



Denizli
Manisa
Tarsus
Diyarbakir
Adapazari
Erzurum
Elazig
Trabzon
Izmit
Kahramanmaraş
Adiyaman
Ankara
Antalya
Bursa
Malatya
Sivas
Istanbul
Konya
Mersin
Balıkesir
Uşak
Kayseri
Eskişehir
Kırıkkale



Paristan

www.paristan.com.tr



ТУРЕЦКИЙ ТЕКСТИЛЬ: ПРОДВИЖЕНИЕ, ИНВЕСТИЦИИ, ЛИДЕРСТВО



Эрсан Арсланалп, генеральный директор Artbees, уполномоченный представитель PROfashion на территории Турции

Ведущая отрасль экономики Турции и, пожалуй, главная статья турецкого экспорта – текстиль: производство и реализация текстильного сырья, полотен и пряжи, готовой продукции. Рост влияния турецких производителей на мировом рынке стабилен. В данном обзоре – перспективы развития отрасли в ближайшие 15 лет.

Мир переживает период выстраивания экономического и политического баланса. Глобальный масштаб кризиса, оказавший огромное влияние на развитые страны, создал новые возможности для развивающихся государств. В связи

с этим и у Турции возникла возможность оценить свои слабые и сильные стороны: согласно политическим и макроэкономическим планам правительства, к 2023 году она должна занять свое место среди 10 крупнейших экономик мира. В соответствии с данной целью программа развития ведущей отрасли турецкого экспорта – текстильной промышленности – была полностью пересмотрена и реорганизована во всех отношениях. Задача, поставленная перед ней на этот 15-летний период, – достичь объема экспортируемых товаров на сумму в \$20 млрд. Программа подразделяется на следующие этапы: продвижение, инвестиции и лидерство.

Дизайнеры, бренды, обширный круг потребителей, представители международной fashion-индустрии рассматривают Турцию в качестве одной из основных стран-поставщиков модных товаров. С каждым годом увеличивается число международных выставок моды, проводимых в стране, что является важным связующим звеном в культуре и моде между Ближним Востоком и Европой и обеспечивает повышение статуса Турции. Добившись высокого качества в исследованиях и разработке продукции, дизайне и выпуске коллекций, страна сегодня имеет все шансы выйти на уровень создания и продвижения собственного бренда.

Турецкая текстильная промышленность отошла от классического понимания понятий производства и маркетинга.


Со своим 30-летним опытом и качеством сырья турецкая текстильная отрасль сегодня является крупнейшим экспортером готовой одежды. В условиях нового мирового порядка, опираясь только на классические методы маркетинга и производства, ей очень трудно сохранить свой статус и темпы развития, поэтому в стране назрела необходимость принятия макроплана по реструктуризации промышленности. Его цель – обеспечение устойчивого роста текстильного экспорта путем инноваций, анализа и развития. Внутри страны приняты меры по защите местных производителей. Крупные игроки рынка приняли меры к подготовке собственных специалистов в области технологий,

анализа и развития производства, к обучению в стране дизайнеров на уровне мировых стандартов. Будучи природными экспортерами, турецкие текстильные компании смогли осознать необходимость выхода за пределы стратегии ценовой конкуренции с продукцией Юго-Восточной Азии.

Брендинг, ценность бренда, имидж марки, оригинальный дизайн, креативные концепции маркетинга, Османбей, Мертери Лалели – вот термины, которыми сегодня оперирует отрасль. Глобализация индустрии моды и изменения в структуре потребления привели к необходимости введения в лексикон турецких текстильщиков понятия fashion-маркетинг, которым до сих пор пренебрегали. В настоящий момент турецким дизайнерам и производителям для правильного брендинга и безопасного развития за рубежом предоставлены все возможности и финансовая поддержка государства.

Европа уменьшается, а новые рынки увеличиваются.

По-прежнему самым большим потребителем готовой одежды из Турции является Европа. Но кризисы, с которыми сталкивается ЕС, привели к тому, что страна начала искать альтернативные рынки сбыта. Основными целями дистрибьюции на ближайшие годы намечены Ближний Восток и Россия. Турецкие текстильщики в течение многих лет на основе взаимного доверия вели торговлю с Россией. Несмотря на то, что время от времени двери беспричинно захлопывались, в этой области наблюдался рост экспорта. Для достижения поставленной перед отраслью задачи – быстрого развития и интеграции в Европу – Россия была выбрана в качестве целевого рынка 2012 года. Благодаря очень высокому уровню восприятия имиджа и марки здесь быстро растет объем импорта турецких брендов готовой одежды. После падения покупательной способности и кризиса в Европе арабские страны также стали важным рынком для мировых производителей текстильной продукции. В последние годы знаменитые дизайнеры создали бренды, соответствующие географии этих стран. Укрепление политического имиджа Турции в арабском мире обеспечило ее производителям конкурентные преимущества в данном регионе.

В последние годы турецкие экспортеры текстиля перешли от осознания важности маркетинга к производству в соответствии со спросом. В конце концов они смогли понять, что для правильного выстраивания торговли на целевых рынках, развития собственного производства и грамотного маркетинга необходимо учитывать географические, этнические, культурные и демографические особенности конкретных стран. 

DOSSO DOSSI:

КАК СОВМЕСТИТЬ ПРИЯТНОЕ С ПОЛЕЗНЫМ



Показ Dosso Dossi

С 7 по 14 июня Анталия принимала у себя в гостях не только туристов из разных стран мира, но и «большую семью», как любят называть участников и гостей Dosso Dossi Fashion Show идейный вдохновитель и создатель выставки – Хикмет Эраслан.

За 14 лет существования у Dosso Dossi впервые произошли значительные изменения. Во-первых, как уже было отмечено, вместо ставшего традиционным местом проведения фэшн-шоу горнолыжного курорта Улудаг зимняя сессия выставки с января 2013 года будет проходить в городе Анталия. Организаторы Dosso Dossi Fashion Show решили изменить место проведения из-за капризов погоды. А во-вторых, к выставке одежды добавились экспозиции аксессуаров и тканей, для которых вскоре будет построен отдельный павильон, что, безусловно, скажется на росте количества байеров. Последних, кстати, в Анталии прибавилось по сравнению с прошлой выставкой с 3500 до 5000 человек. Возросло и количество экспонентов – почти в два раза. Всего на выставке было представлено 130 компаний, среди которых как крупные производства и известные далеко за пределами Турции марки Behchetti, Norm, Top Carı, Fimore, так и фирмы, которые только начинают выходить на международный рынок. Мнения байеров по поводу представленных коллекций разделились. Турция всегда радовала закупщиков яркими и интересными решениями, главное отличие турецкой моды от остальной Европы, включая Италию, – это нескудные вещи. Хотя многие элементы, присущие именно весенне-летним коллекциям 2012 года от известных итальянских брендов, легко прослеживались и в представленных турецкими производителями вещах. Яркие принты струящихся блузок и сарафанов, вечная классика для любой фигуры – платье-футляр, серо-черная гамма универсальных офисных двоек и броская фурнитура – вот, пожалуй, то, зачем сюда



Хикмет Эраслан и Виктория Лопырева

приезжают профессионалы фэшн-индустрии. Участие в выставке экспоненту приносит заказов на несколько сотен тысяч долларов, бывают и рекорды. В любом случае спрос рождает предложение, а спрос на турецкие вещи есть, причем не только в России и Украине – странах, регулярно участвующих в выставках Dosso Dossi. География байеров ширится год от года. «Для бизнесменов нет границ», – утверждает генеральный директор выставки Хикмет Эраслан. Так, даже политические разногласия не помешали Израилю в этом году присоединиться к большой семье Dosso Dossi. По словам участников выставки, много заказов поступает из Арабских Эмиратов, а также из стран СНГ – Азербайджана, Армении, Казахстана. Аналогов турецкой Dosso Dossi в мире практически нет. Байеры в течение недели на выставке могут делать заказы и корректировать их, одновременно проводя время вместе со своей семьей. Девиз выставки звучит так: «Отдыхай – покупая, покупай – отдыхая», и концепция полностью себя оправдывает. Dosso Dossi Fashion Show – это не только экспозиция и ежедневные показы мод, но еще и насыщенная развлекательная программа. В этот раз в Анталии прошли концерты Стаса Михайлова и Филиппа Киркорова, а среди приглашенных звезд на подиуме блеснули Анна Чапман и модель Victoria's Secret Эрин Хизертон (Erin Heatherton). **РФ**

Фото: Константин Филитов

Анна Чапман, Эрин Хизертон, Хикмет Эраслан, Виктория Лопырева, Керем Демиртюрк

Керем Демиртюрк, Хикмет Эраслан, Стас Михайлов

Виктория Лопырева и Филипп Киркоров



РЕКЛАМА



Турецкая Текстильная Торговая Делегация



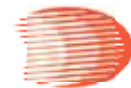
REPUBLIC OF TURKEY
MINISTRY OF ECONOMY

www.economy.gov.tr



www.tim.org.tr

Ege İhracatçı
Birlikleri



Aegean Exporters'
Associations

www.egebirlik.org.tr

РОССИЯ + ТУРЦИЯ = ТЕКСТИЛЬНОЕ БРАТСТВО

В последнее время аналитики отмечают рост интереса российских покупателей к сегменту одежды более высокого качества и среднего ценового уровня. Это значит, что времена царствования ширпотреба в отечественных магазинах на исходе. Этой тенденции соответствовали и прошедшие с 5 по 7 июня в Москве и Санкт-Петербурге бизнес-встречи российских производственно-торговых компаний с фирмами-экспортерами текстиля из Эгейского региона Турции.



Сабри Унлютюрк, Мурат Несимоглу, Тургай Йылдырым

Организатором бизнес-форума выступила Ассоциация экспортеров текстиля и сырья Эгейского региона Турции, административной столицей которого является город Измир. Встреча проходила при содействии Министерства экономики Турции и Ассамблеи экспортеров Турции. Делегация компаний из Эгейского региона насчитывала 13 фирм – производителей пряжи, трикотажа, тканей, домашнего текстиля и готовой одежды. Производство турецких фирм-делегатов соответствует последним технологическим трендам, что позволяет производить не дешевый текстиль и сырье, а продукцию более высокого качества, относящуюся к среднему ценовому сегменту.

Специализацией производственных компаний Эгейского региона является производство и экспорт продукции трикотажных предприятий – пряжи, трикотажного полотна и изделий из них. К основным группам текстильной продукции, экспортируемой из этого региона, можно отнести такие изделия, как трикотажные

t-shirt для мужчин, женщин и детей, брюки и шорты из тканей, трикотажные и тканевые рубашки и блузы.

Главные рынки для экспорта текстиля и готовой одежды из Эгейского региона – это европейские страны: Германия, Испания, Англия, Италия и Франция. По объему экспорта текстильной продукции и готовой одежды Турция занимает 8-е место в мире и 2-е место в Европе. Суммарный объем годового экспорта продукции турецкой текстильной индустрии составляет \$24,2 млрд, из них \$8 млрд приходится на экспорт пряжи и тканей из хлопка, а объем экспорта готовой одежды оставляет \$16,2 млрд. При этом в 2011 году объем экспорта текстиля и готовой одежды Эгейского региона достиг \$1,4 млрд, что составляет 9% от общего экспорта Турции в этом сегменте. Общее количество фирм, занимающихся производством и экспортом текстиля и готовой одежды из Эгейской области, – около 2000.

Председатель совета директоров Ассоциации экспортеров текстиля и сырья Эгейского региона Сабри Унлютюрк в своем докладе в рамках бизнес-дней, проходивших в московском Центре международной торговли, заявил: «Сектор текстиля и готовой одежды нашего региона имеет отлаженную устойчивую инфраструктуру. Наличие квалифицированных кадров, географическая близость к европейскому рынку, способность производства следовать последним трендам и перестраиваться в кратчайшие сроки позволяют этому сектору занимать ведущие позиции на мировом рынке».

Исторически Турция – один из основных торговых партнеров России. В 2011 году общий экспорт Турции в Россию составил \$6 млрд. Эта цифра говорит о 30%-ном росте турецко-российского экспорта относительно 2010 года. Турция является вторым после Китая поставщиком готовой одежды в Россию: в 2011 году экспорт готовой одежды из Турции в Россию составил \$475 млн. Российский рынок очень важен для турецких производителей: Россия занимает 1-е место среди 20 стран, на которые приходится большая часть экспорта текстиля и сырья Турции, – это \$1 млрд, – и 10-е место среди 20 стран, на которые приходится большая часть экспорта турецкой готовой одежды.

КАЧЕСТВЕННАЯ ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ

Главная тенденция текстильного и трикотажного производств Эгейского региона – особенно это касается производства готовой одежды – ориентация не на дешевый, а на средний ценовой сегмент рынка. Однако следует отметить, что до сих пор крупные компании-ритейлеры из России и стран СНГ ориентировались на закупку самого дешевого продукта. Именно этим несовпадением дешевых запросов российских закупщиков и среднеценовым предложением эгейских производителей объясняется то, что объем экспорта готовой одежды из Эгейского региона в Россию в 2011 году составил всего \$1,9 млн, то есть 0,62% от общего экспорта готовой одежды из Турции в Россию. На экспорт текстиля из Эгейского региона в Россию в 2011 году пришлось чуть больше – \$9,3 млн. Скажем прямо, эти цифры мизерны.

В теории дальнейшее развитие рынка должно привести к тому, что российский потребитель перестанет довольствоваться дешевым товаром и сокращением издержек компаний на качестве продукта, всего лишь обрамленного приличными условиями продаж не на рынке, а в точках цивилизованного ритейла. В этом случае, чтобы выдержать конкуренцию с глобальными торговыми сетями, российские производители будут вынуждены перейти к закупкам более качественного сырья и одежды. Именно этого ожидают от отечественных ритейлеров и продвинутые российские потребители, и турецкие производители.

«В Эгейском регионе в секторе текстиля и готовой одежды производится продукция высокого качества, в том числе для многих известных мировых марок и розничных сетей. Вместе с этим сотрудничество наших предприятий с Россией недостаточно. Однако в последнее время повышение стандартов жизни в России повлияло на предпочтение российскими потребителями более качественной продукции. Этот рост интереса к качеству товара у российских покупателей делает рынок России все более привлекательным для производителей Эгейского региона», – отметил в своем выступлении **Сабри Унлюторк, являющийся также основателем и владельцем компании «Экотен текстиль».**

ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

Поскольку практически для всех представителей турецких компаний этот визит в РФ был первым, перед началом бизнес-встречи участники мероприятия с турецкой стороны прошли специальный инструктаж Торгового представительства Министерства



Вводный брифинг для представителей турецкой делегации



Образцы продукции «Экотен текстиль»

экономики Турции при посольстве Турецкой Республики в РФ. Этот подготовительный этап мероприятия отлично проиллюстрировал, какие впечатления составляет бизнес в России у иностранных участников рынка.

Первое, что поражает любого иностранного предпринимателя в России, это размеры рынка. Второе неизгладимое впечатление оставляет размер маржи при торгово-экспортных сделках и в розничной торговле: даже при непомерной ставке аренды торговых площадей, доходящей до \$25 тыс., многие магазины не закрываются и даже торгуют с прибылью. Третье – при очень высокой себестоимости процессов в рамках любой экономической деятельности на территории РФ прибыльность бизнеса доходит порой до 100%.

По мнению торгпредства Министерства экономики Турции, российский рынок для ведения бизнеса достаточно труден – очень высокая монополизация со стороны государства и близких к нему структур во всех сферах рынка затрудняет выход на рынок новых участников и их дальнейшую деятельность. Поэтому одной из самых главных особенностей для иностранного бизнеса в России торгпредство считает необходимость осуществления всех операций внутри рынка. *«По-настоящему хорошо развивать бизнес на территории России можно, только если компания имеет собственное производство, представительство и склад внутри страны»,* – отметил **заместитель советника по торговле Торгового представительства Турции в РФ Мурат Несимоглу**. В качестве примера удачного развития турецкой компании в РФ г-н Несимоглу привел марку бытовой техники Veiko, производство которой расположено во Владимире. Еще один красноречивый пример уже из fashion-сферы – сеть магазинов турецкой джинсовой марки Colins. Сейчас в России 178 магазинов марки, в их числе 96 франчайзинговых. Расположены они в 95 городах и уже могут составить конкуренцию сетям других глобальных ритейлеров.

По мнению экспертов Министерства экономики Турции, развитие российского рынка и бизнеса будет происходить в русле государственно-командного регулирования и постсоветской ностальгизации еще лет 30–40. С привнесением медленных и постепенных изменений в ситуацию. Этот фактор увеличивает себестоимость и снижает скорость всех производственно-торговых сделок на территории России, большой размер накладных расходов компенсирует только высокая маржа. Поэтому выходящим на российский рынок турецким компаниям, привыкшим к совершенно другим накладным расходам на рынках Европы, Америки



Представители компании «Майтекс»

или Азии, стоит принять ситуацию такой, какая она есть, и с максимальной эффективностью адаптироваться к российской действительности. Тем более что в связи с довольно низкими ставками на бензин и энергоносители об экономии этой части затрат можно не беспокоиться так, как в Европе или Турции.

Для обеспечения сделок на территории РФ турецким экспортерам было рекомендовано пользоваться услугами местных юридических компаний, у которых уже давно налажены все контакты и компетенции на рынке. При этом для ведения бизнеса торгпредство рекомендует использовать турецкие банки, четыре из которых работают на территории РФ и обслуживают все сделки турецких компаний. Из-за невозможности полноценной работы на территории РФ международных логистических операторов – нерезидентов рынка, турецким экспортерам также порекомендовали пользоваться услугами давно присутствующих в России компаний. Особенно это касается тех марок, которые планируют развивать на территории РФ собственные розничные сети. «Россия – это «целый континент», поэтому крупным предпринимателям надо думать не только о Москве», – заметил **Мурат Несимоглу**. Кстати, при оформлении таможенных операций никаких затруднений у экспортеров Эгейского региона не ожидается – торгпредство заверило, что печать таможни Измира обеспечивает беспрепятственное таможенное оформление при ввозе товаров в РФ.

ИВАНОВО – «ПОСТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР»

По данным торгпредства Министерства экономики Турции, общий размер инвестиций турецкого бизнеса в российскую экономику в 2011 году составил \$8 млрд. В свете этих данных особенно интересен опыт ассимиляции турецких производителей российским рынком. Уникальный в своем роде производитель, который чуть ли не единственный из турецких предпринимателей владеет швейным производством в России, это **Тургай Йылдырым**, пошивочный цех которого насчитывает 80 работников и расположен на площадях Писцовской ткацкой фабрики в Иванове. В своей почти пламенной речи, агитировавшей турецких фабрикантов к открытию предприятий в России, г-н Йылдырым рассказал, что основывать здесь производство не только выгодно, но и просто. Опыт г-на Йылдырыма говорит о том, что российский потребитель не так искушен в выборе товара, как турецкий или европейский, да и оптовые закупщики коллекций не слишком требовательны. По данным турецкого предпринимателя, с 2010 года

на предприятиях Ивановской области было открыто 27 000 м² производственных площадей со швейным производством.

На потоке цеха г-на Тургая Йылдырыма производится, пожалуй, самая незамысловатая швейная продукция – постельное белье и другой текстиль для дома. Такое производство требует много ткани, которую поставляют из Турции. Один из турецких предпринимателей, по словам г-на Тургая, продает в Иванове по одной фуре ткани в день. При этом стоимость доставки товара автотранспортом из Турции в Иваново обходится в \$1–1,5 за килограмм груза.

По словам г-на Тургая, сейчас город Иваново стал своеобразным швейным кластером, в котором сконцентрировано практически все российское производство домашнего текстиля: «Все подушки, одеяла, матрасы производятся сейчас в Иванове и продаются по всей России. И уж точно лучше самому продавать свою продукцию на российском рынке, чем сидеть в офисе в Турции и ждать, когда посредники перечислят тебе деньги», – уверен **Тургай Йылдырым**.

Ситуация в российской текстильной индустрии по мнению турецкого предпринимателя находится в стадии становления. В стране нет ни собственного сырья, ни производства текстиля, что и позволило китайским производителям заработать здесь свои миллионы и миллиарды на продаже абсолютно некачественного товара. О недоразвитости индустрии говорит и тот факт, что до сих пор полностью не сформировано четкое разделение труда российских текстильных предприятий. Все эти факторы играют на руку любому новому оператору рынка, который попытается открыть в России свое производство и занять пока незанятые ниши рынка.

ТЕКСТИЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

По данным различных источников, объем закупаемой в России готовой одежды из Турции в 2–3 раза меньше объема закупаемых там же промежуточных текстильных материалов. С чем связано такое поведение участников рынка, мы попытались выяснить, проведя опрос российских фирм – участников мероприятия. В московской и Санкт-Петербургской сессиях бизнес-встреч с турецкими экспортерами-текстильщиками приняли участие порядка 30 производственно-торговых компаний из России и стран СНГ. Среди посетителей были такие известные участники рынка, как костромская детская компания Orbi, марка мужской молодежной одежды Il Dominatore, компания «Мерлис», Ульяновская трикотажная фабрика, саратовская швейная фабрика



Эрджумент Тузен, представитель «Экотекстиль»

Eurasia, производитель одежды для летчиков и в летном стиле – John Douglas.

Почему объемы российских закупок турецкого текстиля невелики, а закупки готовой одежды и того меньше? Обороты всех российских fashion-компаний пока не достигли размеров оборотов глобальных мировых ритейлеров. Именно наличие большого объема денежных средств и быстрая их оборачиваемость за счет продаж через крупную розничную или дистрибьюторскую сеть дают возможность таким маркам как Mexx, Zara или H&M счастливо иметь дело с турецкими текстильными и швейными компаниями. С российской же стороны закупщиками готовых изделий в Турции выступают в основном не крупные компании, а мелкие байеры. Именно поэтому объем турецко-российских поставок готовых изделий так мал. Зато пряжу и нити турецких текстильщиков покупают все три российские носочно-чулочные фабрики, а трикотажное полотно самого разного назначения пользуется высоким спросом и уважением у производителей белья, домашнего трикотажа и верхней одежды. Но таких производителей на российских просторах, скажем прямо, не так много. Директор по развитию Il Dominatore Сергей Пивоваров оценил результаты общения с турецкими компаниями как потенциально перспективные: «Сейчас при производстве наших коллекций используется трикотажное полотно южнокорейского производства. Но мы производим актуальную одежду для молодых людей, и поэтому должны быть в курсе всех последних трендов в трикотажном производстве. И турецкие производители прекрасно продемонстрировали, что актуально сегодня на рынке и по каким ценам это актуальное продается».


Начальник отдела снабжения швейной компании «Оджи» из Владимира Елена Малекова тоже отметила актуальность встреч и даже взяла у турецких производителей подшивку образцов плотного трикотажного полотна. «Мы производим женскую и молодежную верхнюю одежду и для ее производства в том числе используем плотное трикотажное полотно. Несколько образцов из представленных на стенде турецких производителей уже заинтересовали меня как поставщика материалов. Осталось обсудить актуальность закупки продукции с руководителями производства», – заметила **Елена Малекова**.

Саратовскую фабрику Eurasia представляла **начальник отдела закупок Екатерина Ширшова**: «Мы всегда шили свою продукцию из трикотажного полотна турецких производителей. Это касается всего ассортимента компании – от бельевой линии до линии одежды для дома и отдыха, состоящей из сарафанов, брюк,



блузок, туник, футболок. В принципе, мы довольны качеством закупаемых нами материалов от наших теперешних поставщиков. Но даже в этой ситуации полезно «держат нос по ветру» и быть в курсе новинок – всегда можно надеяться на встречу с новым поставщиком, предлагающим что-то интересное и по подходящей цене».

Особенно интересным было впечатление от встречи у **Раисы Григорьевны Хайловой, директора швейной фабрики им. В. Соловьевой из Тирасполя**. Это предприятие организовано на базе производственно-швейного объединения им. 40-летия ВЛКСМ, основанного еще 67 лет назад. Сейчас на производстве трудится 500 сотрудников, которые отшивают заказы детских коллекций Burberry, куртки и плащи для брендов Versace, Patrizia Pepe и других ведущих европейских брендов. Кроме этого, производство имеет и собственную локальную марку школьной формы – Odema. Мощности фабрики загружены полностью. «Для нас пошив одежды по заказу ведущих итальянских и немецких одежных брендов – это отличный стимул для постоянного развития и поддержания себя в форме: приходится постоянно обновлять оборудование и делать несколько запусков моделей в течение месяца. Это очень бодрит и тонизирует. Сейчас мы планируем закупку оборудования для производства трикотажных изделий, поэтому мы здесь – хотим быть в курсе изменений в составе участников российского рынка», – сообщила **г-жа Хайлова**. Надо сказать, что поставки материалов напрямую из Турции в Приднестровье намного более выгодны, чем закупка сырья через посредников в Москве, поэтому тираспольские швейники – постоянные посетители текстильных выставок в Стамбуле. Что, кстати, не помешало им сделать перед встречей в Москве предварительную выборку из 7 заинтересовавшихся своим предложением турецких компаний.

Итог размышлениям по вопросу сегментных предпочтений подвела посетившая форум **ведущий инновационно-трикотажный специалист в России, дизайнер Людмила Норсоян**: «Турецкий трикотаж всегда славился своим качеством и инновационностью. Именно поэтому участники российского высокого ценового сегмента, размещающие производственные заказы на фабриках в Италии, должны знать, что продукция там зачастую производится из сырья турецкого производства. Что несколько не умаляет уровня качества изделий, поскольку турецкие производители обеспечивают своей продукцией все ведущие мировые бренды. При этом глобальные бренды высокого ценового сегмента турецкой продукцией абсолютно довольны». 



АҒАОҒЛУ ТЕКСТІЛ SAN.TİC.A.Ş. (Агаоглу текстиль)



Компания «Агаоглу текстиль» – лишь часть целого холдинга, который кроме производства текстильных изделий занимается переработкой отходов, производством специальных покрытий для спортивных и детских площадок, выпуском медицинской продукции: бинтов, повязок, жгутов и лейкопластырей. В интервью с г-ном Исмаилом Агаоглу, являющимся совладельцем фамильной фирмы, мы коснулись только текстильного направления.



Исмаил Агаоглу

Исмаил-бей, какую текстильную продукцию производит компания «Агаоглу текстиль»?

В основном компания «Агаоглу текстиль» занимается производством текстильных изделий для дома. Это всевозможные покрывала, пледы, полотенца, комплекты постельного белья и одеяла, а также текстильные изделия для гостиничного бизнеса. В производстве используются ткани как из чистого хлопка, так и из смешанных волокон.

Мы сами производим окраску тканей и готовых изделий, а также наносим на ткани набивные рисунки.

Каков годовой оборот вашей компании?

\$80 млн в год. И это оборот только текстильного подразделения холдинга.

Ваша компания реализует свою продукцию оптом или возможны розничные продажи?

У нас есть магазин, торгующий нашей продукцией в розницу. Он находится при фабрике в Измире, но объемы его продаж в лучшем случае составляют не более 3% от всего объема реализации.

Месторасположение офиса и производства компании: город Измир, дополнительный офис – город Стамбул
Численность сотрудников: более 500
Сектор деятельности: Производство и реализация текстиля и готовой продукции
Годовой объем экспорта: \$12 000 000
Год основания: 1980
Форма собственности: частная компания

Как между собой соотносятся доли реализации продукции «Агаоглу текстиль» на внутреннем и внешнем рынках?

На долю внутренних продаж приходится 75% нашей продукции. Соответственно, остальная продукция идет на экспорт.

С какими странами вы ведете экспортно-импортные операции?

Продукция «Агаоглу текстиль» давно известна и пользуется спросом во многих европейских странах. Мы работаем с Германией, Чехией, Голландией, Грецией. Торгуем также с Израилем и Ираном.

Поделитесь, пожалуйста, дальними перспективами и краткосрочными планами по выходу вашей компании на российский рынок.

Конкретных планов мы пока не строили, потому что российский рынок для нас новый. Пока мы хотим изучить его особенности и спрос в России на текстильную продукцию вообще. Если найдем компании, заинтересованные в сотрудничестве с нами, тогда начнем разрабатывать стратегию по выходу на российский рынок и конкретные планы.

Каким вы видите оптового потребителя продукции «Агаоглу текстиль» в России?

Мы надеемся на естественный интерес к нашей продукции со стороны оптовых компаний, торговых сетей, специализирующихся на домашнем текстиле, а также со стороны представителей крупного гостиничного бизнеса.

Контакты

64100, ANKARA ASFALTI 3 KM / UŞAK
 tel. +90 276 2311290, fax +90 276 2311689
 www.agaoglu.com
 e-mail: textile@agaoglu.com



BELGÜ TEKSTİL ÜRETİM SAN. TİC. LTD. ŞTİ (Бельгю текстиль)



«Бельгю текстиль» была основана в 1991 году как фабрика, специализирующаяся на пошиве готовой женской одежды. За годы работы компания в значительной степени расширила свой ассортимент и рынок сбыта. О деятельности компании и выпускаемой продукции рассказал основатель и владелец «Бельгю текстиль» г-н Бельгютай Орал. По словам г-на Бельгютая Орала, интервью журналу PROfashion – это эксклюзив, так как до этого г-н Орал не общался напрямую практически ни с одним изданием.



Бельгютай Орал

Господин Орал, какую продукцию «Бельгю текстиль» вы представляете сегодня в России в рамках бизнес-встреч?

Наша компания специализируется на выпуске готовой одежды: брюки всевозможных фасонов, в том числе джинсы, юбки, куртки, все – в стиле casual. По целевой аудитории нашу продукцию можно распределить таким образом: 60% – мужская одежда, 25% – женская одежда и 15% – одежда для

детей. Вся выпускаемая нами продукция относится к среднему ценовому сегменту. На производственных мощностях «Бельгю текстиль» размещают производственные заказы такие всемирно известные марки как Armani Junior, M&Q, Massimo Dutti, Woolrich, Guess By Marciano, Betty Barclay, Steilmann, Mario Barutti, Naf Naf, Etam, H&M, Jaeger, Esprit, Bogner, Marks & Spencer и др.

Какие ткани используются для производства продукции «Бельгю текстиль»?

В основном хлопковые ткани – как уже окрашенные, так и готовые к окраске. В качестве сырья используется как чистый хлопок, так и хлопковые материалы с добавлением синтетических нитей. Также

*Месторасположение офиса и производства компании: **город Измир***

*Численность сотрудников: **175***

*Сектор деятельности: **Производство и реализация готовой одежды***

*Годовой объем экспорта: **около \$16 000 000***

*Год основания: **1991***

*Форма собственности: **частная компания***

в производстве мы используем шерсть, вельвет, бархат, поплин, нейлон и другие ткани.

Сколько продукции производит ваша компания в год?

Около одного миллиона готовых изделий.

Какова доля экспорта в общем объеме продаж?

Экспортные поставки занимают весь объем производства «Бельгю текстиль» – наша компания работает только на внешний рынок.

Каков годовой оборот «Бельгю текстиль» и каков уровень рентабельности компании?

По последним данным, годовой оборот нашей компании составил практически \$16 млн при рентабельности 5%.

С какими странами вы сотрудничаете?

Компания «Бельгю текстиль» поставляет свою продукцию преимущественно в такие европейские страны как Германия, Италия, Испания, Швеция, Нидерланды и Великобритания. В настоящее время мы работаем с 14 странами Европы.

Какие цели и краткосрочные планы у вашей компании по выходу на российский рынок?

Мы впервые приехали для знакомства с российскими потребителями, поэтому рано говорить о каких-то конкретных планах. Возможно, мы пытаемся освоить этот рынок с опозданием, но тем не менее нам хочется на нем реализоваться. Эти бизнес-встречи должны помочь составить мнение о наших дальнейших перспективах развития в России.

Контакты

35620, 10034 Sok. No:1 A.O.S.B. Çiğli İzmir

tel. +90 232 3282658, fax +90 232 3282665

e-mail: belgutayoral@belgu.com



BORA TEKSTİL A.Ş. **(Бора текстиль)**



С 1980 по 1990 год компания «Бора текстиль», основанная бизнесменом Веджди Эркючук, занималась реализацией готовой одежды. В 1990 году в развитии компании наступил знаменательный период – началось производство и окраска тканей на собственных производственных мощностях. Об особенностях выпускаемой продукции и планах на будущее рассказывает вице-президент компании «Бора текстиль» Бора Эркючук.



Бора Эркючук

Какую продукцию производит компания «Бора текстиль»?

Наша компания предлагает своим клиентам оптовые поставки неокрашенных и окрашенных тканей и трикотажных полотен, а также ткани и трикотаж с набивным рисунком. Самое современное оборудование высокой производительности позволяет очень качественно красить любые полотна. Наш цветовой каталог имеет невероятно большое количество цветов и оттенков.

Какие материалы используются для производства полотна?

Мы используем как чистый хлопок, так и его сочетания с вискозой, полиамидом, полиэстером, modal, tensel.

Торгуете ли вы в розницу?

У нас нет розничных продаж, вся продукция реализуется оптом.

Каково соотношение реализации вашей продукции на внутреннем турецком рынке и на внешнем?

Примерно 25% продаж «Бора текстиль» приходится на экспорт, 75% – это продажи на турецком рынке.

*Месторасположение офиса и производства компании: **город Измир***

*Численность сотрудников: **14***

*Сектор деятельности: **Производство и торговля текстильной продукцией***

*Годовой объем экспорта: **\$10 000 000***

*Год основания: **1980***

*Форма собственности: **частная компания***

Какова рентабельность вашей фирмы?

В среднем рентабельность – чуть выше 5%.

С какими странами ваша компания ведет экспортно-импортные операции?

Компания «Бора текстиль» поставляет продукцию практически во все страны Европейского союза. Наибольший объем продаж приходится на Италию, Германию, Великобританию и Испанию.

Каковы цели и краткосрочные планы у вашей компании по освоению рынка России и стран СНГ?

Нашей целью является собственно сам выход на российский рынок, поэтому мы и приняли участие в этом мероприятии. А в планах – изучать российский рынок, потребности здешних потенциальных партнеров. Пока конкретнее сказать сложно. Возможно, в дальнейшем мы откроем в России офис нашей компании.

Вы планировали какие-либо мероприятия по продвижению своей продукции на российский рынок кроме участия в данных бизнес-встречах?

Нет, как я уже говорил, мы только начали изучать российский рынок. Но наша компания готова принимать участие в таких же бизнес-встречах и впредь.

Контакты

**35860, Aydın-İzmir Asf.Çaybaşı Beldesi
Torbalı-İZMİR**

tel. +90 232 8569555, fax +90 232 8569220

www.boratekstil.com.tr

e-mail: ve@boratekstil.com.tr



ЕКОТЕН ТЕКСТИЛ САН. VE ТİС. А.Ş. (Экотен текстиль)

ekoten
F A B R I C S

Компания «Экотен текстиль» ежегодно входит в 500 самых крупных турецких фирм-экспортеров трикотажа, кроме того для многих мировых ритейлеров компания является главным поставщиком вискозы и готовой продукции из этого материала. Ассортимент текстильной продукции регулярно пополняется новыми позициями за счет собственных инновационных разработок. Основатель и владелец компании «Экотен текстиль» г-н Сабри Унлутюрк прибыл в Россию в рамках бизнес-встреч с турецкими поставщиками текстиля, представляя также при этом Эгейскую ассоциацию экспортеров, поэтому на вопросы о деятельности компании и планах по выходу на российский рынок ответил менеджер по экспорту компании г-н Эрджюмент Тузген.



Эрджюмент Тузген

Какую продукцию производит компания «Экотен текстиль»?

«Экотен текстиль» – это крупный холдинг, работающий по нескольким направлениям, основные из которых – производство и реализация текстиля и готовой продукции из него. Мы производим ткани из хлопка и высокотехнологичных материалов, а также кругловязанные смесовые трикотажные полотна из хлопка, вискозы, нейлона

и других волокон. В числе потребителей нашей продукции известные во всем мире марки, такие как Diesel, D&G, Prada, Armani, Adidas, Guess. Кроме того, «Экотен текстиль» является одним из ключевых поставщиков ведущих глобальных одежных брендов: Zara, H&M, Topshop, M&S, Next, Benetton и др. Успешное производство готовой продукции по внешним заказам привело к тому, что в 1997 году компанией было принято решение о создании собственного одежного бренда Jimmy Key. Одежда Jimmy Key продается в магазинах собственной торговой сети, причем не только на территории Турции.

Какова адресная аудитория собственного бренда компании?

Главные потребители марки Jimmy Key – это молодежь, ведущая активный образ жизни. Ценовой сегмент – средний и выше среднего.

Каково соотношение розничных и оптовых продаж «Экотен текстиль»?

Месторасположение офиса и производства компании: **город Измир**

Численность сотрудников: **413**

Сектор деятельности: **Производство и реализация текстильной продукции и готовой одежды**

Годовой объем экспорта: **\$20 000 000**

Год основания: **1994**

Форма собственности: **частная компания**

Мы в первую очередь специализируемся на оптовых поставках текстиля, поэтому доля розничных продаж составляет всего 5% от всей реализации компании.

В таком случае интересно узнать, каково соотношение экспортных поставок компании и продаж на внутреннем рынке Турции.

Это соотношение выглядит примерно так: 50/50.

Каков годовой оборот холдинга «Экотен текстиль»?

Можно сказать, что оборот по текстилю составляет около €45 млн, готовой одежды мы реализуем на €65 млн в год; таким образом, общий оборот составляет примерно €110 млн, €20 млн из которых – доля экспорта.

Что вы можете сказать о рентабельности «Экотен текстиль»?

Рентабельность производства компании составляет около 10%.

Солидный показатель для этого сектора экономики. В какие страны поставляется продукция вашей компании?

В США и почти во все страны Европы: Германию, Великобританию, Францию, Италию, Нидерланды, Грецию и др.

Каким вы видите вашего оптового потребителя в России?

Мы готовы работать со всеми, кому будет интересна наша продукция. Однако что касается франчайзинга – тут есть требования к годовому обороту, который у потенциального франчайзи должен составлять не менее €5 млн.

Каковы стратегические задачи и краткосрочные планы у вашей компании по выходу на российский рынок?

Можно сказать лишь о краткосрочных планах, потому что мы впервые в России и только начинаем изучение вашего рынка. В ближайшее время нам бы хотелось найти здесь деловых партнеров. А в дальнейшем, если дела сложатся благополучно, можно говорить об открытии представительства и склада нашей компании на территории России. Пока все решения будут приниматься на основании результатов текущих бизнес-встреч.

Контакты

35860, Yedi Eylül Mah. Celal Umur Cad.

No:6 Torbalı – İZMİR

tel. +90 232 8506085, fax +90 232 8531319

www.ekoten.com.tr

e-mail: ercument.tuzgen@ekoten.com.tr



FATEKS KUMAŞ TEKSTİL KONF. TİC.SAN.A.Ş. (Фатекс)



Хотя компания «Фатекс» в том виде, в котором она существует сегодня, была основана в 2001 году, настоящим моментом возникновения бизнеса считается 1984 год. Основатель компании – Веджих Факьюглу. А на сессии бизнес-встреч с турецкими производителями текстиля в Москве и Санкт-Петербурге компанию представлял ее совладелец – г-н Альпер Башоглу.



Альпер Башоглу

Господин Альпер, какую продукцию вы представляете в ходе нашего совместного мероприятия?

Компания «Фатекс» предлагает своим клиентам разнообразный спектр тканых и трикотажных полотен из хлопка и смесей хлопка с синтетическими волокнами. Начиная с 2001 года компания «Фатекс» является официальным дилером по Эгейской области самого крупного турецкого производителя денима İSKO, так что ткани из денима – одна из главных позиций нашего ассортимента. В числе наших клиентов – всемирно известные марки Zara, H&M, Mexx и другие.

Торгуете ли вы в розницу?

Практически весь объем реализации составляют оптовые продажи.

Каково соотношение продаж вашей продукции на внутреннем турецком рынке и на внешнем?

Около трети продаж нашей компании приходится на экспорт.

Каков годовой оборот компании «Фатекс»?

Месторасположение офиса и производства компании: **город Измир**

Численность сотрудников: **14**

Сектор деятельности: **Торговля тканями**

Годовой объем экспорта: **\$7 800 000**

Год основания: **2001**

Форма собственности: **частная компания**

Весь годовой оборот нашей компании – около \$15 млн.

Какова рентабельность вашей фирмы?

Рентабельность в нашей компании составляет около 5%.

С какими странами ваша компания ведет экспортно-импортные операции?

Мы импортируем ткани и материалы из Индии, Пакистана, Китая, Сирии. А поставки тканей осуществляем в Голландию, Германию, Норвегию, Финляндию.

Каковы цели и краткосрочные планы у вашей компании по освоению рынка России и стран СНГ?

Конечная цель – освоение российского рынка. Но конкретных планов действия в рамках этой стратегии пока нет. На данный момент можно только в общих чертах сказать, что мы собираемся изучить рынок стран СНГ, который считаем для себя очень перспективным.

Вы планировали какие-либо мероприятия по продвижению своей продукции на российский рынок, кроме участия в текущих бизнес-встречах?

Учитывая то, что мы находимся на стадии изучения спроса, я считаю, рано планировать какую-то программу по продвижению. Но мы будем рассматривать любые предложения по участию в аналогичных бизнес-встречах, форумах и выставках.

Контакты

35090, KEMALPAŞA CAD. NO:7 ÇAMDİBİ/İZMİR

tel. +90 232 4698121, fax +90 232 4697096

www.fatekskumas.com

e-mail: info@fatekskumas.com



NAKSA İPLİK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ (Хакса иплик)



Сердар Сагыроглу, член совета директоров текстильной компании «Хакса Иплик», представил образцы продукции в ходе деловых встреч турецких производителей с российским бизнесом. «Хакса иплик» использует в своей работе весь предыдущий 25-летний опыт работы на внутритурецком и мировом текстильных рынках.



Сердар Сагыроглу

На чем специализируется производство вашей компании?

«Хакса иплик» – это семейная компания, которая с 1986 года занимается производством пряжи, в основном для чулочно-носочных производств. Это нити из чистого хлопка и смесей: хлопок/полиэстер, хлопок/акрил, шерсть/акрил. Новое современное оборудование и инновационный подход позволяют нашей компании производить продукцию само-

го высокого качества. Так как мы очень серьезно относимся к экологичности производимых нами товаров, вся пряжа марки «Хакса иплик» имеет сертификат Global Recycle Standart и также отмечена российским сертификатом качества.

Значит, вы уже работаете на российском рынке?

Да, уже несколько лет мы поставляем пряжу для чулочно-носочных производств в России и Украине.

В какие еще страны компания «Хакса иплик» экспортирует свою продукцию?

Кроме России и Украины у нас есть партнеры в Польше, еще мы работаем с Италией, Португалией, Испанией, Германией и Китаем.

Месторасположение офиса и производства компании: город Ушак, дополнительный офис – город Стамбул

Численность сотрудников: 96

Сектор деятельности: Производство и реализация пряжи для трикотажного производства

Годовой объем экспорта: \$20 000 000

Год основания: 1986

Форма собственности: частная компания

Каков средний объем производства в год и годовой оборот компании?

В течение одного года наша компания производит около 6000 тонн пряжи. Годовой оборот «Хакса Иплик» варьируется от €25 млн до €30 млн.

Каково соотношение реализации на внутреннем рынке Турции и поставок на экспорт?

Мы почти целиком работаем на экспорт, объем внешних продаж составляет примерно 98%, лишь 2% объема – это продажи в Турции.

Каким вы видите своего оптового потребителя в России?

Как я уже говорил, наш потребитель – это фабрики, которые специализируются на производстве чулочно-носочной продукции.

Каковы долгосрочные цели и краткосрочные планы компании по работе на российском рынке?

Рынок России для нас не является новым, так что в наших планах – стабилизация продаж, расширение рынка сбыта, далее возможно и открытие собственных складов.

В дальнейшем вы планируете участвовать в мероприятиях, аналогичных бизнес-встречам, в рамках которых происходит наше общение?

Да, конечно. Мы регулярно приезжаем в Россию на выставку «Текстильлегпром», правда, пока только в качестве гостей, а не участников. Но в дальнейшем планируем и участие в подобных мероприятиях.

Контакты

64100, Organize sanayi bölgesi 104. cadde

no:154 – USAK

tel. +90 276 2667368, fax +90 276 2667369

www.haksatekstil.com.tr

e-mail: info@haksatekstil.com.tr



KRAL TEKSTİL ÖRME SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. (Крал текстиль)



Фирма «Крал текстиль» была основана в 1960 году в Манисе, основной специализацией компании в те времена была оптовая торговля одеждой. С 1983 года, приобретя собственные производственные мощности, компания занялась производством и оптовой реализацией готовой одежды, а в 2004 году инвестировала средства в Организованную Промышленную Зону Манисы, где и продолжает свою деятельность, расширяя производство и рынки сбыта. На сегодняшний день «Крал текстиль» имеет 25 000 м² открытых и 18 480 м² закрытых производственных площадей, производящих трикотаж и другие окрашенные ткани, а также готовую одежду. В Москве и Санкт-Петербурге «Крал текстиль» представлял один из совладельцев компании – г-н Угур Кыралоглу.



Угур Кыралоглу

Какую продукцию производит ваша компания?

Фирма «Крал текстиль» в настоящее время – один из крупнейших турецких производителей текстиля. Наша компания производит и реализует трикотажные полотна, в том числе внешним видом напоминающие деним и произведенные как из чистого хлопка, так и из смесовых материалов: хлопок/вискоза, хлопок/акрил и других смесей. Мы используем передовые

цифровые разработки окраски и печати. Особой популярностью пользуются наши трикотажные изделия, окрашиваемые особым способом уже после пошива по специальной технологии, имитирующей внешний вид «вываренных» джинсовых изделий.

Каков годовой оборот компании?

Оборот нашей компании составляет \$30 млн в год.

Можете назвать процент рентабельности?

Рентабельность «Крал текстиль» – от 5 до 10%.

Сколько продукции «Крал текстиль» производит в год?

Всего в год мы производим свыше 5500 тонн текстильной продукции.

Месторасположение офиса и производства компании: **город Маниса**

Численность сотрудников: **150**

Сектор деятельности: **Производство и реализация текстильной продукции**

Годовой объем экспорта: **\$9 000 000**

Год основания: **1960**

Форма собственности: **частная компания**

Как вы реализуете свою продукцию, есть ли у вашей компании розничные торговые точки? Если да, каково соотношение розницы и опта?

Компания «Крал текстиль» реализует свою продукцию оптом, собственной розничной сети у нас нет, но мы тесно сотрудничаем с компаниями-ритейлерами как внутри Турции, так и на внешнем рынке. В числе известных марок среднего и выше среднего ценового сегмента, которые являются клиентами «Крал текстиль», – Next, Zara, Marks & Spencer, H&M и другие.

Каково процентное соотношение экспортных поставок «Крал текстиль» и продаж на внутритурецком рынке?

Только 20% нашей продукции мы реализуем в Турции, основная доля продаж приходится на экспорт.

С какими странами работает «Крал текстиль»?

Мы поставляем свою продукцию в страны Европы: Германию, Великобританию, Францию, Нидерланды, Португалию, а также торгуем с Тунисом и Марокко.

Каким вы видите идеального оптового потребителя продукции «Крал текстиль» в России?

В России, как я понимаю, есть немало крупных и средних фирм, занимающихся пошивом готовой одежды, вот как раз таким производителям мы готовы предложить нашу продукцию.

Каковы прогнозы и планы по выходу «Крал текстиль» на российский рынок?

Некоторые наши товары, уже известные и пользующиеся популярностью в Европе, российскому потребителю неизвестны, поэтому прогнозировать что-либо на данном этапе сложно. Но если мы найдем потребность в продукции, производимой «Крал текстиль», тогда откроем в России свой офис.

Контакты

45030, MOSB 3.KISIM MUSTAFA ÇAPRA CAD. NO:15 MANİSA

tel. +90 236 2130570, fax +90 236 2130577

www.kralorme.com.tr

e-mail: info@kralorme.com.tr



МАУТЕКС ÖRME SAN. VE TİC. A.Ş. (Майтекс)



Компания «Майтекс» не только одна из самых крупных в Турции фирм – производителей текстиля, но и одна из старейших. Первое производство, ставшее «фундаментом» сегодняшней марки «Майтекс», было открыто в конце XIX столетия. С тех давних пор фирма росла, развивалась, внедряла новые направления, оборудование и технологии. Председатель совета директоров компании «Майтекс», внук основателя компании, г-н Морис Муса Антеби рассказал о продукции своей компании, о производстве и планах по выходу на российский рынок.



Морис Муса Антеби

Г-н Морис, какую продукцию вы как представитель компании «Майтекс» предлагаете сегодня российскому потребителю?

«Майтекс» – крупная производственная компания, которую основал мой дед, приехав в Турцию из Сирии в конце позапрошлого века. Мы специализируемся на выпуске окрашенных трикотажных полотен из хлопка, вискозы, акрила, полиамида, модала, а также волокон из смесей этих материалов

с добавлением или без добавления эластана.

Каков годовой оборот компании «Майтекс»?

Около \$110 млн.

Солидно. А сколько ваша компания производит продукции в год?

Только в один рабочий день мы выпускаем около 40 тонн тканей, так что годовую производительность считайте сами.

О розничных продажах, как понимаю, речи не идет?

При такой производительности, какую показывает компания «Майтекс», мы можем говорить только о крупном опте.

Вы поставляете свою продукцию только на экспорт или что-то реализуется на внутреннем рынке?

Даже если мы продаем внутри Турции, как правило, наши клиен-

Месторасположение офиса и производства компании: **офис – город Измир, производство: 1 фабрика – в Измире, 2 фабрики – в Манисе**

Численность сотрудников: **более 300**

Сектор деятельности: **Производство и реализация текстильной продукции**

Годовой объем экспорта: **\$9 000 000**

Год основания: **1898**

Форма собственности: **частная компания**

ты – это компании-закупщики, перепродающие нашу продукцию за границу. Так что можно утверждать, что практически весь объем уходит на экспорт.

В какие страны вы поставляете свою продукцию?

Мы сотрудничаем с компаниями из Италии, Германии, Израиля, Румынии, Франции, Дании, Греции и других стран.

Поделитесь, пожалуйста, целями и краткосрочными планами по выходу вашей компании на российский рынок.

Эти бизнес-встречи довольно интересно организованы, можно сказать, что мы довольны предварительными результатами. В ближайшее время мы планируем участие в выставке «Текстиль-легпром», а в дальнейшем, думаю, мы либо откроем здесь свое представительство, либо найдем компанию-дистрибьютора.

Каким вы видите идеального потребителя продукции фирмы «Майтекс» в России?

Идеальный потребитель нашей продукции – это или компания, занимающаяся оптовой куплей-продажей, или непосредственный производитель готовой одежды из трикотажа. Имеет значение размер компании – мы работаем только с крупным бизнесом.

Это связано с объемом минимального заказа?

Просто мы хотим устроить что-то вроде испытательного срока для российского рынка. По результатам этого испытательного срока будут приняты дальнейшие решения.

Хотите убедиться в том, что российским фирмам можно доверять?

Я стараюсь доверять всем, если бы я не доверял российским фирмам, наша компания не стала бы участвовать в данных бизнес-встречах.

Контакты

35620, A.O.S.B. 10007 Sok. no:20 ÇİĞLİ – İZMİR

tel. +90 232 3280973, fax +90 232 3280764

www.mayteks.com

e-mail: ketiasal@mayteks.com



**PAGMAT PAMUK TEKSTİL
GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.
(Пагмат памук текстиль)**



С 1979 года фирма «Пагмат» занимается очищением хлопка-сырца, его продажами и экспортом. С 1997 года компания производит пряжу на современных станках и выпускает продукцию под собственной маркой Kirmen İplik. На сессии бизнес-встреч с турецкими производителями текстиля марку представлял совладелец компании г-н Седат Алмыш.



Седат Алмыш

Седат-бей, компания «Пагмат», насколько известно, производит не только хлопок как сырье, но и пряжу из него. Расскажите о продукции марки Kirmen İplik.

Под маркой Kirmen İplik на самом современном оборудовании выпускается пряжа для изготовления трикотажного полотна и одежды люксового сегмента.

Кто основной потребитель вашей продукции?

Наши клиенты – это производители высококачественной продукции – плосковязаного полотна и кругловязаного трикотажа, в частности – производители носков.

Какие материалы используются для изготовления нитей Kirmen İplik?

Мы используем различные волокна как по географии поставок – из Эгейского региона, американские, египетские, – так и по материалам: supima, органические, длинные органические, tencel, modal и micro modal. Наша компания производит однослойную и двухслойную, чистую, без примесей, пряжу и пряжу из различных смесей волокон.

Месторасположение офиса и производства компании: город Измир

Численность сотрудников: 167

Сектор деятельности: Производство и реализация хлопковой пряжи

Годовой объем экспорта: \$2 693 000

Год основания: 1979

Форма собственности: частная компания

Сколько продукции производит ваша компания в год?

В год мы производим 3000 тонн пряжи.

Каков годовой оборот компании и каков процент рентабельности?

Оборот компании «Пагмат памук текстиль» составляет €15 млн, рентабельность: 5–8%.

С какими странами сотрудничает компания?

Мы работаем со многими европейскими странами – наш рынок сбыта распространяется на Германию, Италию, Францию, Великобританию, Румынию, Финляндию, Швецию, Швейцарию, Австрию, Словению. Также мы поставляем свою продукцию в Израиль. Теперь приехали налаживать торговые связи с Россией.

Какова доля экспорта от всего объема реализации пряжи Kirmen İplik?

Доля экспорта марки составляет примерно 30%, остальные 70% – это реализация на внутреннем рынке.

Каковы стратегические цели и краткосрочные планы у вашей компании по выходу на российский рынок?

Главная цель – это, конечно, уверенный выход на российский рынок. Соответственно, ближайшие планы – его разведка, изучение спроса. Мы будем участвовать в подобных мероприятиях и двигаться вперед, учитывая требования, которые предъявит нам российский потребитель.

Контакты

35210, Atatürk Caddesi No : 150/2 Izmir

tel. +90 232 4892288, fax +90 232 4836330

www.pagmat.com

e-mail: hasan.senturk@pagmat.com



PÜTAŞ PAMUK ÜRÜN. VE ENERJİ TİC.SAN.A.Ş. (Пюташ)



Компания «Пюташ» была создана в 1984 году как хлопкообрабатывающая фабрика. В настоящее время «Пюташ» – один из лидеров текстильной индустрии Турции по поставкам хлопкового сырья, а также тканей и нитей из стопроцентного хлопка. Основными принципами работы компании являются сохранение окружающей среды и открытость всем изменениям рынка и индустрии. Объем выпуска компанией «Пюташ» хлопкового сырья и текстильной продукции из хлопка составляет 5% от объема производства аналогичной продукции всего Эгейского региона Турции. О планах развития бизнеса на российском рынке рассказывает владелец компании г-н Эрсан Йылдырым.



Эрсан Йылдырым

Какую продукцию производит компания «Пюташ»?

Наша компания – один из крупнейших производителей неокрашенных тканей и нитей из стопроцентного хлопка в Турции. Также мы поставляем хлопок в чистом виде как сырье. Мы производим 2600 тонн полотна и 5500 тонн нитей в год.

Вы занимаетесь только оптовой реализацией своей продукции?

Совершенно верно.

Каково соотношение реализации вашей продукции на внутреннем турецком рынке и на внешнем?

Внутри Турции мы реализуем 70% производимой продукции, соответственно, на экспорт идет 30%.

Каков годовой оборот «Пюташ»?

Весь годовой оборот нашей компании примерно равен €24 млн.

Месторасположение офиса и производства компании: **город Измир**

Численность сотрудников: **300**

Сектор деятельности: **Производство и реализация текстильной продукции**

Годовой объем экспорта: **\$7 400 000**

Год основания: **1984**

Форма собственности: **частная компания**

Какова рентабельность?

Примерно 5–10%.

В какие страны вы экспортируете свой товар?

Мы поставляем свою продукцию в Германию, Италию, Португалию и многие другие страны Евросоюза.

Какие цели и краткосрочные планы у вашей компании по освоению рынка России и стран СНГ?

Пока мы здесь с разведывательной миссией. Если выявим на российском рынке потребность в нашей продукции, будем решать вопрос об открытии своего торгового представительства в России.

Какие российские компании вы видите в качестве потребителей производимой вами продукции?

Мы стремимся наладить сотрудничество с компаниями, занимающимися производством одежды. Нам интересны те производства, которые самостоятельно занимаются окраской тканей, пошивом готовых изделий. Таким образом, наша цель – работа с фабриками, заинтересованными в нашем сырье, за качество которого мы отвечаем.

Планируете ли вы какие-либо мероприятия по продвижению своей продукции на российский рынок, кроме участия в этих бизнес-встречах?

Нет, ничего такого мы пока не планировали, но мы понимаем важность участия в подобных мероприятиях, поэтому готовы рассматривать любые аналогичные предложения.

Контакты

35865, Fevzi çakmak mah. Bekir saydam cad.

no.:52 Pancar/Torbalı – İZMİR

tel. +90 232 8641610, fax +90 232 8641859

www.putastextile.com.tr

e-mail: ersanyld@gmail.com



ROTEKS TEKSTİL İHRACAT SAN. VE TİC A.Ş. (Ротекс текстиль)



Отправная точка возникновения и развития большинства турецких текстильных компаний едина – создание производства, после – наращивание рынка сбыта, переход к рознице и так далее. Компания «Ротекс текстиль» развивалась от обратного: возникнув в 1986 году как компания-ритейлер, со временем она превратилась в одну из крупнейших компаний-производителей готовой одежды. Ориентация на использование инноваций и собственное конструкторское бюро позволяет создавать оригинальные коллекции. Основатель, совладелец и председатель совета директоров «Ротекс текстиль» Жак Эскинази озвучил информацию, способную заинтересовать потенциальных партнеров компании на российском рынке.



Жак Эскинази

Как вышло, что компания «Ротекс текстиль» пришла к решению о создании собственного производства?

Мы всегда очень серьезно относились к качеству поставляемой нами продукции. Необходимость контроля качества на всех этапах производства и подтолкнула компанию к тому, что было принято решение о создании собственных производственных мощностей.

Что сейчас компания «Ротекс текстиль» производит на своих предприятиях?

Мы производим готовую одежду, а также тканые и трикотажные полотна для пошива этой одежды. Используемые нами материалы – это стопроцентный хлопок и смесовые ткани из хлопка и полиэстера, вискозы, других синтетических материалов. У компании есть собственный бренд SPOT, но объем его реализации занимает не более 1% от общего объема продаж. В основном мы производим одежду по заказу известных ритейл-сетей, таких как Zara, H&M, Bershka и т.д.

Каково соотношение розничных и оптовых продаж «Ротекс текстиль»?

Месторасположение офиса и производства компании: **город Измир**

Численность сотрудников: **1500**

Сектор деятельности: **Производство и реализация тканей и готовой одежды**

Годовой объем экспорта: **\$160 000 000**

Год основания: **1986**

Форма собственности: **частная компания**

Мы не занимаемся розницей, вся реализация – только оптом.

Что из вашей продукции реализуется на внутреннем рынке Турции.

Продукция «Ротекс текстиль» идет только на экспорт, на внутреннем рынке мы свой товар практически не реализуем.

Каков годовой оборот компании?

Годовой оборот «Ротекс текстиль» составляет более \$150 млн, наша компания – одна из самых крупных в своем сегменте.

С какими странами вы ведете экспортно-импортные операции?

США, Египет и почти все страны Европейского союза.

На сотрудничество с какими оптовыми потребителями вы ориентированы в России?

Мы готовы работать со всеми, кто будет заинтересован в производстве качественной одежды среднего и выше среднего сегмента. В идеале хочется начать сотрудничество с ритейлерами, аналогичными тем, с которыми уже работает компания «Ротекс текстиль».

Какова минимальная партия заказа вашей продукции?

Минимальный заказ – 50 килограммов продукции.

Какие стратегические цели и краткосрочные планы у вашей компании по выходу на российский рынок?

Лично я очень озадачен, потому что впервые оказался в вашей стране, здесь для меня все новое. Строить прогнозы по первому дню пребывания сложно, поэтому не могу сказать что-то конкретное – все будет зависеть от результатов проходящих бизнес-встреч. Если возникнет такая необходимость, в дальнейшем мы откроем представительство нашей компании в России.

Контакты

35620, 10002 SOKAK NO: 26 A.O.S.B. İzmir

tel. +90 232 3767480, fax +90 232 3767485

www.rotteks.com.tr

e-mail: info@rotteks.com.tr



UÇAK TEKSTİL TURİZM İTH. İHR. SAN. VE TİC .AŞ. (Учак текстиль)



Компания «Учак текстиль» – семейная фирма, владельцами которой являются три брата: Мухаррем, Яшар и Мухаммет Учак. Представлять интересы компании в сессии бизнес-встреч в Москве и Санкт-Петербурге, организованных Министерством экономики Турции и Эгейской ассоциацией экспортеров, приехала старшая дочь одного из братьев, г-жа Гюльчин Учак, одна из немногих женщин в многочисленной турецкой делегации.



Гюльчин Учак

Гюльчин-ханым, расскажите, пожалуйста, о продукции вашей марки, которую вы представляете в рамках бизнес-встреч с российскими компаниями.

Компания «Учак текстиль» занимается производством пряжи и трикотажного полотна из чистого хлопка, вискозы, бамбука, а также из таких материалов как modal, tencel и их смесей. Трикотажные полотна мы выпускаем как гладкоокрашенные, так

и с рисунком, нанесенным набивным способом.

Какова мощность производства компании?

Наше производство достаточно мощно загружено заказами – только за день мы производим до 17 тонн пряжи.

Как вы реализуете свою продукцию, есть ли у вашей компании розничные торговые точки?

Мы торгуем только оптом для фабрик, производящих одежду из трикотажа. Розницы у нас нет.

В каком соотношении пребывают продажи на внутреннем рынке Турции и экспортные поставки?

Месторасположение офиса и производства компании: **производство – город Измир, офис – город Конак**

Численность сотрудников: **200**

Сектор деятельности: **Производство и реализация текстильной продукции**

Годовой объем экспорта: **\$16 000 000**

Год основания: **1994**

Форма собственности: **частная компания**

Примерно 80% нашей продукции потребляется внутри страны, оставшиеся 20% продукции – это экспорт.

В какие страны компания «Учак текстиль» поставляет свою продукцию?

Прочные экспортно-импортные отношения у нас с такими странами как Испания, Греция, Португалия, Германия. А самый крупный закупщик наших материалов – Италия: наибольшая часть экспортных поставок осуществляется именно в эту страну. Нерегулярно мы работаем практически со всей Европой. Мы не только торгуем, но и продвигаем свою продукцию на новых рынках – собираемся, например, участвовать в ближайшей текстильной выставке в Париже.

Каким компаниям в России, по-вашему, будет интересна продукция, выпускаемая «Учак текстиль»?

В первую очередь наша продукция будет интересна компаниям, производящим спортивную одежду, нижнее белье, пижамы. Минимальный заказ не такой уж и большой, поэтому нашими партнерами могут быть как крупные, так и небольшие производства.

Каковы ваши цели и планы по выходу на рынок России и стран СНГ?

Уже на начальном этапе можно сказать, что без своего склада в России на российском рынке будет сложно работать. До поездки в Москву и Санкт-Петербург мы этого не планировали, но на месте уже стали формироваться мысли и идеи по организации российской части нашего бизнеса.

Контакты

35250, 856 Sok. No:7 /504 Konak-İZMİR
tel. +90 232 8531793, fax +90 232 8531795
www.ucaktekstil.com.tr
e-mail: info@ucaktekstil.com.tr



YENİÇERİ TEKSTİL SANAYİ VE TİC. LTD.ŞTİ. (Еничери текстиль)



«Еничери текстиль» – относительно молодое, быстроразвивающееся предприятие с собственными технологическими разработками и динамично растущими оборотами. О компании и производимой ею продукции рассказывает основатель и совладелец фамильного бизнеса Ахмет Еничери.



Ахмет Еничери

Ахмет-бей, как вы оцениваете организацию бизнес-встреч, можете уже вынести для своей компании что-либо полезное – связи, может быть, заказы?

Мы считаем, что участие в этих встречах с представителями российского бизнеса – не только полезный опыт, но и реальная возможность найти партнеров для нашего производства здесь. Пока рано судить, но в целом результатом мы скорее довольны.

Какую продукцию вы готовы презентовать российскому бизнесу?

Компания «Еничери текстиль» за годы производства и продаж текстильной продукции смогла завоевать серьезную репутацию. Мы ежегодно производим 7 млн погонных метров тканых и трикотажных полотен.

Можно подробнее – это натуральные или синтетические ткани, какие материалы вы используете при их производстве?

Это и натуральные, и синтетические, гладкоокрашенные и ткани с набивным рисунком из хлопка, льна, вискозы, полиамида, полиэстера, а также смеси из натуральных и синтетических волокон.

Месторасположение офиса и производства компании: город Измир

Численность сотрудников: 25

Сектор деятельности: Производство и реализация текстильной продукции

Годовой объем экспорта: \$4 800 000

Год основания: 2000

Форма собственности: частная компания

Каково соотношение продаж компании на внутреннем и внешнем рынке?

Практически вся продукция нашей компании экспортируется в европейские страны.

В таком случае расскажите, пожалуйста, в какие страны вы поставляете свою продукцию.

Мы работаем почти со всеми странами Евросоюза, но основные европейские страны-потребители – это Германия, Италия, Франция, Испания, Великобритания.

Каким вы видите идеального закупщика продукции фирмы «Еничери текстиль» в России?

Наша фирма готова работать с любыми компаниями, заинтересованными в приобретении наших тканей, независимо от того, крупная это компания или мелкая. Мы ориентированы на сотрудничество с оптовыми компаниями и фирмами, производящими готовую одежду.

Каково ограничение минимального заказа?

Минимальный заказ составляет 100 погонных метров полотна.

Поделитесь, пожалуйста, целями и краткосрочными планами по выходу вашей компании на российский рынок.

Мы пока не готовы озвучить конкретные действия нашей компании на российском рынке – можно сказать, что мы только начали его изучать. В дальнейшем, если возникнет необходимость, мы откроем здесь представительство компании «Еничери текстиль» и склад.

Контакты

35090, 745 SOKAK NO:11 MTK SİTESİ

ÇAMDİBİ İZMİR

tel. +90 232 4310331, fax +90 232 4310393

www.yeniceritekstil.com.tr

e-mail: a.yeniceri@yeniceritekstil.com.tr

MIXAGE



MIXAGE

www.mixage.com.tr

РЕКЛАМА

Осень - Зима 2013/2014

PEKİTAMA



www.cnrtexbridge.com

ВЫСТАВКА ТКАНЕЙ & АКСЕССУАРОВ

31 октября / 2 ноября 2012

CNREXPO İSTANBUL
Стамбул, Турция

in cooperation with



CNR HOLDİNG



Istanbul Trade Fairs Inc.

CNR EXPO Yeşilköy 34149 İstanbul, Turkey Tel: +90 212 465 74 74 Fax: +90 212 465 74 76-77 www.cnrexpo.com
THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE PERMISSION OF THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY, IN ACCORDANCE WITH THE LAW NUMBER 5174.