

يتصدر عالميًا.. كل ما تحب معرفته عن قطاع الملابس في تركيا

كتبه موسى علاوي | 26 أكتوبر, 2020



أثبتت تركيا وجودها في الأسواق العالمية خلال السنوات الأخيرة، خاصة في الاتحاد الأوروبي والشرق الأوسط من خلال ما توفره من منتجات ذات تنوع كبير وجودة عالية وتكلفة قليلة قياسًا بغيرها من الأسواق، إذ يتميز موقع تركيا بكونه حلقة الوصل بين أوروبا والبلدان العربية، كما تتميز تركيا بأنها بلد سياحي يستقطب المسافرين من دول العالم أجمع.

أصبحت تركيا هدفًا للمستثمرين والتجار لما تقدمه من تسهيلات وإعفاءات ضريبية وجمركية، كما خلق تنوع المصانع والمعامل تعددًا في المنتجات وأصبح قطاع التجارة من القطاعات المهمة والنشطة بتوفيره للكثير من متطلبات دول العالم، ومن أكثر قطاعات التجارة نشاطًا في تركيا قطاع صناعة السيارات وتجارة مواد البناء وتجارة الألبسة والصناعات التحويلية بالإضافة إلى صناعة الآلات الصناعية والفولاذ والكروم والكيماويات والأثاث المنزلي الذي يلاقي رواجًا عالميًا كبيرًا.

سنتناول في هذا التقرير أهم هذه القطاعات الذي تعتمد عليه تركيا في صادراتها، وهو قطاع الألبسة والمنسوجات الذي يحمل علامة صنع في تركيا بداية من المواد الخام حتى ظهور المنتج النهائي.

تجارة الألبسة في تركيا

تمثل صناعة الألبسة قوةً اقتصاديةً لافتةً في تركيا، وصنفت هذه المنتجات عالميًا بالدقة والجودة والفن في ابتكار تصاميم جديدة، وغدت الملابس التركية من أرقى وأشهر الماركات في جميع أرجاء العالم وعلى وجه الخصوص الملابس الشرعية الإسلامية ذات التصميم المتميز بالحشمة والأناقة ما جعلها وجهة لتجار الملابس في البلدان الإسلامية.



تحتل تركيا المركز الثامن عالميًا في تصدير المنسوجات والسابع في صناعة الألبسة الجاهزة بمعدل 3.3% منذ العام الماضي، واحتلت كذلك المركز الثالث في تصدير الألبسة الجاهزة إلى دول الاتحاد الأوروبي بعد الصين وبنغلاديش بحسب **التقرير** السنوي الصادر عن المديرية العامة للتصدير في تركيا عام 2019.

شغل قطاع الملابس والمنسوجات موقعًا مهمًا في إجمالي قيمة الصادرات التركية إذ تجاوزت قيمة **صادرات الملابس الجاهزة في تركيا عام 2019** عتبة الـ 20 مليار دولار توزعت على الشكل التالي: 9.1 مليار دولار على منتجات "الترككو" (الألبسة المحبوكة) و 6.2 مليار دولار على المنتجات الأخرى و 2.7 مليار دولار على القمصان وملياري دولار على الكنزات و 1.2 مليار دولار على ألبسة النساء والفتيات و 1.1 مليار دولار على الجوارب.

وسجلت **صادرات الألبسة التركية في أغسطس/آب عام 2020** زيادة بمعدل 10.87% مقارنة بالشهر ذاته من العام الماضي، بقيمة صادرات وصلت إلى مليار و 545 مليونًا و 731 ألف دولار، إذ أن أكثر من 160 دولة استوردت الملابس التركية الجاهزة خلال شهر أغسطس/آب وفقًا لمجلس المصدرين الأتراك.



احتلت إسطنبول **مقدمة** الولايات التركية المصدرة للملابس الجاهزة خلال أغسطس/آب عام 2020، بقيمة تصل إلى مليار و16.5 مليون دولار، ثم بورصة بـ140 مليون دولار، تلتها إزمير بـ137 مليوناً ودينيزلي بـ99 مليوناً وأضنة بـ81 مليون دولار.

أهم الدول المستوردة للألبسة التركية

تصدر تركيا منتجاتها من الألبسة الجاهزة إلى أكثر من 160 دولة حول العالم، تنوعت بين دول الاتحاد الأوروبي والشرق الأوسط، وتأتي ألمانيا في مقدمة الدول المستوردة للألبسة التركية بنسبة 16.6% تلتها إسبانيا بنسبة 14.5% ثم المملكة المتحدة بنسبة 11.7%، فيما كانت حصة هولندا 6.7% من استيراد الملابس وفرنسا بنسبة 4.8% والعراق بنسبة 4.1% وإيطاليا بنسبة 3.1% والدنمارك بنسبة 2.5% والولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 2.5% و"إسرائيل" بنسبة 2.2% وفقاً **لتقرير** المديرية العامة للتصدير في تركيا.

تصدرت ألمانيا **مقدمة الدول المستوردة للملابس من تركيا** بقيمة 271 مليون دولار في أغسطس/آب لعام 2020، تلتها إسبانيا بـ250 مليون دولار، ثم المملكة المتحدة بـ183 مليوناً وحلت هولندا رابعة بـ125 مليوناً، وفرنسا بـ78 مليون دولار والولايات المتحدة بـ71 مليوناً والدنمارك بـ38 مليوناً و758 ألف دولار، وإيطاليا بـ38.6 مليون دولار.

أما بالنسبة لدول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا فأكثر الدول المستوردة للملابس التركية هي العراق ودول المغرب العربي متمثلة بليبيا والجزائر وتونس، كما تورد تركيا لمصر والخليج العربي

وفلسطين، وجاءت السعودية بالمرتبة الـ12 بين الدول الـ20 الأكثر استيرادًا للملابس التركية بقيمة 265.9 مليون دولار.

وبالحديث عن الطرق التي تتبعها الدول لاستيراد الألبسة التركية فهناك 3 طرق شائعة يستخدمها معظم التجار لتلبية متطلباتهم من السوق التركية، وهي:

1. القدوم إلى تركيا

يفضل الكثير من التجار اتباع هذه الطريقة في استيراد الألبسة من تركيا، فهي تمكنهم من القيام بالسياحة والعمل في آن واحد، حيث يزورون العديد من الأسواق والشركات ومقارنة الأسعار ومعاينة مستويات الجودة والتصاميم المناسبة لأسواقهم بأنفسهم، ما يمكنهم من شراء أجود المنتجات بأسعار منافسة، ويستطيعون بهذه الطريقة دراسة ومقارنة عروض شركات الشحن والنقل واختيار الأنسب والأكثر أمانًا لهم، ورغم ما توفره هذه الطريقة من ميزات، فإنها تعتبر الطريقة الأكثر كلفةً لأن التاجر بحاجة إلى حجز تذاكر طيران وتوفير الإقامة والطعام إلى حين الانتهاء من عملية التسوق.

2. التسوق أون لاين

تعد هذه الطريقة الأوفر، فمع اعتماد التجار يوميًا بعد يوم على الإنترنت كوسيلة تسوق، أصبحت هذه الطريقة شائعة وأصبحت الشركات المصنعة للملابس في تركيا توفر لعملائها مواقع للتسوق مباشرة بأنفسهم من تركيا، دون الحاجة إلى تحمل أعباء السفر والتكاليف الزائدة، ويتبع التجار في هذه الطريقة طريقة الدفع عبر البنوك العالمية لتكون العملية رسمية ومعترف بها في دولهم وتركيا، لكن مع انتشار المواقع الوهمية والمزيفة غير الرسمية أصبح من الضروري الانتباه إلى مستوى تقييم الشركات والمصانع عند اعتماد هذه العملية.

3. الاعتماد على وسيط تجاري

هذه الطريقة الأكثر شيوعًا التي يلجأ إليها التجار لتأمين مستلزماتهم عن طريق التعامل مع وسيط يكون محل ثقة، ويصبح حلقة الوصل بينهم وبين الموردين، حيث يقوم بعملية شراء المنتجات وإيصالها إلى العملاء بسلاسة مطلقة، وغالبًا ما تؤدي شركات الاستيراد والتصدير المرخصة والعاملة دور هذا الوسيط، لكن في المقابل سيضطر من اختار هذه الطريقة إلى دفع رسوم عمولة مالية مقابل هذه الخدمة.

وهناك طريقتان لإتمام هذه العملية حيث تلعب الثقة بين العميل والوسيط الدور الأكبر في العمل، فإن كان هناك تعامل سابق بينهما فهم يعتمدون طريقة التحويلات البنكية مباشرة وانتظار وصول المنتجات إلى بلادهم.

أما إذا لم يكن هناك تعامل أو معرفة مسبقة فهم يلجأون إلى الطريقة الثانية التي تعتمد على نظام شبيه بنظام الحسابات البنكية، وأصبحت توفرها شركات الاستيراد والتصدير العاملة، حيث يفتح العميل حسابًا "كودًا" في فرع الشركة ببلده ويضع فيه المال ويعطي رقم "الكود" للوسيط سواء كان فردًا أم شركة وعلى أساسه يسلم البضاعة إلى فرع الشركة الموجود في تركيا ويحصل على أمواله، وهذه هي الطريقة الأكثر رواجًا التي يعتمدونها التجاري في الوقت الحالي.

آلاف الشركات ومليون عامل

معظم الشركات العاملة في هذا المجال هي شركات صغيرة ومتوسطة الحجم، حيث ازداد عددها بشكل ملحوظ بعد حرص الحكومة التركية على الاهتمام بتحسين الإنتاج الصناعي وفقًا [لإحصاءات](#) مؤسسة الضمان الاجتماعي لعام 2020.

بلغ [عدد الشركات العاملة في صناعة الملابس](#) والمنسوجات والقطن نحو 58000 شركة توفر ما يزيد على 1.100.000 وظيفة للعاملين في هذا القطاع، جزء كبير من هذه الشركات يعمل في إنتاج الملابس القطنية واحتلت تركيا المركز السادس عالميًا في إنتاج القطن للعام 2018/2019، وتتميز هذه الشركات بالرونة العالية من حيث التكيف مع اتجاهات الموضة العالمية وسرعة التسليم بسبب تمركزها في مراكز المدن وقربها من الأسواق الرئيسية.

ويذكر هنا أن كثيرًا من مصنعي الملابس السوريين نقلوا تجارتهم من سوريا إلى تركيا بعد عام 2011، حيث استطاع التجار السوريون جذب عملائهم من دول الشرق الأوسط إلى تركيا الأمر الذي [ساهم](#) في زيادة انتعاش هذا القطاع وعزز نموه بنسبة 15%.



يعتبر قطاع تنظيم المعارض من أهم الأدوات الاقتصادية في تركيا، ويشهد هذا القطاع نموًا سريعًا وملحوظًا من خلال ما توفره الحكومة من بيئة تنظيمية ومنشآت مناسبة، حيث تستضيف تركيا كل عام العديد من المعارض الدولية الخاصة بالألبسة الجاهزة بهدف تأصيل الروابط وزيادة التفاعل بين الموردين الأتراك والمستثمرين والعملاء من معظم دول العالم، ويذكر هنا أن لولاية إسطنبول النصيب الأكبر في استضافة هذه المعارض، وتشترك الشركات والماركات التركية بهذه المعارض بهدف زيادة حصتهم السوقية وتسويق منتجاتهم وعرضها للزبائن، وتنوعت المعارض التي تستضيفها العاصمة كل عام بتسويق الزي الإسلامي والألبسة الرجالية والنسائية وألبسة السهرة والزواج وألبسة الأطفال والألبسة القطنية الداخلية.

أبرز أسواق الملابس الجاهزة في تركيا

تعتبر إسطنبول أيقونة في تجارة الملابس بتركيا، ويتركز فيها العديد من الأسواق التي توفر كثيرًا من المنتجات المتنوعة والتميزة من المنسوجات والألبسة الجاهزة بمختلف تصنيفاتها، ما جعلها أكثر الولايات جذبًا للمستثمرين والباحثين عن التسوق، تليها ولايات بورصة وأزمير ودينزلي وأضنة، وينتشر في هذه الأسواق الآلاف من مراكز التسوق التجارية ومئات صالات العرض للكثير من الماركات التركية المشهورة التي تقدم الكثير من العروض التنافسية للمهتمين بتجارة الملابس، ونستعرض معكم أهم الأسواق في هذه المدينة:

1- سوق مارتر

يقع سوق مارتر في مدينة إسطنبول، ويعتبر من أشهر الأسواق المختصة ببيع الملابس الجاهزة الخاصة بالنساء والرجال في تركيا، ويتميز هذا السوق بسهولة الوصول إليه واحتوائه على الكثير من المحال التجارية وصالات العرض ومراكز التسوق، وتتميز منطقة مارتر بوجود متاجر لبيع المواد الخام التي تدخل في صناعة الألبسة مما أعطى هذه المنطقة قيمة إضافية وجعلها سوقًا يجتمع داخله العديد من مشاغل الخياطة التي تقدم منتجاتها لصالات العرض.



يعتبر هذا السوق الوجهة الأولى للتجار العرب بسبب توفيره للكثير من الملابس ذات الجودة المتوسطة والعالية بأسعار تناسب الكثير من أسواق العالم.

2- سوق لالالي

يقع سوق لالالي في المنطقة التاريخية القديمة التابعة لبلدية الفاتح في إسطنبول، حيث تشهد هذا المنطقة نشاطًا تجاريًا كبيرًا وتعد وجهة للعديد من التجار المحليين والعالميين الباحثين عن سوق يضم مختلف أنواع الألبسة من ألبسة الأطفال والنساء والرجال وألبسة السهرات.



يحتوي هذا السوق على أكثر ماركات الملابس التركية شهرة ويجذب العديد من التجار من مناطق الاتحاد الأوروبي وشمال إفريقيا، ويتميز أيضًا باحتوائه على العديد من شركات الشحن والتخليص الجمركي التي توفر خدماتها للعملاء.

3- سوق عثمان بيه

هذا السوق وعلى الرغم من أسعاره العالية، يعتبر الوجهة الأولى للباحثين عن الألبسة الخاصة بفساتين السهرة والزواج المتميزة بالجودة العالية والتصاميم المبتكرة، ويحتوي على أشهر الماركات المتخصصة في هذا المجال.

4 سوق العرائس وألبسة المحجبات

يقع هذا السوق في شارع فوزي باشا بالقرب من جامع الفاتح في إسطنبول، ويختص بفساتين الزفاف ذات التصميم الراقي وفساتين المحجبات والملابس الشرعية.

كما يوجد سوق غونغرن الذي يعتبر الوجهة الأولى للباحثين عن الألبسة الشعبية ذات الجودة القليلة والمنخفضة الأسعار، فيما يتميز سوق آق شمس الدين بتجارة القماش وإكسسوارات الخياطة والألبسة الرياضية، وتتركز في هذا السوق تجارة ألبسة "الهوم وير" (ألبسة المنازل)،

بالإضافة إلى سوق محمود باشا الذي يختص بتجارة الألبسة الجاهزة وأبرزها الألبسة الداخلية والمنسوجات الخاصة بال منازل من السجاد ومستلزمات غرف النوم .

مهنة جديدة للشباب العربي

تعتبر تركيا الحاضنة الأكبر للاجئين حول العالم حيث بلغ **عدد** اللاجئين التي تستضيفهم تركيا عام 2020 ما يقارب 6 ملايين لاجئ، أكثرهم من الشباب العربي الذين قرروا القدوم إلى تركيا إبان الربيع العربي منذ 9 سنوات هرباً من الأوضاع الأمنية والاقتصادية التي تعانيها بلادهم، لكنهم رغم ذلك صدموا بالكثير من العوائق في هذا البلد لعل أبرزها حاجز اللغة وندرة فرص العمل، وأصبح هؤلاء الشباب في صراع مستمر في البحث عن فرص عمل تلائم طموحاتهم وخططهم المستقبلية، في حين لجأ الكثير منهم بالعمل في تجارة وتسويق الألبسة التركية لما توفره لهم من دخل جيد مقارنة بالهن الأخرى.

سعيد وفاروق اثنان من الشباب السوري دخلا هذا المجال من التجارة وبدأ مشوار العمل الخاص بهما بعد تجاوز العديد من الصعوبات التي واجهتهما في سنواتهما الأولى بتركيا.

يروى سعيد لـ "نون بوست"، أنه منذ قدومه إلى تركيا بدأ العمل في أحد معامل صناعة الموبيليا في ولاية بورصة براتب 2500 ليرة تركية لا يكاد يوفر احتياجاته، واستمر في هذه الحال إلى عام 2018 حيث قرر التغلب على تخوفاته المادية والسفر إلى إسطنبول والبدء بالعمل بتسويق الملابس التركية وهي المهنة التي كان يعمل به في سوريا قبل قدومه إلى تركيا.

بدأ سعيد بالتعرف على أسواق بيع الملابس في إسطنبول وإنشاء علاقات مع المصانع والتاجر والحصول على العروض وصور للمنتجات منها معتمداً على لغته التركية القوية التي تعلمها خلال السنوات السابقة، ثم بدأ بتسويق هذه المنتجات على وسائل التواصل الاجتماعي وعبر أصدقائه الموجودين في أوروبا.

في حين يقول فاروق لـ "نون بوست"، إنه عمل في أكثر من مجال منذ قدومه إلى تركيا، ودخل في مجال تجارة الألبسة عندما طلب منه أحد أصدقائه أن يتسوق له بعض المنتجات الخاصة بالملابس الرجالية من تركيا وهذه كانت بدايته في التعرف على هذا المجال حسب تعبيره.

ويذكر سعيد أنه "عاني كثيراً من الصعوبات بداية عمله وأهمها عامل الثقة، إذ إن التاجر بداية تعرفه عليك يعتبرك شخصاً مجهولاً ويكون متخوفاً من تحويل الأموال إليك"، فاضطر في المرة الأولى له إلى شراء المنتجات من أمواله الخاصة وإرسالها إلى الزبون لكسب ثقته.



ويروي أنه استطاع من خلال عمليته الأولى أن يجني مبلغًا من المال خلال ثلاثة أيام يضاوي المبلغ الذي كان يأخذه شهريًا من عمله السابق، ويذكر أن عملية التجارة الأولى كانت “دافعه للاستمرار بالعمل وبذل المزيد من الجهد، إلى أن أصبح هذا العمل الآن يوفر له دخلًا مرضيًا له”.

يطمح سعيد من خلال هذا العمل أن يدخل عالم الصناعة ويصبح له منتجه الخاص به، في حين يطمح فاروق أن يوسع عمله وينشئ شركته الخاصة التي تلي جميع متطلبات العملاء خارج تركيا من الملابس وغيرها من المنتجات الأخرى.

ولتجنب مخاطر هذه التجارة أصبح الكثير من العاملين في هذا المجال يلجأون إلى طريقة العمل بالوساطة عن طريقة شركات الشحن التي توفر نظام “الكود” لتكون الوسيط بينهم وبين التجار خارج تركيا، ويستطيع العاملون بتسويق الملابس في تركيا جني الأرباح بعدة طرق أبرزها:

1- العمولة فوق السعر الأساسي

يأخذ العاملون العروض من المصانع والتجار ويضعون نسبة تتراوح بين 2% إلى 7% فوق سعرها حسب نوعية القطعة وثمانها وهي الطريق الأضمن لتحصيل الأرباح.

2- العمولة من المصانع والموردين

تقدم العديد من العامل والشركات نسبةً على البيع للمسوقين لتشجيعهم على تسويق منتجاتهم وقد تصل هذه النسبة في بعض الأحيان إلى 10% على قيمة الفاتورة الواحدة.

3- عمولة شركات الشحن

هذه الطريقة لا تكون مجدية مع الكثيرين لأن معظم التجار يتعاملون مع شركات شحن معينة، إلا أن هناك بعض التجار يطلبون من السوق تأمين شركة شحن مضمونة وهو بدوره يبحث عن شركة شحن آمنة وتقدم عمولة له.

4- فرق العمولات

هذه الطريقة يستفيد منها معظم العاملين بهذا المجال، إذ يلجأ أغلبهم إلى شراء المنتجات من العامل والشركات بالعملة المحلية وبيعها للزبائن بالعملة الصعبة سواء كانت دولار أم يورو ويستفيد من فرق سعر الصرف بينها وبين الليرة التركية.

رغم تأثير فيروس كوفيد 19 على الحياة الاقتصادية في تركيا، فإن قطاع تجارة الألبسة يومًا بعد يوم يشهد نموًا سريعًا وملحوظًا، وتطمح تركيا إلى أن تتجاوز عائدات هذا القطاع 50 مليار دولار بحلول عام 2023.

رابط المقال : <https://www.noonpost.com/38702>