurulumuz başta olmak üzere üyelerimizle birlikte İstanbul Sanayi Odası, İstanbul Ticaret Odası ve diğer kurumlardaki temsilcilerimizle beraber hareket ederek bu zorlu süreci de birlikte aşacağız.

Sivil toplum kuruluşlarında görev almak ve kuruluşları sürdürülebilir kılmak emek ister. Dolayısıyla derneğimizin bugünlere gelmesinde emeği olan herkese huzurlarınızda bir kez daha teşekkür ediyorum, aramızdan ayrılanları ise rahmetle anıyorum. Bugün buraya gelerek sektörümüzü temsil edecek kadroyu belirleyen üyelerimize de teşekkür ediyorum.

Sonraki dönem yönetim kuruluna ve sektörümüzü temsil etmeye talip olacak arkadaşları şimdiden çalışmaya davet ediyor, hepinizi saygı ve muhabbetle selamlıyorum.



Divan Başkanlığı'na İsmet Akkaya, Başkan Vekilliğine Av. Muhammed Öztürk, Katip Üye olarak da Berna Pala seçildi.



6. Dönem faaliyet ve mali raporları, 7. Dönem tahmini bütçe genel sekreter yardımcısı Mustafa VICIL tarafından okundu.



Tek liste ile gidilen genel kurulda, kapalı oylama, açık sayım yapıldı.

ÖRSAD 7. DÖNEM YÖNETİM KURULU

FİKRİ KURT	FİKRİ ÖRME	YÖNETİM KURULU BAŞKANI
MAHİR MACİT	MACİT TEKSTİL	BAŞKAN VEKİLİ
APTULLAH KARABELA	RENATEX	BAŞKAN YARDIMCISI
VAHİT DİKİLİTAŞ	MER&TAŞ TEKSTİL	BAŞKAN YARDIMCISI
MURAT BAHAT	BAHAT TEKSTİL	SAYMAN
ADALET TURAN	TURAN TEKSTİL	YÖNETİM KURULU ASİL ÜYE
ÇETİN AKÇAM	AKÇAM TEKSTİL	YÖNETİM KURULU ASİL ÜYE
İSMET AKKAYA	ZEKİ ÖRME	YÖNETİM KURULU ASİL ÜYE
M. GÖKMEN AYDINLI	BİRAY KUMAŞÇILIK	YÖNETİM KURULU ASİL ÜYE
MUSTAFA BAŞ	BAFSAN TEKSTİL	YÖNETİM KURULU ASİL ÜYE
RECEP CAYMAZ	ŞAFAK TEKSTİL	YÖNETİM KURULU ASİL ÜYE
SEZAI ŞAHİN	BORDO TEKSTİL	YÖNETİM KURULU ASİL ÜYE
YUNUS ADAL	TAMAY ÖRME	YÖNETİM KURULU ASİL ÜYE
HACI AKAR	AKAR ÖRME	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYE
YASİN GÖZE	GÖZE TEKSTİL	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYE
ERSİN CAN	KARCANLAR TEKSTİL	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYE
ŞİNASI PARLAK	BFS ÖRME	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYE
NECMEDDİN BİNGÖL	ÖZADİL ÖRME	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYE
HASAN BOSTAN	BOSTAN TEKSTİL	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYE
OSMAN KÖSE	B&N ÖRME	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYE
FERHAT ALTINPINAR	ALTINPINAR ÖRME	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYE
FATİH ÇAVUŞOĞLU	ÇAVUŞOĞLU ÖRME	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYE
GAZİ YILMAZ	GAZİ ÖRME	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYE
İBRAHİM SAĞLAM	KOTON ÖRME	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYE
LEVENT KONUK	BİLTEKS TEKSTİL	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYE
HİDAYET ŞAHİN	UZMAN ÖRME	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYE
ABDULLAH COŞAN	COŞAN ÖRME	DENETLEME KURULU BAŞKANI
A. BAKI YILDIRAK	ASDEM ÖRME	DENETLEME KURULU ASİL ÜYE
NECATİ ÇOŞKUN	RAMA ÖRME	DENETLEME KURULU ASİL ÜYE
AYDIN MERMER	AKÖREN TEKSTİL	DENETLEME KURULU YEDEK ÜYE
ERDAL KEMEROĞLU	KEMEROĞLU ÖRME	DENETLEME KURULU YEDEK ÜYE
YUSUF COŞAN	SEDA ÖRME	DENETLEME KURULU YEDEK ÜYE



**Y.K. Başkanı
Fikri KURT**



**Başkan Vekili
Mahir MACİT**



**Başkan Yardımcısı
Aptullah KARABELA**



**Başkan Yardımcısı
Vahit DİKİLİTAŞ**



**Sayman
Mustafa BAŞ**



**Sosyal İşler K.B.
Adalet TURAN**



**Eğitim K.B.
Çetin AKÇAM**



**Kamu İlişkileri K.B.
İsmet AKKAYA**



**Fuar K.B.
M. Gökmen AYDINLI**



**Teşkilatlanma K.B.
Murat BAHAT**



**Hukuk K.B.
Recep CAYMAZ**



**Tanıtım-Medya K.B.
Sezai ŞAHİN**



**Birliklik K.B.
Yunus ADAL**

HUKUK KOMİSYONU ÜYELERİ TEŞKİLAT BAŞKANINI ZİYARET ETTİ



Hukuk komisyonu üyeleri; Av. Ahmet Karlı ve Av. Kağan Kaya, teşkilat başkanı Murat Bahat'ı ofisinde ziyaret etti. Ziyaret sırasında Bahat, "Bizler 1995 yılında örme işine başladık. Her geçen gün artan üretim kapasitemiz ve güncellenen makine parkurumuzla sektöre hizmet ediyoruz. Öncelikle bu dönem bizlere yönetiminde yer veren, teşkilatlanma komisyonu gibi sorumluluğu ağır bir görevi layık gören yönetim kurulu başkanımız Fikri KURT'a ve destek veren üyelerimize teşekkür ediyorum. Sektörün içinden geldiğimiz için sorunlara ve üyelerimizde gelecek taleplere pek uzak değiliz. Genel sekreterliğimizle bir toplantı yaparak geçmiş dönemin hem istişaresini yaptık hem de bu döneme devreden çalışmaların notunu aldık. Üyelerimizin görüş ve önerileri bizler için çok önem-

lidir. Gelen talepleri iyi analiz edip çözüm noktasında mesafe kat ederek, başkanımız Fikri KURT'un da ifade ettiği gibi derneği, güçlü yapısına ulaşmak esas hedefimizdir. Bu süreçte şüphesiz hukuk komisyonuyla uyum içinde çalışarak yoğun bir mesai harcayacağız" dedi. Av. Kağan Kaya ve Av. Ahmet Karlı ise; güçlü ve deneyimli bir kadrolarının olduğunu belirterek, komisyon başkanımız Recep Caymaz'ın önderliğinde Genel Sekreterliğimiz ve ilgili komisyonlarla birlikte çalışarak tüm üyelere temas edebileceklerini belirttiler. Bir hukuk danışmanlığı, işletmeler için sadece mahkeme sürecinde değil sürekli ihtiyaçtır. Makine ve diğer demirbaşlarla birlikte sarf malzemelerinin satın alınması sırasında yapılacak sözleşmeler, personelin işe alımından işten ayrılışına kadar yapılacak sözleşmeler işveren için bir garantidir. Sektörde sıklıkla karşılaştığımız "İşveren daima haksız oluyor" tezi esasında gerçeği pek yansıtmıyor. Başlangıçta yapılan eksiklikler veya iyi niyetli yaklaşımlar taraflar arasında bir anlaşmazlık yaşandığı anda resmiyete dökülüyor. Bu dakikadan itibaren süreci toparlamak neredeyse imkânsız hale geliyor. Bu sebepten dolayı işletmeler hukuk danışmanlığını da şirketin bir parçası gibi görmeleri gerekir" dedi.

TEŞKİLAT BAŞKANI BAHAT'TAN FİKRİ KURT'A ZİYARET



ÖRSAD'ın 7. olağan genel kurulundan sonra yapılan yönetim kurulu toplantısında teşkilatlanma komisyon başkanı olarak görevlendirilen Murat Bahat, genel başkan Fikri Kurt ile görüştü. Yapılan görüşmede, önümüzdeki dönemde yapılacak faaliyetler ve yol haritaları ele alındı. Toplantı sonrasında açıklama yapan KURT, "Bu dönemde her bir üyemizi ve meslektaşımızı ziyaret ederek talep ve önerilerini dinleyeceğiz. Dünyadaki gelişmeleri takip ederek sektörümüzün sürdürülebilirliği ve kamuoyundaki bilinirliğini arttırmak adına çalışmalarımız devam edecek" derken, BAHAT ise; "Taraflarımıza tevdi edilen görevin farkındayız. Bu süreçte hem üyelerimize hem de sektörümüze katma değer sağlayacak çalışmalar yapacağız" dediler.

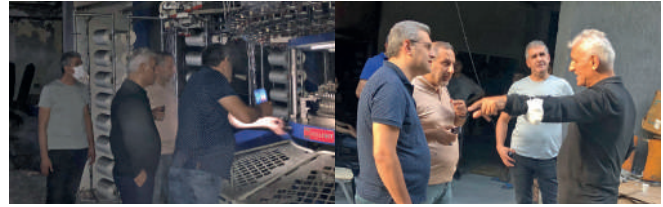
YANGINDAN ZARAR GÖREN AYDOĞAN KARDEŞLER ÖRME'YE ZİYARET

13 Eylül Pazartesi günü İstanbul Yenibosna'da yatak ve baza imalatı yapan bir fabrikada yangın çıktı. Yanan fabrikanın yan binasında faaliyet gösteren Aydoğan Kardeşler Örme'de de maddi hasar meydana geldi.

Yangın sonrası firma sahibi Gökhan GERGER'i ziyaret eden Fikri KURT ve ekibi fabrikada olayla ilgili incelemelerde

bulundu ve bilgi aldı. KURT, "Maalesef talihsiz bir olay yaşanmış. Bu ve buna benzer afetlerin bir daha yaşanmamasını temenni ediyorum. Sektörümüz yaklaşık bir yıldır kendi içinde çeşitli zorluklarla mücadele ediyordu. Bu yangına bağlı olarak olağan üstü bir süreç daha yaşayacaksınız. Bu süreçte dernek olarak her zaman yanınızdayız" dedi. Konuşmasına ziyaretlerinden dolayı ÖRSAD yöneti-

mine teşekkür ederek başlayan Firma sahibi Gökhan GERGER ise, "Yangın esnasında itfaiyenin içeride ölçtüğü sıcaklık 1100 derece olarak tespit edildi. Daha büyük hasar da olabilirdi. Bu gibi kazalarda sigortanın önemi bir kez daha anlaşılıyor" dedi. Son olarak bürokrasi de yaşadığı sıkıntıları dile getiren Gökhan GERGER, bir an önce yaralarını sararak üretime devam edeceklerini belirtti.





FEEDERS FOR WEAVING
AND KNITTING MACHINES



KNITTING



DÜNYA DEVİNDEN TÜRKİYE YATIRIMI



Dünyaca ünlü moda markası Hugo Boss, Türkiye'deki üretim faaliyetlerini artırma kararı aldı. Türkiye'nin kendileri için en önemli kaynak ülke durumunda olduğunu açıklayan Alman moda markası, 22 yıl önce İzmir'de kurduğu takım elbise fabrikasının mevcutta 3 bin 300 olan istihdamının 2022 yılında bin kişi artacağını duyurdu.

Pandemi sonrasında Batılı firmaların vazgeçilmez tedarikçisi konumuna yükselen Türkiye, dünya devlerinden aldığı yatırımlarla dikkat çekiyor. Yeni yatırım

kararı ile ilgili açıklama yapan Hugo Boss Operasyondan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Haiko Schafer: "Türkiye'de olmaktan son derece mutluyuz. Gelecek adına çok net planlarımız var. Türkiye'deki operasyonumuzu büyötmek istiyoruz.

Üç, dört yıl içinde İzmir'deki fabrikamızın kapasitesini iki, hatta üç katına çıkarmayı planlıyoruz. Lojistik maliyetlerine karşın Türkiye, Avrupa'ya yakınlığı ile ciddi bir avantaj sunuyor. Bu nedenle Türkiye'de yaptığımız doğrudan üretimin yanı sıra farklı firmalarla da çalışıyoruz." dedi.

ORGANİK PAMUK TALEBİ ARTMAYA DEVAM EDİYOR



Konvansiyonel pamuk fiyatları 2020'nin ikinci çeyreğinin başına göre iki katından fazla arttı. Organik pamuk fiyatları da bu doğrultuda artış gösterirken özellikle Hint ve Türk pamuklarının artık primli satış yaptığı vurgulanıyor. Bu durumun, büyük ölçüde COVID-19 pandemisinden sonra artan organik pamuk talebinden kaynaklandığı ifade ediliyor. Almanya'nın Bremen kentinde bulunan pamuk ticaret şirketi Otto Stadtlander GmbH'ye göre Hindistan'ın organik pamuk fiyatı, geleneksel pamuğa kıyasla bir yıl önceye göre yüzde 60 artış gösterdi. Organik Türk pamuğunun primi

ise son 12 ayda yüzde 65 arttı. Küresel tekstil ve hazır giyim sektöründe hızlanan sürdürülebilirlik çalışmaları nedeniyle organik pamuğun fiyatlarında artış trendi devam ederken Almanya'daki Sürdürülebilir Tekstil Ortaklığı ve Textile Exchange tarafından başlatılan 2025 Sürdürülebilir Pamuk Mücadelesi gibi girişimler de organik pamuğa olan talebi yükseltiyor. Mevcut üretim içinde küresel pamuk üretiminin yalnızca yüzde biri organik pamuktan oluşuyor. Fiyatlardaki artış seyri nedeniyle, daha fazla çiftçinin organik pamuk üretimine teşvik edilmesi bekleniyor.

TOMMY HILFIGER, TÜRKİYE'DEN ALIMLARINI ARTIRACAK



TOMMY HILFIGER markasının Türkiye temsilcileri Burcu Kılınçer Erdoğan ve Ersoy Yılmaz ile İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe ve İTHİB Başkan Yardımcısı Fatih Bilici, bir toplantı gerçekleştirdi. Sürdürülebilirlik şartları gereği uluslararası markaların birçoğu alımını yapacakları ürünlerin sürdürülebilir ya da organik pamuktan olma hedeflerini açıklarken, Türkiye de hem standardı yüksek, GDO'suz pamuk üretimi kapasitesi nedeniyle hem de organik pamukta dördüncü büyük ülke olmasıyla bu yöndeki üretim potansiyelini ortaya koyuyor. Bu doğrultuda Türk tekstil ve hazır giyim ürünleri, uluslararası markaların ilgisini çekmeye devam ediyor. Gerçekleştirilen toplantıda markanın, Türkiye'den hazır giyim alımlarını artırma hedefi paylaşılırken organik pamuk üretimi ihtiyacının karşılanması amacıyla nasıl bir iş birliği yapılabileceği değerlendirildi.

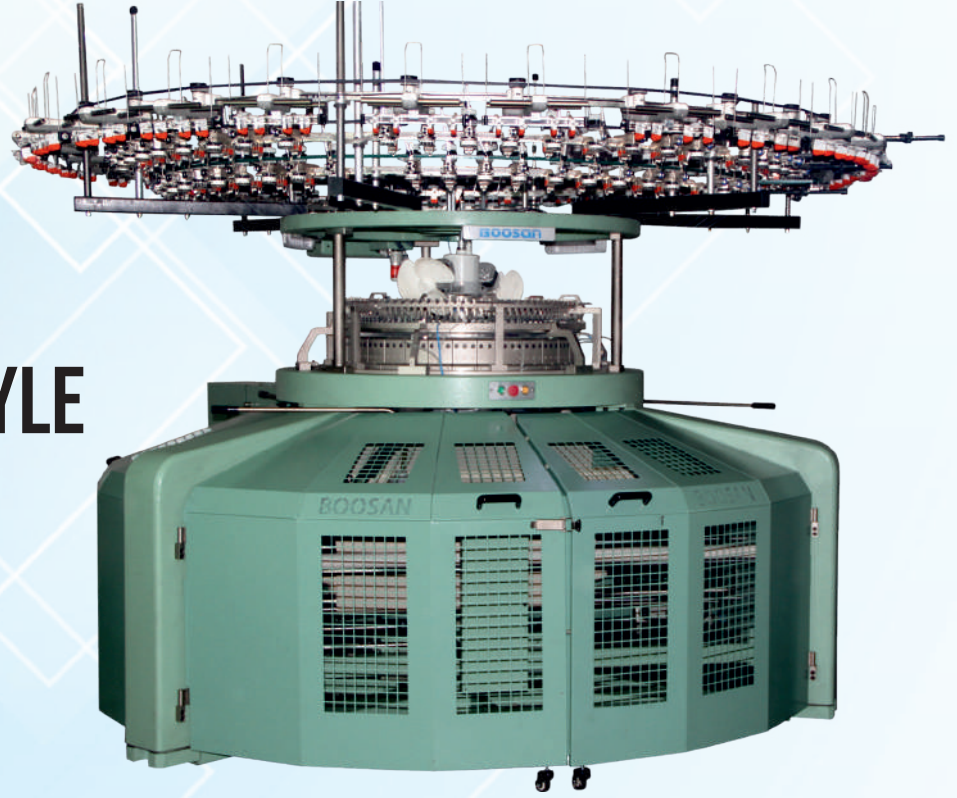
SAN TEKS

TEKSTİL MAKİNELERİ SAN. İTH. İHR. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Kalite Kontrol Edilmez, Üretilir!

www.santeksmakine.com

YENİ NESİL YUVARLAK ÖRGÜ MAKİNELERİYLE ÜRETİMDE TAM PERFORMANS



PLT 3



İnterlok ve Ribana Makinesi



3 İplik Makinesi



Single Jersey (Süprem)

Merkez Ofis



Adres
Sanayi Mah. Atatürk Cad. Çeşme İş Merkezi
No: 116/14-16 Güngören - İstanbul / Turkey



Çağrı Merkezi
+90 212 556 05 76 pbx
+90 555 634 44 09
+90 536 639 44 36



Websitesimiz
www.santeksmakine.com



E-posta Adresimiz
info@santeksmakine.com

Özbekistan Ofis



Adres
Uzbekistan republic,
Tashkent city Chilonzor district,
Muqimiy street House 106



Mobil
+998 94 686 00 44



Çağrı Merkezi
+998 71 281 17 52

İTALYAN MODA DEVI, TÜRKİYE'DE ÜRETİMİ ARTIRACAK



İtalyan moda devi Benetton, pazara yakın yerlere taşınma hedefi çerçevesinde Türkiye'deki üretimini artırmayı planlıyor.

Tedarik sıkıntılarında yaşanan sorunlar ve maliyetlerin artması, bireysel tüketime yönelik sektörlerde iş yapış biçimlerinde değişikliğe yol açtı.

Bu durumdan en çok etkilenen sektörlerden biri olan tekstilde üretim, iş gücünün düşük olduğu Asya ülkeleri yerine büyük pazarlara yakın bölgelere taşınmaya başladı.

İtalya merkezli Benetton CEO'su Massimo Renon da şirketin 2022 sonuna kadar Asya'daki üretimini yarıya indirme hedefi çerçevesinde Sırbistan, Hırvatistan, Türkiye, Tunus ve Mısır'da üretimi artırarak üretimi büyük pazarlara daha yakın yerlere taşıyacağını söyledi.

Renon, Reuters'a yaptığı açıklamada

tedarik zincirlerinde yaşanan sıkıntıların maliyetleri ve teslimat sürelerini artırmasının son 30 yılda sektöre yerleşen iş yapış biçimini nasıl değiştirdiğine yönelik bilgiler verdi.

Massimo Renon, "Üretim süreci ve sevkîyat ücretleri ile ilgili daha fazla kontrol sahibi olmak stratejik bir karar" dedi ve şirketin bu sene Bangladeş, Vietnam, Çin ve Hindistan'daki üretimini yüzde 10 azalttığını ekledi.

Ucuz işgücü yerine merkeze yakınlık önem kazanıyor

Renon, "Geçmişte bir konteyner için 1,200-1,500 dolar aralığındaki bir kargo maliyeti çıkarken bu rakam günümüzde 10,000-15,000 dolar aralığında olduğu

gibi kesin bir teslimat süresi de verilemiyor" dedi.

Satışların çoğunu Avrupa'da yaptığı halde üretimi 2000'li yılların başlarından beri maaşların daha düşük olduğu ülkelere taşımış olan şirketin CEO'su Renon deniz navlun ücretlerinin on katına çıkmasının kargo gemilerindeki azlığın artan tüketici talebiyle birleşmesinden kaynaklandığını söyledi.

Öte yandan Hugo Boss üretimi merkeze daha yakına getirmeyi planlarken Lululemon, Gap ve Kohl's gibi şirketler satışların keskin şekilde arttığı Noel sezonunda ürün stoklarını doldurabilmek için çok daha pahalı olan hava yolu ile taşımayı tercih ediyorlar.

Kaynak: dünya.com



Aba Tekstil
ÖRME SAN. VE TİC. A.Ş.

İPLİK & ÖRME KUMAŞ



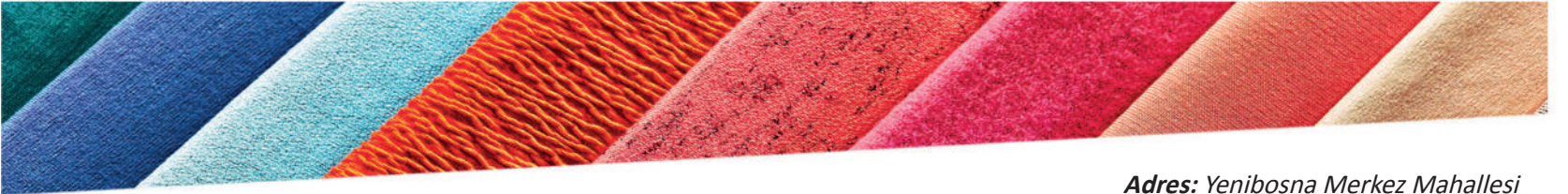
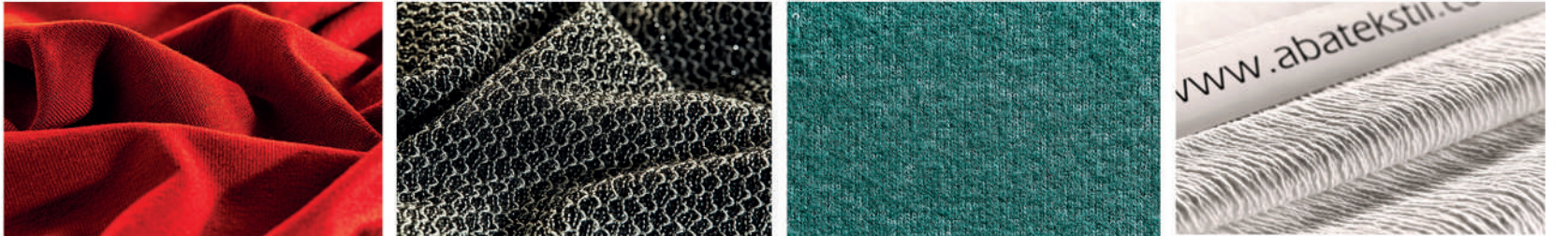
Open End ve Vorteks Viskon iplik üretimi bulunan işletmemizde son teknoloji ve yüksek kalite ile Ne 10-40 numara arası 25000 kg/gün iplik üretilmektedir.



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



ÖRSAD BAŞKANI FİKRİ KURT İLE SEKTÖRE DAİR

ÖRSAD YK Başkanı ve sektörün duayen ismi Fikri KURT ile kısa soru kısa cevap içerikli bir söyleşi yaptık.

Fikri Örme Hakkında

1993 yılında örme kumaş imalatı ve satışı yapmak üzere kurduğumuz Fikri Örme San. Tic. Ltd. Şti. bünyesinde yüksek kalite anlayışı ve sürekli kontrol mekanizması ile sorunsuz ve müşteri taleplerini

tam karşılar olarak hizmet vermektedir. Kendi bünyesinde yetiştirmiş olduğu her birisi konusunda uzman teknik ve idari kadrosu ile "kalite bir yaşam biçimidir" sloganından hareketle sektöre çözüm ortağı olarak hizmet etmektedir.



Sivil Toplum Kuruluşları Hakkındaki Görüşleriniz

Metropol şehirlerde dernekler, hemşeri ve mesleki kuruluşlar olarak sınıflandırılabilir. Hemşeri dernekleri, üyelerinin birlik ve beraberliğini sağlayarak gelenek ve göreneklerini yaşatmayı amaçlarken, mesleki derneklerde ise birlik ve beraberliğin yanı sıra sektörel sorunları ortak akıl çerçevesinde belirleyip, ilgili kurum ve kuruluşlarla istişare etmek suretiyle çözüme kavuşturmak ve sürdürülebilirlik esas amaçtır.

ÖRSAD Başkanlığınıza Dair

2002 yılında, ÖRSİAD ve ÖRSAD olarak faaliyet gösteren iki derneği, sektörü birleştirmek adına ÖRSAD çatısı altında topladık. 2006 yılına kadar yönetiminde yer aldım. 2006 yılında yapılan genel kurulda yönetim kurulundaki arkadaşların teveccühü ile başkan olarak seçildim.

Başkanlık Sürecinde Dernekle İlgili Yapmış Olduğunuz İlk Çalışmanız

ÖRSAD'da yapmış olduğumuz ilk çalışma sektörde faaliyet gösteren iki derneği tek çatı altında toplamak oldu. Derneğin faaliyetlerini sürdürmesi için belli bir bütçenin oluşturulması gerekiyordu.

Yapmış olduğumuz programlarla bu bütçeyi oluşturduk. Ardından dernek merkezimizde çalışacak ekibimizi kurduk. Belli zamanlarda yapılan revizyonlarla birlikte şu anda sektörümüze cevap verebilen bir çalışma ekibimiz oluştu.

Dernek Faaliyetleri Hakkında

Başkan olarak göreve başladığımız ilk andan itibaren sektörün sürdürülebilirliğini amaç edindik. Günün şartlarında sektör neyi talep ediyorsa değişen ve gelişen yenedünya düzeninde sektörümüzü korumak adına tüm platformlarda sorunlarımızı dile getirdik.

Çek yasası, net/brüt iplik satışı, sanayi bölgesi, hammadde kaynaklı sorunlar, personel kaynaklı sorunlar, anti dumping vergileri, eğitime yönelik çalışmalar yaptık.

Fason Fiyatlarıyla İlgili Ciddi Eleştiriler Alıyorsunuz.

Dernek başkanlığı ve işletme sahibi, bu iki kavram birbirinden farklıdır. Şunu net olarak belirteyim. Daima fason üretim yapan atölyelerin devamlılığını savunuyorum. Onlar bu sektörün kılcal damarlarıdır. Çalışma imkânı bulduğumuz hiçbir firma "Fikri Örne ödeme konusunda sıkıntılı" diyemez.

Ödemeleri gününde ve nakit olarak yapılır. Bu çalışma prensibi fason üretim yapan firmalara bakışımızın bir göstergesidir. Yayınlanan fiyat listelerine sadece dernek başkanının uyması yeterli olmuyor. İşletme olarak herkes sektörün devamlılığını düşünerek hareket etmelidir.

Yayınlanan Fason Fiyatları Hakkındaki Görüşleriniz

Dernek olarak her yılın başında, artan maliyetler ve giderler göz önünde bulundurularak tavsiye mahiyetinde liste yayınlıyoruz. Bu listeye firmaların riayet etmelerini istiyoruz. Bu sadece bir firmamızın ya da bir başkanın uygulamasıyla olmuyor. Sadece kendimizi değil, beraberinde sektörümüzü ve ülkemizi düşünerek hareket etmek zorundayız. Bunun yanında değişik üretim bandında yapılan special ürünlerde değişken maliyetler olabileceğinden işletme sahiplerinin, maliyet hesaplamaları ayrıca yapmaları gerekmektedir.



Fason Üretim Yapan İşletmelere Önerileriniz

Fiyat listesi oluştururken sabit ve değişken maliyetler, amortisman ve tazminat giderleri mutlaka göz önünde bulundurulurken işletmenin giderleri hesaplanmalıdır. Çıkan sonucun bizim yayınladığımız fason fiyatlarıyla eşdeğer olduğu ortaya çıkacaktır.

Sektörün Makine Yatırımları Hakkında

Makine almak, yatırım yapmak, işletmelerimizi büyütme tabii ki sanayiciyi mutlu

eder. Son bir buçuk yılda ciddi makine yatırımlarının olduğunu görüyoruz. Bu yatırımlara bir yandan sevinirken bir yandan da endişeyle bakıyoruz. Sektörümüzde bazı parkurlarda dönemsel talep fazlalığı oluşuyor. Özellikle bu dönemde sanayicilerimizin günün rüzgârına kapılmadan, mümkün olduğunca banka kredilerinden uzak, kendi işletmelerinin güçleri oranında, geleceği de iyi analiz ederek yatırım yapmaları gerekir. Aksi takdirde yoğunluk geçtiğinde her bir makine demir yığını haline gelir. Bu makinelerin ithal edildiğini de düşündüğümüzde ülke cari açığının artmasına neden olur. Yani

planlı yatırım kontrollü büyüme olmalı. Son olarak bu yatırımlar yapılırken yerli makine üreticilerimizin de desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum.

Her Üyemiz Sizlerin Ziyaretini Bekliyor

Bu konuda şahımıza gösterilen teveccüh için ben de her bir üyemize ayrı ayrı teşekkür ederek başlamak istiyorum. Bizlerde bugüne küçük bir işletmeden planlı ve kontrollü yatırımlar yaparak geldik. Gönümüzü istiyor ki dernek başkanı olarak her gün onlarca üyemizle bir arada olabilelim ama bu pratikte pek mümkün olmuyor. Zaman konusunda yetersiz kalıyoruz. Birçoğunu üyelerimiz bilmiyor olabilir, tarafımıza tevdi edilen başkanlık makamı gereğince her bir üyemizin sesini birliklerde, Sanayi ve Ticaret Odalarında, Bakanlıklarda dile getiriyoruz. Üniversitelerin programlarında sektörümüzü anlatıyoruz. Fırsat bulduğumuzda da firma kapasitesine bakmaksızın çat kapı ziyaretlerimiz oluyor. Bu ziyaretleri de arttırarak devam ettireceğiz inşallah.

ÖRSAD ve Sürdürülebilirliği

Bir sivil toplum kuruluşunun devamlılığında en önemli kriter kendi mülküne sahip olmasıdır. Bu konuda çalışmalar yaptık ancak ülkemizde her yıl yaşanan farklı olaylar nedeniyle sonuca ulaşamadık. Bu dönemde üyelerimiz ve çözüm ortaklarımızın katkılarıyla derneğimize kendi mülkünü alarak yeni yönetime derneğimizi kendi merkezinde teslim etmek istiyoruz.

Son Dönemde Yaşanan Fiyat Artışları

İstisnaları hariç tutmak suretiyle "fırsatçılık" olarak değerlendiriyorum. Türkiye'de faaliyet alanına bakılmaksızın vergi mükellefi olan her bir işletme kendi menfaatlerinin yanı sıra ülke çıkarlarını düşünmek zorundadır. Biz sanayicilerin işletmemize, çalıştırdığımız personelimize, ülkemize ve gelecek nesillere karşı sorumluluğumuz olduğunu unutmamalıyız. Zaman zaman bizlerde sıkıntı yaşayabiliyoruz. Fabrikayı kapatmanın



daha mantıklı olduğu dönemleri yaşıyoruz. Ama aldığımız kararlar sadece işletmemiz için değil yukarıda saydığımız sorumluluk alanında düşündüğümüzde omuzlarımızdaki yükün ağırlığını hissediyoruz. Bu hissiyatı özellikle sektör paydaşlarımızın her birinin hissetmesini istiyoruz.

Fikri KURT'a Ulaşmak

Yakın çevremizdeki arkadaşlarımız bilir. En tabandan başladık. 35 yıllık bir geçmişle Fikri Örne markasını oluşturduk. Bu süreçte kişilik ve karakterimiz değişmedi. Dolayısıyla işletmede olduğumuz zaman zarfında sektörümüzün paydaşla-

rı daima bizleri ziyaret edebilir. Bu kadar kolay.

Genç Yatırımcılara Tavsiyeleriniz

Ekstra bir tavsiyede bulunmak istemiyorum. Sadece kendi işletme geçmişimizden bahsedeyim. Birkaç makineyle başladığımız bu serüvende 35 yılın sonunda bir marka olduk. Bu süreçte oluşturduğumuz istihdam ve çalışanlarımıza verdiğimiz değer, vergi listelerinde ön sıralarda yer almak, sektöre kazandırdığımız insan kaynakları ve yapmış olduğumuz sosyal sorumluluk projeleri bizleri mutlu etmiştir. Bu mutluluğu her bir yatırımcımızın yaşamasını tavsiye edebilirim.

İHRACAT EKİM AYINDA 20,8 MİLYAR DOLAR İLE REKOR GÜNCELLEDİ

Ticaret Bakanlığı, ekim ayı dış ticaret rakamlarını duyurdu. Buna göre, ekim ayında ihracat, bir önceki yılın ayın ayına göre yüzde 20,2 artışla tüm zamanların en yüksek seviyesi olan 20,8 milyar dolara ulaştı. İthalat ise yüzde 13'lük artışla 20,3 milyar dolar olarak açıklandı. Bu rakamlara göre dış ticaret açığı ise 1,5 milyar dolar oldu.

Genel Ticaret Sistemine göre, ekim ayında dış ticaret dengesi 1,46 milyar dolar açık verdi. Ekim ayında ihracat bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 20,17 oranında, ithalat ise yüzde 12,97 oranında artış kaydetti.

İhracat, 20 milyar 807 milyon dolar, ithalat ise 22 milyar 270 milyon dolar oldu. Bu rakamlarla birlikte, dış ticaret hacmi, yüzde 16,33 artarak 43 milyar 77 milyon dolara, ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 93,4; altın hariç ihracatın ithalatı karşılama oranı ise yüzde 93,3 seviyesinde gerçekleşti. İhracat rakamı tüm zamanların en yüksek verisi olarak kayıtlara geçti.



Dış Ticaret Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, 2020 yılı ilk yarısında Covid-19 salgını nedeniyle küresel ekonomide yaygın bir biçimde tarihi bir daralma yaşandığı vurgulandı. Bakanlık açıklamasında, "2020 yılının ikinci yarısında başlayan toparlanma süreci 2021 yılında da devam etmekte olup, 2020 yılında yüzde 3,1 oranında daralan Dünya ekonomisinin 2021 yılında yüzde 5,9 oranında büyümesi öngörülmektedir" ifadelerine yer verildi.

Enerji hariç olarak bakıldığında, ekim ayında ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 118,8 seviyesine yükselirken bu oran 2021 Ocak-Ekim döneminde ise yüzde 98 seviyesinde gerçekleşti. Son bir yıllık ihracat bir önceki döneme göre yüzde 28,89 oranında artarak 215 milyar 684 milyon dolar, ithalat ise yüzde 20,92 oranında artarak 259 milyar 101 milyon dolar oldu.

En fazla ihracat "Ham madde (Ara mallar)" grubunda

2021 yılı Ekim ayında Geniş Ekonomik Grupların sınıflamasına göre ihracat incelendiğinde, en çok ihracat "Ham madde (Ara mallar)" (10 milyar 478 milyon dolar) grubunda yapılırken, bu grubu sırasıyla "Tüketim malları" (7 milyar 920 milyon dolar) ve "Yatırım (Sermaye) malları" (2 milyar 259 milyon dolar) grupları takip etti.

Ekim ayında geniş Ekonomik Grupların sınıflamasına göre ithalat ise en çok ithalat "Ham madde (Ara mallar)" (17 milyar 681 milyon dolar) grubunda yapılırken, bu grubu sırasıyla "Yatırım (Sermaye) malları" (2 milyar 671 milyon dolar) ve "Tüketim malları" (1 milyar 908 milyon dolar) grupları izledi.

Kaynak: dünya.com

LC WAIKIKİ'DEN AKSARAY'A YATIRIM

LC Waikiki'nin 3 milyar 650 milyon liralık yatırımıyla Aksaray'da kuracağı fabrikanın temeli atıldı. Fabrikada 5 bin kişinin istihdam edilmesi öngörülüyor.



LC Waikiki'nin Aksaray'da 5 bin kişiyi istihdam edeceği fabrikanın temeli düzenlenen törenle atıldı.

Törende konuşan Aksaray Valisi Hamza Aydoğdu, Aksaray'ın jeopolitik konumu, çalışan insan gücü ve gelecek vadeden yatırım potansiyeli bakımından İç Anadolu'nun parlayan yıldızı olduğunu söyledi.

Aksaray OSB'nin köklü bir kurum ve kimliğe sahip olduğunu belirten Aydoğdu, şöyle konuştu:

"OSB'mizin doluluk oranı yüzde 98. 12 bin vatandaşımızı buradaki fabrikalarda çalışarak evine ekmek götürüyor. Aksaray'a olan talep bellidir ve her geçen gün artmaktadır. Orta Anadolu'nun lojistik merkezi olma yolunda büyük bir adımla ilerliyoruz. Bütün bunları denize kıyımız, havalimanımız ve demir yolu olmadan yapıyoruz. İnşallah yakın bir

zamanda bunlardan bir kısmı da olacak o zaman işte Aksaray'ın önünde hiçbir engel kalmayacaktır."

Aydoğdu, Türkiye'nin önde gelen giyim markalarından LC Waikiki'nin en büyük yatırımlardan bir tanesinin temelini atacaklarını ifade etti. Fabrikanın 550 bin metrekarelik bir alana kurulacağını anla-

tan Aydoğdu, "28 ülkede 608 mağazası olan ve Türkiye'nin tekstil devlerinden olan LC Waikiki'ye teşekkür ediyorum. Fabrika, 3,65 milyar liraya mal olacak, tamamlandığında 5 bin kişiye istihdam sağlanacak." diye konuştu.

"Fabrikanın tüm dünya hinterlandına tedarik zinciri yapabilecek"

LC Waikiki Yönetim Kurulu Üyesi Necip Özçer ise fabrikanın tüm dünya hinterlandına tedarik zinciri yapabilecek ve temel bir üs haline gelecek şekilde planladıklarını ifade etti.

Fabrikanın Türkiye ekonomisine çok değerli katkılar sunacağını aktaran Özçer, "Bu projede emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Bizim için de çok onur verici bir gün. Büyümemize paralel olarak Aksaray'da büyük bir yatırımın temelini attık, ülkemize ve milletimize hayırlar getirsin." ifadelerini kullandı.

Kaynak: dünya.com





BAYKAL

PAZARLAMA KİMYA TEKSTİL GIDA
İNŞAAT OTO. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

22.
Yıl



Tekstil Örgü Yağları

“Beklentilerinizin Ötesinde Yenilikçi Ürünler”

- ✓ Groz-Beckert onaylı. Oil analysis 04912.
- ✓ Oeko-Tex , Eco Passport sertifikalı. Certificate no. 21.0.58890
- ✓ Inditex ve Organic Cotton yönetmeliğine uygun
- ✓ Kısa süreli emülsiyon özelliği sayesinde;
 - 1 yıla varan bakım aralığı¹,
 - %40'a varan tüketim tasarrufu²,
 - 210 °c'ye kadar ön fikse yanma ısı dayanımı³,
 - 1 gr/lit 'nin altında düşük sıcaklıkta işletme şartlarında yıkanabilir⁴.
- ✓ 6 – 40 fayn aralığında kullanım için tek ürün, tek seçenek.
- ✓ Boyahane şartlarında laboratuvar hizmeti;
 - 2 metreye kadar boyutta kumaş numunesine yıkama, kasar, boya sökümü ve boyama işlemleri yarı otomatik kazanlarda işletme ortamında çözüm ve reçetelendirme hizmeti sunulmaktadır.



¹İşletme ve makine şartları, çalışılan elyaf türü farklılık gösterebilir.

²Elyaf türü ve makine yağlama sistemleri arasında farklılıklar meydana gelebilir.

³210°C'ye kadar elyaf üzerinde karbonize olmadan, işletme şartlarında kolayca yıkanabilir.

⁴İşletme şartları, kumaş türü ve elyaf üzerindeki yağ miktarına göre farklılık gösterebilir.

Ayrıntılı Bilgi ve Destek:
info@baykalkimya.com.tr
+90 533 471 42 32

www.baykalkimya.com.tr



ORHANGAZİ MAHALLESİ İSİSO SANAYİ SİTESİ 3. YOL SOKAK G BLOK NO:9
ESEN YURT - İSTANBUL / TÜRKİYE

Tel: +90 212 428 66 22 Fax: +90 212 428 66 23





KORTEKS'TEN AVRUPA'DA VE TÜRKİYE'DE BİR İLK: PET ŞİŞEDEN POLYESTER İPLİK ÜRETECEK

Zorlu Tekstil Grubu şirketlerinden Korteks, döngüsel ekonomi tabanlı inovasyona dayalı yeni nesil tekstil yaklaşımıyla, 10 milyon dolar yatırımla devreye aldığı Polimer Geri Dönüşüm Tesisi ile Avrupa ve Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek %100 pet şişeden polyester iplik üretecek.

Avrupa'nın en büyük, entegre ve inovatif polyester iplik üretim merkezi Korteks, sürdürülebilirlik odaklı yatırımlarını büyütme devam ediyor.

Korteks, Zorlu Holding'in sürdürülebilirli-

ği bir iş yapış biçimi haline getiren Akıllı Hayat 2030 strateji doğrultusunda 10 milyon dolar yatırımla devreye aldığı Polimer Geri Dönüşüm Tesisi ile Avrupa ve Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek %100 pet şişeden polyester iplik üretecek. Te-

siste pet şişe ve diğer üretim fitesi ipliklerden polyester ipliğin hammaddesi olan "RPET Cips" üretimi yapılarak, bunlar filament polyester ipliğe dönüştürülecek.

Toplam 17000 m kapalı alanda aylık

600 ton üretim kapasitesine sahip olacak Polimer Geri Dönüşüm Tesisi ile Korteks artık virjin PES iplik tesisinde sıfır üretim firesiyle üretim yapabilecek. Yerli ve yabancı müşterilerine; giyimden ev tekstili ve otomotive kadar polyesterin kullanıldığı tüm alanlarda kullanılabilen, böylesine çevreci bir üretim tekniğiyle üretilmiş, geniş bir ürün yelpazesi sunabilecek.

Pandemi sürecinde böylesine önemli bir yatırımı tamamladıkları için büyük bir mutluluk duyduklarını dile getiren Korteks Genel Müdürü Barış Mert, "Dünyanın içinden geçtiği bu süreç sürdürülebilir bir yaşamı hep birlikte inşa etmemizin gerekliliğini bir kez daha ortaya koyuyor.

Biz Zorlu Grubu'nda Akıllı Hayat 2030 stratejisi doğrultusunda sürdürülebilirliği bir iş yapış biçimi haline getirerek bu konuda uzun bir süredir önemli adımlar atmaya devam ediyoruz. Korteks çatısı altında hammaddeden, iş süreçlerine su ve enerji yönetiminden nihai ürüne kadar tüm aşamalarda sürdürülebilirliği 360 de-

recelik bir yaklaşımla yönetiyoruz.

Döngüsel ekonomi tabanlı inovasyona dayalı yeni nesil bir tekstil anlayışını adım adım hayata geçiriyoruz. Pandemi sürecinde, daha sürdürülebilir bir yaşama olan inancımızla hayata geçirdiğimiz Polimer Geri Dönüşüm Tesisi bunun en güzel örneklerinden biri.

Bu yatırımla, bir yandan kaynaklarımızı verimli bir şekilde kullanırken bir yandan da her geçen gün daha da büyük bir küresel sorun haline gelen plastik atıkların yarattığı çevresel etkinin azaltılmasına katkı sağlayacağız.

1 Ton geri dönüştürülmüş iplik üretimi için doğada biyolojik olarak parçalanamayan, tüketici atığı olan yaklaşık 110.000 adet plastik şişenin azaltılmasına katkıda bulunacağız.

Plastik şişeler ve polyester bazlı iplik firesini geri dönüştürerek ekonomiye yeniden kazandıracak olan bu yatırım



sayesinde döngüsel ekonominin doğası gereği enerji tasarrufu sağlayarak, sera gazı emisyonumuzu da azaltmış olacağız" dedi.



İĞNEDEN İPLİĞE HER ŞEY, DENİZLİ PİKTECH 2021 FUARI'NDA SERGİLENDİ

Tekstil sektörünün merakla beklediği Ege Pamuk İplik Kumaş Tekstil Aksesuarları ve Tekstil Teknolojileri Fuarı (PİKTECH 2021) sektör temsilcilerini Denizli'de buluşturdu.



İstanbul başta olmak üzere Kahramanmaraş, Bursa, Gaziantep firmalarının yanı sıra yurt dışı mümessil firmaların; iplik, yuvarlak örgü makineleri, tekstil aksesuarları, tekstil teknolojileri, tekstil makineleri yan sanayi aksamaları alanında katılımcı olduğu fuarda Türkiye'nin dört bir yanından gelen ziyaretçiler ağırlandı.

Denizli Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Zolan başta olmak üzere birçok ilçe belediye başkanı, bürokrat ve sivil toplum kuruluşu başkan ve yöneticileri açılıшта yerini aldı.

SERHAT GENÇAY

Termin Fuarçılık Yönetim Kurulu Başkanı Serhat Gençay fuar sonrası yaptığı değerlendirmede; "Denizli'de ikinci fuarımızı tamamladık. 2019 yılında yaptığımız

fuarla kıyasladığımızda gerek katılımcı gerekse ziyaretçi noktasında verimli bir fuar geçirdiğimizi ifade etmek isterim. Bizler fuarın başarısını katılımcılardan aldığımız geri bildirimlere göre değerlendiririz. Henüz fuarın ilk gününde katılımcıların satış yapmış olması ve bunu bizlerle paylaşması, aynı ilden gelen katılımcıların bu fuar aracılığıyla ticari işbirlikleri yapması bizleri de mutlu etmiştir.

Bir fuar düzenlerken, bölge neyi talep ediyor, ne görmek istiyor bunları iyi analiz etmek gerekir. Biz özellikle Denizli ve Anadolu illerin talepleri doğrultusunda, Denizli'de daha önce yer almamış, makine yedek parça imalatı yapan Öz İstanbul Makine'yi getirdik.

Tüm bunların yanı sıra fuarlar düzenlendiği iller için bir katma değerdir. Bu fuar

sayesinde Denizli ekonomisine de katkı sağladığımızı belirtmek isterim.

Ayrıca bu fuarda çözüm ortağımız olan ve fuarımıza değer katan Örme Sanayicileri Derneği Başkanı Syn. Fikri KURT nezdinde tüm yönetim kuruluna, Ana sponsorumuz Erdem Tekstil'e, sponsorlarımız, Fujifilm'e, Fufank Makine'ye, Kenan Özsoy Tekstil'e, Özünler Tekstil'e, fuarımıza anlam katan tüm katılımcı ve ziyaretçilerimize teşekkür ederim.

Her daim bir öncekinden daha iyiye sloganıyla 3. Piktech Fuarı'nda görüşmek üzere kalın sağlıcakla" dedi.



HUIXING MAKİNE

Örme sektöründeki yılların birikim ve tecrübesini, Uzak Doğu'da tasarlayıp ülkemize getirmiş olan Huixing Makine Türkiye mümessili kurucularından Ferhat Altınpınar, fuarda kapitone jakar ve üç iplik makinelerini görücüye çıkardı.



FUFANK MAKİNE

Son yıllarda sektöre vermiş olduğu makinelerle kısa sürede rüştünü ispatlamış ve kendine yer edinmiş Fufank Makine Türkiye temsilcisi Cumhuriyet Arslan Havlu ve üç iplik makineleriyle ziyaretçilerini kabul etti.



ATLAS NEEDLE

1974 yılından bugüne %100 Türk sermayesiyle, tekstil örgü makineleri için yedek parçalar üreten ve Türkiye'deki tekstil sektörünün gelişmesine hizmet eden Tihi-Teks (Atlas Needle) üretmiş olduğu ürün gruplarını Pictech 2021 fuarında sergiledi.



ÖZÜNLER TEKSTİL

1984 yılında tekstil sektöründe faaliyete başlayan ve 2016 yılında yeniden yapılanmak suretiyle Spandex iplik, Polyes-

ter İplik, Gipeli İplik ve Pamuk İplik satışı yapan Özünler Tekstil Pictech 2021 fuarında ürün gamını sergiledi.



ÖZ İSTANBUL TEKSTİL MAKİNE

İstanbul'daki merkezinin yanında Kahramanmaraş'ta açmış olduğu şubesiyle; yuvarlak örme makinesi, yedek parça, sarf malzeme, aksesuarları satışı, teknik servis ve danışmanlık hizmetleri veren Öz İstanbul Tekstil Makine de Pictech 2021 fuarında ziyaretçilerini ağırladı.



NAR TEKSTİL

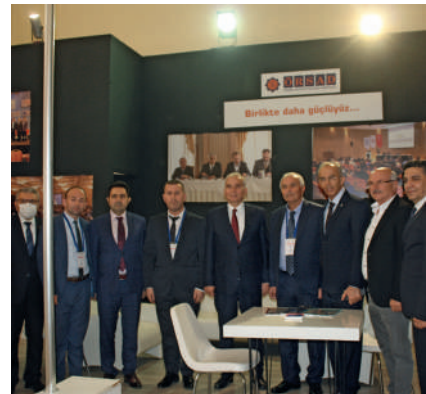
1950 yılında pamuk çiftçiliğiyle başlayan, devam eden yıllarda örme tesisi kuran ve pamuktan gelen tecrübesini pamuk işleme tesisi, Open End ve Ring/Ring Compact iplikçiliğine dönüştürerek, tekstil sektöründe köklü bir yer edinmiş piyasanın aranan iplikçilerinden olan Nar Tekstil, katılımlarıyla fuarda katma değer oluşturdu.



AHMET ÖZEL

“Kısaca Ahmet Özel Kimdir?”

Ahmet ÖZEL örme piyasasında yedek parça tedarikçisi olarak biliniyor. Ancak durum aslında böyle değil. uzun yıllar, örme makinesi yedek parça üretim ve satışı yapan 3ayrı firmanın farklı departmanlarında görev yaptı. Çeyrek asırlık bilgi birikimine sahip ÖZEL'e bir uzmanlık vasfı yüklemek hayli zor. Çünkü makine aksamıyla ilgili tüm donanıma sahip. Geleceğe yönelik planını sorduğumuzda ise kendi markasını oluşturmak cevabını alıyor. Öyle tahmin ediyoruz ki gerekli alt yapı çalışmalarını tamamladıktan sonra kısa bir zaman diliminde kendi markasıyla örme sektöründe olacaktır. Kendisine çıkmış olduğu bu yolda başarılar diliyoruz.



ÖRSAD

Fuarı destekleyen sivil toplum örgütlerimizden Örme Sanayicileri Derneği Başkan vekili Mahir Macit, YK üyesi Mustafa Baş ve genel sekreter Mustafa Vıcalı fuara katılım sağlayarak gelen misafirlerini ağırladılar. Fuar alanına gelen ziyaretçilere ÖRSAD'ın faaliyetleri hakkında bilgilendirme yapılırken sektör temsilcilerinin talep ve önerileri de rapor edildi.



MİGİBOY'DAN 200 MİLYON DOLARLIK LİKRA YATIRIMI

Türk tekstil sektörünün lider kuruluşlarından Migiboy, 200 milyon dolarlık yatırımla spandeks (likra) fabrikasını hayata geçirecek.

Çorlu, Kahramanmaraş ve Kırklareli'ndeki 5 fabrikasıyla iplik, örme kumaş ve boya-baskı alanlarında faaliyet gösteren Migiboy Tekstil, gerçekleştirdiği basın toplantısıyla yeni yatırımını duyurdu.

Niğde Organize Sanayi Bölgesi'nde (OSB) 400 bin metrekare alanda kurulacak fabrika ile yıllık 40 bin ton likra ithalatının önüne geçilmesi hedefleniyor. 14 ayda tamamlanması hedeflenen fabrika, 500 kişiye istihdam sağlayacak.

Migiboy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu

Başkanı Vehbi Canpolat, toplantıda yaptığı konuşmada, 'Türkiye'de gelecek dönemde sanayi ile ilgili çok ciddi yatırımların olacağını düşünüyorum.' ifadesini kullandı.

Canpolat, gerçekleştirdikleri yeni yatırım ile likra ithalatının önüne geçmeyi planladıklarına vurgu yaparak, 'Ülkemizin yıllık likra ihtiyacı yaklaşık 60 bin ton.

500 kişiye istihdam sağlayacağımız fabrikamızla Türk tekstil sektörünün ihtiyacı olan 40 bin tonunu karşılayarak ithalatı

ihracata dönüştürmek istiyoruz. Sektör ihracatımıza da ciddi anlamda katkı sağlayacak yatırımla günde 100 ton üretim yapmayı hedefliyoruz.' ifadesini kullandı.

Hedef ithalatın önüne geçmek

Bu yıl yüzde 50 büyüme hedeflediklerini belirten Canpolat, şunları kaydetti:

'Coğrafyamızdaki konfeksiyon üretimi gün geçtikçe artıyor. Kumaş ve ipliğe olan ihtiyaç arttı. Likra pazarı ise Çin

ve Kore'deki uluslararası büyük kapasitelerde fabrikaları olan firmaların elinde dönüyor. Batı'da üretim yok denecek kadar az. Bu nedenle bu yatırımımız Avrupa ülkelerini de yakından ilgilendiriyor. Likranın birim fiyatı şu an 15 dolar civarlarında. Özellikle ham maddede bu artış tüm ürünlerde geçerli. Likra fiyatları dünya pazarında da şu anda çok yüksek olsa da önümüzdeki dönemde fiyatların yarı yarıya düşeceğini öngörüyoruz.

Türkiye'nin likra ihtiyacı ise yıllık yaklaşık 60 bin ton. Bunun 20 bin tonunu Türkiye'de kurulu yabancı sermayeli bir firma üretirken geriye kalan 40 bin tonunu yurt dışından ithal ediyoruz. Dışa bağımlı olduğumuz bir pazar. Bu yatırımımızla, ithalatın önüne geçip Türk tekstil sektörünün eksik kalan ihtiyacını tamamlamak ve ülkemizi Avrupa'nın likra üretim üssü yapmak öncelikli hedefimiz.'

Günlük üretim kapasitesi 100 ton

Şirketin salgın döneminde birçok yatırım yaptığına dikkati çeken Canpolat, sözlerini şu şekilde sürdürdü:

'2020 küresel ticaretin durma noktasına geldiği bir yıl oldu. Biz buna rağmen hedef rakamlarımızı yakaladık ve aynı zamanda yatırımlarımıza devam ettik. Kahramanmaraş'taki fabrikamızı dünyada yeni çıkan Vorteks teknolojisiyle iplik üretmek üzere yaklaşık 7,5 milyon avro yatırım ile tamamen yenileyerek 500 tona çıkardık.

Çorlu'da ise tamamen yeni bir fabrika kuruyoruz. Niğde OSB'de kuracağımız yeni fabrika ise 400 bin metrekarelik alanda 100 bin metrekaresi kapalı olan ve yaklaşık 500 kişinin çalıştığı bu sayıdan yaklaşık 200'ünün beyaz yakalı olacağı bir fabrika.

Kurduğumuz tesiste her ne kadar çıkan son ürün iplik olsa da tesis iplik tesisinden çok bir kimya rafinerisi. Temelini yıl sonuna kadar atması olacağı.

Tamamlanma süresi anlaşmamız içeri-



sinde 18 ay ancak biz 14 ay içerisinde bitirmeyi hedefliyoruz. Günlük üretim hedefimiz ise 100 ton. Kurduğumuz fabrika tamamen yeşil ve sürdürülebilir bir fabrika. Az su kullanan sistemler, yağmur sularını toplama, kullanılan suları yeniden kullanma, güneş enerjisi gibi bütün teknolojileri içerecek bir fabrika hazırlıyoruz.

Tüm sektör bu doğrultuda çalışmalarını yapıyor ancak üretimlerini bu seviyede sürdürülebilir bir şekilde gerçekleştiren fabrikalara öncülük ediyoruz.'

Canpolat, küresel ticaretin iki önemli problemle uğraştığını vurgu yaparak, şunları kaydetti:

'Şu anda konteyner firmalarının ve ham madde üreticilerinin tek el oluşturması ile mücadele ediyoruz. 2 bin dolarlık konteyner ücretini 10-15 bin dolara yükseldi. Bu bizim için çok büyük bir problem çünkü ana ham maddeyi dışarıdan tedarik ediyoruz.

Dünya ana hammadde ürünlerinin tamamını Uzak Doğu'ya yapıyor. Bizim gibi ülkelerin hızlı şekilde sanayileşmesi ve her konuda üretime geçmesi gerekiyor. Şu anda Uzak Doğu bloğunun rakipsiz olması fiyatlarda ciddi haksızlıklara yol açıyor.

Sanayi kültürü olan, alt yapısı olan bizim gibi ülkelerin üretime geri dönmesi ile kıvrılabilir bir durum ancak karşımızda dev gibi fabrikalar oluştu. Günde 10 bin ton

üretim yapan fabrikalara rakip olmak zor. Ancak pes etmiyoruz. Sanayileşip dünyanın iyi bir tedarikçisi olmalıyız. Coğrafi konumumuz buna çok uygun.'

Likranın çevreci bir ürün olduğuna dikkati çeken Canpolat, 'Bu kumaş türünün bir atığı yok. Üretim süreçlerinde sadece elektrik ve doğalgaz kullanılıyor.

Kendi başına örgü ya da dokuması yapılan bir hammadde de değil. Bir örgü kumaş ya da dokuma yapılırken yüzde 3 ile 5 oranında kullanılıyor. Bu nedenle ürünlerin dönüşümü yapılırken Likra da dönüşüme dahil oluyor.' ifadesini kullandı.

Canpolat, Migiboy olarak sosyal sorumluluk çalışmaları kapsamında okul, cami yapımı gibi birçok proje gerçekleştirdiklerini ifade ederek, 'Sosyal sorumluluk çalışmaları kapsamında okul projelerinin çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Eyüp'te yaptırdığımız 'Oğuz Canpolat Anadolu Lisesi' devlete devrettiğimiz Türkiye'nin örnek okullarından biri.

Okulu yakından takip ederek bir ihtiyaçları olmaları durumunda ilgileniyoruz. Donanımlı ve başarılı öğrenciler yetiştiren okulları hayata geçirmek çok kıymetli.

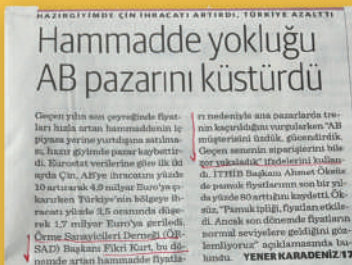
Aynı zamanda Elazığ'da ve Mersin'de yapmış olduğumuz camii ve çeşmeler gibi birçok projemiz var.' değerlendirmesinde bulundu.

Kaynak: aa.com.tr

BASINDA ÖRSAD



Dünya Gazetesi: Örme Sanayicilerine üretimde çifte kısaç



Dünya Gazetesi: Hammadde yokluğu AB pazarını küstürdü.

Dünya Gazetesi: Ülke, iplikten değil kumaş ihracatından kazanır.

"Ülke, iplikten değil kumaş ihracatından kazanır"
Örme Sanayicileri derneği Başkanı Fikri Kurt da son bir yılda pamuk ve polyesterde fiyatların yüzde 75, lükarda ise yüzde 300 arttığını belirterek, yine termin sürelerinin ise çok fazla uzadığını söyledi. Kurt, "Hammadde ihracatından kg bazında 40 cent veya 1 dolar kazanıyoruz. Bunun yerine, hammadde iç piyasada kalsa; örmeci, boyahaneçi, hazır giyim üreticileri, emprime, baskı, ilikçi, düğmeci, naylon, karton, etiket gibi ambalaj üretimi yapanlar da bu üretim bandında yer alacak ve ismi geçen sektörlerde, işsizlik rakamlarının üst seviyelerde olduğu bu dönemde binlerce kişi istihdam edilecek. Hazır giyim ihracatı ise kg bazında, iplik ihracatına göre daha yüksek oranda döviz girdisi sağla-

Runshan

ÖRGÜ MAKİNELERİ



Türkiye ve Avrupada
Tek yetkili

retaş®

**ELEKTRONİK ÇİFT PLAKA
JAKAR ÖRME MAKİNESİ**

ÖRME SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI İSTANBUL TİCARET ODASI MECLİSİ'NDE...



Meclis başkanı ve hazirunu selamlayan Bilgehan, konuşmasına şöyle devam etti. İstanbul Ticaret Odası büyük ve etkili bir kurum. Bu büyüklüğe yaraşır şekilde tek tek sektörleri, mikro ve makro ölçekte ekonominin tüm yönlerini elimizden geldiğince dile getiriyoruz.

Tabii burada... Sadece sektörel meseleleri konuşmuyor, çözümlere yönelik istişarelerde de bulunuyoruz. Dolayısıyla ekonomiyi doğrudan ya da dolaylı şekilde etkileyen her konu, her ayrıntı, her mesele bizleri -hepimizi- ilgilendirir ve bu çatı altında konuşmaya değerdir.

Öncelikle şunun altını çizmek isterim. Ülkemizin milli hasılasının istikrarlı bir şekilde büyümesi cari açık üzerinden operasyonlara maruz kalmaması için daha çok üretim, daha çok ihracat yapılmalı.

Üretimde, istihdamda, oluşturulan katma değerde ve ihracatta önemli bir yer tutan tekstil sektörüne özel bir önem verilmesi gerekir. Türkiye'nin bel kemiği sektörlerinden birinin talep ve beklentileri, aynı zamanda ekonominin bütünü için de anlamlı ve önemlidir. Odamızın Çok

10 Haziran 2021'de İstanbul Ticaret Odası Meclis Toplantısı'nda söz alan 36. grup komite ve meclis üyesi, örme sektör temsilcisi Rasim Bilgehan, sektörün sorunlarını gündeme getirdi.

Kıymetli Mensupları, Örme sektörünün temsilcileri ile birlikte sorunlarımız ve çözüm yolları konusunda ciddi bir çalışma gerçekleştiriyoruz. Bugün de sizlerle sektörümüze dair bazı tespit ve önerileri paylaşmak istiyorum. Aslında bunlar hepimizin meselesi.

KDV Oranları

İlk olarak ifade etmeliyim ki, sektörel bir taleple ilgili konuştuğumuzda KDV oranlarından bahsetmemek olmaz.

Birçok sektörde olduğu gibi, örme sektöründe de bakıyorsunuz... İplik, kumaş ve iç-diş giyimde KDV yüzde 8 olarak uygulanıyor. Tamam. Ama iş boyahane kumaşlara yapılan işlemlere ve üretimde kullanılan makine ekipmanlarına gelince bu oran yüzde 18'e çıkıyor. Uzun zamandır müteaddid defalar çeşitli platformlarda dile getirilmesine rağmen düzeltilmeyen bu haksız KDV yükü ortadan kaldırılsın, nihai ürün satışında uygulanan oran üretim aşamasında bütün işlemlere uygulansın.

Üretimde maliyetleri yukarı çeken ekstra finansal bir yük oluşturan bu unsurların bir an önce düzenlenmesi şarttır.

İstihdam Üzerindeki Vergi Yükü

Diğer husus... İstihdam üzerindeki vergi yükü. Bu yükler her sektörde olduğu gibi örme sektöründe de maliyetleri artırıyor. Küresel rekabette, katma değeri artırır-

ken maliyetlerin aşağı çekilmesi önemli bir avantajdır. İstihdamı ise bir vergi kaynağı olarak görmek ekonominin geneli için yanlıştır.

Değerli Dostlar, Şimdi biz iş dünyası olarak bu tür vergilerle ilgili önerileri dilelendirdiğimizde kamu bütçesinden bahsediliyor. Vergi elbette önemli. Kamu gelirlerinin önemli bir bölümü vergilerden karşılanıyor. Bunların top yekün ortadan kaldırılması yönünde bir talebimiz yok.

Ama şunun bilinmesi gerekir ki, vergi oranı yükseldikçe kayıt dışılık da artıyor. İki kere iki dört kadar basit. Hal böyle olunca hem devlet vergi gelirinden oluyor, hem de işini kayıtlı yapan, vergisini veren tüccar-sanayici açısından haksız bir rekabet oluşuyor.

İşçi - İşveren İlişkileri

Bir başka konu da işçi – işveren ilişkileri. Çalışma hayatında iş barışının sürdürülebilir olması hakikaten çok önemli. Özellikle kıdem tazminatı üzerinden, işveren aleyhine oluşan ciddi bir dengesizlik var. Kıdem tazminatı sürekli olarak işverenin sırtına yükleniyor. Bu olmaz.

Bunun yerine gelin bir fon tesis edelim. Kıdem Tazminatı Primi Fonu çatısı altında bu işi hal yoluna koyalım. Fonu yöneten ilgili kurum hangisiyse, bu ödemeler de o çatı altında yapılsın. Mahkeme kararlarında işçimizle karşı karşıya gelmeyelim.

İş güvenliği Sınıflandırması

Diğer taraftan iş sağlığı ve güvenliğine ilişkin işyeri tehlike sınıfları tebliği kapsamında yapılan sınıflandırmaların sektör açısından hakkaniyetli olmadığı, örme sektörünün tehlike sınıfı kapsamından çıkarılması gerektiğini düşünüyoruz.

Sektörün Kapasitesi Belirlenerek, Yatırımlar Kontrollü Olmalı

Değerli arkadaşlar, Ülke genelinde bütün sektörlerde mevcut kapasitelerin tespit edilmesi özelden de örme sektöründeki makine envanteri çıkarılmalı.

2020 yılında dünya genelinde yaşanan salgına rağmen TÜİK verilerine göre ülkemize 1779 adet örme makinası girişi olmuş ve bunun karşılığında milyonlarca dolar döviz çıktısı olmuş.

Diğer birçok sektörde olduğu gibi örme sektöründe de yaşanan dönemsel talep fazlalığına bağlı olarak kontrolsüz makine yatırımları yapıldığı görülmektedir. Yoğun siparişlerin bitmesi sonucunda arz fazlalığı sektörde yarı kapasiteyle çalışan işletmeler gibi birçok sorunu getirmektedir.

Sanayi ve Ticaret Odaları veya merkezi yönetimin ilgili kurumları bahse konu makine yatırımlarıyla ilgili, örgü cinslerine göre sınıflandırılmış toplam makine sayısı, iç piyasada tüketilen, ihraç edilen kumaş miktarı gibi parametreler göz önünde bulundurularak detaylı bir rapor hazırlanmalıdır.

Yatırımcılar bu bilgiler doğrultusunda yönlendirilmelidir. Sadece ihtiyaç olan makine gruplarına yönelik yatırım yapan firmalara teşvik verilmelidir.

İplik Satışlarında Belirli Standartlar Olmalı

İplik, ihraç edilirken net kg baz alınıyor. İç piyasadaki kumaş üreticilerimize satılırken naylon, karton, plastik gibi ağırlaştırılmış ambalajlar kullanılarak brüt fiyat

üzerinden satılıyor. İplik, yurt içi ve yurt dışı ayrımı yapılmadan belirli standartlarda piyasaya sunulmalıdır.

Ayrıca küresel krizlerin yaşandığı ve gelecekte de yaşanmasına muhtemel gözüyle baktığımızda hammadde kaynaklarımız ve bunların kullanımları son derece önem arz etmektedir.

Sektörümüzün en önemli hammaddesi şüphesiz pamuktur ve stratejik ürün olduğu kabul edilmektedir.

Dolayısıyla pamuk ekiminden başlamak suretiyle hazır giyime kadar uzanan süreçle ilgili detaylı çalışmalar yapılarak, üreticinin desteklenmesinden pamuğun kalitesinin artırılmasına kadar uzun vadeli çalışma programları oluşturulmalıdır.

Örme İhtisas Sanayi Bölgesi

Sektör olarak üzerinde durduğumuz bir başka konu da bir organize sanayi bölgesinin kurulması. Talebimiz şu... İstanbul'da 750 civarında örme kumaş imalatçısının büyük kısmını bir araya getirecek "Örme İhtisas Sanayi Bölgesi" kurulmasıdır.

Hakikaten bu iş çok çok önemli. Kümelene hem sektörlerin iletişimini ve dayanışmasını kuvvetlendiriyor hem de lojistik, üretim, dağıtım ve benzeri birçok konuda avantaj oluşturuyor.

Üstelik teorik ve uygulamalı eğitimler yoluyla nitelikli insan kaynağı açısından da ihtisas bölgeleri stratejik rol oynuyor.

Ezcümle bu iş... Hem sektöre fayda, hem İstanbul'un şehir planlamasına, trafiğe fayda hem de ekonomiye fayda demektir.

Odamızın öncülüğünde, kamu desteği ile bu kümelene kısa sürede gerçekleştirilebiliriz. Değerli Meclis Üyeleri, Sektörlerimizin sıkıntılarını aşmak imkânsız değil. Her şeyden evvel o sorunları geride bırakmak için çok güçlü dayanaklarımız var.

Başta ticaret bakanımız ve ilgililerin, iş dünyasıyla olan ilişkileri sıcak tutması, çok önemli. Bu ciddi bir avantaj. Bunu ileriye taşımak için de yapılması gerekenler var.

Örneğin... Bürokratik engellerin kalkması ile mevzuat kaynaklı sıkıntıların aşılması için daha fazla temas ve çözüm odaklı önerilerin sunulması gerekiyor.

Girişimciliğin özendirilmesi, nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesi ve işçi-işveren ilişkilerinin düzenlenmesiyle ilgili makro ölçekli başlıklarda daha sıkı güç birliklerine ihtiyacımız var.

Biz burada... İstanbul Ticaret Odası ailesi olarak hem kurumsal düzeyde hem de fert fert bu işi takip ediyoruz.

Yönetim Kurulumuzun, başta Sayın Başkan olmak üzere, bu konulardaki hassasiyetini biliyoruz. Pek çok sıkıntıya yönelik gereken adımların atılması için hakikaten gayret gösteriyor, çalışıyorlar.

Diğer yandan Sayın Meclis Başkanımızın da bütün odaların ve borsaların çatı kurumu olan TOBB yönetimindeki görevi, de bizim için diğer bir dayanak.

Örneğin... Biraz evvel ifade ettiğim birden çok sektörü ilgilendiren kronik bir hal alan KDV oranları ve bütün sektörleri ilgilendiren kıdem tazminatı gibi sorunların çözümünde, Sayın Meclis Başkanımızın da ufuk açıcı girişimlerini bekliyoruz.

Değerli Meclis Üyeleri, Artık son düzlükteyiz. İnşallah salgını geride bırakmaya başlıyoruz, artık elimizde aşı silahımız da var. Adım adım tünelin sonuna yaklaşıyoruz. Ben...

Önümüzdeki süreçte tekrar yüz yüze ve gönül gönüle toplantılarımıza devam edeceğimize yürekten inanıyorum. Sizleri bir kez daha selamlıyor, bir sonraki toplantımıza kadar sağlık ve esenlik diliyor, hepimize ayrı ayrı çok teşekkür ediyorum.

Hazır giyim ihracatı

2021 OCAK-EKİM DÖNEMİ İHRACATI



2021 yılı Ocak-Ekim dönemi ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre %19,8 arttı.



Ocak-Ekim döneminde AB'ye hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %22,7 arttı.

ÜLKE İHRACATINDAKİ PAYI



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Çekya
%144,4

Ocak-Ekim döneminde ilk 50 ülke içinde hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının en çok arttığı ülke %144,4 ile Çekya olurken, Tunus'a ihracat %139,1, Ürdün'e ise %91,9 arttı.

ÜLKELERE GÖRE 2021 OCAK-EKİM DÖNEMİ İHRACATI

Almanya
2,8 milyar \$

İspanya
2,2 milyar \$

İsrail
455 milyon \$

ABD
774,1 milyon \$

Fransa
819 milyon \$

İngiltere
1,7 milyar \$

Hollanda
1,2 milyar \$

Irak
454,5 milyon \$

İtalya
535,3 milyon \$

Danimarka
353,8 milyon \$

BAZI ALT ÜRÜN GRUPLARININ 2021 OCAK-EKİM DÖNEMİ İHRACATI

ÖRME GİYİM VE AKSESUARLARI

%28 8,5 milyar

DOKUMA GİYİM VE AKSESUARLARI

%10,4 5,7 milyar \$

DİĞER HAZIR EŞYALAR VE EV TEKSTİLİ

%16,9 2,2 milyar \$

Tekstil ve ham maddeleri ihracatı

2021 OCAK-EKİM DÖNEMİ İHRACATI

10,5
milyar
dolar



Sektörün Ocak-Ekim dönemi ihracatı, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %36,1 arttı.



Ocak-Ekim döneminde sektörün AB ülkelerine ihracatı, %35,6 arttı.

ÜLKE İHRACATINDAKİ PAYI

%5,8

İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Portekiz
%132

Ocak-Ekim döneminde ilk 50 ülke içinde tekstil ve ham maddeleri ihracatının en çok arttığı ülke %132 ile Portekiz olurken, Brezilya'ya ihracat %103, Kazakistan'a ise %95 arttı.

ÜLKELERE GÖRE 2021 OCAK-EKİM DÖNEMİ İHRACATI

Bulgaristan
388,1
milyon \$

İtalya
916,1
milyon \$

İngiltere
501
milyon \$

İspanya
392,8
milyon \$

ABD
689,8
milyon \$

Almanya
842,5
milyon \$

Hollanda
364,5
milyon \$

Mısır
330,6
milyon \$

Belarus
366,7
milyon \$

Fransa
277,6
milyon \$

BAZI ALT ÜRÜN GRUPLARININ 2021 OCAK-EKİM DÖNEMİ İHRACATI

İPLİK

%78 2,2 milyar \$

TEKNİK TEKSTİL

%-12,3 1,9 milyar \$

DOKUMA KUMAS

%24,1 1,9 milyar \$

EV TEKSTİLİ

%30 1,9 milyar \$



AB'YE KARBON VERGİSİNİ KENDİ ELİMİZLE UZATIP 'BUYURUN SİZ HARCAYIN' DEMEYELİM.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, "Sanayicimiz, yeşil dönüşüm için harcamaktan kaçındığı her Euro'yu AB'ye vergi olarak verip 'biz harcamıyoruz, buyurun siz harcayın' demiş olacak. Yeşil dönüşümü görmezden gelmenin bedeli ton başına 60 Euro'dan sadece bir yılda 2 milyar avroyu aşabilir" dedi.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, AB'nin ithal ettiği her ürün için bir karbon emisyon sınırı değeri koyacağını ve "çevre dostu" üretim yapılmaması halinde AB ülkelerine ihracatın yapılamayacağını ya da vergi ödeneceğini söyledi.

Türkiye'nin AB'ye yıllık ihracatının 70 milyar doları bulunduğunu ifade eden Avdagiç,

"karbon vergisi" adı verilen bu verginin ilk uygulamasının 1 Ocak 2023'te başlayacağını, 2026'dan itibaren ise tam olarak yürürlüğe gireceğini bildirdi.

Avdagiç, şunları kaydetti: "AB, belirlediği sınır değerlerini aşan ürünler için ton başına bugün 60 avro civarında olan ve sürekli güncellenen bir gümrük vergisi uygulayacak. Türkiye olarak tam zama-

nında bu yeni düzene uygun bir sanayi tesis etmezsek iş dünyası olarak ton başına 60 avrodan yıllık 2 milyar avroyu aşkın bir karbon vergisi yükü ile karşılaşacağız. Başka bir deyişle, sanayicimiz, yeşil dönüşüm için harcamaktan kaçındığı her avroyu AB'ye vergi olarak verip 'Biz harcamıyoruz, buyurun siz harcayın' demiş olacak. Yeşil dönüşümü görmezden gelmenin bedeli ton başına 60 av-

rodan sadece bir yılda 2 milyar avroyu aşabilir."

İş dünyasına "AB'ye karbon vergisi ödemek yerine yurt dışına gidecek bu finansmanı karbon salımını azaltacak yatırımlar için kullanma" çağrısında bulunan Avdagiç, "Bu para sadece ihracatçımızın değil, Türkiye'nin cebinden çıkan bir kayıp olacaktır." dedi.

Yeşil Dönüşüm Bedeli Ya Sipariş Kaybı Ya Da Karbon Vergisi Olarak Cebimizden Çıkacak

Şekib Avdagiç, firmaların Yeşil Mutabakatı ciddi şekilde gündemine alması gerektiğini belirterek, şu değerlendirmelerde bulundu: "İlk etapta ve mutlaka 90

bin ihracatçı firma başta olmak üzere ajandalarının ilk maddesine acilen Yeşil Mutabakatı eklemeli.

Hükümet de bunu harekete geçirecek önlemleri ivedi uygulamaya koymalı. Şurası bir gerçek ki, iş dünyamızın bugün kaçındığı yeşil dönüşüm bedeli yarın ya sipariş kaybı ya da karbon vergisi olarak yine bizim cebimizden çıkacak.

Sadece 90 bin ihracatçı firmamızın cebinden de değil, vergi ve istihdam kaybı olarak tüm ekonomimizin cebinden çıkacak bir kayıp... Biz istiyoruz ki bu tutarları AB'ye vergi olarak ödemek yerine yatırım yapalım, vergimizi, istihdamımızı, üretimimizi arttırıp bu fonu ülkemiz için kullanalım.

Böylece hem ödeyeceğimiz 'sınırdaki karbon vergisi' düşer hem de AB firmalarının Türkiye'yi daha çok tercih etmesini sağlayıp rekabet avantajı elde edebiliriz."

Sürecin köklü yatırımlar gerektirdiğini belirten Avdagiç, "Yeşil yaşama geçişi 'yeşil badana' olarak görme hatasına düşülmemesi son derece önemli. Küçük revizyonlarla geçiştirilecek bir süreç değil. Çünkü AB'nin yeşil dönüşümü, bir badanadan çok daha fazlasını, önemli bir tadilatı içeriyor." ifadelerini kullandı.

Yeşil Dönüşüm Uzmanları Yetiştirmeliyiz

İTO Başkanı Avdagiç, Yeşil Mutabakat taslağında bu verginin öncelikli olarak uygulanacağı ürünlerin çimento, demir-çelik, alüminyum, gübre ve elektrikle sınırlı olduğunu ancak zamanla bu ürün listesinin artırılmasının da mümkün gördüğünü kaydetti.

Avdagiç, "Bu ürün listesi ile bakıldığında yapılacak düzenlemeden dünyada en fazla etkilenecek 3 ülke Çin, Rusya ve Türkiye. İhracatın bir kısmının bile ciddi anlamda önemli olduğu bu süreçte ne gelir kaybına ne de pazar kaybına tahammülümüz yok. Uluslararası rekabet gücümüzü korumak için yeşil dönüşüm ve dijital dönüşümü tamamlamak zorundayız." diye konuştu.

Yeşil sanayinin sadece ticaretin sağlığı için değil, iklim değişikliği ile mücadele ve dünyanın sürdürülebilirliği açısından da olmazsa olmaz olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Ayrıca yeşil dönüşüm hakim nitelikli iş gücü yetiştirmek adına da hızla adımlar atılması son derece önemli. Kendi yeşil dönüşüm uzmanlarımızı yetiştirmeliyiz." dedi.



6 ÜLKEDEN KUMAŞ VE TEKSTİL İTHALATÇISI 350 FİRMA İSTANBUL'A GELDİ



İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO), Rusya, Belarus, Kazakistan, Kırgızistan, Çekya ve Almanya'da kumaş ve tekstil yan sanayisinde faaliyet gösteren 350 ithalatçı firma ile 77 Türk üretici firmasının katılımıyla düzenlediği "Gate of Business Textile B2B İstanbul" etkinliği başladı.

Ticaret Bakanlığı'nın koordinasyonuyla 3'üncü kez gerçekleştirilen organizasyon kapsamında, yabancı alım firmaları ile Türk üretici firmaları, 2 gün boyunca ikili görüşmeler yapacak.

Programın açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, 'Gate of Business Textile B2B İstanbul' etkinliğinin tüm sektöre ve Türkiye ihracatına hayırlar getirmesini dileyerek, söz konusu etkinliğin ilk defa 2019 yılında ve aynı yıl iki kez gerçekleştirildiğini söyledi.

Avdagiç, salgın dolayısıyla etkinliğin 2020 yılında ara verildiğini kaydederek, "Bu sene tekrar başlıyoruz. İnşallah hem Türkiye'den katılan firmalar hem de yurt dışından gelen katılımcılar ile bundan

sonra bu etkinliğimizi büyüterek daha etkin bir şekilde yapmaya devam edeceğiz." ifadesini kullandı.

'Gate of Business Textile B2B İstanbul' organizasyonunun kumaşta Türkiye'nin en büyük organizasyonu olduğunu kaydeden Avdagiç, tekstil yan sanayisinin de en iddialı etkinliği olduğunu belirtti.

Avdagiç, Doğu ile Batı'nın buluşma noktası İstanbul'un artık tekstil sektörünün küresel nabzının attığı merkeze dönüşmesi gerektiğini kaydederek, şu ifadeleri kullandı: "Türk tekstili sadece nitelikli üretimiyle değil, tasarımıyla da bunu hak ediyor. Biz bu yöndeki girişimlere her türlü desteği vermeye hazırız. Bunu yapmayı başararsak, İstanbul'un sokak

ve caddelerinde, hatta bu salonda esen Türk tekstil rüzgarı, tüm dünyayı kaplayacaktır."

"Tekstilde Mevcut Gücümüzü Kullanarak, Daha Büyük Sıçramalar Yapabiliriz"

İTO Başkanı Avdagiç, kumaş ve tekstil yan sanayisi sektörünün ürettiği katma değerle ticaret ve istihdamda önemli bir yere sahip olduğuna dikkati çekerek, 2021 yılının 8 ayında tekstil ve ham maddeleri ihracatının, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 41,3 artışla yaklaşık 8,16 milyar doları geçtiğini kaydetti.

Avdagiç, "Türkiye ve Türk firmalar, kumaş ve tekstilde küresel ligin en üstünde



yer almayı hak ediyor. Tekstilde mevcut gücümüzü kullanarak, daha büyük başarılar yapabiliriz." ifadesini kullandı.

İTO olarak sektörün önünü açacak faaliyetler yaptıklarını belirten Avdagiç, şunları kaydetti: "B2B etkinliği gibi toplantılar düzenleyip ürünlerimizin dış pazarla buluşmasını sağlıyoruz.

Bugün de Ticaret Bakanlığımızın des-

teği, paydaşlarımızın güçlü iş birliği ve nihayet katılımcılarımızın özverili yaklaşımlarıyla ciddi bir sinerji oluşturuyoruz. Oda olarak, oluşan bu sinerjiyle kumaş ve tekstil yan sanayi sektörünün daha da gelişip büyümesine katkı verecek güçlü iş birlikleri kurmayı hedefliyoruz."

Avdagiç, kumaş, tekstil ve bağlı sektörlerinin dünya çapında bir fuar yapması önerisinde bulunarak, sözlerini şu şe-

kilde sürdürdü: "Türk kumaş, tekstil ve bağlı sektörleri o kadar büyük ki artık bu büyüklüğe yakışır dünya çapında bir fuar yapabilir, bunun vakti geldi. Bizim de İTO olarak ortağı olduğumuz 100 bin metrekarelik kapalı alana sahip fuar salonlarımız bulunuyor. Sektörün yapacağı fuarın, bizim bütün salonlarımızı doldurması en büyük temennimiz. Biz şuna razıyız, B2B etkinliğimizi de büyük tekstil fuarımızın bir parçası olarak yapalım."



İHRACAT VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK...



Erdal BAHÇIVAN
İSO Başkanı

İki yıla yakın süredir yaşadığımız Covid-19 salgınının sonuçları ve son dönemlerde yaşadığımız doğal felaketler, insanlığın bilimin rehberliğine ne kadar çok ihtiyacı olduğunu bizlere acı bir şekilde gösteriyor. Örneğin şu Covid-19 ile mücadelemizi ele alalım. Salgının ilk günlerinde aşı insanlığın tek umuduydu. Nitekim bilim dünyası gecesini gündüzüne katarak insanlığa bir değil birkaç seçenek sunarak bu umudu boşa çıkarmadı. Bugün geldiğimiz noktada ise aşuya karşı adeta bir direnç oluşmuş durumda. Bilimi benzer sorunların çözümü noktasında en temel referans olarak alıyorsak; insanlığın canını, eğitimini, ekonomisini, sosyolojisini, psikolojisini böylesine olumsuz etkileyen bir konuda, aşuya karşı olan tutumu anlamak mümkün değil.

Sonuçta bugün ülke olarak toplum olarak yapmamız gereken şey, insanlığın bu süreçten en az hasarla ve hızlı şekilde çıkabilmesi için elimizdeki en koruyucu yöntem olan aşı gerçeğinde buluşmaktır. Biz İSO olarak bu konuda sorumluluğumuz gereği ciddi anlamda çalışmalar yapıyor ve sahip olduğumuz iletişim mecraları-

mızı en aktif şekilde kullanıyoruz. Dergimizde de geniş şekilde ele aldığımız gibi ülkemiz gündeminin bir başka üzüntü verici konularından birisi de son bir aydır yaşadığımız doğal felaketler. Ağustos ayının başından itibaren neredeyse güney sahillerimizi boydan boya saran orman yangınları yüzbinlerce hektar orman varlığımızı kül etti. Doğal hayatı yok etti. İnsanlarımızı evsiz bıraktı.

Yine ağustos ayının ortalarında büyük sel felaketlerine tanık olduk. Kastamonu'dan Sinop ve Rize'ye kadar yaşanan felaketlerin en büyüğü Kastamonu Bozkurt'taydı. Sel bu kentimizi adeta yok etti ve yüze yakın insanımız hayatını kaybetti.

İSO yönetimi olarak bir grup meclis üyemiz ile birlikte Kastamonu'ya giderek felaketi yerinde inceleme fırsatımız da oldu. Ayrıntılarını dergimizde de görebileceğiniz gibi bazı manzaralara gerçekten de yürek dayanır gibi değildi. Sel felaketinden etkilenen tüm yurttaşlarımıza geçmiş olsun diyor, hayatını kaybeden vatandaşlarımıza da Allah'tan rahmet diliyorum.

Çevre, iklim krizi ve sürdürülebilirlik işte bu nedenle artık üzerinde en hassasiyetle durmamız gereken konular. İSO olarak bu konuları geçen yıldan bu yana temel vizyonumuz yapmamızın nedeni de bu. "İSO Sürdürülebilirlik Vizyonu" başlığında bir yıldır önemli çalışmalar yapıyoruz. Bu çalışmalarla hayatın her alanında olduğu gibi sanayide de çevreye duyarlı, sürdürülebilir bir üretim anlayışını hakim kılmaya çalışıyoruz.

Bu bağlamda geçen ay İSO Yeşil Gündem Sohbetleri serisine de başladık.

Ayrıntılarını ilerleyen sayfalarımızda okuyabileceğiniz gibi ilk toplantımızda bilim insanları ile orman yangınlarını ve çevresel felaketleri konuştuk. Gelecek günlerde bu sohbet serimizin devam edeceğini söylemek istiyorum.

Ağustos ayında meclis toplantımızın çok önemli bir konuğu vardı. Türk Eximbank Genel Müdürü Sayın Ali Güney ile "Nitelik ve Katma Değer Odaklı İhracatın Geliştirilmesi ve Sürdürülebilirliği İçin Türk Eximbank'ın Vizyonu, Sunduğu Desteklerin Çeşitlendirilmesi" konusunu konuştuk. İhracatta katma değeri yüksek ve rekabet edebilir ve sürdürülebilir üretim için sanayicimizin en güçlü paydaşlarından biri olan Türk Eximbank'ın geleceğe ilişkin mesajlarını ilgiyle okuyacağımızı düşünüyorum. Bu topraklarda bağımsız olarak yaşamamız açısından ülke olarak her yıl büyük bir gururla anımsadığımız ve kutladığımız 30 Ağustos Zafer Bayramı'nın kıymetini çok iyi bilmeliyiz. Verdikleri büyük mücadelelerle bu toprakları bizlere vatan yapan Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşlarını, aziz şehitlerimizi bir kez daha saygı ve rahmetle, gazilerimizi minnetle anıyorum.

ZAM, PAMUK İPLİĞİ'NE BAĞLI



Ham madde kriziyle hazır giyimde fiyatlar yüzde 70 artacak. İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, şu anda eski fiyatlarla üretilen malların satıldığını, mayıs sonrası hazır giyim ürünlerine yüzde 70'e varan zamların geleceğini ifade ederken "Tedbir alınırsa bu artış yüzde 50'yle sınırlanabilir" dedi.

Pamuk fiyatlarında yaşanan artış, katma değerli ihracat ile iç piyasayı vurmaya başladı. Sektör temsilcileri pamuk ve pamuk ipliği ihracatına gözetim isterken, iplik ithalatındaki ek vergilerin bir süreliğine kaldırılmasını talep etti.

Pamuk ve pamuk ipliği başta olmak üzere hammadde fiyatlarında dünya genelinde yaşanan artış hazır giyim sektöründe hem üretimi hem de ihracatı tehdit etmeye başladı. Sorunun giderek bir krize dönüştüğünü ve maliyetlerin tüketiciye zam olarak yansıtacağını ifade eden hazır giyim ihracatçı birlikleri ile sektör derneklerinin başkanları çözüm tavsiyelerini ortak toplantıyla açıkladı. 20 milyar dolar ihracata imza atan 5 ihracatçı birliği ve 13 sektör derneği adına konuşan İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, emtia fiyatlarının uluslararası pazarlarda bir yılda yüzde 20 artarken, Türkiye'de yüzde 35-40 yükseldiğini, pamuğun fiyatının ise dünyada yüzde 57, Türkiye'de ise yüzde 86,6 artış gösterdiğini ifade etti. Tedarikte sıkıntı yaşadıkları

rını, pamuk ipliğinde yurt içi ile yurt dışı arasında 1,1 dolarlık fark oluştuğunu, bu durumun kumaş fiyatlarına katlanarak yansıdığını anlatan Gültepe, ham madde ithalatına uygulanan önlemlerin ana madde maliyetini yüzde 7-12 arasında, nihai ürün fiyatını ise en az yüzde 15 artırdığını kaydetti.

1 \$'lık artış 3 \$ yansıyor

Ham madde birim fiyatında 1 dolarlık artışın mağaza rafındaki ürüne 3 dolar olarak yansıdığını ifade eden Gültepe "Ne yazık ki bu maliyet artışlarının enflasyona olumsuz etkisini önümüzdeki aylarda da görmek durumunda kalacağız. 100 TL'ye aldığınız ürünü mayıstan sonra 170 TL'ye alacaksınız. Fiyatlar yüzde 60-70 oranında zamlanacak ve enflasyona negatif anlamda en büyük katkıyı sağlayacak sektör hazır giyim olacak.

Düzenlemeler yapılırsa yüzde 70'lik artış yüzde 50'lere çekilebilir. Bu yıl cari açığın kapatılmasına 18 milyar dolar katkı vereceğiz. Böylesine kritik öneme sa-

hip sektörün elini kolunu bağlamamak gerekiyor. Kamu otoritesinin atacağı bir adımla acil sorunumuzu hızla çözebiliriz. Biz pamuk ve pamuk ipliği ihracatına gözetim uygulanmasını, iplikte ek ithalat vergisinin sıfırlanmasını istiyoruz" değerlendirmesini yaptı. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün en çok ihtiyaç duyduğu dönemde ülkemizden pamuk ve pamuk ipliği ihracatında büyük artış olduğunu bildiren Gültepe, şöyle devam etti:

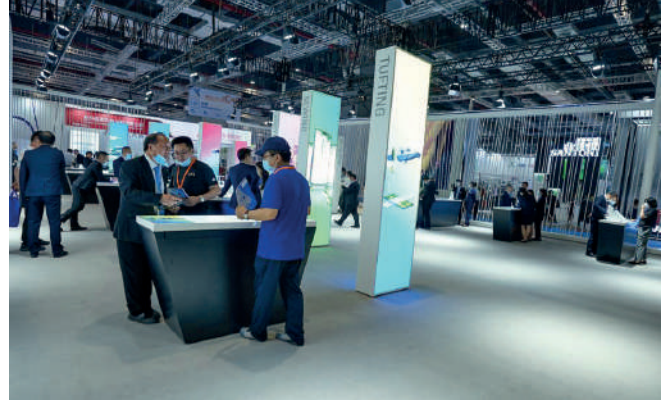
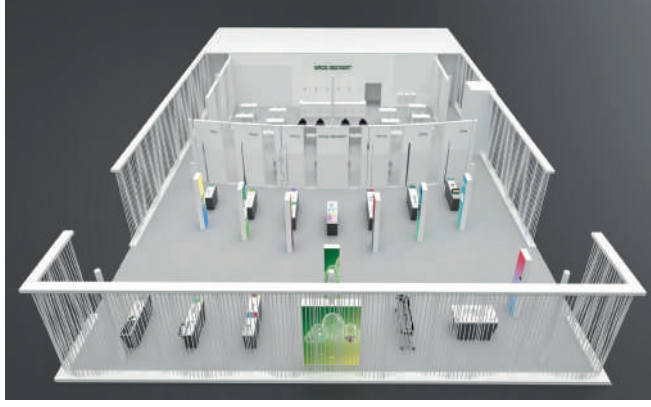
Ham maddeyi rakibe satıyoruz

Ocak-ekim döneminde pamuk ipliği ihracatında 2020'ye göre yüzde 68,4 artış var. İhracata elbette karşı değiliz ancak bizim hedefimiz katma değerli ihracat olmalı. 10 aylık ortalamalara baktığımızda elyafın 2, ipliğin 4, kumaşın 6-7 dolara ihraç edildiğini görüyoruz. Oysa biz o ürünleri işleyip, hazır giyim ve konfeksiyona dönüştürebilsek 16-17 dolara satabilir, katma değerli ihracatımızı arttırarak ülkemize çok daha fazla döviz kazandırabiliriz. Kısa vadeli hesaplar nedeniyle ne yazık ki küresel pazarlarda rekabet gücümüzü de azaltıyoruz. Çünkü elyaf ve ipliğin önemli bölümünü rakibimiz olan Portekiz, İtalya, Bangladeş, Pakistan ve Mısır gibi ülkelere ihraç ediyoruz. Ocak-ekim döneminde toplam pamuk ipliği ihracatımızın yüzde 56,6'sının bu 5 ülkeye yapıldığının altını çizmek istiyorum.

"Beklenti enflasyonu" oluştu

Birleşmiş Markalar Derneği Başkanı Sinan Öncel, Türkiye'de maliyet artışlarının yanı sıra bir de 'beklenti enflasyonu' oluştuğunu belirterek "Üretici peşin ödeme yapmadığınızda sipariş almak istemiyor.

Ödeme dolar veya avro ile olsa bile fiyatlarda döviz bazında da artış olduğu için hammaddenin bedelini üretim öncesinde peşin vermek durumunda kalıyoruz. Piyasa kredisini ortadan kaldıran bu tablo sürdürülebilir bir tablo değil" dedi.



GROZ-BECKERT ITMA ASİA'DA: YERİNDE VE SANALDA BAŞARI

Albstadt, Almanya / Şanghay, Çin: Çin'in Şanghay kentinde düzenlenen ITMA Asia + CITME 2021, Groz-Beckert için tam bir başarıydı. Yüz yüze etkinliğin yanı sıra şirket, ziyaretçilerini sanal bir standda davet etti. Groz-Beckert, ticaret fuarı boyunca, 2.300'ü şahsen ve 1.300'ü sanal olmak üzere toplam yaklaşık 3.600 ziyaretçiyi ağırladı.

Bu yıl sanal stant, koronavirüs pandemisi ve dünya çapındaki kısıtlamalara rağmen mümkün olduğunca çok müşteriye ulaşmamızı sağlamak için fuar alanındaki geleneksel standı tamamladı. Her iki stantta da 3D modeller kullanılarak öne çıkan ürünler keşfedildi ve tartışmalar yapıldı. Sanal standda, her ziyaretçinin sanal dünyada hareket etmek için kulla-

nabilecekleri kendi avatarları vardı.

Bu yıl, müşteriler ve Groz-Beckert arasında ticaret fuarının bir parçası olarak ya şahsen ya da - aynı zamanda gerçek zamanlı olarak - sohbet ya da görüntülü arama yoluyla bir fikir alışverişini gerçekleştirdi.

Model başarılı oldu: Geleneksel standı yaklaşık 2.300 ziyaretçi ziyaret ederken, yaklaşık 1.300 uluslararası müşteri ise sanal standda erişti.

Şanghay'da ziyaretçilerin çoğu pandemi nedeniyle Çin'den geldi. Sanal ortamdaki sıralamada ziyaretçi sayısı açısından Hindistan ilk sırada yer alırken, onu Bangladeş, Almanya ve Türkiye takip etti.

Groz-Beckert hakkında

Groz-Beckert, tekstil yüzeyleri üretiminde ve birleştirilmesinde kullanılan endüstriyel makine iğneleri, hassas parçaları, sistem ve servislerinin dünyadaki lider üreticisi ve tedarikçisidir.

Groz-Beckert ürün ve servisleri örme, dokuma, keçe, tafting, tarak ve dikiş alanlarını kapsamaktadır. 1852 yılında kurulan ve 2020 yılında yaklaşık 9.000 den fazla çalışanı ile 618 milyon Euro ciroya ulaşan Groz-Beckert, kurulduğu günden beri aile şirketi olarak devam etmektedir. Şirket, dünyanın 150'den fazla ülkesinde temsilcilikleri, üretim ve satış şirketleri ile müşterilerinin hizmetindedir.

halit örme



Örme Kumuşta 40 Yıllık Tecrübe



Makina Parkuru

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

KALİTE VE KARARLILIK



Firmaların da sürekli olarak gelişen ve değişen bu yenedünyada daha güçlü ayakta kalabilmeleri için ar-ge ve inovasyon birimine her yıl belirli bir bütçe ayırmaları gerekir.

Kısaca Arteks İplikçilik'i tanıyabilir miyiz?

Arteks iplikçilik tekstil sektöründe uzun yılların tecrübesiyle 2018 yılının mart ayın da kurulmuş bir ithalat ihracat firmasıdır. Yaklaşık 15 yıldır orta asya ülkelerine ihracat yapan firmamız gelişen yıllar içerisinde pamuk ve pamuk ipliği ithalatına başlamış Gaziantep Kahramanmaraş illerinde bulunan kumaş ve dokuma üreticilerinin vazgeçilmez güvenilir bir tedarikçi firması haline gelmiştir.

Bu güvenden aldığımız güç ile kendimizi sürekli geliştirip tedarikini sağladığımız emtiaların üreticileri olan çözüm ortaklarımız ile nasıl daha kaliteli hizmet verebiliriz çabası içerisindeyiz.

Tekstil sektörünün Türkiye ekonomisindeki yeri ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Tekstil sektörü ülkemiz ekonomisinde gerek, üretim gerek istihdam gerekse ihracatta geniş bir bölümü kapsamaktadır. Ülkemiz ekonomisini bilindiği üzere % 4 civarı tarım % 32 civarı sanayi % 64 civa-

rı hizmet sektörü oluşturmaktadır. Bu % 32 sanayi kısmının büyük bir bölümünü tekstil sektöründen oluşturmaktadır.

2021 yılının ilk günleriyle birlikte başlayan iplik/hammadde kriziyle ilgili neler söylemek istersiniz?

Salgın ile beraber dünya'da yaşanan kriz özellikle sektörümüzün ana hammadde-sini oluşturan pamuk, polyester, viskon gibi hammadde ve ertelenen taleplerin siparişe dönüşmesiyle harekete geçti.

Bu hammaddelerin %50-55'lik kısmını yurtdışından sağladığımız için kur ve navlunda ki artışlarda emtia fiyatlarını çok dengesiz bir hale getirdi.

Dolayısıyla ülkemizdeki iplik üreticileri de artan kur ile ihracata yönelince iç pazar fiyatlarını çok artırdı. Bunlara yönelik ticaret bakanlığı tarafından bir planlama yapılması ve üreticilere kapasitelerine göre ihracat sınırlaması yapılmalıdır. Nihayetinde iplik ara bir üründür.

Bitmiş ürün ile iplik veya hammadde ihracatı arasında %500-600 lük farklar

oluşturmaktadır. Bunu göz ardı etmemiz gerekir.

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

Uzakdoğu'da yaşanan olumsuzluklar neticesinde küresel tedarik zincirinde ülkemize güvenin arttığı görüşümdedir. Her ne kadar Avrupa ile siyasi krizler yaşan-sa da ekonomide bu krizlerin olmayacağı kanaatindeyim. Açıklanan rakamlarda bunu göstermektedir.

Sektör adına yürütmekte olduğunuz herhangi bir sosyal sorumluluk projesi var mıdır?

Şuan için yok. Lakin önceki yıllarda Gaziantep, Kilis, Urfa, Hatay illerimizdeki kamplarda United Nations tarafından konfeksiyon atölyesi ve kursları kurulmuştu. Orada beraber çalışma fırsatı bulmuştuk. Bu projeleri geliştirerek hem sektörümüzün eleman ihtiyacını karşılayabilir hem de bu mülteci halkların dev-

letimiz üzerindeki yüklerini hafifletebiliriz.

Ar-ge ve inovasyonla ilgili görüşleriniz nelerdir?

Yeni dünya düzeninde ar-ge ve inovasyon bütün firmaların olmazsa olmazı haline geldi. Firmalarında sürekli olarak gelişen ve değişen bu yeni dünyada daha güçlü ayakta kalabilmeleri için ar-ge ve inovasyon birimine her yıl belirli bir bütçe ayırmaları gerektiğine inanıyorum.

Türkiye'de pamuk üretimiyle ilgili görüşleriniz nelerdir? Üretimin artırılması ve geliştirilmesine yönelik önerileriniz nelerdir?

Verilere göre ülkemizde yıllık ortalama 900 bin ton pamuk üretilmektedir. Ve yaklaşık 1.600 bin ton da tüketilmektedir. Üretimin artmasını sağlamak adına yapılması gereken ilk önce tarım sektörünü geliştirerek insan gücüyle yapılacak tarım yerine teknolojik tarımı desteklemek maliyetler açısından çok önemlidir.

Yukarıda belirttiğimiz gibi ar-ge ve inovasyon burada da önemini göstermektedir. Daha az insan gücü, daha az bir alan ve daha kaliteli pamuk lifi nasıl üretebiliriz? Hedeflerimiz bunlar olmalı bence.

Türkiye'de iplik üretimiyle ilgili görüş ve önerileriniz nelerdir?

Ülkemizde yaklaşık 1 milyon 500 bin ton pamuk ipliği üretilmektedir. Bunun yaklaşık 1/3 ü ihraç edilip 1 milyar doların üzerinde gelir elde edilmektedir. Lakin bunun pamuk, polyester, viskon gibi hammadde eksikliğinden kaynaklı olarak yaptığımız ihracatın çok daha fazlasını ithalata harcamaktayız.

İplik üretimi ve pazarında (iç ve dış piyasa) karşılaşılmış olduğunuz sorunlar nelerdir?

Dünya'yı çok büyük bir pastaya benzetirsek herkes gibi bizlerde bu pastadan pay almak istiyoruz. Fakat ithalatta ve ihracatta en büyük sorunumuz kalıplarımızı



kiralamamak, yeni pazarların ve alışılmamış dışına çıkmak yerine, kim ne yapıyorsa onu taklit ederek hiç araştırma yapmadan aynı pazarda yer almak istiyoruz. Bu da emtianın alımında talep satışında ise arz oluşturuyor. En büyük sıkıntı da bu bence.

İthal ipliklere uygulanan anti dumping vergisiyle ilgili görüşleriniz nelerdir?

Antidumping, ülkedeki üreticileri korumak amaçlı bir tedbirdir. Lakin verileri iyi analiz etmek lazımdır. İhtiyaç dâhilinde ki emtiaya antidumping çok da verimli olmaz.

İhtiyaç fazlasına kaymak lazımdır. Gelecek 1 \$ ürün işlenip 5 \$ ihraç edilme şansı varsa istihdamı artırmak adına antidumping ilave gümrük vergisi uygulanmamalıdır.

Ülkemizde üretim sektörlerinin neredeyse tamamında yaşanan yetersizlik ve kalifiye eleman eksikliğini sizler de yaşıyor musunuz? Bu konuyla ilgili görüş ve önerileriniz nelerdir?

Kesinlikle yaşıyoruz. Yaklaşık %10 ile %12 arasında işsizlik yaşanan bir ülkede kalifiye eleman bulamamızı yetersiz eğitimden kaynaklı olduğuna inanıyorum.

Bu konuda devletimiz elinden geleni yapıyor, bizlerde ülke halkı olarak sanayi ve ticaret odalarımızla, üniversitelerimizin meslek yüksekokulları olarak il ve ilçelerimizin yönetimleri birlik ve beraberlik içerisinde illerin sektör bazında meslek

liselerini oda kurslarını artırmalarını ve ihtiyaca yönelik insan gücünü yetiştirmemiz gerektiğini düşünüyorum.

Örme kumaş üreticileri, ipliğin brüt ağırlık üzerinden satılmasından duydukları rahatsızlığı sürekli dile getiriyorlar. Bu konuyla ilgili neler söylemek istersiniz?

Evet, bu büyük bir sorun. Yurt dışında hiç bir firma brüt kg satış yapmıyor. İşin ilginç tarafı da hiç bir firmanın net ile brüt kg arasındaki fark da tutmuyor. Bazısında fark %3 iken bazısında %5-6 ya kadar çıkıyor. Bu da ortalama 40 TL/kg lık bir iplikte ciddi rakamların oluşmasına sebep oluyor.

Sizin ilave etmek istedikleriniz.

Yukarıda da belirttiğim gibi ülkemize güvenin arttığı kanaatindeyim. Ve bunu iyi değerlendirmemiz gerektiğini düşünüyorum.

Sektörün neresinde olursak olalım ister pamuğun ekimi (tarım) kısmında ister üretimi ister kumaş ister konfeksiyon hiç farkı yok önemli olan kalite ve karlılığın artırılmasıdır. Ülkemiz ekonomisine nasıl katkıda bulunabiliriz buna bakmamız lazım.

Sektöre mesajınız nelerdir?

Kısa ve öz, üç kelime... Ar-ge, inovasyon ve planlama.



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
2	Orizio	34" 18 F		72 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
1	Orizio	36" 16 F		72 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
1	Orizio	36" 17 F		72 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
2	Orizio	34" 16 F		68 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
1	Orizio	30" 18 F		64 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
4	Orizio	36" 18 F		72 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
1	Orizio	38" 18 F	17 F	76 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
2	Terrot	36" 18 F		64 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
5	Pai Lung	32" 20 F	13 F	96 Sistem	Vanize 3 iplik + Diagonal
2	Pai Lung	32" 20 F	13 F	96 Sistem	Elastan tertibatlı vanize 3 iplik + Diagonal (yeni)
2	UNITEX	32" 20 F		96 Sistem	Vanize 3 iplik + Diagonal

Makinalarımız 4 çelikli ve elastan tertibatlıdır.

Tüm makinalarımızın her türlü yedek kovana mevcuttur.

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

2 adet açık en, 1 adet tüp dönüşümlü 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

ERBAA TSO BAŞKANI GÖKALP ÇOŞKUN'DAN MEMLEKETE GERİ DÖN ÇAĞRISI

Erbaa çok zengin topraklara ve girişimci insanlara sahiptir. Girişimci ve iş adamlarımızı motive etmek ilk başarımız oldu. Toprak Sanayimiz için çalıştaylar düzenleyerek ihtiyaç analizleri yaptırarak URGE Projesi hazırladık. Tüm Sektörleri içine alan bir Erbaa Projeksiyonu oluşturmak için Erbaa Belediyesi ile G.Z.F.T. (Güçlü – Zayıf -Fırsat – Tehdit) çalıştayı yaparak şehrin dinamiklerini ortaya koyduk.



Gökalp COŞKUN

1971 Erbaa Doğumluyum. 1993 Ege Üniversitesi Dış Hekimliği fakültesinden mezun oldum. 1994 ten bugüne kadar serbest dış hekimliği olarak çalıştım. Esnaf kökenli bir aileden geliyorum Rahmetli babam Ahmet Coşkun 1974 yılında Erbaa Ticaret ve Sanayi Odasının kurucu başkanı idi. Beyaz Eşya, Mobilya ve Gıda toptancılığı yapardı. 27 yıllık iş yaşamımda hali hazırda Dış hekimliği, Erbaa' nın ilk koleji olan Açı kolejinin kurucu ortağı ve Akcanlar Güvenlik ve sürücü kursunun kurucu ortağıyım. Geçmişte Özel Erbaapark Hastanesini kurarak 5 yıl boyunca faaliyet gösterdikten sonra devrettim. Devamında da farklı iş kollarında faaliyetlerimiz oldu. Erbaa güreş ihtisas kulübü, Erbaa eğitimi destekleme derneği kuruculuğu ve yönetiminde yer aldım. 2005 yılında Ak parti yönetim kurulunda yer alarak 1 yıl yöneticilik yaptım. Ak Par-

ti Tokat Milletvekili Aday Adayı oldum. Şu an Aktif bir siyaset içerisinde değilim.

2013 yılı Mayıs ayında bir grup işadami arkadaşım ile beraber Erbaa Ticaret ve Sanayi Odası yönetimine talip olduk. Erbaa Ticaret ve Sanayi Odası biz talip olana dek Yıllarca ihmal edilmiş, günün ihtiyaçlarına cevap veremeyen bir yapı haine gelmişti. O dönem genç ve dinamik bir ekiple 12 meclis üyeliğinin tamamını alarak yönetime geldik. Göreve geldiğimizde ilk olarak Hadis-i şerifte: "Toplulukta rahmet, ayrılıkta azap vardır." Sözü nü düstur edinerek birliki ve beraberliğı sağlayarak Kaymakamlığımız, Belediyemiz ve tüm Sivil Toplum Örgütlerimizle birlikte Erbaa olarak tek vücut olduk. Siyasi parti ayırt etmeksizin Erbaa' da ki tüm partilerimizi çalışmalarımıza dahil ettik. Odamızın Erbaa da Temsili noktasında fiziki olarak oda binamızı yenileyerek işe başladık ve aynı zamanda kıymetli Erbaa Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine hizmetlerimizi anlayabilmeleri noktasında aktif bir iletişim politikası izledik. 2014 yılına kadar yaşanan 1 yıllık bu değişim sürecinde hem üyelerimizin hem de halen Türkiye ve Odalar Birliğı Başkanlığı görevini yürüten Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu beyin takdiri ile TOBB Yüksek Disiplin Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini üstlendim. 2015 yılında TOBB

ETÜ Hastanesin de Yönetim Kurulu üyesi oldum ve halen Danışma Kurulu Üyesi olarak devam etmekteyim. 2018 Yılında değerli üyelerimizin teveccühleri ile tek liste olarak 2. Kez seçime girerek tekrar seçilerek yönetim olarak aktif görevimize devam ediyoruz. 2018 yılı içerisinde TOBB Tahkim Kurulu üyeliğı görevine başladım. Hali hazırda üstlenmiş olduğum görevlerim için Erbaa – Ankara arasında sürekli gidiş geliş yapıyoruz.

Erbaa çok zengin topraklara ve girişimci insanlara sahiptir. Girişimci ve iş adamlarımızı motive etmek ilk başarımız oldu. Toprak Sanayimiz için çalıştaylar düzenleyerek ihtiyaç analizleri yaptırarak URGE Projesi hazırladık. Tüm Sektörleri içine alan bir Erbaa Projeksiyonu oluşturmak için Erbaa Belediyesi ile G.Z.F.T. (Güçlü – Zayıf -Fırsat – Tehdit) çalıştayı yaparak şehrin dinamiklerini ortaya koyduk.

2016 yılından bu tarafa YÖK Başkanlığıyla olan diyalogumuzu hiç kesmedik. Tabiri caizse Ankara' yı su yolu yaparak Erbaa da üniversitemizi büyütmek için çaba sarf ettik ve etmeye de devam ediyoruz. Tabi ki bunları yaparken tek değildik. Erbaa da ki tüm kurumlar ve STK larla beraber yaptık. Buradan da Tüm Kurum Yöneticileri ve STK temsilcilerine

Teşekkür ediyorum.

Tokat' a gelen tüm valiler maalesef Tokat' ı merkez ilçeden ibaret bir yerleşim yeri zannediyorlar. Tokat' ın ilçelerini neredeyse görmemezlikten geliyorlardı. Buradan Tokat' ın ilçelerini tekrar hatırlatmak istiyorum; Erbaa, Turhal, Zile, Niksar, Almus, Reşadiye, Pazar, Sulusaray, Artova ve Başçıftlık, Yeşilyurt olmadan TOKAT olamaz. Her ilçenin farklı özellikleri ve zenginliği var. Bunu her Kurum Yöneticilerinin görmesi gerekiyor. Tokat ilerlemek istiyorsa ilçeleriyle yek vücut olmadan ilerleyemez. Tekrar söylüyorum Tokat Merkez ilçeden ibaret değildir.

23.06.2016 tarihinde Erbaa Narince Bağ Yaprağının Coğrafi İşaretini almak için Türk Patent ve Marka Kurumuna Müracaatımızı yaptık. 2017 nin ilk çeyreğinde Büyük Mücadelelerle Erbaa Narince Bağ Yaprağının Coğrafi İşaretimizi tescillettik. Erbaa mızın yaprağı tescille beraber bağ alanlarımız ve yaprak üretimimiz hızla büyüdü ve büyümeye devam ediyor. Beraberinde paketleme tesislerimiz çoğaldı. Bağcılıkta yıllık 200 Milyon TL ciroya ulaştık. Erbaa da Ticari tüm sektörlerle sürekli ilişare halindeyiz. Tüm Kamu Kurumlarıyla dirsek temasını hiç bırakmadık. KOSGEB desteklerinden en fazla faydalanan ilçe ERBAA dır.

1997 yılında 4 dönem Belediye Başkanlığı yapan Ahmet YENİHAN öncülüğünde kurulan Erbaa Organize Sanayi Bölgesinde 2013 yılında 9 fabrika ve 1000 kişi civarında bir istihdam vardı. Bugün ise 28 fabrika 5.120 kişi çalışıyor hali hazırda en son temeli atılan OMAFİL İplik fabrikamızla beraber 15 tane daha fabrika yatırımı başladı ve devam ediyor. Bu fabrikaların en geç 1.5 yıl içerisinde birbirlerini takip ederek üretime geçmesini öngörüyoruz. Yani 2023 yılına kadar Erbaa OSB nin en az 9000 kişiden fazla insanın ekmek kapısı olmasını hedefliyoruz.

Erbaa OSB de üretim yapan Türkiye' nin en büyük kontrplak ve orman ürünleri üreticisi ve Erbaa lı bir firma 300 kişiye istihdam sağlıyor. Bu firma aynı büyük-



lükte yeni bir tesisin temelinde inşallah mayıs ayı içerisinde atacak. Şu an proje aşamasında ve ruhsatını aldı. Yıllık 5 Milyon Dolar ihracat gerçekleştiriyor. Hazır giyim sektöründe Türkiye' nin sayılı Marka firmaları da yer almaktadır. Erbaa OSB ye gelen pamuk sırasıyla iplik üretimi, dokuma, kumaş, kumaş boyama, baskı, nakış ve son mamul olarak satışa hazır hale gelmektedir. Erbaa OSB Türkiye de ilk 3 e girmek için çaba sarf ediyor. Firmalarımızın Erbaa ekonomisine (Maaş, Servis, Yemek vs.) aylık katkısı 50 Milyon TL düzeyindedir. Erbaa da ki Üretim toplamda yüzlerce milyon olarak ifade edilmektedir.

Erbaa Organize Sanayi Bölgesi Ticaret Odası, Belediye ve Kaymakamlığın oluşturduğu bir sinerji ile yürütülmektedir. 1. Etapı biten Erbaa Osb mizde 2. Etapta 240 bin Metrekare arsamız mevcuttur. 2. Etap içinde ciddi bir talep almaktayız. Erbaa da ki misafir ağırlama kültürünü ve sahiplenmeyi gören sanayiciler ilk olarak Erbaa da yatırım yapmayı tercih ediyorlar. Gayret Bizden, Takdir Allah' tan diyerek çalışıyoruz.

Erbaa OSB mizin büyümesi, Üniversitemizin gelişmesi, Toprak ve Orman Sanayimizin Güçlenmesi, Tarım Ürünlerimizin doğallığı şehrimizin en büyük artlarıdır.

4 yıl önce odamız önderliğinde hazırlanan 1.000 dönüm Sera Tarıma Dayalı İhtisas OSB projemiz Tokat Valimizin müdahalesi ile maalesef sona ermiştir. Cevdet CAN döneminde Tokat Borsası, Erbaa TSO, Erbaa Ziraat Odası, Erbaa Belediyesi ve Erbaa Kaymakamlığı ortaklığında oluşturduğumuz yapı geçen 4

yıllık sürede 650 dönümlük araziye 1000 dönüme çıkarmıştır. Atanmış Yöneticilerin keyfi, vizyonsuzluğu ve bencil tutumunun sonucunda mevcut arazi Tokat İl Özel idareye kiralanmıştır. Geceden sabaha proje olarak Tarım Tokat diye bir yapının içine alınmıştır.

Erbaa olarak tek sıkıntımız Tokat il merkezi bürokrasisinin Erbaa da hiçbir kurum veya kuruluşla ilişare etmeden yapılan keyfi uygulamalardır. Girişimci bir şehrin hevesini kırmak için her şeyi yapıyorlar.

Tokat valisinin görev süresi boyunca Erbaa OSB Ziyaret sayısı bir elin parmaklarını geçmez. Bu gelişlerde milletvekilleriyle ziyaretten ibarettir. Sorun ve beklentilerimizi gelip yerinde dinlemiş değildir. Müteşebbis heyet başkanı Vali Erbaa OSB yi uzaktan yönetim modeliyle dizayn etmeye çalışıyor.

Siyaseten de yalnız bir şehir ERBAA. Mustafa ASLAN haricinde dertlerimizi dinleyen bir vekilimiz yok. Kadim bey ve Yücel bey sürekli bizleri dinliyor fakat ellerinden gelen çok bir şey yok.

Erbaa OSB yi bugün cazibe merkezi haline getiren insanların Zeyit Aslan vardır. Erbaa onun yokluğunda siyasi eksiklik hissetmektedir. Son dönemde ASKON genel Başkanın Erbaa ya yatırım yapmasında da Zeyit ASLAN ın katkısı büyüktür.

Ayrıntılı Bilgi İçin:

<https://twitter.com/gokalpcoskun60/status/1326458717131444224?s=08>

<https://twitter.com/gokalpcoskun60/status/1319649405117583367?s=08>

KONTEYNER VE NAVLUN ÜCRET KRİZİ NEREYE GİDİYOR?

Kovid-19 salgınıyla küresel ticarete arz-talep dengesinin bozulması deniz taşımacılığında lojistik sıkıntıları beraberinde getirirken, konteyner dar boğazıyla başlayan sorunlar navlun fiyatlarındaki artışlarla devam ediyor.



Berlin

Yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgınının neden olduğu krizle deniz yolu taşımacılığında yaşanan "konteyner dar boğazı" ekonomik toparlanmayla büyürken, sorunun temelli çözümü için yerel üretimi artırmanın zaman alacağı belirtiliyor.

İlk olarak konteyner krizi başladı

Kovid-19 salgınıyla birlikte küresel ticarete arz-talep dengesinin bozulması deniz taşımacılığında da lojistik sıkıntıları beraberinde getirdi.

Salgının yayılmasını önlemek için ekonomik faaliyetlerde katı kısıtlamalara gidilmesi perakende satışlarda büyük bir düşüşe yol açarken, kısıtlamaların hafifletilmesiyle ve ülkelerin yeniden dışa açılmaya başlamasıyla keskin bir ekonomik toparlanma görüldü.

Salgın nedeniyle küresel ticaret; önce bı-

çak gibi kesilirken, daha sonra Çin'in salgında erken toparlanarak üretimde gaza basmasıyla hızla arttı.

Salgınla birlikte dünya ticaretinin yaklaşık yüzde 90'ının yapıldığı deniz yolunda "boş konteyner" krizi başladı. Salgın nedeniyle gemilerin günlerce limanda beklemesi ve ithalat-ihracat dengesindeki değişim küresel ticarete konteyner sıkıntısına neden oldu.

Özellikle Çin'den ABD'ye gelen gemiler yükünü boşaltmadığı için kısa sürede dönemedi ve bu da arz sorununu derinleştirdi. Özellikle ABD ve Çin'de yüzlerce konteyner gemisi limanlara erişmek için şu anda sırada bekliyor.

Ayrıca, tır şoförü gibi eleman sıkıntıları başta İngiltere olmak üzere Avrupa'da konteynerleri taşımak için sorun olmaya devam ederken, salgının neden olduğu liman kapanışları da trafik sıkışıklığını artırıyor.

Limanlarda ve karada konteyner boşaltmalarda gecikmelerin gemi seyahat süresi üzerinde zincirleme etkisi oluyor. Bir limanda birkaç günlük bekletme, bir konteyner gemisinin toplam seyahat süresine 2 hafta eklenmesiyle sonuçlanabiliyor.

Konteyner krizi navlun fiyatlarını artırdı

Yaşanan kriz, navlunda da tarihi yükselişlere sahne oldu. Avrupa-Asya arası konteyner navlunu son bir yılda yüzde 1000'in üzerinde arttı ve 18 bin doları aştı.

Konteyner fiyatı 3 kata yakın yükselirken, küresel deniz ticaretinde yaşanan bu durum ara mal ihtiyacı olan üreticiye, ihracatçılara ve ithalatçılara ağır darbe vurdu.

Geçen yıl özellikle normalleşmenin başladığı hazirandan sonra ihracat ve ithalatta artış yaşanırken, boş konteyner bulunamadığı için yükler limanlarda ve depolarda yığıldı. Otomotivden tüketim malzemelerine, tekstilden mobilyaya kadar birçok sanayici, lojistik aksaklıklar nedeniyle siparişlerini zamanında teslim edemedi. Sanayiciler, ara malların dağıtımını zamanında yapılamadığı için üretimlerini ertelemek veya azaltmak zorunda kaldı.

Deniz yolu taşımalarında konteyner bulma sorunu başta ABD ve Avrupa olmak üzere küresel piyasalarda artarak devam

ederken, salgında yeni varyantların ortaya çıkmasıyla sorun daha da büyüdü. Bugün büyük gemiler 24 bin konteyner taşıyabilirken, yeni bir geminin inşası 2-3 yıl sürüyor. Bu nedenle yeni gemi ve konteyner siparişlerinin kısa vadede krize yardımcı olamayacağı belirtiliyor.

Ayrıca, deniz taşımacılığına yönelik beklenen yeni karbon emisyonu düzenlemelerinin bazı şirketleri filolarını genişletme konusunda temkinli olmaya ittiği ifade ediliyor.

"Yerel üretimi artırmak, sorunu çözenin bir yolu ama biraz zaman alacak"

Martin-Luther-Universität Halle/Wittenberg İktisat Fakültesi öğretim üyelerinden Prof. Dr. Oliver Holtemoeller, AA muhabirine yaptığı açıklamada, deniz taşımacılığında yaşanan krizi "malları özellikle Doğu Asya'dan Amerika ve Avrupa kıtasına taşımak için kapasite eksikliği" olarak değerlendirdi.

Holtemoeller, "2020 yazından itibaren Asya'da üretilen mallara yönelik küresel talep güçlü bir şekilde arttı. Bu yıl Çin limanlarının Covid-19 salgını nedeniyle kapatılması, dar boğazları daha da sıkılaştırdı." dedi. Söz konusu krizde spekülasyonların olmadığını vurgulayan Holtemoeller, ABD ve Avrupa'da Asya mallarının kıtlığının fiyatların yükselmesine neden olduğunu söyledi.

Aynı zamanda Halle Ekonomik Araştırma Enstitüsü (IWH) araştırmacısı olan Holtemoeller, nakliye krizinde artan masrafları, mevcut olmayan veya daha yüksek fiyatlı ürünleri almak isteyen tüketiciler ile aynı zamanda Asya'dan ara ürün ihtiyacı olan üreticilerin karşılaşmak zorunda kaldığını belirterek, "Yerel üretimi artırmak, sorunu çözenin bir yolu ama biraz zaman alacak." dedi.

"Talep arzdan çok daha ağır basıyor"

S&P Global Platts Küresel Konteyner Taşımacılığı Pazarı editörlerinden George

Griffiths da asıl sorunun piyasada konteynerlerin bulunmaması olduğunu belirterek, bunun nedeninin de konteynerlerin gemilerden alınıp müşteriye iletilmesi ve boşaltıldıktan sonra tekrar gemiye yüklenip mal üretim yerlerine götürülmesinin salgın nedeniyle uzun sürmesi olduğunu söyledi.

Griffiths, şöyle devam etti: "İnsanlar limanlarda, depolarda normal zamanlardaki gibi tam olarak çalışmıyorlar. Bir gemiden konteynerlerin boşaltılması, karaya alınması, boşaltılması ve limana geri dönmesi daha önce 4-7 gün sürüyordu. Şimdi 3-6 hafta sürüyor. Yani önemli ölçüde daha uzun... Konteynerlerin büyük bir kısmı karaya bağlı ve deniz ticaret yollarında değil. Bu basit arz ve talep dengesi... Talep arzdan çok daha ağır basıyor ve böylece konteyner fiyatları son 12 ayda önemli ölçüde arttı."

Taşıma ücretleri taşınan mallardan daha pahalı

Navlun ücretlerinde artışlar ve nakliye sürelerinde uzamalar meydana geldiğini anlatan Griffiths, "Çin ana limanlar-İngiltere ithalatlarında bir yıl önce 1600 dolar seviyelerinde olan 40'lık konteyner navlun maliyetleri 18 bin dolar seviyelerine çıktı. Şimdi 10-12 katı fazla ödemek zorunda kalınıyor ve gecikmelerden dolayı nakliye uzun sürüyor." dedi.

Navlun ücretlerinin şu anda "sürdürülemez" seviyelerde olduğunu vurgulayan Griffiths, bazı durumlarda taşıma ücretlerinin taşınan mallardan daha pahalı olduğunu söyledi.

Griffiths, "Bu yüzden navlun fiyatları aşağı inmek zorunda. Aksi takdirde herkesin artık ulaşamadığı bir nokta olacaktır. Ama soru şu ki, fiyatlar ne kadar aşağı inecek?" diye konuştu.

"Navlun fiyatlarındaki farkı yine son tüketici ödeyecek"

George Griffiths, navlun fiyatlarının yakın zamanda Covid-19 krizi öncesi seviye-

lerine inmeyeceğini savunarak, "Bu bir gecede çözülecek bir sorun değil. Hala çok fazla talep var. Örnek vermek gerekirse, müşterilerimden birisi navlun fiyatlarının orta vadede yaklaşık 6 bin dolar seviyesine gelmesini bekliyor." ifadelerini kullandı.

Griffiths, dünyanın en büyük ihracatçı ülkesi Çin'in limanlarında Covid-19 vaka sayılarının artmasıyla katı tedbir uygulanmasının sıkıntıları devam ettirdiğini aktararak, ülkenin konteyner konusunda fazla esnekliğe sahip olmadığı için navlun fiyatlarında aşağı yönlü etkisinin bulunmadığını kaydetti.

Kovid-19 ve navlun fiyatlarının artmasıyla herkesin "yerel üretimi" artırmayı konuştuğunu belirten Griffiths, şöyle devam etti:

"Yerel üretim, bir nevi milyar dolarlık soru... Çin'de ya da Doğu Asya'da üretim yapmamızın nedeni, emek ve malzemenin ucuz olması. Navlun fiyatları sonsuza kadar burada olmayacak. Peki neden fabrika kurmak için milyonlarca dolar veya milyonlarca avro harcarsınız? Sadece diğer şekilde yaparak ucuz olduğunu kanıtlamak için mi? Bence kimse bunu yapmayacak. Tedarik zincirlerinin çok daha kötü dayanıklılığa ve daha az dayanıklılığa dayanacak şekilde inşa edildiğini düşünüyorum."

Artan navlun ücretlerini kimin karşılayacağına ilişkin soru üzerine Griffiths, "Gemilerin sahibi insanlar çok para kazanıyorlar ama ithalatçılar artan fiyatları gerçekten hissediyor. Fakat bu maliyetleri son kullanıcıya ve son tüketiciye yansıtacaklardır. Aksi takdirde bu yüksek navlun oranları ile kar marjları ortadan kalkar. Bu yüzden petrol varil fiyatlarının yükselmesini, navlun fiyatlarındaki farkı yine son tüketici ödeyecek." diye konuştu.

"Fiyatlar Covid-19 öncesi seviyelere dönmeyecek"

Avrupa'nın önde gelen lojistik hizme-



ti sağlayıcılarından Gebrüder Weiss'in Hava&Deniz Sistem Yönetimi Başkanı Harald Kostia ise 2020'nin başında konteynerlere talebin düşmesiyle gemicilerin fiyatların çok inmemesi için kapasiteyi düşürdüğünü belirterek, geçen yılın ikinci çeyreğinin başında Çin'in toparlandığını, böylece üretimin yeniden başladığını, gemilerin yüklendiğini ve kargoların limanlarda salgın nedeniyle çalışan ve malzeme eksikliği nedeniyle uzun süre beklemek zorunda kaldığını anlattı.

ABD'de normal zamanlarda bir konteynerin yükünün boşaltılıp limana tekrar gelmesinin 3-4 gün sürerken, Kovid-19 krizinin zirve yaptığı dönemlerde 12-15 güne çıktığını bildiren Kostia, ekonomilerdeki toparlanmayla talebin artmasının konteyner krizini daha da derinleştirdiğini söyledi.

Kostia, "Başlangıçta taşıyıcılar, pazarın tamamen toparlandığına inanmadıkları için arzı hala düşük tuttu. Kimse toparlanmanın hızlı olacağını tahmin edemedi. Böylece oranlar yükseldi.

Çin ana limanlar-Avrupa ithalatlarında geçen yılın başında 2.000 dolar seviyelerinde olan 40'lık konteyner navlun maliyetleri, bir ay içinde 9 bin dolar seviyesine yükseldi.

Bugün ise 12-15 bin dolar arasına yükseldi. Gemilerde garanti yer istiyorsanız bu rakam 15 bin doların üzerinde olabilir.

yor." diye konuştu.

Çin'deki limanlarda Kovid-19 vakalarının bulunması ve Çinli yetkililerin karantina tedbirlerinde sıkı olmasının tedarik zincirinde ek baskı oluşturduğunu aktaran Kostia, "Dürüst olmak gerekirse, başlangıçta Çin Yeni Yılı'nın ardından işler daha iyiye doğru geçecek diye düşündük. Ancak piyasa, yeni gemiler gelene kadar bunun değişmeyeceğini umuyor. Navlun fiyatları biraz aşağı çekilecek, belki bugün bulunduğumuz yüksek seviyede olmayacak ama fiyatlar Kovid-19 öncesi seviyelere dönmeyecek." dedi.

Yerel üretim gündemde

Artan nakliye masraflarını tüketicilerin karşılayacağını vurgulayan Kostia, "Eskisinden 6 kat daha yüksek olan bu oranların kesinlikle ürüne etkisi olacağını düşünüyorum. Birçok ithalatçı ithalatı durdurdu. Çünkü gerçekten navlun fiyatları 10 bin doların üzerinde olduğu için düşük değerli ürünleri almaya değmez, satamazlar.

Değeri yüksek mallarda nakliye daha fazla zaman alıyor ama etkisinin o kadar büyük olmadığını düşünüyorum. Ama yine de günün sonunda, ithalatçılar nihai tüketiciler için bu ek maliyetleri satış fiyatına koyacaktır." değerlendirmesinde bulundu. Kostia, artan fiyatlara bakıldığında ithalatçıların akla gelen ilk düşüncesinin yerel üretim olduğunu, tedarik

zinciri üzerinde biraz daha fazla kontrole sahip olmak için Avrupa veya Kuzey Afrika bölgesine yakın tedarik zinciri kurmayı düşünen müşterilerinin bulunduğunu söyledi.

Kostia, "Bu çok daha fazla zaman alacak sanırım. Çünkü geçmişte bu üretimi Asya'ya veya Çin'e bıraktık.

Çarkı döndürmek zorundasın ama kesinlikle firmalar yerel üretimi düşünüyor ve herkes bir arayış içinde. Konteyner krizinin ne kadar uzun süreceğine bağlı bir durum. Yani kısa zamanda bir değişiklik olmayacak." diye konuştu.

Çin, yeni gemi ve konteyner siparişleri verdi

Çin'in ihracat için başta konteyner ve limanlardaki altyapı olmak üzere ekipman eksikliğini gidermek üzere yoğun çalışmalar yaptığını anlatan Kostia, "Birçok yeni gemi sipariş edildi. Dolayısıyla ilk teslimatların 2023 yılında olması gerekiyor." dedi.

Kostia, deniz taşımacılığı haricinde demir yolu, hava yolu ve kara yolu taşımacılığına da değinerek, hava yolu taşımacılığında kapasitenin çok sınırlı, kara taşımacılığında da konteyner krizi nedeniyle talebin yüksek olduğunu kaydetti.

Müşterilere, "sıfır stoklu satış veya üretim" yerine çok önceden plan yapmalarını tavsiye eden Kostia, kısa dönemde ise hızlı ve garantili nakliyat için fazla ödemeye hazır olmaları gerektiğini söyledi.

Uzak Doğu, Amerika ve Avrupa pazarında başlayan navlun fiyatlarındaki (geminin yük taşıma ücreti) artışlar, dünyanın hemen her yerinde hissediliyor. Navlun fiyatları 10'a katlanırken, konteyner bulmanın zorlaştığı belirtiliyor. Uzak Doğu-Avrupa hattında Kovid-19 öncesinde 2 bin dolar seviyesinde olan navlun fiyatlarının, 20 bin dolara dayandığı kaydediliyor.

Kaynak: aa.com.tr

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



İHRACATI GELİŞTİRME ANONİM ŞİRKETİ KURULDU

TİM, ihracatçı firmaların finansmana erişimini kolaylaştırmak amacıyla çalışmalarını tüm hızıyla sürdürüyor. Bu kapsamda Ticaret Bakanlığı'nın koordinasyonunda, Eximbank'la 14 Ekim'de 10 milyon lira sermaye ile İhracatı Geliştirme Anonim Şirketi (İGE) kuruldu. İhracatçıların erişimine açık, ihracatçıların finansmana erişiminde teminat sorununu ortadan kaldırmayı amaçlayan bir fon olarak kurulan şirkette, TİM'in yüzde 95 (9 milyon 500 bin lira) ve Eximbank'ın yüzde 5 (500 bin lira) ortaklığı bulunuyor. İlerleyen süreçlerde 61 ihracatçı birliğinin de gerekli sermaye katkısıyla şirkete ortak olması yönünde kanun çalışmaları devam ediyor. Şirketin 1 Ocak 2022 itibarıyla ihracatçılara hizmet vermesi bekleniyor.

İpotek Vermek Zorunda Kalmayacaklar

İGE aracılığıyla teminat yetersizliği nedeniyle çeşitli kredi ve destek imkânlarından yeterince yararlanamayan ihracatçıların, krediye erişimleri kefalet suretiyle sağlanacak. Böylece ihracatçılar, kredi almak için fabrikasını, arsasını bankaya ipotek vermek zorunda kalmayacak.

İhracata yönelik büyüme modeli hedefi doğrultusunda ihracat ve döviz kazandırıcı hizmetlerle uğraşan firmalara yönelik ihtisaslaşmış İhracat Kredi Garanti Fonu, ihracatın tabana yayılmasını sağlayarak ihracat hacminin sürdürülebilir şekilde artırılmasına büyük katkı verecek.

"TİM'in Kefaletiyle Çok Büyük Hacimli Kredi Kullanabilecekler"

İGE'nin kurulmasıyla ilgili değerlendirmede bulunan TİM Başkanı İsmail Gülle: "İGE, özellikle KOBİ seviyesindeki ihra-



catçıların finansman erişiminde yaşadıkları güçlükleri gidermek için kuruldu. İhracatçının iki temel sorunu vardı. Birincisi, kredi, ikincisi de teminat mektubu oluşturmak.

İGE sayesinde ihracatçılar, teminatsız TİM kefaletiyle oluşacak bir sistemle krediye direkt ulaşabilecek ve çok büyük hacimleri kullanabilecek. TİM ve ihracatçı birliklerinin oluşturduğu bu yapı hem üyelerimize finansman konusunda destek verecek hem de ihracat için yapacakları işlerde de ciddi katkı sağlayacak." dedi.

İhracattaki finansman ihtiyacının son dönemde daha da büyüdüğüne ve İGE'nin bu ihtiyaca önemli katkı sağlayacağına dikkat çeken Gülle, şöyle devam etti: "Salgın süreciyle beraber Türkiye, dün-

yada önemli bir tedarik üssü hâline geldi. Dolayısıyla ülkemizin kapasite kullanım oranında önemli bir artış yaşandı.

Gelecek dönemde de dünya tedarikini karşılamamız gerekiyor. Bu, ancak yeni yatırımlarla mümkün.

Kurduğumuz şirket, yeni yatırımların hayata geçmesi için, KOBİ'ler başta olmak üzere ihracatçı şirketlere finansman desteği sağlayacak.Şirketimiz; 300 milyar dolara gidecek hedefte ihracatçının elini rahatlatacak, hedefimiz için önemli bir itici güç olacak. İhracat ailemiz, şirketimiz vasıtasıyla arkasında kurum olduğunu hissedecek. Ekonominin ve ticaret diplomasinin saha neferleri olan Türk ihracatçısı, çok büyük bir ekosistemle destekleneceğini bilerek finansmanı düşünmeden ihracat yapacak."

TÜRKİYE İHRACATINDA HEDEF 300 MİLYAR DOLAR

Türkiye'nin ekonomisine güç veren 100 bini aşkın ihracatçının tek çatı kuruluşu Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) her yıl organize ettiği TİM Delegeler Buluşması, Antalya'da gerçekleştirildi.



TÜRKİYE ekonomisinin büyümesi ve dünya devleri arasında yer alması için çalışan, üreten 61 ihracatçı birliği, 27 sektör ile 100 bin ihracatçının tek çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından geleneksel hâle getirilen TİM Delegeler Buluşması, 1-3 Ekim günleri arasında Antalya Belek'te gerçekleştirildi.

Alanında uzman isimlerin katıldığı söyleşi ve panellerin düzenlendiği, yoğun katılımın olduğu buluşmada; farklı bölgelerdeki delegeler ile TİM Yönetim Kurulu üyelerinin de aralarında bulunduğu 600'ü aşkın ihracatçı, TİM Başkanı İsmail Gülle'nin ev sahipliğinde bir araya geldi. Gülle, TİM'in faaliyetleriyle ilgili delegelere sunum yaptı.

TİM ailesinin birlikteliğinin önemini vurgulayan Gülle, delegelerin ihracata yaptığı önemli katkıya ve ihracatta yakalanan başarıya dikkat çekti. İhracatçılar güncel değerlendirmelerin sunulduğu panellerde bir araya geldi TİM Başkanı İsmail Gülle'nin açılış konuşması ile başlayan TİM Delegeler Buluşması, alanında uzman birçok ismin katıldığı panellerle devam etti. Buluşmada; iki gün boyunca ekonomi, 300 milyar dolarlık ihracat he-

defi, teknoloji, küresel ticaret, dünyadaki gelişmeler, sağlık ve yaşam konuşuldu.

2022 ve ötesine ilişkin beklentiler hakkında bir konuşma gerçekleştiren Ayvansaray Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Emre Alkin'in ardından Altınbaş Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Çağrı Erhan, salgın sonrasında hazırlanırken global ve bölgesel stratejik durumun değerlendirmesini yaptı. Prof. Dr. Emre Alkin ve Azimut Portföy Genel Müdürü Murat Salar, kurfaiz denklemi ve dış ticaret panelinde bir araya geldi.

"Türkiye, ihracatçıların üstün gayretleriyle güvenilir tedarikçi olarak öne çıktı" Türkiye'nin ekonomik yükselmesinin anahtarının ihracat olduğunu belirten Gülle: "İhracat, başlı başına bir takım oyunu. Bu kutsal formayı giydiğimiz, ilk kez ihracat yaptığımız gün artık sadece kendimiz için değil; sektörümüz için, ülkemiz için, takımımız için koşmaya başladık. Yeri geldi zorluklarla karşılaştık, yeri geldi ödüllerle başarılarımızı paylaştık. Yeri geldi, taktik değiştirerek başka ülkeleri hedefledik. Elimizde bavulumuzla, ayak basmadık tek bir ülke dahi bırakmayarak sürekli koştuk. İşin özü, formanın hakkını vermek. İhracat ailesi, tüm

Buluşmada; alanında önemli isimlerle iki gün boyunca ekonomi, 300 milyar dolarlık ihracat hedefi, teknoloji, küresel ticaret, dünyadaki gelişmeler, sağlık ve yaşam konuşuldu.

zorluklara rağmen bu formanın hakkını teslim etti. Başarılarımızın sonucunda, küresel ticarete artık yeni bir ligdeyiz.

Bu aileye, bu inanca, bu gayrete zaten şampiyonluk yakışırdı. Birçoğumuzun ihracatla yeni tanıştığı 80'li yıllarda yıllık 3 milyar dolar ihracat yapılırken, bugün bu rakamı iki günde gerçekleştirebiliyoruz.

90'lı yıllarda yıllık 15 milyar dolar ihracat yapan bir ülkeyken, bugün bu rakama bir ayda rahatlıkla ulaşabiliyoruz. 2000'li yıllar, bizler için 'şahlanış yılları oldu' diyebiliriz. Türkiye, bu zorlu süreçte ihracatçıların üstün gayretiyle istihdam kaybı yaşamadı, üretimi ve ihracatı aksatmadı, güvenilir tedarikçi olarak öne çıktı." dedi.



İTHİB BAŞKANI ÖKSÜZ: DÖNGÜSEL EKONOMİNİN EN BAŞARILI LİMANI TÜRKİYE OLACAK

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, Ahmet Öksüz, küresel ticarete döngüsel ekonomi modelinin en başarılı limanının Türk tekstil sektörü olacağını belirtti. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle ise, "İhracatçılar sürdürülebilirlik kavramını en iyi bilen neferlerdir." dedi.

Geçen yıl 350 milyar dolarlık ihracat değerine ulaşan dünya tekstil sektörü büyük bir dönüşümden geçiyor. Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın da etkisi ile sürdürü-

lebilirliğin daha da önem kazandığı sektörde Türkiye'nin önemli oyuncularından biri olduğunu ifade eden İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği

(İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, küresel ticarete döngüsel ekonomi modelinin en başarılı limanının Türk tekstil sektörü olacağını belirtti.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Tekstil ve Hammaddeleri Sektör Kurulu ile Orbit Consulting stratejik ortaklığında ve Kipaş Mensucat ana sponsorluğunda organize edilen Sustainability Talks İstanbul, Zorlu PSM'de hibrit olarak düzenlendi.

Etkinliğin sektörde farkındalığı artırıp bilgi paylaşımını sağlamaya yönelik ilk ve tüm tarafları bir araya getiren kapsamlı bir etkinlik olduğunu vurgulayan Öksüz, "Sustainability Talks İstanbul Konferansı, Tekstil ve Hammaddeleri Sektör Kurulu olarak Temmuz ayında açıkladığımız eylem planı kapsamında; sektörde farkındalığı artırıp bilgi paylaşımını sağlamaya yönelik ilk ve en kapsamlı faaliyet olarak hayata geçti.

Türkiye İhracatçılar Meclisimizin öncülüğünde gerçekleştirdiğimiz 'Tekstil Sektörü Sürdürülebilirlik Eylem Planı' ile sektörümüzde kalıcı bir dönüşüm sağlayarak küresel ihracattaki pazar payımızı daha da artırmayı ve Avrupa Yeşil Mutabakatı normlarına üst düzey uyumu hedefliyoruz.

Tekstil sektörü olarak sürdürülebilirlik konusunu bir tercih değil, zorunluluk ve sorumluluk olarak görüyoruz. Türk tekstil sektörü olarak sürdürülebilirlik konusunda yarattığımız farkındalıkla, enerji verimliliği, sıfır atık prensibi, geri dönüşüm yaklaşımı ile küresel ticarete döngüsel ekonomi modelinin ve Avrupa Yeşil

Mutabakatı'nın en başarılı limanı olacağımızın altını çiziyoruz." diye konuştu.

"Sorumluluk, hem üretici hem marka hem de insanda"

Sustainability Talks kazanımlarının sadece sektör özelinde değil tüm sektörler için öncü ve örnek olacağını belirten Ahmet Öksüz, şöyle devam etti: "Türk tekstil sektörü sürdürülebilirlik konularının tüm ayrıntılarıyla ele alınacağına ve yapılan çalışmaların daha da benimseneceğine gönülden inanıyorum.

Uluslararası alanda da yakından takip edilen konferansımız global moda endüstrisini, Türk tekstil üreticilerinin sürdürülebilirlik başlığına ne kadar önem verdiğini de kanıtlamış olacak. Gelecek nesiller için yaşamı sürdürülebilir biçimde iyileştirmek hepimizin görevi.

Bu kapsamda ortaklık ruhuyla ilerlemenin gerekli olduğunu bilincindeyiz. Bu sorumluluk, sadece üreticinin değil, aynı zamanda global markaların ve hatta tüketicilerin de ortak sorumluluğu. Dünyamızı ancak el birliği ile hareket ederek sürdürülebilir kılabiliriz." dedi.

Sektörel eylem planları hazırlanıyor

Etkinliğin açılışında konuşan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail

Gülle de haziran ayında "Dünyayı tüketmeden, dünya için üretmek" mottosu ile hazırladıkları TİM Sürdürülebilirlik Eylem Planı yol haritasını hatırlatarak, sektörel eylem planlarının hazırlanmasına yönelik çalışmaların devam ettiğini söyledi.

Gülle, "İlk Sektörel Eylem Planımızı 12 Temmuz'da tekstil sektörümüz için açıkladık. TİM Sürdürülebilirlik Eylem Planımızdaki 12 ana hedefle çıktığımız bu yolda sürdürülebilirlik noktasında ülkemizi markalaştırarak, "Her Alanda Sürdürülebilir Türkiye" hayalimizi gerçekleştireceğiz.

Türkiye'nin en önde gelen sürdürülebilir faaliyeti ihracattır. İhracatçılar sürdürülebilirlik kavramını en iyi bilen neferlerdir. Bu sebeple kalan hedeflerimizi de adım adım gerçekleştirip ülkemizin üretim ve ihracatını sürdürülebilir bir şekilde yarınlara daha güçlü bir şekilde taşıyacağız." diye konuştu.

TİM'den karbon ayak izini ölçecek yöntem

Kurumsal karbon ayak izi çalışmalarından bahseden İsmail Gülle, şunları söyledi: "Şirketlerin kurumsal karbon ayak izini bilimsel yöntemlerle ölçmesini sağlayacak araç ve yöntemleri de TİM olarak sunacağız.

Devletimizin bu konuda yeni teşvik mekanizmaları oluşturmasını sağlamak adına gerekli girişimlerde bulunuyoruz ve bulunmaya devam edeceğiz. Sanayide döngüsellik ve ileri kazanımla beraber, ekonomimize değer katmayı ana hedeflerimizden biri olarak belirledik.

Döngüsel Ekonomi Eylem Planı ve Avrupa Yeşil Mutabakatı odağındaki AB fonlarından ihracatçılarımızın daha fazla yararlanmasını sağlamayı hedefliyoruz. IPA Sürdürülebilir Endüstri dönüşümü kilit sektörlerinin desteklenmesi projemiz Avrupa Komisyonu'nun desteğini alan iki projeden biri oldu."

Kaynak:dünya.com



İSTANBUL SANAYİ ODASI VE ÖRME SEKTÖRÜNÜN TEMSİLİ



İsmet AKKAYA

İstanbul sanayi odası 12.grup örme kumaş meslek komite başkanı ve meclis üyesi İsmet AKKAYA ile İstanbul Sanayi Odası'nda Örme sektörünün temsili içerikli keyifli bir söyleşi yaparak siz değerli okurlarımızın beğenisine sunduk

Kısaca İsmet Akkaya'yı tanıyabilir miyiz?

1965 yılında İstanbul'da doğdum. Aslen Malatya'lıyım. Eğitim hayatımı üniversite dâhil 1988 yılında tamamladım. Aynı yıl bütün sorumlulukları alarak aktif çalışmaya başladım. Bu görevden çok önce yaklaşık 1975 yılından beri babamın yanında okul ve iş hayatına devam etmiştim. Çocukluğumdan itibaren sektörün ve iş hayatının içinde yer aldım. Zeki Örme 20 yaşını doldurduğunda kurumsallaşma yolunda ilk adım olan anonim şirket kurup aile şirketi olarak yolumuza devam ettik.

Bilgi, tecrübe birikimlerimizi, şirketimiz ve sektörümüz için faydalı olacak zeminlerde kullanmaya devam ediyorum. Bu kapsamda İstanbul sanayi odası 12.grup örme kumaş meslek komite başkanı ve meclis üyesiyim. Bu görevdeki ikinci dönemimdir. Ayrıca sektörümüzün tek ve en büyük sivil toplum kuruluşu ÖRSAD derneğinde daha önce bir dönem yönetim kurulunda görev aldım. Ağustos/2021 de yapılan genel kurulda meslektaşlarımızın teveccühü ile yeniden yönetim kuruluna seçildim.

Örme kumaş sektörü dışında birkaç işi-

mize devam ediyoruz, ancak baba mesleğimiz örme kumaş üretim ve satışı ana faaliyetimizdir. Üçüncü kuşak şirketimizde göreve devam etmektedir.

Evlüyüm, İngilizce ve orta seviye Arapça biliyorum.

Sağlıklı olarak ülkeme, sektöre ve şirketime hizmet etmeye devam etmek istiyorum.

Zeki Örme'yi tanıyabilir miyiz?

Zeki Örme Sanayi ve Ticaret 1973 yılında Zeki Akkaya tarafından kurulmuştur. Örme kumaş üretimi ve pazarlamasında çitayı yükselterek büyümeye devam eden firmamız, kurumsallaşma doğrultusunda 1993 yılında şirketleşmiştir.

Türkiye pazarı dışında ihracata yönelmiş, Avrupa ülkelerinin büyük çoğunluğuna ihracat gerçekleştirmiş, aynı zamanda alternatif gelişen pazarları da takip ederek; Rusya, Ukrayna, Bosna, Makedonya, Bulgaristan, İsrail ve Ortadoğu ülkelerine de ihracat yapmıştır. Böylece yurtiçi ve yurtdışında kalite ve standardını global seviyeye taşımıştır.

Bünyesinde bulundurduğu çok çeşitli kumaş türü ile rakiplerinden sıyrılarak adını duyurmayı başarmış, müşterilerine verdiği güven ile yıllarca sektörde liderliğini sürdürmüştür.

Yönetim kurulu üyeleri, idari personeli, çalışanları, tedarikçileri ve müşterileri ile hep birlikte aile olmayı başarmıştır. Üretim ve pazarlamasında, güven, kalite ve uygun fiyat gibi unsurlara önem verip, çalışma prensibi olan etik kurallardan taviz vermeden faaliyetlerini sürdüren Zeki Örme A.Ş. birçok başarılı işlere imza atmaya devam etmektedir.

İstanbul Sanayi Odasının örme sektörü adına yapmış olduğu çalışmalar nelerdir?

İstanbul Sanayi Odası'nda daha önce örme sektörü tek başına temsil edilmi-

yordu. Trikoocular, boya baskıcılar, nakışçılarla beraber tek komite de temsil ediliyordu. Bu durum sektör olarak temsil kabiliyetimizi hem komitelerde hem de mecliste azaltıyordu. Fakat son seçimlerde İstanbul Sanayi Odası yönetiminin ciddi baskısı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin desteği sonucunda örme meslek komitesi 12. Komite olarak tek başına ayrıldı. Üye sayımızın da yeterli olması sebebiyle sektörümüzden 4 tane asil ve yedek komite üyesi oldu. Yasal prosedür gereği 4 kişinin ikisi meclise girme hakkı elde etti. İstanbul Sanayi Odası'ndaki en önemli gelişmelerden birisi örme meslek komitesinin tek başına temsil edilmesidir.

Türkiye'de şu ana kadar yapılmış en geniş tabanlı ve en profesyonel toplantı olan "Tarlardan Markaya Pamuk Çalıştayı'nı" yaptık. Çalıştayda; tohum üreticileri, çiftçiler, tüccarlar, borsalar, sanayiciler, marka patent temsilcileri, akreditasyon temsilcileri kısacası pamukla ilgili tüm kurum ve kuruluşların katılımlarıyla çok önemli bir rapor hazırlandı. Raporun detaylarını Örme Dünyası Dergisinin bir önceki sayısında sektörümüzle paylaştık. Uygulanabilirse birçok problem aşılabilir.

Sektörümüzün personel istihdam deposu olarak nitelendirilebileceğimiz meslek liselerinden mezun olan öğrenciler, maalesef sektörümüzde çalışmak istemiyorlar. Bu konudaki görüşleriniz ve varsa sanayi odası olarak çalışmalarınız nelerdir?

Meslek liselerine yönelik çalışmalarımız oldu. Bu çalışmalar sözde kalmadı. Milli Eğitim Bakanlığının genelgesi ile 3 yıl önce, İstanbul'daki meslek liselerinde, bakanlık temsilcisi, İstanbul Sanayi Odası yetkilisi ve okul müdürlerinden oluşan icra kurulu protokolü yapıldı ve yürürlüğe girdi. Bunun meyvelerini salgın sürecinde çok net gördük. Ventilator olarak adlandırdığımız solunum cihazlarını üreten meslek liseleri İstanbul Sanayi Odası olarak bizlerin desteklediği liselerdir. Sadece cihaz üretimiyle kalmadık, katma değeri yüksek üç boyutlu yazıcılar ile ventilatör, maske ve elbise gibi kişisel

koruyucu donanım ekipmanları da üretildi. Bunların hepsi İstanbul Sanayi Odası'nda yönetiminde olduğu ve desteklediği meslek liseleriydi. Bu gelecek için çok önemli bir gelişmedir. İSO bu liselerin yönetimine müdahil olduğu günden itibaren meslek liselerine olan talepler yüzde 60-70 bandından %100'e ulaştı. Protokol gereği okul yönetiminde İSO ya yetki verildi. Desteklediğimiz meslek liselerinden mezun olan öğrencilere iş garantisi verildi. Ayrıca staja gelen öğrencilere devletin vermiş olduğu maaş haricinde sanayicilerimiz de maddi destek veriyorlar. Yani üretimin içinde yer almanın, genç nesil tarafından tercih edilmesi adına tüm paydaşlarımız fedakârlıkla çalıştı, çalışıyor.

Bu süreçte örme sektörü olarak şansızlığımız, Zeytinburnu Şehit Büyükelçi Galip Balkar Meslek Lisesinin maalesef deprem riski dolayısıyla yıkılmasıdır. Okulumuzun inşaatı şu anda devam ediyor. Eğitim öğretime başladığı anda bizler sektörümüzün eleman istihdamının sağlanması adına çalışmalarımıza devam edeceğiz. Sanayi odası olarak yaptığımız çalışmalar nasıl sonuç veriyorsa örme sektörü de bu değişimi ve çalışmalarını yakinen hissedecektir.

Örme Sanayi Bölgesi projesiyle ilgili İstanbul Sanayi Odası olarak bir çalışmanız oldu mu? Kısaca sizin görüşleriniz nelerdir?

Bu konu sanayi odası çalışmalarımızda gündeme geldi. Hatta hazırladığımız raporlar, TOKİ başta olmak üzere ilgili bakanlıklarla gerekçeleriyle birlikte paylaşıldı. İstanbul seçimlerinden sonra odamızı ziyaret eden İBB Başkanı Syn. Ekrem İmamoğlu sanayicinin beklentilerini sorduğunda kendisiyle de paylaştık. Bu proje kapsamında Sanayi Odasının yanı sıra İstanbul Ticaret Odası'nın da çalışmalarını da biliyoruz. ÖRSAD olarak sürekli gündemde tutuluyor ve takip ediliyor. Son zamanlarda iyi bir markaj yapılmasına rağmen sonuç alınamamasını da zamanlamaya bağlıyorum. 4-5 yıldır, gerek yurt içinde gerekse sınırlarda yaşanan gelişmeler bir de dünyayı etkisi al-



tına alan salgın sebebiyle bu gibi girişimler yapılamadı. Karar merci olmadığımız için net bir ifade kullanamıyorum.

Benim fikrim ise sanayi bölgesinin yapılmasından yanadır. Zaten yapılan tüm girişimlerde bizler de yer aldık. Sanayi Bölgesinin birçok gerekçesi var. Burada yazmak istesek sayfalar alacaktır. Ama en önemlisi bu proje hayata geçirildiğinde örmecilerle beraber tedarikçilerimiz de burada yer alacaktır. Dolayısıyla şehrin en önemli sorunlarından biri olan trafik sorununda; biz örmecilerin getirdiği yük azalmış olur. Bunun yanında örmecilerimiz de rahat iş yapmış olur. Çünkü sektörümüz; Bağcılar, Esenler, Güngören gibi nüfusun kalabalık olduğu yerlerde iş yapıyorlar, buraların alt yapısı maalesef yetersiz kalıyor. Sonuç olarak hem İstanbul'u meşgul ediyoruz hem de en önemli sermayemiz olan zaman kaybi yaşıyoruz.

Marmara Bölgesi'nde yoğunlaşan bir sanayi var? Bu yoğunluğun Anadolu'ya kaymasını nasıl değerlendirirsiniz?

Bu üzerinde detaylı çalışılması gereken bir konudur. Üretimin Anadolu'ya yada teşvikli bölgelere doğru kayması mantıklı

bir yaklaşım, faydalı olacağını düşünüyorum. Ancak bazı noktaların çok iyi analiz edilmesi gerekiyor. Teşviklerin olması avantaj iken yetişmiş eleman konusunun sıkıntı oluşturacağını düşünüyorum. Maraş ile ilgili bir örnek vermek gerekirse, ilk başlarda eleman konusunda her şey çok güzeldi ama şu anda firma sayılarının artmasıyla birlikte İstanbul'da yaşanan yetişmiş eleman sıkıntısı aynen Maraş'ta da yaşanıyor. Yani eleman problemi farklı çalışmalarla belki aşılabilir ama bu işin sürdürülebilirliğini iyi analiz etmek gerekiyor.

Tekstil sektörünün Türkiye ekonomisindeki yerile ilgili neler söylemek istersiniz?

Tekstil sektörü, ihracatta ve üretimde lokomotif bir sektör, bu artık bilinen bir şeydir. 2000'li yılların 2. yarısından itibaren gözden düşme gibi bir durum oluştu. Fakat geldiğimiz noktada öyle olmadığı anlaşıldı. Gelişmiş Avrupa ülkelerinde bile sadece istihdam oluşturmak için konfeksiyon işletmelerine yönelik yatırımlar yapılıyor ve teşvik ediliyor. Bu durum Avrupa'nın merkezinde çok yaygın olmasa da AB'ye girmiş veya girmek üzere olan Doğu Avrupa Bölgesi ülkelerinde hızla gelişiyor. Avrupa'daki markalar insanları o bölgelere yönlendiriyor. Tabi bunun bir de Tunus, Fas, Cezayir, Mısır gibi Kuzey Afrika tarafı var. Her iki yönden kendilerini besliyorlar. Avrupa ve gelişmiş ülkeler aslında istihdamı kaybetmemek ya da daha fazla istihdam oluşturabilmek adına tekstil sektörüne ikinci sınıf ya da üvey evlat muamelesi yapmıyorlar. Buna ABD'de dâhildir. Çünkü tekstil sektörü, yapısı gereği en iyi istihdam sağlayan sektörlerden biridir. Bu sebeple de vazgeçilmezdir. Kârlılığı diğer sektörler göre daha düşük olsa da yüksek istihdam ve sürdürülebilirlik, her şeye rağmen tekstilin cazibesini devam ettiriyor. Kaldı ki son bir yıllık salgın döneminde tüm dünyada görüldüğü üzere en zor şartlarda bile hareket etme kabiliyeti olan sektörler arasında tekstil varlığını koruyor.

Üretim sektöründe genel olarak bir kayıt dışılıktan bahsediliyor. Bunun yanında her geçen gün artan işsizlik rakamları var. Bu iki durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yerinde ve doğru bir tespit. Sanayi odasında diğer meslek komiteleriyle yapmış olduğumuz görüşmelerde de yetişmiş eleman probleminin tüm sektörlerde olduğunu görüyoruz. Bence işsizlik problemi değil, yetişmiş eleman problemi var. Sektör 2000'li yılların ortalarında üvey evlat muamelesi görmeye başlayınca bir de insanlar yeni oluşan hizmet sektörlerinde daha rahat çalışma imkânı bulunca üretimden ayrıldılar. Tabi ki üretim sektörü yapısı gereği hizmet sektörüne göre daha zor. İnsanlar da aynı maaşla daha rahat bir ortamda çalışmayı tercih ettiler. Bunların neticesinde de yetişmiş eleman bulamaz hale geldik. Gençlerin üretimde çalışma talebi olmayınca yeni elemanda yetiştiremiyoruz. Mevcut ustalarımız ve makine operatörlerimiz emekli olunca ne yapacağız? Tüm bunlarla beraber dünya ekonomisinde doğal seleksiyon devam ediyor. Salgın döneminde hizmet sektörünün bu halini gören insanlar, biraz daha üretime yönelmeye başladılar. Yani çeşitli hizmet sektörlerinde çalışmak tercih edildi, ancak salgın vb. bir aksamada çalışamaz hale geldiler. Ama bu süreçte üretim sektörü durmadan çalıştı. Bu durumda özellikle gençlerimize üretim sektörünün hizmet sektörüne göre daha sağlam direkler üzerine inşa edildiğini gösterdi. Sonrasında üretim sektörüne yönelimin artacağını düşünüyorum.

Son dönemde yaşanan hammadde kriziyle ilgili olarak neler söylemek istersiniz?

Yaşanan hammadde krizi sadece tekstil sektörünü etkileyen bir olay değildi. Sıkıntı bakır, çelik, petrol gibi tüm hammaddelerde ve dünya genelinde yaşandı. Ana sebep salgına bağlı olarak tedarik zincirinin aksamaya uğraması ya da kırılmasıdır. Özellikle pamuk ipliğinde yaşanan hammadde sorununun asıl sebebi, salgın süreci bizde yeni başlarken

Çin'in salgınla mücadelesinin başlamış olması ve gerekli önlemleri almaya başlamasıdır. KGF benzeri kredilerle üretim yapan tüm firmalara çok yüklü miktarda hammadde aldırdı. Bu şekilde Çin firmaları Hindistan'da, Özbekistan'da, Afganistan'da, Afrika'nın bazı kesimlerinde ne kadar pamuk ve iplik varsa alım yaptılar ve piyasada normalin üstünde talep ile fiyat artışına sebep oldular. Avrupa ve Amerika ülkeleri altıncı ve yedinci ayda salgınla ve normalleşme süreciyle uğraşırken, onlar tüm hammaddeleri topladılar. Pamuk bunlardan sadece bir tanesidir. Salgından çıkışta, aradaki boşluklardan kaynaklı extra bir talep olacağını, hızlı bir çalışma gerektiğini hesaplayıp, hükümet bazında alınan kararlarla böyle yatırımlar yaptılar. Hâl böyle olunca biz haziran ile aralık arasında işlerimiz de yoğun oldu. Bu eksikliği o an için hissedemedik. Sonrasında Avrupa'dan siparişler gelmeye başlayınca hem iplik bulmak hem de fiyat tutturmak bizlerde büyük sıkıntı oldu. Avrupa ve ABD'nin pamuk ipliğinde en büyük tedarikçisi Hindistan'dır. Hindistan dünyanın en büyük iplik kapasitesine sahip bir ülkedir. Avrupa iplik tedarik etmek için Hindistan'a döndüğünde ve oradaki fabrikaların dolu olduğunu gördüğünde mecburen Türkiye'ye yöneldiler. Türkiye'deki fabrikalardan bağlantılar yapıldıkça fiyatlar yükseldi ve ürün bulunamaz hale geldi.

2020 yılı Kasım ve Aralık aylarında bugünlerin problemleri geçeceğini öngördük ve İstanbul Sanayi Odası'nın tekstil komitelerinin ortak toplantılarında böyle bir krizin geleceğini ve alınması gereken önlemleri belirttik. Birebir baskı ve anjajman uygulayabildik. Bu süreç bittikten sonra tekrar iç piyasaya döneceğini, iplik ihracat ediliyorsa bunun karşılığında ithalatın önünün de açılması gerektiğini belirttik. Kendi iç dengelerimizi korumak istedik. Bu konuda hükümetin yeterli desteği olmadığı için istediğimiz sonucu elde edemedik. Süreçte ciddi zarar gördük. Elastan iplikte yüzde 400'e varan artışlar yaşandı. İlgili firmalarla görüştüğümüzde petrol ve rafineri bu artışlara

gerekçe gösterildi.

Özellikle pamuk ipliğinin tedarikinde sıkıntı yaşamamak için yapılması gereken çok basit aslında. Pamuk bizim stratejik ürünümüz. Türkiye'nin tarım ve pamuk arazileri pamuk ihtiyacını karşılayacak oranda ekilebiliyor. Türkiye'nin yıllık pamuk tüketimi yaklaşık 1 milyon 800 bin ton civarındadır. Geçen sene 600 ila 700 bin tonu üretildi. Kalan kısım ithal edildi. Ancak Türkiye'nin arazileri ihtiyaç duyulan pamuğun tamamını karşılamaya yetlidir. 2000 yılı öncesi 1 milyon tonun üzerinde üretim yapıldığını biliyoruz. Araziler buna müsaitse ve verimlilik de dünyaya göre iyiyse pamuk ekiminin teşvik edilmesi gerekiyor. Ayrıca GDO'suz pamuk tohumunun dünyadaki en büyük üreticisi Türkiye'dir. GDO'suz pamuklu ürünlerin, perakendedeki satışını artırabilmek adına organik benzeri uygulamalar yapılmalı ve öne çıkarılmalıdır. Çiftçi tek başına bu işin altından çıkamaz, gücü belli, eğer para kazanamazsa pamuk ekimi yapmaz, bu nokta da çiftçiyi desteklememiz gerekiyor. Standart desteğin ötesine geçmek gerekiyor. Standart desteklerin yıllardır fayda getirmediğini biliyor ve görüyoruz. Hükümetler tarım ürünlerinde alım ve destek fiyatları açılıyor.

Ona göre çiftçi bir karlılık değerlendirmesi yapıp ne ekeceğine karar vermeye çalışıyor. Ancak sonunda zarar ediyor ve borçlarını ödeyemiyor. Artık pamuk için ekstra bir şey yapılmalı.

Dünyadaki GDO'suz pamuk üretiminde tek olduğumuzu perakende devlerine anlatıp, onların tercih sebebi haline getirip satışı artırmamız lazım. Pazarda, sürdürülebilirlik trendi gereği GDO'suz pamuğun tercih edileceğine inanıyorum. Çiftçiye yıllık bazda standart destek vermek yerine pamuk üretimi kategorize edilmeli ve her kategoriye verilen teşvikler daha spesifik olmalıdır. Esnek rakamlarla istenileni elde edebilecek hem üreticinin hem tüketicinin memnun olduğu bir sistem kurulmalıdır. Çiftçi pamuk ekiminden memnun olursa ekmeye devam edecek

ve pamuk stratejik tarım ürünü haline gelecektir. Pamuk ihtiyacımızın tamamını üretmek ciddi rekabet avantajı sağlar ve yaklaşık 2 milyar dolar/yıllık ithalat problemimizi çözer. Katma değerli hali ise 5-6 katına denk geliyor. 10 milyar doların üzerine çıkıyor. Hükümetin bu konuda daha spesifik ve değişken destekleri sağlaması gerekiyor.

Salgın sonrası oluşması muhtemel Yeni Dünya düzeni?

Bu konuyla ilgili sanayi odası tarafından uluslararası bir araştırma şirketine salgın sonrası sektörlerin dünya geneli ve Türkiye'deki durumuyla ilgili bir araştırma yaptırıldı. Sonuçta tekstil sektörü maalessif çok iyi değil ancak bir konaklama sektörü kadar da kötü durumda değil. Bu şirketin belirlemiş olduğu standartların biraz altında kalıyor. Çok kötü değil ancak belirlenen standardı da yakalayabilmiş değiliz. Orta seviyede diyebiliriz.

Örmenin geçmişi, bugünü ve geleceğiyle ilgili görüşleriniz nelerdir?

Yaklaşık 50 yıllık örme geçmişi olan birisi olarak örmeye geçmiş dönemde en büyük sıkıntı üretmektir. Yeteri kadar üretim yapılamıyordu. Daha fazla üretmek için neler yapabiliriz sorusu daima kafamızı meşgul ederdi. Pazarlama ve satış kısmına pek bakılmazdı. Çünkü talep fazla arz yeterli değildi. Örme makinelerimiz eski olduğu için üretim çok azdı. Üretimi farklı şekilde geliştirip kapasiteyi artıran firmalar muhakkak kazanıyor ve farkındalık oluşturuyordu. Bugün gelinen noktada ise gelişen teknolojiyle birlikte makineler verimli, katma değeri yüksek istenilen miktarda üretim yapabilir duruma geldi ve geçmişteki üretim sıkıntısı ortadan kalkmış oldu. Ama günümüzün problemi, özellikle örme sektörü için arz fazlalığı kaynaklı yeterli miktarda talebin olmamasıdır. Dönemsel olarak yoğunluk yaşanıyor ama yıl boyunca, 1. veya 2. çeyrekte maksimum yoğunluk oluşurken diğer 2-3 çeyrekte durağan seyretmektedir. Ayrıca satıştan sonra tahsil etme sıkıntısı da büyük problem haline geldi.

Salgın hastalıklardan ve dünya üzerindeki ekonomik ve hammadde gibi küresel krizlerden arındırılmış olarak düşünürsek örme sektörü gelecekte de değerini kaybetmeyecektir. Dış etkenler planlanan süreçleri aşırı derecede etkilemeye başladı. Covid-19 krizi bize çok şey öğretti. Çevresel etkenler, ekonomik belirsizlikler ve aşırı nüfus artışı gibi olumsuzluklar yaşanırken ortaya çıkan bir virüs tüm dengeleri alt üst etti. Böyle bir etken gelirse her şey çok farklı olabilir. Ancak sektörümüz önemini arttırarak gelecekte de iyi yerlerde olacaktır diye düşünüyorum.

Karşılıksız çeklerle ilgili sanayi odasının bir çalışması var mı?

Direk çek üzerinde yok ancak konkordato ile ilgili olarak adalet bakanlığına ciddi raporlar hazırladık. Bazı kararlar alındı ama bu kararları yeterli bulmuyoruz. Biliyorsunuz birçok firma konkordato sebebiyle mağduriyet yaşadı. Bizim raporlarımız sonrasında konkordato uygulama şekillerinde değişiklikler oldu.

Yerli birçok bakanlık ve kurumlarımız varken sertifikalandırmalar neden yabancı yabancı şirketler tarafından yapılıyor?

Bu konuyla ilgili çalışmamız var. Hatta düzenlediğimiz pamuk kurultayında bu konuyu gündeme getirdik. Sertifikasyon sürecinin tamamen kendi ülkemizde, yerli kuruluşlar veya kamu kurumları tarafından yapılması gerektiğini belirttik. Tabi bu uzun süreli bir çalışma. Dünyada bu belgelendirmeleri uluslararası düzeyde yapan 5-6 firma var. Sertifikasyon kurumlarını oluşturmak çok kolay ancak esas olan uluslararası düzeyde kabul görmesidir. Bunun için toplu hareket ederek kendi sertifikasyon merkezimizi kuracak güce sahip olmamız gerekiyor. Şu anda yapılsa bile akredite olmadan uluslararası platformlarda kabul göreceğini düşünmüyorum. Bir de bu sertifikasyon süreci zorunluluğu örme sektöründe yenidir. Ancak bizim haricimizde birçok sektörde bu uygulama yıllardır devam ediyor. En son örme kumaş için de geldi. İnditex'in

özel kurum olduğunu unutmayalım. Benimle çalışmak isteyen bu standartları yerine getirmeli diyor. Örmecilerimiz ben seninle çalışmak istemiyorum diyebilir. Ama bu imkânsıza yakın bir durum. Yurtdışından denetlenmeye karşı yapacağımız bir şey yok diyerek problemleri aşamayız. Uluslararası kabul göreceği kendi denetim ve akreditasyon merkezimizi oluşturabilmeliyiz. Bugünün şartlarında zor ama ileriye dönük çalışma yapmak gerekir. Kısa dönemde bugünden yarına çözülebilecek bir problem olarak gözükmüyor.

Fason fiyatlarıyla ilgili görüşleriniz?

Fason fiyatlarının belirlenmesiyle ilgili teorik olarak farklı şeyler söyleyebiliriz. Elbette tüm iş dünyasında olduğu gibi örme fason fiyatlarının belirlenmesinin de belli bir formülasyonu ve hesabı vardır. Ancak teorideki bu hesap pratikte uygulanamıyor. Örme sektörünün fason fiyatları, hiçbir zaman teorik ve pratik muhabakatla olmadı maalesef. Fason fiyatları yetersizliği sektörün kanayan yarası ve sürdürülebilirliğin önündeki en büyük engellerden biridir. Şu anda dünyanın tamamının üzerinde durduğu en önemli konu sürdürülebilirliktir.

Bu arada İSO bu yılın temasını tüm dünyada ve Türkiye'de sürdürülebilirlik üzerine oluşturdu ve toplantılar bu gündem üzerinden devam ediyor. Sonuç olarak en önemli nokta bugün ve gelecekte var olmaktır. Sürdürülebilirliğin şartlarını biz koymuyoruz. Çevre ve iklim şartları, piyasaların talepleri, üretim aşamaları ve zorlukları birden fazla parametre var. Ancak tüm dünyanın kabul ettiği sürdürülebilirliğe uygun şartlar ya da uyulması gereken şartlar var.

Bu şartları sadece biz belirlemesek de ortak bir konsensüsle dünya belirliyor ve ona göre herkes uyum sağlamak zorunda kalıyor. Dünya'nın hiçbir ülkesinde hiçbir şirkette "ben kendi isteklerim doğrultusunda hareket ederim" mantığı yok.

Biz örmecilerinde sürdürülebilirliği sağ-

lamamız gerekiyor. Bu sürdürülebilirlik için de en önemli unsur ürettiğiniz mal veya hizmetin ticari karşılığını hak ettiğiniz oranda alıyor olmanızdır. Bu karşılığı alırsanız devamlılığınız olacaktır. Almazsanız devamlılığınız olmayacaktır. O yüzden fason fiyatları önemlidir.

Fason fiyatları sadece makine yatırımı yapanların borçlarını ödemesiyle sınırlandırılmamalıdır. Hem borçlarını ödemesi, hem yenileme ve teknoloji yatırımı yapmalı, hem de para kazanmalıdır. Fason fiyatlarının piyasada kabul görmesi de diğer bir parametredir. Fason fiyatı belirleme gibi bir genelleme hem teknik olarak hem de hukuki olarak yapılamaz.

Örsad'ın düzenleyeceği fuarlar ilgili neler söylemek istersiniz?

Geç kalınmış ancak son derece yerinde bir organizasyon olur. Bu çalışmayı şimdiye kadar yapmış ve olumlu sonuçlar almış dernekler olduğunu biliyoruz. Bu tür organizasyonları da yakından takip eden birisi olarak bilgim var. TİGSAD'ın başlangıçta az sayıda katılımcı ve ziyaretçiyle başlayan fuarı şu an çok iyi seviyelere geldi ve orada yer bulabilmek için tüm üyeler inanılmaz derecede rağbet gösteriyorlar. Yerini alan bırakmazken yeni açılan yerler kısa sürede satılıyor. Böyle bir çalışma için komisyonda görev almak sektörümüz adına benim için bir şereftir ve üzerimize düşen görevi seve seve yaparım.

Yeterli markamız var mı? Markalaşma konusundaki düşünceleriniz nelerdir?

Yeterince markamızın olduğunu düşünmüyorum ancak hiç yok diyemeyiz. Perakende de bilinen markalarımız var. Uluslararası düzeyde de var olmaya çalışıyorlar ve başarılılar. Türkiye'nin üretim kapasitesi ve know how'ı karşılığında dünyada uluslararası alanda marka olabilmemiş veya olabilecek sayı yetersiz. Özellikle mevcut markaların iyi işler yaptığını, gerekeni yaptığını düşünüyorum ve onları destekliyorum.

İnovasyon ve Ar-Ge ile ilgili neler söylemek istersiniz?

İnovasyon ve Ar-Ge ülkemizde 10 yıldır tartışılıyor. Tartışılmasının en önemli sebeplerinden biri teknoloji şirketlerinde inovasyon için Ar-Ge çalışmalarına hükümet teşvik ve destek verdi. Tekstil sektörü bu destekten mahrum kaldı. En son 2-3 sene önce konfeksiyon için bir destek verilmişti. İnovasyon ve Ar-Ge için ülkelerin GSMH'larının yüzde 3 üne varan ödenekler ayrılırken Türkiye'de bu rakam henüz yüzde 1'e ulaşmadı. Ar-Ge ve inovasyon için daha fazla bütçe ayırmak gerekiyor. Bunun görünen başka yolu yok, başarılı ülkeler daha fazla para harcayarak sonuca ulaşmış. Ar-Ge teşviklerine daha çok pay ayırarak sonuç elde ediyorlar. Ar-Ge'den elde edilen sonuçları inovasyona çevirmek daha kolay oluyor çünkü çok çeşitlilik oluyor. İnovasyon bildiğiniz gibi ortaya çıkan farkındalığın paraya çevrilmesidir. Farkındalık çok olabilir ama bu durum para olarak dünya ve ülke ekonomisine kazandırılırsa inovasyon oluyor. Hergün yeni bir farkındalık ortaya çıkıyor. Ama bu ticari sonuç vermiyorsa bir anlam ifade etmiyor. O sadece faydasız icatlar kısmında kalıyor. Ülke olarak bütçe ayırmak zorundayız. Şirketler de bu konu da gayret gösteriyorlar ama yetersiz kalıyor. Hiç devlet desteği beklemeden kendi şirket cirolarından yüzde 3'lere kadar pay ayırarak yıllardır bu çalışmalarını yapan güçlü ve başarılı şirketlerin varlığı bizi teşvik ediyor.

Sektör adına devletten beklentileriniz?

Ne yazık ki devletten beklentimiz çok. Özellikle son dönemde yaşanan bu krizlerle beraber çok daha fazlasını bekliyoruz. Bu saatten sonra yatırım teşviklerinin daha iyileştirilerek yapılmasını istiyorum. Özellikle Uzak Doğu'dan alınan makineler, uygun fiyatlı olduğu için alınıyor. Yerli makine üreticilerine yönelik teşviklerde de düzenlemelerin yapılması, iyileştirilmesi gerekiyor. İstanbul'da veya farklı bölgelerde örme işi yapan firmalara teşvik verilmelidir. Yatırım yada üretim

teşvikleri kesinlikle bölge bazında olmamalı, sektör bazında ve daha spesifik olmalıdır. Çünkü yatırım devam ettiğinde beraberinde üretimi getirecek ve sürdürülebilirlik olacaktır. KOSGEB aracılığıyla verilen destekler, krediler KGF'ler yani maddi destekler, deprem, sel, salgın hastalık gibi olağanüstü durumlar gözetilmeksizin daima yapılmalıdır. Bu artık bir hükümet politikası olmalı ve bu destekler sürekli güncellenmelidir. Çalışanlarla ilgili işverenlerin üzerindeki aşırı yükün kaldırılmasını bekliyoruz. Çünkü OECD ülkeleri arasında istihdamın üzerinde en yüksek vergisi olan ülke Türkiye'dir. Vergilerin çok olması işveren üzerinde ciddi bir yüküdür.

Sanayi odasının yerli makine üreticisini desteklemeye yönelik bir çalışması var mı?

Tabi bu konu sanayi odamızın daima gündemindedir. Bu konuda raporlar hazırlayarak ilgili birimlere sunuyoruz ve bilgi akışını sağlıyoruz. Kararı hükümet yetkilileri verir. Yerli makinede KDV teşviği yüzde 100 ama daha fazlası olmalı tabi ki. Destek ve teşvikler spesifik olmalıdır. Çünkü Türkiye'de boya makinesi üreten birçok makine var, koruyalım ve teşvikleri devam etsin. Ama örme makinesi üreticisi neredeyse hiç yok gibi bir şey. Var olanların da imkanları son derece kısıtlı. Örme makinesi Türkiye'de yeterli miktarda üretilmiyorsa buna yönelik komisyonlar kurularak çalışmalar yapılmalı ve icraata geçilmelidir. Bu konu da odalar, birlikler ve STK'lardan fizibilite raporları talep edilmelidir.

Sektörel yatırım planlaması hakkındaki görüşleriniz?

Mutlaka yapılmalı, örme sektöründe arz fazlalığı var bu durum kendiliğinden oluşmadı. Bir planlama yapılmadığı için herkes örme makinesi aldı. Arz fazla talep yeterli değil. Burada görev tamamen devlete düşüyor. Çünkü ilgili devlet kurumları gümrük bilgilerine tamamen sahipler. Sonuçta ,bir kurum planlama yapılmalı. İnsanlara iki tane makine ala-



mazsın diyemezsiniz. Böyle bir ülke de değiliz zaten. Örme yatırımı yapmak isteyenlere ülkede makine sayıları, üretim kapasiteleri ve pazar payı gösterilir. Hangi parkurda makineye ihtiyaç olduğu söylenir. Ona göre yol haritası belirlenir. İhtiyaç olmayan makineyi almak isteyen olursa, çeşitli vergiler konularak alımı zorlaştırılır. Bir takım caydırıcı ama ülkeye faydalı çalışma yapılabilir.

İlave etmek istedikleriniz?

Sektörde geçmiş olan bir firmayız. Yeni gelenler var. Yeniler gelmeye de devam edecekler. Tekstil sektörünün üvey evlat olmaktan çıktığını ve değerinin fark edilmeye başladığını, bundan sonra da daha değerli olacağını düşünüyorum.

Sanayi Odasında gözlemlediğimiz kadarıyla bizde olan problemler diğer sektörlerde de var. Sektörün kendi dinamikleriyle olan problemler ve dış etkenler sebebiyle olan problemler. Dış etkenler tüm sektörleri fazlasıyla etkiliyor ve oyunun kurallarını değiştiriyor. O zaman yapmamız gereken şey çok esnek olmalıyız.

Yani alıştığımız, bildiğimiz şeylerden hızlıca vazgeçebilmeliyiz. O esnekliği sağladığımız ölçüde ayakta kalabiliriz. Temennim, salgının bir an önce bittiği ve olağanüstü durumların olmadığı düzgün sistemde bir dünya ticareti ve sağlıktır.

TEKSEL TEKSTİL A.Ş. PANDEMİ DÖNEMİNİ KENDİNİ VE HİZMETLERİNİ GÜNCELLEYEREK FIRSATA ÇEVİRDİ

1987 yılından bu yana Türkiye’de tekstil alanında faaliyet gösteren Teksel Tekstil A.Ş., 34 yıllık tecrübesinin yanı sıra, dünyanın en yüksek teknolojilerine sahip Tekstil Makineleri ve Sarf Malzemeleri markalarının Türkiye Distribütörlüklerini ve Teknik Destek Hizmetini de başarıyla sürdürmektedir.

Yönetimsel Ve İdari Değişiklikler;

Teksel Tekstil A.Ş.’nin Yönetim Kurulu’nda da bulunan, 9 yıldır şirket bünyesinde çeşitli pozisyonlarda görev yapmış olan Sn.Dursun Ferikel Genel Müdür olarak atanmıştır. Uzun zamandır Muhasebe ve Finans Direktörlüğü görevini üstlenen Sn.Ufuk Topçu Genel Müdür Yardımcılığına, Bölge Satış Müdürlüğü görevinde bulunan Sn.Aydın Ünlü’de İcra Kuruluna atanmış olup, bu zorlu pandemi sürecinde öncelikle şirketin kurulları ve pozisyonlarında yeni düzenlemeler yapılmıştır.

Yeni Normallere Uygun Teknolojik Gelişimler Ve Değişimler;

Teksel Tekstil A.Ş., Microsoft ile başlattığı ERP dönüşüm projesinin meyvesini, pandemi döneminde fazlasıyla toplama-yı başarmıştır. Microsoft Power BI sistem analizleri, CRM müşteri takip sistemleri, Teams üzerinden ekip toplantıları ve eğitimler ile ihtiyaca özel tasarlanmış mobil yazılımlar bu zorlu dönemde yoğun olarak kullanılmıştır. Teksel Tekstil A.Ş. çalışanları pandemi sürecinde 9 ay kadar uzaktan çalışmış olsalar da, teknolojiyi en üst seviye de kullanarak tedarikçilerini ve müşterilerini mağdur etmemiş, aksine geçilen yılı tüm departmanlarında rekor satışlarla kapatmıştır.

Ar&Ge Ve Yeni Ürün/Proje Gelişimleri;

Bir şirketin vizyonunu gösteren en önemli departmanı AR&GE’ye, pandemi döneminde yaptığı kapsamlı yatırımlarla, misyonunu daha da genişletmiştir. Bu süreç içinde üniversiteler ile işbirliği yaparak SAF GÜMÜŞ kaplı iplikler, elyaf ve kumaş materyalleri ile teknolojik birçok faydalı proje geliştirmiştir. SAF GÜMÜŞ ile yapılmış ürünler için gerekli tüm akredite sertifikalarını almış ve Anti bakteriyel, Anti fungal, Anti viral ve Elektromanyetik Dalgalara karşı Kalkanlama etkinliklerine sahip SAF GÜMÜŞ materyallerini Türkiye’nin önde gelen markaları için modellemeyi de başarmıştır.

Pazarlama Ve Sosyal Medya Aktivite Gelişimleri;

Bu zorlu süreçte Pazarlama Departmanının kadrosunu genişletmiş, Sosyal Medya Departmanını kurmuş ve günümüzün normallerine göre Sosyal Medya etkinlikleri ile şirketin temsilciliklerinin tanıtımlarına da önem vermiştir. Temsil ettiği markalar için webinarlar ve lansmanlar düzenlemiş, tanıtım çalışmalarını tüm sosyal medya platformlarında sürdürmüştür. Ayrıca pandemi döneminde yüz yüze görüşmenin azalması ve paydaşları ile çalışanlarının arasındaki sıcaklığın kaybolmaması için mail imzalarında ve kartvizitlerinde fotoğraf kullanma uygulamasına da geçmiştir.

Şirket İçi Aktiviteler Ve Kişisel Gelişimler;

Uzaktan çalışma sistemini başarıyla uyguladığı toplam 9 aylık süreçte; hiçbir müşterisini ve bayisini mağdur etmeden

hizmet vermeyi sürdürürken aynı zamanda şirket içi kişisel gelişim eğitimlerine de ağırlık vermiştir. Tüm çalışanlarının kariyer yollarında ilerlemeleri için onların taleplerine göre sanal eğitim kursları temin etmiştir. Yurtdışındaki üniversitelerin vermiş olduğu online eğitimlere de katılım sağlayarak, departmanlarını teknolojik gelişmeler hakkında da güncel tutmuştur. Microsoft Teams uygulaması üzerinden departman fark etmeksizin şirketteki her bir çalışanın, temsil edilen tüm markaları hakkında eğitimler almasını sağlamış ve topyekûn bir marka eğitimini şirket içinde sunmuştur.

Teksel Tekstil A.Ş.’Nin Pandemi Sonrası Yatırım Öngörüleri;

Teksel Tekstil A.Ş. sektördeki 34 yıllık tecrübesiyle Teknik Tekstil ürünlerine yatırım yapılmasının artık kaçınılmaz olduğunu belirtmektedir. Ülkemizde her geçen yıl artarak 2020 yılında 3 milyar USD’ye ulaşan Teknik Tekstil ürün ihracatının, çok yakın bir zamanda 5-6 milyar USD’ye ulaşmasını beklemektedir. Ayrıca akıllı tekstil uygulamalarının hızla geliştirilmesini, yaşanan son dönemdeki zorunlu bilinçlenme sebebiyle de Anti bakteriyel, Anti fungal ve Anti viral ürünlerin pandemi sürecinden sonra da insanların vazgeçilmezi olacağından, bu konuların herkes tarafından yatırım planlarına dâhil edilmesini önermektedir. Tüm bunların yanı sıra 5G’nin de gelişimle Elektromanyetik Dalgalara karşı olan hassasiyetin artacağını ve tüm dünyada buna bağlı yaşanan sağlık problemlerine, kısa bir süre içinde ülkemizde de dikkatlerin çekileceğini şimdiden belirtmektedir.

Yeni normaller ile gelen tüm bu hassa-

siyetlerden dolayı; temsilciğini yaptığı Alman üretici STATEX ile SAF GÜMÜŞ elyaf, iplik ve kumaşlarını kullanarak, BUSI ve MONARCH makinelerinin teknik üstünlüklerini de değerlendirip BTSR'nin de sağladığı yüksek kalitede çalışma imkânının konforuyla, teknolojik ürünlerin modelleme çalışmalarını da başlatmış bulunmaktadır. Ayrıca SHIELDEX'in SAF GÜMÜŞ materyallerini kullanmak isteyen firmalara ve araştırmacılara da gönüllü olarak ARGE teknik desteğini sunmaya başladığını da belirtmektedir. Ülkemizdeki üreticilerin önümüzdeki yıllar içinde fason üretimler yapmalarının yanı sıra, katma değeri yüksek ve teknolojik bu tarz oluşumlar üzerinde markalaşmalarının kaçınılmaz olduğunu şiddetle savunmaktadır.

Teksel Tekstil A.Ş. misyonunu bu doğrultuda yeni döneme göre tekrardan güncellemiş olup, topyekûn bir bilinçlenme ile Teknik Tekstil konusunda Avrupa'nın önüne geçebileceğimizin de altını çizmektedir.

Teksel Tekstil A.Ş. Distribütörlükleri Ve Mümessillikleri;

MONARCH/FUKUHARA;

Yuvarlak Örgü sektörünün dünyadaki en önemli Japonya menşeli markasıdır. Yüksek üretim kapasitesine sahip, teknik özellikleri ile kendisiyle yarışan Monarch sektörde uzun ömürlü makineleri ile de tanınmaktadır. Ayrıca dünyadaki tüm makine üreticileri içinde kendi makinesinin iğnesini ve platinini üreten tek markadır. İğne ve Platin üretim fabrikasını geçtiğimiz yıl büyüterek, dünyanın en kaliteli ürünlerini daha yüksek miktarlarda üretmeye de başlamıştır. Monarch hem mekanik, hem de elektronik jakarlı makineleri ile kullanıcılarına uzun yıllar boyunca minimum ek maliyet ve sürekli yüksek verimlilik sunmaktadır.

BTSR;

İtalyan BTSR firması iplik kontrol sistemleri alanında uzmanlaşmıştır. İplik

kopma, tansiyon ve kalite sensörleri ile elektronik tansiyon kontrollü iplik besleme cihazları üretmektedir. Sensörler ve besleme cihazları, ipliğin kullanıldığı her alanda yüksek kaliteli bir üretimi sağlamakta ve önemli maliyet tasarruflarını üreticilere sunmaktadır.

SAMSUNG;

Samsung firması 1948 yılında kurulmuş ve 73 yılı aşkın süredir iğne ve platin üretimi yapmaktadır. Güney Kore'de bulunan fabrikasında örgü sektörleri için yüksek kalitede iğne ve platin üretimi yapan dünyadaki en büyük üreticilerden biridir. Samsung; Yuvarlak Örgü, Triko, Çorap, Seamless makineleri için iğne ve platinler ile Raşel makineleri için ekipman üretimi sağlamaktadır.

BIANCALANI;

Dış giyimlik, döşemelik, havlu ve denim üreticilerinin vazgeçilmez olan İtalyan Biancalani makineleri tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de tekstil terbiyesi alanının en üst seviyedeki markasıdır. Airo tuşesi olarak bilinen tuşeyi yaratan makinelerin üreticisidir. Airo Quattro ve Due modelleri halat olarak çalışan ıslak ve kuru işlem yapan tuşe makineleridir. Airo Quattro/Due makineleri dışında, Airo24 açık en kontinü tamber (kurutma ve tuşe) makinesi ile Aquaria açık en kontinü yıkama makinesi Biancalani'nin en çok tercih edilen makinelerindendir.

RED CARPET;

İtalyan Red Carpet firması, ürettiği kontinü dekatür ve zincirli buharlama makinelerinin yanında örgü sektörü için oldukça önemli ve önümüzdeki yıllarda adını sıklıkla duyacağımız Flash Memory isimli keçeli kompaktörün (sanfor) üreticisidir. Geleneksel keçeli sanfor makinelerinin aksine patentli sistemi ile iki kat daha hızlı çalışırken, çok daha fazla toplatma yapabilmeye ve bu etkinin kalıcı olmasını sağlamaktadır.

BUSI;

İtalyan Busi Giovanni firması çorap ve medikal sektörüne en üst segmentten hizmet veren üreticidir. Tek silindirli kapaktan iğneli makineler üreten Busi Giovanni, patentli birçok makineye sahiptir. Kapaktan iğneli olması sebebiyle gerçek ribana örgü yapabilirken, tek silindirli çorap makinelerinin tüm özelliklerini de korumaktadır. Diğer markaların aksine yüksek iğne sayılarındaki makinelerinde bile otomatik burun dikiş sistemi Rimaglio, kusursuz bir dikiş sağlamaktadır.

STATEX;

Statex firması 1978 yılında Almanya'da kurulmuş olup, 43 yıldır SAF GÜMÜŞ kaplı tekstiller ile uluslararası alanda yüksek kalitede üretimler yapmaktadır. Tüm ürünleri Almanya'da üretilmektedir ve dünya çapında benzersiz bir teknik ile Poliamid 6 ve 6.6 ürünlerine SAF GÜMÜŞ kaplama işlemi yapabilmektedir. Kişisel koruyucu ve destekleyici ürünlerin gelişimlerinden, NASA gibi kurumların üst düzey deneysel çalışmalarına kadar geniş bir AR&GE destek kapasitesi ve bilgi yeterliliği bulunmaktadır.

SILVERTEX;

Alman tedarikçi Silvertex Aqua GmbH, ürettiği tüm SAF GÜMÜŞ'lü 3D özel tasarımı ürünler ile suyu bakteri oluşumuna karşı korumaktadır. Ayrıca su taşıyan ekipmanlardaki mikroorganizmalardan ve bunların oluşturduğu kirlilikten kaynaklanan hasarların da önüne geçmektedir. Durgun veya depolanmış sularda zamanla oluşan mikroplardan, insan ve hayvan sağlığını korumaya yönelik ürünler üretmek ve geliştirmek temel gayeleridir.

IMOGO

Başta tekstil sektörü olmak üzere sürdürülebilir üretim proseslerine odaklanan bir inovasyon şirkettir. Şirket 2018 yılında tekstil malzemelerinin boyanması için inovatif yeni bir proses çerçevesinde üretime başlamıştır. Bu inovatif prosesler ile birlikte tekstil boyama işlemlerinde su,

kimyasal ve enerji sarfiyatında önemli ölçüde tasarruf sağlamaktadır. Yenilik Imogo 'nun temel felsefesidir ve yapılan her çalışmanın anahtar kelimesidir. Hedefi, aynı zamanda sürdürülebilir tekstil prosesleri üzerinde yenilikçi İsveç teknolojisi ile müşterileri için ek değer yaratmaktır. Tekstil sektörü için günümüzün en önemli sorunu olan iklim değişikliği konusunda çözümler yaratmak adına sürdürülebilir çözümler geliştirmeyi hedeflemektedir.

PUGI;

İtalyan Pugi firması hem örme hem de dokuma kumaşlar için, boyahanelerde kullanılan parti hazırlama, kumaş açma, tulum dikiş makinelerinin yanı sıra ıslak & kuru kumaşlar için portatif ve kompakt dikiş makinelerinin üreticisidir. Düzgün dikilemeyen top başı dikişlerini kullandığı teknolojinin yardımıyla otomatik hale getirerek, son derece hatasız bir hale getirmektedir. Bunun yanı sıra bir personel ile çok daha fazla kumaşın açılmasını sağlayarak, yüksek kaliteli üretim, verimlilik ve zamandan tasarruf sağlamaktadır.

TINARELLI;

İtalyan Tinarelli Srl firması 33 yılı aşkın bir süredir paketleme makineleriyle hizmet vermektedir. Özellikle bayan ince çorap alanında paketleme makinelerine entegre ve formalama makineleri de üretmektedir.

MATSUYA;

Matsuya yaka, triko ve eldiven makineleri üreticisi olarak 1946 yılında Japonya'da kurulmuştur. Teknolojisi ve uzun yıllara dayanan tecrübesi, kalite anlayışı ve de teknik servis hizmetleri ile müşterilerinin daima ilk tercihi olmuştur. Matsuya, yüksek teknoloji kullandığı Yaka ve Triko makineleri ile sektöre farklı bir değer katmaktadır. Yenilikçi oluşu ve Ar-Ge çalışmaları ile tüm dünyada yüksek kaliteyi hedefleyen müşterilerine cevap vermektedir.

GUALCHIERI E GUALCHIERI;

İtalyan Gualchieri firması, 1973 yılından bu yana fantezi, teknik, özel ve şönil iplik üretimi için makineler üreten, bu alanda lider üst düzey bir makine üreticisidir. Makinelerini rakiplerinden ayıran özelliklerinin başında uzun ömürlülük, esneklik ve yüksek kaliteli malzemeler kullanması gelmektedir.

MASSEBEUF;

Fransız Massebeuf yüksek katma değerli, fonksiyonel/teknik iplik üretim mühendisliğinde önemli bir oyuncudur. Uzmanlığı sayesinde; sentetik filamentler (Pes, Pa, UHMWPE, vb.), doğal ve rejenere lifler (pamuk, tencel, vb.), teknik lifler (aramid, cam lifleri, vb) metalik tel ve hat-ta kaplama polimerleri gibi materyallerle çalışma olanakları mevcuttur.

MARTEX;

İtalyan Martex firması tekstil firmaları yardımcı malzemeleri, iplik ve kumaş kontrol sistemleri ile örme makineleri için yedek malzeme satışı yapmaktadır. Kurucularının üst düzey profesyonelliği ve bilgi birikimi günümüzde Martex'in gelişiminin temellerini oluşturmuş olup yuvarlak örgü makineleri çağlık sistemleri konusunda da dünya lideri olmayı başarmışlardır.

XLANCE;

İtalyan iplik üreticisi XLANCE, piyasada likra olarak adlandırılan elastanın kimyasal yapısını değiştirerek boya, terbiye ve son kullanıcı aşamasında yaşanan birçok sorunun önüne geçmiştir. Yeni iplik elastan olarak değil, elastolefin olarak adlandırılmaktadır. Her türlü kimyasala dayanıklıdır ve tüm terbiye proseslerinde kullanılabilir. Sadece 120°C de fikse olabilirken, yüksek sıcaklıklara uzun süre maruz kalsa bile deforme olmayan elastolefin iplikler üretmektedirler. Aynı zamanda doğa dostu bir üretim teknolojisine sahip olan XLANCE, doğaya ve insan sağlığına zararlı solventleri kesinlikle kullanmamaktadır.

HOCKS;

Alman markası Hocks, yün, yün karışımı ve poliviskon kumaşların bitim işlemlerinde kullanılan KD makineleri için saten, havlı saten ve molton bezlerini üreten dünyanın önde gelen firmalarından biridir. Hocks terbiye prosesleri için Dekatür bezlerinin yanı sıra özellikle tüm tekstil terbiye makinelerinde kullanıma uygun çok çeşitli sonsuz keçe blanketler, silikon blanketler, konveyör bantlar ve kauçuk blanketler de sunmaktadır.

TMT CIMI;

İtalya'nın tekstil merkezlerinden biri olan Biella bölgesinde yer alan TMT-CIMI birçok farklı alanda tekstil sektörü için gelişmiş makineler üretmektedir. TMT-CIMI; haşıl, açık en kontinü yıkama, KD, fulard, dinkleme, ıslak fırça gibi birçok üst segment makine üretmektedir.

<http://tekseltexstil.com.tr/>

<https://www.linkedin.com/company/teksel-tekstil-as/>



İPLİK FİYATLARINDAKİ ARTIŞ ARTIK KONTROL EDİLMELİ

2020 yılı Haziran ayında başlayan normalleşme süreciyle birlikte örme sektörü son yılların en verimli zamanını yaşıyor diyebiliriz. Ancak sektörde yaşanan yetişmiş eleman eksikliği ve hammaddeye ulaşamama ve beraberindeki fahiş fiyat artışları, bu avantajın değerlendirilmesine engel oluyor.

Örme Sanayicileri Derneği Başkanı Fikri KURT katıldığı programlarda bu duruma dikkat çekiyor.

KURT; "Bizler daima yerli sanayicinin korunmasından yanayız. Dikkat edin, bir veya birkaç firma ya da sektör demiyorum. Yerli sanayici diyorum.

Çünkü tekstil sektörü, tarladaki pamuk üreticisinden başlamak suretiyle, iplik fabrikaları, örme fabrika ve işletmeleri, boyahane ve diğer tekstil terbiye aşamaları, hazır giyim konfeksiyonuna kadar ve bu aşamaların arasında yer alan lojistik, ambalaj ve paydaşlarıyla bir bütündür. Bu paydaşların hepsi aynı güce/değere sahip olmalıdır. Türkiye ekonomisine

sağladığı katkı ve istihdam açısından değerlendirildiğinde hazır giyim konfeksiyonunun katkısı yadsınamayacak düzeydedir.

Şu noktayı özellikle vurgulamak isterim. Bizler 2011 yılında yerli iplik fabrikalarının korunması adına anti dumping vergilerinin getirilmesi için çalışmalar yaptık ve nihayetinde alınan kararları da sektörümüz ve Türkiye ekonomisi adına son derece yerinde bulduk.

Ancak özellikle son bir yılda iplik fiyatlarında yaşanan fahiş fiyat artışları, iç piyasa iplik temininde sıkıntı yaşarken iplik ihracatının yapılması, hem örme sektörünü etkilemiş hem de ülke ekono-

misine kârdan zarar ettirmiştir. Yani hazır giyim ihracatıyla ürün başı ortalama 15 USD döviz girdisi sağlamak yerine 0,5 centlerle iplik ihracatıyla yapmanın izah edilebilir bir yanı yoktur. Bu noktada ilgili tüm kurum ve kuruluşlar, tekstil sektörünün üretim, tüketim, ihtiyaç, arz ve talep verilerini çok iyi analiz etmelidir. İhtiyacımız olan pamuğun yetiştirilmesi için üreticilere alan bazlı destek yerine kg bazlı teşviklerin verilmesi üzerinde çalışmalar yapılmalıdır. İç piyasada hammadde (iplik) sıkıntısı yaşanırken ihracata belirli kota uygulaması getirilmelidir. Eğer ki ihracata kota getirilmiyorsa, hammaddeye ulaşımındaki aksaklığın giderilmesi adına ithal ipliklerdeki vergiler kaldırılmalıdır" dedi.



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK NEDİR?

Bir şeyin sürdürülebilir olması onun şu anki durumunu devam ettirebiliyor olması ya da kendini yenileyebiliyor olması anlamına gelmektedir. Kelimenin bu anlamından yola çıkarak sürdürülebilirlik kavramı; gelecek nesillere ekolojik, ekonomik ve sosyal koşulları devam ettirebilir bir dünya bırakmak anlamında kullanılmaya başlanmıştır.

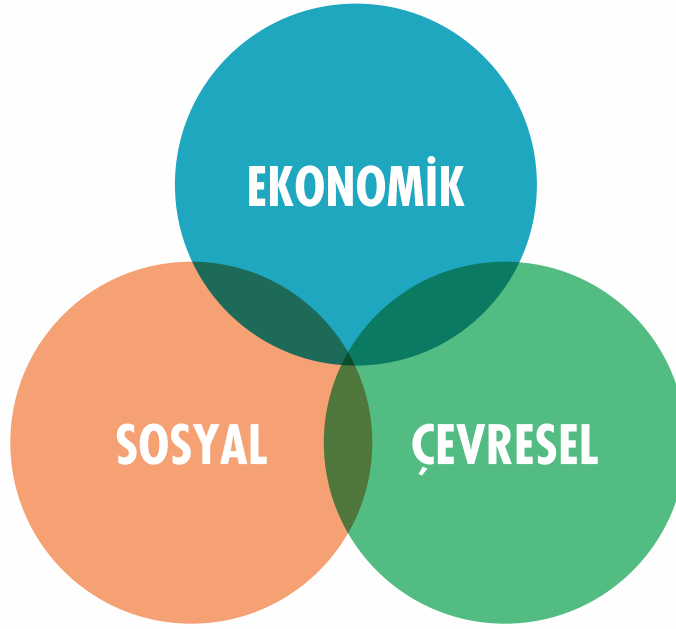
Sürdürülebilirlik kelimesinin bu anlamı 1987 yılında Birleşmiş Milletler'in yayınladığı "Ortak Geleceğimiz" adlı rapordan sonra şekillenmiştir. Bu rapora göre sürdürülebilirlik, doğanın ve gelecek kuşakların kendi gereksinimlerini cevap verme yeteneklerini tehlikeye atmadan, günlük ihtiyaçlarımızı temin etmek ve kalkın-

mak olarak tanımlanmıştır.

Sürdürülebilir kalkınma kavramının tarihsel gelişim süreci aslında bize, insani gelişme politikalarının sadece ekonomik büyümeyi ele alan yaklaşımlardan çevresel ve toplumsal sürdürülebilirliğin insani gelişmenin olmazsa olmazı olduğunu düşünen yaklaşımlara doğru evrildiğini göstermektedir.

Sürdürülebilirlik, şirketler açısından ele aldığımızda ise, şirketlerin stratejilerine ekonomik sosyal ve çevresel risk ve fırsatları dahil ederek hedeflerini gerçekleştirmeleri ve uzun vadede tüm paydaşları için değer oluşturmalarıdır.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİN BOYUTLARI



Ekonomik

Şirketler devamlılıklarını sağlamak için kendileri ve paydaşları için ekonomik değerler oluşturmalıdırlar. Eğer şirketler kâr etmez, çalışanlarına ücret ödeyemez, tedarikçilerine düzenli ödeme yapamaz ve tüketicilerine/müşterilerini memnun edemezlerse varlıklarını sürdürmezler. Bu bakış açısı ile ekonomik boyutta şirketlerin uzun vadeli ekonomik değer oluşturabilme kapasiteleri dikkate alınmaktadır.

Sosyal

Şirketler içinde buldukları toplumun bir parçasıdır. Şirketlerin gelişmesi içinde buldukları toplumun gelişmesi ile mümkün olur. Şirketler kendi çalışanları da dâhil olmak üzere, toplumun gelişmesine katkı sağlayarak (eğitim, girişimcilik, yardımlar, vb.) hem toplumun gelişmesine hem de eşitsizliklerin azaltılmasına katkı sağlarlar. Bu doğrultuda şirketlerin sosyal boyuttaki etkileri göz önüne alınmaktadır.

Çevre

Şirketler üretimlerini ve hizmetlerini gerçekleştirmek için doğal kaynaklara ihtiyaç duyar. Ancak doğal kaynaklar sınırlıdır. Doğanın dengesinin bozulması yenilenebilir olan kaynakların yenilenmesini de etkiler. Şirketler hem kaynak kullanımı hem de çevreye zararlı etkilerini en aza indirmelidir. Çevresel boyutta şirketlerin bu konudaki performansları takip edilmektedir.

Yönetişim

Başarılı ve sürdürülebilir şirketlerin karar alırken paydaş katılımına önem vermeleri, şeffaflığı ve hesap verebilirliği benimsemeleri, paydaşlarına karşı adil ve tutarlı davranmaları ve kurumsal güveni sağlayacak alt yapıya sahip olmaları gerekmektedir.



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YÖNETİMİ

Günümüzün dinamik ve küresel piyasalarında, şirketler rekabetin ön sıralarında yer almak için yarışmaktadır. Şirketler, bu dönemde kaynaklarını inovasyon, Ar-Ge ve müşteri-tüketici memnuniyeti gibi konulara yönlendirmektedir.

Tüm bu odaklar, şirketlerin başarısı açısından önemli olmakla beraber, en az onlar kadar önem taşıyan bir konu ise; sürdürülebilirlik ve çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) faktörleridir. İdeal olan sürdürülebilirliğin kurumsal stratejiye entegre edilmesi, dolayısıyla kurumsal stratejinin ayrılmaz bir parçası olmasıdır.

Bu anlamda sürdürülebilirlik kapsamına giren tüm konuların ana stratejiyle bütünleşmesi çabalarını "sürdürülebilirlik stratejisi" olarak adlandırabiliriz. Şirketlerin sürdürülebilirlik stratejilerini, kurum stratejilerine entegre edebilmeleri için, öncelikle sektörün

geleceğini öngörebilmeleri ve bu öngörüler ışığında vizyon belirlemeleri ve uygulamaya geçmeleri gerekmektedir.

Örneğin, gelecekte petrol fiyatlarında meydana gelecek artış sektörün tedarik zincirini olumsuz etkileyebilecektir. Suya erişebilirlik ve su kullanım bedelindeki değişiklikler şirketlerin maliyetlerini olumsuz etkileyebileceği için bu duruma alternatif çözümler üretilmelidir.

Ek olarak, değişen tüketici davranışları, teknoloji ve dijitalleşme, iklim değişikliği, artan kaynak baskısı, demografik değişim gibi tüm sektörleri etkileyen küresel riskler ve fırsatlarla fırsatlar da değerlendirilmelidir. Sürdürülebilirlik finansmana kolay erişim ve finansman maliyeti açılarından artan oranda önem kazanmaktadır.

4 ADIMDA BAŞARILI SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK STRATEJİSİ UYGULAMASI

1

1 Neredeyiz? (Durum Değerlendirmesi)

Bu adım; kurumun her biriminde var olan sürdürülebilirlikle ilgili uygulamaları, paydaş beklentilerini, yerel ve küresel trendleri içeren bir durum değerlendirmesi ve önceliklendirme analizinin yapılmasını kapsamaktadır.

2

2 Nerede Olmak İstiyoruz? (Vizyon)

Bu adımda orta ve uzun vadede şirket için öncelikli olan sürdürülebilirlik konularında nerede ve hangi konumda olunmak istendiğine karar verilir ve paydaşların bilgisine sunulur.

3

3 Oraya Nasıl Varırız? (Strateji, hedef belirleme ve uygulama)

Öncelikli konulardaki risk ve fırsatları değerlendirmek için hedefler (Kilit Performans Kriterleri-KPI) ve hedefe ulaşmak için aksiyon planları belirleme; kurum içinde kapasite geliştirme ve çalışanların konuyu sahiplenmesini sağlama (kurum kültürüne entegrasyon) aşamaları bu adımda gerçekleşir.

4

4 Oraya vardığımızı nasıl anlarız? (Performans takibi ve raporlama)

KPI'ların takibi için yönetim sistemleri kurma; takım, hedef ve süreçleri belirleme ve aksiyon planlarını uygulama; kaydedilen gelişmeyi kurum içinde ve dışında paydaşlarla paylaşma ve geribildirim toplaması adımdır.



KÜRESEL EKONOMİ BÜYÜME EĞİLİMİNİ KORUYOR

- İvme kaybına rağmen global büyüme eğilimi korunuyor. FED tahvil alımlarının azaltılması sürecini başlatsa da destekleyici para politikası (düşük faizler) ve mali teşviklerin desteğiyle, global büyümedeki toparlanma eğilimi devam ediyor.
- Emtia fiyatlarındaki yükseliş, arz yönlü sıkıntılar ve artan taşımacılık maliyetleri enflasyonist baskıları artırıyor.
- Emtia fiyatları tarihi zirve seviyelerinde kalmaya devam ediyor.
- Enerji fiyatlarında son dönemde hızlı bir tırmanış yaşanırken, bu küresel ekonomide bir dizi zincirleme etkiye de Avrupa'da doğal gaz fiyatlarında sene başından bu yana yaşanan yükseliş yüzde 400'ü aşarken, elektrik fiyatlarındaki yükseliş yüzde 250'yi aşmış durumda. Bu durum, önümüzdeki aylarda tüm merkez bankalarının işlerini daha da zorlayıcı hale getirebilir.

FIRSATLAR

- Dünya genelinde aşılama hızındaki iyileşmeler.
- Global ekonomik aktivitede toparlanmanın (özellikle ABD dışında) beklentilerin üzerine çıkması.
- ABD'de enflasyonun kontrol altında kalması.
- ABD ve AB ile ilişkilerde bir miktar iyileşme olması.
- Turizm ve ihracat performansının güçlenerek devam etmesi
- TCMB'nin sıkı para politikası duruşunu koruması, faiz indirimlerine enflasyonda kayda değer bir düşüş görülene kadar ara vermesi.

RİSKLER

- ABD'de enflasyonun öngörülerin daha da üzerine çıkmasıyla, ABD 10 yıllık tahvil faizlerinin yüzde 2'nin üzerine yükselmesi.
- FED'in faiz artırım projeksiyonlarını daha da öne çekmesi.
- TCMB'nin eylül ayında başladığı faiz indirim sürecine hızlı bir şekilde devam etmesi.
- Jeopolitik konular (genel olarak ABD, Rusya ve AB ile ilişkilerin seyri) piyasalarda önemli dalgalanma yaratma potansiyeli taşıyor.
- Uluslararası jeopolitik gerginliklerin de etkisiyle petrol ve emtia fiyatlarında ek yükselişler görülmesi
- Virüsün mutasyona uğramasıyla aşılmanın etkisiz kalması.

KERN-LIEBERS

TEXTILE

Relanit Needles & Sinkers

Relanit iğneler ve platinler

BİLİYOR MUYDUNUZ?

>> KERN-LIEBERS Textile artık Relanit makineleri için iğneler sunmakta ve kapsamlı bir tedarikçi alternatifidir.

>> KERN-LIEBERS Textile, tekstil makineleri sektöründe 60.000'den fazla nihai ürün sunmaktadır.

KERN-LIEBERS Textile, ürün yelpazesini 28 inceliğinde yeni Mayer & Cie Relanit iğneleri ile genişletmiştir. Yeni Relanit platin nesli ile birlikte, KERN-LIEBERS Textile şimdi iğneler ve platinler arasında mükemmel bir ürün kombinasyonu sunmaktadır. Bu yeni gelişme, her tür örgü ürününün üretimine olanak sağlamaktadır. İnce ve karmaşık örgülerde bile dengeli bir örgü kalitesi sağlanabilmektedir.

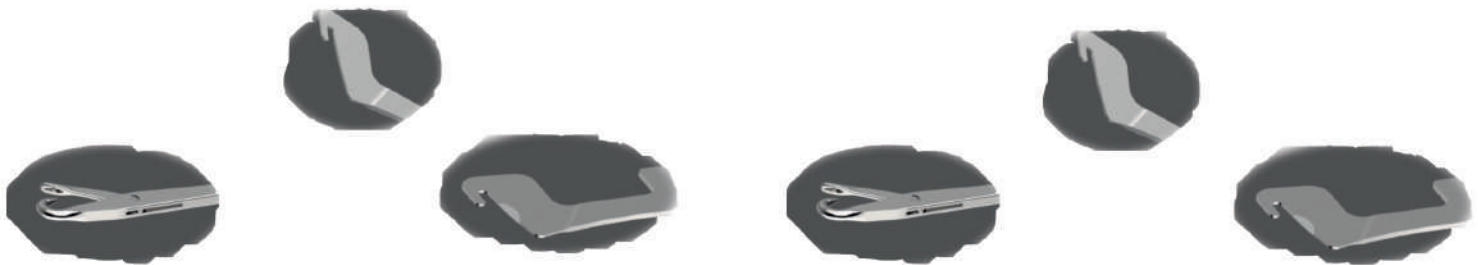
Orijinal malzeme üreticilerinin tedarikçisi olarak yıllar süren deneyimimize dayanarak ve mevcut pazar trendlerini temel alarak, dünya çapındaki müşterilerimizin gereksinimlerini karşılayabilmek için optimum teknolojik iyileştirmeleri ürünlerimize entegre etmeyi başardık.

İğneler, örgü elemanları veya diğer örgü makinesi parçaları olsun, KERN-LIEBERS Textile tüm tekstil makine parçaları ve iğneleri için yetkin ortağınızdır.

En yüksek kalite seviyesine sahip Relanit iğneleri.

Mükemmel şekilde yuvarlanmış kenarlara sahip Relanit platinler, düzgün bir örgüyü garanti eder.

Relanit polyester platin, aşındırıcı ipliklere karşı çözüm.





Trusted for Generations

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

- * Mükemmel yağlama * Mükemmel yıkanabilirlik
- * Kumaştan kolayca temizlenebilme
- * Güçlü aşınma önleme performansı

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. 60.000 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.

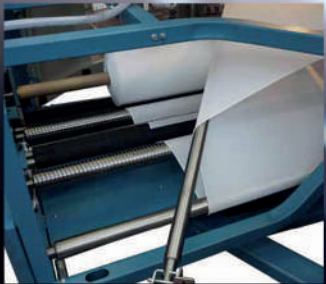
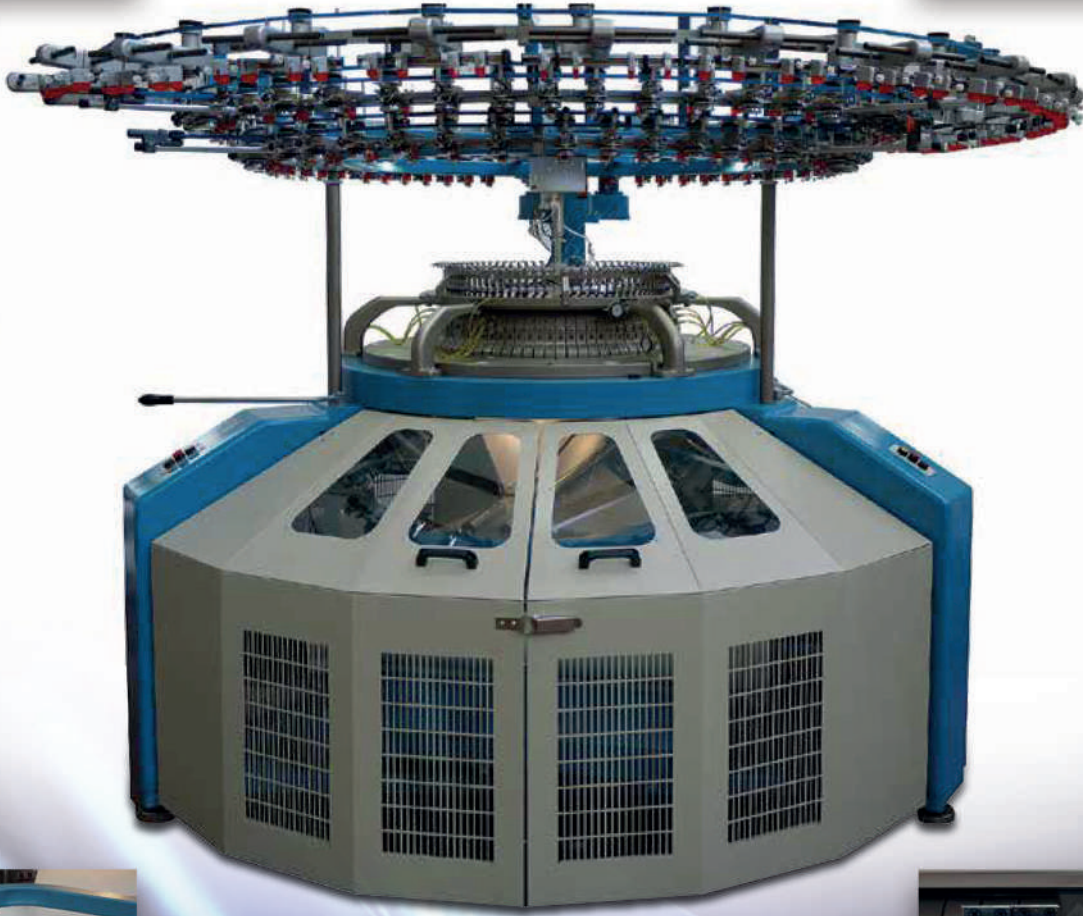
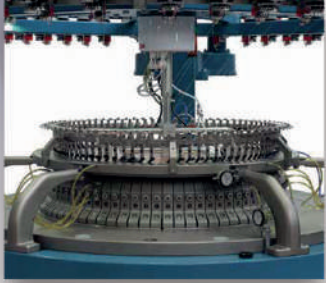
 **SOMTEKS**
ORHAN TORFİLLİ & SONS

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