TÜRKİYE TEKSTİL SANAYİİ İŞVERENLERİ SENDİKASI AYLIK DERGİSİ

TEKSTİL İŞVEREN

SAYI: 410 • NİSAN 2015

VERİMLİLİĞİN SIRRI İŞ-YAŞAM DENGESİNDE

TÜRKİYE'DEN ÇIKIP, DÜNYANIN EN BÜYÜĞÜ OLAN MARKALAR

A. TAHİR GÜRSOY KİTABININ 3'ÜNCÜ CİLDİNİ YAZDI

II. YALIN/ALTI SİGMA PROJE YARIŞMASI SONUÇLANDI

EURATEX, BRÜKSEL'DE TOPLANDI

TEKSTİLE OTEL YATIRIMI DOPİNGİ

ALACAK RİSKİNİZİ YÖNETEBİLİYOR MUSUNUZ?

DERİCİLER 2015'TE YENİ PAZARLARI GİYDİRECEK

YAZISIYLA BURAK ARZOVA TEKSTİL İŞVEREN'DE

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

Milli sanayiyi koruma fırsatı

TOBB bünyesinde yer alan Tekstil Sanayi Meclisi ile birlikte Konfeksiyon ve Hazır Giyim Meclisi, nisan ayındaki VIII. Türkiye Sektörel Ekonomi Şurası için önemli bir çalışma yaptı. Başbakan ve ilgili bakanların katılımının sağlandığı şurada, sektörümüzün sorunları beş maddeyle özetlendi.

İki meclisin altını çizdiği ortak konuların başında ise sektördeki yatırımcıyı engelleyen yüksek vergi ve mali yükler yer aldı.

Bu bağlamda, enerji ve işçiliğin üstündeki yüklerin yeniden yapılandırılmasının altı çizilmektedir. Özellikle primler, vergiler ve fonlar sebebiyle ücretlerde oluşan net - brüt farkı maliyetler üzerinde bir yük yaratmaktadır; buna mutlaka bir çözüm sağlanmalıdır. Sektör meclislerimizin sunduğu, "Asgari 100 işçi çalıştıran şirketlerin istihdam vergi oranları OECD ortalamasının altına indirilmeli" gibi öneriler de bu sorunun çözümüne katkı sağlayabilir. İşverenin ödediği işsizlik sigortası gibi bir başka ek yükün de mutlaka kaldırılması veya azaltılması gerekmektedir.

Meclislerin ele aldığı önemli bir diğer madde ise bölgesel teşvikler. Bu uygulamanın yerine, tekstil ve hazır giyim sektörünün yurt sathına yayılan yapısı göz önünde bulundurularak, yerinde teşvikin daha doğru olacağını sürekli ifade ediyoruz. Sanayileşme sürecinde başarılı bir model oluşturan kümelenmenin sağladığı sinerjiden daha fazla yararlanabilmek için de yerinde teşvik büyük önem taşıyor. Sektörün, emek-yoğun üretim yapısı ve çalışma koşulları nedeniyle hassas sektör (yerli girdi kullanımı, net ihracat kapasitesi, yaratılan katma değer, istihdam-kadın istihdamı kriterleriyle) ilan edilerek, bölge şartı koşulmadan yatırımları mutlaka desteklenmeli. Aldığı teşviki anında üretimle işleyerek, yüzde 20-30 oranında katma değer yaratan sektörün bu uygulamadan faydalanamaması ülkemiz için ciddi gelir kaybıdır.

Dünya tekstil ve hazır giyim ticaretinde, Türkiye dördüncü büyük oyuncu olarak global pazarda yerini sağlamlaştırmak için büyük çaba sarf ediyor. Tekstil sanayicilerinin yeni pazarlar bulma başarısı, birim fiyatı yüksek kaliteli mal üretme becerisi yaşanan yoğun küresel rekabette yerini korumasını sağlıyor. Ancak unutmamak gerekir ki, gelişmekte olan ülkeler tekstil ve hazır giyimde düşük maliyet avantajlarıyla dünya sıralamasında yukarıya doğru çıkıyor. Gelişmiş devletler ise, Ar-Ge yatırımlarına bağlı olarak yüksek teknoloji kullanıp, teknik tekstiller gibi katma değeri yüksek ürünlerle lider konumlarını sürdürüyor. Ülkemiz bu iki üretim yapısı ile yoğun bir rekabet yaşıyor. Devletimiz haklı taleplerimize kulak verdiği takdirde, sektörümüzün nasıl bir ivme kazandığını ek vergi uygulamalarında görmüştük. TOBB bünyesinde yapılan bu çalışmada, başta üretim maliyetleri ve teşvik sistemi olmak üzere, milli sanayimizi koruyarak küresel pazarlarda varlığımızı sürdürecek maddelerin ilgili bakanlıklarımızda titizlikle ele alınacağına inanıyoruz. Son 10 yıllık süreçte ülke ekonomisine, sadece yarattığı 123.7 milyar dolarlık dış ticaret fazlasıyla, benzersiz katkı sağlayan sektörümüzün bu ayrıcalığa sahip olduğunu düşünüyoruz.

Muharrem Kayhan
Yönetim Kurulu Başkanı

Tekstil İşveren Dergisi

Nisan 2015 Sayı: 410

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, Ceren Ermiş,
Çiğdem Yıldız, 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

DOĞAN BURDA DERGİ

Yayına Hazırlayan
Doğan Burda Dergi Yayıncılık A,Ş.

İletişim
Cemal Subaşı
Tel: 0 212 410 33 10
csubasi@doganburda.com

Görsel Yönetmen
Murat Kars

Baskı
APA UNIPRINT
Basım San. ve Tic. A.Ş.
Hadımköy İstanbul Cad. Ömerli Mahallesi No: 159 34555 Arnavutköy-İstanbul
Tel: 90212 798 28 40 Faks: 90212 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.

Türkiye'nin ve sektörümüzün gündemi

Önümüzdeki döneme ilişkin olarak önemli bir sorunun altını çizmek istiyorum. Bu sorun, tüm sektörleri olduğu gibi, özellikle sektörümüzü yakından ilgilendiriyor. Alacakların ötelenmesi…

Son dönemde ihracat pazarlarında yaşanan sorunlar, kurda yaşanan yükselişler, alacaklarda risk yönetimini daha da öne çıkarıyor. Tekstil sektörü, son yıllarda risk yönetimi konusunda yurtdışı tecrübeleriyle alacak riski yönetiminde daha bilinçli. Faktoring ve alacak sigortası etkin şekilde kullanılıyor. Ancak ekonomik faaliyetlerle karşılaştırıldığında oranlar hâlâ çok düşük. Uzmanlar, şirketlere kur riskinin yanında alacak riskinin bu dönemde daha iyi yönetilmesi gerektiği tavsiyesinde bulunuyor. Konuya ilişkin haberimizi dikkatle okumanızı tavsiye ediyorum.

Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası'nın 2007 yılından beri desteklediği Yalın Altı Sigma projeleri çerçevesinde 'II. Yalın / Altı Sigma Proje Yarışması' tamamlandı. Yarışmaya 12 ayrı üye firmamızdan toplam 69 özgün proje katıldı. Dereceye giren projeler ödüllendirilecek. Üretim proseslerinde mükemmellik amaçlayan çalışmaların desteklenmesi ve teşvik edilmesinin önemi büyük. Bu nedenle önümüzdeki dönemde de bu çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Öte yandan, dergimizin sayfalarında okuyabileceğiniz Türkiye'de doğan ve dünya liderliğine oynayan firmalarımızla ilgili haber göğsümüzü kabartıyor. Otel yatırımlarının tekstil sektörüne etkileri haberimiz de…

Bu arada, Mithat Giyim Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyemiz A. Tahir Gürsoy'u da tebrik etmek istiyorum. 'Giyim Kültürü ve Moda/Erkek Modası' kitabının üçüncü cildini de yayımladı. Bu kitabın sektörümüzün gelişimine önemli katkılar sunacağını düşünüyorum.

Bir sonraki sayımızda görüşmek dileğimle…

Av. Başar Ay
Genel Sekreter

3 Başkan'ın mesajı

5 Editör

8 Kısa haberler

10 Aklımızda kalanlar

12 Dünyada çalışma hayatı

14 **Alacak riskini yönetemeyen kaybeder**
Son dönemde alacaklarda risk yönetimi öne çıktı.

20 **Verimliliğin sırrı iş-yaşam dengesinde gizli!**
Hay Group'un Çalışan Bağlılığı Araştırması sonuçları dikkat çekici.

26 **Dericiler 2015'te yeni pazarları giydirecek**
Japonya, ABD, Kanada ve Vietnam'a yönelecekler.

30 **M.Ö. 8000'den günümüze erkek modası**
Mithat Giyim'in Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyemiz A. Tahir Gürsoy'un kaleme aldığı serinin üçüncü kitabı olan 'Giyim Kültürü ve Moda - 3. Cilt / Erkek Modası' adlı çalışması yayımlandı.

32 **Tekstile otel yatırımı dopingi**
Yatırım teşviki alan 350 otelin sektörümüze yaklaşık 3.5 milyar TL'lik iş hacmi yaratması bekleniyor.

36 **Polonya'da tekstil ve hazır giyim sanayii**
AB pazarına yakınlığı, kalifiye işgücü ve gelişmiş know how'ı ile sektörümüz için uygun bir ülke.

40 **II. Yalın / Altı Sigma Proje Yarışması Sonuçlandı**
Sendikamız tarafından 'II. Yalın / Altı Sigma Proje Yarışması'nda dereceye girenler açıklandı.

44 **Suriye'de yaşananlar tekstili etkiledi**
Suriye'deki iç savaş, bu ülkeyle olan sınır illerimizdeki ticareti, özellikle de tekstili etkiledi.

46 **Vakko'dan iki yeni haber**
Vakko, 2015 yılında da THY kabin hizmetleri personelinin üniformalarını üretmeye devam edecek. Ayrıca moda okulu ESMOD ile de iş birliği yapıyor.

47 **Euratex, Brüksel'de toplandı**
EURATEX Yönetim Kurulu ve Genel Müdürler ortak toplantısı 27 Mart tarihinde, Brüksel'de yapıldı.

48 **İran ve Türkiye'nin beklentileri**
Burak Arzova yorumladı.

50 **Türkiye'den çıktılar, dünyanın en büyüğü oldular**
Türkiye, dünyanın ve Avrupa'nın en büyük üretici şirketlerini de bünyesinde barındırıyor.

54 **Avrupa Teknoloji Platformu 10 yaşında!**

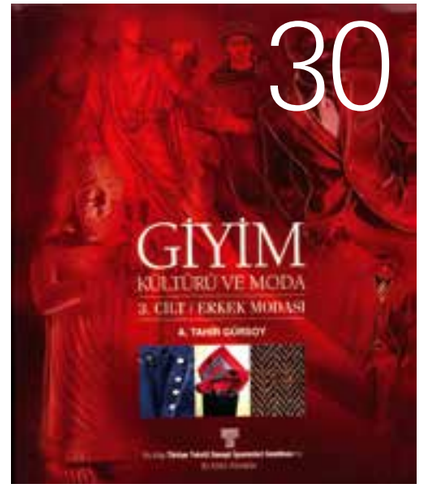
56 **Aykırı ikizler Raisa & Vanessa**
Tasarımlarıyla kadınlara enerji veriyor.

60 **Kültür sanat**

62 **1 şehir 4 otel**

64 **İngilizce özetler**

66 **Fuar takvimi**



Euro Bölgesi'nde Yunanistan korkusu

Euro Bölgesi'ne ilişkin yayımlanan son ekonomik göstergeler, düşük petrol fiyatlarının olumlu etkisi ve düşük Euro kuruyla birlikte Euro Bölgesi'nde yenilenen bir toparlanmanın sinyallerini verdi. Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) 9 Mart'ta başlattığı devlet tahvili satın alımını da kapsayan aylık 60 milyar Euro'luk tahvil alım programı da (parasal genişleme) bölge ekonomisinin canlanmasına katkı sağladı. Ancak devam eden Yunanistan krizi ve krizin tırmanmasına bağlı olarak ortaya çıkması muhtemel etkiler sebebiyle bölgedeki atmosfer olumsuz etkileniyor. Ayrıca, Yunanistan krizinin yanı sıra bölgede devam eden deflasyon tehdidi ve çevre ülkelerin kalıcı borç sorunlarının çözüme kavuşmaması da bölge ekonomisinde beliren riskler olarak öne çıkıyor.

"Türkiye'yi yatırım listesine ekleme zamanı"

JP Morgan yayınladığı Gelişmekte Olan Piyasalar Hisse Senedi Stratejisi raporunda, 2015 sonu için MSCI Gelişmekte Olan Piyasalar Endeksi tahminini 1.100 puandan 1.200 puana çıkarırken, Türkiye'yi yatırım listesine ekleme zamanı olduğunu savundu. Türkiye, Endonezya, Hindistan, Filipinler, Güney Kore, Tayvan ve Güney Afrika için 'ağırlığını artır' tavsiyesinde bulunan JP Morgan, Brezilya, Şili, Rusya, Malezya, BAE ve Katar için ise 'ağırlığını azalt' tavsiyesinde bulundu. JP Morgan raporunda, yıl sonunda TÜFE'nin yüzde 6.37'ye, cari işlemler açığının GSYH'ya oranının yüzde 4.1'e gerileyeceği beklentileri dikkate alındığında Türkiye'de reel getirilerin göreceli olarak yüksek olduğunu vurguladı.

Cari açık sürpriz yaptı

Cari işlemler dengesi, şubat ayında 3.2 milyar açık verdi. Beklenti 2.75 milyar dolar 'açık' olacağı yönündeydi. İki aylık cari açık ise 5.2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Yıllıklandırılmış cari açık, 42.8 milyar dolar olurken, kaynağı belli olmayan para girişi, yani net hata noksan kalemi 4.2 milyar dolar fazla verdi. TCMB'nin verilerine göre; cari işlemler açığı, bir önceki yılın şubat ayına göre 146 milyon ABD Doları azalarak 3.196 milyon ABD Doları olarak gerçekleşti. Bunun sonucunda 12 aylık cari işlemler açığı 42.968 milyon ABD Doları'ndan 42.822 milyon ABD dolarına geriledi. Bu gerilemede, ödemeler dengesi tablosundaki dış ticaret açığının 346 milyon ABD Doları azalarak 3.143 milyon ABD Doları'na düşmesi ve net hizmet gelirlerinin 38 milyon ABD Doları artarak 724 milyon ABD Doları'na yükselmesi etkili oldu.

Lagarde: Küresel finansal riskler güçlenen dolarla arttı

IMF Başkanı Christine Lagarde, ABD Doları'nın son 6 ayda önemli uluslararası para birimleri karşısında yüzde 12 değerlendiğine dikkat çekerek, kurdaki dalgalanmanın yabancı para biriminde yüksek borca sahip olan ülkelerin istikrarını bozabileceğini söyledi. Lagarde, küresel ekonominin yavaş büyüme, düşük enflasyon, yüksek işsizlik ve yüksek borçlanma gibi önemli sorunlarla mücadele ettiğini belirterek, "Bugün 'yeni vasat'ın, 'yeni realite' olmasını engellemek zorundayız" dedi.

PC satışları son 6 yılın en düşüğünde

Windows XP'den daha yeni Windows sürümlerine geçişlerin yavaşlaması ve Windows 10'un bekleniyor olması, dünya genelinde PC satışlarını, bu yılın ilk çeyreği itibariyle, son altı yılın en düşük noktasına çekmiş durumda. İlk çeyrekte dünya geneli PC satışları toplamda 68.5 milyon üniteye ulaştı ve bir önceki yıla göre yüzde 6.7 azalmış durumda. IDC'nin raporuna göre, bu durumda ilk çeyrek PC satışlarının 2009'dan beri en düşük noktaya ulaşmasına neden oldu. Geçtiğimiz yılın ikinci yarısında eski Windows XP PC'lerin yeni Windows sistemler ile yenilenmesi sayesinde, PC satışlarında belirli bir iyileşme gözüküyordu. IDC'den kıdemli araştırma analisti Rajani Singh'e göre, eski PC'leri yenilemek isteyen kullanıcılar düşünüldüğünde, Windows 10'un PC satışlarında olumlu bir etki yaratması söz konusu olabilir.

Sanal alışverişte en zor karar giyim için

Tüketicilerin internet alışverişlerindeki alışkanlıklarını inceleyen intelliAd araştırmasına göre, kişisel bakım ürünlerinde 54 saat olan satın alma kararının verilme süresi, giyim alışverişlerinde 195 saati buluyor. Online ve offline kampanyaların ölçümlenmesini ve optimizasyonunu sağlayan Performans Pazarlama Platformu'nu sunan intelliAd, internetten giyim alışverişi yapan tüketicilerin alışkanlıklarını inceledi. Moda sektöründe ortalama satın alma kararı süresi 195 saat ile 1 haftanın üzerinde bulunuyor. Ulaşım sektöründe 139 saat olan bu süre, ev eşyası alışverişlerinde 90 saate, güzellik ve kişisel bakım ürünleri alışverişlerinde ise 54 saate kadar düşüyor.

Sakarya, lojistik üssü olmayı hedefliyor

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası (SATSO) Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Kösemusul, lojistik sektörünün Sakarya için daha da önemli olacağını belirterek, "Karasu Limanı, taşımacılık amaçlı demir yolu, boğaz köprüsü ile bağlantılı yolların kesiştiği Sakarya, bu ekonomide gittikçe büyüyen miktarda yerini alacaktır" dedi. Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM) işbirliğiyle nakliyeciler ve lojistik sektöründen temsilcilerin katılımıyla SATSO'da düzenlenen programda konuşan Kösemusul, valilik, Sakarya Üniversitesi, Sakarya Büyükşehir Belediyesi ve ilgili kuruluşlarla Sakarya'nın lojistik sektöründeki payını büyütmek adına çalışacaklarını ve eğitim programları düzenleyeceklerini söyledi.

İşsizlik oranı yüzde 11.3 seviyesine çıktı

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2015 yılı ocak döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 454 bin kişi artarak 3 milyon 259 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise 1 puanlık artış ile yüzde 11.3 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde tarım dışı işsizlik oranı 1.3 puanlık artış ile yüzde 13.4 olarak tahmin edildi. 15-24 yaş grubunu içeren genç işsizlik oranı 2.3 puanlık artış ile yüzde 20 iken, 15-64 yaş grubunda bu oran 1.1 puanlık artış ile yüzde 11.6 oldu. İstihdam edilenlerin sayısı 2015 yılı ocak döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre 998 bin kişi artarak 25 milyon 454 bin kişi, istihdam oranı ise 1.1 puanlık artış ile yüzde 44.3 oldu.

WORLD TRADE ORGANIZATION

WTO, küresel ticaret büyüme tahminini düşürdü

Dünya Ticaret Örgütü (WTO), global büyümedeki yavaşlamanın etkisiyle dünya ticaretinin bu yıl yüzde 3.3, 2016'da ise yüzde 4 ile önceki tahminlerinin de altında artış göstereceğini açıkladı. Kuruluşun bir önceki tahminine göre, bu yıl dünya ticaretindeki büyümenin yüzde 4 olması öngörülüyordu. WTO'dan yapılan açıklamada, dünya ticaretinin 2014'te yüzde 2.8 ile kurumun yüzde 3.1 olan tahminin altında büyüdüğü de dile getirildi. WTO ayrıca son üç yılda dünya ticaretinin yüzde 2.4 ile kriz öncesi ortalama olan yüzde 6'nın yarısı kadar bile artış göstermediğine de dikkat çekti.

Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintileri Hakkında Karar

Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintileri Hakkındaki Karar'ın yürürlüğe konulması; Bakanlar Kurulu'nca 8/4/2015 tarihinde kararlaştırıldı. Listede (50-60 Gitip'li- 57 hariç) tekstil ve hazır giyim ürünleri de yer alıyor. Karara göre listede yer alan malların kabul kredili, vadeli akreditif ve mal mukabili ödeme şekillerine göre ithalatında Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi oranı yüzde 0 olarak tespit edildi.

GDO'lu ürünlere AB vizesi

Avrupa Parlamentosu ve AB Konseyi, genetiği değiştirilmiş tarım ürünlerinin AB topraklarında yetiştirilmesine ilişkin yeni düzenlemeler konusunda son kararı verdi. Karar ile birlikte GDO'lu (genetiği değiştirilmiş organizmalı) ürünlerin AB'den onay almasının önü açılmış oldu. GDO'lu ürünlerin yetiştirilmesiyle ilgili olarak AB'de fikir ayrılıkları bulunuyor. İngiltere GDO'lu ürünlerin yetiştirilmesini desteklerken aralarında Fransa'nın da yer aldığı pek çok ülke, GDO'lu ürünlere karşı çıkıyor. Uzun yıllar devam eden tartışmaların ardından varılan anlaşmaya göre, bir ürün AB Komisyonu'ndan onay alsa bile üye ülkelerin söz konusu ürünü yasaklaması mümkün olabilecek.

Türk ürünlerinin Avusturya pazarındaki payı arttı

Avusturya İstatistik Kurumu verilerine göre, Avusturya'nın ithalat pazarındaki daralmaya rağmen, Türk ihraç ürünlerinin Avusturya pazarındaki payı arttı ve Türkiye'nin Avusturya'ya ihracatı 2014 yılında yüzde 5.7 artışla, 1 milyar 267 milyon Euro seviyesine yükseldi. Türkiye`nin, Avusturya'dan ithalatında yüzde 3 gerileme oldu. 2014 yılında Türkiye-Avusturya ticaret dengesi Türkiye lehine gerçekleşmişti.

Marks & Spencer giyim satışlarını artırdı

İngiliz Marks & Spencer şirketi, yaklaşık dört senedir düşüş gösteren giyim, ayakkabı ve ev eşyası satışlarının Ocak-Mart 2015 döneminde yüzde 0.7 oranında artış gösterdiğini açıkladı. Bu açıklama, şirket hisselerinin yüzde 6 değerlenmesini sağlarken, analistler firmanın vergi öncesi kârının dört senelik süreçte ilk defa artarak 2015 yılında 641 milyon İngiliz Sterlini'ne ulaşmasını bekliyor.

Kütlü pamuk desteği 65 krş/kg'a çıkarıldı

Karataş Ziraat Odası Başkanı Mustafa Yeşilyaprak, yaptığı açıklamada pamuğun, bölge ve ülke genelinde üretilmesi gereken stratejik bir ürün olduğunu dile getirerek, son yıllarda girdi maliyetlerinin artması ve dünya genelinde fiyatların düşmesi sonucunda, çiftçilerin pamuk ekiminden uzaklaştığını belirtti. 2015 yılı için desteğin 65 kuruş olarak kesinleştiğini belirten Yeşilyaprak, "Çiftçimizin pamuk ekimine olumlu bakması ve üretim faaliyetine devam etmesi doğrultusunda, yapılan bu prim artışını çok tatmin edici bir netice olmasa bile olumlu karşıladık" dedi. Geçtiğimiz yıl Kütlü Pamuk (yurtiçerisinde üretilen sertifikalı tohumları kullananlar) için destek 55 krş/kg'dı.

Ev tekstilinin uluslararası rotası gelişecek

Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği, Ur-Ge (Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi) çalışmalarıyla Türk firmalarını ABD, Kanada, Japonya ve Güney Kore'ye ihracata teşvik etmeyi hedefliyor. TETSİAD öncülüğünde bir araya gelen ve ev tekstili sektörünün önde gelen 17 firmasının katılımı ile oluşturulan Ur-Ge Grubu, yeni pazar hedeflerini içeren çeşitli ortaklaşa çalışmalar gerçekleştirerek ihracatın artışına katkıda bulunmayı hedefliyor.

Ak-Kim Kimya'ya 'Gümüş' ödül

Ak-Kim Kimya, dünyanın en itibarlı halkla ilişkiler platformlarından Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi (League of American Communications Professionals – LACP) tarafından her yıl düzenlenen 2013-14 yılı Uluslararası İletişim Ödülleri (2013-14 Vision Awards/Annual Report Competition) değerlendirmesi sonucunda ödül almaya hak kazandı. Ak-Kim Kimya'nın raporu, dünyanın en iyi üçüncü sürdürülebilirlik raporu seçilerek, Gümüş Ödül'e layık görüldü.

ELİDAŞ'ta pamuk doluluk oranı yüzde 50'yi aştı

Tarımda büyük devrim sloganıyla yola çıkıp, 19 sivil toplum kuruluşu ve finans dünyasından ortakla kurulan ELİDAŞ (Ege Tarım Ürünleri Lisanslı Depoculuk A.Ş.), hedeflediği başarıyı üçüncü yılında yakaladı. ELİDAŞ Yönetim Kurulu Başkanı, İzmir Ticaret Borsası Meclis Başkanı ve Ulusal Pamuk Konseyi Başkanı Barış Kocagöz, Selçuk Belevi'nde bulunan ELİDAŞ depolarında düzenlediği basın toplantısında özellikle depolama maliyetine verilen destek ve pamuk piyasasının üretici aleyhine seyretmesinin hedefe daha hızlı ulaşmalarını sağladığını söyledi. 2012'de 933, 2013'te 6 bin 866 olan pamuk balya sayısının bu sezon 32 bin 186'ya ulaştığını açıklayan Kocagöz, "Bu da 7 bin 81 ton pamuk ediyor. Yani 14 bin ton kapasiteye sahip depomuzda doluluk oranının yüzde 50'yi aşması demek" dedi.

Bilgi için: Ceren Ermiş, ceren.ermis@tekstilisveren.org.tr,
Çiğdem Yıldız, cigdem.yildiz@tekstilisveren.org.tr Tel: (0212) 344 07 77

ABD'de istihdam durumu

ABD Çalışma Bakanı Thomas E. Perez, 2015 yılı şubat ayına ilişkin İstihdam Durumu Raporu hakkında bir bildiri yayınladı. Perez, ABD'de Şubat ayında istihdamın 295 bin kişi artış gösterdiğini ve son 12 aylık dönemde her ay 200 binin üzerinde istihdam artışı kaydedildiğini vurguladı. Ayrıca, son 5 yıl içerisinde, özel sektörde istihdam artışı kesintisiz devam etti ve toplam 12 milyondan fazla yeni istihdam sağlandı. Ekonomi son 2 yıl içerisinde orta ve yüksek ücret gruplarında yeni istihdam yarattı. İşsizlik oranı ise yüzde 5.5 olarak gerçekleşti, bu oran 2008 yılı ilkbaharından beri en düşük seviye.

Thomas E. Perez

İşgücü piyasası reformları devam etmeli

Ortak İstihdam Raporu, 9 Mart 2015 tarihinde AB İstihdam, Sosyal Politika, Sağlık ve Tüketici İşleri Konseyi tarafından kabul edildi. Ortak İstihdam Raporu'na göre, Avrupa'da istihdam ve sosyal durum endişeye sebep olmaya devam ediyor ve işgücü piyasasının iyi işlemesini destekleyen reformlar devam etmeli. Raporda şu tavsiyelere yer verildi: Gençliğe İstihdam ve Eğitim Garantisi uygulamasının geliştirilmesi, verimliliği artırmak için, eğitim ve öğretim yoluyla insan sermayesine yeterli yatırımın yapılması, uzun süredir işsiz olan kişilerin işgücü piyasasına tekrar entegre edilmesi, istihdam yaratılmasını desteklemek üzere, vergi sistemlerinin iyileştirilmesi, cinsiyet ayrımı ile mücadele edilmesi, sosyal koruma sistemlerinin modernize edilmesi, herkes için etkin koruma sağlanması.

'İnsana Yakışır İş' ECOSOC'de ön planda

Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal Konseyi'nin (ECOSOC) 2015 Entegrasyon Zirvesi, 30 Mart 2015 tarihinde New York'ta devletler, iş dünyası ve sivil toplum liderlerinin katılımı ile başladı. Bu seneki etkinlikte ana konu 'İstihdam Yaratılması ve İnsana Yakışır İş Vasıtasıyla Sürdürülebilir Kalkınmayı Başarmak' olarak belirlendi. Zirvede, nitelikli istihdam alanı yaratmanın sürdürülebilir kalkınmanın ekonomik, sosyal ve çevresel yönlerini desteklemek için nasıl bir araç olduğu ortaya konacak.

Almanya'da sözleşme imzalandı

Almanya'da 550 bin kimya işçisini kapsayan toplu sözleşme müzakereleri 27 Mart 2015 tarihinde anlaşma ile sonuçlandı. Madencilik, Kimya ve Enerji Sektörleri İşçi Sendikası IG BCE ile Alman Kimya İşverenleri arasında devam eden müzakerelerin dördüncü turunda taraflar anlaşmaya vardılar ve işçi ücretlerinin yüzde 2.8 oranında, çıraklık ve mesleki eğitim ücretlerinin ise 40 Euro artırılmasını kabul ettiler. Ayrıca mesleki demografi fonu da işçi başına ve yıllık olarak 338 Euro'dan 750 Euro'ya yükseltilecek. Toplu iş sözleşmesinin toplam süresi 17 ay olacak. Mesleki demografi fonunun ise kademeli olarak güçlendirilmesi kararlaştırıldı. İşverenler 2015 yılında işçi başına 338 Euro öderken, 2016 yılında 550 Euro ve 2017 yılında ise 750 Euro ödeyecekler.

Vietnam'da asgari ücret artıyor

Vietnam'da sistematik olarak artış kaydeden asgari ücret sayesinde, geçinmeye yetecek ücret seviyesine ulaşmak için olumlu ilerleme kaydediliyor. Ancak, yabancı firmalar ile toplu pazarlık ve istihdam ilişkileri alanında zorluklar devam ediyor. 2015 yılı ocak ayında Vietnam hükümeti, asgari ücret seviyesini yüzde 15 artırarak aylık 145 dolar olarak belirledi. Bu netice, üçlü temsile dayanan Ulusal Ücret Konseyi'nin araştırma ve istişare sürecinin sonucunda gerçekleşti. İncelemeye göre, asgari ücret halen geçim maliyetinin yüzde 75'ini kapsıyor ve gelecek yıllarda artış devam edecek. Geçinmeye yetecek ücret seviyesine ulaşmak hem hükümetin hem de işçi sendikalarının önceliğini oluşturuyor. Vietnam Ulusal Kömür ve Maden İşçileri Sendikası, Vietnam Ulusal Petrol ve Gaz İşçileri Sendikası ile Vietnam Ulusal Sanayi ve Ticaret İşçileri Sendikası yaklaşık 400 bin işçiyi temsil ediyorlar ve üçü de Vietnam Genel İşçi Konfederasyonu'nun (VGCL) üyesi. Vietnam Ulusal Tekstil ve Konfeksiyon İşçileri Sendikası ise 120 bin işçiyi temsil ediyor. Ancak Vietnam'da hızla büyüyen tekstil, konfeksiyon, ayakkabı ve deri sanayiinde toplam 3 milyonun üzerinde işçi istihdam ediliyor.

Euro Bölgesi'nde işsizlik oranı

AB istatistik kurumu Eurostat tarafından yayınlanan bilgilere göre, Euro Bölgesi'nde (EA19), mevsim etkisinden arındırılmış işsizlik oranı 2015 yılı şubat ayında yüzde 11.3 olarak gerçekleşti, dolayısıyla 2015 yılı ocak ayındaki yüzde 11.4'e göre ve 2014 yılı şubat ayındaki yüzde 11.8'e göre düşüş kaydetmiş oldu. Bu oran, 2012 yılı mayıs ayından beri Euro alanında kaydedilen en düşük işsizlik oranı.

Sosyal diyalog için yeni bir başlangıç

Sosyal diyalog için yeni bir başlangıca işaret eden yüksek seviyede katılımlı bir konferans 5 Mart 2015 tarihinde Brüksel'de gerçekleştirildi. Avrupa Komisyonu, sosyal ortaklarla diyaloğu güçlendirmeyi amaçlıyor. Sosyal diyalog, Avrupa'da sosyal piyasa ekonomisinin işlemesi için bir ön koşul olarak ve hem rekabet gücünün hem de adil şartların desteklenmesi için çok önemli görülüyor. Avrupa Komisyonu Başkan Yardımcısı Valdis Dumbrovskis ve Avrupa Parlamentosu Başkanı Martin Schulz tarafından açılışı yapılan konferansta, AB'nin sektörel sosyal ortakları ve onların tüm üye devletlerdeki ulusal birlikleri tarafından, AB genelinde sosyal diyaloğu güçlendirmek için somut yollar tartışıldı.

Cinsiyet eşitliği sorunu devam ediyor

Kadın hakları konusunda, 1995 yılında 189 devletin imzaladığı Pekin Deklarasyonu'ndan bugüne kadar geçen sürede cinsiyet eşitliği alanında birçok başarı kazanılmış olmasına rağmen, hâlâ birçok zorluk var. Dünya Kadınlar Günü vesilesiyle, ILO Genel Müdürü Guy Ryder, görüşlerini şu şekilde ifade etti: "Çalışan kadınlar 20 yıl öncesine göre bugün daha iyi bir durumda mı? Cevap, "Evet". Bu ilerleme beklentilerimizi karşıladı mı? Cevap, "Kesinlikle hayır". Yenilikçi olmamız, konuya yeni bir açıdan bakmamız, çalışan kadınların haklarını temin etmek, cinsiyet eşitliğini desteklemek ve kadınların ekonomik güçlenmesi konularındaki çalışmalara odaklanmamız gerekmektedir."

Guy Ryder

Bilgi için: Lerzan Öztürk, lozturk@tekstilisveren.org.tr Tel: (0212) 344 07 77

DOSYA

ALACAK RİSKİNİ YÖNETEMEYEN KAYBEDER

Son dönemde ihracat pazarlarında yaşanan sorunlar, iç piyasada seçim atmosferi, kurda yaşanan yükselişler, alacaklarda risk yönetimini daha da öne çıkarıyor. Tekstil sektörü, son yıllarda risk yönetimi konusunda yurt dışı tecrübeleriyle alacak riski yönetiminde daha bilinçli. Faktoring ve alacak sigortası etkin şekilde kullanılıyor. Ancak ekonomik faaliyetlerle karşılaştırıldığında oranlar hâlâ çok düşük. Uzmanlar, şirketlere kur riskinin yanında alacak riskinin bu dönemde daha iyi yönetilmesi gerektiği tavsiyesinde bulunuyor.

TİM'in yeni açıkladığı rakamlara göre, Mart 2015 itibariyle hazır giyim ve konfeksiyon 1 milyar 328 milyon dolar ihracat rakamıyla otomotiv ve kimyevi maddeler ile mamullerinden sonra en fazla ihracat yapan sektör. Sektör, Türkiye'nin stratejik öneme sahip alanlarından biri. Ancak Rusya ve Ukrayna krizi, Avrupa Birliği ambargoları, bölgesel iç savaşlar/ karışıklıklar ve iş hayatını ve ekonomiyi derinden etkileyen çok fazla değişimin yaşandığı bir dönemden geçiyoruz.

Rusya'da yaşanan tahsilat gecikmeleri ya da tahsil edilemeyen alacaklar, tekstil şirketlerinin net işletme sermayesini etkiliyor.

Rusya pazarı özellikle tekstil için çok önemli. Bu pazarda yaşanan tahsilat gecikmeleri ya da tahsil edilemeyen alacaklar, tekstil şirketlerinin net işletme sermayelerini etkiliyor. Özellikle Türkiye'nin iplik, halı deyince ilk akla gelen Adana, Gaziantep, Urfa, Kayseri gibi şehirlerindeki firmalar, gerek o bölgedeki komşularımızın yaşadıkları gerekse Çin'deki talep düşüklüğü ve firmalardaki stok fazlalığı gibi nedenleri de ekleyince sorun yaşıyorlar.

Tekstil sektörünün ödenmeyen çekler, tahsili gecikmiş alacaklar gibi sorunları aşmaları için iki önemli enstrüman var. Bunlar faktoring ve alacak sigortası.

İhracat ve yurtiçi satışlarda yaşanan daralma ile seçim dönemine giriliyor olmasının reel sektör genelinde hem alacak vadelerinde uzamaya hem de ödemelerin gecikmesine neden olduğunu söyleyen Coface Türkiye Genel Müdürü Belkıs Alpergun, "Tekstil sektörü de buna dahil. Kurdaki oynaklığın arttığı dönemlerde ödemelerde ciddi sıkıntılar görülebiliyor. Belirsizlik artık şirketlerimizin tahammülünü zorlayan bir maliyet. Bu da normal olarak firmaları daha güvenli ticarete yönlendiriyor ve risk yönetimini vazgeçilmez hale getiriyor" diyor.

Özellikle dolardaki hareketlilik şirketleri çok etkiledi.

Faktoringe ilgi artıyor

Tekstil sektörü, faktoringi finansal partneri olarak gören ilk sektörlerden biri. TEB Faktoring Genel Müdürü Çağatay Baydar, geçmişte büyük kriz dönemlerinde, özellikle ihracat faktoringi yapan şirketlerin faktoringin pozitif etkisini iyi analiz ettiğini kaydediyor. Firmaların ticaretine verdikleri olumlu katkılar sayesinde, tekstil sektörünün faktoringe ilgisinin hızla arttığını anlatan Çağatay Baydar, şöyle devam ediyor: "Artık her büyüklükte ve alandaki firmaların satmak kadar tahsilatın da önemli olduğu gerçeğini bildiğini görüyoruz. Dolayısıyla firmalar satışlarını teminat altına almadan satmayı tercih etmiyor."

Faktoringin maliyeti

Faktoringde maliyet konusu, şirketlerin merak ettiği, çekindiği alanların başında geliyor. Burada standart bir orandan, rakamdan bahsetmek de güç. Faktoring firmasının öz kaynak yapısının yanı sıra bankalar ya da finans piyasalarından temin ettiği fonların maliyeti, kullandıracağı fonların temel maliyetini oluşturuyor.

Ekspo Faktoring Risk Değerlendirme Müdürü Siyami Serdar Noyan'ın verdiği bilgiye göre bunun dışında TCMB gecelik borçlanma oranları, tahvil ve bono piyasasındaki maliyetler de etkili. Fon kullanacak müşteri tarafında ise firma ve sektör risklerinin yanı sıra temlik alınacak alacağın kalitesi gibi risk primini oluşturan faktörler de etkin. Noyan, "Genel anlamda bankaların ticari faiz oranlarının 2 ila 5 puan üzerinde bir maliyetten bahsedilebilir" diyor.

Faktoring işlemleri genel olarak kabili rücu ya da gayrikabili rücu yani geri dönülebilir ya da geri dönülemez şekilde alacağın satın alınması şeklinde yapılıyor. Yurtiçi işlemlerde genel olarak, geri dönülebilir işlemlerin yapıldığını söyleyen Noyan, sözlerine şöyle devam ediyor:

"İhracat faktoringi ise genel olarak uluslararası bir birlik olan FCI üyesi kurumlar vasıtasıyla yurt dışında bir muhabir ve o muhabirin ilgili ihracat alacağına verdiği garanti kapsamında yapılır. Burada bir garanti olması ve

ZAFER ATAMAN/FİNANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ BAŞKAN VEKİLİ

Faktoring, tekstilci için biçilmiş kaftan

Tekstil sektöründe vadeler uzuyor. İhracat tarafında da 30-60 günlük vade uzamalarından söz edebiliriz. Vadelerin uzaması özellikle üretim ve stok sürecinin finansmanı açısından sorun yaratıyor. Burada ise özellikle ihracat tarafında yoğun olarak kullanılan faktoring devreye giriyor. İhracatın mal mukabili olması nedeni ile ihracatçı, garanti hizmetinden de faydalanıyor. İhracat faktoringinde ful hizmet denilen 'garanti, tahsilat ve finansman' hizmetlerinin tümü kullanılıyor. 2014 sonu itibariyle bu işlemlerden tekstil sektörü yüzde 8-10 arası pay alıyor. Gelen işlemlerde özellikle ihracat tarafında temel olarak borçlunun kuvvetli olması çok önemli. Yine firmanın geçmişi, satışlarının artıyor olması, süreklilik arz etmesi ve kredibilitesi önemli konular. En son Eximbank ile yapılan anlaşma ile ihracat sevk sonrası reeskont çalışmasını faktoring şirketleri yapabiliyor. Bu durum faktoring işlemlerinde daha çok yurtdışı ülke alacaklarına ulaşma şansı sağlıyor. Yurtdışı işlemlerde işlem garantili ise çok ciddi maliyet avantajı var. Exim ile yapılan sevk sonrası ise maliyet açısından başlı başına ihracatçı için biçilmiş kaftan. Faktoring, tekstil sektörüne çok uyan esnek bir ürün. Yurtiçi ya da yurtdışı işlemlerde tekstil sektörünün bu finansman tekniği ile tecrübesi de çok eski. Dolayısı ile faktoringi tercih ederek kullanımını artırmaları gerekir. Yüzde olarak toplam faktoring sektöründen aldıkları pay düşük.

ÇAĞATAY BAYDAR/TEB FAKTORİNG GENEL MÜDÜRÜ

Alacaklarınızı garanti altına alın

Tahsil edilemeyen ya da geç tahsil edilen alacaklar, şirketlerin dengesini bozuyor. Şirketlerin doğru finansal çözümleri bir an önce hayatlarına katıp, sadece ticaretlerine odaklanmaları, özellikle içinde yaşadığımız bu zor günlerde akıllı bir strateji olur. İhracat sektöründe hem yurtiçi faktoring hem yurtdışı faktoring hizmeti verdiğimiz çok sayıda müşterimiz var. Tekstil sektörü güçlü bir ihracatçı kimliğine sahip olduğundan bizim ihracat faktoringi portföyümüzde de ağırlığı olan bir sektör. Tekstil firmaları, ihracatlarına istinaden düzenledikleri faturaları bize devrederek hem vadeyi beklemeden finansman yaratıyor hem tahsilat için harcayacağı enerjiyi üretim, pazarlama gibi işini büyütebileceği alanlara harcıyor. Ayrıca en stresli dönemlerde bile bizim gibi güçlü bir finans kurumunun verdiği güce güvenerek pazarını genişleterek alacaklarının ödenmeme riskini garanti altına alıyor.

Türkiye'de en fazla ticari alacak sigortası büyüyor.

BANKALARA İBRAZ EDİLİP KARŞILIKSIZ İŞLEMİ YAPILAN ÇEK ADEDİ VE TUTARI

	Karşılıksız işlemi yapılan çek*		Karşılıksız çek oranı (%)**	
Dönem	Adet	Tutar (milyon TL)	Adet	Tutar
2009	1.756.766	23.012	6,7	8,0
2010	860.011	13.297	4,0	4,9
2011	580.923	11.512	2,8	3,4
2012	943.090	20.908	4,4	5,1
2013	747.580	18.070	3,4	3,7
2014	673.047	19.898	2,9	3,3
2014 Ocak	51.570	1.544	2,8	3,4
2015 Ocak	47.053	1.627	3,2	3,7

KAYNAK: TÜRKİYE BANKALAR BİRLİĞİ * BANKALARCA TCMB VE TBB RİSK MERKEZİ'NE YAPILAN BİLDİRİMLERE GÖRE DUYURUSU YAPILAN KARŞILIKSIZ İŞLEMİ YAPILAN ÇEK ADETLERİNİ İBRAZ TARİHİNE GÖRE GÖSTERMEKTEDİR.
** KARŞILIKSIZ ÇEK ORANI, KARŞILIKSIZ İŞLEMİ YAPILAN ÇEK ADEDİNİN AYNI DÖNEM KARŞILIKSIZ İŞLEMİ YAPILAN VE İBRAZINDA ÖDENEN ÇEK ADEDİ TOPLAMINA BÖLÜNMESİ İLE HESAPLANMAKTADIR.

döviz bazlı fonlama yapıldığı için, yurtiçi işlemlere göre daha uygun fonlanma maliyetleri ortaya çıkıyor."

Alınacak daha çok yol var

Türkiye'de ticari alacak sigortası her yıl en fazla büyüyen sigorta branşı olarak yüzde 30-40 bandında bir gelişim gösteriyor. Ancak şu andaki oranlara baktığımızda önümüzde halen çok uzun bir yol ve henüz harekete geçmemiş büyük bir potansiyel var. Belkıs Alpergun'un verdiği bilgiye göre, gelişmiş pazarlarda milli gelire oranı yüzdeli rakamlarla ifade edilirken, ülkemizde henüz on bindeli rakamlar söz konusu, ancak büyüme eğiliminde.

Alacak sigortasının Türkiye'deki bilinirliğinin giderek arttığını söyleyen Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner, ekonomik şartların ticareti de doğal olarak etkilediğini ve şirketlerin özellikle belirsizliklerin fazla olduğu dönemlerde daha emin adımlar atmak istediklerini anlatıyor. Türkiye'de şirketlerin çok uzun süredir tanıdıkları iş ortaklarına çok fazla güvendiklerini ve ticaretlerini teminat altına almadan, riskli şekilde, çalıştıkları şirketin bilanço yapısını bilmeden yaptıklarını kaydeden Özüner, sözlerine şöyle devam ediyor:

"Yabancı şirketler, Türkiye'de büyük şirketlerle çalışırken bile alacak sigortası yaptırırken, Türk şirketleri ancak canları yanınca alacak sigortasına başvuruyorlar. Türk şirketlerine de güvenli ticaret yapabilmeleri için kur riskini hedge ettikleri gibi alacak riskini de hedge etmelerini tavsiye ediyoruz."

Karşılıksız çek sorunu

Burada çek konusuna da değinmek gerekiyor. Çek sistemi, Türkiye için önemli bir ticari kredi enstrümanı. GSYİH içinde önemli bir rakama tekabül eden ödenmeyen çekler de ekonomi, şirketler ve bankacılık sistemi üzerinde ciddi bir yük oluşturuyor. Şirketlere şüpheli alacak olarak yansıyan bu çeklerin kurtarılması çok zor ve şirketlerin aktiflerinin belli bir yüzdesine mal oluyorlar.

Karşılıksız çekler halen ticarette aksamalara, para döngüsünün yavaşlamasına neden oluyor. Diğer yandan Türkiye'deki ödenmeyen faturaların en fazla artış gösterdiği sektörlerin metal, kimya, elektronik ve tekstil sektörleri olduğunu görüyoruz. Ödenmeyen çek performansının da faturalara paralel bu sektörler kaynaklı olduğu değerlendirmeleri yapılıyor.

Önlem alınmalı

Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi'nin mart ayında yayınladığı verilere göre, Ocak 2015 döneminde karşılıksız işlemi yapılan çeklerin bankalara ibraz edilen çeklere oranı, adet olarak yüzde 3.2 ve tutar olarak yüzde 3.7 oldu. 2014 yılı sonunda bu oranlar adet olarak yüzde 2.9 tutar olarak yüzde 3.3 idi. Karşılıksız çeklerdeki artışların tahsilat ve ödeme sıkıntılarının da bir göstergesi olduğunu söyleyen Coface Türkiye Genel Müdürü Belkıs Alpergun, "Riski sigortalamakta gecikmemek önemli. Alacak riski çok belirgin hale geldiğinde, artık geç kalınmış olabilir. Sigorta, ileride vuku bulması muhtemel riskleri güvence altına alır, oluşmuş, belirgin risk için ancak karşılık ayrılabilir" diyor.

Çek sisteminin hemen ortadan kalkmasını beklemeyen Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner, "Ancak alacak sigortası gibi mekanizmalar, riskin üçüncü partiler tarafından değerlendirilmesini ve şirketlerin ticaret hayatında birbirlerine kreditör olma yükünden kurtulmasını sağlıyor" diyor.

BELKIS ALPERGUN/COFACE TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ

Firmalar, riski tanımlayıp yönetmeli

Türkiye'de alacak sigortası kullanımı henüz çok yaygın değil. Yaygınlaşması firmaların bilançolarına 'kâr' olarak yansıyacağı kadar ekonomiye de katkı sağlayacak bu ürünün önümüzdeki dönemlerde de sigorta sektöründe yıldız ürün olarak devam edeceğini söyleyebiliriz. Tahsilat yapmak güvenli ticaretin sadece bir parçası, bunun ilk aşamasında riski tanımlamak ve yönetmek var. Ticari alacak yönetimine bir bütün olarak bakabilen firmalar, alacak sigortası poliçesini 'olmazsa olmaz' olarak görmeye başladılar. Alıcının risk tanımını bilmeden satmak her durumda tahsilatla ilgili soru işaretini beraberinde getirir. Bu nedenle sürekli değişkenlik gösteren, kırılgan ve durgun piyasa şartlarında, firmaların öncelikleri riski tanımlamak ve takip ederek yönetmek olmalıdır. Ticari alacak sigortası, bunu bir risk yönetimi aracı olarak etkin bir şekilde yapar.

ÖZLEM ÖZÜNER/EULER HERMES TÜRKİYE G. MÜDÜRÜ

Vade uzaması, tehlikeli

Aralık ayında yayınlanan, 44 ülkenin değerlendirildiği Uluslararası Borç Tahsilatı raporumuza göre, Türkiye tahsilat zorluğunun en yüksek seviyede olduğu ülkeler listesinde 19'uncu sırada. İş yapma kolaylığı listesinde ise iş yapması en zor 10'uncu ve iflas çözmenin en zor olduğu 4'üncü ülkeyiz. Alacak vadelerinin uzaması, söz konusu ülkenin itibarını olumsuz yönde etkileyebiliyor. Bir ülkenin birlikte kolay çalışılabilecek, ödemelerin zamanında yapıldığı bir ülke olarak görünmesi, global itibarının artmasına, buna paralel olarak da diğer ülkelerle daha fazla iş yapabilmesine yardımcı oluyor. Alacak vadelerinin uzaması yalnızca yurtçdışıyla yapılan ticarete değil, yerel ticarete de olumsuz yansıyor. Alacak vadesi piyasayı rahatsız edecek ölçüde uzamış durumda ve bu durum iflasların artmasına neden olabilir.

İŞ DÜNYASI

Verimliliğin sırrı iş-yaşam dengesinde gizli!

Dünyanın 48 ülkesinde faaliyet gösteren global yönetim danışmanlığı şirketi Hay Group'un Çalışan Bağlılığı Araştırması sonuçları, şirketlerin çalışanlarının iş memnuniyetlerini ve işyerine bağlılıklarını etkileyen faktörleri ortaya koyuyor. Araştırmaya göre, çalışan bağlılığı için şirketlerde iş ve yaşam dengesinin kurulması şart! İş-yaşam dengesini kuran çalışanların iş verimliliği de artıyor.

Önümüzdeki beş yıl içerisinde şu anki işyerine bağlı kalmayı düşünenlerin oranı Türkiye'de yüzde 61.

Araştırma nasıl gerçekleştirildi?

Hay Group Çalışan Bağlılığı Araştırması'na ait veriler, Hay Group Insight'ın derlediği global çalışan görüşü veri tabanından alındı. Her yıl güncellenen bu veri tabanı tüm dünyada 400'ü aşkın şirketteki 5 milyondan fazla çalışanın verdiği yanıtları içeriyor ve çok çeşitli endüstri ve sektörlerdeki durumu geniş kapsamlı bir şekilde ortaya koyuyor.

Şirketlerin başarısında çalışanların verimliliği ve şirkete bağlılığı en önemli faktörler oluyor. Bu gerçeği fark eden ve çalışan memnuniyetine yatırım yapan şirketler ise başarıyı yakalayıp rakiplerinden bir adım öne çıkıyor.

Dünyanın 48 ülkesinde faaliyet gösteren global yönetim danışmanlığı şirketi Hay Group, Çalışan Bağlılığı Araştırması ile çalışanların şirketlerine bağlılığını, iş memnuniyetlerini etkileyen faktörleri ortaya koydu. Araştırmadan, çalışan bağlılığını sağlamak için şirketlerde iş ve yaşam dengesinin kurulmasının olmazsa olmaz şart olduğu sonucu ortaya çıktı. Araştırmaya göre, iş-yaşam dengesini desteklemeyen şirketlerde çalışanların yüzde 27'si önümüzdeki iki yıl içerisinde işten ayrılmayı düşünüyor.

Önümüzdeki beş yıl içinde şu anki şirketine bağlı kalmayı düşünenlerin oranı İspanya ve Avusturya'da yüzde 69, Almanya'da yüzde 66, İtalya'da yüzde 65, Amerika'da yüzde 64, Japonya'da yüzde 63 olurken Türkiye'de yüzde 61 seviyesinde kalıyor.

İstekler artıyor

Hay Group Hızlı Büyüyen Pazarlar Genel Müdürü Sylvia De Voge, tüm dünyadaki kurumların, çalışanlarından her geçen gün daha çok şey yapmalarını istemeye devam ettiklerine dikkat çekerek, bu durumun da gün geçtikçe daha fazla memnuniyetsizliğe yol açtığını vurguluyor.

Çalışan Bağlılığı Araştırması'na göre, iş-yaşam dengesini desteklemediği görülen şirketlerde çalışanların yüzde 27'si önümüzdeki iki yıl içerisinde çalıştıkları şirketten ayrılmayı planlıyor. İş ve kişisel yaşam arasında makul bir denge kurmaları için çalışanlara destek sağlama konusunda üst çeyrekte yer alan şirketlerde ise bu oran sadece yüzde 17'de kalıyor.

İşverene göre şirkete bağlılığı etkileyen faktörlerin sıralaması

Etkileyen faktör	Etki oranı (%)
Ücret	39.1
Çalışma ortamı	23.4
Kariyer ve terfi imkânları	15.6
Sosyal haklar	7.8
Yöneticiler	7.3
Takdir edilme	3.6
İş arkadaşları	2.1
Eve yakınlık, ulaşım, servis vs.	1

Çalışanlara göre şirkete bağlılığı etkileyen faktörlerin sıralaması

Etkileyen faktör	Etki oranı (%)
Ücret	29.1
Kariyer ve terfi imkânları	26.9
Çalışma ortamı	23.4
Sosyal haklar	6.3
Eve yakınlık, ulaşım, servis vs.	5.1
Takdir edilme	3.4
İş arkadaşları	3.4

İş-yaşam dengesinde başı çeken kurumlarda, "Yaptığım iş karşılığında adil bir ücret aldığıma inanıyorum" ifadesine katılanların oranı yüzde 58.

Çalışan sirkülasyonu

Çalışan bağlılığını artırmak, şirketlerin verimliliğine olumlu yansırken, çalışan sirkülasyonunun azaltılması da, şirketlerin yeni personel bulma maliyetlerinin de azaltılıp şirketlerin tasarruf yapmasını sağlıyor.

Örneğin, 10 bin çalışanı bulunan bir şirket için iki yıllık bir zaman zarfında çalışan sirkülasyonu oranlarında görülen yüzde 10'luk bir azalma, ortalama maaşın 35 bin dolar olduğu ve ortalama yeni personel bulma maliyetinin maaşın yüzde 50'si olduğu düşünüldüğünde, maliyetlerde 17.5 milyon dolarlık bir tasarruf anlamına geliyor.

İyi bir denge yok!

Dünya çapında iş-yaşam dengesiyle ilgili endişeler her geçen yıl artıyor. Hay Group Çalışan Bağlılığı normatif veri tabanındaki çalışanların yüzde 39'u, iş ve kişisel yaşamları arasında iyi bir dengenin olmadığını belirtiyorlar.

Türkiye'den elde edilen veriler incelendiğinde, durumun global ortalamaya benzer olduğu sonucu görülüyor. Çalışanların yüzde 36'sı iyi bir iş-yaşam dengesine sahip olmadıklarını söylüyor. İstenilen işi tamamlamak için gerekli mevcut çalışan sayısı hakkındaki endişeler de etkisini sürdürmeye devam ediyor. Çalışanların yüzde 52'si kendi alanlarındaki işi yapmak için yeterli sayıda çalışan olmadığını ifade ediyorlar.

Verimlilik artırıcı çalışmalar

Araştırmaya göre, dünyadaki kurumlar çalışanlarından her geçen yıl daha çok şey yapmalarını istiyorlar. Bu durum da, iş-yaşam dengesi konusunda her geçen gün daha fazla memnuniyetsizliğe yol açıyor. Evden çalışma veya esnek çalışma programları gibi taktiksel çözümlerin, artan endişeleri gereken şekilde ele almak için yeterli olmayacağına vurgu yapılıyor.

Araştırmaya göre kurumlar, çalışanların daha verimli bir şekilde

Altı mega trend

Hay Group araştırması çalışan bağlılığını etkileyen altı mega trendi ortaya koyuyor:

1. Globalleşme Ekonomik güç Batı'dan Doğu'ya kayacak. Satın alma gücü artan global bir orta sınıf doğacak. Yeni pazarların yerel özelliklerine dikkat eden kazanacak. Yetenekler de küreselleşecek.
2. Çevresel kriz İklim değişikliğinin yıkıcı etkisi artacak. Çalışanlar çevre sorunları ile ilgili endişelerine karşılık bekleyecekler. Şirketlerin çevre ile ilgili çalışmalarını duyurmaları önem kazanacak.
3. Demografik değişim Batı nüfusu yaşlanırken Doğu genç nüfusu ile öne çıkacak. Beceri kıtlığı yetenek savaşlarını körükleyecek. Genç nüfusun aşırı terfileri risk yaratacak. Genç çalışanlara yer açmamak da bağlılığı azaltacak.
4. Bireyselleşme Para tek karar verme unsuru olmayacak. Kendini geliştirme, takdir ve iş-yaşam dengesi öne çıkacak. Toplu çözümler yerine bireysel beklentiler önemli olacak. Toplu mesaj yerine bireysel mesajlar öne çıkacak.
5. Dijital yaşam Genç kuşaklar sanal ortamlarda etkili olacaklar. Liderlerin farklı coğrafyalardaki takımları yönetmesi gerekecek. İşveren-çalışan güç dengesi değişecek. Çalışan bağlılığı güven ve etik standartlardan etkilenecek.
6. Teknolojik yakınsama Değişimin hızı hayal gücümüzün önüne geçecek. Değişim tedirginlik ve güvensizlik oluşturacak. Çalışanlardan daha fazlası istenecek. Yüksek etik kurallar ve güven ortamı aranacak. Becerilerin gelişimi hızlanacak.

AHMET ÖKSÜZ/KİPAŞ HOLDİNG YÖNETİM KURULU ÜYESİ

Verimlilikte önemli

Çalışan bağlılığının bir firmanın başarılı olması ve verimli işler yapması bakımından büyük önem taşıdığına inanıyorum. Biz de Kipaş Holding'te çalışanlarımızın mutluluğunu artırmak için, onlara daha iyi şartlarda çalışma ortamı oluşturmaya özen gösteriyoruz. İş-yaşam dengelerini mümkün olduğunca iyi kurgulayabilmelerine dikkat ediyoruz.

"Yaptığım iş karşılığında adil bir ücret aldığıma inanıyorum" ifadesine katılanların oranı yüzde 58'i.

ABDÜLKADİR KONUKOĞLU/SANKO HOLDİNG ONURSAL BAŞKANI

Mutlu çalışan başarının şartı

İş dünyasında başarının en önemli şartı çalışan mutluluğudur. İşveren olarak insanları mutlu edeceksiniz ki onlar da daha verimli çalışıp sizi mutlu etsin. Sanko Holding'te çalışanlarımızın mutluluğuna odaklanarak bugün geldiğimiz noktaya ulaştığımızı söylemek yanlış olmaz. Çalışanımızı, ailemizin bir bireyi olarak görüp ona göre davranıyoruz.

çalışmalarına yardımcı olarak, işgücünü tekrar kurmalarını sağlayacak fırsatları belirleyerek uzun vadeli çözümlere odaklanmak zorunda.

Çalışanlarına iş verimliliğini artıracak olanaklar sağlayan iş ortamları ve ek insan kaynakları sunan şirketler, çalışanların ellerindeki görevleri mümkün olduğunca verimli bir şekilde gerçekleştirmelerine yardımcı olurken, onlara kişisel sorumluluklarına daha fazla zaman ayırma olanağı tanıyabiliyor. Bu şirketler daha yüksek çalışan bağlılık düzeylerine ulaşıp verimliliklerini de artırabiliyorlar.

Memnuniyet artıyor

Çalışanlara şirketlerinin yüksek kalitede çalışanları çekme kabiliyeti ile ilgili düşünceleri sorulduğunda ise iş-yaşam dengesinde başı çeken şirketlerdeki çalışanların yüzde 71'i iyi veya çok iyi değerlendirmelerinde bulunurken, iş-yaşam dengesinde geri kalan kurumlarda aynı değerlendirmelerde bulunan çalışanların oranı sadece yüzde 45'te kaldı.

İş-yaşam dengesinde başı çeken kurumlarda "Yaptığım iş karşılığında adil bir ücret aldığıma inanıyorum" ifadesine katılan çalışanların oranı yüzde 58 iken iş-yaşam dengesinde sonlarda kalan şirketlerdeki çalışanların sadece yüzde 36'sı bu ifadeye katılıyor.

Yetenekli çalışana destek

Araştırmaya göre, çalışanlar hiç olmadığı kadar değişken çalışma programlarıyla ve çok daha uzun saatler çalışıyor. İş-yaşam dengesi konularına eğilmek ve üstün yetenekli çalışanların iş yüklerini azaltmak için kurumların ellerindeki işgücüne olanak sağlamak için temel çözümler geliştirmeleri ve hangi kilit görevlerin dışarıdan desteklenmesi gerektiği hakkında stratejik kararlar almaları gerekiyor.

Bu çözümleri ve kararları almada yetersiz kalan şirketler, yüksek performanslı ve yüksek potansiyelli çalışanlarının tükendiğine veya ayrıldığına tanık olabilirler.

Dünyada iş-yaşam dengesi

Orta Amerika'daki şirketler, iş-yaşam dengesinde listenin başında yer alıyor. Çalışanların yüzde 70'i, şirketlerinin, iş ve kişisel yaşam arasında makul bir denge

Avrupalı çalışanların, şirketlerinin iş-yaşam dengesine verdiği destek konusundaki algıları karışık.

Afrika ve Orta Doğu'daki iş-yaşam dengesi algıları en düşük seviyelerde. Afrika'da çalışanların sadece yüzde 44'ü iş-yaşam dengesi konusunda şirketlerinden destek aldıkları yönünde bir algıya sahip.

kurmada kendilerine destek olduğunu ifade ediyor. Orta Amerika'nın hemen arkasından yüzde 65'lik bir oranla Kuzey Amerika ve sırasıyla yüzde 63 ile Doğu Asya, yüzde 63 ile Latin Amerika ve Karayipler ve yüzde 62 ile Güney Asya yer alıyor.

Avrupalı çalışanların, şirketlerinin iş-yaşam dengesine verdiği destek konusundaki algıları karışık. Batı Avrupa'da çalışanların sadece yüzde 44'ü, şirketlerinin makul bir iş-yaşam dengesi kurmalarında kendilerini desteklediğini söylüyor. Buna karşılık, Doğu Avrupa'da, şirketlerinin iş-yaşam dengesi kurmalarında kendilerini desteklediğini söyleyen çalışanların oranı yüzde 56. İspanya'da çalışanların yüzde 56'sı, şirketlerinin iş-yaşam dengesini desteklediğini söylerken bu oran Almanya'da yüzde 50, Fransa'da ise yüzde 41. Birleşik Krallık orta seviyede kalırken çalışanların yüzde 51'i, konu iş-yaşam dengesi olduğunda şirketlerinin onları bu konuda desteklediğini belirtiyor.

Afrika ve Orta Doğu'daki iş-yaşam dengesi algıları en düşük seviyelerde. Afrika'da çalışanların sadece yüzde 44'ü, iş-yaşam dengesi konusunda şirketlerinden destek aldıkları yönünde bir algıya sahip. Bölgeler arasında, Güney Afrika yüzde 43'lük bir oranla listenin sonunda yer alıyor. Benzer şekilde, Orta Doğu'da çalışanların sadece yüzde 52'si, iş-yaşam dengesi konusunda şirketlerinden destek gördüklerini ifade ediyor.

Dericiler 2015'te yeni pazarları giydirecek

Zorlu bir 2014'ü arkalarında bırakan dericiler, oynak ve yüksek döviz kuruyla beraber Rusya-Ukrayna arasındaki siyasi krizden etkilendi. Dericilerin ihracatı geçen yıl bu nedenler yüzünden bir miktar düşse de 2015 yılındaki hedefler korundu. Bunda en büyük pay, yeni pazarlardaki satış beklentisine ait. Dericiler bu yıl Japonya, ABD, Kanada ve Vietnam gibi yeni pazarlara yönelecek.

2014 yılında dünyada yaşanan olumsuz gelişmeler tüm sektörlerde olduğu gibi deri sektöründe de benzer etkiye neden oldu. Rusya-Ukrayna arasındaki gerilim ve sonrasındaki Ruble'deki aşırı değer kaybı, Irak ve Suriye'deki gerginliklerle beraber IŞİD tedirginliği ve FED'in faiz artırım beklentileri, Türk deri sektörünü de doğrudan etkiledi. Bunun yanında paritedeki oynaklık ve petrol fiyatlarındaki keskin düşüşler de deri sektörüne olumsuz yansıyan diğer etkenlerden oldu. Genel tabloya bakıldığında Türkiye ihracatta 2014 yılında yüzde 3.9 büyürken, deri ve sektöründe ise yüzde 4.6'lık bir gerileme yaşandı ve sektör 2014'ü, yaklaşık 1.9 milyar dolarlık bir ihracat değeri ile kapattı. 2014 yılı boyunca ise öne çıkan pazarlar, AB ve Rusya Federasyonu oldu.

Dericiler zor bir yılın ardından 2015'te ise hedeflerinde değişikliğe gitmeyecek. Bunun yerine pazar çeşitlendirmesi yaparak sorunun üstesinden gelmeye çalışacak olan sektör, yüzde 10'u aşan oranda bir büyüme ile 2 milyar dolar ihracat eşiğini aşmayı hedefliyor.

Küresel faktörler etkiledi

Türkiye için bir istihdam deposu olan deri sektörünün, gerek yurtiçi turistik alışveriş gerekse doğrudan ihracat yoluyla talep açısından döviz kazandırıcı önemli bir sektör olduğu herkesin malumu. Ancak bu talep yapısı nedeniyle de sektör, küresel gelişmelerdeki etkilere oldukça açık.

2014 yılının bu anlamda küresel anlamda pek çok gelişmeye sahne olduğunu belirten Türkiye Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD) Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Teleke, ABD tarafından gelen likidite azaltıcı haberlerin küresel talepteki

Talep yapısı nedeniyle sektör, küresel gelişmelerdeki etkiye açık.

Rusya, dericiler için önemli bir pazar.

2014 sonu itibariyle Rusya Federasyonu'na yönelik ihracatımız yüzde 25, Ukrayna'ya yönelik ihracatımız ise yüzde 15 oranında azaldı.

Kriz, AB ile dengelendi

2014 yılında deri sektörü açısından zor bir yıl olarak tanımlanmasının arkasında yatan nedenlerden bir tanesi de şüphesiz parite ve dövizdeki oynaklık oldu. Her ne kadar Rusya ve Ukrayna pazarlarında yaşanan sıkıntılar dericileri etkilemiş olsa da İtalya, Almanya ve İngiltere'ye yönelik yüksek oranlı ihracat artışları ile dış pazarlara satışlar bir miktar da olsa dengelendi. İthalatının yaklaşık yüzde 35'i Euro üzerinden yapıldığı için, deri sektörünün mevcut durumda diğer sektörlere göre biraz daha az olumsuz etkilendiği ifade ediliyor.

toparlanmanın hızını kestiğini belirtiyor.

"Ukranya ile başlayıp Rusya'ya uzanan gelişmeler, maalesef özellikle yılın ikinci yarısında sektörümüze ciddi darbeler vurmuş oldu. Sonuçta sektörümüzün ihracatında gerileme yaşandı" diyen Teleke, bu duruma Rusya'nın 1998'deki krizinden farklı olarak bu defa rubledeki değer kaybı, düşen petrol fiyatı, eksiye dönen büyüme, yükselen faizin de eklenmesiyle 2014'ün zor bir yıl olarak hafızalara kazındığını söylüyor.

Rusya-Ukrayna sorunu…

Dericilerin en önemli pazarlarından biri hiç şüphesiz ki Rusya. Bu pazardaki karışıklığın etkisi de sektör üzerinde hissedildi. Yıl boyunca 2013'e göre istikrarlı giden satışların, bu bölgedeki karışıklık nedeniyle bilhassa yılın son aylarında daha da fazla etkilendiğini dile getiren Türkiye Deri Sanayi İşverenleri Sendikası (TÜDİS) Yönetim Kurulu Başkanı Burak Uyguner, Aralık 2014'te bir önceki yılın aynı ayına göre TL cinsinden gerilemenin yüzde 26 seviyelerine ulaştığına dikkat çekiyor.

Bu iki ülke arasında ortaya çıkan siyasal ve askeri krizin her iki ülkeye yönelik ihracatımızı doğrudan etkilediğine vurgu yapan İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Mustafa Şenocak, 2014 sonu itibariyle Rusya Federasyonu'na yönelik ihracatımızın yüzde 25, Ukrayna'ya yönelik ihracatımız ise yüzde 15 oranında azaldığını aktarıyor.

Şenocak, "Toplam deri ve deri mamulleri ihracatımızın yüzde 22'sinin yöneldiği Rusya Federasyonu'na bu düşüş neticesinde ihracatımız 407.6 milyon dolara gerilerken, Ukrayna'ya toplam deri ve deri mamulleri ihracatımız yaklaşık 60 milyon dolar oldu" diyor.

Hedefler revize edilmedi

2014 gibi zor bir yılı ardında bırakan dericiler, her ne kadar zorluklarla karşılaşmış olsa da, 2015 yılı hedeflerinde herhangi bir revizyona gitmedi. 2015'te yüzde 10'u aşan bir oranda büyüme ile 2 milyar dolarlık ihracat eşiğini aşmayı hedeflediklerini anlatan TDKD Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Teleke, bu bağlamda 2023 ihracat hedefleri olan 5 milyar doları aşma konusunda güvenlerini koruduklarını söylüyor. "Fakat Rusya başta olmak üzere jeopolitik gelişmeler, Avrupa ekonomilerinin performansı ve ABD'nin faiz ve likidite politikası gibi pek çok kritik değişkenin kontrolümüz dışında olduğunu hatırlatmamız lazım" diyen Teleke, bu nedenle üyelerini dünyadaki fuarlara daha fazla katılarak yeni pazar arayışına girmeleri gerektiği konusunda uyarıyor. İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak da sektör olarak 2015 yılı hedeflerinde bir revizyona gitmediklerini söylüyor. "Çünkü önemli ihracat kalemlerimiz arasında yer alan kıymetli kürkler üzerindeki ÖTV yükünün kaldırılması talebimize olumlu bir cevap alabilmemiz durumunda, ihracatımızın bir miktar toparlanacağını düşünüyoruz" diyen Şenocak, Rusya ile ABD ve AB arasındaki karşılıklı gerginliğin azalması durumunda ihracatın ciddi bir düzelme evresine geçeceğini tahmin ettiklerini söylüyor.

Trendler takip edilecek

2015 yılında da deri sanayiinin yenilikçi, küresel trendleri önemseyen, yeniçağın iletişim ve pazarlama araçlarını iyi şekilde kullanan bir sektör olma yolunda çalışmalarına devam edeceğini söyleyen TÜDİS Yönetim Kurulu Başkanı Burak Uyguner, internet teknolojilerinin etkin kullanılmasının, dünyadaki akımların ve yeni tüketicinin beklentilerinin doğru tespit edilmesinin büyümelerindeki temel şartlardan olduğunu söylüyor.

"Ancak böyle bir yaklaşımla çağın gereklerine uymuş oluruz ve küresel dünyada başarılarımızı çoğaltırız" diyen Uyguner, yeni ve büyük pazarları hedeflediklerini, daha kârlı pazarlara yönelmek için tüm imkânlarını seferber edeceklerini ifade ediyor. Rusya krizinin bize iyi bildiğimiz bir gerçeği hatırlattığını aktaran İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak ise tek pazar odaklı ihracat yönteminin her zaman için ciddi riskler barındırdığına dikkat çekiyor. Bunun için Ekonomi Bakanlığı ve TİM öncülüğünde hedef pazarlar projesi üzerinde çalıştıklarını anlatan Şenocak, sözlerini şöyle noktalıyor: "Bu yıl için Japonya, ABD, Kanada ve Vietnam başta olmak üzere dünya deri ithalatından yüksek pay alan ancak bizim satış rakamlarımızın son derece düşük olduğu ülkeleri hedef pazarlarımız olarak belirledik."

ERDAL MATRAŞ/TÜRKİYE DERİ SANAYİCİLERİ DERNEĞİ VE DERİ TANITIM GRUBU BAŞKANI:

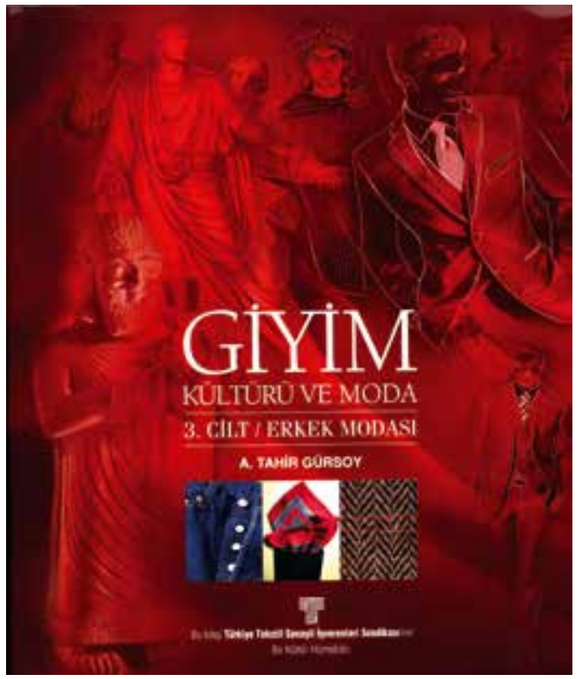
Pazarlarımızı genişletiyor olacağız

Hedeflerimizde değişikliğe gitmek yerine pazar çeşitlendirmesi yaparak sorunun üstesinden gelmeye çalışıyoruz. Orta vadede olumsuzlukların düzeleceği beklentisi içerisinde hedef revizyonu yapmadık. Ama bu, optimist bakış açımızı koruma çabasıdır. Olası riskleri de hesaplayarak dalgalanmalara karşı hazırlıklı olmaya çalışıyoruz. Deri Tanıtım Grubu olarak 2014 yılında başlayıp 2015 yılında devam edecek şekilde planlanmış bir İtalya politikamız var. Milanexpo 2015'te VIP Lounge'u aldık ve orada hem Türkiye hem de Türk deri ve deri ürünleri sektörü için tanıtım çalışmalarımız devam edecek. Bunun haricinde Türkiye Deri Sanayicileri Derneği olarak 'Deri Sektöründe İhracat Odaklı Rekabetin Geliştirilmesi' isimli bir Ür-Ge projesi hazırlayarak Ekonomi Bakanlığı'na sunduk. Bu proje kabul edildi. Bu kapsamda İtalya, İspanya, Portekiz, Almanya ve Vietnam 2015 yılı içerisinde üzerinde çokça çalışacağımız pazarlar olacak. Özellikle İspanya'da sadece Türk dericilerinin yer alacağı bir otel fuarı düzenlemeyi planlıyoruz. Yine ilk defa olacak Vietnam'a 11 firma ile birlikte milli katılım gerçekleştireceğimiz Vietnam Deri ve Ayakkabı Fuarı umutlarımız arasında.

İhracatımızın düzelmesi, ABD ve AB'nin Rusya ile ilişkilerini düzeltmesine bağlı.

M.Ö. 8000'den günümüze erkek modası

Sendikamız üye işyerlerinden Mithat Giyim'in Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyemiz A. Tahir Gürsoy'un kaleme aldığı serinin üçüncü kitabı olan 'Giyim Kültürü ve Moda - 3. Cilt / Erkek Modası' adlı çalışması yayınlandı.



Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası, Türk tekstil ve giyim sektörü ile kültürü için önemli bir projeye daha imza attı. Sendikamız üye işyerlerinden Mithat Giyim'in Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyemiz A. Tahir Gürsoy'un kaleme aldığı serinin üçüncü kitabı olan 'Giyim Kültürü ve Moda - 3. Cilt / Erkek Modası' adlı çalışma, sektörün gelişimi için başucu eseri niteliği taşıyarak kültür dünyamızdaki yerini aldı. Giyim sektörünün öncü isimleri arasında yer alan Gürsoy'un araştırma, inceleme ve birikimlerini aktardığı yeni kitabını yayınlamak suretiyle Türk tekstilinin gelişimine hizmet ettiğimizi düşünüyoruz. Sendikamızın yayın hayatına kazandırdığı 'Erkek Modası' adlı son çalışmasında Gürsoy, erkek giyim kültürünü akademik, ansiklopedik ve pratik olarak ele alıyor.

Giyim kültürü ile ilgili buluntuların M.Ö. 8000'li yıllara kadar dayandığını, M.Ö. 3000'li yıllardan itibaren keten ve pamuk ekiminin başladığını ve ilk dokuma ürünlerinin Antik Mısır medeniyetinden itibaren günlük yaşamda yer aldığını öğreniyoruz.

Erkek modasının ve dünya moda tarihinin bir aynası olan bu kitapta, giysilerin tarifi, doğuşu, bakımı, ölçüleri, kumaş ve malzemeleri, erkek bakımı ve kozmetiği, aksesuarları, deri ayakkabılar, gece ve ev kıyafetleri gibi konuların işlendiği toplam 19 bölüm yer alıyor.

Eseri okuduktan sonra Türkiye'nin moda dünyasındaki başarısının bir tesadüf olmadığını bizzat görüyoruz. Kitap serisinin üçüncü cildi yayınlanan A. Tahir Gürsoy ile bir araya geldik, 'Giyim Kültürü ve Moda- 3. Cilt / Erkek Modası' adlı eserini konuştuk.

A. Tahir Gürsoy'un yazdığı kitap, sektörümüz için başucu eseri niteliğinde.

Bu çalışmanızı neden üç cilt olarak planladınız?

Yola çıkarken bütün giyim kültürünü tek bir kitapta toplamayı düşünmüştüm. Sonra yazar dostlarım dediler ki "Çok şey anlatman gerekiyor. Bunu tek kitapta anlatmak doğru olmaz. Üç cilt haline getirelim." Dolayısıyla birincisinde geçmişi, tarihi, kültürü inceledik. İkincisinde profesyonellere, yani moda mesleğinin uygulayıcılarına yol göstermeye çalıştık. Üçüncüsünde de daha ziyade tüketiciler için işin moda, görsel kısmını bir miktar tarihle birlikte anlattık. Üç kitabın yaklaşık çapı bin 400 sayfadır. Gerek Türkiye'de gerek dünyada bu çapta yazılmış bir eser yoktur.

Kitap projenizi ne kadar sürede hazırladınız?

Üç cildin araştırma ve yazma süresi yaklaşık 8 yıl. Bu 8 yıllık çalışmadan sonra da aşağı yukarı 4 yıllık bir edisyon, kontrol, grafik çalışması yapıldı. Toplamda aşağı yukarı 12 yıllık bir çalışma. Ben buna hayatımın eseri diyorum.

İçinde ne var? Kitapların topluma ne faydası var?

İçinde her şey var. M.Ö. 8000'den başlayıp bugüne getiriyoruz. Özellikle 20'nci yüzyıl çok detaylı olarak inceleniyor. Ondan sonra insanların giyim kuşama bakış açısı, giyinmenin anlamı nedir, giysilerin bakımı, korunması, erkek kozmetiği… Bunun dışında bir tüketici mağazaya girdiğinde giysi alırken nelere dikkat etmesi lazım, giysinin özellikleri nedir, bir giyside doğru olan nedir, yanlış olan nedir gibi soruların cevapları var. Seyahat bavulunun nasıl hazırlanacağı var. Ölçüler var, nasıl alınır, "gerçek ölçünüz nedir" sorusunun yanıtı var. Çok geniş bir ayakkabı ve deri kültürü var. Ropdöşembr gibi unutulmuş kıyafetler var. Kolyeler, bileklikler gibi erkek aksesuarları var. Kravat konusu detaylı olarak var.

Moda endüstrisi nereye doğru gidiyor?

Moda endüstrisi bütün dünyada kötü günler geçiriyor. Tüketici kitlesi tamamen ayrıldı. Eskiden varlıklı ve aristokrat bir kesim ve fakir bir kesim vardı. Bunlara üretim yapan firmalar ve markalar farklıydı. Markanın pahalı bir şey olması lazım diye düşünülürdü. Şimdi ucuz markalar daha çok iş yapar hale geldi. Herkes anladı ki marka olmak için ille de pahalı satmak gerekmiyor. Tam tersine pazarlama tekniği ve iletişim çok daha önemli.

Kitabınızın markalaşmaya katkısı nedir?

Bu kitaplar markalaşmak isteyen firmalara yol gösterici. Şimdi bütün markalar benzer şeyler üretiyor ve buna moda deniyor. Siz farklı bir şeyler yapacaksanız önce bu kitaptakileri bilmelisiniz. İnsanların geçmişte ne yaptığını bileceksin ki, bunu günümüze adapte edebilesin. Moda bir döngüdür.

Bu durumda çalışma öğrenci ve öğretmenler için de önemli olmalı...

Bu çalışma öğrenci ve hocalar için çok önemli. Bu kitapları üniversitelere gönderdik ve çok talep geldi. Kitapları alıp ders kitabı olarak okutan üniversiteler var.

Üç kitabın yaklaşık sayfa sayısı bin 400.

İnternet varken gençler neden sizin kitabınıza baksınlar?

Ben kitabın çok daha değerli bir şey olduğuna inanıyorum.

Kitabınızdaki post scriptum bölümü nedir?

Kitabın kendi konusuna, akışına dâhil olmayan, kendime ait düşünceleri 'denemeler' şeklinde yazdım. Orada günlük olaylar ve Türkiye'nin sosyal ve siyaset alanında neler yapması gerektiğini ılımlı bir dille anlattım.

Tasarım nedir? Tasarımdan siz ne anlıyorsunuz?

Bu, çok geniş bir konu. Tasarım, Adem'le Havva'dan bu tarafa mevcuttur. Adem'in cinsel organını çınar yaprağı ile kapatması da tasarımdır. Tasarımın olmadığı bir yaşam saati yoktur. Siz elbiselerinizi giyerken seçim yaparsınız. Dolayısıyla bu da bir tasarımdır. Bir kadın evinde bir vazonun yerini değiştirdiği zaman tasarım yapıyor. Dolayısıyla herkes her an bir tasarımcıdır. Ama bunu toplumun ihtiyaçlarıyla beraber estetik bir hale getirmek ve topluma makul bir fiyatla arz etmek gerçek başarıdır, çünkü o zaman işin içine teknik bilgi de giriyor. Tasarımın belirli unsurlarını toplumdan alıyoruz, kendi yeteneğimizi de ona ekliyoruz. Kendi yeteneğimizi eklerken de bu kitap okunacak, yoksa olmaz.

HABER

TEKSTİLE OTEL YATIRIMI DOPİNGİ

Türkiye'de turizm sektöründeki büyüme 200'ün üzerinde sektöre iş yaratıyor. Perdeden halıya, çarşaftan havluya kadar çok çeşitli yelpazede tekstil malzemeleri kullanan oteller, yeni otel yatırımlarının artması ile birlikte tekstil sektörüne de doping etkisi yapıyor. Son bir yılda yatırım teşviki alan 350 otelin hayata geçirilmesi ile birlikte tekstil sektörüne yaklaşık 3.5 milyar TL'lik iş hacmi yaratması bekleniyor.

Ev tekstili sektörünün en iyi partnerlerinden biri turizm sektörü.

Yapılan her otel, 200'ün üzerinde sektöre iş imkânı yaratıyor.

Otel yatırımlarının artması, inşaat sektöründeki canlanma ile birlikte Türkiye'de son yıllarda halı üretim tesisleri yatırımlarını artırıyor.

Bir turizm ülkesi olan Türkiye'de otel yatırımları birbiri ardına yükseliyor. Başta İstanbul olmak üzere, İzmir, Muğla, Ankara, Antalya gibi kentlerde otel yatırımları da hızla devam ediyor.

Son bir yıl içinde beş yıldızlıdan butik otele, dört yıldızlıya kadar 350 otel projesi yatırım teşviki aldı. Teşvik kapsamında yer alan bu otel yatırımlarının hayata geçirilmesi ile birlikte perdeden havluya, halıdan yatak örtüsüne, nevresimden çarşafa kadar geniş bir yelpazede ürünün kullanılması ile tekstil sektörüne yaklaşık 3.5 milyar TL'lik iş hacmi yaratılması bekleniyor. Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TETSİAD) Başkanı ve TTSİS Yönetim Kurulu Üyesi Yaşar Küçükçalık, ev tekstili sektörünün turizm, sağlık ve inşaat sektörlerindeki büyümenin de etkisiyle her yıl ortalama yüzde 15'ler seviyesinde büyüdüğünü söylüyor. Ev tekstili sektörünün en iyi partnerlerinden birinin turizm sektörü olduğuna dikkat çeken Küçükçalık, "Yeni otel yatırımları ve yenilenme yatırımları yapan oteller, sektörümüze yeni iş hacmi yaratıyor. Yeni yapılacak olan otellerle birlikte sektörümüz de hareketlenecek" diyor. Otel yatırımlarının her geçen yıl artması ile birlikte, iş fırsatı doğan bir diğer sektör de halı sektörü oluyor. Çünkü otellerin, özellikle de şehir otellerinin büyük bir kısmında odalardan balo salonlarına ve toplantı salonlarına kadar çeşitli alanlarda halı ve ürünleri kullanılıyor. Her dört yılda bir renovasyon çalışmaları yapılan otellerle birlikte yaratılan iş hacmi de artıyor.

Türkiye'de inşa edilen her yeni otelin halı ve tekstil sektörü başta olmak üzere birçok sektöre iş hacmi doğurduğuna işaret eden Step Halı Yönetim Kurulu Başkanı Cem Şengör, "Otel yatırımları yapılırken halıdan perdeye, çarşaftan nevresime, havluya kadar tekstil ürünlerine ihtiyaç duyuluyor. Bir otelin demirbaşı olan bu ürünler de sektörümüzün iş hacminin artmasını sağlıyor" diyor.

Otel yatırımlarının artması, inşaat sektöründeki canlanma ile birlikte Türkiye'de son yıllarda halı üretim tesisi yatırımlarını da artırıyor. Bu çerçevede Gaziantep'teki halı tezgâhı yatırımlarında bir artış yaşandığına dikkat çeken Şengör, inşaat sektöründeki büyüme ve otel yatırımlarının armasıyla birlikte bu yatırımların da arttığını vurguluyor.

Olmazsa olmaz ürünler

Bir otelde olmazsa olmaz ürünlerin başında havlu, çarşaf, nevresim, yatak örtüsü, bornoz, tül, perde ve halı yerini alıyor. Bu ürünler bir otel yatırımının önemli kalemleri arasında başı çekiyor. Ayrıca maksimum iki yılda bir yenilenmesi gereken bu ürünlerin üreticilerine düzenli olarak iş hacmi yaratılmış oluyor. Otel personelinin üniformaları da konfeksiyon sektörüne iş hacmi yaratıyor.

Sektörleri besliyor

Turizm Yatırımcıları Derneği (TYD) Başkanı Murat Ersoy, turizm sektöründe yeni yatırımlarla birlikte var olan tesislerin başta tekstil ve halı sektörleri olmak üzere birçok sektöre iş fırsatları doğurduğunu söylüyor.

Tekstil sektöründen üreticilerin otel yatırımcıları ile bağlantıya geçerek turizm sektörünün yarattığı pastadan pay almalarının mümkün olduğuna işaret eden Ersoy, "Geçmişte yurtdışından ürün getirterek otel yatırımı yapmak modayken, günümüzde Türkiye'de üretilen ürünlerle en lüks tesisleri inşa etmek mümkün. Türk üreticiler de turizm sektörünün yarattığı pastadan paylarını alabiliyorlar" diyor.

Büyük kısmı tekstilden

Turizm yatırımlarında yatırım yapılan kalemlerin başında tekstil ve ürünlerinin geldiğine dikkat çeken Elite World Hotels Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Vedat Elik, otel yatırımlarındaki artışla birlikte tekstil ve halı sektörlerinin de büyüdüğünü vurguluyor.

Yapılan her otelin 200'ün üzerinde sektöre iş fırsatları yarattığını belirten Elik, şunları söylüyor:

"Bir otel yatırımı yapılırken kullanılan malzemeler arasında en önemli kalemi ev tekstili ürünleri ve halı oluşturuluyor. Bir otelde perde, tül, halı, nevresim, çarşaf, yatak örtüsü, pike ve havlu gibi ürünler olmazsa olmaz ürünler. Ve bu ürünler zamanla yıpranıp yenileniyor. Bu durum da turizmin, bu sektörlere her dönem iş hacmi yaratması anlamını taşıyor."

En iyi partner

Son yıllarda konut ve otel yatırımlarının artmasının halıcılık sektörüne önemli bir iş hacmi yarattığını belirten Royal Halı Yönetim Kurulu Üyesi Cihan Dağcı, otellerin halı sektörünün en önemli ve en iyi partneri olduğunu da vurguluyor.

Halı sektörünün otellerin gelişimine paralel olarak hem trendler hem de yatırımlar bakımından olumlu yönde etkilendiğini söyleyen Dağcı, "Halı sektörü olarak dünya çapında öneme sahip olan ve giderek büyüyen turizm sektörüne yönelik trend ürünler geliştiriyoruz. Böylece hem sektörümüz kendini geliştirmiş oluyor hem de turizm sektörünün ihtiyaçları iç pazardan karşılanmış oluyor" diyor.

YAŞAR KÜÇÜKÇALIK/TETSİAD BAŞKANI VE TTSİS YÖNETİM KURULU ÜYESİ

Oteller sektörümüze ivme kazandırıyor

Türk ev tekstili sektörü, Türk halkının ihtiyaçlarını karşılamanın yanı sıra son yıllarda artan inşaat yatırımları, otel yatırımları ve renovasyon yapan tesislerin sağladığı ivme ile her yıl yaklaşık yüzde 15 civarında bir büyüme gösteriyor. Perdeden havluya, çarşaftan pikeye kadar çok çeşitli yelpazede ürünü turizm sektörüne sunuyoruz.

NADİR YÜRÜKTÜMEN SARAY HALI GENEL KOORDİNATÖRÜ VE TTSİS YÖNETİM KURULU ÜYESİ

Kongre ve şehir otelleri dopingi

Turizm sektöründe özellikle şehir otelleri ve kongre otelleri yatırımları, halı sektörüne iş hacmi yaratıp doping etkisi yapıyor. Çünkü bu oteller ısı ve ses yalıtımı için yerlerde halı tercih ediyorlar. Son yıllarda Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın aksminister tarzı dokuma halıların kullanımını hijyen ve yanmazlık özellikleri ile zorunlu hale getirmesi Saray Halı olarak bu tür ürünlerle öne çıkmamızı sağladı. Bu ürünlerin pazarı da giderek büyümeye başladı. Var olan otellerin yenilenme çalışmaları da sektörümüzün iş hacmine olumlu yansıyor. Türkiye'de yıllık 5.5-6 milyar dolarlar seviyesine ulaşan makine halısı üretiminin yüzde 5'i turizm sektörüne yönelik ürünlerden oluşuyor."

CİHAN DAĞCI/ROYAL HALI YÖNETİM KURULU ÜYESİ

Oteller halı pazarını büyütüyor

Turizm sektöründeki büyüme ve yeni otel yatırımları tekstil sektörü ve halı sektörüne olumlu yönde yansıyor. İnşa edilen her otelde halı sektörüne yeni iş fırsatları doğuyor. Bununla birlikte turizm sektöründe her dört yılda bir yapılan yenilenme çalışmaları da sektörümüze iş fırsatları yaratırken, halı pazarı da bu etkiyle büyüme gösteriyor.

AYLA HEYFEGİL/SERVOTEL YÖNETİCİ ORTAĞI

Yeni yatırımlar yeni fırsatlar

Türkiye'de artan turizm potansiyeli ve yabancı otel zincirlerinin Türkiye'ye olan ilgisi, turizm yatırımlarının artmasını sağlıyor. Otel yatırımlarının artması ile birlikte de başta ev tekstili ve halı sektörleri olmak üzere zücaciyeden boyaya kadar birçok sektöre iş fırsatları doğuyor. Yeni yatırımlar yeni fırsatlar doğuruyor ve böylece ekonomi canlanmış oluyor.

HABER

POLONYA'DA TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SANAYİİ

Bu sayımızda Polonya hazır giyim ve tekstil sanayiini mercek altına alıyoruz. Polonya, AB pazarına yakınlığı, kalifiye işgücü ve gelişmiş know how'ı ile tekstil ve hazır giyim fabrikaları için uygun bir ülke.

Polonya Parlamentosu, Nisan 2012'de yatırımlar için mali destek yasası çıkardı.

Polonya'da giyim sanayii iki bölümden oluşuyor. Örme kumaş - giysi üretimi ve kürklü ürünlerin üretimi. Bir Polonyalı giysiye yılda ortalama 600 Polonya Zlotisi (PLN) harcıyor. Bu da pazarın yaklaşık 27.5 milyar PLN'ye denk olduğu anlamına geliyor.

Polonya İstatistik Ofisi verilerine göre 2001-2011 arası dönemde perakende satışın en dinamik olduğu sektör hazır giyim sektörü. Polonya, üç temel sebepten dolayı tekstil ve hazır giyim fabrikaları için oldukça uygun bir ülke: AB pazarına yakınlık, kalifiye işgücü, gelişmiş know how. Polonya hazır giyim sektöründe ödenen temel ücret asgari ücrete eşit. Büyüyen fabrikalarda ücretler biraz daha yüksek olmakla beraber halen Polonya ücret ortalamasının altında kalıyor. İyi eğitimli tecrübeli kişiler için de aynı şekilde ücretler düşük. Bu, aynı zamanda giyim sektöründe işe başlama oranlarının düşüklüğünün ana sebeplerinden.

2002 yılının nisan ayında, Polonya Parlamentosu yatırımlar için mali destek yasası çıkardı. Bu yasaya göre Polonyalı veya yabancı olmasına bakılmaksızın Polonya'da yatırım yapan bir firma hükümet desteğinden faydalanabilecek. Polonya'daki yabancı yatırımcılara yönelik bir dizi teşvik uygulanıyor:

- Özel Ekonomik Bölgeler (SEZ) gelir vergisi ve emlak vergisi muafiyeti;
- Yatırım maliyetlerinin yüzde 50'si kadarına (küçük veya orta ölçekli işletmeler için yüzde 70) yatırım teşvikleri;
- Araştırma ve geliştirme için teşvikler;
- Çevre koruma, eğitim, lojistik ya da yenilenebilir enerji kaynakları oluşturma gibi diğer etkinlikler için hibeler;
- Teknoloji edinimi amacıyla bir devlet bankasına yapılan ticari borç için kısmi af;
- Yeni teknoloji geliştirmek veya almak için çeşitli teşvikler.

Tekstil ve hazır giyim ticareti

2013 verilerine göre Polonya'nın toplam tekstil ve hazır giyim ihracat değeri yaklaşık 6.2 milyar dolar civarında. Başlıca ihracat pazarları Almanya, Hollanda, Ukrayna, Rusya Federasyonu ve Çek Cumhuriyeti. Bu ülkeler bir arada ele alındığında Polonya'nın ihracatına yaklaşık yüzde 40 katkı sağlıyor.

Polonya'nın sektördeki toplam ithalat değeri yaklaşık 8.4 milyar dolar düzeyinde. İthalatını yaptığı başlıca ülkeler Çin, Almanya, Türkiye, Bangladeş ve İtalya. Bu ülkeler toplamda Polonya'nın ithalatına yaklaşık yüzde 35 katkı sağlıyor. Bu ülkeler içinde sadece İtalya son 5 yılda ticari düşüş gösteriyor.

Tekstil ve hazır giyim sanayiinde fırsatlar:

- Avrupa Birliği stratejisi olan EUROPA 2020'nin ilk hedefinin gerçekleştirilmesi, 2014-2020 yılları arasında Polonya'da modern teknolojilerin geliştirilmesi için gerekli mali artışa yol açacak.
- Yeni AB yapısal fonları Polonya'da yeni tekstil teknolojilerinin gelişimine katkıda bulunabilecek finansman sağlayacak.
- Yüksek eğitimli kişilerin nüfustaki payındaki artış Polonya'da entelektüel sermayenin kalitesinde ve miktarında bir artışa yol açacak.
- Önümüzdeki yıllarda bilimsel araştırma altyapısının daha da geliştirilmesi bekleniyor.
- Avrupa fonları ve ulusal fonlardan tekstil ve hazır giyim sanayii için yeni teknoloji finansmanlarına yönelik hibenin artması planlanıyor.
- Şirketlerin kendi markalarını oluşturma stratejisi ve bunun rekabet gücü üzerindeki etkisine yönelik bilinç ve ilgi artıyor.
- E-ticaretin daha iyi kullanımı, şirketlerin piyasa aktivitesini artırıcı etki sağlıyor.

Tekstil ve hazır giyim sanayiinde tehditler:

- Polonya'da yükseköğretim sisteminde etkin reformların eksikliği entelektüel sermayenin kalitesinin bozulmasına yönelik tehdit oluşturuyor. Bu da beyin göçünü artırıyor ve ayrıca zaten oldukça zayıf ekonomik yenilikleri azaltıyor.
- Bürokrasi ve yolsuzluk, düşük ücretli ofis çalışanları için girişimcilik, yaratıcılık duygularının körelmesine ve toplumsal yaratıcılığın yok olmasına neden olabilir.
- Yapısal değişikliklerin yavaş ilerlemesi ve sınırlı kaynaklar Polonya'da yüksek teknolojili ve daha ekolojik teknolojilerin kullanımı çabasına engel oluyor.

II. Yalın / Altı Sigma Proje Yarışması sonuçlandı

Türkiye Tekstil Sanayii İşverenleri Sendikası'nın 2007 yılından beri desteklediği Yalın Altı Sigma projelerinde yer alarak firmalarına katkı sağlayan çalışanların ödüllendirilmesi, proseslerde mükemmellik amaçlayan çalışmaların desteklenmesi ve teşvik edilmesi amacıyla sendikamız tarafından 'II. Yalın / Altı Sigma Proje Yarışması' düzenlendi.

Yalın ve Altı Sigma adı altında iki ayrı kategoride gerçekleştirilen bu yarışmaya 12 ayrı üye firmamızdan toplam 69 özgün proje katıldı. Yarışmamıza başvuran projelerin sayısı ve niteliği göz önüne alındığında ilginin geçen seneye göre ciddi oranda arttığı gözlemlendi. Dereceye giren projeler, sanayiciler, akademisyenler, bakanlık yetkilileri ve profesyonel yöneticilerden oluşan bir Değerlendirme Kurulu tarafından belirlendi.

İşte proje liderlerinin kaleminden dereceye giren projelerin özeti…

Altı Sigma kategori birincisi :Söktaş Dokuma İşl. San. ve Tic.A.Ş.

Altı Sigma Kategorisi

BİRİNCİ PROJE:

İpliği Boyalı Kumaşlarda Kenar-Orta-Kenar Renk Farkının Azaltılması

Söktaş Dokuma İşl. San. ve Tic.A.Ş.

Gömleklik kumaş üretiminde oldukça önemli paya sahip ipliği boyalı kumaşlarda kenar-orta-kenar (KOK) renk farkları oluşabiliyor. Bu durum terbiye işlemlerinden sonra ortaya çıkıyor. Söz konusu problem, kumaşın KOK arasındaki çözgü sıklık farkları ve atkı-çözgü ipliklerinde sebebi bilinmeyen renk değişimi şeklinde kendini gösteriyor. Üretim hattımızda KOK arasındaki renk farkı (DE) verileri Gamma dağılımı ile modellenerek süreç yeterliliği incelendiğinde yüzde 38'lik spekt dışı oranıyla karşılaşıldı. İyileştirme potansiyellerinin 6 sigma metodolojisiyle incelenmesine karar verildi. Projede ilk olarak hem sıklık farkını hem de renk farkını birlikte ifade edebilecek KOK farkı derecesi kavramı geliştirildi ve kullanılabilirliği ölçüm sistemi analiziyle ispatlandı. Projenin tanımlanmasını takiben, sürecin detay akış şemaları ve süreç haritası yapılarak tüm ürün karakteristikleri ve süreç parametreleri açıkça ortaya kondu.

Problemin, gürültü değişkeni olan kumaş konstrüksiyonundan ve haşıl sökme uniformitesinden fazlasıyla etkilendiği grafik teknikler, hipotez testleri, binary-ordinal lojistik regresyon gibi analiz araçları kullanılarak tespit edildi. Proses, merserize ve haşıl sökme alt süreçlerindeki girdi değişkenler ile yapılan iki farklı deney tasarımıyla optimize edildi.

Süreç optimizasyonu sonrasında spekt dışı oranı yüzde 4.5 seviyelerine düşürülerek yıllık 63 bin dolarlık kazanç elde edildi. Ancak bu projede yapılan iyileştirmelerin finansal olarak ortaya konamayan müşteri memnuniyetine etkisi de oldukça yüksek. İkinci kalite ve yeniden işlemelerin önemli ölçüde azalması sayesinde termin gecikmeleri ve potansiyel satış kayıpları önlendi.

Proje Ekibi

Metin Ayyıldız *- İplik Boya Yönetmeni*
Murat Keçeci *- Makine Bakım Şefi*
Zehra Kocatürk *- Terbiye Müdürü*
Alper Aktemur *- Dokuma Müdürü*
Hasan Kıvrak *- Terbiye Postabaşı*
Okan Ayvacık *- Terbiye İşletme Şefi*
Shridar Iyer *- Hindistan Fabrikası Terbiye Müdürü*

İKİNCİ PROJE:

Polyester Üretiminde Etilen Glikol Tüketiminin Azaltılması

SASA Polyester Sanayi A.Ş.

Bazı polyester üretim proseslerinde, kimyasal reaksiyon veriminin yüksek olması için reaksiyon ihtiyacından fazla miktarda Etilen Glikol'un kullanılması gerekir. Bu fazla verilen Etilen Glikol, sistemden Sirküle Etilen Glikol olarak uzaklaştırılıyor. Polyester üretiminde Etilen Glikol kullanımının azaltılması için yapılan 6 Sigma projesi sonucunda, reaksiyon verimleri etkilenmeden Etilen Glikol kullanımı yüzde 9 oranında azaldı. Glikol kullanımının azaltılmasıyla bazı ürün kalite parametrelerinde olumlu yönde değişimler analiz edilerek ispatlandı. Bu bilgiler ile üretim küçük kapasiteli işletmelerden yüksek kapasiteli işletmelere aktarılabildi. Proje sayesinde yapılan bir diğer iyileştirme ise özel bir polyester ürünündeki glikol miktarı değiştirilmeden reaksiyon verimindeki değişkenlik azaltıldı. Bu sayede kalite parametrelerindeki değişkenlikler azaltılarak kalite verimleri yüzde 10 oranında artırıldı, bu iyileştirme ile müşteri memnuniyeti de artırıldı. Bu projede yapılan tüm iyileştirmelerin sağladığı toplam kazanç 1 milyon 885 bin TL'dir.

Altı Sigma Kategori ikincisi: Sasa Polyester Sanayi A.Ş.

Proje Ekibi

Erhan Atılanok *- Üretim Mülhendisi*
Güven Kaya *- Polimer İşletme Müdürü*
Ömer Kaya *- İşletme Yöneticisi*
Burcu Dağara *- Proses Mühendisi*
Hakan Özkaya *- İşletme Uzmanı*
Kemalettin Yakar *- İşletme Uzmanı*

JÜRİ ÖZEL ÖDÜLÜ

Kumaşlarda Delik ve Pas Lekesi Hatalarının Azaltılması

Söktaş Dokuma İşl. San. ve Tic.A.Ş.

Tekstil sektöründe önemli bir yer tutan pamuklu kumaşların terbiye işlemlerinde, delik ve pas lekesi problemi fenomen hatalardan biridir. Bu konu birçok tekstil terbiye işletmesinde olduğu gibi fabrikamızda da önemli ve zaman içinde çözülemeyen bir problem olarak ortaya çıkarak; terbiye hatalarında yüzde 0.43 (Hatalı mt/Toplam Üretim mt) ile birinci sırada yerini alıyor. Bu yüzden problemin Altı Sigma metodolojisi ile incelenmesine karar verildi.

Projenin tanımlanmasını takiben süreç ön terbiye akışlarına göre gruplandırılmış Minitab programında yüz bin iş emri üzerinden detaylı analizler yapıldı ve farklı birçok sayıda denemeler tasarlandı. Yapılan denemelerin ve istatistiksel analizlerin sonucunda kumaşlarımızın ağır ağartma işlemlerinde metallerin katalitik etkisi sonucu delindiği tespit edildi ve bunu önlemek üzere alternatif reçeteler geliştirildi. Bu reçetelerin bulunduğu bin adet terbiye akışında değişiklik yapıldı ve bunun sonucunda delik hatasını önlemek üzere yapılan ve terbiye maliyetlerini artıran demineralizasyon işlemi tümüyle kaldırıldı. Ayrıca ağartma işlemleri bekleme süreleri kısaltıldı. Proseslerde kullanılan su, buhar, kimyasallardan alınan numuneler detaylı analiz edildi ve probleme en çok yol açan sıcak su hatları girişlerine kartuş filtreler takıldı. Yine makine bazlı incelemeler sonucu en çok probleme neden olan çelik kafesli rulmanlar, seramik rulmanlar ile değiştirildi. Tüm bu iyileştirmelerden sonra delik ve pas lekesi hatası yüzde 0.43 seviyelerinden yüzde 0.11 seviyelerine düşürüldü ve proseste yüzde 75 iyileşme sağlanarak yıllık 205 bin 280 dolar proje getirisi elde edildi.

Jüri Özel Ödülü Söktaş Dokuma İşl. San. ve Tic.A.Ş.

Proje Ekibi

Murat Keçeci *- Makina Bakım Şefi*
Zehra Kocatürk *-Terbiye Müdürü*
Hasan Kıvrak *- Terbiye Postabaşı*
Asım Önal *- Terbiye Teknisyeni*
Kamil Özeybek *- Terbiye Eğitim Memuru*
Arzu Eren *- Terbiye Memuru*
Okan Ayvacık *- Terbiye İşletme Şefi*
Metin Ayyıldız *- İplik Boya Yönetmeni*
Alper Aktemur *- Dokuma Müdürü*

Yalın Kategorisi

BİRİNCİ PROJE:

Düğme Kopması Müşteri Şikâyetinin Giderilmesi

Yataş Yatak ve Yorgan San. Tic. A.Ş.

Yataş'ta tüketicinin sesini dinlemek ve sorunlarına hızlı çözüm üretmek bir kültürdür. Bu felsefe ile tüketicilerimizin birinci sıradaki şikâyeti olan 'Düğme Kopma' problemini ele almak kaçınılmazdı. Yalın dönüşümünü yıllar önce başlatmış bir firma olarak problemi çözme yönünde yaklaşımımız ebetteki TÖAİK yolundan geçiyordu.

Çözüme ilk ulaştığımızı düşündüğümüzde TÖAİK döngüsünün 'Kontrol' aşamasındaydık ve müşterinin sesi, balık kılçığı, kök neden analizi ve O/S kaizen gibi yöntemler uygulamıştık ve iyi sonuçların oluşacağından emindik.

Ama sonuçlar istediğimiz seviyede olmayınca TÖAİK döngüsünün ilk aşaması olan 'Tanımlama' safhasında sorunlarımızla tekrar baş başa kaldık. Müşterinin sesini bir daha dinledik ve farklı analizler yapmamız gerektiğini anladık, ekiplerimiz yeni O/S kaizenler önerdiler, deneylerimizi geliştirdik, DOE analizleri yaptık ve yeni iyileştirmelerle sorunları bir daha yenmeye çalıştık. Ve başardık…

Çözüme ulaşırken müşteri kanadındaki hedefimiz prestij kaybının önüne geçmek ve satış sonrası hizmetlerin en büyük gider kalemini yok etmek iken, işletme içi hedefimiz sorunlara kayıtsız kalmayan, düşünen ve fikir üreten insan potansiyelini ortaya çıkarmaktı. Bugün ise 85 bin TL/Yıl kazanç ile kontrol safhasındayız ve sabırsızlıkla TÖAİK döngüsünün başına döneceğimiz günü bekliyoruz.

Yalın Kategorisi birincisi: Yataş Yatak ve Yorgan San.Tic. A.Ş.

Proje ekibi

Serpil Yakut *- Şef*
Seyfi Çetin *- Operatör*
Rahman Özer *- Operatör*
Yunus Başol *- Operatör*
Şengül Camcı *- Operatör*
Servet Bostan *- Operatör*

İKİNCİ PROJE:

Dokuma Tev Artırma İş Ayar Süresi Kısaltma Projesi

Bahariye Mensucat San. ve Tic. A.Ş.

Dokuma dairesi, her tesis için üretim kapasitesinin belirlendiği ve tüm işletmenin verimliliğini etkileyen bir öneme sahip. Sayısız bir çok prosesin mevcut olduğu tekstil sektöründe, proseslerde harici olayların dâhiliye çevrilmesi zaruri bir ihtiyaç. Bu gerçeklikten yola çıkarak, dokumada oluşan tüm kayıpların teker teker ele alınması ve sürekli kontrol altında tutulması gerekli. Bu proje ile ana bir başlık olarak kabul ettiğimiz toplam ekipman verimliliğinin önemli bir ayağı olan iş ayar sürelerinin kısaltılması ve bu sayede iş ayar kaynaklı tezgâh kayıp zamanlarının minimuma indirilmesi için birtakım iş geliştirmeleri ve metot değişiklikleri yapıldı. Adım adım yapılan çalışmalarda mevcut durum analiz edildi, değer akış şemaları çıkarıldı ve çalışma stratejileri geliştirildi. Setup azaltma prosedürü uygulandı ve makarna şemalarından faydalanılarak yürüme yolları azaltıldı. Bu sayede iş ayar süresinde yüzde 45'lik bir zaman tasarrufu sağlandı. "Değişim iyidir" mantığıyla başladığımız yalın çalışmaları, Bahariye Mensucat adına birçok kazancı beraberinde getirdi. Çalışanların çok daha kolay adapte olduğu yalın sistemi, iş hayatında olduğu kadar günlük hayatta da eğitimi alan kişilere farklılık kazandırdı. Toplam proje getirisi 308 bin TL/Yıl.

Yalın Kategorisi ikincisi: Bahariye Mensucat San. ve Tic. A.Ş.

Proje Ekibi

Mehmet Emin Koyuncu- *Dokuma şefi*
Şansal Çetin *- Kalite Güvence Müdürü*
Oğuz Karyağdı *- Dokuma Ustası*
Ayşe Şen *- Dokuma Eğitmeni*
Yasin Çoban *- Dokuma Ustası*
Volkan Aktoğ *- Dokuma Ustası*
Elif Koç *- Dokumacı*
İsmail Pakyürek *- İplik Ustası*
Serdar Yazır *- Çözgü Sorumlusu*
Mesut Ağırbaş *- Dokuma Ustası*
Halil Esen *- Bakım Ustası*
Mehmet Sezgi *- İş Ayarcı*
Kurtulay Hamza *- Tahar Ustası*
Nedim Zorlu *- Bağlamacı*

JÜRİ ÖZEL ÖDÜLÜ

Konik Çözgü Makinesinde Setup Süresinin Azaltılması

Yünsa Yünlü San. ve Tic. A.Ş.

Yünsa olarak hedefimiz dünya liderliği. Bu kapsamda 2012 yılında TPM çalışmalarına başladık. Ana stratejimiz verimlilik artışı çalışmaları. Bu hedefi gerçekleştirmek için şirket genelinde kayıpların azaltılmasına ve dolayısı ile kârlılığımızı artırmaya yönelik 2014 yılında başlattığımız projelerden biri olan; "Konik Çözgü Makinesi'nde SMED ekniği ile set-up süresinin kısaltılması projesini hayata geçirdik. Dokuma Hazırlık dairesindeki darboğazı aşmak ve üretim kapasite artışı gerçekleştirmek amacı ile çözgü makinesinde yaklaşık iki saati bulan set-up sürelerinin SMED tekniği ile yüzde 92 oranında azaltılarak bu süre beş dakikaya düşürüldü. Bu kapsamda yıllık 740 bin TL getiri elde edildi. Buna ek olarak elde edilen sonuçlar şöyle;

- Yüzde 33 üretim kapasite artışı (Yıllık 5.5 milyon metre)
- 2.5 Çözgü makinesi yatırım tasarrufu: (450 bin TL)
- Yüzde 13 çözgü makinesi OEE artışı
- Yüzde 0.4 Fabrika OEE artışı

Jüri Özel Ödülü: Yünsa Yünlü San. ve Tic. A.Ş.

Proje Ekibi

M. Akın Aktaş*- Çözgü Dokuma Hazırlık Şefi*
Taner Yaman*-Çözgü Ustası*
Halis Erbilgin*- Çözgü Operatörü*
Nuri Kurt*- Çözgü Operatörü*
İsmetullah Topçu*- Çözgü Operatörü*
Recep Eldem*- Makine Bakım*

DERECEYE GİREN PROJELER

ALTI SİGMA KATEGORİSİ	PROJE LİDERİ
1. İpliği Boyalı Kumaşlarda Kenar-Orta-Kenar Renk Farkının Azaltılması (Söktaş Dokuma İşl. San. ve Tic. A.Ş.)	Metin Ayyıldız Murat Keçeci
2. Polyester Üretiminde Etilen Glikol Tüketiminin Azaltılması (Sasa Polyester Sanayi A.Ş.)	Erhan Atılanok
Jüri Özel Ödülü- Kumaşlarda Delik ve Pas Lekesi Hatalarının Azaltılması (Söktaş Dokuma İşl. San. ve Tic.A.Ş)	Murat Keçeci

YALIN KATEGORİSİ	PROJE LİDERİ
1. Düğme Kopması Müşteri Şikâyetinin Giderilmesi (Yataş Yatak ve Yorgan San. Tic. A.Ş)	Serpil Yakut
2. Dokuma Tev Artırma İş Ayar Süresi Kısaltma (Bahariye Mensucat San. ve Tic. A.Ş.)	Mehmet Emin Koyuncu
Jüri Özel Ödülü- Konik Çözgü Makinasında Setup Süresinin Azaltılması (Yünsa Yünlü San. ve Tic. A.Ş.)	M. Akın Aktaş

Suriye'de yaşananlar tekstili etkiledi

Suriye'deki iç savaş, bu ülkeyle olan sınır illerimizdeki ticareti, özellikle de tekstili etkiledi. Buna en güzel örnek ise Gaziantepli Akteks Akrilik İplik.

Gaziantep'te Kasım 2014'ten buyana yaklaşık 20 bin işçi işten çıkarıldı, bir o kadarı da ücretsiz zorunlu izinde.

Suriye'de yaşananlar, buraya yakın illerdeki ticareti olumsuz etkiliyor. Özellikle de tekstil sektörünü. Güneydoğu'da "Tekstil" denilince de akla Gaziantep geliyor. Gaziantep'teki firmaların çoğu son yıllarda kurumsallaşmaya başlasalar da hâlâ aile şirketi konumunda. Özellikle sınır ticaretiyle hızla büyüdüler. Ama Suriye'deki iç savaş gibi öngörülemeyen gelişmeler sonucunda iflas edenler olduğu gibi, hızla küçülenler de oldu. Orta ve uzun vadeli beklentilerinin ne olduğu sorusuna yanıt bile veremiyorlar. Daha çok günü kurtarmaya, ayakta kalmaya çalışıyorlar.

DİSK'e bağlı Tekstil Sendikası Gaziantep Şube Başkanı Mehmet Ağca'nın verdiği bilgiye göre, Kasım 2014'ten bu yana Gaziantep'te tekstil sektöründe 20 binin üzerinde işçi işten çıkarıldı. Yine en az 20 bin kişi de ücretsiz zorunlu izne çıkarıldı. Bunun temel nedeni elbette ki Suriye. Suriye'deki iç savaşın Türkiye'ye özellikle sınırdaki illere etkisine belki de en güzel örnek Gaziantepli Akteks Akrilik İplik'in sahibi Ahmet Mutafoğlu… Yaşadığı da hüsranla sonuçlanan bir girişim hikâyesi. 1984 yılında Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi'nde yıllık bin 600 ton kapasiteli akrilik halı ipliği üretimiyle ticaret hayatına başlayan Akteks Akrilik, kısa sürede Türkiye'nin en büyük şirketlerinden biri olmayı başarır. 2000'li yıllarda İstanbul Sanayi Odası'nın ilk 500 sıralamasına 200'üncü sıralardan giren şirket, ardından yurtdışına açılmaya karar verir. Ahmet Mutafoğlu, yatırım için Orta Avrupa ülkelerini bile araştırır. Ancak yatırım için dönemin Türkiye ile en parlak ticaretini yaşayan ülkesi Suriye'de karar kılar. 2002'de Halep'te fabrikayı açar. Ancak aksilikler Mutafoğlu'nun peşini bırakmaz. Önce fabrikada yangın çıkar, ardından da Suriye'de… Evet, Suriye'de 2011'de çıkan iç savaş Mutafoğlu'nun tüm yatırımını alt üst eder. Öyle ki, Suriye'de yaşadığı maddi kayıp, Mutafoğlu'nun Türkiye'deki işini bile etkiler. Ahmet Mutafoğlu ile Suriye'de yaşadığı kaybı ve Türkiye'deki işlerinin son durumunu konuştuk…

Türkiye'nin önemli iplik üreticilerinden biri iken Suriye'de açtığınız fabrikayla sıkıntılı bir sürece girdiniz. Suriye'ye neden yatırım yapmak istediniz?

Biz hem iç pazar hem de ihracatta Suriye'ye yatırım yapmadan önce oldukça önemli bir noktaya gelmiştik. Arap ülkelerine de ihracat yapıyorduk. Suriye'de yatırım yapıp Arap ülkelerine buradan ihracat yapmak istedik. Yatırım için orta Avrupa ülkelerini, hatta Bulgaristan'ı bile araştırmıştık. Ancak Suriye ile Türkiye arasındaki ticaret o kadar canlıydı ki, bu bizi cesaretlendirdi. Suriye'ye, Türkiye'den yaptığımız ihracatta Suriye yönetimi gümrük vergisi alıyordu. Bunu da orada üretim yaparak aşmak istedik. Arap müşteriye ayağında hizmet verelim dedik. 2002'de Halep'te fabrikayı kurmaya başladık. Hatta ülkedeki ilk yabancı yatırımcı olduk.

Peki, fabrikayı kurduktan sonra işler nasıl gelişti?

Fabrikayı açtık, üretime başladık derken, 2005'te yangın çıktı. Fabrika yandı. Nedenini bugün bile hâlâ bilmiyoruz. Çok araştırıldı, sabotaj mı, değil mi diye… Ancak hiçbir netice alamadık.

Yangından sonra neler oldu?

Suriye ile Türkiye arasındaki ticarete, Suriye'nin kendi canlı iç pazarına güvenimiz tamdı. Büyük potansiyel görüyorduk. Bütün bu olumlu gidişatı göz önüne alarak yanan fabrika yerine iki fabrika daha açtık. Maddi sıkıntıya rağmen bu iki yatırımı ayağa kaldırdık. Biri Halep'te Organize Sanayi Bölgesi'nde, diğeri de Halep yolundaydı. Suriye için başından beri tüm yatırımlar için toplam 35 milyon dolar harcadık. Fabrikaların yapımının bitip üretime başlaması 2008'i buldu. 2008-2009'da üretim yapıp ufak çaplı ihracat yapmaya başladık. Derken 2011'de Suriye'de iç savaş çıktı.

Şanssız bir yatırım olmuş. Peki, savaş sizi nasıl etkiledi?

Fabrikalara bombalar düşmeye başladı. Ben sık sık gidiyordum mesela. Ama baktık ki, çatışmanın ortasında kaldık. Üretim durdu. Yatırım da boşa gitti.

Türkiye'deki işleriniz nasıl etkilendi bu durumdan?

Suriye yatırımı için büyük bir kaynak ayırmıştık. Bu da Gaziantep'teki işlerimizi elbette çok olumsuz etkiledi. Üretimimiz düştü. Şu anda kapasitemizin yüzde 5'ini kullanıyoruz. 2 bin kişilik istihdamımız vardı. Şimdi 70-80 kişi çalıştırıyoruz. Sıkıntılı bir süreç yaşıyoruz.

Yurtdışına açılırken böyle bir ihtimali göz önünde bulundurmuş muydunuz?

Hiç böyle bir sıkıntı yaşayacağımızı düşünmedik. Çünkü bahsettiğim gibi Türkiye ile Suriye çok iyi ticaret yapıyordu. Suriye'de savaş çıkacağını bilemezdik.

Akrilik halı ipliği üretimiyle başladı

Akteks Akrilik İplik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Gaziantep Organize Sanayi Birinci Bölgesi'nde 1984 yılında, bin 600 ton kapasite, 3 bin metrekare kapalı alan ve 160 çalışan ile akrilik halı ipliği üretimine başlamış. Akrilik iplik sektöründe kısa sürede büyük yol alan şirket, sektörün Gaziantep'te gelişmesine ve ilerlemesine de önderlik etmiş. 2002 yılında Halep'te kurduğu fabrikayla, Suriye'de ilk yabancı ve ilk Türk yatırımcı unvanını kazanan şirket, 1992 yılında halı ipliğinden triko iplik sektörüne geçmiş ve triko sektöründe yünlü ve sentetik karışımlar ile fantezi efektli iplikler imalatını ön plana çıkarmış. 1996 yılında yaptığı yatırımlarla, halı sektöründe BCF halı ipliği ve triko iplik olarak iki ayrı grupta faaliyetlerine devam etmiş. Şirket 2003'te Gaziantep'teki mevcut iplik tesislerine yaptığı ek yatırımlarla sektördeki yerini güçlendirmiş.

Vakko'dan iki yeni haber

1990'lı yıllardan bu yana THY kabin hizmetleri personeli için üniforma üreten VAKKO, 2015 yılında da üniformaları üretmeye devam edecek. VAKKO ayrıca dünyanın en köklü ve en etkin moda okulu ESMOD ile de işbirliği yapıyor.

Vakko, THY Kabin Hizmetleri Personeli için üniforma üretmeye devam edecek.

Bugüne kadar, THY kabin hizmetleri personeli üniformaları için dört farklı tasarım yapan Vakko, 2015 yılında da bu yöndeki üretimini sürdürecek. Vakko tarafından tasarlanan ve üretilen THY Kabin Üniformaları 2011 yılında 'En İyi 10 Kabin Üniforması' arasında yer alarak ödül aldı. Her biri Vakko kalitesi ve büyük bir özenle hazırlanan üniformalar, ölçü alımıyla kişiye özel olarak üretiliyor. Vakko, 2008-2014 yılları arasında THY için toplam 307 bin 41 adet üniforma üretti. 2015 yılında ise 168 bin adet üniforma hazırlanması hedefleniyor. Öte yandan VAKKO, dünyanın en köklü ve en etkin moda okulu ESMOD ile İstanbul'da buluşarak, Türkiye'de moda endüstrisinin geleceğini hazırlıyor. 1841 yılında Paris'te kurulan ESMOD, dünyanın ilk moda okulu olma özelliğini taşıyor. ESMOD; dünya çapında moda ve tekstil sektörünün gelişimine öncülük eden, yaratıcılığı teşvik ederken satış faktörünü unutmayan eğitim anlayışını, şimdi VAKKO - ESMOD Moda Akademisi işbirliğiyle uygulamaya koyuyor. Modanın tüm alanlarını kapsayan uluslararası seviyedeki eğitim programları ile tüm dünyada fark yaratan ESMOD, VAKKO işbirliği ile İstanbul'da verdiği eğitimler kapsamında, iki ve üç yıl süren Moda Tasarımı ve Yönetimi Diploma Programı eğitiminin yanı sıra Modelizm, Moda Tasarımı, Styling, Moda Yönetimi, Kişisel Marka Yaratma, Kumaş ve Baskı Teknikleri, Fashion Buying & Merchandising, Ayakkabı ve Aksesuar Tasarımı, Moda ve Lüks, Moda Kültürü alanlarında da sertifika programları sunuyor. VAKKO ESMOD Moda Akademisi, teorik eğitimleri aynı zamanda endüstri odaklı projelerle de destekliyor. Bu kapsamda, sektör profesyonellerinden oluşan uzman bir eğitmen kadrosu tarafından verilen teknik eğitimler, Vakko Moda ve Üretim Merkezi'nde gerçekleştirilen uygulamaya dayalı projelerle de pekiştiriliyor. Türkiye'de modayı yaşam biçimi olarak benimseyen, tasarım kültürü ve marka bilinci yüksek yaratıcılar yetiştirmeyi amaçlayan VAKKO ESMOD Moda Akademisi, endüstri ile yakın çalışmalar gerçekleştirerek, öğrencilerini ilk günden iş dünyası ile tanıştırıyor. Onları sektördeki gelişmeleri yakından takip eden, müşteri taleplerini doğru değerlendirebilen ve markalarına doğru yön çizebilen başarılı profesyoneller olarak moda kariyerlerine hazırlamayı hedefliyor.

VAKKO-ESMOD, Türkiye'de moda endüstrisinin geleceğini hazırlıyor.

EURATEX, BRÜKSEL'DE TOPLANDI

EURATEX Yönetim Kurulu ve Genel Müdürler Ortak Toplantısı 27 Mart'ta Brüksel'de gerçekleştirildi. Sendikamız ve Euratex Yönetim Kurulu Üyesi Kenan Koç, sektörümüzü temsilen toplantılara katıldı.

Toplantıda aktarılan, 2014 yılı Avrupa tekstil ve hazır giyim sanayinin ekonomik yönden değerlendirilmesi ve 2015 yılı için tahminlere göre tekstil ve hazır giyim (THG) sektörü 2014 sonuna doğru biraz ivme kaybetse de, 2013'e kıyasla 2014 daha başarılı geçti. Artış gösteren sektörler (insan yapısı elyaflar ve tekstil) yine hazır giyimden daha iyi performans gösterdi.

- Üretim eğilimi tekstilde gelişme kaydetti, fakat yılın ikinci yarısındaki kötü performansı takiben hazır giyimde üretim geride kaldı.
- Şirket ciroları, toplam üretim büyüme oranını geride bırakarak her iki sektörde de pozitif yönlü gerçekleşti, sırasıyla yüzde 2.8 ve yüzde 1.9.
- THG'deki iyileşmenin etkisiyle AB'de istihdam aşamalı olarak iyileşiyor.
- Fiyatlandırma koşulları yerli üretim fiyatlarındaki marjinal büyümeyle daha az külfetli hale geldi.
- Son olarak, neredeyse yüzde 2'lik artışla bir başka pozitif gelişme perakende satışlarından geldi.

AB Komisyonu'nun yaptığı sanayi anketine göre, 2014 sonu itibariyle tekstil sektöründe sanayi güveninde iyileşme gözlendi. Buna karşılık hazır giyime yönelik görüşler daha negatif. Şubat tarihli ankete göre, tekstil sanayi güveninde büyük oranlı bir iyileşme gözlendi. Bu durum işadamlarının bitmiş ürünlerin stoklarına dair pozitif değerlendirmelerinden ve aşağı yönlü üretim seviyelerinin telafisine yönelik üretim beklentilerinden kaynaklanıyor. Bunun yanı sıra istihdam beklentileri de olumlu. Buna karşılık, hazır giyim sektöründe sanayi güveni yıl başından itibaren düşüş gösterdi (-1.7). İşadamlarının üretime, siparişlere ve istihdama yönelik beklentilerinde düşüş gözlendi.

> **AB'de sektörel güvendeki son gelişmeler dikkate alınırsa, tekstil, hazır giyime oranla daha iyi performans çıkaracak.**

Kısa dönemli ticari göstergelerle ilgili olarak, tekstilde gelecek aylar için ihracatta düşüş bekleniyor. Buna karşılık, hazır giyimde ihracat beklentileri 2011'den beri en yüksek seviyesinde. Ek olarak, sektör yöneticileri AB dışı rekabet seviyesinin gelişmesi konusunda daha karamsar.

AB'de sektörel güven konusundaki son gelişmeler dikkate alınırsa, tekstilin yine hazır giyimden daha iyi bir performans çıkaracağı bekleniyor. Kısa dönemde hazır giyim büyümesinde artış bekleniyor.

Olası pozitif beklentiler

Tüketici güveninde yaşanan artış, petrol fiyatlarındaki keskin düşüş, ABD büyümesine yönelik olumlu beklenti ve Euro döviz kurunun zayıflamasının ekonomiyi canlandıracağı ve THG için yıl sonuna doğru olumlu gelişmeler yaratacağı bekleniyor.

Bilgi için: Ceren Ermiş, ceren.ermis@tekstilisveren.org.tr, Tel: (0212) 344 07 77
Çiğdem Yıldız, cigdem.yildiz@tekstilisveren.org.tr Tel: (0212) 344 07 77

Yüzünü Batı'ya dönen İran ve Türkiye'nin beklentileri

PROF. DR. SABRİ BURAK ARZOVA
MARMARA ÜNİVERSİTESİ / İŞLETME FAKÜLTESİ

İran'daki gelişmeler, bölgenin ve dünya siyasetinin gelişimini tümden değiştirebilir.

İhracatımızda azalma trendi devam ederken, ülkemizin büyüme oranı IMF tarafından aşağı yönlü revize edilirken, doğu sınırımızda komşumuz İran ile ilgili büyük gelişmeler yaşanıyor. Bu gelişmelerin etkisi o kadar farklı olabilir ki, bölgenin ve dünya siyasetinin gelişimi tümden değişebilir. İran'ın yeniden yüzünü Batı'ya dönmeye başlamasıyla herkesin İran'dan beklentisi, ticaretin artırılması. Bizim açımızdan İran konusu daha da önemli. İran bizim hem komşumuz hem yüzyıllardan bu yana en büyük rakibimiz. Osmanlı İmparatorluğu'nun doğuya doğru büyüyemediği gerçeğini dikkate aldığımızda, bu rekabetin büyüklüğü daha da iyi anlaşılabilir. Bu yazıda yeni sürecin kısa bir analizini ve gelecek yönlü beklentilerimi ortaya koymaya çalıştım.

Nisan ayının ilk haftasının en önemli konusu Birleşmiş Milletler'in beş daimi üyesi olan ABD, İngiltere, Rusya, Çin ve Fransa ile bu beşliye dâhil olan Almanya'nın (bunlara kısaca P5+1 deniliyor) İran ile nükleer enerji konusundaki uzlaşma anlaşmasıydı.

Oyun henüz bitmedi

Anlaşmanın en önemli özelliği, sadece P5+1 ülkelerini memnun eden bir anlaşma olmaktan ziyade İran'ın da memnun olduğu ve bu süreci kendi kamuoyuna rahatlıkla anlatabilecek olmasıydı. Ancak her iki taraf açısından da oyun henüz bitmedi.

İran yüzyıllara dayanan İmparatorluk geleneğinden gelen, uluslararası siyaseti ve müzakere tekniklerini bilen, bu siyasetten elde edebileceği ekonomik ve siyasal sonuçları çok iyi hesaplayabilecek geçmişe sahip bir ülke.

İran ile varılan uzlaşma eğer kalıcı olabilirse, bölgenin geleceği açısından son derece farklı durumlarla karşı karşıya kalabiliriz. Daha önce varılan anlaşma neyi kapsıyordu hatırlamakta fayda var: Bir yıl önce yapılan ve bugün süreci uzlaşmaya taşıyan ilk anlaşmaya göre, İran artık daha fazla uranyum zenginleştirmesi yapmayacak ve Arak'taki tesisinin faaliyetlerine son verecekti. Karşılığında ise 4 milyar doları bulan dondurulmuş parası serbest kalacak ve günlük 1 milyon varillik üretim hakkı korunacak, ancak üretim hakkı şimdilik kaydıyla artmayacaktı. Kısa vadede üretim artışı öngörülmemiş olsa bile, dondurulmuş petrol gelirlerinden altın ticaretine kadar birçok ticaret kaleminde İran için baskının azalması anlamına geliyordu bu anlaşma. Sürecin işleyişine bakılacaktı ve altı ayın sonunda ise henüz detaylarını bilmediğimiz şartlar yerine gelmiş olursa daha fazla adım atılacaktı. Böylece, İran'ın uranyum zenginleştirme hakkı bir noktaya kadar tanınırken nükleer girişimlerinin olmayacağı umut ediliyordu. Bugün geldiğimiz noktada ise; 2 Nisan 2015 tarihinde yapılan ortak açıklamaya göre, İran'ın nükleer programının barışçıl niteliğini teyit edecek ve İran'ın tabi olduğu yaptırımların kaldırılmasına imkân tanıyacak kapsamlı bir çözüm doğrultusunda kritik bir adım atıldığı belirtildi. Detaylı Ortak Eylem Planı'nın önemli hususları üzerinde anlaşmaya varıldığı kaydedildi. Buna göre İran, Natanz dışında başkaca bir nükleer zenginleştirme yapmayacak.

Süreci hep beraber yaşayıp göreceğiz. Anlaşmanın olmasına en çok sevinen ülkelerin başında şüphesiz ki Türkiye geliyor. Ancak acaba Türkiye bu sevincinin karşılığını ekonomik ve siyasi olarak alabilecek mi? Bu soruya cevap aramadan önce +1 olarak eklenen Almanya'ya biraz göz atmakta fayda var. Şöyle ki; Almanya'nın yaklaşık 500 firmasının İran'da şubesi var. Almanya, İran ile uzun zamandan bu yana ticaret gerçekleştiriyor. Bazı zamanlar kesintiye uğrasa da, iki ülke arasında 2012 yılı verileriyle 4.1 milyar dolarlık bir ticaret hacmi söz konusu. Almanya'nın güçlü ekonomisi İranlılar için cazibe konusu. Üstüne üstlük İran'ın nükleer programı Almanya'nın katkısına muhtaç. Yıllardan bu yana yenilenmeyen ve bakımsız hale gelmiş altyapı yatırımlarının yapılacak olması, Almanya'nın iştahını daha da kabartıyor. Hele hele Rusya pazarında Alman şirketleri ciddi yara almışken.

ABD açısından altyapı yatırımları bir yana, İran petrolün taşınması konusunda İran ile yapılacak anlaşma bölgeden elde edilecek kazanımları katlayacak bir dönüm noktası olarak tarihi fırsatlar sunuyor.

İran'ın tekrar petrol sevkiyatına başlaması ile dünya dengeleri altüst olabilir. Ancak bu kez petrolün taşınmasının daha ucuz olacağı kesin.

İran petrolünün Batı'ya sevkinde gemilerin Hürmüz Boğazı'nı ve oradan da Kızıl Deniz'i geçmelerine gerek yok artık. ABD hemen güneyimizde kendince güvenli bir bölge yarattı. ABD kontrolünde bir Kuzey Irak Kürt Devleti ve Suriye'de ayrılıkçı politikalar bu koridorun açılması anlamına geliyor. Şimdilik IŞİD tehdidi var görülse de, ABD açısından kontrol edilemez değil. Güvenli bölgeden petrol sevki konusunda Türkiye'ye de bir alternatif yaratılmış olacak.

Türkiye ve İsrail!

Kanımca Türkiye ve İsrail'in bu bölgede kaderi ortak gibi. Ortaya çıkabilecek gelişmeler her iki ülkeyi de devre dışı bırakabilir.

Yeni bir petrol boru hattı olasılığı (Türkiye üzerinden sevke göre daha kısa ve daha kontrol edilebilir) Türkiye'nin bölgede devreden çıkmasına sebep olabilecekken, bölgeye gelebilecek olası bir barış ve İran'ın batı standartlarında bir yapıya kavuşturulması ve tehdit olmaktan çıkması, bu bölgede terörden fayda sağlayan İsrail'in aleyhine olabilir. Böyle bir gelişmede İsrail'in de devre dışı kalacağı açık. Netanyahu'nun ABD ile ters düşen söylemlerine bu açıdan da bakmakta fayda var.

Ancak nasıl bir gelişme olursa olsun, Türkiye kolayca gözden çıkarılabilecek bir ülke değil ve İran hâlâ Türkiye'ye cazip fırsatlar sunuyor.

Batıya açılan kapı

Her şeyden önce İran bizim yüzyıllara dayanan, aynı coğrafyayı paylaştığımız komşumuz. Öte yandan, İran açısından Türkiye, ülkenin Batı'ya açılan kapısı. Ticari ilişkiler anlamında geliştirilecek çok şey var. Genellikle turizm gelirlerindeki artış ilk beklenti konusu olsa da, İran'ın yıllardan bu yana eskiyen ya da yapılamamış olan altyapı yatırımlarının ambargonun yavaşlaması ile birlikte ülkeye akacak parayla birlikte yapılacak olması, özellikle bu coğrafyada yüksek tecrübeye sahip müteahhit şirketlerimiz için büyük bir fırsat ortaya koyuyor.

Bu yeni dönemde geçmişe kıyasla İran'ın bir tehdit olarak algılanmaması, geleceğe yönelik çok ortaklı projelerin oluşmasına imkân tanıyabilir. Ortak kültürel özelliklere sahip olunması nedeniyle, Türk gıda şirketleri zincir mağazalar yoluyla İran pazarından pay alabilirler. Küçük uçaklı bölgesel uçuşlar Türkiye'nin güneydoğusu ile İran arasındaki ticareti artırabilir. Tarım ve hayvancılık konusunda da iş birliğine gidilebilir.

İran açısından da tek hedef petrol ticaretini artırmak olmamalı. İki büyük ülkenin petrol dışı ticarette beraber yapabilecekleri çok ortaklıklar var. Netice itibariyle İran'la varılan son anlaşmanın, büyük ticari potansiyele sahip komşumuzla yeni bir sürecin başlangıcı olacağı çok açık. Her iki ülkenin büyük kültürel altyapısı ve engin tarihi, beklentileri artırmaya fazlasıyla imkân tanıyor, tabii temel şart oyunun içinde kalmak ya da kalmayı becerebilmek.

HABER

Türkiye'den çıktılar, dünyanın en büyüğü oldular

Tekstil ve hazır giyimde dünyanın en kaliteli üreticilerinden olan Türkiye, aynı zamanda dünyanın ve Avrupa'nın en büyük üretici şirketlerini de bünyesinde barındırıyor. Aksa Akrilik'ten Kordsa Global'e, Yünsa'dan Merinos ve Sanko'ya kendi alanında dünyanın ve Avrupa'nın en büyük şirketleri, Türkiye'nin 'medar-ı iftiharı' olmaya devam ediyor.

Türkiye'nin medar-ı iftiharı tekstil şirketlerinin Türkiye ekonomisindeki en büyük şirketler olduğu dikkat çekiyor.

Merinos

Aksa Akrilik

Kordsa

Tekstil ve hazır giyimin Türkiye ekonomisine sağladığı brüt katma değer, günümüzde 118 milyar TL'ye ulaşmış durumda. Sektör ayrıca Türkiye'nin son 10 yıldaki net 98 milyar dolarlık uluslararası rezerv birikimine brütte 222 milyar dolar, nette ise 124 milyar dolar ile diğer tüm net ihracatçı sektörlerin toplamından daha yüksek bir katkı sağlamış bir konumda bulunuyor. Peki, Türkiye, uluslararası alanda tekstilde bu denli güçlü bir konumda bulunurken, Türkiye'nin tekstilde dünyada bir numara olan şirketleri hangileri? Kimler üretimde dünya ya da Avrupa birincisi?

Bu noktada Türkiye'nin 'medar-ı iftiharı' sayılacak tekstil şirketlerinin, Türkiye ekonomisi içindeki en büyük şirketler olduğu da gözlerden kaçmıyor. Sürekli büyüyerek ve kendi teknolojisini geliştirerek dünyanın en büyük akrilik elyaf üreticisi haline getiren Aksa Akrilik; yüksek denyeli naylon 6.6 iplik ve kord bezi pazarında dünya liderliğini koruyan, polyester kord bezinde dünyanın ikinci büyük tedarikçisi konumunda olan Kordsa Global; Avrupa'nın en büyük, dünyanın ilk beş yün kumaş üreticisinden biri haline gelen Yünsa; yıllık 200 milyon metre üretimiyle denim kumaşta dünya lideri Sanko ve parça makine halısında dünyanın en büyük üreticisi olan Merinos… Tüm bu şirketler tekstilde kendi alanında dünyanın en büyük şirketlerinden biri olurken, Türkiye'nin de göğsünü kabartmaya devam ediyor.

Akrilik elyaf denince…

Türkiye'nin akrilik elyaf ihtiyacını karşılamak üzere, 1971 yılında Yalova'da 5 bin ton/yıl kapasiteyle üretime başlayan Aksa Akrilik, sürekli büyüyerek ve kendi teknolojisini geliştirerek dünyanın en büyük akrilik elyaf üreticisi haline gelen bir şirket. 2014 yılında da Aksa, lideri olduğu sektörü yönlendirmeye devam ederken, geçen yıl dünya akrilik elyaf üretiminin yaklaşık 1/6'sını gerçekleştirdi. Bin 200'den fazla çalışanı ve 308 bin ton/yıl kapasitesi ile dünyadaki en büyük, Türkiye'deki tek akrilik elyaf üreticisi olduklarını söyleyen Aksa Akrilik Genel Müdürü Cengiz Taş, yıl boyunca iç piyasada aktif pazarlama faaliyetlerine odaklandıklarını anlatıyor. "Yüzde 99 oranındaki rekor seviye kapasite kullanım oranı sayesinde pazar payını ve satış miktarımızı önemli oranda artırdık. Aksa, 2014 yıl sonu itibariyle yüzde 17'lik global pazar payı ile dünyanın en büyük, yüzde 72'lik yurtiçi pazar payı ile Türkiye'nin en büyük ve tek akrilik elyaf üreticisi oldu" diyen Taş, yaklaşık 1 milyar dolarlık cirolarıyla, beş kıtada 50'den fazla ülkede 300'ün üzerinde müşteriye ihracat gerçekleştirdiklerinin altını çiziyor. Şirket, 2014 sonu itibariyle satışlarının yüzde 67'sini iç, yüzde 33'ünü ise dış piyasaya yapıyor.

Kord bezinde lider

Dünya genelinde yüzde 34'lük payla naylon 6.6 pazarının lideri olan Kordsa Global'in ürünleri, dünyada her üç otomobil lastiğinin ve her iki uçak lastiğinin birinde kullanılıyor. 2014 yılında faaliyet gösterdiği bölgelerden toplam 1.702 milyon TL ciro elde ettiklerini dile getiren Kordsa Global CEO'su Cenk Alper, küresel ekonominin değişken koşulları, batıdan doğuya kayan üretim ve pazarda sayıları giderek artan Asyalı oyuncular nedeniyle tüm gayretlerini 'rakiplerinden farklılaşan bir Kordsa Global' olma yolunda sarf ettiklerini anlatıyor. Alper, "Bu bağlamda, Endonezya'daki var olan yatırımlarımıza ek olarak toplamda 100 milyon dolar tutarında, 18 kilotonluk lastik kord bezi fabrikası ile 18 kilotonluk üçüncü ve dördüncü nesil polyester HMLS iplik fabrikalarının açılışını 2015 yılı başında gerçekleştirdik" diyor. Kordsa, yüksek denyeli naylon 6.6 iplik ve kord bezi pazarında yüzde 34'lük pazar payı ile dünya liderliğini korurken, HMLS polyester pazarındaki yüzde 10'luk pazar payı ile ise polyester kord bezinde dünyanın ikinci büyük tedarikçisi konumunda bulunuyor.

Güçlü uluslararası satış ağı ve dünya çapında 400'ü aşkın müşteri ile çalışan, 50'den fazla ülkeye ihracat yapan Yünsa'nın, ABD, Almanya, İngiltere ve İtalya'da bağlı ortaklıkları, 20'yi aşkın ülkede ise acente ve temsilcileri bulunuyor.

2014 yılında Avrupa ve Uzakdoğu ekonomisindeki durgunluğun tüm piyasaları olumsuz etkilerken, ABD ekonomisindeki büyümenin ise umut verici olduğunu söyleyen Yünsa Genel Müdürü Cem Çelikoğlu, değişen piyasa koşullarında Yünsa için alternatif pazarlar ve segmentler yaratmanın ve mevcut iş alanlarında büyümenin kendileri için daha bir önem kazandığını söylüyor.

"2014 yılında gerek dünyada gerek ülkemizde yaşanan siyasi ve politik olaylar, gerekse ekonomik değişkenlikler tüm sektörleri etkilerken, Yünsa olarak bu durumu fırsata dönüştürerek hedeflerimizi gerçekleştirmiş bulunuyoruz" diyen Çelikoğlu, Yünsa'nın dünya liderliğine koştuğunu belirtiyor. Türkiye'nin yün ve yün karışımı kumaş ihracatının en büyük oyuncusu ve Avrupa'nın en büyük yünlü kumaş üreticisi olma konumunu koruyan Yünsa, 2014 yılı toplamında yüzde 18 büyüyerek ciroda 319 milyon TL, net kârda ise yaklaşık iki katı artarak 32 milyon TL'ye ulaştı.

Parça halıda en büyük

Temeli 1970'li yıllarda atılan Erdemoğlu Holding, isabetli yatırımları ve izlediği insan kaynakları politikaları ile makine halısı sektöründe dünya lideri konumuna gelen şirketlerimizden. Erdemoğlu Holding halı üretiminin büyük kısmını Gaziantep'te, 1 milyon 100 bin metrekare arazi üzerinde kurulu 355 bin metrekare kapalı alanı bulunan fabrikasında yapıyor. Yıllık halı üretimini 27 milyon metrekare olarak gerçekleştiriyor.

Halı ihracatındaki liderliğini yıllardır devam ettiren holding, beş kıtada 78 ülkede temsil edilen bir markaya dönüştü. Uzun yıllardır olduğu gibi 2013 yılında da halı sektöründe ihracat şampiyonu olan holdingin Merinos markası, '10 yılda 10 dünya markası yaratmak' vizyonu ile hayata geçirilen, devlet destekli uluslararası markalaşma programı olan Turquality sertifikasını halı sektöründe alan ilk ve tek şirket olma özelliğini de taşıyor.

Bünyesinde ayrıca Dinarsu, Padişah, Efsane, İmparator ve Boğaziçi markaları bulunan Erdemoğlu Holding, her geçen gün makine halısı sektöründeki dünya liderliğini sağlam adımlarla pekiştiren bir kimlik sergiliyor.

Denim iplikte bir numara

1989 yılında kurulan ve Sanko'ya bağlı olan İsko Dokuma İşletmeleri, yıllık 200 milyon metre üretim kapasitesi ile dünyanın denim ve spor giyim kumaş üretiminde önde gelen şirketlerinden.

İsko Dokuma İşletmeleri'nin Bursa'da bulunan fabrikası 330 bin metrekarelik alana sahip. Denim üretimi dünya üzerinde çok geniş bir coğrafyada yapılsa da kaliteli tekstil için adresin Türkiye olduğu biliniyor.

2014'te ihracatı 500 milyon doları bulan Sanko Holding'in üretiminin ise yüzde 85-90'ı denim üzerine. Dünyada iki üç tane denim üreticisi bulunurken, Sanko, dünya birinciliğini elinde bulunduran şirket.

İsko

AVRUPA TEKNOLOJİ PLATFORMU 10 YAŞINDA!

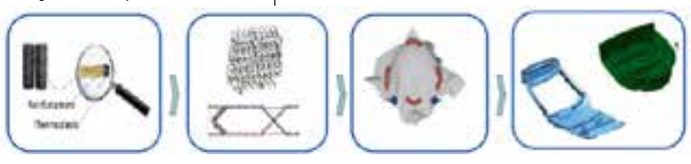
10. Tekstil ve Hazır Giyimin Geleceği İçin Avrupa Teknoloji Platformu Konferansı 25-26 Mart tarihinde Brüksel'de gerçekleştirildi. Ruşen Çetin, Hadi Karasu, İTKİB Brüksel Daimi Temsilcisi Haluk Özelçi, Yönetim Kurulu Üyemiz Kenan Koç ve Danışma Kurulu Üyemiz Mustafa Denizer sektörlerimizi temsilen toplantılara katıldı.

Söz konusu toplantıda Ören Bayan Yönetim Kurulu Başkanı ve Danışma Kurulu Üyemiz Mustafa Denizer, Euratex'i temsilen Avrupa Teknoloji Platformu (ETP) Yönetim Kurulu'na seçildi. Platformun onuncu yılının kutlandığı bu konferansta 'Daha İyi Bir Avrupa İçin Tekstildeki Araştırmalar ve İnovasyonlar', 'Geleceğin Tekstil Materyalleri-Sürdürülebilirlik, Fonksiyonellik, Yüksek Performans ve Yeni Uygulamalar', 'Geleceğin Tekstil Üretim Teknolojileri', 'Tekstil ve Moda Sanayinin Gelişimi için Yeni İş Modelleri', 'Tekstil ve Hazır Giyim Sanayiinde Avrupa Tekstil Rönesansı' başlıkları altında birçok önemli sunum gerçekleştirildi.

Gherzi firmasından Hendrik van Delden 'Karbon ve diğer yüksek performans bazlı tekstil metaryellerinin pazar trendleri' başlıklı sunumunda şunları söyledi: 2013-2020 yılları arasında pazarda hazır giyim yüzde 2.2, ev tekstili yüzde 2.4, teknik tekstiler yüzde 3.4 büyürken 'önceden reçine edilmiş materyal ve kompozit malzemelerde' yüzde 6'ya yakın büyüme bekleniyor. Karbon elyafı çelikten ve alüminyumdan daha hafif ve daha güçlü. 2008-2013 arasında küresel karbon elyafı talebi yıllık yüzde 8 artarken, 2013-2015 yılları arasında talep yüzde 13 arttı. Bu elyaf yaygın olarak havacılık, savunma, otomotiv, rüzgâr enerjisi ve döküm sektöründe kullanılıyor. 2014 yılında üretilen 105 bin ton karbon elyafının 51 bin tonu yani yüzde 49'u satıldı. Açıkça görülmektedir ki talebin iki katı üretim yapılıyor. Şu an 34 Euro/kg olan karbon elyafının ileride fiyatının ancak 16 Euro/kg'a düşürülebileceği, özellikle otomotiv sektöründe yaygın kullanılacağı belirtiliyor. Şu an için düşük fiyatları ile alüminyum karbon elyafının en kuvvetli rakiplerinden.

Swerea firmasından Bengt Hagstrom ve CITEVE firmasında Helder Rosendo elektroaktif tekstil malzemeleri üreterek ve seri üretimle kullanılabilir hale getirmek için yaptıkları farklı çalışmaları katılımcılar ile paylaştılar. Müşterileri ile birlikte endüstriyel ölçekte yenilikçi ürünler gerçekleştirmek için birçok proje üreten Van de Wiele firmasından Dominique Maes, Üç boyutlu teknik tekstillerin üretimi ile ilgili bir sunum yaptı. 3D-LightTrans konsept adını verdikleri bu çalışma ile hibrid elyaftan, çok katlı ve boşluklu kumaş, sonrasında bu kumaştan dökümlü ve sabit bir form elde ettiklerini ve son olarak termopres yöntemi ile kompozit malzemeler oluşturduklarını aktardı. Elde edilen bu parçalar ile karmaşık geometriye sahip yüksek performanslı ürünler üretilebiliyor, ağırlığı çok az olan, düşük maliyetli büyük ölçekli üretim yapılıyor, cam polimerler yaygın kullanılıyor. Ayrıca otomotiv sektörü için çok fonksiyonlu, ideal bir ürün olan bu 3D-LightTrans konseptli malzemeler ile entegre kablolama yapılıyor, kumaş için havalandırma sistemleri oluşturuluyor.

3D-LightTrans konsept



Üç boyutlu çalışmalardan örnekler

Adidas firmasından Gerd Manz'ın 'Hız Fabrikası' adlı sunumunda Adidas Group'un 2014 yılı satışlarının 14.5 milyar Euro olduğu ve satışların yüzde 70'inin yeni ürünlerden elde edildiği vurgulandı. Adidas Group olarak; hammaddeden son ürüne kadar sürekli olarak esnek üretim çözümleri aradıklarını, müşteri ihtiyaçlarına çok hızlı şekilde reaksiyon göstermek için kişiselleştirilmiş çözümler ve yeni inovatif ürünler sunmaya gayret ettiklerini, sürekli olarak işleri kolaylaştıran program üretim modülleri, simülasyon ve yazılımlar geliştirdiklerini aktardılar.

Saxion University tarafından hazırlanan '3D Baskı Tekstil Sektörü için Devrim Yaratacak mı' başlıklı sunumda; dünyada kullanılan üç boyutlu baskı uygulama şekilleri, pazar payları, büyüme potansiyelleri aktarıldı. Genel olarak bu çalışmaların şu an için yetersiz olduğu, seri üretim için kat edilmesi gereken birçok aşama olduğu göze çarptı.

Lectra firması'ndan Philippe Ribera'nin aktardığı 'Moda Sanayiiin Dijitalleşmesi' başlıklı sunumda önümüzdeki 10 yıllık süre zarfında müşterileri daha memnun etmek, kendilerini daha özel hissettirmek için herkes için neredeyse özel terzi gibi çalışan 3 boyutlu (3D) satış üretim mekanizmalarının yaygın olarak kullanılacağı aktarıldı. Hatta '3D'nin üretim sürecinde ortak bir dil haline geleceğini vurgulayan Ribera, müşterilerin birebir kendi beden ölçülerini tanıtarak, istedikleri ürünü tasarlayarak üretim ve satın alma işlemini gerçekleştireceklerini aktardı.

Konferansta gerçekleştirilen sunumlar ile ilgili ayrıntılı bilgiye www.tekstilisveren.org.tr/raporlar adresinden ulaşabilirsiniz.

3D satın alma

Bilgi için: Ceren Ermiş, ceren.ermis@tekstilisveren.org.tr, Tel: (0212) 344 07 77

MODA-TASARIM

Aykırı ikizler

RAISA & VANESSA

Türkiye'deki en iddialı moda tasarımcıları listesi oluşturulursa ilk üç sırada onların ismine rastlayacağınız yadsınamaz bir gerçek. Öyle ki Raisa ve Vanessa'nın "Bizim kadınlarımız, şehrin ölen enerjisini canlandıran kadınlar" demeleri de bu durumu destekliyor.

Son koleksiyonlarında püskül detaylarına yer veren Raisa ve Vanessa, kendi giyimlerinde de bu detaya başvuruyor.

2013 yılındaki defilede podyumda yürüyenler arasında Ajda Pekkan da vardı.

İkili, bordo, yeşil, gri ve siyah tonlarından vazgeçemiyor.

File, püskül, tül… Bu üç detay, Raisa ve Vanessa'nın imzası haline geldi. Bordo, yeşil, gri, siyah gibi koyu ve kadınsı tonları kullanarak tasarımlarını daha da zenginleştiriyorlar. Ajda Pekkan gibi bir isim bile moda dünyasının en çok konuşulan ikizlerinin defilesinde yürüyor. Berrak Tüzünataç, Merve Boluğur, Burcu Esmersoy ve Sinem Kobal gibi genç yıldızlar da onların tasarımlarını tercih ediyor. Her tasarımları ve defileleri, sadece moda dünyasında değil basında da büyük ses getiriyor. Fakat bunlar Raisa ve Vanessa için yeterli değil. Çünkü onların hedefi, moda dünyasında Raisa & Vanessa'nın bir imzaya dönüşmesi. Popüler bir marka haline gelmiş olabilirler; fakat eğer Raisa ve Vanessa'dan bahsediyorsak bu ikilinin durma gibi bir niyeti kesinlikle yok!

Raisa ve Vanessa, stillerini 'spor şık' olarak tanımlıyor.

Raisa & Vanessa markasının hayalindeki bahçeyi canlandıran şehir kadınlarından oluşan bir hikâyesi var. Püskül detaylarına başvurduğumuz bir koleksiyon oldu.

> "DÖNÜP BAKILAN, KENDİNE GÜVENEN, BİR FARKI OLAN KADINLAR, RAISA & VANESSA KADINLARIDIR."

2016 sonbahar-kış koleksiyonunuzdan bahsedebilir misiniz?

Koleksiyonunuzu tanıtırken abartılı kadınsı imajı yıkan bir makyaj ve saç tasarımı tercih ettiniz. Neden?

Bizim tasarımlarımız haute couture, fakat markanın ruhu daha asi. Bizim çok farklı iki kişi olup tasarımlarımızda ortak noktayı bulduğumuz bir koleksiyon oldu. Saç ve makyajla da bu durumu dengelemeye çalıştık.

Defile sahnesi son derece görkemliydi. Nasıl bir atmosfer yarattınız?

Maslak Arena'da gerçekleşen defilenin bahçe konseptli dekorunu bu yıl Contemporary İstanbul'da yer alan sanatçılardan Sevincy ile beraber tasarladık. Sisli ve karanlık bir bahçenin içinden geçerken yerdeki taşların parlaklığının içinden bize yansıyan aynalarla birleştirdik. Dekorun en önemli parçası Sevincy'nin tasarımı olan ağaçlardı. Tabii Uğurhan Akdeniz ve ekibi hepsinin gerçekleşmesini sağladı.

İkili, son koleksiyonlarında çiçek motiflerine yer verdi.

Tasarımlarınızda en çok tercih ettiğiniz doku nedir ve neden?

O sezon kumaş araştırmamızı yaparken koleksiyona uyan her şeyi tercih ediyoruz. İşlemeler ise her zaman tasarımlarımızın bir parçası.

Peki, aradığınız bütün kumaşları Türkiye'den rahatlıkla temin edebiliyor musunuz?

Ne yazık ki hayır! Teknik olarak bazı eksiklerimiz var. Fakat gün geçtikçe ciddi anlamda gelişen bir sektördeyiz. Bu nedenle yakın zamanda her dokuyu, kumaşı rahatlıkla Türkiye'de de temin edebileceğimizi düşünüyoruz.

Kullanmaktan asla sıkılmayacağınız ve de kullanamayacağınız dokular hangileri?

"Asla kullanmayız" diyemeyiz; çünkü biz çok farklı materyal ve renklerle çalışıyoruz. Böyle kısıtlamaları sevmiyoruz. Fakat asla sıkılmayacağımız dokulara gelirsek ipek kadife ve dantelleri söyleyebiliriz. Kesinlikle bu iki dokudan vazgeçemiyoruz.

Raisa Vanessa kadınını nasıl tanımlarsınız?

Dönüp bakılan, kendine güvenen, bir farkı olan ve şehrin ölen enerjisini canlandıran kadınlar!

Peki, ünlü kadınlar arasında sizi kimler tercih ediyor?

Bengü, Gülben Ergen, Belçim Bilgin Erdoğan, Merve Boluğur, Hatice Aslan, Burcu Esmersoy, Berrak Tüzünataç, Azra Akın ve Sinem Kobal.

Günlük hayatta kendi stilinizi nasıl tanımlıyorsunuz?

Spor şık ama tabii yine farklı bir çizgi ve styling ile tarzımızı yaratıyoruz. Her gün spor yaptığımız için gün içinde daha spor giyinirken sosyal hayatımızda daha şık bir tarza yöneliyoruz. İspanyol paçalı pantolonlarımız vazgeçilmezlerimiz arasında.

Tasarım konusunda kesinlikle orta yolu bulamadığınız bir konu var mı?

Çoğu zaman olmuyor. Bu işi yaparken hep bir orta yol bulmanız gerekli. Biz de bu açıdan sorun yaşamıyoruz.

Yakın gelecekte ne gibi projeleriniz var?

Gelecek yıl Pret-a-Porter koleksiyonumuzu çıkarıyoruz. Ünlü bir marka danışmanı ile çalışıyoruz. Seneye yurtiçi ve yurtdışı merkezlerde olmayı umuyoruz. Moda dünyasında 'Raisa & Vanessa'nın bir imza olması en büyük hedefimiz.

Raisa & Vanessa tasarımlarında dekoltenin daima önemli bir yeri var.

Kitap

Hayallerin mimarisi

Sinek Sekiz Yayınevi'nden çıkan 'Bana Ait Bir Yer', kendine yazı yazmak için bir yer hayal eden bir yazarın, o yeri kendi elleriyle inşa etme sürecini anlatıyor. Ünlü yazar Michael Pollan, bu kitabında mekân ve mimarlık alanında daha önce ayak basılmamış bir rotada geziyor.

Kitap

Doğada tek başına

Beyazperdeye uyarlanan ve başrolünde Reese Witherspoon'u izlediğimiz 'Yaban', 26 yaşına yeni girmiş ve hayatı parçalanan bir kadının içindeki koca boşluğu kapama sürecini anlatıyor. Bu genç kadını, Kaliforniya'nın çöllerinden Sierra Nevada'nın dondurucu tepelerine; zorlu bir yolculuk bekliyor.

Sergi

İLHAM PERİSİ TUBA

Model, oyuncu, sunucu, anne... Hayatına o kadar çok şeyi sığdırıyor ki şimdi de bir serginin modeli oldu. Tuba Ünsal'dan bahsediyoruz. Fotoğrafçı Aytekin Yalçın, ilham perisi Tuba Ünsal'ı en renkli halleriyle görüntüledi. Fotoğrafların kreatif direktörlüğü 'Maid in Love' markasının tasarımcısı Hande Çokrak'ta olunca, ortaya 'TUESTUBA' adlı rengârenk bir seçki çıktı. Sergiyi 25 Mayıs'a kadar Eye Connection Studio'da gezebilirsiniz.

Tiyatro

SON ŞANS

Çağdaş tiyatronun kült yazarı Koltes'in tek kişilik oyunu 'Ormanlardan Hemen Önceki Gece', Melis Tezkan ve Okan Urun'dan oluşan 'biriken'in rejisinde Rıza Kocaoğlu ile sahneye taşınıyor. 17-25 Nisan tarihleri arasında Zorlu Center PSM'de izleyebileceğiniz oyunda, içinden yalnızlık, aşk ve başkaldırı geçen bir gecede, tüm bunlardan kaçıp gitmeden her şeyi anlatmak isteyen bir adamla tanışacaksınız.

Sergi

KARANLIK DÜNYA

Türk çağdaş sanatının önemli isimlerinden Ansen, yedinci kişisel sergisi 'No(ir)land'de fantastik bir dünyayı anlatıyor. Çocukken karıştırdığı ansiklopedilerden yola çıkan Ansen, heykel, fotoğraf ve resim dilini dijital olarak bir araya getiriyor. 'No(ir)land' sergisi, 9 Mayıs'a kadar Nişantaşı x-ist'te sanatseverleri bekliyor.

Konser

POP KOLONİSİ

Pop imparatorluğunda yepyeni bir koloni: Kadebostany Cumhuriyeti! Şaka değil, grup üyeleri dünyanın en küçük ve en ilginç ülkesini temsil ettiklerine "kalpten" inanıyorlar. Türkiye'de ciddi bir hayran kitlesine kavuşan ve 'Castle in the Snow' şarkısıyla tanınan Kadebostany grubu, 8 Mayıs akşamı Hayal Kahvesi Ankara'da.

Konser

BALKAN ESİNTİSİ

Balkanların en tanınmış besteci ve şarkı sözü yazarlarından Goran Bregovic, 7 Mayıs Perşembe akşamı unutulmaz bir konser için Volkswagen Arena'ya geliyor. 2008 yılında Can Dündar'ın yazıp yönettiği 'Mustafa' filminin müziklerini de yapan sanatçı, Balkan kültürünün derin izlerini taşıyan repertuarıyla benzersiz bir müzik keyfi yaşatacak.

AŞKI BULUNCA

Sanatçı Liam Price'ın hakkında ölümüne dair iddialar ortaya çıkar. Fakat genç adam bu iddiaları yalanlamaz; çünkü eskisi kadar ilgi görmeyen resimlerinin satışı bir anda patlamıştır. Liam'ın hayatına kısa süre sonra gazeteci McKenzie girer ve ikilinin arasında yeşeren aşk da kaçınılmaz olur. 1 Mayıs'ta vizyona girecek 'Aşkı Bulunca'nın başrollerini Jack Huston ve Brit Marling paylaşıyor.

Sinema

Sinema

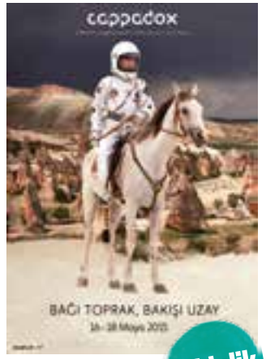
BROADWAY'DEN SİNEMAYA

Popüler Broadway müzikali 'Annie', beyazperde yorumuyla sinemalarda. Başrollerini Cameron Diaz, Rose Byrne ve Jamie Foxx gibi isimlerin paylaştığı filmin yıldızı çocuk oyuncu Quvenzhané Wallis. Filmde, zalim üvey annesinin gazabından kaçarken Benjamin Stacks adlı genç bir politikacıyla tanıştıktan sonra kaderi tamamen değişen Annie'nin hikâyesi anlatılıyor.

Albüm

Haydi dansa!

'Aslında Bir Konu Var' adlı şarkısıyla müzik dünyasına bomba gibi düşen, yaptığı müziği 'eklektik' olarak tanımlayabileceğimiz Yasemin Mori, üçüncü stüdyo albümü 'Finnari Kakaraska'da oryantal tınılara göz kırpıyor ve albümün ilk şarkısı 'Oyna'da dinleyicileri dans etmeye davet ediyor.



Etkinlik

İstikamet Kapadokya

Müzik, sanat ve gastronomi dünyasından 37 müzisyen, sanatçı, şef ve araştırmacı Cappadox'a özel olarak tasarlanmış 67 etkinlikle 16-18 Mayıs tarihleri arasında katılımcılara bambaşka bir Kapadokya yaşatacak. Kapadokya'nın saklı kalmış mutfak kültürü, farklı etkinlikler ve müzikle Cappadox'ta gün yüzüne çıkıyor.

1 ŞEHİR 4 OTEL

Lyon

Fransa'nın güneydoğusunda yer alan Lyon, Fransız gastronomisinin merkez üslerinden biri. Hal böyle olunca damak tadınıza da hitap edecek birbirinden farklı otelleri sizin için sıraladık.

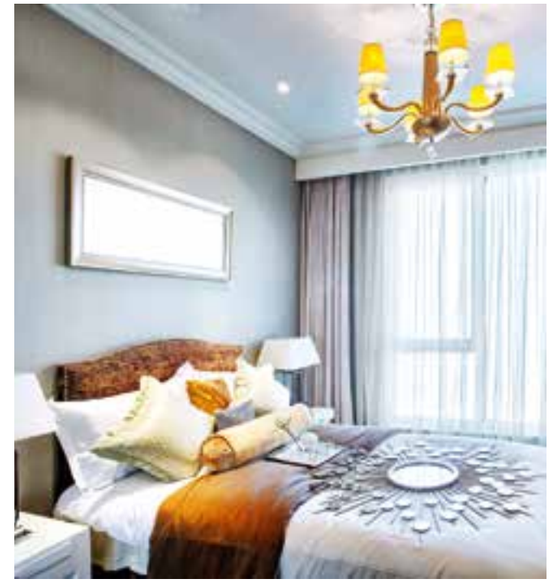
	Le Royal Lyon	Collége Hotel	Cour des Loges	Axotel Lyon
	ZARİF	KONSEPT	TARİHİ	HESAPLI
NEREDE?	Saône ve Rhône nehirleri arasında, kent merkezinde bir aile işletmesi.	UNESCO'nun Dünya Kültür Mirası listesine giren tarihi bölgenin merkezinde. Şehir merkezi de yürüme mesafesinde.	Eski Lyon'un incilerinden olan otel, havalimanına da 30-40 dakika uzaklıkta.	Şehrin merkezinde, Saône ve Rhône nehirleri arasında.
AMBİYANS	Saraylara yaraşır süsleme ve dekorasyonuyla kendinizi Fransız Devrimi öncesi Mary Antoinette döneminde hissedeceksiniz.	Eski bir okuldan çevrilen otel, skolastik havasını koruyor. Karşınıza cam kapılı ahşap kütüphaneler, kara tahtalar ve ahşaptan masalar çıkıyor.	Arnavut kaldırımlı sokaklardan geçip, Rönesans esintili bahçesinde otururken kendinizi 16'ncı yüzyıl Fransası'nda hissedeceğinize emin olabilirsiniz.	Odaları ve renkli ortak alanlarıyla butik otelleri andırıyor.
KİMLER GİDER?	Şıklık ve zarafeti hayatının merkezine koyan kalburüstü kişiler.	Kendini genç hissedenler ve okul yıllarına özlem duyan nostalji tutkunları.	Tarihi seven, tarihle günümüzü sentezleyebilen zevk sahipleri.	Lyon bir öğrenci kenti olmasa da, genç nüfusun fazla olduğu bir şehir. Fransız kültürünü tanımak ve dünyayı çok da pahalıya kaçmadan gezmek isteyen öğrenciler tercih edebilir.
ODALAR	Klasisizm akımının etkileriyle dekore edilmiş odaların çoğuna deniz mavisi ve kırmızı renkler hâkim. Otelin 74 odası nehirleri ya da Bellecour Meydanı'ndaki sarayı görüyor.	Ortak alanların aksine odalar ferah. Panoramik şehir manzarasına bakan 40 odanın tamamında küçük balkonlar var.	Otelin klasik yapısından uzak, modern şekilde dekore edilmiş. Konforlu ve estetik detaylar öne çıkıyor.	130 odanın tamamı son derece rahat ve evinizi aratmayacak cinsten.
YEME - İÇME	Otelin altındaki Institut Paul Bocuse, bir okul-restoran. Genç ve başarılı aşçıların yetiştiği restoranda Fransız füzyon lezzetlerini tadabilirsiniz.	Baràgones barda atıştırmalıklar eşliğinde eğlenceli kokteyllerin tadına bakabilir, dışarı çıkmak istemezseniz sabahın 4'üne kadar burada dans edebilirsiniz.	Les Loges restoranda, Michelin yıldızlı ünlü şef Anthony Bonnet'nin geleneksel yemekleri hayal gücüyle harmanladığı mönüden seçimler yapabilirsiniz.	1980 yılında açılmış Le Chalut restoranın uzmanlık alanı deniz ürünleri. Kendinizi Akdeniz kıyısında hissedebilirsiniz.
NEDEN GİTMELİ?	KENDİNİZİ ESKİ ÇAĞLARIN SOYLULARI GİBİ HİSSETMEK İÇİN.	KONSEPT VE FARKLI OTELLERİ SEVİYORSANIZ HOŞLANACAKSINIZ.	DETAYLARDAKİ GÜZELLİĞE VE ZEVKE HAYRAN KALACAKSINIZ.	FİYAT LYON STANDARTLARININ ALTINDA.
NEDEN GİTMEMELİ?	Lyon rahat ve keyifli bir şehir. Bu otelin görkemi yorabilir.	Bembeyaz bir odada uyumak hastane hissi yaratabilir.	Bir geceden fazla kalmayı planlıyorsanız, cüzdanınız hızla boşalabilir.	Zincir otellerden pek bir farkı yok. Alternatif ve farklı bir yer arayanları şaşırtmayacak.
FİYAT	Çift kişilik oda 220 Euro (yaklaşık 610 TL)	Standart odanın gecelik fiyatı 130 Euro (yaklaşık 360 TL)	Standart odanın gecelik fiyatı 220 Euro (yaklaşık 610 TL)	Çift kişilik odanın gecelik fiyatı 65 Euro (yaklaşık 180 TL)
İLETİŞİM	20 Place Bellecour, 69002 Lyon, Fransa Telefon: +33 (0) 4 78 37 57 31 www.lyonhotel-leroyal.com	5 Place Saint-Paul 69005 Lyon, Fransa Telefon:+33 (0) 4 72 10 05 05 www.college-hotel.com	6 rue du Boeuf - 69005 Lyon, Fransa Telefon: +33 (0) 4 72 77 44 44 www.courdesloges.com	12, rue Marc Antoine Petit 69002 Lyon, Fransa Telefon: +33 (0) 4 72 77 70 70 www.hotel-lyon.fr

Losses in store for those unable to deal with risk

According to new numbers from the Turkish Exporters' Union (TİM), the readywear and garment sector posted the third-highest export figures in March 2015 with 1.328 billion dollars, trailing only the automotive and chemical industries. The sector is one that possesses a strategic importance for Turkey. However, we are experiencing a period characterized by the Russia and Ukraine crisis, EU embargoes, regional civil wars and unrest, and many developments and changes that have deeply affected the work atmosphere and the economy. The Russian market is especially important for textiles. Delays in revenues or credit that cannot be received impact textile companies' net working capital. Turkish cities like Adana, Gaziantep, Şanlıurfa and Kayseri, which are the first that come to mind when discussing yarn and carpets, are experiencing problems, both due to the circumstances in the region's neighbors and due to a lack of demand in China together with oversupply at the firms. For textile sectors, there are two important tools to overcome problems stemming from unpaid checks and the delayed receipt of credits: factoring and credit insurance. However, when compared to economic activities, the rates remain quite low. Experts have recommended to companies that they better manage currency and credit risks during the present period.

Secret to productivity hidden in work-life balance

Employee productivity and loyalty to the firm are the most important factors in determining company success. Companies that are aware of this reality and have made investments to ensure employee happiness have found success, moving ahead of their competition. The Hay Group, a global management consultancy firm with operations in 48 countries, noted how employees' connections to their companies and contentment with work were important factors in its Employee Loyalty Research report. The report demonstrated that the key provision of fostering an employee's loyalty to the company was establishing a balance between work and life. According to the report, 27 percent of employees at firms that do not focus on the work-life balance are considering leaving their jobs within the next two years. Some 69 percent of Spanish and Austrian workers plan to stay at their present companies for the next five years, while this figure was 66 percent in Germany, 65 percent in Italy, 64 percent in the United States, 63 percent in Japan and 61 percent in Turkey.



A hotel investment boost for textiles

As a country of tourism, hotel investments in Turkey have come one after another, with investments continuing apace especially in Istanbul, but also in cities like İzmir, Muğla, Ankara and Antalya. In the last year, 350 hotel projects have received incentives for everything from four- and five-star hotels to boutique hotels. As part of these incentives, the textile sector is expecting turnover of around 3.5 billion dollars as rooms are outfitted with products ranging from curtains to towels, carpets to bed covers and bedding to sheets. Turkish Home Textile Industrialists' and Businessmen's Association (TETSIAD) Chair Yaşar Küçükçalık has said the home textile sector is growing at an average of 15 percent a year thanks to growth in the tourism, health and construction industries. Noting that the tourism industry was one of the home textile sector's best partners, Küçükçalık said: "New hotel investments and hotels that are undertaking refurbishments are creating new turnover for our sector. Together with new hotels, our sector is on the move".

II. Lean / Six Sigma Project Competition reaches conclusion

The Turkish Textile Employers' Association recently organized the II. Lean / Six Sigma Project Competition, which rewards employees that make a difference at firms that have participated in the Association's Lean Six Sigma projects since 2007, supports efforts to attain perfection in processes and provides incentives. The competition, which was conducted in two different categories under the title of Lean and Six Sigma, featured 69 original projects from 12 of the member firms. In terms of numbers and quality of the projects that were submitted to the competition, there was a great deal more interest this year compared to last year. The winners were chosen by an evaluation team featuring industrialists, academics, ministerial authorities and professional administrators. The winning projects are as follows in the table:

Six Sigma Category	Project Leader
1. Reduction of Edge-Middle-Edge Color Differences in Dyed Yarn Fabric (Söktaş Dokuma İşl. San. ve Tic.A.Ş.)	Metin Ayyıldız Murat Keçeci
2. Reduction of Ethylene Glycol Consumption in Polyester Production (Sasa Polyester Sanayi A.Ş.)	Erhan Atılanok
Special Jury Prize- Reduction of Holes and Rust Stain in Fabric (Söktaş Dokuma İşl. San.ve Tic.A.Ş)	Murat Keçeci

Lean Category	Project Leader
1. Eliminating Customer Complaints about Falling Buttons (Yataş Yatak ve Yorgan San. Tic. A.Ş)	Serpil Yakut
2. Reducing Time on Weaving Procedures (Bahariye Mensucat San. ve Tic. A.Ş.)	Mehmet Emin Koyuncu
Special Jury Prize- Reducing Set-up Time on Sectional Warping Machine (Yünsa Yünlü San. ve Tic. A.Ş.)	M. Akın Aktaş

MAYIS

CJF - CHILD AND JUNIOR FASHION
01.05.2015-01.05.2015
Çocuk Giyim
Moskova/Rusya

TECHTEXTIL
04.05.2015-07.05.2015
Tekstil ve Makineleri
Frankfurt/Almanya

TEXPROCESS
04.05.2015-07.05.2015
Tekstil Teknolojileri
Frankfurt/Almanya

BCN BRIDAL WEEK
05.05.2015/10.05.2015
Giyim, Moda, Gelinlik
Barselona/İspanya

INTERZUM
05.05.2015-08.05.2015
Mobilya
Köln/Almanya

BARCELONA BRIDAL WEEK
08.05.2015-10.05.2015
Giyim, Moda, Gelinlik
Barselona/İspanya

CHIBIDUE
08.05.2015-11.05.2015
Moda, Aksesuar
Milano/İtalya

EMITEX
12.05.2015-14.05.2015
Tekstil, Konfeksiyon
Buenos Aires/Arjantin

MAISON & OBJET AMERICAS
12.05.2015/15.05.2015
Dekorasyonu ve Mobilya
Miami/ABD

PREMIERE BRASIL BY PREMIERE VISION
12.05.2015-13.05.2015
Tekstil
Sao Paulo/Brezilya

RAILTEX 2015
12.05.2015-14.05.2015
Demiryolları
Birmingham/İngiltere

ANEX 2015
13.05.2015-15.05.2015
Tekstil
Şanghay/Çin

ICFF- INT.CONTEMPORARY FURNITURE FAIR
16.05.2015-19.05.2015
Ev Tekstili, Mobilya
New York/ABD

FESPA 2015
18.05.2015-22.05.2015
Teknik Tekstil
Köln/Almanya

INDEX - 5 INTERNATIONAL DESIGN EXHIBITION
18.05.2015-21.05.2015
Mobilya
Dubai/BAE

ROOMS MOSCOW
19.05.2015-23.05.2015
Mobilya
Moskova/Rusya

EXPO MERCERIA Y MANUALIDADES
20.05.2015-23.05.2015
El Sanatları, Tekstil
Meksiko/Meksika

CHIBIMART INVERNO
22.05.2015-25.05.2015
Moda, Aksesuar, Bijuteri
Milano/İtalya

KADEX
22.05.2015-25.05.2015
Savunma Sanayi
Astana/Kazakistan

DENIM BY PREMIER VISION - SPRING
27.05.2015-28.05.2015
Hazır Giyim
Barselona/İspanya

PREMIUM TEXTILE JAPAN
27.05.2015-28.05.2015
Tekstil
Tokyo/Japonya

HAZİRAN

TECHTEXTIL NORTH AMERICA
02.06.2015-04.06.2015
Tekstil, Tekstil Makineleri ve Ev Tekstili
Atlanta/ABD

TEXTILE EXPO UZBEKISTAN
03.06.2015-05.06.2015
Tekstil, Kumaş ve Aksesuar
Taşkent /Özbekistan

THE CANADIAN HOME FURNISHINGS
04.06.2015-08.06.2015
Mobilya, İç Tasarım
Toronto/Kanada

COLLECTIONS FAST FASHION LILLE
10.06.2015-11.06.2015
Moda
Lille/Fransa

Furniture & Interior 2015
10.06.2015-13.06.2015
Mobilya ve Dekor
Almatı/Kazakistan

INTERIORLIFESTYLE
Ambiente Japan
10.06.2015-12.06.2015
Tekstil, Kumaş ve Ev Tekstili
Tokyo/Japonya

PROFESSIONAL CLOTHING SHOW 2015
10.06.2015/11.06.2015
İş Kıyafetleri, Giyim, Moda
Birmingham/İngiltere

PITTI IMMAGINE W
16.06.2015-19.06.2015
Bayan Giyim ve Moda
Floransa/İtalya

HEIMTEXTIL INDIA
25.06.2015-27.06.2015
Ev Tekstili
Mumbai/Hindistan

MULAFEST
26.06.2015-29.06.2015
Moda
Madrid/İspanya

CFC-CHILDREN'S FASHION COLOGNE
28.06.2015-30.06.2015
Çocuk Modası
Köln/Almanya

AFRICA RAIL 2015
30.06.2015/01.07.2015
Demiryolu
Johannesburg/G.Afrika

TEMMUZ

CHILDREN'S FASHION COLOGNE
01.07.2015/01.07.2015
Çocuk Giyim
Köln/Almanya

KINGPINS SHOW
01.07.2015-01.07.2015
Tekstil
Los Angeles/ABD

BREAD & BUTTER BERLIN
02.07.2015-04.07.2015
Bay, Bayan Hazır Giyim
Berlin/Almanya

INTERFILIERE
04.07.2015-06.07.2015
Tekstil, Kumaş ve Aksesuar
Paris/Fransa

HONG KONG FASHION WEEK
06.07.2015-09.07.2015
Moda
Hong Kong/Çin

Korea International Safety and Health Show
06.07.2015-09.07.2015
Güvenlik
Seul/G. Kore

CBD-CHINA INTERNATIONAL
08.07.2015-11.07.2015
Ev Dekorasyonu
Guangzhou/Çin

INTERTEXTILE PAVILION SHENZHEN
09.07.2015-11.07.2015
Ev Tekstili
Shenzen/Çin

OUTDOOR
15.07.2015-18.07.2015
Spor Giyim ve Aksesuarlar
Friedrichshafen/Almanya

THE LONDON TEXTILE FAIR
15.07.2015-16.07.2015
Tekstil, Giyim
Londra/İngiltere

FURNITEX
16.07.2015-19.07.2015
Mobilya
Melbourne/Avustralya

SWIM SHOW & LINGERIE SHOW
18.07.2015-21.07.2015
Hazır Giyim
Miami/ABD

HOME TEXTILES SOURCING
21.07.2015-23.07.2015
Tekstil
New York
ABD

SPINEXPO
21.07.2015-23.07.2015
İplik, Örme Kumaş
New York/ABD

PREMIUM ORDER
25.07.2015-27.07.2015
Hazır Giyim
Düsseldorf/Almanya

THE GALLERY DUSSELDORF
25.07.2015-27.07.2015
Bayan Giyim ve Aksesuarları
Düsseldorf/Almanya

COLOMBIAMODA
28.07.2015-30.07.2015
Moda, Hazır Giyim
Madelin/Kolombia

AĞUSTOS

HOME FURNISHING EXPO - 2
01.08.2015-01.08.2015
Ev Tekstili, Ev Dekorasyonu
Shenzhen/Çin

MMC KIDS COLLECTIONS
01.08.2015-03.08.2015
Çocuk Giyim ve Moda
Leipzig/Almanya

MODA WOMENSWEAR
01.08.2015-01.08.2015
Moda
Birmingham/İngiltere

SUMMER LAS VEGAS MARKET
02.08.2015-06.08.2015
Mobilya, İç Dekorasyon
Las Vegas/ABD

CPH VISION SCANDINAVIAN DESIGN
03.08.2015-06.08.2015
Hazır Giyim
Kopenhag/Danimarka

MODA UK
09.08.2015-11.08.2015
Hazır giyim, Ayakkabı, Aksesuar
Birmingham/İngiltere

TEXTIL HOUSE FAIR
13.08.2015-16.08.2015
Ev Tekstili
Sao Paulo/Brezilya

THE 12TH INTERNATIONAL EXHIBITION OF IRAN
13.08.2015-16.08.2015
Mobilya ve Dekorasyon
Tebriz/İran

CAPSULE
18.08.2015-20.08.2015
Hazır Giyim
Las Vegas/ABD

MAQUINTEX
18.08.2015-21.08.2015
Tekstil Makineleri
Fortaleza/Brezilya

EXPO MUEBLE YAZ 2015
19.08.2015-22.08.2015
Mobilya ve İç Tasarım
Guadalajara/Meksika

KIDS FASHION 2015
20.08.2015-22.08.2015
Çocuk Giyim
Almatı/Kazakistan

CAMBODIA & GARMENT
21.08.2015-24.08.2015
Tekstil ve Giyim
Phnom Penh/Kamboçya

INTERTEXTILE SHANGHAI HOME TEXTILES
26.08.2015-28.08.2015
Tekstil, Kumaş ve Ev Tekstili
Şanghay/Çin

GFIW- GUANGZHOU FASHION WEEK
27.08.2015-29.08.2015
Hazır Giyim
Guangzhou/Çin

TENDENCE 2015
29.08.2015-01.09.2015
Dekorasyon, Mobilya
Frankfurt/Almanya

TEXTILE ASIA 2015
29.08.2015-31.08.2015
Tekstil Lahore/Pakistan

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