

TEKSTİL İŞVEREN

SAYI: 431 • TEMMUZ-AĞUSTOS 2017

2017'DE İHRACAT

İLK YARIDA NE UMDUK,
NE BULDUK?

DÖNGÜSEL EKONOMİ
AB NELER YAPIYOR?
TÜRKİYE NELER YAPABİLİR?

EKONOMİST ÖZGÜR
ALTUĞ'DAN ANALİZ:
DÖVİZ PİYASALARINDA
EYLÜL SANCISI

SANAYİDE İKİNCİ KUŞAK
GİRİŞİMCİ ÇIKTI

PROF. DR. ACAR BALTAŞ YAZDI:
AİLE ŞİRKETLERİNDE
KURUMSALLAŞ(AMA)MA!

TÜRKİYE ÇORAPTA
İDDİASINI ARTIRIYOR

EV KADINLARI ÖRÜYOR,
O TASARLIYOR: ILGIN UTİN

İRAN İLE ORTAK
BEKLENTİ: STA

ROJA BRODE BAŞKANI
METİN SAFTEKİN:
"AR-GE'YE
YOĞUNLAŞMALIYIZ"

TEKSTİL SERTİFİKASYON
MERKEZİ'NDEN
YENİ EĞİTİMLER



**Türkiye
Tekstil Sanayii İşverenleri
Sendikası**

Metrocity A Ofis Blok Büyükdere Cad. No: 171 K: 19 34330 1. Levent - İstanbul
Tel: (0212) 344 07 77 (Pbx) Fax: (0212) 344 07 66-67
www.tekstilisveren.org.tr info@tekstilisveren.org.tr

Stratejik tanım



Yılın son çeyreğine girmeye hazırlandığımız Eylül ayında ve ertesinde tekstil ve hazır giyim sektörümüzü ilgilendiren bir dizi uluslararası toplantı ajandamızda yer alıyor. İlki, Eylül ayında yer alan ITMF yıllık konferansı olacak. Burada teknoloji, ticaret ve iklim konuları ile yaşadığımız kargaşa dönemlerinde iş adamlarının nasıl yön bulacaklarına dair görüşler ortaya konulacak. Ülkemizde ekonomi çevrelerinin ve siyasilerin kullandığı inovasyon konusu gibi kavramlara farklı bakış açılarının da bu toplantılarda ele alınması bekleniyor. Yeni ekonomik düzende sıkça bahsi geçen inovasyona yapılan yatırımların zaman içinde en riskli yatırımlardan biri haline geldiği saptanmış durumda. Bu nedenle

inovasyona yatırım yapacak şirketlerin, risklerini en aza indirip yaratacakları değeri artıracak yöntemleri geliştirmeleri eşzamanlı yönetim gerektiriyor. Bunun yanı sıra sektörde dünyanın en büyük üreticisi Çin'de yaşanan gelişmelerin ve en önemli ikinci pazar ABD'nin Trump sonrası küresel tekstil rekabetine etkilerinin anlatılacak olması, gelecek için bazı öngörüler yapmamızı sağlayacaktır. Bu toplantının ardından çıkacak sonuç, elbette bir kez daha, Uzakdoğu rekabetinin artarak hızla tüm pazarlara nüfuz ettiği olacaktır. Ülkemizde sadece yüksek teknolojinin inovatif olduğuna ilişkin genel geçer görüşün aksine, tekstil gibi konvansiyonel bir sektörün de son derece inovatif olduğunu ortaya koyacak birçok görüşün de dile getirilmesini bekliyorum. Yeri gelmişken ABD'de mali kaynakların sadece ileri teknoloji sektörlerine yönlendirilmemesi, bunun yanı sıra imalatla istihdam yaratan mevcut sanayi sektörlerinin inovasyon ve katma değer seviyesini yükseltmelerine yardımcı olması için kullanılması gerekliliğine dair alınan kararın da hatırlatmak isterim.

Daralan pazar, artan rekabete karşı gelişmiş devletlerde hükümetlerin daha fazla inovasyona yönelsin diye kaynak ayırdıkları tekstil ve hazır giyim sektörünün önemi ülkemizde halen idrak edilmiş gibi gözükmüyor. Bu çıkarımı yapma nedenimiz, halihazırda en fazla dış ticaret fazlası veren, yüksek brüt katma değer yaratan, istihdam sağlayan tekstil ve hazır giyimin stratejik sektör ilan edilmemesidir. Bir sektörün inovatif sıfatı alması ve katma değer yaratması için illa ileri teknolojiye sahip olması gerekmiyor. Sendikamız üyeleri içinde kilo başına 120 dolar ihracat yaparak ödül alan Roja Brode bunun en güzel örneğidir. Bu bağlamda ülkemizde mutlaka yaratılan katma değer itibarıyla artan bir koruma sistemi getirilmesi elzemdir. Pakistan ile yapılacak serbest ticaret anlaşması gibi haksız rekabet koşullarına sahip ülkelerle imzalanacak yeni STA'da, biz tekstil ve hazır giyim sanayicileri önemli tehditler bekliyor. Bu nedenle devletimiz tarafından, iktisadi anlamda benzersiz faydalar sağlayan sektörümüze, süreklilik arz eden performansıyla hak ettiği stratejik sektör tanımının yapılması, biz sanayicilerin bu tehditleri düşünmeden önümüzdeki yıllarda yatırım yapmasının önünü açacaktır.

Muharrem Kayhan
Yönetim Kurulu Başkanı

Tekstil İşveren Dergisi

Temmuz - Ağustos 2017 Sayı: 431

Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası Adına
İmtiyaz Sahibi
Muharrem Kayhan

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Av. Başar Ay

Yayın Kurulu
Av. Samim Ergeneli, Levent Oğuz, Mine Şenkul Ergüven
Lerzan Öztürk, Av. Çiğdem Subaşı
Av. Ömer Emre Kaynak, İrem Yılmaz
Gamze Kılınç

İdari Merkezi
Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası
Metrocity A Ofis Blok Büyükdere Cad. No: 171 K: 19 34330 1. Levent-İstanbul
Tel: (0212) 344 07 77 (Pbx),
Fax: (0212) 344 07 66-67,
www.tekstilisveren.org.tr



Yayına Hazırlayan
Doğan Burda Dergi Yayıncılık A.Ş.

Baskı
APA UNIPRINT
Basım San. ve Tic. A.Ş.
Hadımköy İstanbul Cad. Ömerli Mah. No: 159 34555 Arnavutköy-İstanbul
Tel: 90 212 798 28 40 Faks: 90 212 798 20 63

Yayın Türü:
Yerel, Aylık, Süreli
ISSN: 1307-6566

Bu dergi, Doğan Burda Dergi Yayıncılık A.Ş. tarafından, Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası için hazırlanmıştır. Para ile dağıtılıp, satılamaz. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz. Dergide bulunan imzalı yazıların sorumluluğu yazarlara aittir.

TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SEKTÖRÜ İKİNCİ YARIDAN UMUTLU



Yaz aylarının rehaveti ile birlikte sonbaharda canlanması beklenen piyasaların umudunu taşıyan ekonomi dünyası, sakin bir dönem geçiriyor. Türkiye'nin yaşadığı olağanüstü durumların etkisi ile tekstil ve hazır giyim ihracatımız yılın ilk yarısında geriledi. Geçen yılın ilk yarısında 12.6 milyar dolar olan tekstil ve hazır giyim ihracatı, 2017 yılının ilk yarısında 12.1 milyar dolara düştü. Risklere rağmen yılın ikinci yarısından umutlu olan sektörümüz, 2017 yılının ikinci yarısı için karşılaşılabilecek risklere yönelik önlem alınması gerektiğini belirtiyor. Sayfalarımızda yer alan BGC Partners Menkul Değerler Başekonomisti Özgür Altuğ'un kaleme aldığı yazı da ihracatçılarımızın bu umudunu destekler nitelikte. Altuğ, eylül ayında döviz piyasalarında bir sancı beklemediğini ifade ediyor. Altuğ, "Toparlanan ekonomi, sakin siyaset ve her şeyden önemlisi sıkı para politikası nedeniyle yılın geri kalan dört ayının çalkantılı şekilde geçmesini beklememek geriyor" diyerek olumlu bir tablo seriyor önümüze.

Aile şirketinde çalışmak yerine, hayallerinin peşinden gidip kendi işini kuran veliaht girişimci sayısı artıyor. Bu genç girişimciler, hizmet sektöründen gıdaya, enerjiden perakendeye kadar birçok alanda yeni işlere imza atıyor. Bu renkli haberimizi bir de Prof. Dr. Acar Baltaş'ın aile şirketlerinde kurumsallaşmayı anlatan yazısı ile bütünledik sizler için. "Kurumun misyonunu geleceğe taşımak, sorumluluk alarak yetiştirilmiş gençlerin katkısıyla gerçekleşecektir" sözü, ikinci kuşaklar için önemli bir uyarı niteliği taşıyor. Yönetim Kurulu Üyemiz Metin Saftekin'in markalaşmanın inovasyondan geçeceği konusundaki tespitine kulak verilmesi gerekiyor. Mevcut teşvik programları hazırlanırken markalaşma, sadece konfeksiyon ve moda açısından düşünüldü. Tekstil konusunda markalaşma da düşünülerek listelerin ve teşviklerin detaylandırılması gerektiğini vurgulayan haberimizi de sayfalarımızda bulabilirsiniz. Leasing sektöründe tekstil makinelerinin üçüncü en büyük dilimi aldığını anlatan haberimizle birlikte, döngüsel ekonomiden çorap ihracatına, İran ile ticaretten mesleki yeterliliğe kadar pek çok farklı konuya bu sayımızda yer verdik. İyi okumalar dileğiyle...

Av. Başar Ay
Genel Sekreter



20



14



48



42

- 8 Kısa haberler**
- 10 Aklımızda kalanlar**
- 12 Dünyada çalışma hayatı**
- 14 İhracatta umutlar yılın ikinci yarısına**
Geçen yılın ilk yarısında 12.6 milyar dolar olan tekstil ve hazır giyim ihracatı, bu yılın ilk yarısında 12.1 milyar dolara geriledi. Risklere rağmen, tekstil ve hazır giyimciler yılın ikinci yarısından umutlu.
- 20 BGC Partners Menkul Değerler Başekonomisti Özgür Altuğ yazdı: Döviz piyasalarında Eylül sancısı**
- 24 Yeni kuşak girişimci çıktı**
Başarısını ispatlamış firmalar yaşlanmıyor, ancak zaman içinde teslim alacak yeni kuşak yoksa el değiştiriyor ya da satılıyor. Peki, ülkemizdeki eğilim nasıl; bir göz atalım.
- 28 Prof. Dr. Acar Baltaş yazdı: Aile şirketlerinde kurumsallaş(ama)ma!**
- 30 "Markalaşma inovasyondan gelecek"**
Roja Brode Yönetim Kurulu Başkanı Metin Saftekin'e göre, mevcut teşvik programı olumlu biçimde uygulanıyor ama bazı eksiklikler var.
- 34 Tekstilciler leasing ile büyüyor**
Leasing işlemlerinde tekstil makineleri, pastanın üçüncü en büyük dilimini alıyor.
- 38 Prof. Dr. Şule Altun Kurtuluş yazdı: Döngüsel ekonomi Türk tekstil sektörüne nasıl yansiyabilir?**
- 42 Döngüsel ekonomi için AB neler yapıyor?**
Avrupa Komisyonu, küresel çapta artan nüfus ve tüketim sebebiyle, AB'de kaynak kullanımında verimliliği sağlamak ve atıkları azaltmak yoluyla daha çevreci bir ekonomiye geçişe hazırlık yapıyor.
- 44 Çorap ihracatta payını artıracak**
2016'da 2.2 milyar çift çorap üreten Türkiye, Çin'den sonra dünyanın ikinci büyük çorap tedarikçisi.
- 47 Elyaf üretiminde son eğilimler**
Elyaf üretimi 2016 yılında ilk kez 100 milyon tonun üzerinde (101.4) bir büyüklüğe ulaştı.
- 48 İran'la ticarette gözler STA'da**
Türkiye ile İran arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması'nın yıl sonuna kadar yapılması hedefleniyor.
- 52 Mesleki yeterlilik için güçbirliği**
TTSIS İktisadi İşletmesi Tekstil Sertifikasyon Merkezi, tekstil sektöründeki 11 ulusal yeterlilik alanında Mesleki Yeterlilik Belgesi veriyor. AB ve İŞKUR ile de işbirlikleri planlanıyor.
- 54 O tasarlıyor, ev kadınları örüyor: İlgin Utin**
Sizleri, danteli tasarımlarında başrole koyan İlgin Utin ile tanışturalım.
- 58 1 şehir 4 otel: Batum**
- 60 Kültür-sanat**
- 64 İngilizce özetler**
- 66 Fuar takvimi**



24



28



38



34



44



52



54

Perakende satışları arttı

Perakende satış hacmi, haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0.5 artış gösterdi. Türkiye İstatistik Kurumu'nun haziran ayına dair perakende satış endekslerine göre, gıda, içecek ve tütün satışları yüzde 3.6, otomotiv yakıtı satışları yüzde 1.2 artarken, gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) yüzde 1.6 azaldı. Gıda dışı sektörlerin bir önceki aya göre değişimi incelendiğinde; elektrikli eşya ve mobilya satışları yüzde 5.4, posta veya internet üzerinden satışlar yüzde 2.9 azalırken, tekstil, giyim ve ayakkabı satışları yüzde 0.2, tıbbi ürünler ve kozmetik satışları yüzde 4.4 arttı, bilgisayar, kitap ve iletişim aygıtları satışları ise aynı seviyede kaldı.



Merter'de tekstilcilere tek çatı

İstanbul Merter'de cadde ve sokaklarda dağınık halde bulunan tekstil toptancıları, Real Merter Toptan Tekstil AVM projesiyle bir araya toplanıyor. İğneden ipliğe, düğmeden konfeksiyona, kumaştan hazır giyime bir çatı görevi görmesi beklenen Real Merter'in, başta Güngören ve Merter'deki yerleşik toptancılar olmak üzere, Osmanbey, Laleli, Zeytinburnu, Mahmutpaşa ve Tahtakale'deki tekstilcileri bir araya getirmesi hedefleniyor. Alt ve orta gelir grubundaki firmaların markalaşmasına da hizmet edecek AVM, 92 bin 500 metrekaare kapalı alan üzerine kurulu. Üç katı tamamen açık cadde mağazacılığı konseptinde. Türk Cumhuriyetleri, Rusya, Bulgaristan ve Romanya'dan da taleplerin olduğu belirtilen AVM'de, yabancılar için tercümanlar da tahsis edilecek. Real Merter, E-5, Atatürk Havalimanı, metrobüs, tramvay, metro gibi temel ulaşım araçlarına yakın lokasyonda.



R&I'den iyimser tahmin

Kredi derecelendirme kuruluşu R&I, Türk ekonomisinin toparlanma yolunda olduğunu belirterek, bu yıl yüzde 3.5-4.0 aralığında bir büyümenin yakalanacağını öngördüklerini açıkladı. Kuruluş, Türkiye'nin yabancı para cinsinden kredi notunu 'durağan' görünüm ile BB+ olarak teyit etti. Bütçe açığının küçük olduğunu ve kamu borcunun düşük seyretmeye devam etmesinin beklendiğini bildiren R&I, bununla beraber cari işlemler dengesinin kronik olarak açık verdiğini kaydetti. R&I, kısa vadeli dış borç sürdürülebilirliğinin de uluslararası rezervlerden çok daha büyük olduğuna dikkat çekti. Raporda, "Ekonomik yapı global finansal piyasalarda dalgalanmalara karşı hâlâ kırılgan olsa da, istikrarlı bir bankacılık sektörü ve sağlam bütçe duruşu ile çıpalanan ekonomide sermaye çıkışı ve dış borç refinansmanı için risklerin artması çok muhtemel değil" denildi.



Sanayi üretimi beklentinin altında

Türkiye İstatistik Kurumu, haziran dönemi sanayi üretimi piyasa beklentilerinin altında artış gösterdi. Haziran ayında yıllık bazda yüzde 4.2 artması beklenen sanayi üretimi yüzde 3.4 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış üretim, aylık bazda yüzde 0.4 geriledi. Endeksin aylık bazda yüzde 0.2 artacağı tahmin ediliyordu. Arındırılmamış verilere göre ise yüzde 1.4 artması beklenen endeks yüzde 3.6 düştü. 2017 yılı ikinci çeyreğinde, bir önceki çeyreğe göre mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış sanayi üretimi yüzde 1.7 arttı. Takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi ise bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 4.5 artış gösterdi.

Teşvik başvuruları tek çatıda toplanıyor

Başbakan Yardımcısı Recep Akdağ, yatırım ortamını iyileştirmek için bürokrasiyi bazaltacaklarını açıkladı. Teşvik mekanizmalarıyla ilgili tüm illerde tek bir temas noktası oluşturmanın önemine dikkat çeken Akdağ, "Bu sayede kurum kurum dolaşmanıza gerek kalmayacak" dedi. Yalnızca kural koyarak yatırım ortamının iyileştirilemeyeceğine dikkat çeken Başbakan Yardımcısı, "Bazen bürokrasiyi çözmek için koyduğunuz kurallar yeni bürokrasiler oluşturuyor. Bürokrasiyi azaltmanın en önemli husus olduğuna inanıyorum. Mesela siz bir teşvik alacaksınız, bu teşvik için birkaç yerden evrak toplamanız, bunları belli bir yere götürmeniz ve o işin sonucunu beklemeniz gerekiyor. Bir ay sonra size şunu söyleyebilirler, bir evrakınız eksik. Bir ayınız gitti burada. O evrakı tamamladıktan bir ay sonra bir evrak eksiginiz daha çıkabilir. Dolayısıyla bütün teşvik mekanizmalarıyla alakalı illerde tek bir temas noktası oluşturmak çok önemli. Bunu önümüzdeki günlerde gerçekleştireceğiz. Bu sayede müracaat edeceksiniz ama kurum kurum dolaşmanıza gerek kalmayacak, biz sizin işinizi takip edeceğiz" dedi.



2016 vergi rekortmenleri

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı, 2016 yılında Türkiye genelinde en çok vergi beyan eden ilk 100 mükellefi açıkladı. Listenin ilk sırasındaki kurum dahil toplam 53 mükellef bilgilerinin gizli tutulmasını istedi. Kurumlar vergi rekortmenleri arasında ikinci sırayı geçen yılların şampiyonu Ziraat Bankası (1 milyar 863 milyon lira) alırken, Merkez Bankası da tahakkuk ettirilen 1 milyar 625 milyon 60 bin 930 lira ile üçüncü sırada yer aldı. Gelir vergisinde ise Semahat Sevim Arsel, 46 milyon 885 bin lira ile geçen yıl olduğu gibi rekortmen oldu. Arsel'i, 45 milyon 173 bin lira ile Mustafa Rahmi Koç, onu da 33 milyon 500 bin lira vergi tahakkuk ettirilen Şarık Tara takip etti. Türkiye genelinde ilk 100 mükellefin 32'si İstanbul'dan çıktı.



İki vergi kanunu birleşiyor

Maliye Bakanı Naci Ağbal, Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunu'nu birleştireceklerini açıkladı. "Tek bir kanun yapacağız, ama yatırımın, üretimin, istihdamın ve ihracatın önünü açan, vergi yükünde eşitliği, adaleti öngören, en önemlisi Türkiye'yi daha rekabetçi yapan bir düzenlemeyi Meclis'e getireceğiz" diyen Ağbal, Eylül ayından itibaren en öncelikli gündemin ekonomi olacağını belirtti. Gelir Vergisi Kanunu'nun Ekonomi Koordinasyon Kurulu'nun gündemindeki önemli bir başlık olduğunu aktaran Ağbal, "Katma Değer Vergisi Reformu da çok önemli. Katma Değer Vergisi Kanunu birçok ülkede uygulanıyor ve farklı şekillerde. Türkiye'deki Katma Değer Vergisi Kanunu sistemi işletmeler üzerinde önemli yükler oluşturuyor. Burada reform yapacağız. Bir-iki ay içinde onu da tamamlayarak kamuoyunun gündemine getireceğiz" açıklamasında bulundu.



Kayıtlı işsiz sayısı arttı

Türkiye İş Kurumu'na (İŞKUR) kayıtlı işsiz sayısı, temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 26.2 artış gösterdi. Kurumun Aylık İstatistik Bülteni'ne göre, geçen yılın temmuz ayında 2.05 milyon olan kayıtlı işsiz sayısı, bu yıl aynı ayda 2.59 milyona çıktı. Aynı ayda kuruma yapılan işsizlik başvuruları yıllık yüzde 69 artış gösterdi ve 246 bin 785'ten 417 bin 32'ye yükseldi. Bu ayda işe yerleştirmeler ise 96 bin 698 kişi olarak gerçekleşti.

İnternet alışverişinde yeni dönem

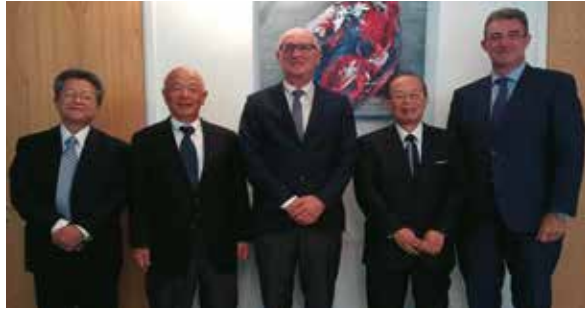
17 Ağustos 2017 itibarıyla, kredi kartları, kullanıcıları tarafından onay verilmediği takdirde internet alışverişine kapatılıyor. Bankacılık Düzenleme Denetleme Kurulu, Şubat 2017'de, Türkiye'deki tüm banka ve kredi kartlarının internet üzerinden yapılan alışverişlerde kullanılabilmesi için kart hamilinin onayının alınması şartı getirmişti. Kartını internet işlemlerinde kullanmak isteyenler, bankaları ile irtibata geçerek, kartlarını internet alışverişlerinde kullanıma açık hale getirebiliyor. Otomatik ödeme talimatı veren kullanıcıları da yakından ilgilendiren kararla ilgili olarak, Tüketici Başvuru Merkezi Onursal Başkanı Aydın Ağaoğlu, bunun dolandırıcılığa karşı önemli bir önlem olduğunu belirterek, "Yıllardır süren bir yanlıştan dönülüyor. Kredi kartının bilgilerine bir şekilde ulaşan sahtekârların hukuka aykırı şekilde yaptıkları harcamalar ve tüketici mağduriyetleri önlenmiş olacak" diyor.





Çin'deki büyüme reformları tetikleyecek

Çin ekonomisi ikinci çeyrekte beklenenden hızlı büyüdü. Çin Ulusal İstatistik Bürosu, Çin'in GSYH'sının 2017'nin ikinci çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6.9 arttığını açıkladı. Analistlerin beklentisi, büyümenin yüzde 6.8 olacağı yönündeydi. Büyümede, özellikle çelik sektörünün güçlü ihracatı ve üretimi etkili oldu. 2017 hedefinin rahatça karşılanmasını sağlayacak büyüme rakamları, bu yıl yaşanacak önemli lider değişiklikleri öncesinde, siyaset yapıcılara ekonomik zorluklarla başa çıkma imkânı tanıdı. Ülkenin güçlü emlak sektöründe büyüme bu yıl sakinken, ihracattaki birkaç yıllık düşüşün ardından gerçekleşen toparlanma, Çin ekonomisinde olası bir yavaşlamanın önüne geçti. Perakende satışlarındaki artış da ilk çeyrekte ikinci çeyreğe yüzde 10'dan 10.8'e yükseldi.



AB ve Japonya imzayı atıyor

AB ve Japon tekstil ve hazır giyim sanayicileri, 10 Temmuz 2017'de Brüksel'de bir araya gelerek, Ekonomik Ortaklık Anlaşması'nın (EPA) AB ile Japonya arasındaki siyasi sonuçlarını görüştü. Toplantıda Japon Tekstil Federasyonu (JTF) ve Avrupa Tekstil ve Hazır Giyim Konfederasyonu (EURATEX), inovasyonu ve yeni pazar fırsatlarını artıracak anlaşmaya desteklerini yineledi. En başından beri Avrupalı ve Japon sanayicilerin tarifeler ve kurallar üzerinde çalıştıklarını hatırlatan EURATEX Başkanı Klaus Hunuke, anlaşmanın faydalarının şirketlere hızla yansıtılacağına emin olsalar da metnin detaylıca inceleneceğini belirtti. JTF Başkanı Masanao Kambara da gümrük vergilerinin karşılıklı ve istisnasız biçimde yürürlükten kaldırılmasının önemini vurguladı.

İngiltere Merkez Bankası beklentisini koruyor

İngiltere Merkez Bankası (BOE), üç yıllık tahminle büyüme ve enflasyon üzerinde daha önce yapmış olduğu varsayımlara büyük ölçüde bağlı kaldı. Para Politikası Kurulu (MPC) önümüzdeki üç yılda faiz oranının iki kez artacağını tahmin ediyor. Merkez Bankası Başkanı Mark Carney ve diğer oran belirleyiciler, ilk fiyat artışının 2018 yılının üçüncü çeyreğinde gerçekleşeceğini belirtti. BOE'nin büyüme görünümü, Mayıs ayında bir önceki tahminlerine benzer kalırken, 2017 yılı tahminlerini bir kez daha azalttı. Mayıs ayında yüzde 1.9'luk artış yerine, yüzde 1.7'lik bir yükselme bekleniyor. Üç yıllık süre zarfında GSYH'ya ilişkin tahminlerde ise küçük bir değişiklik söz konusu. MPC, 2018 yılında yüzde 1.7'lik büyüme tahminini yüzde 1.6'ya indirdi. Bu oran 2019'da ise yüzde 1.8 seviyesinde kaldı. MPC önümüzdeki aylarda ithalat fiyatlarında yukarı doğru bir baskı olacağını ve enflasyonun Ekim ayında yüzde 3 civarında zirve yapacağını tahmin etti. İngiltere ve Avrupa Birliği arasındaki resmi Brexit görüşmeleri biraz çetrefilli bir başlangıç yaptığı için, ayrılmanın 2019'da ortaya çıkarabileceği zarar birçok firmayı endişelendiriyor.



İngiltere Merkez Bankası Başkanı Mark Carney



Pamukta Mısır ve BM anlaşması

Mısır, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (UNIDO) ve İtalyan Kalkınma İşbirliği Ajansı ile ülkenin pamuk üretiminin geliştirilmesi için 1.5 milyon Euro'luk (1.74 milyon dolar) işbirliği anlaşması imzaladı. Anlaşma ile iç ve dış pazarlarda Mısır pamuğunun kalitesinin ve miktarının artırılması amaçlanıyor. "Pamuk: Ekimden Dokumaya" başlıklı proje, büyüyen organik pamuk pazarı için sürdürülebilir tarım uygulamaları yürütülmesi açısından pamuk çiftliklerinin kapasitesini de artırmayı hedefliyor. Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) de dahil olmak üzere uzun elyaf pamuk üretimi, tedarik zinciri geliştirme, üretim yönetimi, sanayi teknolojileri ve pazarlama sistemleri geliştirme odaklı projelerin ekonomik performansını iyileştirmek de hedefler arasında. Anlaşmaya imza koyan taraflar, tekstil şirketlerinde çalışan pamuk üreticileri ve teknisyenlerin yanı sıra endüstriyel ve tarım okullarındaki öğrencilere de eğitim programları sunacak.



Pakistan-Tayland STA'sında son karar

Pakistan ve Tayland arasındaki sekizinci tur müzakereler, Serbest Ticaret Anlaşması'nın (STA) resmileştirilmesine ilişkin nihai bir karara varmak için 21-23 Ağustos tarihlerinde yapılacak. Taraflar, otomobil ve tekstil ürünleri de dahil olmak üzere, serbest ticarete ilişkin ürünlerin teklif listesini değiştirdiklerini belirtti. Ağustos müzakerelerinde ise sözleşme metni, tarife indirme yöntemleri ve iki tarafın talep ve teklif listeleri konuşulacak. Pakistan'ın pamuk ipliği ve dokuma tekstiller, konfeksiyon, deri ürünleri, cerrahi aletler ve spor malzemeleri gibi 684 emtia üzerinde nispeten üstünlüğü var. Diğer taraftan Tayland da başta elektrikli ve elektronik aletler, makine ve parçaları, otomobil ve parçaları olmak üzere yaklaşık bin üründe avantaja sahip. Yetkililer, iki ülke arasındaki ticareti artırmak için STA'nın büyük olasılıkla 25 Eylül'de imzalanacağını belirtti.



Süper güçlü yapay örümcek ipeği

Cambridge Üniversitesi araştırmacıları, neredeyse tamamı sudan oluşan, süper güçlü, esnek bir yapay örümcek ipeği tasarladı. Büyük miktarda enerjiyi emebilen minyatür bungee kablolarına benzeyen lifler, sürdürülebilir, non-toksik yapıda ve oda sıcaklığında üretilebiliyor. Lifler, yüzde 98'i su olan "hidrojel" adı verilen akışkan bir maddeden örülüyor. Kalan yüzde 2 ise doğal olarak bulunabilen silis ve selülozdan oluşuyor. Cambridge Üniversitesi'nden Darshil Shyah, yapay ipeğin, gerçek örümcek ipeği kadar dayanıklı olmasa da 100-150 megapascal aralığında baskıya dayanabileceğini belirtti, ki bu diğer sentetik ve doğal lifler ile benzer bir seviye. Liflerin dayanıklılığı, selüloz esaslı viskoz ve yapay ipek gibi diğer sentetik liflerin yanı sıra insan veya hayvan kılı gibi doğal liflerin dayanıklılığını da geçiyor. Çok yüksek sönümlenme kapasitesine sahip yeni tasarım, çevre dostu tekstiller ve sensörler üretmek için kullanılabilir.

ABD'de organik elyaf pazarı büyüyor

ABD pazarında organik elyaf ve tekstil grubu, 43.3 milyar dolar değeri ile en büyük gıda dışı organik ürün kategorisinde yerini almaya devam ediyor. Yakın dönemde yayınlanan Tekstil Pazarı İzleme Raporu'na göre (Textile Market Watch Report- Fibre2fashion), 2016'da ABD'deki organik elyaf satışları bir önceki yıla göre yüzde 9.2 artışla 1.4 milyar dolara yükseldi. Yine geçen yıl gıda dışı organik ürünlerin satışları neredeyse yüzde 9 artarak 3.9 milyar dolara yükseldi. Satışların çoğunluğunu organik elyaf ve kişisel bakım ürünleri oluşturuyor. Organik Ticaret Birliği (Organic Trade Association-OTA) tarafından yapılan 2017 yılı Organik Sanayi Anketi'ne göre de 2016 yılında organik gıda dışındaki satışlarının 3.9 milyar dolarının yaklaşık olarak yüzde 40'ını organik elyaf satışları oluşturuyor. Anket, Amerikan tüketicinin yatak odaları ve banyolarında organik ürün kullanımının da arttığını gösterdi. Her ne kadar organik tekstil tedariki yeterli ölçülerde seyretse de, ABD'li organik pamuk üreticileri, tedarik kaygılarının hafifletilmesi için 2016'da rekor seviyede ilave 17 bin balya pamuk üretti.



Altında fiyat yükseliyor, talep düşüyor

Altın fiyatlarında FED ve Borsa Yatırım Fonu tahmini ağır basıyor. Altın fiyatlarındaki yükselişe rağmen, ağır metaller yatırımcıların ilgisini çekmekte yetersiz kalıyor. Buna sebep olarak, merkez bankalarının politika normalizasyonu kaygılarının talep üzerine ağır basması ve emtia için çelişkili bir görünüm yaratması gösteriliyor. Dünya Altın Konseyi'nin son altın talebi trendleri raporuna göre, altına dayalı Borsa Yatırım Fonu (Exchange Traded Fund- ETF) son çeyrekte yüzde 76 düştü. Söz konusu rapora göre, altın talebi yılın ikinci çeyreğinde önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında yüzde 10 gerileyerek 953 tona, 2017 yılının ilk yarısında ise yüzde 14 azalarak 2 bin 3 tona indi. Mücevher, teknoloji ve merkez bankalarından gelen diğer talepler ise külçe altın gibi artış gösterdi. Altın spot fiyatları da ağustos ayına kadar yaklaşık yüzde 10 artarak, bin 268.36 dolara yükselmeyi başardı. Rapora göre, bu fiyat artışı, altına dayalı Borsa Yatırım Fonları için yatırımcı taleplerini zayıflatılabildi. GraniteShares firması, ETF CEO'su ve kurucusuna göre altın fiyatları dolardaki zayıflamadan dolayı bu yıl yükseldi.



ILO'dan BRICS ülkelerine övgü

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) Genel Müdürü Guy Ryder, küresel ekonominin karşılaştığı başlıca zorlukların ele alınmasında BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) ülkelerinin etkisi ve deneyiminin önemli olduğunu belirtti. Çin'in Chongqing şehrinde düzenlenen 3'üncü BRICS Çalışma Bakanları toplantısında açılış konuşması yapan Ryder, BRICS ülkelerinin dünya nüfusunun yüzde 48'ini ve dünya üretiminin yüzde 21'ini temsil ettiğine dikkat çekti. ILO Genel Müdürü, 10'uncu yılına yaklaşan BRICS ülkeleri grubunun uluslararası alanda temel bir oyuncu haline geldiğini ve çalışma ve istihdam politikalarının öncelik alanlarından birini oluşturmasının büyük önem taşıdığını belirterek, BRICS grubundaki beş ülkenin, sosyal güvenlikte işbirliğinin desteklenmesi ve işgücü araştırma enstitüleri ağıının kurulması için attıkları adımlardan övgüyle söz etti.



OECD'de istihdam ilk çeyrekte yükseldi

OECD bölgesinde istihdam oranı, 2017'nin birinci çeyreğinde, bir önceki döneme göre yüzde 0.2 puan artarak yüzde 67.4 oldu. Aynı dönemde, OECD işgücüne katılım oranı yüzde 0.1 puan artışla yüzde 71.8 oldu. OECD ülkelerinin çoğunda istihdam arttı. Daha yaşlı işçiler (55-64 yaş grubu) yüzde 1.1 puan artışla yüzde 59.9'a ulaşarak en yüksek yıllık artışı kaydetti. Genç işçiler (15-24 yaş grubu) ise yüzde 0.5 puan artışla yüzde 41.1'e ulaşarak daha orta seviyede bir artış kaydetti. Başlıca çalışma yaşında olan işçiler de (25-54 yaş grubu) yüzde 0.5 puan artışla yüzde 77.5'e ulaştı.

Gençler, ebeveynlerinden yoksul olacak

Avrupa Komisyonu'nun "Avrupa'da İstihdam ve Sosyal Gelişmeler 2017" raporu, olumlu işgücü piyasası ve sosyal eğilimler ile süregelen ekonomik büyümeyi doğruladı, ancak gençler üzerindeki ağır yüke de dikkat çekti. AB'de istihdam seviyesi en yüksek seviyesinde; halihazırda 234 milyonun üzerinde kişi çalışıyor. İşsizlik de Aralık 2008'den beri en düşük seviyesine gerilemiş durumda, ki bunda 2013'ten bu yana AB'de 10 milyon yeni iş yaratılması da etkili. Ancak bu sosyal ve ekonomik ilerlemenin yanı sıra genç nüfus iş bulma konusunda daha fazla zorlukla karşılaşiyor; çoğunlukla, geçici iş sözleşmeleri dahil olmak üzere, güvencesiz ve standart dışı istihdam şekillerine tabi. 2017 raporu bu nedenle nesillerarası adalet konusuna odaklanıyor. Avrupa Komisyonu'nun İstihdam, Sosyal İşler, Beceriler ve İşgücü Hareketliliğinden Sorumlu Üyesi Marianne Thyssen de bugünün gençlerinin ve onların çocuklarının ebeveynlerine göre daha yoksul olacaklarını, buna karşı süratle harekete geçmek gerektiğini belirtti. Avrupa Sosyal Haklar Temeli kapsamında gelecek nesiller için sosyal standartlar ve yaşam koşulları iyileştirilmek isteniyor.



İrlanda'dan "sıfır saat" yasağı

İrlanda'da Bakanlar Kurulu, Çalışma Bakanı Mary Mitchell O'Connor'ın "sıfır saat" sözleşmeleri ile ilgili yasa tasarısı teklifini onayladı. Öneri, özellikle düşük ücretli sektörlerde, işçilerin çalışma süreleri ve gelirlerinin belirsiz olduğu güvencesiz çalışma düzenlemesinin güçlendirilmesini amaçlıyor. Yasa teklifi belirli durumlarda "sıfır saat" sözleşmelerini yasaklayacak. İşe çağrılan ve sonra eve gönderilen personel, ulusal asgari ücretin üç katı tutarında 3 saatlik ödemeye eşdeğer tazminata hak kazanacak. "Sıfır saat" sözleşmeleri ve az süreli sözleşmeler, bilhassa perakende, hizmet, konuk ağırlama ve eğitim olmak üzere birtakım sektörlerde yaygın durumda.



OECD işsizlik oranı sabit

OECD işsizlik oranı Mayıs 2017'de değişmedi ve yüzde 5.9 oranında kaldı. OECD genelinde toplam 36.8 milyon kişi işsiz durumda. Bu işsiz sayısı, kriz öncesinde Nisan 2008'deki işsiz sayısından 4.1 milyon daha fazla. Euro Bölgesi'nde işsizlik oranı da Mayıs ayında değişmedi ve yüzde 9.3 oranında kaldı, ancak ülkeler arasında farklılıklar mevcut. OECD ülkelerinde genç işsizliği oranı (15-24 yaş grubu) yüzde 0.1 puan gerileyerek yüzde 12.0 oldu. Euro Alanı'nda ise genç işsizliği oranı değişmedi ve yüzde 18.9 olarak kaldı. Yunanistan, İspanya ve İtalya'da tüm gençlerin 3'te 1'inden fazlası işsiz.



Tunus'ta 'insana yakışır iş' adımı

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO), Tunus hükümeti, Tunus Genel İşçi Sendikası (UGTT) ve Tunus Sanayi, Ticaret, Zanaat Birliği (UTICA), Tunus'ta İnsana Yakışır İş Ülke Programı 2017-22'nin uygulanması için bir anlaşma protokolü imzaladı. Protokol, beş ulusal önceliği ele alıyor:

- Ekonomik büyüme ve bölgesel kalkınma; farklı bölgeler arasında dengeli ve sürdürülebilir büyüme
- İstihdam ve mesleki eğitim
- İnsana yakışır iş ve mesleki ilişkilerde yeni bir modele doğru
- Tunus'ta sosyal koruma reformu
- Sosyal diyalogun kurumsallaştırılması

Yeni program, Tunus hükümeti tarafından öngörülen reformların uygulanmasında ILO için temel bir çerçeve olarak kullanılacak. ILO Genel Müdürü Guy Ryder, Sosyal Diyalog Ulusal Konseyi'nin kurulmasına ilişkin yeni bir yasanın Tunus Parlamentosu tarafından yakın zamanda onaylanmasının ülkede sosyal barışa yönelik değerli bir adım olduğunu da vurguladı.

Fransız 'sosyal diyalog' sistemine yakın plan

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Uluslararası Çalışma Örgütü ve işçi, işveren ve kamu çalışanları konfederasyon temsilcileri, 3-7 Temmuz 2017 tarihleri arasında Paris'e bir çalışma ziyareti düzenledi. Ziyarette, Fransız devleti, konfederasyonlar ve özel sektörün sosyal diyalog mekanizmalarını nasıl işlettiği ve sistemin temel özellikleri üzerinde duruldu. Heyet, Fransız kamu politikasının belirlenmesi ve gözden geçirilmesinde etkin bir rol oynayan anayasal danışma meclisi Fransız Ekonomik, Sosyal ve Çevre Komitesi'nin (ESEC) bilgilendirme toplantısına katıldı. Türk heyeti ayrıca, Fransız işveren teşkilatı MEDEF, Fransa Çalışma Bakanlığı ve 857 yerel sendika, 96 departman sendikası, 21 bölgesel komite ve 33 ulusal meslek organizasyonu, federasyonu veya ulusal sendikasını bünyesinde barındıran Fransa Genel İşçi Sendikaları Konfederasyonu (CGT) ile iki çokuluslu şirketi ziyaret etti. Ziyaret sonunda heyet üyeleri görüş belgeleri hazırladı.



Kazakistan'da istihdam hedefi

Kazakistan'da 2000'li yıllardan itibaren kaydedilen güçlü ekonomik büyüme, halkın yaşam standardının hızla iyileşmesine, yoksulluğun ve gelir eşitsizliğinin azalmasına ve istihdamın artmasına katkıda bulundu. Kazakistan'ın şimdi güvencesiz nüfus için istihdam fırsatlarını iyileştirmeye odaklanması gerekiyor. "Kazakistan'da Kapsayıcı İşgücü Piyasasının İnşası" başlıklı OECD raporu, gençler, daha yaşlı işçiler ve engellilere odaklanarak, güvencesiz gruplar için başlıca istihdam zorluklarını ele alıyor. OECD İstihdam, İşgücü ve Sosyal İşler Bölüm Direktörü Stefano Scarpetta ile Kazakistan Cumhuriyeti Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakan Yardımcısı Birzhan Nuryembetov tarafından Astana'da sunulan rapor, işgücü piyasalarında reform için öncelikli alanları belirliyor.



Bangladeş'te trajik kaza: 11 işçi öldü

Bangladeş'te, geçen temmuz ayında bir konfeksiyon fabrikasındaki patlamada 11 işçi hayatını kaybetti, 50'nin üzerinde işçi yaralandı. Kaza, Dakka'nın dışında Gazipur'daki Multifabs Limited isimli konfeksiyon fabrikasında yaşandı. Patlama esnasında, boyahanedeki işçilerin kazanda bakım çalışması yapmakta olduğu belirtildi. Patlamanın şiddetiyle, dört katlı fabrikanın bir bölümü hasar gördü. Batılı markalara ve perakendecilere örme giyim eşyası tedarik eden Multifabs Limited, Bangladeş Yangın ve Bina Güvenliği Anlaşması'na dahil ve bu kapsamda mühendisler tarafından denetleniyordu. Fabrika, denetimlerin sonunda, kazan dairesinden yangın separasyonu döşemiş ve diğer yapısal güvenlik tadilatlarını gerçekleştirmişti. Ancak, anlaşma kazan denetimlerini kapsamıyor; konu Bangladeş hükümeti tarafından izleniyor. Yaşanan son trajedi, Bangladeş Anlaşması kapsamındaki çalışmaların devamına ihtiyaç olduğunu ortaya koydu.



İhracatta umutlar yılın ikinci yarısına

Geçen yılın ilk yarısında 12.6 milyar dolar olan tekstil ve hazır giyim ihracatı, bu yılın ilk yarısında 12.1 milyar dolara geriledi. Bu durumda şüphesiz Türkiye'nin yaşadığı olağanüstü durumların etkisi büyük. Yüksek seyreden dolar/TL kuru ve kredi kuruluşlarının Türkiye'nin kredi notunu düşürmesi de buna dahil. Risklere rağmen, tekstil ve hazır giyimciler yılın ikinci yarısından umutlu. Ancak Rusya ile olduğu gibi AB ile de ilişkilerin hızla normalleştirilmesi gerektiğini söylüyorlar.



Olağanüstü bir yıl olarak geride bıraktığımız 2016'nın ardından, uluslararası ilişkilerde yaşanan sıkıntılar, terör olayları ve döviz kurlarındaki hızla yükselişten, tekstil ve hazır giyim sektörü de olumsuz etkilendi. Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) rakamlarına göre, tekstil ve hammaddeleri, hazır giyim ve konfeksiyonda ihracat 2016 Ocak-Haziran döneminde 12.7 milyar dolar, 2017 Ocak-Haziran döneminde ise 12.1 milyar dolar olarak gerçekleşti. TÜİK verilerine göre, tekstil ürünleri ihracatı 2016 Ocak-Haziran döneminde 6.5 milyar dolarken, 2017 Ocak-Haziran döneminde 5.4 milyar dolar seviyesine geriledi. Gerek Türkiye gerekse dünya ekonomisinde yaşanan olumsuzlukların etkisiyle sektörde ihracatta düşüş yaşandı.

İhracattaki bu gerilemenin nedenleri ise muhtelif. Kurların önlenemez yükselişi ve hazır giyim sektörü üretiminin büyük kısmının yurtdışı pazarlara yönelik olması nedeniyle TL'deki değer

İhracattaki gerilemenin nedenleri muhtelif. 2017'nin ikinci yarısı için risklere karşı önlem alınması gerektiği belirtiliyor.

kayıbı ihracattaki düşüşte etkili olurken, bazı tekstil ürünlerinin ithal hammaddelerinin fiyatındaki yükselme ile asgari ücretteki artış da ihracatı olumsuz etkiledi. Tekstil ve hazır giyimciler, 2017 sonunda ivmenin olumlu tarafa döneceğini söylese de bazı risklerin devam ettiğini ve bunlara karşı önlemlerin alınması gerektiğinin de altını çiziyor.

Avrupa geriledi, ihracat düştü

Avrupa Birliği'nin dünyadan tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatına bakıldığında, Eurostat'ın son resmi istatistiklerine göre, 2017 Ocak-Nisan döneminde Euro bazında yüzde 0.6, miktar bazında yüzde 4.7 oranlarında gerileme gözleniyor.

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı İsmail Gülle, Türkiye'nin ihracatındaki gerilemenin, özellikle en büyük ihracat pazarı olan Avrupa eksenli ve



Avrupa'daki pazar daralması kaynaklı olduğunu belirtiyor. Gülle, "2017'de Avrupa ülkelerinde başlayan seçimler, değişen hükümetler, dünyada artan

2017 Temmuz'unda tekstil ve hammaddeleri ihracatının 2016 Temmuz'una kıyasla yüzde 18 oranında artarak 775 milyon dolara yükselmesi de bunu kanıtlıyor.

Tekstilde üretim daraldı

Son üç yıl içinde Türkiye'deki sanayi üretimi, 2017 yılının ilk çeyrek aylık ortalamasına göre yüzde 9.2 büyüme kaydetti. Aynı dönemde tekstil sektörü yüzde 3.3-4 oranında daralırken, hazır giyimde yüzde 3 gibi bir büyüme yakalandı.

2017 yılında sanayi üretimi rakamları artarken, tekstil sektöründe üretim ve istihdamda azalma olduğunu belirten Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası (TTSİS) Yönetim Kurulu Üyesi Nadir Yürüktümen, Türkiye'nin en büyük istihdam imkânını yaratan tekstil sektörünün mevcut ve olası sıkıntılarını ciddiye almak gerektiğini kaydediyor. "Tekstil sektöründeki üretim ve istihdam daralması ihracat rakamlarına da olumsuz yansıdı. Hammaddeler ile yardımcı malzemeler üzerindeki kur hareketlerinin yarattığı fiyat dalgalanmaları ve 15 Temmuz sürecinin yarattığı baskılar, tüketici harcamalarının

azalmasına neden oldu. Seçili sektörlerde uygulanan KDV, ÖTV indirimi benzeri uygulamalar bu sektörlerde hareketlilik getirirken, diğer sektörler bu hareketlilikten pay alamadı" diyen Yürüktümen, tekstil sektörünün -doğrudan veya dolaylı- büyük beklentiler içinde olduğu turizm sektöründe de 2016 yılında başlayan daralmanın devam ettiğini hatırlatıyor.

Ortadoğu pazarları da sıkıntılı

2017 Ocak-Haziran döneminde tekstil ve hazır giyim ihracatında

2017'nin ilk yarısında tekstil ve hazır giyim ihracatında Almanya, İngiltere, İtalya ve Fransa'da gerileme yaşandı.

temel olarak Almanya, İngiltere, İtalya ve Fransa gibi AB pazarlarında ihracat gerilemesi yaşandı. Sektörde en fazla ihracatın başta Almanya ve İngiltere olmak üzere AB ülkelerine yapıldığını belirten Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar, TİM rakamlarına göre, sektörün ihracat performansını belirleyen bu ülkelerde ihracat kaybı yaşandığını belirtiyor. Yorgancılar, bunun yanında Fransa, İtalya, Polonya, Danimarka, Suudi Arabistan, Belçika,

İran ve Mısır pazarlarında da düşüş görüldüğünü ifade ediyor.

TTSİS Yönetim Kurulu Üyesi Orhan Harmancı ise yaşanan sıkıntılarda, gümrük süreçlerinin Avrupa Birliği ve Rusya gibi büyük ihracat pazarlarında biraz uzun ve masraflı olmasının etkili olduğunu da belirtiyor. Bu durum, zamanında ve ucuz servis vermeyi zorlaştırabiliyor.

Artış yaşanan pazarlar

AB pazarlarında gerilemeler olsa da İTHİB Başkanı İsmail Gülle, tekstil ve hazır giyim sektörünün en önemli ihracat pazarlarından biri olan İspanya'ya ihracatımızın bu dönemde yüzde 2.1 artarak 1 milyar doları aştığını ve Hollanda'ya ihracatımızın yüzde 2.4 artarak 508 milyon dolara çıktığını söylüyor.

Gülle, "İrak'a ihracatımız yüzde 19.3 artarak 426 milyon dolar, ABD'ye ihracatımız ise yüzde 3.8 artarak 418 milyon dolar değerinde gerçekleşti. Yine Avrupa'daki diğer önemli ihracat pazarlarımızdan Macaristan'a yüzde 205.3 ihracat artışı ile 150 milyon dolar, Sırbistan'a yüzde 12.4 ihracat artışı ile 91 milyon dolar, Çek Cumhuriyeti'ne yüzde 11.1 ihracat artışı ile 88 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik" diyerek, Amerika kıtasına ihracatın yüzde 3.3 artarak 548 milyon dolara çıktığını belirtiyor. Gülle, "Bununla beraber dünyanın en büyük pazarlarından biri olan Amerika kıtasında, Kanada'ya yüzde 10.6, Meksika'ya yüzde 4.8, Küba'ya yüzde 10079.7, Türk Cumhuriyetleri'ne

bunun yanı sıra küresel ekonominin değişen rekabet şartlarında, Sanayi 4.0 sürecini sektörün gözden kaçırmaması gerektiğini aktarıyor. "Artık sadece üretmek yetmiyor, katma değeri yüksek, tasarım ve inovasyon ile farklılaşmayı sağlamış teknolojinin entegre edildiği ürünler talep görüyor. Dünya pazarlarında yerimizi sağlamlaştırmak için, bu bağlamda gereken adımlar atılmalı. Dünya markaları arasında yer almak ve sürdürülebilir rekabet için, tekstil ve hazır giyim sektörünün moda endüstrisi ile entegrasyonu sağlanmalı" diyen Yorgancılar, yıl sonunda sektörün ihracatının yukarı yönlü ivme kazanacağını öngörüldüğünü kaydediyor. Rusya ile



ilişkilerin toparlanmasının önemine dikkat çeken Yorgancılar, ABD, AB ve komşu ülkelerle ilişkilerin gerek ekonomik gerekse siyasi bağlamda olumluya çekilmesiyle, sektörün, ihracatın öncü güçleri arasındaki yerini koruyacağını ifade ediyor.

"AB süreci ticareti etkilemez"

Kurun sağladığı avantajla birlikte ülkede bir süredir yaşanan politik tutarlılığın ve hükümetin desteklediği KGF kredileri ile yatırımların tekrar önünün açıldığını ifade eden Orhan Harmancı, İstanbul dışında yapılan teşviklerin ve bunların sağladığı



istihdamın, 2017'nin ikinci yarısında ve 2018'de ihracatta belirgin bir artış beklentisi yarattığını kaydediyor.

“Rusya ile buzlar erimiş olmasına rağmen, Rus halkının bazı alışkanlıklarında değişiklikler meydana geldi. Tekstil ve hazır giyim ihtiyaçlarının büyük bölümünü geçmiş yıllarda Türkiye’den alan

ihracatında bir gerileme olmasına rağmen, tekstil sektörü kapasite kullanım oranının ocak ayından itibaren yükselme eğilimine girdiğini söyleyen İsmail Gülle, ihracatın ocakta yüzde 77.1, şubatta yüzde 77.6, martta yüzde 78.2, nisanda yüzde 79, mayısta da yüzde 79.9 oranında gerçekleştiğini kaydediyor.

“Rusya ile buzlar erimiş olmasına rağmen, Rus halkının bazı alışkanlıklarında değişiklikler meydana geldi.”

Ruslar bu dönemde üretimlerinin bir kısmını Çin, Özbekistan, Türkmenistan gibi daha uygun ve gelişen ekonomilere kaydırıldı. Bu sebeple Rusya’ya ihracat tekrar hareketlense bile, zaten ketum karakterleri ile bilinen Ruslar ile eski ihracat hacmini yakalamamız bir kaç yıl daha sürecek gibi gözüküyor” diyen Harmanlı, AB ile iplerin gerilmesinin ise bu bölgeye yapılan ihracatı çok etkilemeyeceğini belirtiyor. Bunun en büyük nedeni ise Türkiye’nin kritik jeopolitik konumu ve AB’ye kıyasla sunduğu ucuz işgücü avantajı...

2017 atılım yılı

AB’de yaşanan pazar daralmasından dolayı sektörlerin

hammadeleri sektörümüz 2015 yılında dünyada 8’inci sıradayken, 2016 yılında 7’nci sıraya yükseldi” diyen Gülle, 2017 Mart’ında yine tekstil ve hammadeleri sektörünün son 17 ayın ihracat rekorunu kırarak 930 milyon dolarlık bir ihracat yakaladığını dile getiriyor. Gülle, “Atılım yılı ilan ettiğimiz 2017 yılında ihracatımızın, Türkiye’ye sağladığımız katma değer ve istihdama sağladığımız büyük desteğin 2017 yılı sonu itibarıyla yeni rekorlara imza atacağından hiç şüphemiz yok” şeklinde konuşuyor.

Madalyonun öteki yüzü

Her ne kadar 2017 yılı sonunda ihracatta ivmenin olumlu yönde olacağı belirtilse de diğer taraftan, AB ile ilişkilerimizin bozulmasının, tekstil ihracatını olumsuz etkileyen bir diğer unsur olduğunu düşünenler de söz konusu. Bu bağlamda EBSO Başkanı Erdem Yorgancılar, AB ekonomisinin lokomotif konumundaki Almanya ile olan tekstil ve giyim sektöründeki ihracatın 2014’ten 2016’ya kadar yüzde 20’ye varan bir değer kaybı yaşadığına dikkat çekiyor.

Almanya ile olan ilişkilerimizin 2017’de daha belirgin biçimde bozulması ve AB tam üyelik sürecinin askıya alınması yönündeki tavsiye kararı gibi süreçlerin sonucunda, Almanya’ya ihracatımız ilk altı ayda 1.4 milyar dolar gibi düşük bir seviyede kaldı. “Gidişattan duyduğumuz endişe ve kaygıların etkisiyle, 2017’nin geri kalanı için en büyük temennimiz Rusya ile atılan olumlu adımların, AB süreci için de uygulanmasıdır” diyen Yorgancılar, karşılıklı olarak her zamankinden daha kuvvetli biçimde itidal çağrısında bulunmanın ve ilişkilerimizi daha fazla olumsuzluğa uğramadan düzeltmenin gerektiğine inandığını belirtiyor.

Büyüme, döviz, faiz, petrol...

2017 yılı büyüme tahminleri, ilgili kurumlarca şu anda yüzde

3 ila 3.5 arasında öngörülüyor. İşsizlik oranının artması ve enflasyonda da yükseliş beklentisi biraz daha ağır basıyor. Nadir Yürüktümen, kurun da yıl sonuna kadar bugünkü seviyelerini koruyacağını düşünürken, faiz cephesinde ise çift haneli rakamların kaçınılmaz gibi durduğunu ifade ediyor.

“Tekstil sektöründe kullanılan başlıca hammaddelerden pamuk fiyatında 2017 yılında hafif artışlar oluyor. Bu durumun yıl sonuna kadar devam edeceği görülüyor. Tekstil sektöründe kullanılan başlıca hammaddelerden biri olan elyaf fiyatlarında da durum aynı” diyen Yürüktümen, bu iki temel hammaddedeki artışlar ve petrol fiyatlarında aşağı yönlü gevşeme yaşanmamasının, tekstil sektöründeki halı, iplik ve kumaş üreticilerinin üretim maliyetlerini mutlaka olumsuz yönde etkileyeceğini kaydediyor.

Dövizde istikrar önemli

İhracatçılarımız açısından döviz ile ilgili en önemli hususun öngörülebilirlik ve istikrar olduğunu dile getiren İsmail Gülle ise genel kanının aksine yüksek döviz kurları ihracatçılar açısından salt olumlu bir tablo çizmediğini hatırlatıyor.

“Kurda yaşanan ani değişimler ihracatçımızın nakit akışından girdi tedarikine birçok farklı alanı etkiliyor. Türkiye gibi dolar ile girdi sağlayıp ağırlıklı olarak ihracatta Euro ile satış yapan bir ekonomide ayrıca Euro/dolar paritesindeki hızlı ve aşırı değişkenlikler de dış ticaret işlemlerimizi etkiliyor” diyen Gülle, paritedeki ani değişimler neticesinde miktar bazında ihracat artışı yaşansa da değer bazında ihracatta dönem dönem gerilemeler gözlemlendiğine dikkat çekiyor. Ancak Gülle, 2016 yılının son çeyreği itibarıyla 4 TL’ye yaklaşan dolar/TL’nin, hükümetin doğru adımları ve Merkez Bankası’nın yerinde müdahaleleri ile 3.5 TL seviyelerine gerilemesi ve Euro/dolar paritesinin daha dengeli bir seyir izlemeye başlamasıyla birlikte, 2017 yılında yeni rekorlara imza atacaklarını da sözlerine ekliyor.



NIHAT ZEYBEKÇİ/EKONOMİ BAKANI

15 Temmuz etkiledi

Çok ateşli bir hastalık geçirirsiniz. Dudak uçuklar; ağız burun semptomları bir süre daha devam eder. 15 Temmuz anlamında yaşadığımız en önemli etkilenmelerden biri, hazır giyim ve konfeksiyon anlamında etkilenme oldu. Algı operasyonu yapıldı. Mesela ev tekstili... Marka duyarlılığı en düşük, fiyat hassasiyeti en yüksek alandır. İlk olumsuzluklardan hemen etkilenir. Toplamda hazır giyim, konfeksiyon ve tekstilde yaklaşık 40 milyar dolarlık bir alandan bahsediyoruz. O alandaki pazarlarımız kendilerine bir heyecan aradı. Şimdi yavaş yavaş geri dönüyorlar.

NADİR YÜRÜKTÜMEN/TTSİS YÖNETİM KURULU ÜYESİ

Rusya ile normalleşme süreci hızlandırılmalı



Son üç yıldır ihracatta düşüş yaşıyoruz. Küresel durgunluk, AB ve sınır ülkelerle yaşadığımız sorunlar, ihracat rakamlarında gerilemeye sebep oldu. 2017 sonunda, halı ihracatında 2016’ya göre artış yaşanması zor görünüyor. İhracatta işlerin istenilen düzeyde gitmemesinde, küresel ticaretteki durgunluğun yanında, özellikle Irak, Suriye, Rusya ve bazı AB ülkeleriyle yaşanan bölgesel sorunların da etkisi olduğu bir gerçek. Rusya ile ilişkilerde yumuşama var, ama onun da henüz ihracata olumlu bir yansıması görülmedi. Rusya ile olan ticaret 2016 yılı öncesinde 1 milyar dolar düzeyindeyken, 2016’da ciddi miktarda geriledi. Ülkeler arası normalleşme süreci hızlandırılmalı. Bu trend, 2017 sonunda ihracat rakamlarımızı olumlu yönde etkileyecektir.



MEHMET BÜYÜKEKŞİ/TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM) BAŞKANI

Kapasite birkaç aya artabilir

Hazır giyime gelmiş olan ek ithalat vergileri üretimi içeri Hyönlendirdi. Mal satmak isteyen ihracatçı içeride yaptıracak kapasite bulamıyor. Büyük bir firma, bundan önce ürünlerini ithal ediyordu. Şimdi Türkiye’de üretiyor. İhracatçı birliklerine gelen bilgi şu: “Nereye gitsek, orada kapasiteyi o büyük firma doldurmuş. Bütün firmalar içerideki büyük zincir mağazalara çalışıyor.” Çin’e gidenler geri gelmeye başladı; yaptıracak yer bulamıyorlar. Bu aslında iyi bir haber, çünkü o kadar ithalat yapılmıyor. Özellikle denim yapanlar sipariş almıyor, “kapasitemiz yok” diyorlar. 2015 başında aldığımız önlem, ithalatla 600 milyon dolarlık düşüşe neden oldu. Bir anda iç piyasaya yönelme oldu. Tekstil ise biraz daha zor, yatırım isteyen bir iş. Ama hazır giyim ve konfeksiyon, birkaç ay içinde kapasitesini artırabilir.

SABRİ ÜNLÜTÜRK / EGE İHRACATÇILAR BİRLİĞİ (EİB) KOORDİNATÖR BAŞKANI:

Normalleşme süreçleri ihracatı da artırıyor



Tekstil sektörü açısından ilk yarıyıl verilerine bakarak geçen seneki ihracat seviyemizde bir ihracat gerçekleştireceğimizi öngörebiliriz. Hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe ise ikinci yarıda yakalamayı beklediğimiz ivme ile yıl sonunda 2016 rakamlarımıza tekrar ulaşacağımızı tahmin ediyorum. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörümüzün 2017 yılının ilk yarısında Rusya’ya gerçekleştirdiği ihracat tutarını 2016 yılının aynı dönemi ile kıyasladığımızda, yaklaşık yüzde 60 oranında bir artışın gerçekleştiğini görüyoruz. Tekstil sektörü için de, henüz 2015 değerlerinden uzak olmamıza rağmen, geçtiğimiz yılın ilk yarısına göre Rusya’ya yapılan ihracatta yüzde 10’un üzerinde bir artış gözlemliyoruz. Bu verilere dayanarak iki ülke arasındaki ilişkilerin normalleşme sürecinin ihracata olumlu olarak yansıdığı sonucunu çıkarabiliriz. Avrupa Birliği tarafında ise hazır giyim ve konfeksiyon sektörü için geçtiğimiz yıla göre küçük de olsa bir ihracat azalışının olduğunu söyleyebiliriz.



EBSO Başkanı Erdem Yorgancılar

Döviz piyasalarında Eylül sancısı



ÖZGÜR ALTUĞ
BGC PARTNERS MENKUL DEĞERLER
BAŞEKONOMİSTİ

Bu başlığı görünce şaşırmadığınızı düşünüyorum; çünkü artık bir klasik haline geldi. Yıl nasıl başlarsa başlasın, ne kadar iyi giderse gitsin veya ne kadar badireli olursa olsun, senenin bir yerlerinde mutlaka böyle analizler veya tahminler görürsünüz.

Konuyu yakından takip etmek zorunda olan reel sektörümüz de bu yazılanların ardından “Eylül ayında büyük sıkıntı olacaktı; kriz olabilirdi” şeklinde birbirine aktarmaya başlar ve her Eylül ayı öncesi

gergin bir bekleyiş olur. Çoğu Eylül ayında da hiçbir sıkıntı yaşanmaz. Peki bu sene Eylül’de böyle bir sancı olacak mı? Konunun detaylarına girmeden en baştan söyleyeyim: Ben böyle bir şey beklemiyorum.

Mali piyasalar olarak müthiş bir yılın ilk sekiz ayını tamamladık ve son dört ayın içerisindeyiz. Bu yılın ilk 12 gününü saymazsak borsanın neredeyse her gün yükseldiği, TL’nin, Euro’ya (EUR) karşı her an olmasa bile, Amerikan Doları’na (USD) karşı yılbaşındaki seviyesine kademe kademe geri döndüğü ve ikincil

Eylül ayında bilanço daraltma işlemi başlarsa dahi bunun piyasalarda ölümcül bir tahribat yaratmasını beklemiyorum.

faizlerin neredeyse pek değişmeden devam ettiği bir sekiz ay geçirdik. Hiç düzeltme olmadan yükselen borsada bir miktar kâr realizasyonu beklemenin Eylül ayında normal olduğu bir ortamda dahi, şu anda böyle bir hava sezinlemediğimizi ifade etmeliyim. Türk varlıkları, ki son iki yıldır rakiplerimize karşı müthiş kötü bir performans gösteriyorduk, bu yıl birçok gelişmekte olan piyasa rakibini geride bırakarak, en iyi performans gösteren ilk üç piyasadan biri oldu. Sadece Eylül’de değil, yılın geri kalanında da bu performansı beklemek gerekir mi? Bu soruya da cevabım: Eylül değil, Ekim değil, ama Kasım ayında bir düzeltme beklemek daha olası geliyor bana. Nedenlerini birazdan açıklayacağım.

Hepinizin “lafı fazla uzatmadan,

yıl sonunda USD/TL veya EUR/TL kuru ne olacak, onu söyle” dediğinizi duyar gibiyim. Ama önümüzdeki dört ayın gelişmelerine bakmadan bu tahminleri ortaya koymanın çok anlamlı olmadığını düşünüyorum. Gelin, hep beraber önümüzdeki dört ay bizi neler bekliyor bir bakalım. Tabii ki her şeye bakmayacağız; piyasalarımızı etkileyen ana başlıklara sizleri sıkmadan kısa kısa değineceğiz.

1- Amerikan Merkez Bankası'nın (FED) bilanço daraltması:

Yaklaşık altı aydır gündemde olan bir konu malumunuz. Muhtemelen 20 Eylül'de başladığı açıklanacak ve olası başlangıç tarihi Ekim olacak. FED'in bilançosunun bir küsur trilyon dolardan 4.5 trilyon dolara çıktığı düşünüldüğünde, atılacak küçük adımların piyasalardaki etkisi çok anlamlı olmayacaktır. Ama resmi açıklama bir miktar dalgalanma yaratacaktır ki onun da çok uzun soluklu olmasını beklemiyorum. FED'in bilanço küçültme adımları büyüdüğünde veya anlamlı bir daralma noktasına giderken piyasalarda asıl fiyatlamasının olmasını beklemek gerek. Bu nedenle, Eylül ayında artık aylardır konuştuğumuz bilanço daraltma işlemi başlasa dahi bunun piyasalarda ölümcül bir tahribat yaratmasını ilk etapta beklemiyorum.

2- Avrupa Merkez Bankası (ECB) tahvil alım programı azaltımı:

Bu konuyu da uzunca bir süredir konuşuyoruz. Tahvil alım programı azaltımına büyük olasılıkla 21 Eylül'deki Avrupa Merkez Bankası (ECB) toplantısında karar verilip, Ekim'de başlatılabilir. Bu yıl toparlanmış gözüксе de Avrupa ekonomilerinin (Almanya dışında) kırılgan yapısı hepinizin malumu. O nedenle yine uzun zamandır piyasaların gündeminde olan tahvil azaltımı konusunun, piyasalar açısından dünyanın sonu anlamına gelmeyeceğini düşünüyorum, ama

açıklandığı zaman bir miktar etki yaratmasını beklerim.

3- Diğer gelişmiş Merkez Bankaları'nın aksiyonları:

Piyasalar açısından en çok FED ve ECB önem arz etmekle birlikte İngiltere Merkez Bankası (BoE), Japon Merkez Bankası (BoJ), İsveç Merkez Bankası (Riksbank) gibi bankaların aksiyonları da yakından takip ediliyor.



Amerikan Merkez Bankası



Katar TSK Kara Unsurları Komutanlığı geçen aylarda hareketlenmiştir.

Mevcut ekonomik durumlarıyla bu merkez bankalarının, bilhassa BoJ'un, genişleyici para politikasından vazgeçme lüksü bulunmuyor.

Global değerlendirme: Yukarıda bahsettiğim üç maddeyi toparlamak gerekirse; dünyadaki aşırı likiditenin (ki Türkiye de bundan ciddi şekilde faydalanan) bu yılın geri kalan döneminden başlamak üzere bir miktar azaltılmasına yönelik çalışmalar başlıyor gibi gözüксе de, likidite miktarının hızlı şekilde geri gelmesi imkânsız. Bu nedenle global likidite fiyatlamalarıyla ilgili olarak büyük bir kaygım yok.

4- Kuzey Irak referandumu: Global ölçekten biraz bölgemize dönersek, kısa vadede Kuzey Irak'ta yapılması



Almanya Başbakanı Angela Merkel

Suriye'de yeni bir askeri müdahalesi yoktu, fakat olabileceği yönünde devlet büyüklerimizden açıklamalar vardı. Türkiye'yi Amerika'yla karşı karşıya getirecek bir askeri operasyonun piyasalarda ciddi negatif etki yapabileceğini düşünmekle birlikte, böyle bir ihtimalin düşük olduğunun altını çizmek isterim. Diğer bir ifadeyle Türkiye bölgede yeni bir askeri operasyon başlatsa bile Amerika ile ters düşme konusunda azami dikkat gösterecektir.

6- Katar konusu: Neredeyse unutulmaya yüz tutmuş bir konu. Ama yine ülkeler arasındaki tansiyonun ve her şeyden önemlisi Katar'a uygulanan yaptırımların devam ettiğini belirtmem gerekiyor. Bu konu her ne kadar piyasaların gündeminden kalkmış gözüксе de takibe devam edilmesi gereken bir konu. Şimdilik sakinleşmiş gözüken blokaj ülkeleri ekonomik yaptırımların Katar üzerindeki etkisini izlemeye devam ediyor.

7- Türkiye-AB ilişkileri: Son dönemde hem ülke bazında hem de AB bazında ilişkilerimizin iyi gittiğini söylemek imkânsız. Almanya'daki Eylül seçimleri sürpriz olmadan büyük olasılıkla Merkel'in zaferiyle bitecek. İki taraf da siyasi olarak bir ilerleme gösterme konusunda gerçekten istekli mi; ben çok emin değilim.

Ama bildiğim tek gerçek, Türkiye'nin ekonomik olarak AB'ye ihtiyaç duyduğu ve AB'nin de hem ekonomik hem güvenlik olarak Türkiye'den vazgeçmesinin zor olduğu. Bu tip bir ilişkiden kısa vadede kriz çıkmaz, ama büyük bir açılım veya ilerleme bekleyenler varsa da bence bu kendileri için hayal kırıklığı olur.

Bölgesel değerlendirme: Bölgemiz



Türkiye Merkez Bankası

hareketli olmaya devam edecek. Zaman zaman tansiyonun arttığı ve çok kısa vadeli piyasa fiyatlamalarının olduğu dönemler olabilir ama son 12 ayda olduğu gibi finans piyasaları bu tip gelişmeleri (büyük çaplı savaş olmadığı sürece) “noise” (geçici gürültü) olarak algılıyor ve global likidite çılgınlığının da etkisiyle görmezden geliyor. Yılın

Yıl sonuna kadar Türk Lirası'nda hemen hemen enflasyona paralel bir değer kaybı olmasını bekliyorum.

geri kalanında da farklı bir davranış beklemiyorum.

8- Enflasyon ve Merkez Bankası: Ölçeğimizi yine bir tık daha küçültüp ülkemize geri döndüğümüzde, bana sorarsanız döviz kurunun en büyük belirleyicisi olan para politikasına odaklanmamız gerektiğini düşünüyorum. Enflasyon, Haziran ve Temmuz aylarında yıllık bazda düşmüş gibi yapsa da seviye olarak hâlâ çok yüksek. Önümüzdeki iki ay içinde de yeniden çift hane riski fazla. Bu nedenle Merkez Bankası'nın şu anda yüzde 12'ye çok yakın şekilde belirlediği efektif fonlama faizini değiştirmesini beklemiyorum. Benim açımdan Türk Lirası için en büyük güvence bu. Merkez Bankası'nın 12 Ocak'tan

itibaren geç de olsa başlattığı sıkı para politikasını en az bu yılın sonuna kadar sürdürmesini bekliyorum. Bu da bana Türk Lirası'nın geçen yıl Kasım ayında ve bu yılın Ocak ayının ilk günlerindeki gibi çok hızlı bir değer kaybının olmayacağını söylüyor. Ama Merkez Bankası olur da “hak edilmemiş” bir faiz indirim sürecine girerse, o zaman Türk Lirası yine dış şoklara açık hale gelecektir.

9- Türkiye ekonomisiyle ilgili gelişmeler: Yılın başında siyasiler dahil hepimiz Türk ekonomisiyle ilgili haklı kaygılar içindeydik. Hükümetin başta Kredi Garanti Fonu (KGF) olmak üzere attığı birçok adım sayesinde büyüme toparlandı. Bunun ne kadar sürdürülebilir olup olmayacağına 2018 yılında bakacağız, ama önümüzdeki dört ay için bir yavaşlama öngörmekle birlikte ekonomik büyümenin devam ettiğini ve edeceğini düşünüyorum.

10- Siyasi gelişmeler: Reel sektör yatırımcıları açısından iki belirsizlik önemli gibi gözükyor. Birincisi devam eden OHAL ve ikincisi erken seçim riski. 2017'nin geri kalan dönemi, hatta 2018'in ilk altı ayı için erken seçim riski görmediğimi ifade etmeliyim. OHAL'in kısa vadede kalkması ise pek muhtemel gözükmüyor. Finans piyasası

yatırımcısı açısından OHAL ise artık neredeyse alışılmış bir durum.

Türkiye değerlendirmesi: Toparlanan ekonomi, sakin siyaset ve her şeyden önemlisi sıkı para politikası nedeniyle yılın geri kalan dört ayının çalkantılı şekilde geçmesini beklememek gerekiyor.

Bütün bu değerlendirmeler ışığında yıl sonu USD/TL tahminimizin 3.70 civarında olduğunu ve EUR/TL tahminimizin de 4.10 seviyesinde olduğunu belirtiyim. Yıl sonuna kadar Türk Lirası'nda hemen hemen enflasyona paralel bir değer kaybı olacağını ve bunun büyük oranda yabancı yatırımcıların yıllık defterlerini kapattığı Kasım ayında olmasını beklerim.

YENİ KUŞAK GİRİŞİMCİ ÇIKTI

Başarısını ispatlamış firmalar yaşlanmıyor, ancak zaman içinde teslim alacak yeni kuşak yoksa el değiştiriyor ya da satılıyor. Böylece müteşebbis sektör değişiyor. Ülkemizde, yeni nesillerin bir kısmı aile işlerini devam ettirirken, bir kısmı kendi kanatlarıyla uçmayı tercih ediyor.

Profesyonel çalışanlar genellikle, “keşke babadan kalma bir işimiz olsaydı” diye hayıflanır. Çünkü bir velayet için aile şirketi genellikle konfor ve düşük riskle çalışma fırsatı sunar. Günümüzde ise bu ezber bir parça bozulmuş durumda. Aile şirketinde çalışmak yerine, hayallerinin peşinden gidip kendi işini kuran velayet girişimci sayısı artıyor. Bu genç girişimciler, hizmet sektöründen gıdaya, enerjiden perakendeye kadar birçok alanda yeni işlere imza atıyor. Peki, neden?

Yurtiçi ve yurtdışında iyi eğitim alan, aile şirketlerinde çeşitli kademelerde edindikleri deneyimleri kendi girişimlerine aktaran velayet girişimcilerin bu yolda gitmelerinin farklı nedenleri var. Kimisi, kendisine daha özgür bir çalışma imkânı yaratmak isterken, kimisi de kendi ayakları üzerinde durabilmek için aile şirketinden ayrılıyor.

HRM Danışmanlık Yöneticisi Zülal Çalışkan da kendisine biçilen rolü benimsemeyen, ailenin kanatları altında kalmak yerine tek başına uçmak isteyenlerin aile şirketleriyle yollarını ayırdığına dikkat çekiyor.

Bebek giyimi

Aile tecrübesinden faydalanarak iş kuran o isimlerden biri, Anadolu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Özilhan'ın kızı İpek



İpek Özilhan

Özilhan. Atlanta'da Oglethorpe Üniversitesi'nde ekonomi eğitimi aldıktan sonra New York University Leonard N. Stern School of Business'da master yapan Özilhan, MBA'i tamamladıktan sonra AIG'nin Türkiye'de kurulan risk sermayesi yatırım ortaklığı şirketinde görev aldı. 2005'te Anadolu Grubu'na iş ve strateji geliştirme müdürü olarak katılan İpek Özilhan, kendi işini kurmak için çalışmalara başladı.

Bebek giyimde kaliteli ve güven veren giyim ürünlerinin eksikliğini fark eden Özilhan, ABD'nin en büyük bebek-çocuk markası olan Carter's ve Oshkosh'un haklarını 2014'te devraldı ve bunları Carter's Türkiye yapısı altında mağazalaştırdı.



Selin Habbab Özkaynak

Aile şirketinde olmanın keyifli olduğunu ama kendi işini kurma fikrinin heyecan verici olduğuna dikkat çeken İpek Özilhan, “Tüm sorumluluğu üstlenmek, riskler ve problemler karşısında çözüm odaklı olmak, ekibimle beraber deneyimlerimizden ders çıkarıp devamlı başarıya gitmenin yollarını keşfetmek iş hayatımı çok keyifli ve dinamik kılıyor. Bir de güvendiğim ve inandığım Carter's projesini gerçekleştirme fırsatı yakalayınca girişimci ruhum ortaya çıktı” diyor.

Aile şirketinde olmak yerine kendi kanatlarıyla uçmaya karar veren girişimcilerden biri de Delta Grup'un patronlarından Mehmet Habbab'ın kızı Selin Habbab Özkaynak. The George Washington Üniversitesi'nde pazarlama iletişimi bölümünden mezun olan Özkaynak, üniversitedeyken Louis Vuitton markasında çalışarak perakende

sektöründeki ilk deneyimini kazandı. Ardından Türkiye'ye dönen ve bir süre aile şirketinde çalışan Özkaynak, sonrasında arkadaşı İpek Dedeman ile perakende sektöründe bir girişime imza attı.

İkili Fransa'nın köklü bebek ve çocuk giyim-mobilya markalarından olan Jacadi'yi Türkiye'ye getirdi. Bugün Jacadi, Akmerkez, Zorlu Center ve İstinye Park'ta yer alan mağazalarla hizmet veriyor. Özkaynak, girişimini kurarken babasının kendisini çok cesaretlendirdiğini belirtiyor.

Gıda sektörü

Sabancı Ailesi'nin genç isimlerinden Esas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Şevket Sabancı'nın torunu Can Köseoğlu da girişimciliği seçen bir diğer isim. Gıda sektörüne Döner Stop girişimiyle adım atan Köseoğlu, kendi yolunda giderek

başarıyı yakaladı. Saint Joseph Lisesi'nden mezun olduktan sonra üniversite eğitimi için ABD'nin Boston kentine giden Köseoğlu, 2008'de TUFTS Üniversitesi'nin ekonomi bölümünü bitirdi. Boston'dan Türkiye'ye döndükten sonra dört yıl süreyle Esas Holding'in farklı departmanlarında çalışarak tecrübe kazandı. 2013 yılında kişisel girişimini yapma kararı alarak Döner Stop markasını yaratan Köseoğlu, bu girişimini hızla büyütüyor.

Yenilenebilir enerji

Süzer Holding hissedarlarından Serhan Süzer ise aile şirketlerinde uzun dönem görev yaptıktan sonra kendi kurduğu şirketle kariyer yolculuğuna devam etme kararı alan bir isim.

1999 yılında Kanada'da bulunan McGill Üniversitesi'nin finans ve



Can Köseoğlu

muhasebe dallarından mezun olan ve ardından 10 yıl aile şirketinde görevler üstlenen Süzer, kurduğu yenilenebilir enerji şirketi EkoRE ile 30 megavatlık bir güce ulaştı. Şu an güneş enerjisine yönelik Niğde'de yatırımlarını sürdüren Süzer, aynı zamanda çağrı merkezi, nesnelerin interneti gibi alanlarda yatırımlarına devam ediyor.

Serhan Süzer, “Ben de (Süzer



Serhan Süzer



Grubu'nun) her kademesinde büyük özveri ile görev aldım. Orası artık köklü ve oturmuş bir şirket. Belli bir iş hayatı deneyimi sürecinden geçtikten sonra; kendi hayalleriniz, benimsediğiniz iş alanları, kendi iş modeliniz ve uygulama şeklinizle var olmak istiyorsunuz. 'Kendiniz olarak



ne yapabilirsiniz'i görmek de bununla birlikte arzu ettiğiniz bir durum oluyor" diyor.

Dijital dünya

Esas Holding'in patronları Emine ve Erhan Kamışlı çiftinin oğulları Fethi Kamışlı da hayallerinin peşinden gidenlerden.

Londra'da iyi bir noktaya gelen küresel taksi mukayese uygulaması olan Karhoo'yu birkaç yıl önce hayata geçiren Kamışlı, bu girişimini ve yeni projelerini Türkiye'ye de taşımak üzere çalışmalarını sürdürüyor.

Spor sektörü

Perakendenin önde gelen isimlerinden Abdullah Kığılı'nın kızı Ayşe Kığılı Karahan ise spor merakını işe dönüştürdü. Kadıköy İmam Hatip Lisesi'nden mezun olduktan sonra aile işinde deneyim kazanan Karahan, 2011 yılından bu yana aktif olarak spor yaparken artık bu alanda kendi girişimini hayata geçirmek üzere kolları sıvadı.

Düzenli olarak koşu, doğa yürüyüşü, pilates, zumba ve dans çalışmaları yapan Karahan, spor yaptığı dönemlerde salonlarda kadınlara özel yer olmamasının verdiği sıkıntıyla geçen yıl Aysfit adıyla spor salonu açtı. Karahan, "Rahat ve kadınlara özel spor salonu için çalışmalarımı derinleştirdim ve 2015 yılının ekim ayında Aysfit'i kurdum. Babam Abdullah Kığılı'nın da manevi destekleri ve iş hayatındaki tecrübeleri bana destek oldu" diyor.



Aile mirasını devralanlar

İş dünyasında kendi kanatlarında uçmayı tercih eden ikinci neslin yanı sıra aile mirasını devralıp, şirketleri büyütmeyi tercih eden veliahtlar da yok değil.

İkinci kuşak, mesleğe sıfırdan başlayıp yükselen alaylı babalarının aksine kurumsallaşmaya, Ar-Ge'ye, tasarıma, pazarlamaya ve danışmanlık almaya daha çok önem veriyor. Üniversite mezunu, dil bilen, ilgili konularda eğitim almış ikinci kuşak gençler, dünyadaki örnekleri izliyor, riskleri daha iyi tahlil ediyor, daha vizyoner bir anlayışla sektörü geliştirmek için çabılıyor.

Mudo'nun kurucusu Mustafa Taviloğlu onlardan biri. Mudo'nun 50'nci yılı olan 2013'te Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini oğlu Ömer Taviloğlu'na bırakmıştı. Uluslararası İlişkiler mezunu olan Ömer Taviloğlu, göreve gelmesiyle birlikte Mudo Concept markasına ağırlık verdi, mağaza konseptlerini değiştirdi, insan kaynağına yatırım yaptı, kendine genç ve dinamik bir ekip kurdu. Hedefi, 50 yılda devraldığı markayı gelecek 50 yıla hazırlamak ve taşımak.

Faik Sönmez markasının başında da markanın kurucusu Faik



Sönmez'in oğlu Mete Sönmez yer alıyor. Boğaziçi Üniversitesi'nde İşletme okuduktan sonra ABD'de Northwestern University Kellogg Graduate School of Management de işletme master'ı yapan Mete Sönmez, günümüzde şirketi başarıyla yönetiyor.

Koleksiyon Mobilya'nın kurucusu Faruk Malhan'ın çocukları Koray, Ayşe ve Doruk Malhan ile Flormar'ın kurucusu Sami Şenbay'ın oğulları Alp ve Cem Şenbay da yönetimi devralan ikinci kuşak yöneticilere en güzel örnekler olarak öne çıkıyor.

İkisi bir arada

Boyner Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cem Boyner'in kızları Ayşe ve Elif Boyner de girişimcilik dünyasına adım atanlardan... Kanada'daki McGill Üniversitesi'nde işletme eğitimi alan Ayşe Boyner, şu anda Boyner'in geçen yıl tanıştığımız yeni markası Wepublic'te Kadın Satınalma Sorumlusu; Elif Boyner ise Wepublic'e bir süre proje bazlı destek verdi.

Akmerkez'de açılan ve bir eğlenceli mağazacılık örneği olan Wepublic, 20 milyon dolarlık yatırımla hayata geçti. Türkiye'den ve dünyadan 520 markayı bir araya getiren mağaza ile 100'ün üzerinde marka Türkiye ile ilk kez tanıştı. Baba Cem Boyner, bu yeni mağazacılık formatını yurtdışına, özellikle de Avrupa ve Kuzey Amerika coğrafyasına taşımak istediklerini söylüyor.

Sadece girişimci değil, aynı zamanda sanatçı da olan, Parsons Tasarım Okulu ve Londra Sanat Akademisi'ni bitiren Elif Boyner gerek olduğunda aile şirketine destek veriyor, ancak halihazırda kendi işini kurmuş durumda. Elif Boyner'in spor tutkunlarını bir araya getirmek için, arkadaşı Melis Abacıoğlu ile yarattığı aplikasyonun adı, SWEATers.

2017 sonuna kadar 200 bin aktif kullanıcıya ulaşmayı hedefleyen Boyner'in bir sonraki hedefi ise uygulamayı yurtdışına açmak. SWEATers üzerinden kişiler



seviyesine ve ilgi alanına uygun spor arkadaşlarını ve gruplarını bulabiliyor. SWEATers için 100 markayla anlaşma sağlanmış durumda.

Babasını "muhteşem bir patron" olarak niteleyen Elif Boyner, "Herkesin sahip olmak isteyeceği bir hoca aynı zamanda. Bu kadar vizyoner birinin yanında bulunmak, bulunmaz bir nimet" diyor.



Aile şirketlerinde kurumsallaş(ama)ma!

Horoza çok olan köyün sabahı geç olur.

Günümüzde aile şirketlerinin değişmeyen gündemi, kurumsallaşma. Çok basit olarak tanımlamak gerekirse kurumsallaşma üç temel ilkeye dayanır:

Sürdürülebilir ve tekrarlanabilir başarı:

Şirketin bir kişiye, tek bir ürüne veya tek bir yerleşkeye bağlı olmadan varlığını sürdürmesi.

Önceden kuralları belirlemek:

Kişilerden ve günün acil ihtiyaçlarından bağımsız olarak kuralları koymak.

Koyulmuş olan kurallara uymak:

Kişilere ve özel durumlara istisna tanımadan cesaret ve kararlılıkla belirlenmiş olan kurallara uymak. Türkiye’de en büyük güçlük kendisini bu noktada göstermektedir. Çünkü bu “disiplin” gerektirir.

Çalışma alanları ve ürünleri ne olursa olsun, aile şirketlerinin geçmişi birbirleri ile şaşırtıcı benzerlikler gösteriyor. Zeki, girişimci ve kendini işine adanmış bir kurucu babanın eseri olan bu şirketlerin büyük



gelişmiştir ve bu gelişme sonucu ortaya çıkan zenginlik, ailenin varlığına, üretim araç ve gereçlerine ve gayrimenkullere yatırılır.

Bu kurumların zaman içinde rekabete dayanamayan bazıları ya kapanmış ya da uluslararası bir şirket tarafından satın alınmış, bazıları da

bunların sayısı istisna olarak kabul edilecek kadar azdır. Bu nedenle, aile içinde baba etkinliğini sürdürdüğü süre içinde çocukların sorumlulukları çok kere göstermelik kalır.

Bu arada bazı profesyonel yöneticiler şirkete alınmışsa ve yolunda gitmeyen işler varsa, suçlu bellidir: “Profesyoneller”. Çünkü kurucu babalar, bütün başarılı insanların sahip olduğu bir illüzyona sahiptir: “Ben geçmişte başardım, şimdi de başarabilirim. Şimdi başaranıyorsa, kabahat yeni gelenlerdedir.” Oysa geçmiş konjonktür ile günün koşulları arasında büyük farklar vardır ve kurucu baba bunu –bilerek veya bilmeyerek– bütünüyle göz ardı eder.

“Doğru genel müdür”

Aile şirketlerinin 30 yıldır bitmeyen bir ortak çabası olan “kurumsallaşma” adına atılan ilk büyük adım, bir hasta

için acilen uygun kan aranması gibi, “doğru bir genel müdür” bulmaktır. Düşünülür ki, aranan doğru genel müdür bulunduğu

zaman, kurumda babanın yapmakta oldukları devam edecek, herkes derin bir nefes alacak, ikinci kuşak da sahip olduğu servetin ve itibarın keyfini sürecektir. Belirtmeye gerek var mı bilmiyorum, bu sırada kurucu baba veya çocukları, her karara müdahale etme hakkını ellerinde tutacaklardır.

Bütün bu gelişmelerle birlikte aile şirketlerinin üç konudaki tutumu devam eder: “Ar-Ge gereksiz bir yatırımdır ve bize göre bir iş değildir”, “İnsanlara bu kadar para vermeye gerek yoktur”, “Kurumsal iletişim, gazetelerde haber olmaktır ve bizim aile reklamdan hoşlanmaz”.

Birkaç başarısız “doğru genel müdür” girişiminden sonra, rekabetin zorlaması ve tehlikenin büyümesi

üzerine, kurum kaynakları el veriyorsa, daha gerçekçi yaklaşımlar yapmaya niyetlenilir. Ancak kurucu ailenin asla ödün veremeyeceği koşullar vardır. Bu koşullar öncelikle işle değil, yönetim felsefesiyle ilgilidir.

Aile şirketlerindeki davranış ve değerler

Bunu şöyle özetleyebiliriz: “Yenilik ve değişim için profesyonelleşmeye evet, ancak bizi bugüne getiren değerlerimizden asla ödün vermeden.” Avrupa Komisyonu’nun 2009 raporuna göre, ekonomiye sağladıkları katkıdan çok; yerel topluluklara gösterdikleri bağlılık, getirdikleri uzun dönemli istikrar, şirket sahibi olarak hissettikleri sorumluluk duygusuyla birlikte aile şirketlerinin önemini ortaya koyan dördüncü nitelik temsil ettikleri değerlerdir. Ancak “Bu değerler nedir?” diye sorarsanız,



hiçbir zaman açık ve berrak bir tanım alamazsınız. Bu konuyu üstelediğinizde, “Çok çalışmak, işi sahiplenmek” gibi genel ifade ve hiç kimsenin yadsıyamayacağı genel doğrular duyarsınız. Ancak bu doğruların hiçbirisi bugünün iş hayatının karmaşık sorunlarıyla ve rekabetle mücadele etmeye imkân vermez. Fakat ailenin her önemli karara ve farklı iş yapma biçimine “değerlerimize uymadığı” gerekçesiyle müdahale etme hakkını meşru kılar.

Gerçekte bu tür kurumların kültürlerini oluşturan geçerli değerlerini, bugünün bilimsel ve objektif araçlarıyla ölçseniz, bulacağınız değer ve davranışlar – standart klişelerin dışında– şunlardır:

“Hiyerarşi, kontrol, bürokrasi, bölümler arası çekişme, güvensizlik, dedikodu, kısa dönemli sonuçlara odaklanmak, güce dayalı yönetim anlayışı ve uzun çalışma saatleri.” Oysa günümüzde bu davranışlar ve bunların dayandığı değerler, iç ve dış müşteri ihtiyaçlarını önde tutan, yenilikçi, etkili ekip çalışması yapan, işine adanmış bir işgücü oluşturmaz. İstanbul Sanayi Odası’nın açıkladığı, çoğu aile şirketi özelliğini taşıyan II. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu kapsamında gerçekleştirilen bir araştırmada, kurumsallaşmanın temel bileşenlerinden profesyonellik boyutu ile kurumsal girişimciliği tanımlayan proaktiflik boyutu arasında anlamlı ve olumlu bir ilişki olduğu bulunmuştur. Araştırmacıların da ortaya koyduğu gibi, profesyonelleşme birlikte proaktifliğin artması bekleniyor ve kurumsallaşmak isteyen aile şirketlerinin yönetim anlayışlarını bu açıdan değerlendirmeleri önem kazanıyor.

Ve sonuç...

Kurumsal performans, tohum-toprak ilişkisi gibidir. Tohum çalışanlar, kurum kültürü de topraktır. Ancak ortaya çıkan ürün, yöneticilerin yarattığı iklim tarafından belirlenir. Gerçekten kurumsallaşmak isteyen aile şirketlerinin hayal dünyasını terk edip her şeyden önce kurum kültürlerini gerçekçi bir şekilde ölçmeleri gerekir. Çünkü ölçmediğimiz bir şeyi yönetemeyiz. Bu nedenle ancak mevcut kurum kültürünün kurumsal karnesi ortaya çıktıktan sonra gerekli adımları atmak mümkün olur. Bu da “tüm sistem değişimi”yle mümkün. Böyle bir değişim en üst düzeydeki yöneticinin önderliğinde insan kaynakları ve kurumsal iletişimin birlikte yürüteceği bir “insana dönük değişim mühendisliği” ile gerçekleşebilir. Çünkü hiçbir şirket “patrona rağmen” ilerleme sağlayamaz.

Dün yaptıklarımızı tekrarlayarak başarılı olamayacağımız bir dünyada yaşadığımız için kurumun misyonunu geleceğe taşımak, sorumluluk olarak yetiştirilmiş gençlerin katkısıyla gerçekleşecektir.

ROJA BRODE YÖNETİM KURULU BAŞKANI METİN SAFTEKİN:

MARKALAŞMA, İNOVASYONDAN GELECEK

Roja Brode Yönetim Kurulu Başkanı Metin Saftekin'e göre, mevcut teşvik programı olumlu biçimde uygulanıyor ama bazı eksiklikler var. "Devlet, destek tanıtım ve tasarım teşviklerini son derece olumlu yönde kullanıyor. Ama iş, yatırım teşviklerine gelince durum pek öyle değil" diyen Saftekin, daha ayrıştırılmış bir teşvik sisteminin sanayiciyi daha doğru kapasite artırımına yönlendirebileceğini vurguluyor.

Yeni tasarım teşvik kanunu, tekstil dünyasına önemli bir hareketlilik getirdi. Katma değerli üretime yönelerek sektörün 'fasoncu' kimliğinden sıyrılması için özellikle üreticilere ciddi görev düşüyor. Kaliteli üretime odaklanmak ve Ar-Ge'ye yoğunlaşmak, sektörü bu çıkmazdan kurtaracak en önemli yol. Kumaş ve brode sektörünün önemli oyuncularından Roja Brode Sanayi Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Metin Saftekin de bu görüşte. Tasarım ve inovasyonun sektörün tüm alanları için kritik önem taşıdığını vurgulayan Saftekin, "Tekstilde tasarım kumaştan başlar" diyerek, şirketlerin inovasyona önem verip danışmanlarla ilerlemesi gerektiğini belirtiyor. Saftekin, şöyle devam ediyor:

"Markalaşma inovasyondan gelecektir. Bu teşvikler inovasyonu körüklerse ve sektörümüz yapmakta olduğu inovasyonları dünya çapında teşvikli bir şekilde sunabilme şansını yakalarsa, gelecek 10-20 yıllık zaman diliminde bizim markalarımız da global pazarlarda bilinirlik kazanacaklardır. Bu konuya inancım tam."



Roja Brode Yönetim Kurulu Başkanı Metin Saftekin

Metin Saftekin ile tasarım teşviklerinin içeriği ve geliştirilmesi gereken noktalar hakkında konuştuk.

Türk tekstilinin uluslararası pazarlarda başarılı olması için hangi noktalarda, neler yapılmalı? Eksiklerimiz neler?

Kanımca, Türk tekstilinin altyapısı çok güçlü. Fakat maalesef hâlâ inovasyona gereken önem verilmiyor. Ürün geliştirme ve inovasyonun anlamını tekrar belirlememiz gerekiyor. Yurtdışında gördüğümüz yeniliklerin ufak tefek değişikliklere tabi tutularak dünyaya, 'Türkiye'de geliştirilmiş bir ürün' olarak sunulması maalesef bizi istediğimiz noktalara taşıyamaz, taşıyamıyor da...

İnovasyon, dünya insanını iyi tanıyıp, onun hayatının kalitesini yükseltecek yeni bir buluşun ona sunulması anlamına gelir. Bunu başarıp, daha fazla katma değeri olan ürünleri üretmek zorunluluğumuz var. Bunun yolu, patent yasalarımızın, buluşu yapanı daha fazla koruma altında tutacak bir sistem oluşturmamızdan geçiyor. Öncelikle eğitime önem verip, gençlerimizi inovasyona yönlendirmeli;

"TEŞVİKLER, SEKTÖRÜ SİÇRATABİLİR"

Roja Brode Yönetim Kurulu Başkanı Metin Saftekin, teşviklerden tüm KOBİ ve diğer kuruluşlar yararlanabilirse, Türk markalarının imajlarını dünya arenasında çok daha kolay biçimde yükseltebileceğine inanıyor: "Markalaşma inovasyondan gelecektir. Bu teşvikler inovasyonu körüklerse ve sektörümüz yapmakta olduğu inovasyonları dünya çapında teşvikli bir şekilde sunabilme şansını yakalarsa, gelecek 10-20 yıllık zaman diliminde bizim markalarımız da global pazarlarda bilinirlik kazanacaktır. Bu konuya inancım tam."



67 YILLIK ŞİRKET

Roja Brode, sektörün köklü kuruluşlarından biri. 1950 yılında Jak Saftekin tarafından kuruldu. Naylon jarse ve rachel dantel üretimiyle yola çıkan Roja, 1967'de brodeyi de ürün yelpazesine ekledi. 1986'da ise brode üretiminde dünyaca ünlü Bischoff Textile AG. St Gallen ile lisans anlaşması imzalayarak, işbirliğini ilerletti. Yüksek teknoloji üretimi, Ar-Ge konusundaki yatırımlarıyla öne çıkan Roja Brode, sektörde önemli yere sahip. Katma değerli ürünlere yönelen şirket, iç giyim, dış giyim ve ev tekstili kategorilerinde üretim yapıyor. Şirketin hedefi, özgün tasarımlar ve kaliteli ürünlerle pazardaki yerini korumak.

daha sonra onlara bu inovasyonları nasıl koruma altında tutacaklarını ve hayata geçireceklerini öğretmemiz lazım.

Markalaşma, tasarım ve pazarlama anlamında zayıf ve güçlü olduğumuz noktalar neler? Bu açılardan neler yapılmalı, nasıl bir yol haritasıyla ilerlenmeli?

Markalaşmada zayıf noktamız yine inovasyon eksikliğimiz. ... Gençler yenilik bulmaya yönelenmeyip yurtdışında buldukları ilginç fikirleri Türkiye'de hayata geçirmeyi daha çok önemsiyor. Bu yolla kısa dönemli içe dönük kâr amacı güdüyorlar. Halbuki yurtdışında gördüğümüz ürün veya servislerin markalarını Türkiye'ye getirmek yerine, onlardan esinlenip Türkiye'ye uzun vadede dünya çapında orijinal markalar kazandıracak ürün ve servisleri yaratarak yol almamız çok daha doğru olacaktır.

Tekstil sektörü Ar-Ge ve tasarım anlamında hangi noktada?

Ar-Ge ve tasarıma ilgi var. Teşvikler artmaya başladı. Ama yine en önemli konu gençlerin yaratıcı bir eğitimden

geçirilerek ileriye dönük özgün fikirleri hayata geçirmelerini sağlamak. Ar-Ge servislerimizi geliştirirken, genç ve yaratıcı bireylere şirketlerimizin daha fazla olanak sağlayıp onların kendilerini ifade etmelerine yardımcı olmaları şart. İşadamlarımızın, genç ve yaratıcı bireylere yatırım yapma alışkanlığını geliştirmeleri gerekiyor. Genç girişimciyi yatırımcıyla bir araya getirecek kurumların daha yaygınlaşması gerekiyor. Sermaye yapılacak her küçük yatırımın riskleriyle beraber geleceğinin bilincine varıp, küçük ama çok sayıda genç girişimcinin desteklenmesi çok önemli. Bu atılımcı hareket, zamanla bizden çıkacak dünya markalarını da beraberinde getirecektir.

Maliyetlerin ciddi biçimde arttığı bir dönemde tasarım teşvikleri ne durumda?

Ekonomi Bakanlığı, özellikle Ar-Ge'nin teşviki için çalışmalarını hızlandırmış durumda. Şu anda, gerçek anlamda Ar-Ge ve tasarıma önem veren şirketler için gerek personel ödemeleri gerek makine yatırımları için ciddi

teşvikler bulunuyor. Fakat bu teşviklerin alınabilmesi için gerekli altyapı ölçülebilir süreç sistemleri birçok KOBİ boyutunda şirketimizde mevcut değil. Bu nedenle bu tür teşviklere küçük ve orta boy şirketlerin ulaşabilmesi çok zor oluyor. Bu durumda şirketlerimizin ISO 9001 ve benzeri kalite standartlarına bir an evvel ulaşmak için temel eğitimlerini tamamlamaları büyük önem arz ediyor. Böylece küçük ve orta ölçekli şirketler de bu tip detaylı teşvik sistemlerine kolaylıkla uyum sağlayabilirler.

Teşvik almak için ne yapmalı?

Tekstilciler hangi alanlarda, hangi tür yatırımlara tasarım teşviki alabiliyor?

Şu anda, üç yıl geçerli tüm tasarım ekibi için maaşların yüzde 50'sini devletten almak mümkün. Tüm yurtdışı internet üyelikleri, ürün geliştirme yan makinelerinin 250 bin dolara kadar olan kısmını devletten almak mümkün. Paketin toplamı 3 yıl için 1.5 milyon dolar. Ekonomi Bakanlığı bu konuda çok iyi yetişmiş bir kadroyla profesyonelce bir hizmet veriyor.

Tekstilciler tasarım teşvikinden yeterince yararlanabiliyorlar mı?

Ekonomi Bakanlığı tarafından sunulan bu yeni teşvik paketine ulaşmak kapsamlı bir çalışma gerektiriyor. Şirketlerimizin altyapı ve organizasyonları, bakanlığımızın talep etmekte olduğu ölçülebilir ve her aşamanın evraklandırıldığı bir takip düzenine ihtiyaç duyuyor. Bu sistem

Tekstil konusunda markalaşma düşünülerek listelerin ve teşviklerin daha detaylandırılması gerekli.

olmadığı takdirde, şirketlerin ISO 9001 veya benzeri herhangi bir kalite düzenine yakın bir takip düzenini kurmaları gerekiyor. Bu sadece teşvikler için değil, şirketlerin istikbal için de çok faydalı olabilir. Böyle bir takip düzeni olan şirketlerin bu teşvikleri alması son derece kolay. Listeler yeni yeni oluşmakta. Her sivil toplum örgütü ve meslek grubu kendi grubuna göre listelerini yapıp Ekonomi Bakanlığı'na sunarsa, eksiklikler en kısa zamanda giderilecektir. Bakanlık bu konuda son derece destekleyici ve yapıcı yaklaşımlarda bulunuyor.

Şu anki uygulamalarda teşvikler doğru yerlere gidebiliyor mu?

Kanımca tüm fuar teşvikleri, tanıtım

Turquality teşvikleri, yeni çıkan tasarım teşviklerinin hepsi belli bir altyapıya ihtiyaç duyduğu için, şu an teşviklerin tamamı doğru bir şekilde, amacına uygun kullanılıyor. Fuar teşvikleri sayesinde birçok şirketimiz dünya çapında boy gösterebiliyor. Tasarım teşvikiyle iş daha da profesyonel boyuta taşındı. Amacına uygun olarak kullanmayı düşünmeyen bir kurumun bu teşviklere altyapı olarak ulaşabileceğine pek inanmıyorum.

“Daha ayrıştırılmış bir teşvik sistemi gerek”

Devlet bu dönemde teşviki doğru yerlere veriyor mu?

Devlet, destek tanıtım ve tasarım teşviklerini bence son derece olumlu yönde kullanıyor. Ama iş, yatırım teşviklerine gelince durum pek öyle değil. Yatırım teşvikleri, makine ve tesis yatırımı için genelde her başvurana veriliyor. Halbuki makine sayısına, global yatırım durumlarına göre daha ayrıştırılmış bir teşvik sistemi, sanayiciyi belki de daha doğru kapasite artırımına doğru yönlendirebilir.

Sizce tekstil sektörü bu anlamda elindeki fırsatları, teşvik haklarını yeterince biliyor mu?

Kanımca bilgi gayet açık. Tüm internet sitelerinde mevcut. Bu konuya şirketlerin kendileri önem vermeli. Önem verilip konuyla ilgilenecek danışmanlar bulunması ve bu kanalla ilerlenmesi durumunda, şu an ulaşamayacak bir bilgi olmadığını düşünüyorum.

Kumaşlar, kumaş üreticileri veya tekstilin farklı alt kategorileri teşvikten yeterince yararlanabiliyor mu?

Yeni tasarım teşviki, konfeksiyon ve hazır giyim sektörleri tarafından desteklenerek çıktı. Markalaşma, sadece konfeksiyon ve moda yönünde düşünüldü. Tabii ki tekstil konusunda markalaşma da düşünülerek listelerin ve teşviklerin daha detaylandırılması gerekli. Bunun için her sivil toplum örgütü, kendi grubuna yönelik ihtiyaçlar konusunda adım atmalı. Meslek grupları bazında STK'lar, bakanlıkla ilişkisini geliştirdiği takdirde, teşvikler de ona göre yönlendirilecektir.



Ödülü, Roja Brode adına Beki Güreli aldı.

ROJA BRODE'YE ÖZEL ÖDÜL

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), 2016'da en çok ihracat gerçekleştiren üyelerine ödül verdi. Bu yıl ilk kez düzenlenen 'Özel Ödül' kategorisinde, kilo başına 120 dolar ihracatla Roja Brode Sanayi de 'en fazla katma değerli ürün üreten firma' olarak ödüle layık görüldü. Roja Brode'nin yanı sıra 74 ülke ile en fazla sayıda ülkeye ihracat yapan Kadifeteks Mensucat ve YKK Metal, Afrika'da Gabon'a ihracat yaparak bir önceki yıl ihracat yapılmamış ülkeye tekstil ihracatı gerçekleştiren AYT Kumaşçılık da ödül aldı. 25 milyon dolar ve üstü ihracat yapanlara verilen Platin Ödüller'in birincisi ise Akşa Akrilik oldu. 10-25 milyon dolar ihracat yapanlarda birinciliği İleri Giyim üstlendi.

Tekstilciler leasing ile büyüyor

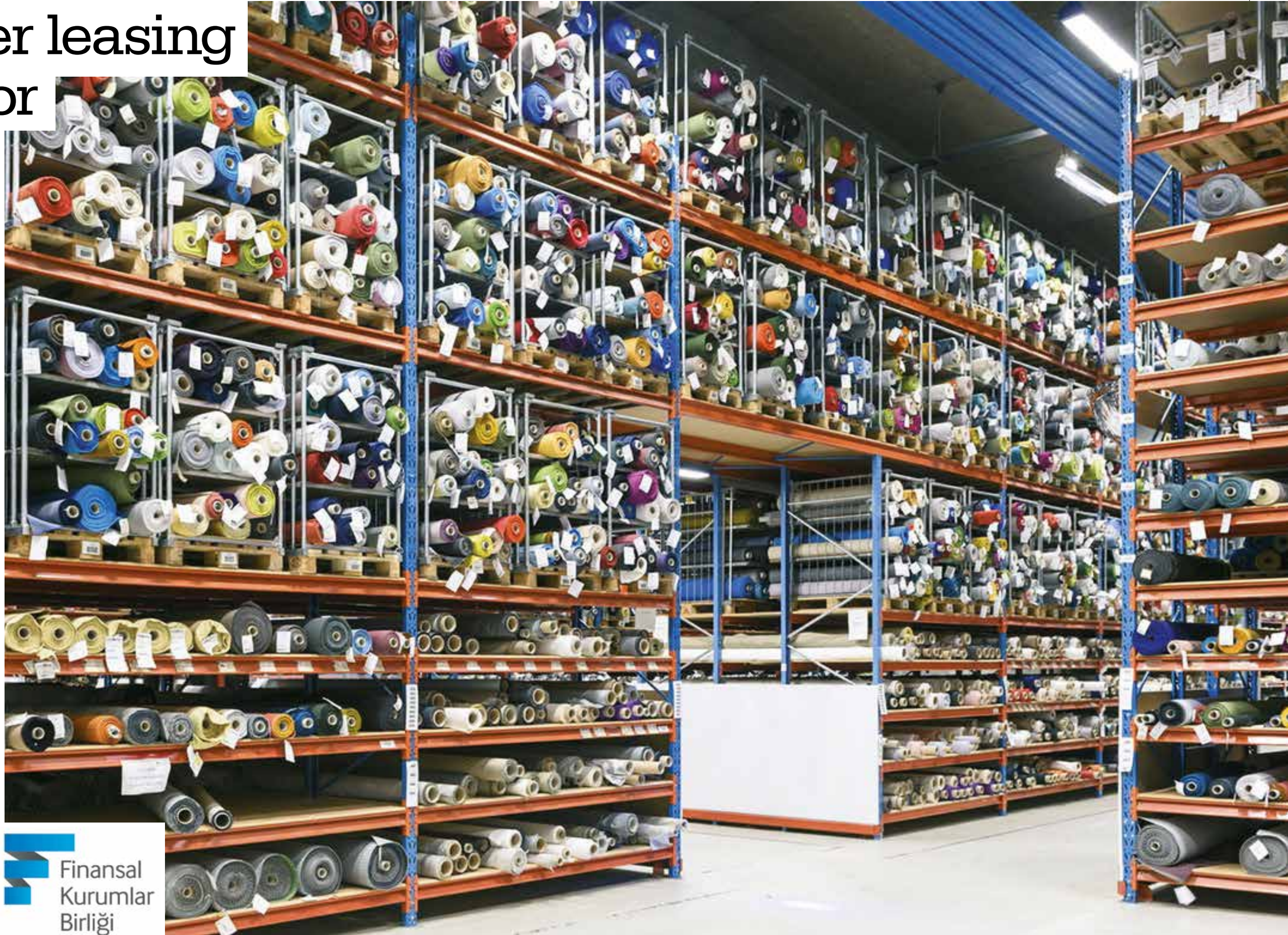
Leasing işlemlerinde tekstil makineleri, pastanın üçüncü en büyük dilimini alıyor. Leasing yöntemiyle makineleri satın almak yerine kiralayan şirketler, maliyetlerde önemli ölçüde kâr ediyor. Tekstil makinelerinde KDV oranının yüzde 18'den yüzde 1'e indirilmesi de tekstilcilerin leasing enstrümanını yoğun biçimde kullanmasına neden oluyor.

Finansman kaynağı, sadece tekstil ve hazır giyimcilerin değil, her işletmenin, her kuruluşun en çok ihtiyaç duyduğu şey. Bugüne kadar genelde bankalardan kredi alınması, şirketlerce daha çok tercih edilse de, günümüzde şirketlerin banka dışı finansman kaynağına yöneldiği de görülüyor. Bunlardan biri de leasing, yani finansal kiralama. ... Varlığa dayalı finansman aracı olduğu için mali yapısı çok güçlü olmayan şirketlerin rahatlıkla kullanabildiği leasing'i; fabrika ve ofis binaları, tekstil imalat makineleri, iş ve inşaat makineleri gibi yatırım mallarının edinilmesinde kullanılan orta ve uzun vadeli yatırım kredisi olarak açıklayabiliriz. Leasing işlemlerinin yaklaşık yüzde 75'i makine-ekipman finansmanından oluşuyor. 26 leasing şirketindeki işlemlere bakıldığında ise tekstil makinelerinin, -gayrimenkul hariç tutulduğunda- inşaat ve iş makineleri ile diğer ekipmanların ardından pastanın üçüncü en büyük dilimini aldığı görülüyor.

Son dönemde leasing işlemlerinde tekstilin yüzde 7'lik bir orana sahip olmasındaki en önemli nokta ise KDV oranının yüzde 1'e indirilmesi oldu. 1 Ocak 2012'de tekstil makinelerinde KDV yüzde 18'den yüzde 1'e indirilmiş, sonrasında makine alımı yüzde 20'lere varan oranda artış göstermişti.

Üçüncü büyük grup tekstil

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) çatısı



Finansal Kurumlar Birliği



FATİH TORUN / YAPI KREDİ LEASİNG GENEL MÜDÜRÜ:

KOBİ'LERE MALİYET AVANTAJI SAĞLIYOR

Leasing ile firmalar, uzun vadeli finansman ve kira vadesi boyunca sabit taksit ödeme olanağından faydalanabiliyor. KOBİ'ler, projenin kendini geri ödemesini ve/veya şirketin genel nakit akışına uygun esnek geri ödeme planı seçeneklerini tercih edebiliyor. Birçok makine ve ekipman yatırımında yüzde 1'e inen KDV avantajı sebebi ile yatırımın hemen ilk gününden itibaren maliyet avantajı sağlanıyor. Diğer yandan firmalar, leasing sürecine ilişkin tüm satın alma, ithalat, yükleme, akreditif ve transfer gibi işlemlerin leasing şirketinin uzman kadroları tarafından yönetilmesi sayesinde operasyonel kolaylık imkânına kavuşuyor. Ayrıca leasing işlemlerinde yabancı para cinsinden borçlanabilme ve kiralrı yabancı para olarak ödeyebilme avantajı sayesinde, döviz geliri olan firmalar da önemli derecede maliyet avantajı sağlayabiliyor.



ÜNAL GÖKMEN / GARANTİ LEASİNG GENEL MÜDÜRÜ:

KOBİ'LERE ÖZEL PAKETLER HAZIRLANIYOR

KOBİ'ler için hazırladığımız özel paketlerimiz bulunuyor. Bu paketler CNC, iş makinası, forklift, jeneratör, plastik enjeksiyon gibi ekipman gruplarına yönelik hazırlanıyor. Belli süredir sektöründe faaliyet gösteren, moralitesi yüksek firmalar için hazırladığımız paketler sayesinde, firmalar kredi süreçlerini çok kısa sürede tamamlıyor.

altında faaliyet gösteren ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu denetimi ve düzenlemesi altında olan leasing sektöründe 26 şirket hizmet veriyor, bin 506 kişi çalışıyor.

2016 yılında kayıtlı 58 bin 373 müşterisi olan Türkiye leasing sektörünün dünya sıralamasında 18'inci sırada olduğunu söyleyen FKB yetkilileri, leasing yönteminin Türkiye'de ağırlıklı olarak makine, ekipman ve tekstil yatırımında kullanıldığını ifade ediyor.

Yetkililer, leasing sektörünün performansının izlenmesine yardımcı olan önemli göstergelerden birinin penetrasyon oranı olduğunu aktararak, son beş yıla bakıldığında bu oranın yüzde 5'ler civarında olduğunu kaydediyor. "Hedefimiz penetrasyon oranını büyütüp sektörümüzü daha yukarılara taşımak. 2015 yılında mal gruplarına baktığımızda tekstil makineleri, leasing işlemleri içinde yüzde 5'lik bir paya sahipti" diyen FKB yetkilileri, bu oranın 2016 sonunda yüzde 7'ye çıktığını, 2017'nin ilk çeyreğinde de korunduğunu kaydediyor.

Tekstilde beş il öne çıkıyor

Tekstil makinelerinde KDV'nin yüzde 1'e inmesinin, şirketlere, yaptıkları yatırımın ilk gününden itibaren maliyet avantajı sağladığını

ASLAN PAYI İPLİK MAKİNELERİNE AİT

	2017/3			2016		
Sektör dağılımı	Brüt işlem hacmi (bin TL)	TL payı (%)	Kira alacağı (bin TL)	Brüt işlem hacmi (bin TL)	TL payı (%)	Kira alacağı (bin TL)
Tekstil iplik makineleri	93.660	1.84	103.413	313.399	1.68	353.417
Tekstil dokuma makineleri	78.352	1.54	86.973	343.743	1.85	382.356
Tekstil örme makineleri	30.207	0.59	34.477	287.183	1.54	321.654
Tekstil boya baskı apre makineleri	19.198	0.38	21.411	110.793	0.60	123.617
Tekstil konfeksiyon makineleri	17.520	0.34	20.366	55.017	0.30	61.857
Tekstil nakış makineleri	11.756	0.23	13.400	20.807	0.11	23.776
Diğer tekstil makineleri	55.931	1.10	63.702	199.571	1.07	224.855
Tekstil makineleri (toplam)	306.624	6.01	343.742	1.330.514	7.15	1.491.532

KAYNAK: FİNANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ

belirtmiştik. Sekiz yıldır sektörde en fazla işlem yapan leasing şirketi olduklarını aktaran Yapı Kredi Leasing'in Genel Müdürü Fatih Torun da bu avantajın farkında olan firmaların genellikle leasing'i tercih ettiklerini, 2016'da leasing aracılığıyla, bir önceki yıla göre yüzde 7.7 artış ile 441 milyon dolar finansman sağlandığını ifade ediyor.

"Tekstil sektöründe leasing kullanımının il dağılımına baktığımızda, İstanbul, Gaziantep, Bursa, Kahramanmaraş ve Denizli ilk beşte karşımıza çıkıyor. Şirket rakamlarımıza baktığımızda ise özellikle son dönemlerde tekstil makinelerinde hareketlenme görüyoruz" diyen Torun, tekstil makinelerinin ikinci el değeriyle diğer alanlara göre daha iyi olduğu için, sektör çeşitlenmesi anlamında bu alanın odaklarında bulunduğunu

belirtiyor. Torun'a göre, leasing sektörünün geliştirilmesi gereken alanlarının başında bilinirlik geliyor. Torun, KOBİ'lerin leasing'i tanıdıkça, avantajlarından daha fazla yararlanmak istediğinin altını çiziyor.

Anadolu'da tanıtım atağı

İstanbul, Ankara ve İzmir, en fazla leasing kullanımı yapan şehirler. Bunun yanında FKB ve leasing sektörünün önde gelen şirketleri, Anadolu'da bu finansal enstrümanı yaygınlaştırma çalışmaları gerçekleştiriyor. Bu bağlamda öne çıkan şehirlerden biri de Kahramanmaraş. Leasing sektörü düşünüldüğünde Kahramanmaraş, Türkiye genelinde 11'inci sırada bulunuyor. Tekstil ve iplik sanayiinde öne çıkan şehrin yüzde 95'ine yakını KOBİ'lerin oluşturduğunu

söyleyen Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Hanefi Öksüz, şehirde altyapının uygun olduğunu aktarıyor.

"Kahramanmaraş, sanayi yatırımı yapmak için uygun bir şehir. Mesela iplik tesisi yapmak isteyen mutlaka burayı seçmeli. Neden dersiniz; çünkü artık burada yeterli eleman var, bu işi bilenler var. Başka bir ile gidersiniz eleman bulma ve yatırım yapmada sıkıntı çekersiniz" diyen Öksüz, Kahramanmaraş'taki KOBİ'lerin leasing sektöründeki alacaklarının payının yüzde 1.3 olduğunu ifade ediyor.

Uzun vadeli ihtiyaçlara cevap

Türkiye'deki KOBİ'lerin en büyük sıkıntısının, nakit ihtiyaçlarını uzun vadelerde temin edememek olduğunu belirten Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, leasing işlemlerinin bu tarz uzun vadeli ihtiyaçlara tam anlamıyla cevap vermesinden dolayı, KOBİ'ler için ilaç vazifesi gördüğünü söylüyor.

Gökmen, "Sektörümüzün yaklaşık yüzde 75-80'i KOBİ'lerden oluşuyor. Bunların da büyük bir kısmı tekstil firması. Türkiye'de leasing sektörünün daha geniş bir işlem hacmine ulaşması, özellikle büyüme potansiyeli yüksek KOBİ'ler üzerinde olumlu bir etki yaratacaktır" diye konuşuyor.

İLK ÇEYREKTE TEKSTİLİN LEASING İÇERİSİNDEKİ PAYI ARTMAYA DEVAM ETTİ

Sektör	Brüt işlem hacmi (bin TL)	Brüt işlem hacmi (%)	Kira alacağı (bin TL)	Kira alacağı (%)
Tekstil ve tekstil ürünleri sanayi (2016)	1.840.893	9.9	2.070.102	9.52
Tekstil ve tekstil ürünleri sanayi (2017/3 aylık)	852.511	16.7	971.353	16.10

KAYNAK: FİNANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ

Döngüsel ekonomi Türk tekstil sektörüne nasıl yansiyabilir?

Artık giysiler raflara haftalık dönemlerle çıkmaya başladı, fiyatlar düştü, kıyafetlerin kullanım ömrü kısaldı. Büyüyen ticari hacim de tekstil sektörünü dünyayı kirleten ikinci büyük sektör haline getirdi. Tüm bunlar, çevreye duyarlı tüketici kitlesinin öncülük ettiği ve Avrupa'da oranı yüzde 50'lere yaklaşan yeşil pazarı ortaya çıkardı. Türkiye, bu sürece uyum sağlayabilecek kapasiteye sahip, ama hızlı bir şekilde doğru adımların atılması gerekiyor. Tekstil geri kazanımı ile Türkiye önemli bir ihracat alanı da yakalayabilir.

PROF. DR. ŞULE ALTUN KURTOĞLU
BURSA TEKNİK ÜNİVERSİTESİ LİF VE
POLİMER MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ

İnsanın yeryüzünde ilk görülmeye başladığı anlarda başlayan “çevrenin dönüşümü”, günümüzde ekonomileri, ülkeleri ve nihayetinde tüm canlıları etkileyen bir boyuta ulaşmış durumda. Son yıllarda küresel ısınma ve bununla bağlantılı olarak iklim değişikliği, ozon tabakasının incilmesi, asit yağmurları gibi kavramlar sıklıkla duyduğumuz ifadeler haline geldi. Bu konuların yalnızca çevre ile ilgili olmadığı, “düşük karbon ekonomisi”, “sürdürülebilir üretim” ve son olarak da “döngüsel ekonomi” kavramları gündemimize girdiğinde anlaşıldı ve görüldü ki konu aslında tam olarak sanayi üretiminin/ ekonominin kalbinde yer alıyor. Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (Türkiye'nin bu kapsamda 2021-30 yılları arasında sera gazı emisyonlarını yüzde 21 azaltma beyanı bulunuyor), Kyoto Protokolü, Montreal Protokolü gibi küresel ölçekteki

Küresel ısınma, asit yağmuru gibi kavramlar yalnızca çevre ile ilgili değil, sanayi üretiminin kalbinde.

anlaşmalar, özellikle küresel ısınma kapsamında alınan önlemler, dünyadaki diğer ekonomiler gibi Türkiye ekonomisinde de önemli değişikliklere yol açıyor.

Bu kapsamda, 2010-23 yıllarını kapsayan Türkiye İklim Değişikliği Stratejisi'nde “Temiz üretim teknolojilerinin, iklim dostu ve yenilikçi teknolojilerin tercih edilmesini sağlamak üzere özendirici mekanizmaların devreye sokulacağı; denetim ve yaptırım mekanizmalarının etkin bir şekilde uygulanmasının sağlanacağı” belirtiliyor. 2015-18 yıllarını kapsayan Türkiye Sanayi Stratejisi'nde ise “Türk sanayisinin çevreye ve topluma duyarlı bir sanayi yapısına dönüşümünü hızlandırmak” ifadesi yer alıyor. Daha özele indirildiğinde Türkiye Tekstil, Hazır Giyim ve Deri Ürünleri Sektörleri Strateji Belgesi ve Eylem Planı'nda da temiz üretime atıf yapılan ifadeleri görmekteyiz.

Çevre hassasiyeti tüketicide de yansıyor

Tekstil açısından önemli olan bir diğer konu da çevre ile ilgili konuların müşteri talepleri ve eğilimlerine yansması.

Tekstil sektörü son 15 yılda önemli bir değişim gösterdi. 1995-2004 yılları arasında kotaların aşamalı olarak kaldırılması, Çin'in 2001 yılında Dünya Ticaret Örgütü'ne üye olması, bunlarla bağlantılı olarak küresel değer zincirlerinin ve küresel üretim ağlarının çoğalması, tekstil ticaretini ve üretimini önemli ölçüde etkiledi. 2004 yılında 56.6 milyon ton olan lif tüketimi çok önemli bir yükselişle, 2016 yılında 99 milyon tona çıktı.

Günümüzde giysiler raflara haftalık dönemlerle çıkmaya başladı, fiyatlar düştü, giysilerin kullanım ömrü kısaldı, kişi başı tüketim arttı ve büyüyen ticari hacim aynı zamanda tekstil sektörünü dünyayı kirleten ikinci büyük sektör haline getirdi. Sonuç olarak tekstil sektöründe son yıllarda, enerji verimliliği, atık minimizasyonu, yenilenebilir hammadde kaynaklarının kullanımı, zehirli kimyasalların sıfır deşarjı, karbon/su ayakizi gibi konular en önemli gündem maddeleri arasına girdi. Küresel zincirlerin dünya tekstil ticaretinde aldığı önemli rol, Türkiye gibi bu firmaların tedarik ağı içerisinde yer alan ülkelere de çevresel hassasiyetler kapsamında yeni sorumluluklar yükledi.

Malzemelerin, ürünlerin ve kaynakların mümkün olduğunca uzun süre ekonomide kalmasını ve atık minimizasyonunu hedefleyen döngüsel ekonomi, tekstilin sürüklenmeye başladığı yüksek üretim/yüksek çevresel yük çıkmazı için en önemli çıkış noktalarından biri olabilir.

Avrupa Birliği döngüsel ekonomiyi Avrupa'nın ekonomisini dönüştürmek ve rekabet gücünü artırmak için bir fırsat olarak görüyor (1). Türkiye'nin de mevcut pazarlardaki yerini koruması ve yeni pazarlardan pay alabilmesi için mevcut potansiyelini kullanarak bu durumu fırsata çevirmesi gerekiyor.

İkinci el atıkların durumu

Tekstilde son yıllarda yükselen üretim hacminin bir diğer önemli sonucu da yüksek oranda üretim ve kullanılmış/ikinci el atığın ortaya çıkması. Lüks moda eğilimlerini taklit eden düşük maliyetli ürünleri tanımlayan “fast fashion”, yüksek miktarda kullanılmış tekstil atığı ile birlikte Bangladeş gibi ülkelerdeki işçilerin çalışma şartları nedeniyle, etik problemlerle de gündeme geliyor. Çin'de her yıl 26 milyon ton civarında

kullanılan yöntem. Yenilenemeyen kaynaklardan elde edilen ürünlerin geri kazanılmak yerine yakılmasından kaynaklanan ekonomik kayıplar bir yana, yakma maliyetleri Avrupa'da giderek artıyor. Örneğin, Hollanda'da yakma maliyetleri son yıllarda yüzde 40 oranında arttı. Belçika 150 Euro/ton ile en pahalı yakma işlemini gerçekleştiren ülke (4).

Türkiye atıkları fırsata çevirebilir

Bu atıklar için en önemli çözüm yolu geri kazanım. “Fast fashion”ın



Türkiye, tekstilde önemli bir geri kazanım merkezi.

tekstil üretim ve kullanılmış ürün atığı ortaya çıktığı belirtiliyor (2). ABD'de 2003-13 yılları arasında tekstil atığı artış oranı yüzde 43 (3).

Tekstiller, Avrupa'da evsel atıklar içinde de en hızlı büyüyen grup (4). Dünyada tekstil atıklarının çöplüklerde kapladığı alan, tüm atıkların yaklaşık yüzde 5'ini oluşturuyor. Almanya ve Fransa gibi ülkelerde çöplüklerin kapanması veya kapanmak üzere olması ve yüksek çöplük alan maliyetleri de artan tekstil atıkları için diğer problemli konular. Yakma, tekstil atıklarının bertarafı için en yaygın olarak

önemli sonuçlarından olan kullanılmış giysi atıkları, önemli bir tekstil geri kazanım tecrübesi ve altyapısına sahip olan Türkiye için bir avantaja dönüştürülebilir. Tekstilde önemli bir üretici olan Türkiye, aynı zamanda tekstilde önemli bir geri kazanım merkezi (5). Yalnızca Uşak ilinde 200 civarında geri kazanım işletmesi bulunuyor.

Özellikle sürdürülebilir üretim kapsamında geri kazanılmış hammadde kullanımına olan ihtiyaç iyi değerlendirilebilirse, Türkiye önemli bir ihracat alanı da yakalayabilecektir. Buradaki en

önemli konu, telefonların katma değeri yüksek ürünlere çevrilebilmesi.

Open-end iplik üretimi üzerine kurulu olan Türkiye'deki geri kazanım sektörünün ürünlerini çeşitlendirmesi, kalitesini iyileştirmesi ve dış pazarları iyi takip etmesi gerekiyor. Kaliteli ürün üretildiğinde, bu sektörün “orijinal hammadde fiyatlarındaki artış/düşüş”e bağlı bir seyir izlemesi de gerekmeyecek.

Yeşil pazar

Bilindiği gibi, çevresel konulara duyarlı tüketici kitlesinin öncülük

geri kazanılmış hammadde kullanımını teşvik eden ifadelerle yer verdi.

Küresel ölçekte önemli firmalardan olan Marks&Spencer, 2025'e kadar ürünlerinin en az yüzde 25'ini, yüzde 25 oranında geri kazanılmış (recycle) malzeme kullanarak üretmeyi hedefliyor. Levi's, kullanılmış pantolonlarını toplayarak yalıtım malzemesi üretmekte ve 2020 yılına kadar bu tür pantolonlarından hammaddeleri geri kazanarak yeni pantolonlar üretmeyi planlıyor. H&M, yüzde 20 oranında geri kazanılmış hammadde kullanarak giysi üretiyor ve gelecekte bu oranı yüzde 100'e çıkarmayı amaçlıyor. Bu tür örnekler çoğaltılabilir.

Görüldüğü gibi, mevcut uygulamalara ek olarak yakın gelecekte ürün geri kazanımı ve çevre dostu üretimle ilgili hem Türkiye'de hem de dünya pazarlarında yeni uygulamalar gerçekleşecek. Bu uygulamalara hızlı uyum gösteren firmalar önemli avantajlar elde edecek.

Türkiye hızlı davranmalı

Dünya tekstil ticaretinde yüzde 80 civarında payı olan küresel ölçekte firmalar, en azından mevcut durumlarını koruyabilmek için bu değişime hızla ayak uyduruyor ve değişimi de yönlendiriyor. Bu firmaların önemli bir bölümünün oluşturduğu Sustainable Apparel Coalition (Sürdürülebilir Giysi Koalisyonu-SAC), Zero Discharge of Hazardous Chemicals (Zehirli Atıkların Sıfır Deşarjı-ZDHC) gibi gruplar, Türkiye'nin de içinde yer aldığı tedarik zincirinde bulunan ülke ve firmalara çeşitli çevresel kıstaslar getiriyor. Bu kıstaslar önümüzdeki yıllarda artarak devam edecek.

Bu kapsamda Çin, 2016'nın sonunda çok önemli bir hamle yaptı; Çin'deki tekstille ilgili tüm endüstrileri temsil eden Çin Ulusal Tekstil ve Giysi Konseyi (CNTAC), ZDHC ile tekstil üretiminde kullanılan kimyasalların yönetimine yönelik geniş kapsamlı bir işbirliği sözleşmesi imzaladı. Bu durum Çin'deki firmalara büyük bir avantaj sağlarken, aynı grubun tedarik

zincirinde yer alan Türkiye gibi ülkeler için ciddi bir tehdit oluşturuyor. Türkiye'nin de hızlı bir şekilde, sürece uyum sağlaması hayati önem taşıyor.

Çevresel konular, ayrıca, sosyal haklar ile de içi içe geçiyor. Çevresel etiket ve sertifikaların kıstaslarına bakıldığında, özellikle son birkaç yılda, çalışan hakları ile ilgili önemli maddeler konulduğunu görüyoruz. Türkiye çalışan hakları ve çocuk işçi çalıştırma konusunda genel olarak olumsuz bir imaja sahip değil iken, son aylarda yabancı yayınlarda Türkiye'de tekstil sektöründe Suriyeli çocuk işçilerin çalıştırıldığına dair haberler çıktığını görüyoruz. Özbekistan'da pamuk tarlalarında çocuk işçi çalıştırılması gerekçesinden hareketle Özbekistan pamuklarının kullanılmamasına yönelik kampanyaları hatırlayarak, bu konuda da Türkiye'nin çok hızlı ve acil önlemler alması gerekiyor.

Sürdürülebilir üretim, döngüsel ekonomi ve benzeri kavramlar, Türkiye'nin en önemli ticari ortaklarının yer aldığı Avrupa ülkelerinde ve Kuzey Amerika'da diğer ülkelere kıyasla daha fazla önemseniyor. Türkiye, coğrafi yakınlık avantajını da kullanarak, bu sürece ne kadar hızlı uyum sağlarsa, bu sürecin getirdiği imkânlardan o ölçüde daha fazla faydalanabilecek; uyumda gecikme ise ciddi maddi kayıplara yol açabilecektir. Türk tekstil sektörü bu sürece uyum sağlayabilecek kapasiteye sahip, önemli olan devletin de desteği ile hızlı bir şekilde, doğru adımların atılması.

KAYNAKLAR

1. http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:8a8ef5e8-99a0-11e5-b3b7-01aa75ed71a1.0012.02/DOC_1&format=PDF
2. <http://www.ecooutfitters.co.uk/blog/fast-fashion-the-destruction-of-developing-countries/>
3. <https://recycle.com/textile-recycling>
4. Clare HUSSEY, Pammi SINHA and Fiona KELDAY, Responsible Design: Re-Using/ Recycling Of Clothing, 8th European Academy Of Design Conference - 1st, 2nd & 3rd April 2009, The Robert Gordon University, Aberdeen, Scotland.
5. Şule Altun, Prediction of textile waste profile and recycling opportunities in Turkey, Fibers and Textiles in Eastern Europe, 2012; 20, 5(94): 16-20.
6. http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/flash/fl_367_en.pdf.

Döngüsel ekonomi için AB neler yapıyor?

Avrupa Komisyonu, küresel çapta artan nüfus ve tüketim sebebiyle, AB'de kaynak kullanımında verimliliği sağlamak ve atıkları azaltmak yoluyla daha çevreci bir ekonomiye geçişin hazırlığını yapıyor. “Döngüsel ekonomi” olarak adlandırılan bu yeni politika için bugüne kadar neler yapıldığına bakalım.

Avrupa Komisyonu, döngüsel ekonomi için oluşturulan paketi Aralık 2015'te kabul etti. Bu yeni paket, atık ile ilgili yasal önerileri düzenliyor, uzun dönemde atık sahalarının azaltılmasını ve geri dönüşümü artırmayı hedefliyor. Paket kapsamında, ürün yaşam döngüsünü sağlamak için, üretimden tüketime, atık yönetimi ve ikincil hammaddelere kadar değer zincirinin her aşamasında dairesel ekonominin desteklenmesi planlanıyor. Döngüsel ekonominin gelişimi, mevcut özel ve kamu girişimlerinin bir araya getirilmesi, engellerin kaldırılması, teknolojik yeniliklerin desteklenmesi ve talebin teşvik edilmesi ile mümkün görünüyor.

Avrupa hangi adımları atıyor?

Komisyon, bu planlamaların uygulamaya geçirilmesinde kararlı. KOBİ'lere dayalı Avrupa tekstil ve hazır giyim sanayii de, geçiş sürecinde ayrıcalıklı bir konumda. Avrupa Tekstil ve Hazır Giyim Konfederasyonu (EURATEX), 2016 yılında döngüsel ekonomi içerisinde gelişmek için önemli çalışmalara imza attı. Yüzlerce tekstil firması daha iyi rekabet edebilmek ve değişimin üstesinden gelebilmek için döngüsel ekonomi altyapısına göre iş modelleri uyarladı ve yeniledi.



Avrupa'da hâlihazırda, kumaşların geri dönüşümü ile elyafların yeniden üretilmesini sağlayan ve üretimdeki kaynakları maksimize edebilen bir tekstil değer zinciri bulunuyor aslında. EURATEX'in belirttiği üzere, bu zincir döngüsel ekonominin fırsatlarından kazanç sağlayacak ve neredeyse büyümede sınır tanımayacak.

Madde madde döngüsel ekonomi

Döngüsel ekonomide öne çıkan noktalar ve bunların tekstil-hazır giyim sektörü açısından değerlendirmesine de bir göz atalım. **Tekstil atıklarını değerli kaynaklara dönüştürme ölçütü:** Halihazırda geçerli olan AB Atık Çerçeve Direktifi (Waste Framework Directive), atık tanımlamaları, geri dönüşüm, geri kazanım gibi atık yönetimine dair temel kavram ve tanımları belirliyor. Atık Çerçeve Direktifi, atıkların ne zaman “atık” sayıldığı ve ikincil bir hammadde

haline geldiği (atık son ölçütü olarak adlandırılıyor) ve çöp ile yan ürünlerin birbirinden nasıl ayrıldığını açıklıyor. Ancak, söz konusu direktif, tekstil sektörü dahil olmak üzere, nihai atık ölçütlerinin farklı yorumlarından dolayı yasal bir belirsizlik yaratıyor. Bilindiği üzere; tekstil ürünleri kompleks yapıda ve çoğunlukla farklı türde elyaflardan ve materyallerden üretiliyor. Bu bağlamda, tekstil atığının “atık” sayılması için AB seviyesinde bir ölçüt tanımlanması gerekiyor. Bu durum, tekstil atıklarının ikincil hammadde haline gelmesini ve daha ileri kullanımlar için değerli bir kaynak olmasını kolaylaştıracak. **Tekstil atığını yönetmek için finansal ve idari destek:** Doğrusaldan döngüsel ekonomiye yumuşak bir geçişi teşvik etmek için, tekstil atık yönetimi ve atıkların toplama alanlarından geri dönüşüme nakliye maliyetlerinin yakma/depolama maliyetlerinden ciddi ölçüde düşük olması önemli bir nokta.

Geri dönüştürülmüş materyal için toplamayı ve talebi teşvik etmek:

Döngüsel ekonomiye yaklaşan çok sayıda ülke ve firma örneği, gönüllü girişimlerin geri dönüştürülmüş tekstil materyalleri için pazar ve tedarik zinciri oluşturduklarını kanıtıyor. Bu noktada, talebi teşvik etmek için yasal teşvikler ve mali enstrümanların dikkate alınması önem taşıyor. **Yeşil Kamu İhaleleri (GPP):** Kamu otoriteleri, satın alma gücünü kullanarak çevre dostu ürünler, hizmetler ve işler seçerek, yeşil kamu alımları (Green Public Procurement-GPP) veya “yeşil satın alma” olarak adlandırdığımız sürdürülebilir tüketim ve üretime önemli katkılar sağlayabilir. GPP gönüllü bir enstrüman olmasına rağmen, AB'nin daha verimli kaynak kullanımı odaklı bir ekonomiye sahip olma çabalarında önemli bir role sahip. Bu yolla, piyasaya girmesi zor olan, sürdürülebilirliği

yüksek mal ve hizmetler için kritik bir kitlenin talebini teşvik etmeye yardımcı olabilir. GPP, bu nedenle eko-inovasyon için güçlü bir uyarıcı. GPP, döngüsel ekonomide yeniliği desteklemek, ölçek ekonomisi (scale economy) ile maliyetlerin azaltılmasına yardımcı olmak ve Avrupa'da daha geniş bir değer zinciri oluşturmak için çok büyük bir potansiyel oluşturuyor. **Genişletilmiş Üretici Sorumluluğu planları:** OECD tanımına göre Genişletilmiş Üretici Sorumluluğu (Extended Producer Responsibility-EPR), üreticinin, bir ürüne ilişkin sorumluluğunun, ürünün yaşam döngüsünün tüketici sonrası aşamasına kadar genişletildiği bir çevre politikası yaklaşımı. Bu sebeple EPR planları, ürünlerin çevre üzerindeki olumsuz etkisini en aza indirgeyerek ve kaynakları daha sürdürülebilir bir şekilde kullanarak, Avrupa Kaynak Verimliliği

hedeflerine doğru ilerlemenin önemli çözümlerinden biri haline gelmiş durumda.

Bazı moda perakende firmaları ve markaları, geri dönüşüm sanayisi ile koordineli olarak geri dönüşüm planları yönetirken, tüketicileri de bu konuda hareket etmeye teşvik ediyor.

Sürdürülebilir tekstil atık yönetimi için yatırım:

Avrupa'daki tekstil imalat sanayiinin merkezini oluşturan KOBİ'ler, tekstil geri dönüşümüne iş fırsatı tanıyor. Ancak, sınırlı talep ve altyapı daha ileri gelişmeleri engelliyor. Elyaf ayırmanın yüksek maliyeti ve mekanik/kimyasal teknoloji uygulamalarındaki sınırlar, geri dönüşümü artırmak için birer engel oluşturuyor. Tekstil geri dönüşümündeki Ar-Ge'yi artırmak için ek AB fonlarının sektöre aktarılması gerekiyor. Bu, firmaların döngüsel ekonomiye geçişini büyük ölçüde kolaylaştıracak ve yenilikçi iş modellerinin geliştirilmesini sağlayacaktır.

Kaynak verimliliğine kapsamlı bir yaklaşım:

Zorunlu bir eko-tasarım ölçütü belirlerken, zaten zorlayıcı olan çevresel önlemlere uyum sağlaması gereken sektörlerin düzenlemelerinde ölçüt belirlemek sıkıntı yaratabiliyor. Bu sebeple kaynak verimliliğini ve tüm üretim sürecini hesaba katan, bir ürünün tüm yaşam döngüsünü içeren Ürün Çevresel Ayak İzi (Product Environmental Footprint-PEF) daha etkili bir yaklaşım.

Atıklardaki kimyasal maddeler:

Geri dönüştürülen materyallerin ilgili yasal mevzuata uygunluğunun sağlanması, gelişmiş kimyasal tespit teknolojileri ile hızlanacak. Bu tür mekanizmalar, endişe yaratan kimyasalların daha iyi izlenmesini sağlayacak ve tüketicilerin, geri dönüşüm yatırımcılarının güvenini kazanacak.

Tüketici:

Tüketim, döngüsel ekonominin en önemli parçalarından biri. Olumlu tüketici davranışı teşvik edilecek ve böylece tüketici talebi ile pazarların döngüsel ekonomiye yönelik gelişimi kolaylaşacak.

Çorap ihracatta payını artıracak

2016'da 2.2 milyar çift çorap üreten Türkiye, Çin'den sonra dünyanın ikinci büyük çorap tedarikçisi. Dünya çorap ihtiyacının yüzde 40'ını Çin, yüzde 10'unu ise Türkiye karşılıyor. 2020'de ise küresel çorap ticaretindeki payın yüzde 15'e çıkartılması hedefleniyor.

Çorap, deyip geçmemek lazım. . . Bu küçük ve vazgeçilmez ürün Türkiye'de ciddi bir ekonomi yaratıyor. Yıllık 2.5 milyar dolarlık işlem hacmine ulaşan sektörün üretime ve istihdama da büyük katkısı var. Türkiye'de çorap ihracatı yapan 2 binin üzerinde firma bulunuyor. Bu firmalarda 100 bin üzerinde kişinin çalıştığı tahmin ediliyor. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün önde gelen alt sektörlerinden biri olan çorap, ihracatta önemli paya sahip. Öyle ki Türkiye, Çin'den sonra dünyanın ikinci büyük çorap tedarikçisi konumunda. Dünya çorap ihtiyacının yüzde 40'ını Çin, yüzde 10'unu Türkiye karşılıyor. 2020'de ise küresel çorap ticaretindeki payın yüzde 15'e çıkartılması hedefleniyor. 2016'da 2.2 milyar çift çorap üretildi. 2015'te 1.5

2017 yılı çorap sektörü için çok iyi başlamadı; ihracatta bir miktar düşüş söz konusu.

milyar, 2016'da 1.6 milyar çift çorap ihracatı yapıldı. Bu ihracat karşılığında Türkiye'ye 2015'te 1 milyar 30 milyon, 2016'da 1 milyar 40 milyon dolar civarında döviz girdi.

2017 ise çorap sektörü için çok iyi başlamadı. Hazır giyim ihracatındaki genel gerilemeye paralel olarak bu yıl çorap ihracatında da bir miktar düşüş söz konusu. Yılın ilk yarısında çorap ihracatı yüzde 5.1 düşüşle 458 milyon dolar olarak gerçekleşti. Miktar bazında da önceki yılın aynı dönemine göre, 2017'nin ilk yarısında yüzde 5.5'lik bir kayıp var. Yılın ilk yarısı 732.4 milyon çift çorapla tamamlandı. Ancak sektör 2017'nin ikinci yarısından umutlu. Yılın ikinci altı aylık döneminde çorap sektörünün ihracatını artırması ve bu yılı 1.1 milyar dolarlık ihracatla kapatması bekleniyor.

Genel ekonomik veriler 2018 yılı için

de olumlu sinyaller veriyor. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'ne (İHKİB) göre, 2018'de çorap sektörü ihracatını artıracak. Bu olumlu öngörülerin sebepleri var. Sektörde son dönemde ihracatı artırmaya yönelik ciddi çalışmalar yapılıyor.

Dünyanın ikinci büyük çorap üreticisi olarak Türkiye ağırlıklı olarak AB ülkelerine ihracat yapıyor. Küresel pazarlardan daha fazla pay alabilmek için AB'ye alternatif arayışlar devam ediyor. Bu noktada ABD pazarı önemli bir potansiyeli barındırıyor. Yılda 2.3 milyarlık çorap ithalatı yapan ABD'ye Türkiye'nin ihracatı sadece 15 milyon dolar. Oran olarak bakıldığında Türkiye'nin ABD pazarındaki payı yüzde 1'i bile bulmuyor. Bu ülkeye olan ihracatı 50 milyon dolara çıkarma yönünde girişimleri

olan İHKİB, geçtiğimiz şubat ayında Las Vegas'taki Magic Show fuarındaydı; ağustos ayında da yine aynı fuarda yer alacak. Öte yandan İHKİB Çorap İhracatçıları Kümesi, 15 firmasıyla Şanghay'daki dünyanın en büyük çorap fuarına bu yıl ilk kez katıldı ve çorap alımlarının büyük bölümünü bu fuardan yapan ABD'li alıcılarla verimli görüşmeler yaptı.

Türkiye ihracatının gündemindeki en önemli konulardan biri katma değerli ürünler üretebilmek. Çorabın kilogramı halen ortalama 14.2 dolardan ihraç ediliyor. Sektörün, katma değerli üretimi artırarak rakamı daha yukarılara çekmek için girişimleri var. Bu çerçevede Ekonomi Bakanlığı'nın desteği ile ÜR-GE Projesi kapsamında oluşturulan Çorap Kümesi 15 Mart 2016'da çalışmalarına başladı. İki yıllık proje ile firmalar hem katma değerli



EN BÜYÜK İHRACAT AVRUPA'YA

Türkiye çorap ihracatının büyük bölümünü AB ülkelerine yapıyor. Toplam çorap ihracatının içinde AB ülkelerinin payı yüzde 85'e ulaşıyor. En fazla çorap ihraç edilen ülkeler arasında İngiltere ilk sırada. 2016'da İngiltere'ye 252.4 milyon dolarlık çorap ihracatı gerçekleştirildi. İngiltere'yi 225.6 milyon dolarla Almanya, 111.6 milyon dolarla Fransa takip ediyor. Türkiye'nin en önemli çorap pazarları arasında ilk 10'da yer alan diğer ülkeler; İspanya, Hollanda, İtalya, Belçika, İsveç, Polonya ve Danimarka şeklinde sıralanıyor.

TÜRKİYE'NİN ÇORAP İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (MİLYON DOLAR)

ÜLKELER	2015	2016
İngiltere	287.7	252.4
Almanya	209.6	225.6
Fransa	100.9	111.6
İspanya	44.8	48.3
Hollanda	46.8	47.2
İtalya	31.7	34.4
Belçika	30.8	28.7
İsveç	25.1	28
Polonya	18.7	21.9
Danimarka	16.1	15.1

KAYNAK: İTKİB

ürün üretimlerini artırma hem de yeni pazarlara erişme imkânı bulabilecek. İHKİB de çorapta inovatif ve tasarım odaklı üretim konusunda firmaları teşvik ettiklerini, hükümetin de sektörü desteklediğini aktarıyor.

Sektördeki çalışmalar bununla sınırlı değil. Sektörün büyümesini hızlandırmak için Çorap Sanayicileri Derneği çatısı altında İstanbul Çerkezköy hattında bir çorap organize sanayi bölgesi kurulup sektöre bedelsiz verilmesi konusunda

bir çalışma yürütülüyor. Bu projenin başarıya ulaşmasının çok önemli olduğunu söyleyen Tekstüre Çorap CEO'su Kenan Koç, "Bu proje başarıya ulaşırsa ve bölge büyük tutulursa sağlıklı ve kalıcı bir başarı beklenebilir" diyor. Sektörün katma değerli mal ürettiğine dikkat çeken Koç, şirketlerin yeni makineye yatırım yaptığını belirtiyor.

İnovasyon ön planda

Çorap, dünyanın her yerinde zorunlu denilebilecek bir hazır giyim ürünü. Son yıllarda sektörde pek çok yenilik ve gelişmeyle birlikte üretim yelpazesi genişledi ve çoraplar çeşitlendi. Günümüzde artık nitelikli ve modern çoraplar tasarlanıp üretiliyor. İleri teknolojiler kullanılarak çoraplara yumuşak sarış rahatlığı, daha iyi esneme ve geri toplama performansı, geliştirilmiş nefes alabilme özellikleri, istenmeyen kokunun önlenmesi, geliştirilmiş nem kontrolü ile serinletici etki, vücuttaki kan dolaşımının hızlandırılması, sık yıkanmaya karşı daha az solma, aroma terapi gibi özellikler kazandırılabilir. Bu bağlamda, Türk çorap üreticileri de sektördeki gelişmeleri yakından takip ediyor.

İran pazarına açılım

Penti de inovatif ürünleriyle dikkat



çeken şirketlerden biri. Karın toplayan, bacak incelten, selülitleri kontrol altına alan farklı ürün çeşitleriyle pazarda farklılık yaratan şirket, ayrıca mağazalaşma stratejisiyle öne çıkıyor. Türkiye genelinde 60 ilde 310 mağazası bulunan şirketin, yurtdışında da 33 ülkede 150 mağazası var. Dünyaca ünlü birçok markanın da üreticisi konumundaki şirket, küresel pazarda payını artırmayı hedefliyor.

Penti Yönetim Kurulu Başkanı Sami Kariyo, "Türkiye'de olduğu gibi uluslararası ölçekte de kadınlar tarafından en çok tercih edilen bir 'love brand' olmayı hedefliyoruz. Beş yıllık stratejik planımızı buna göre yapılandırdık. Amacımız Türkiye'den çıkacak 10 global markadan biri olmak" diyor. İran, Türkiye'den sonraki en önemli pazarlarından biri. Yüzde 25 pazar payı hedeflenen ülkede İranlı ortakla ile birlikte beş yılda 100 mağaza açılması planlanıyor. Kariyo, aynı zamanda İran'da fabrika kurma hazırlıklarına başladıklarını söylüyor.

İÇ PAZARDA POTANSİYEL VAR

Türkiye'de iç pazarda çorap tüketiminin yaklaşık 400 milyon çift düzeyinde olduğu tahmin ediliyor. Pazarın ciddi bir potansiyele sahip olduğunu rakamlar ortaya koyuyor. Gelişmiş batı ülkelerinde kişi başına yıllık çorap tüketimi 20 ile 30 çift arasında değişiyor. Türkiye'de ise kişi başına düşen yıllık çorap tüketimi 4 ile 5 çift arasında. Çorap tüketimi ülkelerin gelir düzeylerine ve iklime göre değişse de son yıllarda çorabın, modanın bir tamamlayıcısı olarak görülmesi pazarın büyümesini sağlıyor.

Elyaf üretiminde son eğilimler

Dünya elyaf pazarındaki yavaşlama devam etmekle birlikte, araştırmalar, elyaf üretiminin 2016 yılında ilk kez 100 milyon tonun üzerinde (101.4) bir büyüklüğe ulaştığını ortaya koyuyor.



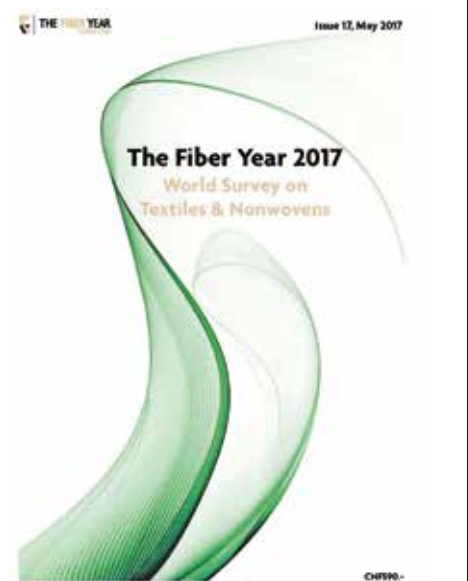
Textile Yearbook'ta yayımlanan "The Fiber Year 2017" de elyaf pazarına dair önemli tespitler yer aldı. Bu değerlendirmeden öne çıkan başlıkları aktaralım:

- Dünya elyaf pazarındaki yavaşlama son dört yıldır devam ediyor. İnsan yapısı elyaf yüzde 2 artarken, tabii elyafta değişiklik görülüyor.

- Dünya kesikli elyaf üretimi 2016 yılında bir önceki yıla göre yüzde 0.8 artarak 55 milyon ton, sentetik elyaf üretimi yüzde 1.4 büyüyerek 19 milyon ton ve selülozik elyaf üretimi yüzde 3.6 artarak 6 milyon tona ulaştı. Tabii elyaf üretimi ise durgun bir seyir izleyerek 30 milyon tonda kaldı.
- Çin, Hindistan ve ABD en büyük üç üretici ve işletmecisi olarak; suni, sentetik ve tabii elyaflarda dünya toplamının yüzde 60'ını karşılıyor. Çin, dünya ortalamasının (yüzde 2)

üstündeki üretim artışını (yüzde 2.6-48 milyon ton) sürdürüyor. Hindistan ise yüzde 4.7'lik artış ve 6 milyon ton ile onu izliyor.

- Pamuk, yün ve insan yapısı elyaftan mamul iplik üretimi, 2016 yılında yüzde 1.1 gelişme göstererek 85 milyon ton düzeyine ulaştı. Bunun içinde filament iplikler yüzde 2.0 artışla 46 milyon ton, kesikli liften mamul iplik 39 milyon ton olarak yer alıyor. Bu pazarda en büyük pay yüzde 73 ile Çin'e ait.
- Dünya dokusuz yüzeyler üretimi 2016'da yüzde 6.9 artarak 13 milyon tona ulaştı.
- İnsan yapısı elyaf üretimi, 2016'da yüzde 2.0 düzeyinde artışla 71 milyon tona çıktı. Bunun içinde sentetik elyafların yüzde 1.9 yükselişle 65 milyon tona ve selüloziklerin yüzde 3.2 artışla 6.5 milyon tona eriştiği anlaşıyor.



- Polyamid (yüzde 9), polyester (yüzde 1) ve polipropilen üretimlerinin 2016 yılında cüzi artış gösterdiği, akrilikte ise (yüzde -4) gerileme olduğu görülüyor.

İran'la ticarette gözler Serbest Ticaret Anlaşması'nda

Türkiye ile İran arasında imzalanan Tercihli Ticaret Anlaşması sonrasında atılan en somut adım, Türkiye'nin Tahran'da açtığı Türk Ticaret Merkezi (TTM) oldu. TTM'lerin tüm sektörler için açıldıkları ülkelerde ihracatın artırılmasına önemli katkı sağlaması beklenirken, bazı bölgesel sıkıntıların olduğu da gözlerden kaçmıyor. Bu bağlamda her iki taraf da Serbest Ticaret Anlaşması (STA) sürecine ulaşmak istiyor. STA'nın ise yıl sonuna kadar yapılması hedefleniyor.



Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci beraberindeki heyet ve İranlı yetkililer ile Tahran'daki merkez in açılışında.

Tahran'dan sonra Moskova

Türkiye'nin 2023 ihracat stratejisi hedefleri doğrultusunda, değişen rekabet koşullarına ve ihtiyaca uygun olarak hayata geçirilen TTM'ler, İran'dan sonra başka ülkelerde de açılacak. Tekstil, hazır giyim ve deri sektörleri işbirliği ile bir diğer merkezin de Rusya'nın başkenti Moskova'da açılması bekleniyor.

• İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, “Keşif amacıyla iki defa (Moskova'daki) söz konusu TTM'nin açılması planlanan AVM'ye gittik; 34 bin metrekarelik net mağaza alanı var, sergi alanları yeterli. Söz konusu TTM'ye katılmak isteyen firmalardan ön başvurular tamamlandıktan ve Bakanlık onayları alındıktan sonra hedef ülke kategorisine girmesinden dolayı firmalarımız yüzde 75'lik devlet desteği alacak” diyor. Şenocak, Dubai, İran ve Amerika'daki mevcut TTM'lerde yer almak isteyen firmalara da, o bölgelerde yatırım olanaklarının olduğunu belirtiyor.

• Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi, Türk Ticaret Merkezleri'nin Türkiye imajını doğru yansıtabilecek kurumlar olacağını, bunların 7/24 fuar mantığıyla çalışacağını söylüyor.



Tahran'daki Türk Ticaret Merkezi açılışından.

Ortadoğu'nun ikinci büyük ekonomisine ve 80 milyonluk genç bir nüfusa sahip olan komşumuz İran'a yönelik, uzun süredir devam eden ambargoların kalkması, diğer pek çok sektörde olduğu gibi tekstil ve hazır giyimciler için de önemli fırsatlar yaratmıştı. Türkiye ile İran arasında imzalanan Tercihli Ticaret Anlaşması (TTA) sonrasında atılan en somut adım ise Türkiye'nin Tahran'da açtığı Türk Ticaret Merkezi (TTM) oldu. Bu paralelde, hazır giyim sektöründeki Türk markaları İran'da mağaza açmak için yatırım sürecine girmiş bulunuyor.

İki yıl önce yürürlüğe giren TTA ile geçen yıl Türkiye'nin İran'a ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 39 artarak, 725

İHKİB için Tahran'da 39, New York'ta 10 showroom ayrıldı. Tahran'da 18, New York'ta yedi şirketle sözleşme imzalandı.

milyon dolardan 1 milyar doların üzerine çıktı. Bu yılın ilk beş ayında İran'a ihracat TTA kapsamındaki ürünlerde yüzde 8 artarak 391 milyon dolara yükseldi. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, iki ülke ticareti arasında hiçbir engelin olmasını istemediklerini belirtirken, hedefin 50 milyar dolarlık bir ticarete ulaşmak olduğunu söylüyor. Bu paralelde üçüncü ülkelerle de ticaret yapmak istediklerini belirten Zeybekci, kısa sürede Serbest Ticaret Anlaşması (STA) sürecine ulaşmak istediklerinin altını çiziyor.

Türkiye'nin İran'a hazır giyim ihracatı, ambargonun da etkisi ile 2014 yılında 70 milyon dolara kadar inmişti. Ardından

ticaret anlaşması ve ambargonun kalkması ile ihracat 2015 yılında 121 milyon dolara yükselirken, 2016 yılında ise 368 milyon dolara sıçradı. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Şeref Fayat, 2017 yılının ilk yarısında ise bu rakamın yüzde 65 gerileyerek, 177 milyon dolardan 62 milyon dolara indiğini belirtiyor. Fayat, bu gerilemede ikili ilişkilerdeki dalgalanma ve İran'daki görünmeyen engellerin etkili olduğunu söylüyor.

Ancak Fayat bu noktada İranlıların Türk tekstiline yönelik olumlu algısını da hatırlatarak, “İranlıların Türk ev tekstili ve hazır giyim ürünlerine karşı bilinirliği ve beğenisi oldukça yüksek. İran'dan gelen turistler, Türkiye'nin hazır giyim, aksesuar ve kozmetik ürünlerine büyük

ilgi gösteriyor. Van gibi sınır iller de bu alışverişten fazlası ile yararlanıyor” diyor.

Potansiyel 50 milyar dolar

Bununla beraber Türkiye, 50 milyar dolarlık bir hedefle, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, yatırımcı ve ihracatçılardan oluşan heyetle geçen Temmuz ayında İran'a çıkarma yaptı. Dünyada 20 adet ticaret merkezi açmayı hedefleyen Türkiye, İran'la ticaretinde yerel para kullanmayı hedefliyor. Önümüzdeki günlerde de Merkez Bankası Başkanı Murat Çetinkaya'nın konuyla ilgili olarak Tahran'a gitmesi bekleniyor.

2016 yılında 10 milyar dolara ulaşan İran'la ticaret hacminin artırılması, Tercihli

Ticaret Anlaşması kapsamındaki ürün sayısının artırılması beklenirken, serbest ticarete geçilmesi de hedefler arasında. Zeybekci'nin Tahran'daki TTM'nin açılışını gerçekleştirdiği dönemde yapılan görüşmelerde de, üç yıl önce imzalanan Tercihli Ticaret Anlaşması'na daha fazla ürünün dahil edilmesi konusunda görüş alışverişinde bulunuldu.

İran İletişim ve Bilgi Teknolojileri Bakanı Mahmud Vaizi ise TTA'nın geleceğine olumlu baktığını vurguluyor. “STA'ya gitmemizi temenni ediyorum” diyen Vaizi, “Çeşitli alanları bu konu için hazırladık. Doğalgazdaki engelleri kaldırdık. Yeniden petrol ihracatı çoğaldı. Merkez Bankası başkanlarımız görüşecekler. Bu işin yıl sonuna kadar yapılmasını isterim. 30 milyar dolara da razı değilim. İki ülke arasındaki potansiyele bakarsak 50 milyar dolara götürebiliriz” şeklinde konuşuyor.

Adımlar atıldı, ama...

Olası bir STA bakanlar düzeyinde dillendirilmeye başlarken, TTM'lerden de beklentiler hayli yüksek. Ancak bu konuda da dikkat edilmesi gereken noktalar var. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu Üyesi ve İHKİB Tahran Türk Ticaret Merkezi Komite Başkanı Ercan Hardal, İranlı üreticilerin bazen sorun çıkarabildiğini, bu bağlamda önemli adımların atıldığını, şirketlerin ise biraz ağır hareket ettiğini ifade ediyor.

“Pazar için farklı ürünler ve markalar henüz yaratılamadı. Burada şirketlerin, bazı şeyleri biraz devletten bekleme durumu söz konusu. Şirketlerin daha atık davranması gerekiyor. Zira Ekonomi Bakanlığı'nın adımları son derece olumlu ve doğrudu. Bundan sonrası biraz da şirketlere kalıyor” diyen Hardal, İran'da 20 milyar dolar büyüklüğündeki hazır giyim pazarının sadece 986 milyon dolarını karşıladığımızı söylüyor. Bu oranın oldukça düşük olduğunu dile getiren Ercan Hardal, İran pazarının Türkiye için hem lojistik hem de stratejik anlamda en önemli pazarlardan biri olduğunu kaydediyor.

Tercihli ürün sayısı artıyor

DEİK Türk İran İş Konseyi Başkanı Bilgin Aygül ise uluslararası ambargonun kaldırılmasıyla birlikte, başta gelişmiş Batı ülkeleri olmak üzere çok sayıda ülkenin



ŞEREF FAYAT/TÜRKİYE GİYİM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (TGSD) BAŞKANI Anlaşmaya rağmen ticari engel oluşturuluyor

Tercihli Ticaret Anlaşması ve Türk Ticaret Merkezi gibi girişimlere karşın bölgesel gelişmeler nedeniyle inişli-çıkışlı bir grafik sergileyen Türkiye-İran ilişkileri, ticaretin gelişmesini sınırlıyor. Nitekim hem İran hem de Türkiye Tercihli Ticaret Anlaşması'na rağmen, birbirlerinin mallarına karşı ticari engeller oluşturuyor. İran hazır giyim ithalatında, ithalatın belirli bir oranı kadar üretimin veya satın alınan İran'dan yapılmasını istiyor. Bu gibi karşılıklı adımlar ticareti sınırlıyor. TTM'ler ise tekstil sektöründe kumaş ve iplik ihracatçılarımız için sürekli bir bağlantı ve sergi noktası olacak. Hazır giyim ve ev tekstilinde ise ihracatımızı daha çok markalar açtıkları mağazaları ile yapıyor. Bu nedenle TTM'lerin katkısı markalar için daha sınırlı olacaktır. Bununla birlikte TTM, ileride İran'da yapılacak yatırımlar ve işbirlikleri için de ev sahipliği yapacak.



İran'ı özel ilgi alanına aldığını söylüyor. Dünya genelinde talep daralmasına bağlı olarak ticaret hacminde ciddi azalmanın gözlemlendiği 2016 yılında, Türkiye'nin İran'a yönelik ihracatının yüzde 36 arttığına dikkat çeken Aygül, “Ticaret hacmimiz belki yine 10 milyar doların altında ama ilk kez İran ile ikili ticarete artı verdik. Bütün dünyanın dış ticaretini geliştirmeye çabaladığı bir noktada İran, birlikte çalışabileceğimiz, birbirimize muhtaç olduğumuz ekonomik yapılara sahip olduğumuz bir ülke” şeklinde konuşuyor.

Aygül son olarak, tercihli ticarete konu olacak ürün sayısının 400'e çıkarılmasının planlandığını belirtirken, “Bu da ihracatımızı artıracak. İhracatın bu yıl 5 milyar dolar seviyesinden 7.5 milyar dolara çıkmasını bekliyoruz” diyerek sözlerine son veriyor.

İran'dan Van'a gelen onbinlerce turist, bölge ekonomisine büyük katkı sağlıyor.

Mesleki Yeterlilik Belgesi
Bilgilendirme SemineriBoyama Operatörü
Seviye 3 Pratik Sınavı

MESLEKİ YETERLİLİK İÇİN GÜÇBİRLİĞİ

TTSİS İktisadi İşletmesi Tekstil Sertifikasyon Merkezi, tekstil sektöründeki 11 ulusal yeterlik alanında Mesleki Yeterlilik Belgesi veriyor. Çeşitli kurumlarla işbirlikleri devam ederken, AB ve İŞKUR ile de yeni projeler planlanıyor.

Tekstil sektörüne hizmet vermek üzere bir AB projesi hibe faydalanıcısı olarak kurulan Tekstil Sertifikasyon Merkezi (TSM), 22 Mart 2011-30 Haziran 2013 tarihlerinde hayata geçirildi. Bir sınav ve belgelendirilme merkezi olan kuruluş, 24 Temmuz 2013'te de Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası İktisadi İşletmesi adıyla resmi olarak faaliyetlerine başladı.

Belgelendirme faaliyetleri ise Yönetim Kurulu kararı ile 'Tekstil Sertifikasyon Merkezi' olarak adlandırıldı.

Bugün TÜRKAK ve Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından akredite edilerek Mesleki Yeterlilik Belgesi vermek üzere yetkilendirilmiş bu belgelendirme kuruluşunun faaliyetlerine mercek tuttuk.

• Tekstil Sertifikasyon Merkezi iplik meslek dalında 5 ve terbiye meslek

dalında 6 olmak üzere toplamda 11 ulusal yeterlikten Mesleki Yeterlilik Belgesi veriyor.

İplik Meslek Dalı

1. Ön İplik Operatörü (Seviye 3)
2. Ön İplik Operatörü (Seviye 4)
3. İplik Bitim İşleri Operatörü (Seviye 2)
4. İplik Eğirme Operatörü (Seviye 2)
5. İplik Operatörü (Seviye 4)

Terbiye Meslek Dalı

1. Ön Terbiye Operatörü (Seviye 3)
2. Ön Terbiye Operatörü (Seviye 4)
3. Boyama Operatörü (Seviye 3)
4. Boyama Operatörü (Seviye 4)
5. Bitim İşlemleri Operatörü (Seviye 3)
6. Bitim İşlemleri Operatörü (Seviye 4)

• MYK ve Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası arasında imzalanan Meslek Standardı ve Ulusal Yeterlilik Hazırlama İşbirliği Protokolü kapsamındaki Standart ve Yeterlilikler'in revize çalışmaları merkez tarafından sürdürülüyor.

• Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Avrupa Birliği ve Mali Yardımlar Dairesi Başkanlığı ile Mesleki Yeterlilik Kurumu arasında imzalanan Belgelendirme

için Doğrudan Hibe Sözleşmesi kapsamında, merkez Mesleki Yeterlilik Kurumu ile bir protokol imzalayarak Aralık 2015-Temmuz 2017 dönemi için 900 bin TL tutarındaki hibeyi almaya hak kazandı. Bu protokol ile Mesleki Yeterlilik Belgesi almak için merkeze başvuran aday, başarılı olduğu takdirde sınav ücretini hibe kapsamında geri alabiliyor. Merkez, kendisine tanınan hibe tutarının tamamını kullanarak çoğunluğu sendika üyesi olan İpekiş Mensucat, Karsu Tekstil, Lüks Kadife, Öztekt Tekstil, Saray Halı, Söktaş Tekstil, Yünsa Yünlü Sanayi'nin de aralarında olduğu 15 firmadan bin 641 kişiye sınav yaptı.

• **Zafer-İN İşveren ve İşçilerin Uyum Yeteneğinin Artırılması Operasyonu Projesi:** Ulusal kalkınmanın yerelden güçlendirilmesi, bölgesel potansiyellerin yerelde yoğunlaşan çalışmalarla harekete

geçirilmesi, bölgelerarası ve bölge içi gelişmişlik farklarının azaltılması hedefleri, 2004-06 dönemini içine alan Ön Ulusal Kalkınma Planı'nın önemli bir boyutunu teşkil etti. Bu bağlamda kurulan T.C. Zafer Kalkınma Ajansı, Afyonkarahisar, Kütahya, Manisa ve Uşak'ı kapsayan ve "TR33" olarak sınıflandırılan bölgede hizmet veren, Türkiye genelinde Devlet Planlama Teşkilatı'nın koordinasyonu ile kurulması öngörülmüş toplam 26 kalkınma ajansından biri. Ajans, söz konusu amaçlara ulaşılması sürecinin hızlandırılması ve bölge için kritik öneme sahip faaliyetlerin kısa sürede hayata geçirilmesi amacıyla mali ve teknik desteklerde bulunuyor. Operasyon kapsamında, bölgedeki işgücünün değişen ve dönüşen ekonomik yapıya uyum sağlaması amacıyla üniversiteler, İŞKUR İl Müdürlükleri, Ticaret ve Sanayi

Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri ve sendikalar ortaklığında Zafer Kalkınma Ajansı bünyesinde Bölgesel İnsan Kaynakları Geliştirme Merkezi'nin (BİGEM) kurulması, sektör bazlı insan kaynakları politikalarının ortaya konulması ve bu çerçevede bölge illerindeki ilgili aktörlerin eğitilmesi hedefleniyor. Proje kapsamında yapılacak faaliyetleri; bölgesel işgücü veri tabanı, bölgesel işgücü yazılımı, sektörel gelişim ve işgücü ihtiyaç analizleri oluşturuyor. Tekstil sektörünün "TR33" bölgesinde bulunan ve önde gelen sanayi kuruluşlarının çalışanlarına mesleki eğitim, sonrasında da mesleki yeterlilik sınavlarının yapılması konusunda merkez ile ajans arasında bir işbirliği sözleşmesi yapıldı.

Bu kapsamda, Kütahya'da bulunan Özerdem Tekstil ve Asya Çadır firmalarının toplam 141 çalışanına iplik ve terbiye mesleklerinde, TSM eğitmenleri tarafından 10 günlük bir eğitim verildi. Akabinde de mesleki yeterlilik sınavları yapılarak belge almaya hak kazananlar belirlendi.

• 2018 yılında AB projesi kapsamından Doğrudan Hibe Programı'nın tekrarlanması ve tekstil mesleklerinde zorunluluğun çıkması bekleniyor. TSM'ye yapılan sınav talepleri de bu kapsamda gerçekleştirilecek. Ayrıca çeşitli AB ve İŞKUR ile yapılması öngörülen proje çalışmaları da devam ediyor.





O tasarlıyor, ev kadınları örüyor ■
ILGIN UTIN

Anadolu kadınının zanaatı olan danteli; hip ve etnik tasarımlara dönüştürüyor. Sonra da o tasarımlar ile dünyanın önde gelen moda haftalarına gidiyor. Sizleri, Ankaralı ev kadınlarının, markası UTIN için ördüğü dantelleri, tasarımlarında başrole koyan Ilgın Utin ile tanıştıralım.

Yeni nesil moda tasarımcıları arasında yıldızı parlayan isimlerden biri Ilgın Utin. “Herkesin gittiği yoldan gitmek istemedim, kendi çizgimi deneysel bir biçimde arayarak buldum” diyen tasarımcı, genç yaşına rağmen dünyaca takip edilen moda haftalarında yer alıyor. Paris Moda Haftası’nda ilk defilesini yaptığında 25 yaşında olan Utin, sonrasında burada iki kez daha yer almış. “Tamamen kendi imkânlarım ve organizasyonum ile Paris’te modelleri ve sanatçıları bir araya getirdim” diyor.

Çankaya Güzel Sanatlar Lisesi Resim bölümünü bitiren Utin, daha sonra NABA Milano Moda Tekstil bölümünde eğitim görüyor. Markası UTIN’in başlangıç noktası ise 2014’te Hindistan’a yaptığı seyahat ve burada tasarladığı ilk koleksiyon. Zira bu koleksiyonu dünyaca ünlü moda dergilerinin dikkatini çekiyor ve tasarımcının uluslararası yolculuğu başlıyor. “Çin, Milano, Hindistan, New York, Paris ve İstanbul arasında sürekli gelip giderken, farkında olmadan bir göçebeye dönüşürken başladı hikâyem” diyor: “Bir yere bağlı yaşamının bana göre olmadığını anladım, dolayısıyla organik bir şekilde, seyyar (mobil) bir marka çıktı ortaya.”

Bir dönem Yünsa’nın da sponsor olduğu tasarımcının ürünleri şu anda online mağazanın dışında Paris, Milano ve İstanbul’daki konsept mağazalarda bulunabiliyor. Utin ile markalaşma sürecindeki yolculuğunu ve günümüz moda dünyasını konuştuk.

Yolculuğun en başında, sizi tasarıma yönlendiren neydi?

Giyinerek kendini ifade etmeyi hep çok güçlü bulmuşumdur. Çocukluğumdan beri modeller çıkartıp çizer, kumaşlarla oynardım. Tasarımcı olmaya da 10 yaşımdayken karar vermiştim. Üniversiteyi bitirince de markam spontane bir şekilde oluşmaya başladı. Şimdilerde, Nişantaşı’ndaki tasarım atölyemde dört kişilik küçük bir ekip olarak çalışıyoruz. Ayrıca el yapımı ürünlerimizin bir kısmı da Ankara’da,



Etnik desenler, Utin tasarımlarında başrolde.

yaklaşık 20 kadından oluşan bir ekip tarafından hazırlanıyor.

Markanız UTIN’in spontane biçimde ortaya çıktığını söylüyorsunuz. Nasıl gelişti?

İpek Yolu’ndaki bir kervansaray misali, uzak yerlerde yaptığım tasarımları, bir nevi yolculuğa çıkararak, farklı yerlerdeki insanlara götürüp sunmak istiyordum. İtalya’da çalışırken annemin el örgülerinden ilham aldım ve o dönemde el yapımı tasarımlar hazırlama fikri doğdu. Fakat bu fikri uygulamaya koymak

bir-iki senemi aldı. İlk denememi, Hindistan’a yaptığım bir seyahat esnasında lokal zanaatkârlar ile aslında kendim için hazırladığım oryantal kıyafetlerle yaptım. Beklemediğim kadar büyük bir ilgiyle karşılaşınca, hızımı alamayıp koleksiyonumla birlikte kendimi New York’ta buldum. Hindistan’dan getirdiğim kıyafetler sayesinde orada yaşamak ve çalışmak için sanatçı vizesi almaya hak kazandım ve UTIN’i global bir marka haline getirmek için çalışmaya başladım.

Markanızın sıradışı karakterini de anlatır mısınız biraz?

Hiçbir zaman herkesin gittiği yoldan gitmek istemedim. Her daim deneysel bir şekilde kendi çizgimi aradım ve bunu da başarabildiğime inanıyorum. Kendimi kalıplara sokmayı istemiyorum. Özellikle Uzakdoğu seyahatlerim esnasında şahit olduklarım ve artisanal el işi teknikleri ilham kaynaklarım arasında başı çekiyor. Çoğu zaman bunları harmanlayıp şehirde ve tatilde giyilebilecek kıyafetler tasarlıyorum.

Bir sosyal sorumluluk projesi olarak, el yapımı dantel tasarımların örülmesi için Türkiye’de ev kadınlarından oluşan bir organizasyon



kurmuşsunuz. Biraz anlatabilir misiniz?

Tasarımlarıma baktığınız zaman, özellikle el yapımı crochet (tığ işi) parçaların öne çıktığını görürsünüz. Türk kadınlarının zanaatı olan geleneksel danteli; hip, etnik ve de seksi tasarımlara dönüştürdüm. El yapımı bir ürün aldığınızda hem kimsede olmayan bir tasarım kullanıyorsunuz, hem de UTIN olarak organize ettiğimiz bu zanaatkâr kadınlara iş imkânı sağlıyor. Beni moda dünyasında en mutlu eden şey bu etnik döngüyü oluşturabiliyor olmak. Tasarlayan, zanaatkâr, alan, satan herkese kendini iyi hissettiren bir süreç bu.

Koleksiyonlarınızı oluştururken işleyeceğiniz temaları nasıl seçiyorsunuz?

İlk koleksiyonum ‘India Trippin’i Hindistan seyahatimden aldığım ilhamla oluşturdum. İkinci koleksiyonum ‘Grand Bazaar’ın tamamını Kapalıçarşı’dan aldığım kumaşlarla hazırladım. Üçüncü koleksiyonum ‘Grand Budapest’ ise Wes Anderson’un filminin (Büyük Budapeşte Otel) üzerimde bıraktığı etkiyle oluştu. O koleksiyonu Yünsa kumaşlarıyla hazırlamıştım. Ve son olarak ‘Temple of Release’ isimli koleksiyonumu Burning Man’in (ABD’de, Nevada Çölü’nde düzenlenen bir müzik ve sanat festivali) üzerimde bıraktığı etkiyle oluşturdum.

gidiyor, hayatı kutluyor ya da tatile çıkıyor... Ve en önemlisi, kıyafetlerin dönüştürücü enerjisine inanıyor.

Tasarımlarınızın olmazsa olmaz ögesi nedir?

İlginçlik, yeni bir fikir ya da yeni bir yorum olmadan bir tasarım yapmam. Çünkü bence standart olan şey bir tasarım değil, ticaret için üretilmiş bir kopyalamadır.

Stil sahibi olmayı nasıl tanımlarsınız?

Trendlere uymak değil, kendin olmaya cesaret edebilmektir.

Kullanmayı en sevdiğiniz kumaş türü hangisi?

Püsküllü kumaşlar ve hologramlı kumaşlar en sık kullandığım kumaş türleri arasında.

Kumaşlarınızı nerelerden temin ediyorsunuz?

Genelde Yünsa’dan... Yurtiçi ve yurtdışındaki egzotik yerlerden de toparlıyorum.

Bir tasarımcı gözüyle, Türkiye’nin potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye, tekstil üretimi açısından bu kadar güçlüyken, bunu iyi kullanamadığını düşünüyorum. Çoğunlukla kopyalamak ve ticaret üzerine kurulu bir tasarım sistemi var. Tasarımı güçlü ve özgün, deneysel, ilerici tasarımcılar desteklenmiyor, körelmeye mahkum bırakılıyor. Büyük firmalar ve tasarımcılar arasında güçlü bir bağ olmalı.

Günümüzde gittikçe yaygınlaşan tasarımcı-marka işbirliklerine nasıl bakıyorsunuz?

Daha önce Yünsa ile iki sezon Premier Vision’da işbirliği yaptım. Bu kapsamda önce onların kumaşlarıyla yaptığım tasarımları sergiledik. Sonrasında ise onlar benim koleksiyonuma sponsor oldular ve ben de Paris’te defilemi yaptım. Harika bir işbirliğiydi, diyebilirim. Böyle işlerin sayısı artmalı.

Yakın gelecekteki projeleriniz neler?

Yurtdışında bir şeyler yapabilmek hayalim. New York’a geri dönmek ve markamla birlikte yoluma orada devam etmeyi istiyorum.

Tasarımlarınız yalnızca kadınlar için mi?

Genel olarak kadınlar için tasarlıyorum fakat bu duruma göre değişiklik de gösterebiliyor. Örneğin; geçtiğimiz kış koleksiyonumuz daha androjen parçalar içerdiği için erkeklerin de ilgisini çekti ve onlar da satın aldılar.

Peki, ‘İlgın Utin kadını’ nasıl biri?

UTIN kadını farklı olmaktan çekinmiyor; tam tersine farklı olmayı, dikkatleri üzerinde toplamayı seviyor. Tabii asla monoton değil, kendi içinde de değişiyor. Kurumsal hayatın tekdüzeliğinden uzaklaşmak istediğinde UTIN giyiyor, partiye

Batum

Doğu Karadeniz'in bittiği yerde başlayan Gürcü kenti Batum popüleritesini giderek artırıyor. 2000'lerin başından bu yana çehresi değişen şehir, eğlenceli ve lüks otelleri, tarihi şehir merkezindeki eski binaları, gece kulüpleri ve restoranlarıyla hoş bir seçim.

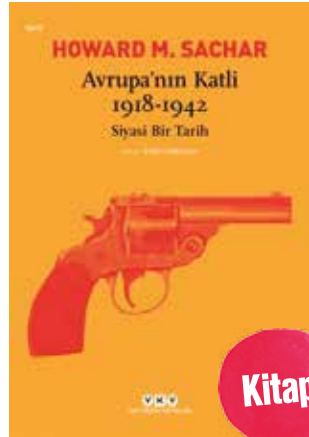
	SHERATON <i>Konsept</i>	PIAZZA FOUR COLOURS <i>Mimari</i>	COLOSSEUM MARINA HOTEL <i>Yazlık otel</i>	SEA SIDE APARTHOTEL <i>Butik Otel</i>
NEREDE?	Şehrin tam merkezinde, denize 200 metre uzaklıkta.	Kıyıya 10 dakika yürüme mesafesinde, şehir merkezinin hemen yanı başında, Batum saat kulesinin dibinde.	Batum Arkeoloji Müzesi'ne 2, Batum Uluslararası Havaalanı'na 3 kilometre mesafede.	Şehir merkezine yürüme mesafesinde, denizin hemen yakınında.
AMBIYANS	İskenderiye Feneri konseptiyle tasarlanan ve 2010'da açıldığından bu yana şehrin simgesine dönüşen otel, şık, ferah ve modern.	İtalyancada 'meydan' anlamına gelen Piazza Hotel, adının hakkını veriyor. Otelin alametifarıkası avlusu.	Roma'daki Kolezyum'dan ilham alınarak tasarlanan otelin denize hakim konumu bonus'u.	Temiz, düzenli, kullanışlı.
KİMLER GİDER?	Seyahatte risk almayı sevmeyen zengin aileler ve iş insanları.	Şehrin göbeğinde yaşamak isteyenler.	Orta sınıf Avrupalılar ve Türkler.	Güzel manzara, standart kahvaltı, temiz yatak, çarşaf arayan gezginler, turistler.
ODALAR	Ahşap mobilyaların yer aldığı aydınlık odalar çok konforlu.	Sade, temiz, iddiasız odalara sahip.	Her tür ihtiyacı karşılamak üzere düzenlenmiş odaların zevkli döşendiğini söylemek güç.	Tüm odalar deniz manzaralı. Ayrıca her biri klimalı.
YEME - İÇME	Kahvaltı için Sunflower, akşam yemeği için şehri tepeden gören, Karadeniz'e nazır Veronica restoranları hizmet veriyor.	Otel, biri avluda, biri kulede, biri ana binada olmak üzere üç restoranla hizmet veriyor.	Bir restoran, lobi ve havuz barlarıyla hizmet veriyor.	Otelin restoranı sadece kahvaltı servisi ediyor. Ancak odalarda yemek pişirmek için yeterli ekipman mevcut.
NEDEN GİTMELİ?	Batum'da lüks, konforlu ve rahat bir tatil yapmak için birebir.	Batum'u hakkıyla yaşamak için.	Otel, açık ve kapalı havuzları, spa'sı, yemekleri ve plajıyla iddialı.	Rahatlık ve güzel manzara arıyorsanız bu butik otel size göre.
NEDEN GİTMEMELİ?	Servisinin diğer ülkelerdeki Sheraton otellerine kıyasla daha yetersiz olduğu söyleniyor.	Hizmetin yavaşlığı konusunda şikâyetler var.	Servisin kimi zaman beş yıldızlı bir otel düzeyinde düşük kaldığı gibi yorumlar alıyor.	TripAdvisor'da personelin misafirlere ilgisiz davranması gibi şikâyetler bulunuyor.
FİYAT	446 TL'den başlıyor.	202 TL'den başlıyor.	497 TL'den başlıyor.	290 TL'den başlıyor.
İLETİŞİM	Rustaveli Caddesi No: 28 Telefon: +995 422 22 90 00 www.sheratonbatumi.com	Parnavaz Mepe str. 25 Telefon: +995 322 60 15 37 www.piazza.ge	Sherif Khimshiashvili Sokağı, No:16 Telefon: +995 422 24 44 00 www.colosseummarina.ge	15, Sherif Khimshiashvili Sokağı Telefon: +995 558 74 58 58



Kitap

Dikkat tacirleri

‘Sapiens’in yazarı Yuval Noah Harari’nin de “İnsanların dikkatle oynayan kurumların tarih ve teknolojilerini anlatan harika bir kitap!” diye nitelediği ‘Dikkat Tacirleri’nde, yazar Tim Wu insan zihnine girmek için verilen amansız mücadeleyi ve bu uğurda doğamızın bilişsel, toplumsal, siyasal yönden değiştirilmesini anlatıyor.



Kitap

Avrupa'nın trajedisi

Usta tarihçi Howard M. Sachar, 1918-42 yılları arasında Avrupa’da gerçekleşen belli başlı 11 siyasi suikastı ele aldığı kitabında, Avrupa uygarlığının ahlaki ve siyasi çöküşü ile İkinci Dünya Savaşı’na sürüklenmesini çarpıcı bir üslupla aktarıyor. ‘Avrupa’nın Katli 1918-1942 & Siyasi Bir Tarih’de Sachar’ın keskin analizlerine acı bir dil eşlik ediyor.



Cruise yeniden pilot

Başrolünü Tom Cruise’un üstlendiği ‘Barry Seal: Kaçakçı’, Barry Seal adındaki bir dolandırıcı pilotun Amerika tarihindeki en büyük gizli operasyonu yürütmesi için CIA tarafından işe alınmasını konu alıyor.

Anne Ben Artist Oldum!

Televizyon ekranlarından sonra seyircisiyle sahnede buluşacak olan gazeteci İrfan Değirmenci’nin ünlü olma, şöhretle baş etme, şöhreti toplumun faydasına kullanma gibi konuları mizahi bir dille irdelediği ‘Anne Ben Artist Oldum’ isimli iki perdelik ve müzikli tek kişilik gösterisi, 28 Eylül’de Kadıköy Halk Eğitim Merkezi Sahnesi’nde.



Tiyatro

İnsanız işte...

‘Eğitim 3 Sertifika’ adını taşıyan 3. seminer serisini 500’üncü gösterisiyle sonlandıracak olan Aşkın Kapışmak, bunu sahnede görsel ve müzikal bir şov ile yapacak. ‘Gerçek ne? Neden mutlu olamıyorum? Değişebilir miyim? Yaşamın tadına ulaşabilir miyim?’ gibi sorulara cevap niteliğindeki gösteri, 22 Eylül’de Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi’nde seyirciyle buluşacak.



Tiyatro



Say ve Bağcan ile yeniden

Fazıl Say’ın kusursuz piyanosuna Türk edebiyatının unutulmaz şiirleriyle Serenad Bağcan’ın sesi eşlik ediyor. Say’ın güçlü kompozisyon yapısı ile yeniden yorumlanan eserler haricinde sanatçının solo piyano eserleri de 25 Eylül’de İzmir Kültürpark Açıkhava Tiyatrosu’nda müzikseverlerle buluşuyor.

Konser

İyi bir komşu daha yeni taşınmış birisi midir?

#iyibirkomşu #istanbulbienali



Sergi

İstanbul Bienali Başlıyor

Bu kez ‘İyi bir komşu’ başlığı altında yapılacak olan İstanbul Bienali, sanatçı ikili Elmgreen & Dragset küratörlüğünde gerçekleşecek. Birbirine yürüme mesafesindeki altı mekânda düzenlenecek bienalde, 32 ülkeden 55 sanatçı ev, mahalle ve aidiyet kavramlarını tartışmaya açacak. 16 Eylül-12 Kasım arasında görülebilir.

İnsan değişir de, sanat aynı kalır mı?

İnsanın makineleştigi ve makinelerin insanlaştığı teknoloji çağında sanatın da evrildiğini gözler önüne serecek ‘o+oma+’ sergisinde, 1946 yılında ortaya atılan ‘Buluşçu Manifesto’ yeniden yorumlanıyor. Teknoloji ve bilim desteğiyle üretilen eserlerin gün geçtikçe yeni formlar ve yeni sergileme şekilleri oluşturacağını öngören manifesto, sanatçıların mevcut teknolojilerden yararlanarak işler üretmesi üzerinde duruyor. Sergi, 9 Eylül-21 Ekim tarihleri arasında İstanbul Mixer Arts’da görülebilir.



Sergi



Konser

Tom Odell geliyor!

2012 yılında çıkardığı ‘Songs from Another Love’ isimli ilk EP’si ile listeleri altüst eden BRIT ödüllü İngiliz şarkıcı ve söz yazarı Tom Odell, Türk sevenleriyle buluşmak üzere 23 Eylül’de Zorlu PSM’de sahne alıyor.



Albüm

Emre Altuğ - Yıldırım Gürses Şarkıları

Pop müzik türüyle tanınan Emre Altuğ, kariyerinin 18’inci yılına özel hazırladığı albümünde bu kez Türk sanat müziğinin büyük ustası Yıldırım Gürses imzalı klasikleri seslendiriyor. Altuğ, 10 şarkıdan oluşan albümde klasikleri kendi tarzıyla harmanlıyor.

Her kuşak için MFÖ

Üç kuşağı bir araya getiren sayısız hit’e imza atan Mazhar Alanson, Fuat Güner ve Özkan Uğur üçlüsü, yeni ve eski eserlerini seslendirmek üzere 23 Eylül’de İzmir Kültürpark Açıkhava Tiyatrosu’nda olacak.

Konser



Casuslar işbaşında

Matthew Vaughn’un yeniden yönetmen koltuğuna oturduğu serinin ikinci filmi ‘Kingsman: Altın Çember’de, Kingsman ajanları Amerika’da başka bir casus teşkilatından haberdar olur ve ortak düşmanlarına karşı birlikte savaşır. Başrollerini yine Taron Egerton ve Colin Firth’ün paylaştığı film 22 Eylül’de beyazperdeyle buluşuyor.

Sinema





Kahkahanın adresi

Güldür Güldür Show, seyirciyle buluşmaya devam ediyor. Günlük hayatın sıradan konularına farklı bir bakış açısı ile yaklaşan şov, aileden aşka, şöhretten teknolojiye, futboldan arkadaşlığa pek çok konuya mizahi yaklaşımlar getiriyor. 27 Eylül ve 4 Ekim'de BKM İstanbul'da.

Tiyatro



Willis ile aksiyon

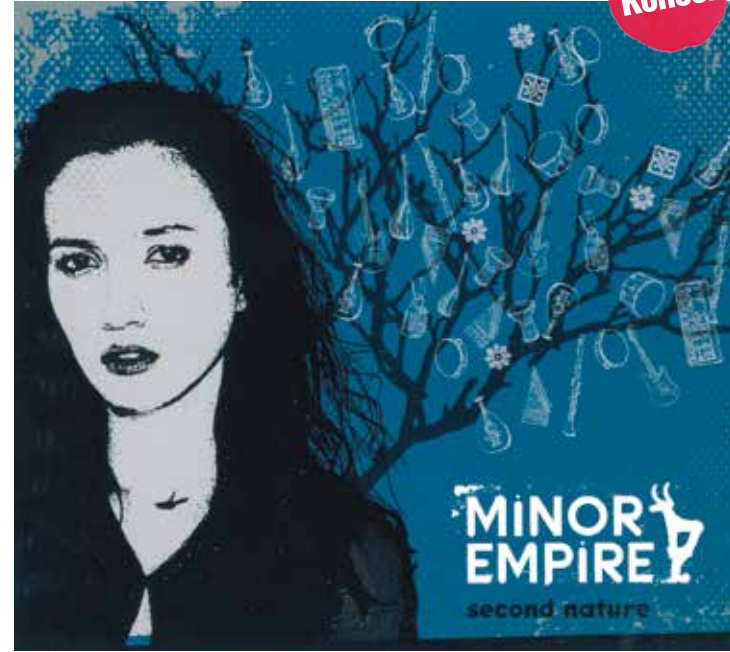
Başrollerini Bruce Willis ve Hayden Christensen gibi ünlü oyuncuların paylaştığı 'First Kill'de, başarılı bir Wall Street broker'ı olan Will ve oğlu Danny, çıktıkları av gezisi sırasında bir banka soygununa tanık olurlar. Soyguncuların Danny'yi kaçırmaya üzerine Will'in oğlunu kurtarma mücadelesi başlar. Yönetmen koltuğunda Steven C. Miller'in oturduğu film, beyazperdeyle buluşuyor.

Sinema

Caz ve Türk ezgileri

Gitarist ve prodüktör Ozan Boz ve vokalist Özgü Özman liderliğinde 2010'da Toronto'da kurulan Minor Empire grubu, cazı Türk ezgileriyle birleştiriyor. Yayınladıkları ilk albüm ile Kanada Folk Müzik Ödülleri'nde "En İyi Dünya Grubu" ödülüne layık görülen grup 30 Eylül'de Salon İKSV'de sahne alıyor.

Konser



Sinema

Aronofsky'den yeni psikolojik gerilim

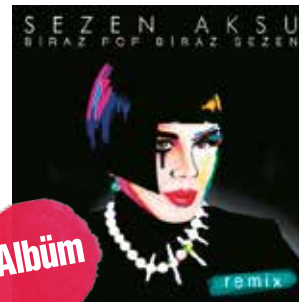
Başrollerini Jennifer Lawrence ve Javier Bardem'in paylaştığı 'Annel'de, sakın ve sıradan bir hayat süren bir çiftin evlerine istenmeyen bir misafir geliyor ve tüm huzur bozuluyor. Misafirin eşinin de aralarına katılmasıyla beraber işler beklenmeyen bir yön alıyor. Psikolojik gerilim ustası Darren Aronofsky'nin yönetmenliğini ve senaristliğini üstlendiği film, 29 Eylül'de beyazperdede.



Sezen Aksu'dan bu kez Remix

Sezen Aksu'nun bu yılın başında çıkan ve çok beğenilen şarkılarıyla dillerden düşmeyen 'Biraz Pop Biraz Sezen' albümünün, farklı DJ'ler tarafından yeniden düzenlenmesiyle yaratılan yeni albüm, dinleyicisiyle buluşuyor.

Albüm



Adrenalin severlere

Uçan motorlar, akrobatlar, ışıltı gösterileri ve sanatçılar... Nefeslerin tutularak izlendiği 'Adrenalina', 29 Eylül'e kadar çeşitli günlerde Chapito Antalya'da adrenalin severleri bekliyor.

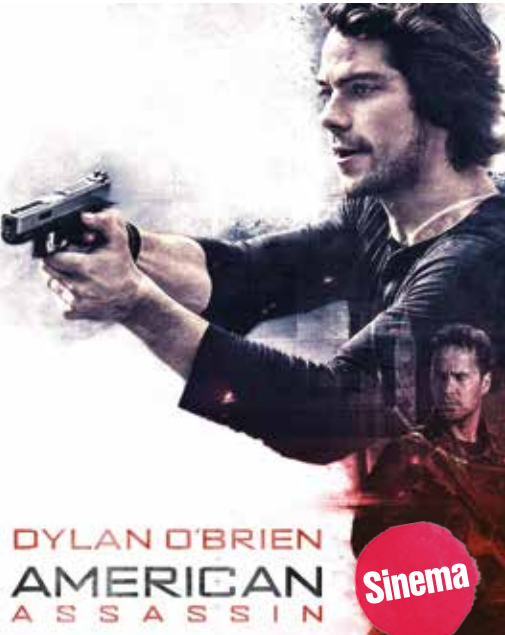
Tiyatro



Yabancı dil korkusu üzerine...

Yabancı dil korkusu anlamına gelen 'xenoglossophobia'yı sanat ile anlatmak isteyen artist Hasan Başkırkan, seramik malzemeleri kullanarak olumlu ve olumsuz anlamlara sahip İngilizce kelimelerden oluşan nesnelerle bu korkunun üstesinden gelmeye çalışıyor. Sergi, 15-30 Eylül arasında İstanbul Galeri Selvin 2'de ziyaretçilerini bekliyor.

Sergi



Sinema

Aksiyon mu dediniz?

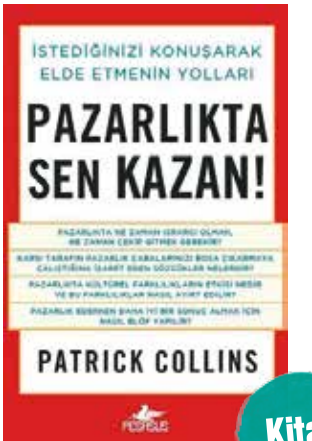
14 yaşındayken ailesini trafik kazasında kaybeden Mitch, evlenme teklifi ettiği gün sevgilisinin bir grup terörist tarafından öldürüldüğünü öğrenir. Olaydan sonra intikam almayı kafasına koyar ve CIA tarafından işe alınır. Aksiyon ve tehlike dolu 'Suikastçı'nın başrollerinde Dylan O'Brien ve Taylor Kitsch oynuyor. Film, 15 Eylül'de sinemalarda.



Kitap

Yatağını topla!

2014'te Teksas Üniversitesi'nin diploma töreninde yaptığı konuşması internette 10 milyondan fazla kez izlenen ABD'li emekli amiral William H. McRaven, 'Yatağını Topla: Hayatınızı ve Belki de Dünyayı Değiştirebilecek Küçük Şeyler' kitabında, güne başlarken yapılan küçük bir işin günün geri kalanındaki işlerinize nasıl motivasyon sağladığı ve hayatta küçük şeylerin de öneminin olduğu gerçeğini pekiştiriyor.



Kitap

Pazarlıkta kazanmanın 5. sırrı

Ünlü iletişim profesörü Patrick Collins, başarılı pazarlığın en temel beş sırrını açıkladığı 'Pazarlıkta Sen Kazan' kitabında, konuyla ilgili hem maddi hem de sosyal ilişkilerinizde kullanabileceğiniz ileri düzey taktikler de veriyor.

TEXTILE BUSINESS IS GROWING UP WITH LEASING

Textile machines take the third largest slice of the cake in leasing operations. The companies that lease the machines instead of buying by leasing, make substantial profits in terms of costs. The reduction of the VAT rate from 18 percent to 1 percent in textile machines also helps textile business densely use the instrument of leasing. 26 companies provide service under the umbrella of the Association of Financial Institutions (FKB) and that is under the auditing and regulation of the Banking Regulation and Supervision Agency (BDDK). Having 58 thousand 373 recorded customers in 2016, the Turkish leasing sector became the 18th in the world ranking. The leasing method is substantially used in machinery, equipment and textile investment in Turkey. İstanbul, Ankara and İzmir are the cities where leasing is used the most.



COLLABORATION FOR VOCATIONAL QUALIFICATION



TİSİS Commercial Enterprise Textile Certification Centre (TSM) has been authorized for 11 national vocational qualifications in textile industry. As the cooperation with various institutions continues, new projects with the EU and İŞKUR (Turkish Labour Agency) are being planned. TSM, which is established as an EU project grant beneficiary for getting services to the textile industry, was initiated between the dates of 22nd March 2011 and 30th June 2013. As an examination and certification centre, the institution officially commenced its activities with the name of Turkey Textile Industry Employers' Union Commercial Enterprise on 24th July 2013. The institution is authorised for granting Certificate of Vocational Qualifications being accredited by TÜRKAK and Vocational Qualification Institute (MYK).

SOCKS WILL INCREASE ITS SHARE IN EXPORT

Socks create a significant economy in Turkey. The industry that has reached 2.5 billion dollars of annual trading size has a major contribution to production and employment as well. There are more than 2 thousand companies that carry out export of socks in Turkey. It is estimated that more than 100 thousand people work in these companies. Socks, which is one of the leading sub-industry of the garment and apparel industry, has a significant share in export. Turkey, after China, is in a position of being the second biggest supplier of socks of the world. 40 percent of the world socks export is carried out by China and 10 percent by Turkey. In 2020, the share in the global socks export is aimed to be risen to 15 percent. 2.2 billion pairs of socks were manufactured in 2016. 1.5 billion pairs of socks were exported in 2015, and 1.6 billion pairs in 2016. In return of the mentioned amount of export, 1 billion 30 million dollars of foreign exchange entered into Turkey in 2015 and 1 billion 40 million dollars in 2016. On the other hand, the year of 2017 did not start very well for socks industry; there is a little decrease in export. However, the industry is hopeful about the second half of the year. 2017 is expected to be closed with 1.1 billion dollars of export.



“BRANDING WILL ORIGINATE FROM INNOVATION”



According to Metin Saftekin, the Chairman of Board of Directors of Roja Brode, the current incentive program is used in a positive way; however, there are some deficiencies. Saftekin who states “The state is utilising the support promotion and design incentives at the utmost positive direction. However, when it comes to the investment incentives, the situation is not in the same line” emphasises that a more decoupled incentive system could guide the industrialists through a more appropriate capacity increase. It falls to the manufacturers for the textile world to head towards production with added value and the sector to get rid of its identity as a “contract manufacturer”. As one of the important players of fabric and brode industry, Metin Saftekin also attaches the importance on innovation and states that proceeding with consultants is required: “If the incentives ignite innovation and if our sector catches the chance to offer the ongoing innovations with the help of incentives, our brands will as well gain recognition in the market within the next 10-20 years of period.”



EYLÜL

Woman Show New York
17/09/2017-19/09/2017-
Hazır Giyim, Aksesuar, Deri
New York/ABD

Premiere Vision Fabrics
19/09/2017-21/09/2017
Kumaş
Paris/Fransa

**Premiere Vision
Manufacturing**
19/09/2017-21/09/2017
Hazır Giyim
Paris/Fransa

Premiere Vision Yarns
19/09/2017-21/09/2017
İplik
Paris/Fransa

Tinimtex
20/09/2017-24/09/2017
Hazır Giyim ve Ayakkabı
Köstence/Romanya

**Cjf - Child And Junior
Fashion**
26/09/2017-29/09/2017
Çocuk Giyim
Moskova/Rusya

**Capsule Show Paris
Women's**
29/09/2017-02/10/2017
Hazır Giyim
Paris/Fransa

Woman Show Paris
30/09/2017-03/10/2017
Hazır Giyim, Aksesuar,
Deri
Paris/Fransa

EKİM

Maquintex
03/10/2017-06/10/2017
Tekstil Makineleri
Fortaleza/Brezilya

**Texmed Tunisia -
Salon Euro-
Méditerranéen
De L'habillement**
04/10/2017-06/10/2017
Tekstil, Hazır Giyim
Tunus/Tunus

Fashion Industry
05/10/2017-08/10/2017
Giyim ve Tekstil
St.Petersburg/Rusya

**Ausa Annual Meeting
And Exposition**
09/10/2017-11/10/2017
Savunma
Washington/ABD

**IREE-
International Railway
Equipment Exhibition**
11/10/2017-13/10/2017
Demiryolu Ekipmanları
Sanayii
New Delhi/Hindistan

**Intertextile Shanghai
Apparel Fabrics**
11/10/2017-13/10/2017
Tekstil
Şanghay/Çin

Mobila Expo Constanta
12/10/2017-15/10/2017
Mobilya ve İç Dekorasyon
Köstence/Romanya

**Index - International
Interiors & Design Event**
12/10/2017-15/10/2017
Mobilya ve İç Mekân Ürünleri
Mumbai/Hindistan

High Point Market
14/10/2017-18/10/2017
Mobilya ve Ev Tekstili
N. Carolina/ABD

**Seoul International
Aerospace Defense
Exhibition (ADEX)**
17/10/2017-22.10.2017
Havacılık Sanayi
ve Savunma
Seul/G. Kore

Exintex
18/10/2017-21/10/2017
Tekstil
Puebla/Meksika

Securika/ Cips
18/10/2017-21/10/2017
Güvenlik
Bakü/Azerbaycan

Intercasa Concept
18/10/2017-22/10/2017
Mobilya, Dekorasyon,
İç Tasarım, Aydınlatma
Lizbon/Portekiz

Ilove me Fashion Fair
20/10/2017-22/10/2017
Hazır Giyim
Helsinki/Finlandiya

Busworld
20/10/2017-25/10/2017
Otobüs
Kortrijk/Belçika

**International
Uzbek Cotton
& Textile Fair**
23/10/2017-30/10/2017
Pamuk ve Tekstil
Taşkent/Özbekistan

Marine Week
24/10/2017-27/10/2017
Savunma Sanayii
Busan/G. Kore

**Beltexlegprom
- Autumn**
25/10/2017-28/10/2017
Hazır Giyim
Minsk/Belarus

Tinimtex
25/10/2017-29/10/2017
Hazır Giyim ve
Ayakkabı
Köstence/Romanya





**Türkiye
Tekstil Sanayii İşverenleri
Sendikası**

Metrocity A Ofis Blok Büyükdere Cad. No: 171 K: 19 34330 1. Levent - İstanbul
Tel: (0212) 344 07 77 (Pbx) Fax: (0212) 344 07 66-67
www.tekstilisveren.org.tr info@tekstilisveren.org.tr