

İTKİB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİĞİ

1 Mart 2018 / Sayı: 291

Ekonomi Bakanlığı
**Türkiye'nin e-ihracat
stratejisini açıkladı**

İHKİB Arabuluculuk
Merkezi
7/24 Hizmetinizde

alibaba & e-Glober:
**Sürdürülebilir
İhracatın Yolu
E-Ticaret**

GÜMRÜK VE TİCARET BAKANI BÜLENT TÜFENKÇİ:

**"TÜRKİYE HIZLI TİCARETİN
MERKEZİ OLACAK"**

T A B L E C O N N E C T

PREMIUM AKILLI EKРАНLAR

Bir Tabletten Daha Fazlası
Esneklik ve Akıllı Tasarım



- Esnek ve kolay kullanım sayesinde App uygulamalarınızı perakende mağazalarında, alışveriş merkezlerinde, açık veya kapalı birçok alanda göstermenize olanak sağlayan bir mühendislik harikası
- Akıllı tuşlar sayesinde benzersiz bir kullanılabilirlik ve erişilebilirlik imkanı
- Esnek ve akıllı tasarım, ihtiyaca göre uygun 3 farklı kurulum olanağı

[Twitter](#) [Facebook](#) [Instagram](#) [Pinterest](#) [YouTube](#) /astasjuki

ASTAS JUKI

Ataş Endüstri Tekstil Makinaları Sanayi ve Ticaret A.Ş.

ASTAŞ PLAZA: Koçman Cad. No: 57 34600 Güneşli /İstanbul Tel: (0212) 630 89 00(pbx) Faks: (0212) 630 89 29
Web: www.astasjuki.com - www.tableconnect.com - E-mail: cadcam2@astasjuki.com



ron

TEXTILE AUXILIARIES



Deliklikaya Mah. No:43 34867 Hadımköy - Arnavutköy / İstanbul

Tel: +90 212 775 23 50 - 51 - 52 **Fax:** +90 212 775 23 56 **Email:** info@ronkimya.com.tr

www.ronkimya.com.tr

içindekiler

6 AVRUPA

İHKİB'TEN
SİNEMA VE DİZİ
SEKTÖRLERİYLE İŞ
BİRLİĞİ

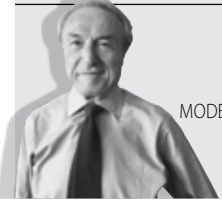


7

MAKALE

Haluk ÖZELÇİ

GÜMRÜK
BİRLİĞİ'NİN
MODERNİZASYONU



8 ABD

POWELL: OYNAKLIK,
FAİZ ARTIŞINI
ENGELLEMİYECEK



10 RUSYA

3 LİDER NİSAN
AYINDA TÜRKİYE'DE
BULUŞACAK



12 PORTRERLER

İTHİB YK Başkan Yardımcısı
Fatih BİLİCİ

TİGSAD Başkanı
Osman ALYÜZ

Moda Tasarımcısı
Dilara FİNDİKOĞLU



22 İTKİB

TİM, LİDERLERLE
MARKA
ÇALIŞTAYINDA
BULUŞTU



23 İTKİB

EV TEKSTİLİ
URGE'DE
STRATEJİ VE
HEDEF PAZAR
ÇALIŞTAYI

24 GÜNDEM

HİKMET
TANRIVERDİ'DEN
CUMHURBAŞKANI
ERDOĞAN'A
TEŞEKKÜR

TÜRKİYE HIZLI, KOLAY VE GÜVENİLİR TİCARETİN MERKEZİ OLACAK



32 REKOR İHRACAT İÇİN İHRACATÇIDAN 4 TALEP



AKBARKOD®

- Yazılım
- Donanım
- Sarf Malzemeleri
- Teknik Servis



BAY. **ENTEGRE PRO**
veri nesil. çözümleri



Italora



EPSON®

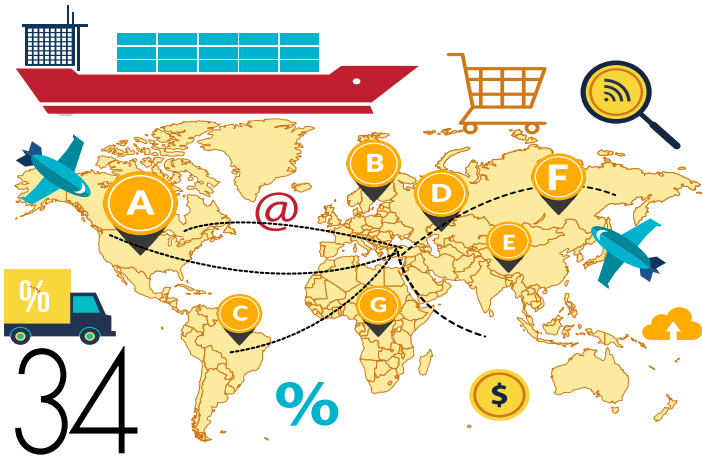


ISO 9001:2008
LL-C
Certification
Belge No: 901236

M. Nesih Özmen Mah. Fatih Cad. Zakkum Sk. No: 10 PK 34173 Merter / İstanbul
Tel : +90 212 637 25 30 (Pbx) Faks : +90 212 637 88 25 - barkod@akbarkod.com



www.akbarkod.com



34 E-İHRACATTA TÜRKİYE'NİN STRATEJİSİ

38 E-TİCARET

E-TİCARETTE "GÜVEN DAMGASI" DÖNEMİ



40 E-TİCARET

SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACATIN YOLU E-TİCARET

44 SEKTÖR

İTHİB TÜRKİYE'DE TASARIMI TABANA YAYACAK

46 SEKTÖR

HAYALLERİ VİTRİNE TAŞIYAN YARIŞMA



48 GÜNDEM

İHKİB ARABULUCULUK MERKEZİ 7/24 HİZMETİNİZDE

50 GÜNDEM

TGSD'DEN 3 ADIMDA 25 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT HEDEFİ

68 FUAR

TÜRKİYE MODADA SÖZ SAHİBİ OLDUĞUNU GÖSTERDİ

70 FUAR

TÜRK İHRACATÇISI VİZE ENGELİNE RAĞMEN MUCİZE YARATTI



74 FUAR

SPOR MARKALARIN ADRESİ ISPO MUNICH

78 URGE

GÖMLEK KÜMESİNDE GLOBAL PAZARLARDA TRENDLER



86 TASARIM

FASHION WEEK İSTANBUL PSM'DE

SAHİBİ

İTKİB adına Erol TUNA

YAYIN KURULU

Hikmet TANRIVERDİ
İsmail GÜLLE
Mustafa ŞENOCAK
Uğur UYSAL

YÖNETİM YERİ

Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad.
Dış Ticaret Kompleksi B Blok
34530 Yenibosna - İstanbul
T.: (0212) 454 02 00
F.: (0212) 454 04 15
W.: www.itkib.org.tr
e-mail: info@itkib.org.tr

YAPIM



GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Erkan ERSÖZ
erkansoz@kucukmucizeler.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Meral GÜLER
meralguler@kucukmucizeler.com

EDİTÖR

Cenk SARIOĞLU
cenk@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM

Muhammed AKDENİZ
muhammed@kucukmucizeler.com

FOTOĞRAF

Fatih YALÇIN
fatihyalcin@kucukmucizeler.com

PAZARLAMA İLETİŞİMİ REKLAM GRUPOĞRETİMİ

Özgür SEYHAN
ozgurseyhan@kucukmucizeler.com

Hedef Dergisi İTKİB adına Küçük Mucizeler Yayıncılık ve İletişim Hizmetleri Ltd. Şti. tarafından yayına hazırlanmaktadır.

İLETİŞİM

Kaptanpaşa Mah. Darülaceze Cad.
Bilaş İş Merkezi A Blok No: 31
K: 6 D: 63 Şişli/İstanbul
(0212) 211 68 53 - 73

BASKI-CİLT

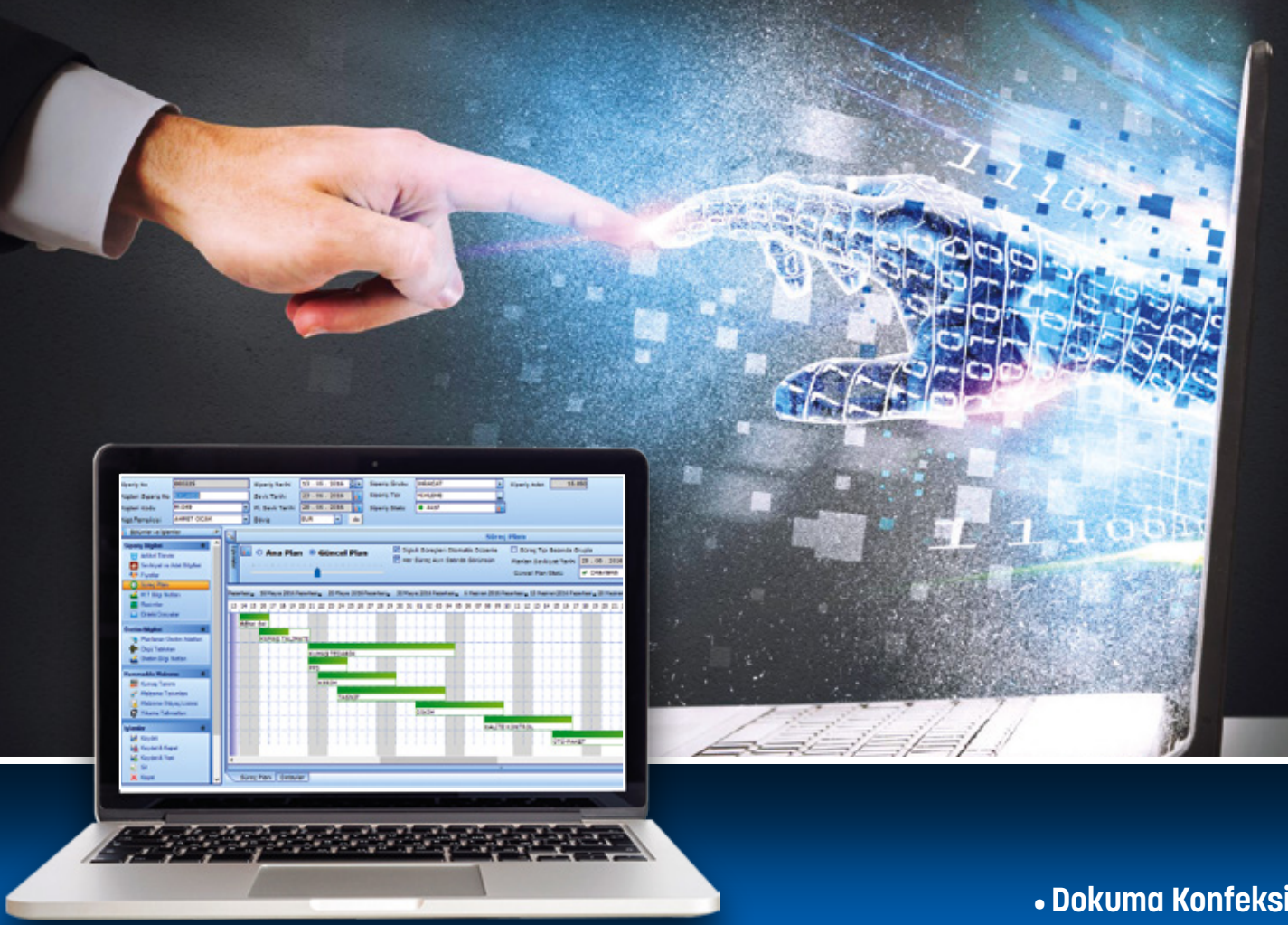
KARAKIŞ BASIM
Maltepe Mahallesi Litros Yolu Cad.
2. Matbaacılar sitesi No: 1BF1
Zeytinburnu/İSTANBUL

DAĞITIM

PTT

Hedef Dergisi İTKİB üyelerine ücretsiz olarak dağıtılır. Alıntı yapılması yazılı izne tabidir. Gönderilen yazı ve fotoğraflar iade edilmez. Yayınlanan makalelerdeki görüşler yazarına aittir.

TEKNOTEKS TEKSTİL İMALAT TAKİP YAZILIMI İLE TANIŞIN...



Modüller

- Ön Maliyet
- Numune Takip
- Model
- Sipariş
- Süreç Planı
- Kapasite Planı
- Tedarik ve Stok Takibi
- Barkotlu/Barkodsuz Stok Takibi
- Barkotlu/Barkodsuz Üretim Takibi
- Paketleme Ve Sevkiyat
- İhracat
- Finans / Muhasebe
- E-Fatura
- E- Defter
- Özel Belge Tasarımları
- Kodlama Sihirbazları
- Hızlı Giriş Şablonları
- Dahili ve Otomatik Bilgilendirme Sistemi
- Özel Rapor Tasarımı
- Standart Raporları

- Dokuma Konfeksiyon
- Örme Konfeksiyon
- Triko Konfeksiyon
- Çorap

Merkez Ofis: Bahçelievler mah.
Fevzi Çakmak Cad. No:32/6
Bahçelievler / İstanbul / Türkiye
Tel: +90 212 441 80 18
Şube: İnönü Üniversitesi
Teknopark-Malatya
info@keybilgi.com

PORTEKİZ'DE LİMAN PROJELERİ HIZ KAZANDI

Portekiz, birçok yeni liman projesini hayata geçirmeye hazırlanıyor. Sines Limanı'nda yeni konteyner terminali inşa edilirken Vasco da Gama Limanı için uluslararası ihale açılması, Aveiro Limanı lojistik ve sanayi bölgesi kıyı kazı işleri için ihale açılması ve Leixões Limanı Güney Konteyner Terminalinin yeniden düzenlenme çalışmalarının başlaması öngörülüyor. Portekiz Denizcilik Bakanı Ana Paula Vitorino söz konusu yatırımların Portekiz limanlarının rekabetçiliğini artıracığını vurguladı. 2017 yılında ulaşılan 2,9 milyon TEU konteyner hacmi ile limanların ulusal ekonomiye önemli katkı sağladığını belirten Vitorino, özellikle 2021 yılında tamamlanacak Vasco Da Gama Terminalinin ülke ihracatına önemli katkı sağlayacağını altını çizdi.



BULGARİSTAN BREXIT İLE ARTACAK AİDATLARI MASAYA YATIRACAK

AB Başkanlığı'nı altı aylık rotasyonla devralan Bulgaristan, AB'nin uzun vadeli bütçesine ilişkin konuları gündeminin ilk sıralarına aldı. Bulgaristan Başbakan Yardımcısı Tomislav Donchev, Brexit şokunun atılması için ülkelerin daha fazla ödeme yapmalarına ilişkin önerilerin tartışılması gerektiğini dile getirdi. Avrupa Komisyonu, İngiltere'nin finansal desteğinden mahrum kalındığında Birliğin her yıl 9 milyar sterlin büyüklüğünde bir açıklık karşı karşıya kalmasını bekliyor. Bulgaristan Başbakanı Boyko Borisov, Başkanlık döneminde bir sonraki bütçe dönemine ait uyum fonunun muhafaza edilmesi için mücadele edileceğini net bir şekilde gösterdi. AB bütçe paylaşımından Bulgaristan her yıl 700 milyon sterlin fazla alıyor.

İHKİB'TEN SİNEMA VE DİZİ SEKTÖRLERİYLE İŞ BİRLİĞİ



Uluslararası Berlin Film Festivali (Berlinale) dolayısıyla Kültür ve Turizm Bakanlığı Sinema Genel Müdürlüğü, Uluslararası Boğaziçi Sinema Derneği ve İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) iş birliği ile Berlin'de "Dünya Sinemasında Türk Modası" etkinliği düzenlendi. Toplantıda konuşan İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, son dönemde sinema ve dizi sektörünün gelişmesiyle Türkiye'de özel kostüm üretiminin ve dizilerle çalışan markaların oluştuğunu anlattı. İHKİB'nin sinema sektörüyle daha yakın iş birliği içinde olmak istediğini aktaran Tanrıverdi, "Bundan sonra sık sık bir araya gelerek daha sonraki dönemde, defilelerle ve örneklerle yapacağımız organizasyonlarla,

en azından Türkiye'de böyle bir organizasyonun olabileceğini, dünyanın tüm kostüm ihtiyacını karşılayabilecek kapasitemiz olduğunu göstermek istiyoruz" dedi. Tanrıverdi, yurt dışında Türk dizilerinde kullanılan kostümlerin çok beğeni aldığını belirterek, dizilerde kullanılan kostümlerin çok hızlı üretildiğini kaydetti. Yönetmen Ömer Faruk Sorak da Türk film sektörünün son 20 yıl içinde ciddi bir gelişim sağladığına dikkati çektiği konuşmasında, oyuncuların takı ve kostümlerine kadar birçok konunun yurt dışında merak edildiğini söyledi. Yeni çıkacak sinema yasasıyla Türkiye'nin film çekim merkezi haline gelmesini arzuladığını belirten Sorak, "Başka ülke sinemacıları, televizyoncuları

ürettikleri işleri daha ucuza ve aynı kalitede yapabilecek başka coğrafyalar arıyorlar. Türkiye'nin böyle bir durak olacağına, böyle bir çekim merkezi olacağına çok inanıyorum" dedi. Sorak, "Hem kalifiye insan kalitemizin hem teknik donanımımızın hem de başta kostüm ve tekstil sektörü olmak üzere diğer bütün otel, barınma ve Türk mutfağındaki lezzet kalitesinin dünya standartlarının çok üstünde olduğunu düşünüyorum. Benim yönetmen olarak yaptığım işlerde, kendi ülke insanımızla bu kadar gurur duyarak çalışıyor olmanın ötesinde başka ülke insanlarıyla da bizim ülkemizde, bizimle aynı kalitede işler üretecekleri bir platformda, bir merkezde buluşmayı çok istiyorum" diye konuştu.

AVRUPA KENDİ IMF'SİNİ KURMAYA HAZIRLANIYOR

Euro Bölgesi, Uluslararası Para Fonu'ndan (IMF) bağımsız olarak Avrupa Para Fonu kurmaya hazırlanıyor. Avrupa Para Fonu, kurtarma paketi kullanan ülkelerin fonları nereye harcayacaklarını kendisi kontrol ederek IMF'nin rolünü de üstlenecek. IMF Başkanı Christine Lagarde, Euro Bölgesi'nin kalıcı kurtarma fonu ESM'nin IMF'den bağımsız bir Avrupa

Para Fonu'na dönüştürülmesine destek verdiklerini söyledi. Lagarde, İsviçre'de yayınlanan Tages-Anzeiger gazetesine verdiği demeçte, Avrupa Para Fonu'nun kurulmasının Avrupa için ihtiyaç duyulan bağımsız kriz yönetim sistemini karşılayabileceğini ifade etti. Lagarde, "Euro Bölgesi'nde kriz, bağımsız, hızlı şekilde hareket etme kabiliyeti olan ve sıkı kurallar

çerçevesinde çalışan bir kriz yönetim sistemine ihtiyaç olduğunu gösterdi. Bu mekanizmaya ne isim verileceği ikinci planda. Eğer biri bunu Avrupa Para Fonu olarak adlandırmak isterse, bundan memnun oluruz" diye konuştu. ESM'nin Avrupa Para Fonu'na dönüştürülmesi yönünde AB Komisyonu'ndan gelen öneriyi Fransa ve Almanya destekliyor.

İNGİLTERE'DE ENFLASYON YÜZDE 3 ARTTI

İngiltere Ulusal İstatistik Ofisi (ONS), İngiltere'de Ocak ayında ilişkin TÜFE verilerinin yıllık bazda beklentilerin üzerine çıkarak yüzde 3 arttığını açıkladı. İngiltere'de geçen yılın aralık ayında da TÜFE yüzde 3 yükseliş göstermişti. Veriler, eğlence ve kültürel aktivitelere ilişkin mal ve hizmetlerin fiyatındaki artışın Ocak ayında yıllık bazlı enflasyona yukarı yönlü etki ettiğini ortaya koydu. Öte yandan söz konusu dönemde yakıt fiyatları, enflasyona aşağı yönlü etki etti. İngiltere'de Ocak ayında aylık bazda TÜFE de yüzde 0,5 azaldı. Beklenti ocak ayında aylık bazda TÜFE'nin yüzde 0,6 seviyesinde azalması yönündeydi. İngiltere'de Ocak ayına ilişkin çekirdek TÜFE ise yıllık bazda yüzde 2,7 artarak beklentilerin üzerinde gerçekleşti.



MAY: AB İLE GÜMRÜK BİRLİĞİ SÖZ KONUSU DEĞİL

İngiltere Başbakanı Theresa May, Brexit sonrasında Avrupa Birliği (AB) ile Gümrük Birliği'nin sürdürülmesinin söz konusu olmadığını söyledi. May, "Gümrük Birliği'nde kalma politikamız yok. Herhangi bir şekilde Gümrük Birliği'nde yer almayacağız" dedi. May'in sözcüsü ise, Brexit'ten sonra sürdürülecek gümrük ilişkisi konusunda geçen yıl önerilen iki ayrı seçeneğin hâlâ masada olduğunu söyledi. Sözcü, hükümetin her iki seçeneği de incelediğini ve hangisinin tercih edileceği kararı için bir son tarih belirlenmediğini bildirdi. May'in hükümeti daha önce ya bir gümrük ortaklığı ya da çok sade ve karmaşık olmayan bir gümrük düzenlemesi önermişti.



GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN MODERNİZASYONU

Haluk ÖZELÇİ

İTKİB Brüksel Temsilcisi

itkib.bxl@skynet.be

Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki Gümrük Birliği'nin modernizasyonu çalışmalarının bir an önce başlaması AB ve Türkiye ilişkilerinin normale dönmesine katkı yapacaktır.

AB Birleşik Krallık (BK), AB ile Brexit müzakerelerini yürütürken, Trans Pacific Partnership (TPP) ülkeleriyle de, gayri resmi görüşmelere başladı. BK Pasifik Okyanusu'ndan oldukça uzakta ama, bunun hiç önemi yok! Konu ticaret olunca coğrafi konum kimseyi ilgilendirmiyor.

Trump, Başkanlık seçimini kazanıp daha göreve bile başlamadan, TPP'ne kesinlikle karşı olduğunu söylemiş, daha sonra da ABD'nin bu ortaklıktan çıktığını ilan etmişti. Yeni Başkan bununla da kalmamış, en kısa sürede BK ile bir serbest ticaret anlaşması yapacağını açıklamıştı.

ABD'nin ayrılma kararının ardından, aralarında Avustralya, Japonya, Kanada ve Meksika'nın da yer aldığı 11 TPP üyesi, Ortaklık Anlaşmasını revize ettiklerini ve ABD olmadan da yola devam edebileceklerini ilan ettiler.

Birleşik Krallık, TPP'ne üyeliğinin önünde herhangi bir engel bulunmuyor. Ancak, yasal olarak halen bir AB ülkesi olan BK'nın, Brexit müzakereleri tamamlanmadan bunu gerçekleştirmesine olanak yok.

Brexit müzakerelerinin nasıl bir anlaşmayla sonuçlanacağını tahmin etmek mümkün değil. Bu gün için, "Serbest Ticaret Anlaşması" veya "Gümrük Birliği" türü bir anlaşma her iki taraf için de, en uygun çözüm yoluymuş gibi gözüküyor.

Ancak bu tür bir anlaşmaya vanlamazsa, geçici bir çözüm olarak, taraflar arasındaki ilişkilerin DTÖ yükümlülükleri çerçevesinde yürütülebileceğini de göz ardı etmemek gerekir.

-Tekstil ve hazır giyim sektör temsilcilerimiz geçen Aralık ayında Brüksel'de yapılan Market Access Working Group toplantısına (MAWGT) katıldı. Yılda bir kere yapılan ve AB Komisyonunun daveti üzerine gerçekleşen bu toplantının amacını, üye ülke ihracatçı ve ithalatçıların 3. ülke pazarlarına girerken ve bu pazarlardan alım yaparken karşılaştıkları sorunların ele alındığı bir platform olarak nitelemek mümkün.

Komisyon binasında yapılan toplantıya AB Ticaret Genel Müdürlüğü yetkilileri, üye ülke ve AB sivil toplum temsilcileri, EURATEX, İHKİB ve İTHİB

Yönetim Kurulları üyeleri, İTKİB Genel Sekreterliği yetkilileri ve Brüksel temsilcisi olarak ben katıldım. Gümrük Birliği'nin (GB) uygulamasından kaynaklanan sorunların yüz, yüze tartışılması, ayrıca taraflar arasında bir zamanlar üst düzeyde olan güvenin yeniden oluşmasına katkı yapması açısından bu toplantının, olumlu bir hava yarattığına şüphe yok. Sonuçta, karşılıklı diyalogla problemlerin daha kolay değerlendirilebileceğini, çözüm yollarına kolaylıkla ulaşılabileceğini görmüş olduk.

AB ile bugün itibarıyla ilişkilerimizin düzeyini, derin dondurucudan, buzdolabına geçiş olarak tanımlamak yanlış olmaz sanırım. Bu ortamda, ilerleme sağlanamayan konuları bir yana bırakıp ortak çıkar alanlarına odaklanmanın daha gerçekçi olduğuna şüphe yok.

AB-Türkiye Gümrük Birliği'nin en problemleri konularından biri karar alma mekanizmalarına katılmamız olmuştur. Topluluk Ticaret Politikasını üstlenip, alınan kararlarda söz sahibi olamamak, süreç uzadıkça sorunları artırmıştır.

1996 yılının ekonomik ortamı ve koşullarına göre müzakere edilerek uygulamaya konan "1/95 sayılı Türkiye/AB arasındaki GB'nin tamamlanmasına ilişkin Karar", en geç 5 ila 7 yıl içinde tam üyelik hedefini öngörmekteydi.

Dünya Bankası, 2016 yılında hazırladığı bir raporda, Türkiye'nin tavizli konumunun ortadan kalktığına, yürürlükteki GB'nin asimetrik bir yapı oluşturduğuna bu nedenle yenilenmesi ve modernize edilmesinin kaçınılmaz olduğuna dikkat çekti. Bu raporun Komisyonu harekete geçirmesi olumlu bir gelişme. GB'nin modernizasyonu çalışmalarının bir an önce başlaması AB ve Türkiye ilişkilerinin normale dönmesine katkı yapacaktır.

-Avrupa Parlamentosu, Brüksel-Strazburg arasında yapılan seyahat, otel ve yemek masraflarını karşılamak için 3,5 milyon Euro ilave ödenek istiyor. Brüksel'den Strazburg'a her ay, sadece bir haftalık program için yapılan seyahat masrafı yılda 175 milyon Euro'ya ulaşıyor. Uluslararası basın, Brüksel-Strazburg arasındaki devamlı gidip gelen bu "parlamentar, danışman, sekreter ve şoför" kadrosuna, "Seyahat eden Sirk" adını koydu.

Her şeyden önce sorgulanması gereken, Avrupa'da iki ülkede birden Avrupa Parlamentosuna ihtiyaç var mı? Fransa'nın kaptırımları yüzünden Avrupa Parlamentoları, haftanın belirli günlerinde, sekreterleriyle, asistanlarıyla, Komisyon yetkililerini de yanlarına alarak hep birlikte Strazburg'a taşınıyorlar. Seyahat giderleri, otel masrafları, harcırahlarla beraber büyük bir masraf oluşturuyor. Ayrıca gereksiz bir zaman kaybı yaşıyor.

OCAK'TA 49 MİLYAR DOLAR FAZLA VERDİ



ABD Hazine Bakanlığı, federal bütçenin Ocak ayında 49 milyar dolar fazla verdiğini duyurdu. Ekonomistler, Ocak ayında 51 milyar dolar bütçe fazlası bekliyorlardı. 2017 Ocak ayı bütçesi 51 milyar dolar fazla vermişti. 1 Ekim 2017'de başlayan 2018 mali yılında ilk 4 ayda bütçe 176 milyar dolar açık verdi. 2017 mali yılının aynı döneminde ise açık 159 milyar dolar seviyesindeydi. Ocak ayında bütçe harcamaları bir önceki senenin aynı dönemine göre 293 milyar dolardan 312 milyar dolara yükselirken, gelirler ise 344 milyar dolardan 361 milyar dolara yükseldi.



TRUMP'IN ÖZEL PİLOTU FAA BAŞKAN ADAYI

ABD Başkanı Trump, şahsi pilotu John Dunkin'i Federal Havacılık Dairesi başkanlığına aday gösterdi. ABD Başkanı Donald Trump, Federal Havacılık Dairesi (FAA) başkanlığı için oluşturduğu aday listesinde uzun yıllar şahsi pilotluğunu yapan John Dunkin'e de yer verdi. Dunkin, 1989 yılından 2017 yılına kadar Trump'ın şahsi pilotluğunu yapmıştı. FAA, ABD hava sahasının ve yılda 15 milyonun üzerinde uçuşun denetim, gözetiminden sorumlu. FAA başkanlığı için diğer adaylar ise, hâlihazırda bu görevi vekaleten yöneten Dan Elwell ve Temsilciler Meclisi üyesi Sam Graves.

TRUMP'TAN DTÖ'YE "TİCARETİ ENGELLİYOR" ELEŞTİRİSİ

ABD Başkanı Donald Trump, "Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) bir felaket. Bizim ticarete iyi olmamızı imkansız hale getiriyor" dedi. Trump, Beyaz Saray'da valiler için düzenlenen toplantıda Amerikan ekonomisine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Kasım 2016'da yapılan başkanlık

seçimlerinden bu yana ülkede 3 milyon kişiye istihdam yarattığını belirten Trump, büyümenin de son çeyreklerde yüzde 3'ün üstünde geldiğini hatırlattı. Trump, ayrıca hangi siyasi partiyi desteklerse desteklesin tüm Amerikalıların bu yıl yürürlüğe giren vergi indirimlerinden yararlandığını dile

getirdi. Öte yandan, ülkesine ticaret alanında adil davranılmadığını savunan Trump, ABD'nin başta Çin, Kanada ve Meksika olmak üzere en büyük ticaret ortaklarının uyguladığı bariyerler nedeniyle çok para kaybettiğini ileri sürdü. Trump, "Örneğin Meksika'ya yılda 130 milyar dolar kaybediyoruz" dedi.

POWELL: OYNAKLIK, FAİZ ARTIŞINI ENGELLEMEDEN

Fed'in yeni Başkanı Jerome Powell, Kongre'deki ilk para politikası konuşmasında, piyasalardaki dalgalanmalara karşı endişeleri dindirerek, "Piyasadaki oynaklık Fed'in daha fazla faiz artışına engel olmayacak" dedi. ABD Kongresi önünde ilk kez ülkenin ekonomik durumu hakkında sunum yapan Powell, Fed'in web sitesinde yayınlanan açıklamalarında istihdam piyasasının dirençli seyrini sürdürdüğünü, tüketici harcamalarının sağlam olduğunu ve ücret büyümesinin hızlandığını vurguladı. Fed enflasyonu yüzde 2.0 düzeyine yükseltmeyi hedefliyordu; ancak aylık hızlı artışlar bazı yatırımcıları endişelendirmişti. Powell'in Kongre'ye yaptığı sunuma ilişkin yayınlanan metinde şu ifadeler yer alıyor: "Son



günlerde yaşanan dalgalanmalara rağmen finansal koşullar uyumlu görünüyor. Aynı zamanda enflasyon uzun vadeli hedefimiz olan yüzde 2.0'nin altındaki seyrini sürdürüyor. Federal Açık Piyasa Komitesi federal fon oranlarındaki artışın her iki hedefe bağlı olarak kademeli şekilde

artırılması gerektiği görüşünde. Her zamanki gibi para politikaları veriler ışığında ortaya çıkan ekonomik görünüme bağlı olarak geliştirilecek." Fed yetkilileri, bu yıl 3 faiz artırımının uygun olacağını ifade ediyorlar ancak Powell, sunumunda faiz artırım hızı konusunda işaret vermedi.

BANGLADEŞ'İN ABD PAZARINDAKİ PAYI AZALYOR

ABD Ticaret Bakanlığı Tekstil ve Konfeksiyon Ofisi (Otexa) Bangladeş'in ABD pazarındaki payının bir kısmını rakiplerine kaptırdığını açıkladı. Bangladeş'in ABD pazarındaki düşüşünün gerisindeki neden olarak fiyat rekabeti ve ürün çeşit-

liliğinin az olması olarak gösterildi. Otexa verilerine göre Bangladeş'in ABD'ye hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı 2016 yılında 5,3 milyar dolar seviyesindeyken, 2017 yılında ise yüzde 4,5 düşüşle 5,1 milyar dolar oldu. Böylece Bangladeş'in ABD



hazır giyim ve konfeksiyon pazarındaki payı da 2016'daki yüzde 6,58 seviyesinden 2017'de yüzde 6,31'e geriledi. Geçen yıl Bangladeş'in rakiplerinden Vietnam ABD pazarında yüzde 7 pazar payına sahip olurken, Meksika'nın pazar payı yüzde 5,33, Hindistan'ın yüzde 1,19, Pakistan'ın ise yüzde 1 olarak hesaplandı. Öte yandan, aynı dönemde Çin'in de ABD pazarındaki payı da azaldı. Otexa verilerine göre 2017 yılında Çin'in ABD'ye hazır giyim ihracatı yüzde 3,2 düşerken 2016 yılında yüzde 34,7 olan pazar payı da yüzde 33,7'ye indi.

Kaynak: Konfeksiyon Ar-Ge Şubesi

brother

at your side

S-7300A

YENİ

İPLİK
TEMİZLEMeye
SON!

“brother’ dan yeni nesil düz dikiş makineleri”



NEXIO

- İplik temizlemeye gerek kalmaması için geliştirilmiş çok kısa iplik kesme sistemi.
- Elektronik motorlu programlanabilir dişli kontrol sistemi.
- Yapılan ayarları USB ile başka makinelere aktarabilme.
- Kumaş kalınlığına göre otomatik devir kontrolü.
- Başlangıç ve bitişte sık dikiş özelliği.
- LCD ekran ve dahası...

Türkiye Distribütörü

UĞUR
M A K İ N A

0212 495 00 00
www.brothertr.com

MAVİ AKIM'DA 15'İNCİ YIL REKORLA GELDİ



Türkiye'nin enerji ihtiyacına 15 yıldır katkı sağlayan Mavi Akım, devreye girdiği günden bugüne yaklaşık 158 milyar metreküp doğal gaz taşıdı. Türkiye'nin 2017 yılında Rusya'dan aldığı 29 milyar metreküp doğal gazın 15,8 milyar metreküpü Mavi Akım ile iletildi. Böylece Mavi Akım tek başına doğal gazın yüzde 55'ine aracılık etti. Mavi Akım boru hattının yıllık 16 milyar metreküp olan kapasitesinin 2011'den bu yana yüzde 90 ve üzerindeki iletim seviyeleri operasyonel kullanılırken, daha önce de Rusya'dan alınan doğal gazda 2015 yılında en çok 15,6 milyar metreküp doğal gaz bu proje aracılığıyla Türkiye'ye getirildi.

RUSYA MERKEZ BANKASI FAİZ İNDİRDİ



Rusya Merkez Bankası politika faiz oranını çeyrek puan düşürerek yüzde 7,5'e indirdi. Bankadan yapılan açıklamada, enflasyonun beklentiler dahilinde ilerlemesi nedeniyle faiz oranlarında 0,25 baz puanlık indirmeye gidilerek, 7,5'e çekildiği belirtildi. Ülkedeki enflasyon risklerinin devam ettiğine işaret edilen açıklamada, küresel mali piyasalardaki belirsizliklerin ise arttığı vurgulandı. Rusya'da yıl sonu enflasyon oranının yüzde 4'ün altında seyretmesinin beklendiğinin belirtildiği açıklamada, enflasyon seviyesinin gelecek yıl da yüzde 4 seviyesinin altında gerçekleşmesinin öngörüldüğü kaydedildi.

"VİZE SERBESTİSİ İÇİN HENÜZ ERKEN"

Rusya'nın Ankara Büyükelçisi Yerhov, Moskova'nın Türkiye'ye yönelik vize kısıtlamalarını tamamen kaldırmaya henüz hazır olmadığını açıkladı. Rus basınına açıklamalarda bulunan Yerhov, "Şu anda Türk tarafı, ülkeye Rus turistlerin gelişini teşvik etmek için tek taraflı olarak vize kolaylığı uyguluyor ve vatandaşlarımızın bu konuda Türk yetkililere minnettar olmaları gerektiğini düşünüyorum. Rus tarafıysa, haklı nedenlere dayalı olarak karşılıklı vize serbestisi anlaşmasını tamamen uygulamaya henüz hazır değil" diye konuştu. Yerhov, aynı za-



manda Moskova'nın Türk yetkililerle, hizmet pasaportu sahibi vatandaşlara sağlanacak vize kolaylığı dahil olmak

suretiyle 'birçok yönde kolaylık sağlamanın imkânlarını' değerlendirmeye hazır olduğunu da sözlerine ekledi.

3 LİDER NİSAN AYINDA TÜRKİYE'DE BULUŞACAK



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin telefonla görüştü. Görüşmede, Türkiye, Rusya ve İran'ın ilki Soçi'de gerçekleştirilen liderler zirvesinin ikincisinin İstanbul'da yapılması kararlaştırıldı. Kremlin Sözcüsü Dmitriy Peskov da, Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve İranlı mev-

kidaşı Hasan Ruhani ile görüşmesinin Nisan ayında Türkiye'de gerçekleşeceğini, hazırlıkların başlatıldığını açıkladı. Sputnik'e konuşan Peskov, "Böyle bir görüşme için hazırlıklar yapılıyor" dedi. İran Dışişleri Bakanı Cevad Zarif ise, Rusya, İran ve Türkiye dışişleri bakanlarının, liderlerin İstanbul'da gerçekleştireceği zirvenin hazırlıklarını yapmak üzere iki hafta

içinde Kazakistan'da bir araya gelececeklerini kaydetti. Rusya, İran ve Türkiye, Astana sürecinin garantör ülkeleri olarak Suriye barış sürecini ilerletmek için birlikte çalışıyor. Üç ülkenin liderleri süreç kapsamında ilk kez Soçi'de bir araya gelmişti. Geçtiğimiz haftalarda ikinci liderler zirvesinin İstanbul'da yapılmasına karar verilmişti.

TÜRKİYE'DEN BAZI TARIM ÜRÜNLERİNE KISITLAMA KALKIYOR

Rusya'nın, Türkiye'den biber, patlıcan, marul, nar ve kabak ithalatına yönelik kısıtlamayı 5 Mart itibarıyla kaldıracağı bildirildi. Rus Gıda Güven-

liği Kurumu Rosselkhoznadzor Basın Sözcüsü Yuliya Melano, gazetecilere yaptığı açıklamada, 5 Mart'tan itibaren Türkiye'den biber, patlıcan, marul,

nar ve kabak ithalatına izin verileceğini belirtti. Rusya 2016'da Türkiye'den domates, biber, patlıcan, marul, nar ve kabak ithalatını durdurmuştu.

Nebim V3 ERP'yi tercih eden önde gelen 150 marka

ADILIŞIK	adventurepublic alternativesportshop	AKER	ALCANTARA	ALTYILDIZ CLASSICS	ALVINA	APPARIVA	ARC	ARMİNE	aspar Active Performance in Textile
atlas	AVVA	AZİZ bebe	B&G store	batik	BIRKENSTOCK	BEYEMEN BUSINESS	billce	BİLSAR	BIRKENSTOCK
BREEZE Girls & Boys	Brooks Brothers	CAMP ESSENTIAL	Cashmere	MODA DI GENTONE	Chakra	chicco	CHIMA OUTDOOR LIFE	Civil	Columbia
Coquet ESSENTIAL	CRISPINO	DAFFARI	DAGI	DAMAT TWEEN	darren	DESAN	dinateks	DOĞAN CANTA	DOLCEVITA HALL
D'S damat	DUFY	ECCO Shoes for Life	EFOR	EKOL	EMERSONERMANI	ender	ERAK	faik sönmöz	FASHION FRIENDS Made in Turkey
FOREVER NEW	Gebe "soft winter"	Giovane Gentile	GIZIA	GÖN® Kısa Kol Nispeti	GSSTORE	GUCCI	GUSTO	hanım	HASIRCILAR
HATEMOĞLU	HERRY	HOGAN	Home Sweet Home®	hummel	idilbaby	İKS	imza	INTERSPORT	IPEKYOL
JOURNEY	KANZ®	KARACA	KAYRA	KEEP OUT	tanca KARACI YAKA	KIFIDIS	KIRÇILAR	KIKI RAKI	KIP
KOMPEDAN	KOTON	Lee Cooper	LESCON	Levi's	loya	Lufian	MACHKA	MADAME COCO	mapa
MARATON	marka park	matilla	MCS SHOES & BAGS	MENDO'S	merinos EKO	MODALGI	morven	MUSTANG	NaraMaxx
NU	OLEG CASSINI	ÖZKAN KARACI	PANÇO	PANÇOLU	PERSPECTIVE	PICASSU	POLOGARAGE	RAMSEY	ROMAN
ROMANO BOTTA	ROYAL HALL	SABRA	SARAYIN ÇARŞI	shumix	SARAY ETİKET	SHOWROOM	Sateen	Sementa	SETRE
SILK & CASHMERE	SKECHERS	SU sport works	Sporttime	SPX SPORT POINT EXPRESS	STEFANEL	SUWEN	SÜVARİ	TALU TEKSTİL	TALU TEKSTİL
WAKELIZ	TERGAN®	THEORIE	tiffany	Timberland	MARSA MISIRLI	TÜZÜN	TWIGY	TWIST	UNDER ARMOUR
VENA	VİZKAM	VETRINA	WHITE STONE	YDS	yalıspor	YARGICI	YK YEREL EKİPMAN	ZLA	ZUHRE

Liderler ERP yazılımları için Nebim V3'ü tercih ediyor.

Sektörlerinde lider kuruluşlar bilirler, en iyiye ulaşmak; yeniliklere açık olmaktan, kalite ve verimlilikten ödün vermemekten ve en iyi seçimleri yapmaktan geçer.

Ülkemizin sektörlerinde lider kuruluşları Nebim V3 ERP'yi tercih ediyor. Planlamadan satın almaya, üretimden sevkiyata, finans yönetiminden mağaza yönetimine, tüm uygulamalarda baştan sona entegre, kapsamlı, hızlı ve verimli kurgusuyla Nebim V3 ERP liderliğin yapı taşlarından biri olmayı sürdürüyor.

Daha fazla bilgi almak için;
<http://www.nebim.com.tr/basarihikayeleri>
<http://www.nebim.com.tr/nebimV3>

[f](#) /NebimYazilim [in](#) /NebimYazilim [yt](#) /NebimYazilim

NEBİM

NEBİM

V3



Fatih BİLİCİ

İTHİB YK Başkan Yardımcısı

Tekstil sektörünü 2018'de çok iyi bir sezon bekliyor

Tekstil sektörünün 2017 yılını çok iyi bir performans göstererek artışla kapattığını söyleyen İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih Bilici, 7/24 kesintisiz ihracat gerçekleştireceklerini belirtiyor. Alınan siparişler ve piyasa izlenimlerine göre 2018 yılının da çok daha iyi bir sezon olacağını söyleyen Fatih Bilici, ihracatçıların durmadan hedefe doğru yürüdüklerini ifade ediyor.

ITM 2018

İSTANBUL

34th INTERNATIONAL TEXTILE MACHINERY EXHIBITION

34. ULUSLARARASI TEKSTİL MAKİNELERİ FUARI

www.itm2018.com

14-17 APRIL / NİSAN 2018

15th INTERNATIONAL
İSTANBUL YARN FAIR

**YARN
FUARI**

15. ULUSLARARASI
İSTANBUL İPLİK FUARI

www.istanbuliplikfuari.com

14-17 APRIL / NİSAN 2018

HIGHTEX 2018

7th International Technical Textiles & Nonwoven Trade Fair
7. Uluslararası Teknik Tekstiller ve Nonwoven Fuarı

www.hightex2018.com

14-17 APRIL / NİSAN 2018



TÜYAP TÜM FUARCILIK YAPIM A.Ş.
T : + 90 212 867 1414
F : + 90 212 886 6901
www.tuyap.com.tr



TEKNİK FUARCILIK A.Ş.
T : + 90 212 876 75 06
F : + 90 212 876 06 81
www.teknikfuarcilik.com

CIN TEK YETKİLİ SATIŞ AGENTASI
AUTHORIZED EXCLUSIVE SALES REPRESENTATIVE IN CHINA
SHANGHAI TENGDA EXHIBITION CO.,LTD.
Ph:+86-21-60493344 - Fax:+86-21-58499947
info@textenda.com





Osman ALYÜZ

TIGSAD Başkanı

Yenilikçi bakış açısı ilkemiz olmalı

Markanın ürün özelliklerine dayalı ve tüketici ile iletişimi sağlayan önemli bir pazarlama unsuru olduğunu söyleyen TIGSAD Başkanı Osman Alyüz, "Bu anlamda tüketici taleplerini doğru algılayıp, onların kendilerini ayrıcalıklı hissedebileceği ürünleri tasarlamak, tasarım ve inovasyon kültürünün oluşturulması ve yaygınlaştırılması temelinde; katma değeri yüksek çağdaş normlara uygun ürünler üretmek bizleri uluslararası pazara taşıyacaktır" diyor.

Osman Alyüz, dünyaca ünlü bir iç giyim markası yaratmak için var olan markalar arasında farklılık sağlayarak yenilikçi bakış açısına sahip olmanın en önemli ilke olarak benimsenmesi gerektiğine dikkat çekiyor.



Haber Bülteni
Online kayıt olabilirsiniz



Tekstil Dünyası'nda kendimizi evimizde hissediyoruz

Hem kökleri merkezinin bulunduğu bölgede çok sağlam hem de bütün dünyada kendini evinde hissediyor. Groz-Beckert'i farklı yapan özellikler bu. Endüstriyel makine iğnelerinin, hassas makine parçalarının ve sistemlerin dünyada lider üreticisi olarak, ürünlerimizin ve servislerimizin kalite ve hassasiyet standartlarını mümkün olan en yüksek seviyede tutuyoruz. Yaklaşık 7.700 çalışanımız ve örme, dokuma, keçe, tafting, tarak ve dikiş alanlarında kullanılan yaklaşık 70.000 adet ürün çeşidimiz ile tekstil endüstrisine en ideal desteği sunuyoruz. Ve 1852'den beri bu şekilde sizi hedeflerinize ulaştırıyoruz. www.groz-beckert.com



Tüyap, İstanbul
14-17 Nisan 2018
Salon No: 7
Stand No: 710/B

Groz-Beckert Turkey Tekstil Makine Parç. Tic. Ltd. Şti.

Örgü-Dikiş-Keçe-Tafting-Dokuma

Gen.Ali Rıza Gürcan Cad.
Alparslan İş Merkezi No: 29/01
34169, Merter, İstanbul
Tel: 0212-9246868
E-Mail: info.turkey@groz-beckert.com

Tarak

Büyükkşehir Mah.Cumhuriyet Cad.
Ekinoks Plz.E1 Blk. Kat:6 D: 84
Beylikdüzü , İstanbul
Tel: 0212-4384947 Faks: 0212-4384949



Dilara FINDIKOĞLU / Moda Tasarımcısı

Modanın en prestijli okulunu protesto etmek!

Lady Gaga yeni albüm tanıtımı için gittiği Tokyo'da onun elbisesini giydi. Madonna, Leonardo DiCaprio'nun Saint Tropez'deki yardım gecesinde onun tasarımıyla sahneye çıktı. Rihanna, onun tasarımıyla CR Fashion Book moda dergisinin kapağını süsledi. Time'ın kapağında milyonları peşinden sürükleyen dizi Game of Thrones ekibinin üzerindeki kıyafetlerde de imzası yer aldı. Ve daha nicesi... Dünya starları Türk tasarımcı Dilara Findikoğlu'nun adeta müptelası. Dünyanın en prestijli moda okullarından Cental St. Martin'den mezun olan genç tasarımcının hayatı, okulun mezuniyet projesini protesto ederek karşı bir defile hazırlaması ile değişiyor. Lady Gaga tarafından geleceğin tasarımcısı olarak ilan edilen Dilara Findikoğlu, üretiminin büyük bir kısmını Türkiye'den gerçekleştiriyor. Öyle ki Rihanna için Zeytinburnu'nda bir kürk yaptırdığını, Lady Gaga'nın takım elbisesi için de Laleli'de bir atölye ile çalıştığını söylüyor.



Kuzey Ren-Vestfalya'da Yeni Yatırım Fırsatları Avrupa'daki Yatırım Merkeziniz

Bir bölgeyi güçlü bir yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Halihazırda 19.000'den fazla yabancı şirket tercihinin metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com



60 YILLIK Tecrübe ile
Dünyayı Saran Kalite.



www.polsanbutton.com.tr

444 1 POL

0216 488 87 87

Fabrika - Genel Merkez:

Topselvi Mah. Kubilay Cad.
No:77 Kartal / İstanbul

Metal Fabrika - Showroom:

İkitelli OSB Atatürk Bulvarı Haseyad 2. Kısım
Kunt Holding Ap. No:110 /Z4 Başakşehir /İST

MODANIN ÇEKİM GÜCÜ





İHKİB
ARABULUCULUK
MERKEZİ

DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ
ZEMİN KATTA
HİZMET VERMEYE
BAŞLAMIŞTIR.

Tel: 0 212 454 03 05 **Mobil:** 0534 893 95 10-11

BİZ SEKTÖRÜN BİR OLDUĞU, BİRLİK OLDUĞU YERİZ

Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün mevcut gücünü koruması çok önemli. Çünkü ülkemizin Üretim, İstihdam ve İhracat performansı, bugün hala hazır giyim sektörünün başarısıyla doğrudan ilgili. İHKİB olarak her zaman bunun bilinciyle hareket ettik ve edeceğiz.

Bakanlığımızın ve müsteşarlığımızın ihracatın geliştirilmesi yönünde yaptığı düzenlemeleri sektörümüze ulaştırıyor ve izliyoruz.

Daha etkin düzenlemeler ve uygulamalar için bakanlığımız ve müsteşarlığımızla görüş ve gözlemlerimizi paylaşıyoruz.

Sektörümüzün taleplerini toplamak ve ihtiyaçlarını doğru anlamak için yönetim kurulu olarak sektörün her kesimine ulaşmaya çalışıyoruz.

Ekoteks, İMA, Fashion Week gibi güçlü markalarımızla eğitimden tasarıma, teknolojiden pazarlamaya her alanda değer üretiyoruz.

Dış Ticaret Kompleksi'ne gelen bütün üyelerimizin en iyi hizmeti alması, gelmeyenlerin de dijital ortamda bütün bu hizmetlere ulaşması için yatırım yapıyoruz.

Birliğimiz başarıya giden yolda en güçlü yanımız. Birliğimizde hizmet kesintiye uğramaz.

İHKİB, bundan sonra da sektörü ile uyum içinde, bütün iştirakleri ve çatı kuruluşları ile birlikte çalışarak yeni rekorlara imza atmaya hazır.

Mustafa Gültepe

İHKİB Başkan Yardımcısı
Talu Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı



TİM, LİDERLERLE MARKA ÇALIŞTAYINDA BULUŞTU



TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi başkanlığında Marka Çalıştayı düzenlendi. 7 Şubat tarihinde İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlenen Marka Çalıştayı toplantısına Ekonomi Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Tark Sönmez, Gazeteci Şeref

Oğuz ve sektör temsilcileri de katılım sağladı. Türkiye'nin marka stratejine yönelik çalışmaların konuşulduğu çalıştaya, İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Gültepe ve İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi Erdal Matraş da katıldı.



TGSD BAŞKANINDAN İHKİB YÖNETİMİNE ZİYARET

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Başkanı Hadi Karasu ile beraberindeki heyet ve Moda Tasarımcıları Derneği (MTD) Başkanı Mehtap Elaidi, İHKİB Yönetimini

ziyaret etti. 5 Şubat tarihinde İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleşen toplantıya, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanvekili

Kemalettin Güneş, ve İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Gültepe katıldı. Ziyaret toplantısında her iki taraf da hazır giyim ve konfeksiyon sektörüne dair

çalışmalarını ve gelecek planlarını paylaştı. Sektörel iş birliklerinin devam etmesi gerekliliğine vurgu yapılan ziyarette, markalı ihracatın önemine de dikkat çekildi.



DERİ SEKTÖR KURULU BİR ARADA

Deri ve Deri Mamulleri Sektör Kurulu, 26 Ocak tarihinde İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlendi. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin katılımlarıyla gerçekleşen Deri ve Deri Mamulleri Sektör

Kurulu toplantısına Birlik başkanları da katılım sağladı. Deri ve deri ürünleri sektörünün sorunlarına ve çözüm önerilerine dair fikir alışverişinin yapıldığı toplantıda gelecek dönem çalışmaları da masaya yatırıldı.



TGSD, İTHİB VE İDMİB İLE BİR ARAYA GELDİ

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Başkanı Hadi Karasu ile beraberindeki heyet ve Moda Tasarımcıları Derneği (MTD) Başkanı Mehtap Elaidi, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle ve İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak'ı ziyaret etti. 5 Şubat tarihinde İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleşen toplantıya tekstil ve deri sektörlerinin yönetim kurulu üyeleri de katıldı. Ziyarete tekstil ve deri sektörlerinin hazır giyim ve konfeksiyon ile iç içe geçmiş kuvvetli birlikteliğine vurgu yapıldı. Sektörel iş birliklerinin devam etmesi gerekliliğine dikkat çekilen ziyarette, ayrıca katma değerli ihracat için fikir alışverişinde bulunuldu.



EV TEKSTİLİ URGE'DE STRATEJİ VE HEDEF PAZAR ÇALIŞTAYI

İTHİB - TETSİAD işbirliğinde 22 firma ile gerçekleştirilen Ev Tekstili URGE Projesi kapsamında 8 Şubat tarihinde Strateji ve Hedef Pazar Çalıştayı gerçekleş-

tirildi. URGE projesinin yol haritasının belirlendiği çalıştayda, ev tekstili ihracat performansı değerlendirilerek hedef pazarların üzerinde duruldu. Hedef pazarla-

rın belirlenmesi amacıyla organize edilen çalıştayda, firmalar stratejik hedefleri çerçevesinde ülke profillerini değerlendirdi. İhtiyaç analizi çalışması kapsa-

mında ortaya çıkacak eğitim faaliyetlerinin de üzerinde durulan çalıştay, URGE projesi katılımcı firmalar tarafından yoğun ilgi gördü.



KEP ZORUNLU HALE GELDİ

Ekonomi Bakanlığının yayınlamış olduğu genelgeler ile tüm destek başvuruları için firmaların belgelerini elektronik imzalayarak Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) adresi üzerinden yapması zorunlu hale geldi. 31 Mart 2018 tarihinden itibaren e-imsasız ve KEP adresi üzerinden yapılmayan başvurular geçersiz olacak. KEP üzerinden gönderilen başvurularda gerekli tüm belgelerin firma yetkilileri tarafından elektronik imzalı olarak ibrazı zorunlu olacak.

DERİ SEKTÖRÜ DAHİLDE İŞLEME REJİMİNİ KONUŞTU

İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak ve yönetim kurulu üyeleri, 14 Şubat tarihinde Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdür Yardımcısı Musa Demir, Şube Mü-

dürü Suat Öktem ile bir araya geldi. İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleşen toplantıya üye firmalar da katılım sağladı. Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdür Yardımcısı

Musa Demir ve Şube Müdürü Suat Öktem'in iştirak ettiği toplantıda deri ve deri mamulleri sektörünün Dahilde İşleme Rejimine ilişkin sorunları masaya yatırıldı.



HİKMET TANRIVERDİ'DEN CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN'A TEŞEKKÜR

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İtalya'da Türk moda endüstrisini öven Cumhurbaşkanı Erdoğan'a teşekkür etti.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Roma'da bir araya geldiği İtalyan iş insanlarına toplantının anısına fular ve kravat hediye etmesi ve Türk moda sektöründen övgüyle bahsetmesi hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe büyük memnuniyet yarattı.

Sektör adına teşekkür
Türk moda endüstrisinin Cumhurbaşkanı Tayyip Erdoğan'ın desteğini her zaman yanında hissettiğini söyleyen İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, "Bugün İtalyan moda devleri ile birlikte anılabiliyorsak bunda Cumhurbaşkanımızın ve hükümetimizin de katkısının büyük payı var. Cumhurbaşkanımız bu desteğini Roma'da bir kez daha göstermiş oldu. Kendisine sektörümüz adına teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

Erdoğan'dan Türk hazır giyim sanayisine övgü

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın, Vatikan ziyaretinin ardından Roma'da aralarında Pirelli, Astaldi, Barilla gibi 19 şirketin CEO'su ve üst düzey yöneticileri ile İtalyan Sanayicileri Konfederasyonu Başkanı Vincenzo Boccia ile bir araya geldiğini hatırlatan Hikmet Tanrıverdi, şunları söyledi: "Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın, toplantının ardından Türk firmaları tarafından üretilen fular ve kravat hediye ettiğini ve İtalyan iş dünyasının temsilcilerine 'Siz tekstil ve moda sektöründe dünyanın önde gelen ülkeleri arasında yer alıyorsunuz. Ancak Türkiye olarak biz de bu konuda çok başarılıyız, çok ileri gittik. Şimdi size Türk şirketlerinin ürettiği fular ve kravatlardan hediye etmek istiyorum. Bizim hazır giyim sanayimiz de tasarı-



Hikmet TANRIVERDİ
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

ım, üretim ve ihracatıyla İtalya ile yarışıyor' dediğini öğrendik. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın övgü dolu sözleri bizleri gururlandırdı. Türk moda endüstrisi son 10 yılda tasarımda

ve markalı üretimde büyük bir mesafe kat etti. Sektörün bugünlere gelmesinde Recep Tayyip Erdoğan'ın gerek Başbakan, gerekse Cumhurbaşkanı olarak destek ve teşviklerini her zaman yanımızda hissettik. Bugün İtalyan moda devleri ile birlikte anılabiliyorsak bunda Cumhurbaşkanımızın ve hükümetimizin katkısının büyük payı var. Roma'da bir araya geldiği İtalyan iş insanlarına Türk moda endüstrisinin ürünlerini hediye ederek, Türk hazır giyim sektörüne olan inancını bu desteğini bir kez daha göstermiş oldu. Türkiye'yi moda endüstrisinde dünyanın en önemli ülkeleri arasına sokma konusundaki kararlılığı nedeniyle kendisine sektörümüz adına şükran ve teşekkürlerimi sunuyorum."



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 5 Şubat tarihinde Roma'daki temaslarda İtalya'da önde gelen 19 şirketin CEO ve yöneticileriyle yemekli toplantıda bir araya geldi.



Epic ile bir adım öndesiniz...

Coats Epic Dünya'nın bir numaralı dikiş ipliği*

Epic farklı uygulamalarda kullanılabilen, üstün kalitesi, sağladığı güven ve geniş renk yelpazesıyla en çok tercih edilen dikiş ipliğidir. Epic ile beklediğiniz dikiş performansını yakalayabilir, verimliliğinizi arttırabilir ve aynı zamanda gönül rahatlığı ile zamandan ve paradan tasarruf edebilirsiniz.



Verimlilikte %13 artış**



Tamir ve fire oranlarında %32 azalma*



Yılda 1 milyardan fazla ürün*



Epic dikiş ipliği 70'den fazla ülkede satılmaktadır



Öko-tex standart 100, sınıf 1 sertifikasına sahiptir***



Hafif kumaşlardan üretilen zarif giysilerden denim giysilere kadar çok geniş bir uygulama alanında mükemmel performans sağlar

* Yıllık satış rakamı bazlı değerler

** Epic ile yapılan 900'ü aşkın denemeye bazlı değerlerdir

*** Çocuk giysilerini de kapsamaktadır



Bülent TÜFENKÇİ
Gümrük ve Ticaret Bakanı

TÜRKİYE HIZLI, KOLAY VE GÜVENİLİR TİCARETİN MERKEZİ OLACAK

Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, İTKİB Hedef dergisine konuştu: "Bakanlığımız; ülkemizin, hızlı ve kolay ticaretin güvenli bir şekilde gerçekleştirilebileceği bir merkez haline getirilebilmesi amacıyla, yasal ticareti kolaylaştırmak ve yasa dışı ticareti engellemek için yenilikçi uygulamaları hayata geçiriyor ve geçirmeye de devam ediyor."

Ihracatçılarla en fazla iletişimde olan Bakanlıklardan biri olan Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, ihracatı kolaylaştırma adına birçok çalışmayı hayata kazandırdı. İTKİB Hedef dergisi olarak Gümrüklerde yaşanan problemlerden ticaretin kolaylaştırılmasına, Yetkilendirilmiş Yükümlü Sisteminden ihracat işlemlerinde e-faturaya kadar birçok başlıkta Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci ile röportaj gerçekleştirdik.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı olarak ticaretin kolaylaştırılması adına yaptığınız son dönem çalışmalarından bahsedebilir misiniz?

Bakanlığımız; ülkemizin, hızlı ve kolay ticaretin güvenli bir şekilde gerçekleştirilebileceği bir merkez haline getirilebilmesi amacıyla, yasal ticareti kolaylaştırmak ve yasa dışı ticareti engellemek için yenilikçi uygulamaları hayata geçiriyor ve geçirmeye de devam ediyor. Bu çerçevede son zamanlarda gerçekleştirdiğimiz ve hâlihazırda yürütmeye devam ettiğimiz uygulamaları şöyle sıralayabiliriz: Gümrük Laboratuvarlarının Akreditasyonu ve Mükerrer Laboratuvar Analizlerinin Önlenmesi Çalışmaları, Tek Durak Projesi, Bakanlığımız ile Gıda, Tarım Ve Hayvancılık Bakanlığı arasında imzalanan protokol, Gümrük beyannamelerinde tescil ve onay işlemleri birleştirildi, izinleri elektronik ortama aktardık, transit rejiminde kapsamlı teminat uygulamasında indirimler hayata geçirildi, Karayolu Transit Rejiminde (NCTS-TIR Karnesi) ön beyan uygulaması hayata geçirilmiştir, transit rejiminde havayolu, deniz yolu ve demiryolu taşımaları için kolaylaştırma uygulamaları hayata geçiyor, ihracat eşyasının yurt dışına sevkinde beyanname yerine ihracat refakat belgesi kullanılacak, Kara Hudut Kapıla-

rında transit beyanına ilişkin bilgiler denetimle görevli kurumlarla elektronik ortamda paylaşılacak, hızlı kargo firmaları ile posta idaresine basitleştirilmiş usulde beyan yetkisi verilmesi, ihracat maliyetlerinde etkin asgari ücret tarifesinde indirim sağladık, A.TR Dolaşım Belgeleri ve Menşe İspat Belgelerinin elektronik ortama aktarılması, bağlayıcı menşe bilgisine yönelik çalışmalarımız, bağlayıcı kıymet bilgisine ilişkin çalışmalarımız, özel fatura gümrük işlemlerinin elektronik ortamda yapılabilmesi, bakanlığımızca belirlenecek eşyanın gümrük işlemlerinin varış öncesi tamamlanabilmesine yönelik düzenleme yapılması, GET-APP Uygulaması ile eşyanın anlık takibini sağladık, Yetkilendirilmiş Yükümlü statüsünü hayata geçirdik, Türkiye Ticaretin Kolaylaştırılması Kurulu kuruldu.

İhracatta kırmızı hatta düşen sevkiyatların ihracatı olumsuz etkilediği belirtiliyor. Bu konuda ne söylersiniz?

Bakanlığımızca gümrük idaresindeki işlemlerin mümkün olduğu ölçüde hızlanması, idarelerdeki yığılmaların önlenmesi ve dış ticaret erbabına kaliteli ve hızlı hizmet sunulması amacıyla risk analizi ve hedefleme teknikleri kullanılıyor. Modern bilgi teknolojileriyle desteklenen daha etkin ve daha etkili bir risk yönetimi için Bakanlığımızca hâlihazırda yürütülmekte olan projeler mevcut. Fiziki kontrol oranları, her yıl belirlenen Bakanlığımız politikaları gereği olarak merkezi ve yerel düzeyde yapılan risk analizi çalışmaları kapsamında belirleniyor ve kontroller periyodik olarak takip ediliyor. Türk Gümrük İdaresinde uygulanmakta olan risk analizlerinde etkinlik ve seçicilik kapasitesi yıllar itibarıyla artıyor. Bu sayede seçicilik en üst düzeye çıkarılmaya çalışılıyor. Yapılan bu çalışmalarda rol model ülke

İhracat İşlemlerinde e-Fatura Uygulaması nedir?

Gümrüklerde otomasyona geçişle ilgili birçok çalışma yapılmış ve yapılmakta olup ihracatta e-fatura uygulaması da bunlardan bir tanesidir. Bakanlık olarak e-fatura mükellefi olan yükümlülerin ihracatta beyan etmeleri gereken faturalarını Tek Pencere Sistemi kapsamında sunmalarına yönelik 2017 yılı başlarında bir çalışma başlatılmıştır. 01 Temmuz 2017 tarihinde çalışmalar tamamlanmış ve 2017/7 sayılı Genelgem ile ihracatta e-fatura uygulaması başlatıldı. Bu çerçevede, ihracat işlemlerinde gümrük beyannamesinde beyan edilen faturaların yükümlülerce elektronik olarak sunmaları imkânı getirilmiştir. E-fatura projesi kapsamında ithalat beyannamelerinde de TPS kapsamında e-fatura düzenlenebilmesine yönelik çalışmalar devam ediyor. İthalat beyannamelerinde düzenlenen e-faturalar Maliye Bakanlığı ile yapılması planlanan çalışmalar sonucu E-Defter uygulaması ile entegre edilecek olup "E-Fatura-Tek Pencere Sistemi ve E-Defter Entegrasyonu" nun tamamlanması hedefleniyor.

Bir diğer ve önemli çalışmada gümrüklerde otomasyon sisteminin başlangıcı olan "Bilgisayarlı Gümrük Etkinlikleri (BİLGE)" yazılımının güncellenmesi projesidir. Bu proje ile mevcut BİLGE Sistemi ve işlem süreçleri analiz edilerek, yeni gelişen ihtiyaçlar, güncel teknolojik gelişmeler, mevzuattaki hızlı değişim, programlar arası güçlü entegrasyon ile BİLGE sistemi içerisinde yer alan programların büyük bölümü ele alınarak son teknoloji ile yeniden yazılımı yapılacak. Proje iki aşamada tamamlanacak olup ilk aşama olan "Analiz, Tasarım, Sistem Mimarisi ve Donanım İsterleri" tamamlanmış durumdadır. İkinci aşamada ise birinci aşamada hazırlanan tasarıma uygun "yazılım" yapılacak olup konuya ilişkin ihale süreci devam ediyor.





Ticaret kolaylaşıyor

“2018-2022 Dönemi Türkiye Ticaretin Kolaylaştırılması Stratejisi ve Eylem Planı” ile ülkemiz iş dünyasına yönelik olarak;

- Dış ticaretle ilgili altyapının iyileştirilmesi ve gümrük idarelerinin modernleştirilmesi hedeflenmekte,
- Etkin bir dış ticaret ortamı tesisi için azami düzeyde şeffaflık ve bilgiye erişimin kolaylaştırılması planlanmakta,
- Dış ticaretle ilgili işlem teknolojilerinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması öngörülmekte,
- Firmalarımızın gelişmiş ülkelerdeki rakip firmalar ile eşit şartlarda rekabet koşullarının tesis edilmesini teminen etkin ticaretin kolaylaştırılması önlemlerinin hayata geçirilmesi tasavvur edilmekte,
- Dış ticaret akışından kaynaklanan ihracat maliyetlerinin azaltılması amaçlanmakta,
- Ülkemiz mevcut ihracatçı firmalarının ihracat performanslarının artırılması ve yeni yerli firmaların ihracata başlamalarına katkıda bulunmak hedeflenmekte,
- Bürokratik ve yüksek maliyetli dış ticaret usullerinin bertaraf edilmesi ve ülkemize yönelik doğrudan yabancı yatırımların arttırılmasına pozitif katkı sağlamak planlanmakta,
- Etkin gümrük ve dış ticaret prosedürlerinin hayata geçirilmesini teminen sektör paydaşları ile işbirliği içerisinde araştırma çalışmaları öngörülmekte,
- Zaman ve maliyetler açısından dış ticaret prosedürlerinin basitleştirilmesine dair atılabilecek ileri adımların tespiti için “Ortalama Dış Ticaret İşlem süreleri Çalışması” hayata geçirilmektedir.

uygulamaları örnek alınıyor. Bu sayede gümrük işlemlerinde muayene oranlarının iyileştirilmesi ve daha etkin bir kontrolle yüksek riskli unsurlara yoğunlaşılması sonucunda Bakanlıkça güvenilir kabul edilen firmalar ile mevzuata uyum düzeyi yüksek mükelleflerin işlemlerinin hızlandırılması ve kolaylaştırılması sağlanıyor.

Tek Pencere Sistemine geçilmesi ihracatçıyı olumlu yönde etkiledi. Buna rağmen yaşanan birtakım sorunlar var. Bu sorunlara karşı önlemlerinizi nelerdir?

Tek Pencere Sistemi; gümrük işlemleri sırasında istenen tüm belgelerin tek noktadan temin edilmesini ve gümrük işlemlerinin tek noktaya yapılacak başvuru ile yürütülerek tamamlanmasını sağlayan sistemdir.

- Farklı kurumlarca düzenlenen belge, kontrol ve izinler ile bunlara ilişkin başvuruların standart hale getirilmesi,
- İzlenebilirliğin artırılması,
- Firmaların işlem maliyetlerinin düşürülerek uluslararası rekabet güçlerinin artırılması,
- Belge kontrollerinin manuel ortam yerine elektronik

ortamda gerçekleştirilmesi,

- Belgede sahteciliğin önüne geçilmesi,
- İşlem sürelerinin kısaltılması,
- İnsan hatalarının ortadan kaldırılması,

Kurumların düzenledikleri belge ve izinlerin kullanımına ilişkin detaylı bilgiye doğrudan erişim sağlaması gibi hedefler gözetilerek Bakanlığımızca başlatıldı. Yapılan çalışmalar sonucu 21 kurum ve kuruluş tarafından düzenlenen ve gümrük beyannamelerinin ekinde aranan 119 belge Tek Pencere Sistemine geçti. Tek Pencere Sistemi ilk olarak ‘e-belge’ ve ‘e-başvuru’ kapsamında iki aşama şeklinde uygulamaya alındı. Paydaş kurum ve kuruluşlar ile birlikte yapılan çalışmalar sonucu Tek Pencere Sistemi kapsamında bulunan ve 21 kurum tarafından düzenlenen 119 belge başvurusu E-Devlet kapısı üzerinden yapılabilmekte olup Tek Pencere Sistemi e-başvuru aşaması tamamlandı. Uygulamanın başladığı 14 Ocak 2014 tarihinden başlayarak 12 Şubat 2018 itibarıyla toplam 9.082.294 adet e-belge ilgili kurumlar tarafından Tek Pencere Sistemi üzerinden Bakanlığımıza gönderilmiş olup, bu belgeler 3.713.172 gümrük beyannamesinde ve 18.898.399 gümrük beyannamesi kaleminde kullanıldı. Kullanılan e-Belge’lerin toplamının 329.534 adedi E-Başvuru uygulaması üzerinden oluşturuldu.

Yetkilendirilmiş Yükümlü Sistemi getirildiği için OKSB sistemi kaldırılıyor. Fakat şartları ağır olduğundan firmalar YYS almakta zorlanıyor. İhracatçılara neler tavsiye edersiniz?

Gümrük Yönetmeliğinin Geçici 9’uncu maddesi ile 15 Ağustos 2017 tarihi itibarıyla daha önce A sınıfı, B sınıfı ve C sınıfı olmak üzere 3 farklı sınıfta düzenlenen onaylanmış kişi statü

belgelerinde sınıf ayrımı ortadan kaldırılmış olup bu tarihten sonra onaylanmış kişi statü belgeleri tek tip belge şeklinde düzenlenmekte, diğer bir deyişle onaylanmış kişi statü belgesi uygulaması tek sınıf olacak şekilde devam ediyor. 15 Ağustos 2017 tarihinden sonra uygulanacak onaylanmış kişi statüsüne ilişkin usul ve esaslar 23/11/2016 tarihli ve 29897 sayılı Resmî Gazete'de "Onaylanmış Kişi Statüsüne İlişkin Gümrük Genel Tebliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" ile düzenlendi. Bu kapsamda onaylanmış kişi statü belgesi sahipleri 15/8/2017 tarihinden itibaren de daha önce belge kapsamında firmalara sağlanan tüm kolaylıklardan ithalatta mavi hat hariç olmak üzere faydalanmaya devam ediyor.

Gümrüklerde otomasyona geçişle ilgili önemli çalışmalar yapıldı, yapılmaya da devam ediyor. İhracatta E-Fatura vb gibi çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Uluslararası ticarete; lojistik maliyetlerin düşürülerek, ticaretin daha da kolaylaştırılması, gümrük işlemlerinin hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleştirilmesine bağlıdır. Gümrük işlemlerinin hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleşmesi ise, gümrük uygulamalarında otomasyona geçilmesini elzem kılar. Bu çerçevede; Bakanlığımızca otomasyona yönelik yapılan ve hâlihazırda sürdürülen çalışmalar şu başlıklarda özetleyebiliriz:

- Laboratuvar Analiz ve Raporlama Programı (LARA)
- Tablet PC Projesi
- Kara Kapılarında Banka/Kredi Kartı ile Tahsilat Yapılması
- Fazla Çalışma Ücreti Tahsilatlarının Elektronik Ortama Aktarılması
- Transfer Bildirim Formlarının Elektronik Ortama Alınması
- Teminat Mektuplarının Elektronik Olarak Teyidinin

Ve Takibinin Yapılması

- Kara Hudut Kapılarında Transit Beyanına İlişkin Bilgiler Denetimle Görevli
- Kurumlarla Elektronik Ortamda Paylaşılacak
- İhracat İşlemlerinde e-Fatura Uygulamasına İlişkin Çalışmalarımız
- E-İhale Sistemi

E-Ticaret katlanarak artıyor, bu tür ihracatın sektör için de fırsatlar oluşturduğu açık. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Ülkemiz içinde bulunduğu coğrafyada hem konumu, hem de kaliteli ve çeşitli üretimle çekim merkezi konumundadır. E-ticaret ile Ülkemize coğrafi, tarihi ve kültürel açıdan yakın ülkeler başta olmak üzere, dünya

geneline mal ve hizmet ihracatının önemli ölçüde artırılması hedefleniyor. Onuncu Kalkınma Planında da belirtildiği üzere, 2023 hedeflerimiz açısından, genişleyen pazarlara olan ihracatı artırmak ve bu amaçla e-ticaret kanalını etkinleştirmek oldukça önemlidir.

Diğer taraftan, Bakanlığımızca e-ticaretin geliştirilmesi ve başta KOBİ'ler olmak üzere işletmelerin ve tüketicilerin e-ticarete uyum sağlaması amacıyla birtakım faaliyetler yürütülmesi öngörülmüyor. Bunlar arasında; saha araştırmaları yoluyla e-ticarette ihtiyaç analizi

Hızlı, kolay ve GÜVENLİ

Türkiye'nin hızlı, kolay ve güvenli ticaretin merkezi haline gelmesi amacıyla, yenilikçi uygulamaları hayata geçirdiklerini söyleyen Bakan Tüfenkci, bu tür çalışmaların da devam edeceğini belirtiyor.





yapılması, e-ticarete yönelik konferanslar ve tanıtım faaliyetlerinin düzenlenmesi, başta KOBİ'ler olmak üzere işletmelerimize e-ticaret konusunda eğitimler verilmesi, e-ticaret bilgilendirme platformu oluşturulması, gibi faaliyetler bulunuyor. Söz konusu çalışmaların tamamlanmasıyla e-ticareti geliştirme yolunda önemli bir adım atılmış olacağı kanaatindeyiz.

Gümrük idaresi de uluslararası ticaretteki değişim ve dönüşüme paralel olarak, ticareti güvenli kılama ilkesinden hareketle yasa dışı ticareti önleyecek yeni tedbirler geliştirirken, aynı zamanda uluslararası yasal ticareti kolaylaştıracak ve hızlandıracak enstrümanları da uygulamaya dâhil ediyor. Bu itibarla; gümrük rejimlerinin basitleştirilmesi ve uyumlaştırılmasına ilişkin uluslararası yükümlülüklerimiz çerçevesinde, Türk Gümrük Mevzuatına basitleştirilmiş usullere ilişkin hükümler kazandırılmış; bu kapsamda 4458 sayılı Gümrük Kanununun 225'inci maddesi ile posta yolu ve hızlı kargo taşımacılığı kapsamında gelen ya da gönderilen, miktarı ve

Bakanlıktan e-ticaret EĞİTİMİ

Bakan Tüfenkci: "Bakanlığımızca e-ticaretin geliştirilmesi ve başta KOBİ'ler olmak üzere işletmelerimize e-ticaret konusunda eğitimler verilmesi, e-ticaret bilgilendirme platformu oluşturulması gibi faaliyetler bulunuyor."

değeri Bakanlar Kurulunca belirlenecek eşyanın gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutulması faaliyetlerinin takip edilip sonuçlandırılmasında, posta idaresi ya da hızlı kargo taşımacılığı yapan şirketlerin dolaylı temsilci olarak yetkili kılınabileceği ifade edilmiştir.

Hâlihazırda; havayolu ile hızlı kargo taşımacılığı kapsamında gelen ve giden eşyanın beyanı Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi sistemi sayesinde basitleştirilmiş işlemler kapsamında yürütülmekte olup konuya ilişkin Ülkemiz mevzuatı "Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması"nın hızlandırılmış sevkiyata ilişkin hükümleriyle tam bir uyum içinde-

dir. Karayolu ile hızlı kargo taşımacılığını kullanarak daha düşük maliyetle ihracat yapma ve böylelikle maliyet avantajı sağlayarak rekabet gücü kazanma ve ihracatımızı ve özellikle elektronik ihracat potansiyelimizi artırma stratejisinin sonucu olarak kara yolu ile hızlı kargo taşımacılığında da dolaylı temsil mekanizmasının getirilmesi amacıyla 4 seri no.lu Gümrük Genel Tebliği (Posta ve Hızlı Kargo Taşımacılığı)'nda değişiklik yapılmış; karayolu ile hızlı kargo taşımacılığında operatör yetkisi vermek üzere gerekli sistem alt yapısı tamamlanmış olup Tebliğ ile öngörülen koşulları sağlayarak Bakanlığımıza müracaat edecek firmalar için yetkilendirme yapılacaktır.

E-İhale Sistemi nedir?

Tasfiyelik hale gelen eşyanın ihale ile satışını, coğrafi ve mekansal kısıtları ortadan kaldıran, şeffaf, erişilebilir ve kolay bir sistem olan e-ihale sistemine taşındık. Hâlihazırda e-ihale sisteminde 90 bin'i aşkın kullanıcı üye bulunuyor.

Tablet PC Projesi nedir?

Kara hudut kapılarında işlem sürelerini kısaltmak amacıyla standart depo muafiyeti fazlası akaryakıt cezası işlemlerinin memurlar tarafından sisteme entegre tablet cihazlarına kaydedilmesi ve işlemlerin elektronik ortamda tamamlanması ile gümrük sürecinin hızlandırılmasına yönelik uygulama Habur'a ek olarak; Kapıkule, İpsala, Hamzabeyli, Esendere, Dilucu, Çıldır/Aktaş ve Gürbulak Gümrük Kapılarında da yaygınlaştırılarak kullanıma açıldı.

Kara kapılarından sonra projenin Ro-Ro limanlarında da yaygınlaştırılması kapsamında, 18 Eylül 2017 tarihinde Çeşme, 26 Ekim 2017 tarihinde Pendik, 12 Aralık 2017 tarihinde Ambarlı, 30 Ocak 2018 tarihinde Zonguldak Gümrük Müdürlüklerinde uygulama devreye alınmış olup diğer Ro-Ro limanlarında alt yapı ve wi-fi kurulum çalışmalarımız devam ediyor.

Stretching Beyond

Black

creora® Black Parlama yapmayan daha koyu siyah için siyah spandeks.

eco-soft

creora® eco-soft Yumuşak tutum ve benzersiz beyazlık için düşük ısıda fikse edilebilen spandeks.

PowerFit

creora® Power Fit spandex yüksek düzeyde kuvvet ve sıkılaştırma için tasarlanmış spandex

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr.Song (Chang Seok Song)

cssong@hyosung.com

Tel: +90-212-284-1601

www.creora.com

creora® is registered trade mark of the Hyosung Corporation for its brand of premium spandex.


creora®
it's in our every fiber

REKOR İHRACAT İÇİN İHRACATÇIDAN 4 TALEP

İhracatçılarla İstişare Toplantısında buluşan altı Bakan, sektörel talepleri dinledi. İhracatçı, 2018'de rekor ihracat için 4 talebini Hükümete ilettiler.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), ihracatçının 30 yıldır bekleyen sorunlarına hızla çözüm getiren Hükümetten, 2018 yılında "tüm zamanların rekorunu" kırmak için dört talepte bulundu. TİM, bu kapsamda 60 İhracatçı Birliği ve Sektör Konseyi Başkanlarını Hükümetin altı Bakanı ile 16 Şubat tarihinde Ankara'da buluşturdu. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, "İki yılda 210 sorundan 101 tanesi, yani her iki sorunumuzdan biri çözüldü. 2018 yılında tüm zamanların ihracat rekorunu kırmakta

kararlıyız" diyerek taleplerini sıraladı: "Gümrüklerde fazla mesai ücreti kaldırılmalı. Firmalara, Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü için danışmanlık desteği sağlanmalı. İhracata devlet destekleri, vergi hesaplamalarından istisna tutulmalı. İstanbul'da uluslararası standartlara uygun bir fuar alanı olmalı."

6 Bakan ihracatçıyı dinledi

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye genelindeki 60 İhracatçı Birliği Başkanı ve Sektör Konseyi başkanlarıyla birlikte ihracatın sorunları-

nı ve hedeflerini konuşmak üzere altı Bakan ile bir araya geldi. Ankara'da gerçekleştirilen ve Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ile Mehmet Büyükekşi'nin açılış konuşması ile başlayan toplantıya; Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Ahmet Şefik Fakıbaba, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan, Maliye Bakanı Naci Ağbal ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan da katıldı.

30 yıllık sorunlar iki yılda çözüldü

Toplantının açılışında konu-

şan TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, 20-30 yıldır çözüm bekleyen, ihracatın önünde engel teşkil eden ve çözülemez denilen birçok maddede Hükümetin desteğiyle hızla sonuca ulaşıldığına dikkat çekti. Mehmet Büyükekşi, "Atılım Yılı ilan ettiğimiz 2017'yi, hedefleri aşarak 157,1 milyar dolar ihracatla tamamladık. Bu başarıda sorunlarımızı süratle çözen Hükümetimizin katkısı oldukça büyük. İki yıl önce Başbakanlık başta olmak üzere tüm Bakanlıklara iletmiş 210 sorundan oluşan talep listesinin 101 tanesi kısmen ve tamamen çözüldü.



(soldan sağa) İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak ve İHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Geyikoğlu, sektörel taleplerini Bakanlara iletti.

İhracat desteklerinin üç katına çıkarılması, Eximbank'ın sermayesinin 3 kat artırılması, ihracatçı KOBİ'lerin KGF teminatı kapsamına alınması gibi adımlarla iki yıl içinde ihracatçıların her iki sorunundan biri çözüme kavuştu. Siz değerli Bakanlarımıza canı gönülden şükranlarımızı sunuyoruz. Bu oran, ihracata verilen önem açısından son derece sevindirici" ifadelerini kullandı.

İhracatta Rekorlar Yılı 2018

Hükümetin ihracatçılara desteğinin devam edeceğini belirten Büyükeşki, "Bizler de var gücümüzle çalışarak, 'İhracatta Rekorlar Yılı' ilan ettiğimiz 2018'de tüm zamanların ihracat rekorunu kırmakta kararlıyız. Hükümetimizce yapılan düzenlemeler, verilen yeni teşvikler, ilave

destekler ve TİM'in yürüttüğü çalışmalar meyvelerini veriyor" dedi. Büyükeşki, yeni rekorlar kırmak için çözüm bekledikleri dört maddeden oluşan sorunları da şu şekilde paylaştı: "Gümrüklerde fazla mesai ücreti sorunu çözüme kavuşmuş değil. Farklı gümrüklerde farklı uygulamalara da şahit oluyoruz. Adana'da beyanname başına ücret alınırken, Atatürk Havalimanı'nda saatlik ücret alınıyor. Bu uygulamanın tamamen kaldırılmasını talep ediyoruz. Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü'nün daha yaygın ve etkili hale gelebilmesi için firmalara danışmanlık desteği sağlanmalı. Firmalarımıza sunulan ihracata yönelik devlet desteklerinin, vergi hesaplamalarından istisna tutulmasını talep ediyoruz. İstanbul'un uluslararası standartlara uygun bir fuar

alanına sahip olması için gereken adımların atılmasını bekliyoruz."

Türk mucizesi

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci de ihracatta gelinen noktanın Türk mucizesi olduğunu belirterek, "İhracatımız 35 milyar dolardan 158 milyar dolara çıktı. İhracatla ilgili adım adım yapılması gerekenleri biliyoruz. Kendi teknoloji devlerimizi yaratmalıyız. Türkiye, 2017 büyüme oranında dünyada birinci olacak. Bu büyümenin yarısı da ihracattan ve yatırımlardan gelecek. TİM, TOBB gibi kuruluşların şemsiyesi altında e-ticaret sitelerine üye olan ihracatçılara da yüzde 80 destek veriyoruz. Bugüne kadar 11 bin 600 ihracatçı e-ticaret sitelerine üye oldu. Bunu bir iki yılda 100 bine çıkarmalıyız" dedi.

İHRACATÇININ 4 TALEBİ

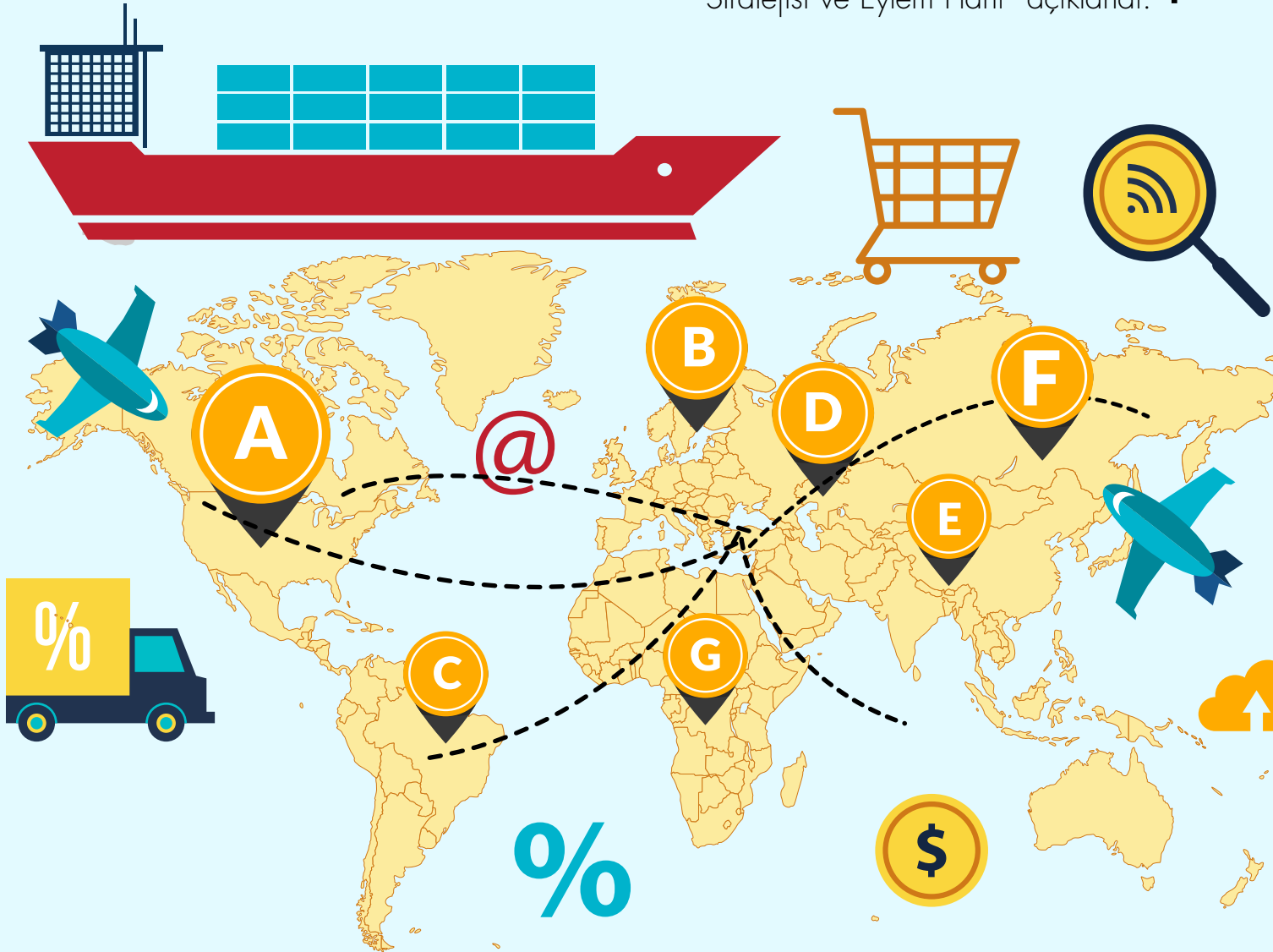
1. Gümrüklerde fazla mesai ücreti kaldırılmalı.
2. Firmalara, Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü için danışmanlık desteği sağlanmalı.
3. İhracata devlet destekleri, vergi hesaplamalarından istisna tutulmalı.
4. İstanbul'da uluslararası standartlara uygun bir fuar alanı olmalı.



Toplantının sonunda Bakanlar ve ihracatçılar toplu hatıra fotoğrafı çekti.

E-İHRACATTA TÜRKİYE'NİN STRATEJİSİ

Türkiye'nin uluslararası ticaretteki payını artırmak ve Türk ihracatçıları için e-ihracatı daha kolay ve ulaşılabilir kılmak adına Ekonomi Bakanlığı tarafından "2018-2020 e-ihracat Stratejisi ve Eylem Planı" açıklandı.



Küresel e-ticaret hacminin 2020 yılında yaklaşık 4 trilyon dolara ulaşması beklenirken, Ekonomi Bakanlığı e-ihracatı kolaylaştırmaya yönelik çok önemli bir adım attı. Ekonomi Bakanlığınca, Türk ihracatçıları için e-ihracatı daha kolay ve ulaşılabilir kılarak Türkiye'nin uluslararası ticaretteki payını artırmak ve ülkeyi bölgesel bir e-ticaret merkezi haline getirmek amacıyla "2018-2020 e-İhracat Stratejisi ve Eylem Planı" hazırlandı. Yüksek Planlama Kurulunun (YPK) söz konusu planın kabulüne ilişkin kararı 6 Şubat 2018 tarih ve 30324 sayılı Resmî Gazete'de yayımlandı.

7 hedef, 23 eylem

Söz konusu plan 7 hedef ve 23 eylemden oluşuyor. Buna göre, 3 yıllık e-İhracat Stratejisi ve Eylem Planı ile e-ihracata ilişkin yasal, teknik, uygulama altyapı ihtiyaçlarının karşılanarak bütüncül mevzuat oluşturulması, lojistik alanında geliştirilecek formüllerle hızlı kargo taşımacılığının daha etkin hale getirilmesi, toplu gönderilerin daha ucuza taşınarak iade maliyetlerinin azaltılması, gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması hedefleniyor.

Planla Türkiye merkezli ödeme hizmet sağlayıcılarının uluslararası alanda tanınırlığının artırılması, ihracatçılara yönelik destek mekanizmalarının oluşturulması, KOBİ'ler ve mikro girişimcilerin e-ihracatla tanışmaları sağlanarak farkındalıklarının artırılması ve e-ticaret alanında uluslararası iş birliği imkânlarının geliştirilmesi amaçlanıyor.

Lojistik üs kuruluşu

Stratejik hedefler kapsamında, Türkiye'nin lojistik kapasitesi geliştirilecek. Bu kapsamda Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığınca, Gümrük ve Ticaret ile Ekonomi Bakanlıkları koordinasyonunda e-ihracata yönelik yerel

ve bölgesel lojistik üslerin planlanması, kurulması ve e-ihracat odaklı işletimi sağlanacak. Paydaşların katılımıyla lojistik üslerin kurulmasına yönelik fizibilite çalışmalarını da içeren bir iş planı oluşturulacak. 2020'nin 4'üncü çeyreğinde ise lojistik üssü kurulacak. Öte yandan İstanbul 3. Havalimanı ile Türkiye'nin lojistik kapasitesinde ciddi bir genişleme yaratılacağı, bunun taşımacılık işlemlerinde hem hız avantajı hem de maliyetlerde düşüş sağlayacağı belirtiliyor. e-İhracatta hızlı teslim yapılabilmesi ve iade maliyetlerinin azaltılması amacıyla yurt dışında tedarik üslerinin kurulması da desteklenecek. Gümrük işlemleri sınır ötesi e-ticaret ihtiyaçları çerçevesinde geliştirilecek. Bu çerçevede e-ihracatta KDV idelerine ilişkin uygulama süreçleri iyileştirilecek ve gerekli kolaylaştırmalar yapılacak.

Yöresel ürünlere destek mekanizması

Sınır ötesi e-ticarette ürün güvenliği ve denetiminin etkinleştirilmesi sağlanacak. e-Ticarete konu ürünlere tüketici haklarını koruyacak hukuki altyapı geliştirilecek. e-İhracatta güven artırıcı ted-

birlerin alındığını gösteren işaret veya damga gibi bir uygulama getirilecek. e-İhracat yapan firmaların uluslararası rekabetçiliği geliştirilecek. Uluslararası alanda e-ihracat platformlarının kurulması ve işletilmesine yönelik destek mekanizmaları oluşturulacak. Yöresel ve el emeği ürünlerinin sınır ötesi e-ticarete konu edilmesine dönük destek mekanizması kurulacak. Plan çerçevesinde Türkiye'de e-ihracatçı firma sayısı artırılabilecek ve mikro girişimcilerin e-ihracatçı olması sağlanacak. Esnaf ve sanatkârlarda e-ihracat bilincinin oluşturulması amacıyla Esnaf ve Sanatkârlar Şurası'nda "e-İhracat Komitesi" oluşturulacak. Kadınların da ihracatın sunduğu imkânlardan yararlanmalarını sağlamaya yönelik eğitim programları ve seminerler düzenlenecek. Diğer taraftan e-ihracatın geliştirilmesine yönelik uluslararası iş birlikleri yapılacak.

6 ayda bir izleme ve değerlendirme raporu

e-İhracat Stratejisi ve Eylem Planı, Ekonomi Bakanlığı koordinasyonu ve sekretaryasında planda sorumlu kılınan kurum ve kuruluşlar

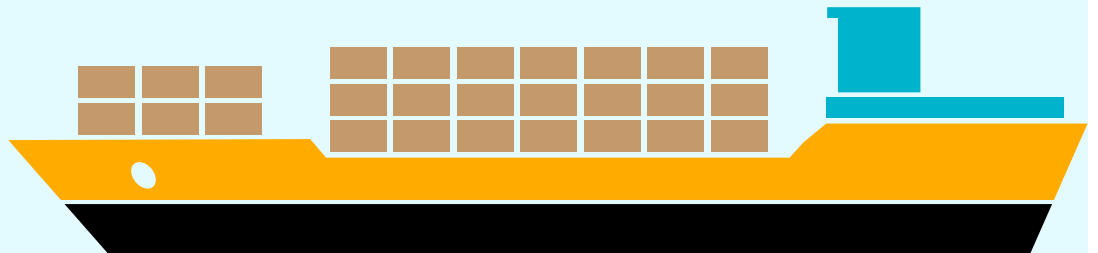
tarafından ilgili kuruluşların katkı ve destekleriyle yürütülecek. Ekonomi Bakanlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürü başkanlığında İzleme ve Değerlendirme Komitesi kurulacak. Bu Komite tarafından yılda 2 kez toplantılar düzenlenerek eylemler bazında performans değerlendirmesi yapılacak ve uygulama adımları çerçevesinde eylemlerin hayata geçirilme sürecinde ortaya çıkabilecek ihtiyaçlar, sorunlar ve güncellemeler değerlendirilecek. Ekonomi Bakanlığınca koordinasyonunda Strateji ve Eylem Planı'nda yer alan eylemlere ilişkin durum değerlendirmesi yapmak amacıyla 6 ayda bir izleme ve değerlendirme raporları hazırlanacak. İzleme ve Değerlendirme Komitesi, söz konusu raporlarda tespit edilen sorunların çözümüne ilişkin tedbirler alacak.

Yönlendirme Kurulu oluşturulacak

Ayrıca, Ekonomi Bakanlığı Müsteşarı başkanlığında, sorumlu ve ilgili kurum ve kuruluşların üst düzey temsilcilerinin katılımıyla e-İhracat Stratejisi Yönlendirme Kurulu oluşturulacak. Bu kurul tarafından yılda bir kez gerçekleştirilecek toplantıda eylemlerin hayata geçirilmesi konusunda ihtiyaç halinde güncellemeler yapılabilecek. Toplantılara gündeme bağlı olarak sorumlu ve ilgili kurum ve kuruluşların yanı sıra diğer kurum ve kuruluş temsilcileri de davet edilebilecek. Bunun dışında, kurum ve kuruluşlar sorumlu oldukları eylemlere ilişkin yaptıkları çalışmalarını 3'er aylık dönemler itibarıyla raporlayarak Ekonomi Bakanlığımıza iletilecek.

Sektöre özgü YOL HARİTASI

Tebliğin kapsamı sürekli ihracat yapan firmaların sayısını ve ihracatçı firmaların niteliklerini geliştirerek mevcut ve yeni pazarlardaki güçlerini artırmayı hedefliyor. Ayrıca Tebliğ, firmalar için ulaşılabilir hedefler ortaya koyarak, bu hedeflere ulaşmak



E-TİCARETTE STRATEJİK HEDEFLER

7 HEDEF 23 EYLEM

HEDEF 1: LOJİSTİK KAPASİTESİ GELİŞTİRİLECEKTİR

GEREKÇE: e-Lojistik; daha fazla bilgi ve hizmetin sunulduğu, geleneksel lojistiğin gelişmiş şeklidir. Daha açık bir anlatımla; geleneksel lojistik süreçlerinde (satın alma, depolama, müşteri hizmetleri vb.) internet teknolojilerinin temel alındığı sistemdir. E-Ticaretin gelişimiyle, geleneksel lojistik kökten değişmiş; çevik ve yüksek hızlı bir lojistik yaklaşımı gerekli hale gelmiştir. Geleneksel lojistik ile e-lojistik karşılaştığında en temel farkın lojistik görüşünün değişiminde yaşandığı görülmektedir. Artık müşteriler "satın alma düğmesi"ne bastıkları andan malları teslim alma zamanına kadar-bazı durumlarda malların iade anları da dahil olmak üzere kendilerine özgü, esnek ve yüksek hızlı, hizmet devamlılığı olan teslimatlar talep etmektedirler." Elektronik ortamda gerçekleşen alışverişler (yazılım vb. satışı hariç) ister B2C ister B2B olsun fiziki ortamda bir nakliye ve teslimle sonuçlanır. Bu nedenle, elektronik ticaretin lojistik sektöründe

önemli bir büyümeye yaratacağı açıktır. Bu kapsamda, Türkiye'nin bölgesel e-ticaret merkezi olma hedefi doğrultusunda ülkemizin lojistik altyapısının geliştirilmesi gerekmektedir.

1.1 Eylem: e-ihracata yönelik yerel ve bölgesel lojistik üslerin planlanması, kurulması ve e-ihracat odaklı işletimi sağlanacaktır.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı (S), Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı.

1.2 Eylem: e-ihracatta hızlı teslim yapılabilmesi ve iade maliyetlerinin azaltılması amacıyla yurt dışında tedarik üslerinin kurulması desteklenecektir.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı (S), Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, TİM, TOBB.

1.3 Eylem: e-ihracatta taşıma ve işlem maliyetlerinin azaltılması ve rekabet üstünlüğü sağlayacak hızlı teslim imkânlarına yönelik uluslararası iş birlikleri geliştirilecektir.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı (S), Ekonomi Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı.

HEDEF 2: GÜMRÜK İŞLEMLERİ SINIR ÖTESİ E-TİCARET İHTİYAÇLARI ÇERÇEVESİNDE GELİŞTİRİLECEKTİR

GEREKÇE: Gümrük işlemlerinin hızlı ve masrafsız bir şekilde sonuçlanması, ürünlerin zamanında ve uygun fiyata teslim edilebilmesi için önemlidir. Gümrük işlemlerinin karmaşıklığı, firmaları e-ihracata ilişkin en çok zorlayan hususlardan biridir. Geleneksel yollarla yapılan ihracatta bir ürünün gönderiminden önce firma tarafından beyanname hazırlanması gerekmektedir. e-ihracatta ise gümrük süreçlerini hızlandırmak ve maliyetleri düşürmek için 2013 yılında gümrük mevzuatı yeniden düzenlenmiş, ağırlığı brüt 150 kilogramı ve değeri 7500 Euro'yu geçmeyen ürünler standart ihracat işlemlerinden muaf unutulmaya başlanmıştır. Bir sınıfa giren eşyalar Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi (ETGB) kullanılarak beyan edilebilmektedir. ETGB'nin avantajı, beyanın gönderimin ertesi günü yapılabilmesi ve beyanname işlemlerinin gönderen şirketler yerine akredite olmuş kargo firmaları tarafından gerçekleştirilebilmesidir. Sürecin sadeleştirilerek e-ihracatçılarımıza hitap edecek hale getirilebilmesi için bu tür adımlar atılmış olsa da, çeşitli özel sektör temsilcileri tarafından pratikte birtakım sorunların yaşandığı ve firmaların başta KDV iadelerinin alınması gibi alanlarda sorunlarla karşılaştıkları belirtilmektedir. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de e-ticarete ilişkin işlemlerin takibinde ve verilerin derlenmesinde çeşitli sıkıntılar yaşanmaktadır. Ülkemizin sınır ötesi e-ticaretinin yakından izlenebilmesi ve değerlendiril-

mesi amacıyla belirtilen bilgilere ihtiyaç duyulmaktadır. Hazırlanan Strateji ile ifade edilen sorunların çözülmesi öngörülmektedir.

2.1 Eylem: e-ihracatta KDV iadelerine ilişkin uygulama süreçleri iyileştirilecek ve gerekli kolaylaştırmalar yapılacaktır.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (S), Gelir İdaresi Başkanlığı, Ekonomi Bakanlığı, TİM, TOBB.

2.2 Eylem: e-ihracatta geri gelen ürünlerin iade alınmasındaki idari yükler kaldırılacak ve uygulama süreçleri uluslararası örnekler incelenerek iyileştirilecektir.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (S), Ekonomi Bakanlığı, TİM, TOBB.

2.3 Eylem: Ülke ve sektör analize imkan verecek şekilde sınır ötesi e-ticaret istatistikleri oluşturulacaktır.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (S), TÜİK, Ekonomi Bakanlığı, Gelir İdaresi Başkanlığı, TCMB, TİM, TOBB.

2.4 Eylem: Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi (ETGB) tüm taşıma modlarını kapsayacak hale getirilecektir.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (S), Ekonomi Bakanlığı, TİM, TOBB.

HEDEF 3: SINIR ÖTESİ E-TİCARETTE ÜRÜN GÜVENLİĞİ VE DENETİMİNİN ETKİNLEŞTİRİLMESİ SAĞLANACAKTIR

GEREKÇE: Ülkemizde ve dünyada, tüketicilerin e-ticarette yönelik endişelerinin başında güven unsuru gelmektedir. Alıcı ve satıcının birbirini yüz yüze görmediği bu ticaret türünde güvenin tesisi büyük önem taşımaktadır. Bu doğrultuda, BTS'nin "e-Ticaret Siteleri için Güven Damgası Siste-

minin Oluşturulması" başlıklı 57 no'lu eylemi ile e-ticaretin daha güvenli bir şekilde gerçekleşmesi amaçlanmaktadır. Söz konusu eylem kapsamında tüketicilerin çevrimiçi alışveriş ortamına ilişkin endişelerinin giderilmesi, e-ticaret sitelerinin belirli standartlara uyumunu gösteren bir güven damgası sisteminin oluşturulması ve bu sistem çerçevesinde belgelendirme ve denetlemeye ilişkin bir yapının kurulması öngörülmektedir. Oluşturulacak yapı, hizmet sağlayıcılar ile aracı hizmet sağlayıcılar tarafından uyulması gereken güvenlik ve hizmet kalitesi standartlarını, güven damgası sağlayıcının yetkilendirilmesini, faaliyetleri ve yükümlülüklerine ilişkin hususlar ile güven damgasının verilmesi, askıya alınması ve iptaline yönelik süreçleri kapsayacaktır. İlgili düzenleme ile yurtiçi ve yurtdışı alışverişlerde tüketici güvenin sağlanması yönünde önemli adımlar atılmış olacaktır. Sınır ötesi e-ticaret ile yurtdışı ve yurtiçi piyasalara arz edilecek ürünlerin güvenli olması ve konuya ilişkin uluslararası teknik standartları karşılaması, gerek tüketici güveni ve güvenliğinin sağlanması, gerekse ülkemiz ürünlerine ilişkin imajın sağlanması için oldukça önemlidir.

3.1 Eylem: e-ticarete konu ürünlerde tüketici haklarını koruyacak hukuki altyapı geliştirilecektir.
Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı (S).

3.2 Eylem: e-ihracatta güven artırıcı tedbirlerin alındığını gösteren işaret/damga vb. uygulamalar getirilecektir.
Sorumlu / İlgili Kuruluş: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (S), Ekonomi Bakanlığı, TİM, TOBB.

HEDEF 4: E-İHRACAT YAPAN FİRMALARIN ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİ GELİŞTİRİLECEKTİR

GEREKÇE: e-ihracatçı firmalarımızın sınır ötesi e-ticaret alanında faaliyet gösteren küresel oyuncular ile rekabet edebilmelerinin sağlanması adına rekabet güçlerinin, teknolojik düzeylerinin ve ekonomiye katkılarının

artırılması, başta e-ihracata yeni yönelecek olan KOBİ'lerimiz için gerekli altyapının ve rekabet gücünün oluşturulması amacıyla çeşitli destek mekanizmalarına ihtiyaç duyulmaktadır.

4.1 Eylem: Uluslararası alanda e-ihracat platformlarının kurulması ve işletilmesine yönelik destek mekanizmaları geliştirilecektir.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı (S), Ekonomi Bakanlığı.

4.2 Eylem: İhracatçılarımızın uluslararası e-ticaret platformlarını etkin kullanmalarını sağlamaya yönelik destek mekanizmaları geliştirilecektir.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı (S), Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, TİM, TOBB.

4.3 Eylem: Mikro girişimcilere e-ihracat alanında danışmanlık desteği dahil uluslararası rekabete uyum sağlamlarına yönelik destekler verilecektir.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: KOSGEB (S), Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı.

4.4 Eylem: Ödeme hizmetleri sunan firmaların uluslararası tanınırlığını / bilinirliğini artırmaya yönelik, çalışmalar, faaliyetler desteklenecektir.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı (S), Gümrük ve Ticaret Bakanlığı.

4.5 Eylem: Yöresel ürünlerin ve el emeği ürünlerinin sınır ötesi e-ticarete konu edilmesine dönük destek mekanizması oluşturulacaktır.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı (S), Kalkınma Bakanlığı, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Kalkınma Ajansları, Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu.

HEDEF 5: ÜLKEMİZ E-İHRACATÇI FİRMA SAYISI ARTIRILACAKTIR

GEREKÇE: Henüz sınır ötesi e-ticaret yapmamış ve yapmaya ilişkin bir vizyonu bulunmayan

KOBİ'lerimizin e-ihracatın sunduğu fırsatlar konusunda bilgilendirilmesi, e-ticaret alanında ülkemiz kalkınmasına katkı sunacak bir ekosistem yaratılmasına adına oldukça önemlidir.

5.1 Eylem: Farklı ülkelerdeki e-ticaret ekosistemine ilişkin güncel bilgiler ile pazar ve ürün / ürün grubu eşleştirmelerinin yer alacağı bir web sitesi kurulacaktır.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı (S), Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, TİM, TOBB.

5.2 Eylem: e-ihracatçı firmaların satış öncesi ve sonrası ülke, müşteri, dil, özel / zorunlu uygulamalar vb. dikkat etmesi gereken hususlarda doğru ve hızlı bilgilendirme / yönlendirme yapacak ofisler / merkezleri oluşturulacaktır.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı (S), Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, KOSGEB, TİM, TOBB, İhracatçı Birlikleri.

5.3 Eylem: e-ihracatçı firma tabanını ülke genelinde genişletmek ve sayısını artırmak için eğitim ve danışmanlık programları organize edilecek, firmaların e-ihracatçı olması özendirilecektir.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı (S), Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, KOSGEB, TİM, TOBB.

HEDEF 6: MİKRO GİRİŞİMCİLERİN E-İHRACATÇI OLMASI SAĞLANACAKTIR

GEREKÇE: E-ihracat yapacak potansiyelle sahip olduğu halde, bilgi ve farkındalık eksikliği nedeniyle yapamayan mikro girişimcilerimiz, Strateji kapsamında gerçekleştirilecek çalışmalar ile e-ihracat alanına yönlendirilecektir.

6.1 Eylem: Mikro girişimcilerin e-ihracat alanında güncel tutulan bir portal kanalıyla düzenli olarak bilgilendirmeleri sağlanacaktır.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı (S), Kalkınma Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, KOSGEB, TİM, TOBB.

6.2 Eylem: e-ihracat konusunda farkındalığı ve bilinirliği artırmaya

dönük etkinlikler gerçekleştirilecektir.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı (S), Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, KOSGEB, TİM, TOBB.

6.3 Eylem: Esnaf ve sanatkârlarda e-ihracat bilincinin oluşturulması amacıyla Esnaf ve Sanatkârlar Şurası'nda e-ihracat komitesi oluşturulacaktır.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (S), Ekonomi Bakanlığı, Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Konfederasyonu (TESK), TİM, TOBB.

6.4 Eylem: Kadınların e-ihracatın sunduğu imkanlardan yararlanmalarını sağlamaya yönelik eğitim programları ve seminerler düzenlenecektir.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Kalkınma Bakanlığı (S), Kalkınma Ajansları, Ekonomi Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, TİM, TOBB.

HEDEF 7: E-İHRACATIN GELİŞTİRİLMESİNE YÖNELİK ULUSLARARASI İŞ BİRLİKLERİ YAPILACAKTIR

GEREKÇE: Firmalarımızın e-ihracat kanalıyla yeni pazarlara entegre olabilmesinin kolaylaştırılması amacıyla, hedef ülkelerde faaliyet gösteren yerel/küresel oyuncularla iş birlikleri geliştirilerek e-ihracatçılarımızda maliyet vb. alanlarda avantajların sağlanması ve ikili ve çok taraflı anlaşmalar yoluyla e-ihracata yönelik iş birliği imkânlarının geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

7.1 Eylem: KOBİ'lerin pazara girişini kolaylaştırmak amacıyla belirlenecek ülkelerdeki etkin e-ticaret siteleri ile iş birlikleri gerçekleştirilecektir.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı (S), Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı, TİM, TOBB.

7.2 Eylem: İkili veya çok taraflı ticaret anlaşmalarında e-ticareti geliştirmeye ilişkin hükümlere yer verilecektir.

Sorumlu / İlgili Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı (S), Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı, TİM, TOBB.



E-TİCARETTE “GÜVEN DAMGASI” DÖNEMİ

Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, e-ticaret sitelerine güven damgası döneminin resmen başladığını söyledi. TOBB, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'ndan aldığı yetkiyle Türkiye'deki e-ticaret sitelerine güven damgası verebilecek.

Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun da katıldığı “Güven Damgası Protokolü” imza töreninde, Türkiye’de e-ticaret sektörüne dair açıklamalarda bulundu. Dünyada ve Türkiye’de e-ticaret sektörünün çok hızlı bir şekilde büyüdüğünü ifade eden Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, elektronik ticaretin coğrafi sınırları ortadan kaldırarak, geleneksel ticaret anlayışını değiştirdiğine işaret ederek, yeni döneme adapte olmanın önemine değindi. e-Ticaretin işletmelerin doğru tüketiciye hızlı bir şekilde ulaşabilmesi için en etkin yöntem olduğunu belirten Bakan Bülent Tüfenkci, e-ticaretle işletmelerin daha geniş kitlelere, düşük maliyetlerle daha etkin bir hizmet sunabildiğini söyledi. Bakan Tüfenkci, ayrıca e-ticaret sek-



TOBB, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'ndan aldığı yetkiyle Türkiye'deki e-ticaret sitelerine güven damgası verebilecek.

törünün gün geçtikçe ülke ekonomilerine yön veren itici bir güç haline geldiğini vurgulayarak, bu dönüşüm sürecinin Türk iş dünyasına da önemli fırsatlar sunduğunu belirtti.

Her 4 kişiden 1'i elektronik ortamda alışveriş yaptı

Fırsatları değerlendirebilmek için, kamu ve iş dünyasının

birlikte hareket etmesi gerektiğine işaret eden Tüfenkci, “İnternet üzerinden kişisel kullanım amacıyla mal veya hizmet siparişi veren bireylerin toplam nüfusa oranı 2017 yılında yaklaşık yüzde 25 oldu. Toplam nüfus açısından 2016 yılında her beş kişiden biri e-alışveriş yaparken, 2017 yılında her dört kişiden biri elektronik ortamda alışveriş

yaptı. Türkiye’de e-ticaret pazar büyüklüğü 2013’te 14 milyar lira iken, 2016 yılında 68 milyar liraya yükseldi. 2023 için e-ticarette beklenen nokta 350 milyar liralık bir işlem hacmine ulaşmasıdır” dedi.

KOBİ’ler için e-ticaret bir fırsat

2012 yılında e-ticaret işlemlerinin yaklaşık yüzde 9’unun akıllı telefon ve tabletler üzerinden gerçekleştirildiğini açıklayan Tüfenkci, bu oranın 2021’de yüzde 49 seviyesine ulaşacağını öngördüklerini belirtti. KOBİ’lerin e-ticarette pazarda yer edinerek markalaşmalarında etkili olacağına dikkat çeken Tüfenkci, konuşmasını şöyle sürdürdü:

“e-Ticaretin, KOBİ’ler özelinde bakıldığında sunduğu fırsatlar daha da ön plana çıkıyor. e-Ticaretin etkin işleyişi için güven olmazsa olmaz bir şarttır. TÜİK verilerine bakıldığında tüketicilerin yüzde 45’inin gizlilik ve güvenlik kaygıları sebebiyle internette alışveriş yapmadıkları anlaşılıyor. Bu kapsamda Bakanlığımızca ilgili kurum ve kuruluşlarla çok sayıda toplantı gerçekleştirilerek ve yurt dışı örnekleri araştırıldı. Hazırladığımız ‘Elektronik Ticarette Güven Damgası Hakkında Tebliğ’ 6 Haziran 2017’de Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi.”

Şeffaflık ve ulaşılabilirlik

Güven damgası uygulamasının vatandaşların güvensizliğini ortadan kaldırarak e-ticaret hacminin artırılmasında önemli rol oynayacağını kaydeden Tüfenkci, bakanlık olarak, e-ticaretin geliştirilmesi noktasında daha farklı çalışmalar da yapıldığını ifade etti. Geçen yıl Aralık ayında hizmete açılan Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi’nin (ETBİS) bunlardan birisi olduğunu ifade eden Tüfenkci, “Elektronik ticaret faaliyetinde bulunan işletmeler, faaliyete başlamadan önce e-Devlet kapısı üzerinden ETBİS’e kayıt olacak ve bildirim yapacaktır. Bu sayede e-ticaret işletmelerinin şeffaf ve ulaşılabilir olması sağlanarak vatandaşlarımızın dolandırılma riski azaltılacaktır.”

STOLL

VERİMLİLİĞİNİZİ ARTIRIN



Şaşırtıcı şekilde hızlı: CMS makinelerinde örgü sistemleri arası mesafe 6 inçten 5.2 inçlik mesafeye düştükten sonra, aynı parçaların örgü süreleri arasında ciddi biçimde iyileşme sağlandı. Böylece E5 - E8 ve E2,5.2 - E5.2 inceliklerindeki makineler artık çok daha verimli hale gelmiştir.

Şimdi, daha da verimli hale gelen makinelerimizle daha güçlü rekabet şartları elde ederek, firma kârlılığınızı arttırın ve büyümenizi sürdürün.

ITM 2018 MAYER MÜMESSİLLİK
SALON 8 / STAND NO. 805A

WWW.STOLL.COM
WWW.MAYERMUMESSILLIK.COM.TR

SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACATIN YOLU E-TİCARET

alibaba.com'un Türkiye'deki tek yetkili temsilcisi ve iş ortağı E-Glober CEO'su Orkan Aytulun, uluslararası pazarlara, farklı ürünlerle ve yeni girişimlerle sürdürülebilir ihracat yapmanın ancak e-ticaretle mümkün olduğunu söylüyor.



Orkan AYTULUN
E-Glober CEO'su

Türkiye'nin 2023 ihracat hedeflerine ulaşmasına destek olmak amacıyla, ihracat hacminin artırılması, yeni ihracatçılar oluşturulması ve ihracatın çeşitlendirilmesi için yola çıkan ve dünyanın lider e-ticaret platformu alibaba.com'un Türkiye'deki tek yetkili temsilcisi ve iş ortağı E-Glober, Ekim 2015'de faaliyetlerine başladı. O günden bugüne ihracatçılara sundukları ve sağlayacakları hizmetleri E-Glober CEO'su Orkan Aytulun ile konuştuk.

E-Glober, ihracatçılara hangi hizmetleri sunuyor ve bu hizmetler ihracatçılara hangi katma değerleri sağlıyor?

E-Glober, dünyanın lider e-ticaret platformu alibaba.com'un Türkiye'de tek yetkili temsilcisi ve iş ortağı. KO-Bİ'lerin ihracat yaparken, teknoloji kullanımı, finansman, dış pazarlarda sert rekabet, küçük ölçekli olmaları nedeniyle düşük üretim hacmi ve kredi kurumları karşısında diğer büyük firmalar gibi güçlü duramamaları gibi zorluklarla karşılaştıklarını gözlemliyoruz. Uluslararası pazarlara, farklı ürünlerle ve yeni girişimlerle sürdürülebilir ihracat yapmanın ancak e-ticaretle

mümkün olduğu gerçeğini sizlere verilerle açıklamak isterim. E-ihracat firmalarının 2013-2014 büyüme oranı yüzde 92 iken, 2013'ten önceki 5 yılda geleneksel ihracat yapan firmaların büyüme oranı ise yüzde 37. E-ihracat yapan firmaların 3-4 senelik bir ihracat geçmişi varken, geleneksel ihracat yapan firmaların yüzde 44'ü üst üste 2 sene ihracat yapamıyor. Türkiye'de yerel müşteri yönetimi sunduğumuz iş ortağımız alibaba.com üyesi firmalar; fuar, otel, ulaşım masrafları yerine, ulaşılabilir üyelik bedeliyle alibaba.com Gold üyesi oluyor ve 7/24 canlı yaşayan ve çevrimiçi bir fuar alanına sahip oluyorlar. Tüm üyeler, uluslararası alıcıların oluşturduğu hazır alım taleplerine teklif gönderebiliyor ve 260 milyon kullanıcıya ulaşarak ürünlerinin tanıtımını algoritma üzerinden gerçekleştirebiliyorlar. E-Glober olarak, üyelerimizin alibaba.com'u daha aktif kullanmaları ve ihracat rakamlarını kayda değer şekilde artırmaları için ücretsiz olarak gerçekleştirdiğimiz ve birçok şehri kapsayan sınıf eğitimlerimizle ihracatçılara önemli bir destek sunuyoruz. Sınıf eğitimlerimize ek olarak, çevrimiçi eğitimlerle tüm Gold üyelerimize de ulaşmayı hedefliyoruz. alibaba.com ile ilgili hazırlanan ve Gold üyelerimizi bilgilendirmeye yönelik eğitim kitabımız ve videolarımız da bulunuyor. Destek ekibimiz, tüm Gold üyelerle telefon ve e-mail üzerinden periyodik olarak iletişime geçiyor ve kendilerini platformu aktif kullanmaya yönlendiriyorlar. Bu hizmetlere ek olarak, alibaba.com'a Gold üyelik için web sitesi tasarımı ve ürünlerin platforma profesyonel olarak fotoğraflandıktan sonra yüklemesi gibi ücretli hizmetlerimiz de bulunuyor.

Gündeminizde Türk ihracatçılarına katma değer sağlayacak yeni projeler, hizmetler var mı?

E-Glober, mevcut teknolojik araç ve altyapıları kullanarak,

ihracatçılar, KOBİ'ler, kurum ve kuruluşlar için e-ticaret ve e-ihracat alanında katma değerli hizmetler geliştiriyor ve kullanıma sunuyor. Ayrıca E-Glober, KOBİ'lerin üretim dışında ihracat yapmalarına engel olabilen lojistik, KDV iadesi, finansman, gümrük işlemleri vb. hizmetler de sunuyor. E-Glober aynı zamanda, dijital ekosistemin geliştirilmesi yönünde kamu, özel kurum ve kuruluşları ile çalışmalarına devam ediyor. Üyelerimizin e-ihracat ve alibaba.com platformu üzerindeki bilgi ve deneyimlerini artırmak ve ihtiyaçlarını gidermek üzere E-Glober Eğitim birimimiz bulunuyor. Türkiye'deki iş ortağımız alibaba.com ile birlikte, Türkiye'nin 'Elektronik Dış Ticaret Uzmanları'nı yetiştirmek üzere Bahçeşehir Üniversitesi ile e-ticaret eğitimi iş birliğimizi gerçekleştirdik. İstanbul başta olmak üzere, Türkiye'nin özellikle sanayi alanında önde gelen şehirlerinde düzenlenecek eğitimler, hem şirketlerin ihracat departmanlarında çalışan uzmanlarına hem de elektronik dış ticaret konusunda uzmanlaşarak şirketlere danışmanlık yapmak isteyen gençlere yönelik olacak. Katılımcılar 42 saatlik programın sonrasında alibaba.com'da aktif olan hesaplar üzerinde uygulama eğitimlerini de tamamlayarak sertifika almaya hak kazanacaklar.

E-Glober, Türkiye'nin ihracatta ürün ve pazar çeşitliliği ile ihracatın menziline artırmasına nasıl destek veriyor/ verebilir?

E-Glober, kuruluş vizyonuna uygun olarak ülkemizin 2023 ihracat hedeflerine ulaşmasına destek olmak amacıyla, ihracatın hacminin artırılması, yeni ihracatçılar oluşturulması ve ihracatın çeşitlendirilmesi için yola çıktı ve dünyanın lider e-ticaret platformu alibaba.com'un Türkiye'deki iş ortağı olarak Ekim 2015'de faaliyetlerine başladı. E-Glober, çağın sunduğu dünyanın önde gelen inovatif ve teknolojik altyapılarını kullanarak, uluslararası dış ticaret ekosistemi içerisindeki tüm paydaşlar ile güçlü iş ilişkileri kurulması ve kurulan küresel ticari ilişkilerin her geçen gün artan iş hacimlerine dönüştürülmesi sürecinde tüm kurum ve kuruluşların çözüm ortağı olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Bugün hâlihazırda satış, destek ve eğitim departmanımızla üyelerimizin ihracat oranlarını artırmak için uçtan uca bir hizmet veriyoruz. alibaba.com platformunu ücretsiz olarak kullanan ithalatçı firmalar dünyadaki ürünleri, pazarları, fiyatları yakından takip ederek geleceğin girişimcisi olmaya adaylar. Aynı zamanda dünyanın ithalatçı firmaları bugünün ihracatçı firmaları olmaya başlıyor. Ücretsiz üyelerimizin Gold üyelik için başvurularının da arttığını gözlemliyoruz. alibaba.com platformu üzerinden ihracat yapan Gold üyelerimiz artık geleneksel ihracat yaparak sadece yakın bölgelerle sınırlı kalmıyor, tedarikçisi oldukları ürün ve hizmetlerin yüksek montandaki alıcılarına Gold üyelik sayesinde deniz aşırı ülke ve bölgelerden ulaşabiliyorlar. E-ihracat yapan firmaların satın alımlarında devamlılık göstermesi ve aynı tedarikçiden daha fazla satın alma işlemi yapması açısından da alibaba.com'un ihracatçılarımıza sağladığı katma değer oldukça fazla

lojik altyapılarını kullanarak, uluslararası dış ticaret ekosistemi içerisindeki tüm paydaşlar ile güçlü iş ilişkileri kurulması ve kurulan küresel ticari ilişkilerin her geçen gün artan iş hacimlerine dönüştürülmesi sürecinde tüm kurum ve kuruluşların çözüm ortağı olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Bugün hâlihazırda satış, destek ve eğitim departmanımızla üyelerimizin ihracat oranlarını artırmak için uçtan uca bir hizmet veriyoruz. alibaba.com platformunu ücretsiz olarak kullanan ithalatçı firmalar dünyadaki ürünleri, pazarları, fiyatları yakından takip ederek geleceğin girişimcisi olmaya adaylar. Aynı zamanda dünyanın ithalatçı firmaları bugünün ihracatçı firmaları olmaya başlıyor. Ücretsiz üyelerimizin Gold üyelik için başvurularının da arttığını gözlemliyoruz. alibaba.com platformu üzerinden ihracat yapan Gold üyelerimiz artık geleneksel ihracat yaparak sadece yakın bölgelerle sınırlı kalmıyor, tedarikçisi oldukları ürün ve hizmetlerin yüksek montandaki alıcılarına Gold üyelik sayesinde deniz aşırı ülke ve bölgelerden ulaşabiliyorlar. E-ihracat yapan firmaların satın alımlarında devamlılık göstermesi ve aynı tedarikçiden daha fazla satın alma işlemi yapması açısından da alibaba.com'un ihracatçılarımıza sağladığı katma değer oldukça fazla

Türk ihracatçılarının elektronik kanalları kullanımının bu yıl hangi oranda büyümesini bekliyorsunuz?

Dünyada internet kullanan nüfus ve e-ticaretin toplam ticaret içindeki payı giderek artıyor, mobilin e-ticaret içindeki payı da neredeyse yüzde 50 seviyelerine ulaşmış durumda. Bu veriler, dünyanın hızla dijitalleştiğini, iş yapış şekilleri ve modellerinin ise bu eğilime uygun olarak değiştiğini gösteriyor. 2020 yılında işletmeler arası online ticaretin, toplam online ticaret içindeki payının yaklaşık yüzde 70 seviyesine ulaşacağına dair önemli bir öngörü bulunuyor. Bu durum sınır ötesi ticaretin önemini de ortaya çıkarıyor. Dolayısıyla, bu durum özellikle gelişmekte olan ülkeler ve bu ülkelerdeki KOBİ ve diğer şirketler için de büyük fırsatlar oluşturuyor. Türkiye'de e-ihracat ile ilgili

kesin veriler olmamasına rağmen öngörüler, toplam ihracatın yüzde 0,5'inin elektronik yolla yapıldığı yönünde. Önümüzdeki süreçte, bu oranın devletimizin değerli teşvikleri ve işletmelerin artan farkındalığı ile katlanarak artacağına inanıyoruz.

kesin veriler olmamasına rağmen öngörüler, toplam ihracatın yüzde 0,5'inin elektronik yolla yapıldığı yönünde. Önümüzdeki süreçte, bu oranın devletimizin değerli teşvikleri ve işletmelerin artan farkındalığı ile katlanarak artacağına inanıyoruz.

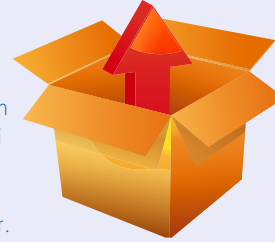
e-ticaret sitelerine üye olan KOBİ'lerin üyelik ücretlerinin yüzde 80'i devlet tarafından hibe ediliyor. İhracatçılar bu destekten ne oranda yararlandı? Türkiye'nin ihracatına katkısı nasıl olacak?

15 Mart 2017 tarihinde Ekonomi Bakanlığı'nın himayesinde, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi ve TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin katılımıyla TİM, alibaba.com ve E-Glober'in üst düzey yönetimiyle birlikte "E-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği" lansmanı gerçekleştirildi. TİM'e bağlı alt birliklere üye olan firmalarımız, alibaba.com Gold üyelik bedelinin sadece yüzde 20'lik kısmını ödeyerek alibaba.com'a üye oluyorlar. Şirketlerin teşvikten yararlanabilmeleri için TİM'e bağlı alt birliklere üye olmaları gerekiyor.

Aynı zamanda, Kolektif Şirket, Komandit Şirket, Anonim Şirket, Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirket ya da Limited Şirket unvanı taşımaları gerekiyor. Bu doğrultuda ülkemizin ihracat oranlarını, ihracatçı sayısını, verimliliği ve e-ticaretin toplam ticaret içerisindeki payını artırmayı hedefliyoruz. Yeni e-ticaret projesinin ilk fazında, KOBİ'lerin platforma üyeliklerinin ardından ikinci fazda, platform üyeliği dışında kalan diğer araç ve fonksiyonları içeren uluslararası pazarların ihtiyaçlarına yanıt verecek uçtan uca entegre bir ekosistemin oluşturulması planlanıyor. Bu araç ve fonksiyonlar, lojistik, ödeme sistemleri, finansman, gümrükleme (e-gümrük) ve denetim, dijital pazarlama, danışmanlık, data analitiği ve

bulut hizmetlerini kapsıyor. 28 Nisan 2017 tarihinden itibaren teşvikten faydalanan üyeler, alibaba.com Gold üyesi olarak platform üzerinden uluslararası pazarlara ulaşmaya başladılar. 21 Şubat 2018 itibarıyla, Türkiye'deki Gold üye bazımız 5 bin civarına ulaştı ve her gün yeni üyelerle de artmaya devam ediyor. E-Glober olarak hedefimiz, kısa vadede toplu üyeliklerle 67 bin Türk ihracatçısının alibaba.com aracılığıyla dünyaya ve uluslararası pazarlara açılmasını sağlamak. Bağımsız anket hizmeti sağlayan bir şirkete yap-

tığımız olduğumuz araştırma sonucunda, Ekonomi Bakanlığı teşvikiyle, alibaba.com'u Gold üye olarak aktif ve verimli kullanan üyelerimizin kayda değer rakamlarda ihracat yaptığını gözlemledik. Aynı araştırmada, alibaba.com'a Gold üye olan bu firmalar, alibaba.com ve E-Glober'in kendilerine sağladığı hizmetlerden (eğitim, destek vb.) yüzde 95 oranında memnun olduklarını da belirtiyorlar. alibaba.com'a Gold üye olan ihracatçılarımızın platformu daha etkin ve verimli kullanmasıyla birlikte ihracat oranlarımızda kayda değer bir artışın gözlemleneceğine eminiz. Daha önce e-ticaret ile Çin bu başarıyı sağlamıştı ve şimdi dünyada Türk ihracat rüzgârının esmesini hedefliyoruz.



HER BOY

örme sanayi ve ticaret a.ş.
knitting products. industry and trade co.

TÜRKİYE İÇİN ÜRETİYORUZ
1952'den
bugüne
DÜNYA İÇİN ÖRÜYÜRÜZ

Makina Parkuru

ADET	MARKA	PUS/FAYN	YEDEK KOVAN	SİSTEM	AÇIKLAMA
8	Pilotelli	26" 28 F	22" 26 F	78 Sistem	Açık en full elastanlı süprem, 2 iplik, lakost, krem
7	Pilotelli	30" 28 F	22-24-26-32 F	90 Sistem	Açık en full elastanlı süprem, 2 iplik, lakost, krem
12	Pilotelli	32" 28 F	10-12-24-26-32 F	96 Sistem	Açık en full elastanlı süprem, 2 iplik, lakost, krem
8	Pilotelli	34" 28 F	10-12-24-22-26 F	102 Sistem	Açık en full elastanlı süprem, 2 iplik, lakost, krem
2	Orizio	34" 22 F	28 F	102 Sistem	Full elastanlı, 4çelikli süprem, lakost, 2 iplik
1	Orizio	32" 22 F	28 F	96 Sistem	Vanize 3 iplik, elastanlı süprem dönüşümlü
1	Orizio	34" 18 F		72 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
2	Orizio	36" 17 F		72 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik



özme kumaşa gönül verdik...



www.herboy.com.tr

Makina Parkuru

ADET	MARKA	PUS/FAYN	YEDEK KOVAN	SİSTEM	AÇIKLAMA
2	Orizio	34" 16 F		68 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
1	Orizio	30" 18 F		64 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
4	Orizio	36" 18 F		72 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
2	Terrot	36" 18 F		64 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
1	Mayer	34" 20 F	13 F	102 Sistem	Vanize 3 İplik + Diagonal
1	Mayer	32" 20 F		96 Sistem	Vanize 3 İplik + Diagonal
4	Pai Lung	32" 20 F	13 F	96 Sistem	Vanize 3 İplik + Diagonal
2	UNITEX	32" 20 F		96 Sistem	Vanize 3 İplik + Diagonal





İTHİB TÜRKİYE'DE TASARIMI TABANA YAYACAK

İTHİB, "Türkiye İhracatla Yükseliyor Seminerleri"nin ilkinin gerçekleştirdi. Seminerde konuşan İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, "Tasarım büyük firmaların kültürü haline geldi ancak KOBİ'lere yayılması gerekiyor. Biz tasarımın tabana yayılması için çalışacağız" dedi.

Türkiye'nin ihracatında önemli bir yere sahip olan tekstil sektörü, tasarım ve moda konusunu masaya yatırdı. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle'nin ev sahipliğinde Merter Sanayici ve İşadamları Derneği (MESİAD) işbirliği ile gerçekleştirilen "Türkiye İhracatla Yükseliyor Seminerleri"nin ilkinde bir araya gelen iş ve moda dünyası temsilcileri tasarım konusunda önemli açıklamalar yaptı.

8 Şubat tarihinde Moda Tasarımcısı Hakan Akkaya'nın moderatörlüğünde düzenle-

nen seminerin konuşmacıları arasında; İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçoğlu, MESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Gecü, tasarımcılar Siren Ertan ile İvana Sert yer aldı.

Hedef; 20 milyar dolar

Tekstil sektörünün Türkiye ekonomisinin kalkınmasındaki önemine dikkat çeken İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, sektörün Türkiye'de cari açığın kapatılmasında öncü olduğunu ifade ederek, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Sektörümüz net cari fazla veren bir sektör. 2000-2017

yılları arasında 200 milyar dolar dış ticaret fazlası verdik. Dünyada en büyük 7'nci, Avrupa Birliği'nin en büyük 2'nci tedarikçisiyiz. Hedefimiz 2023 yılında 20 milyar dolar ihracatla ilk 3'e girmek."

Tasarım kültürü tabana yayılmalı

Geçmişte üretmenin ön planda olduğunu ama artık günümüzde tasarımın öne çıktığını ifade eden İsmail Gülle, Türkiye'de üretimin yanı sıra tasarım konusunda da çok yol alındığını belirtti. Tasarımın büyük firmaların kültürü haline geldiğini söyleyen İsmail Gülle, "Bunun tabana yani KOBİ'lere yayılması ge-

rekiyor. KOBİ'lerimiz tasarım konusuna daha fazla önem vermeli. Bu konuyu İTHİB olarak kendimize görev addettik. Tasarımın tabana yayılması için var gücümüzle çalışacağız" dedi. Genç tasarımcıların cesaret bulması ve gelişmesi için uluslararası arenaya çıkması gerektiğini kaydeden İsmail Gülle, bu konuya katkı sağlamak için kumaş ve tasarım yarışması düzenlediklerini belirterek, "Geçmişe göre yarışmaya katılan gençlerin sayısında önemli artış var. Bu konuya desteğimiz sürecek" dedi.

Yeni rekorlar yolda

2017 yılının ikinci yarısından itibaren tekstil sektörünün



■ İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle ile MESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Gecü tarafından seminerin konuşmacılarına plaket takdim edildi.

yüzde 80'in üzerinde bir kapasiteyle çalıştığını söyleyen İsmail Gülle, ciddi bir yatırım sermayesi gerektiren ve çok önemli istihdam yaratan tekstil ve hammaddeleri sektöründe kapasite kullanım oranlarının kendilerine yeni yatırım sinyalleri verdiğini vurguladı. İsmail Gülle, şöyle devam etti: "KDV iade süreçlerinin hızlandırılmasıyla yeni yatırımlar da yeni istihdam sağlayacaktır. 2017 yılının sonunda Maliye Bakanımız Naci Ağbal ile gerçekleştirdiğimiz toplantıda KDV reformunun geleceği müjdesini almıştık. Bakanımıza bu konuda sektörler olarak inancımız tam. 2018 yılının ilk çeyreğinde iade sürecin hızlandırılması, ihracatta rekorlar kıran Türkiye ekonomimizi yeni rekorlarla taçlandıracaktır."

Her işi yapmak yerine...

Seminerde konuşan ORKA Holding Yönetim Kurulu

Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, her işi yapmak yerine bir konuda ihtisaslaşmak gerektiğine dikkat çekti. İş yapılacak ülkenin siyasi atmosfer ve ikliminin yanı sıra ürünlerin kumaş ve malzemesinin de önemli olduğuna dikkat çeken Süleyman Orakçıoğlu, "73 ülkede 160 mağazamız bulunuyor. Kısa sürede yeni mağazalar açacağız. Ürünlerimizin yüzde 80'i yerli kumaş. Bu Türk tekstil sektörünün geldiği noktayı çok iyi gösteriyor. İngilizlerin bir sözü var, 'Araplara kum, Türklere lokum satamazsınız tüccar olamazsınız. Yaptığımız işte tüccarlık önemli. Her şeyi yapmak yerine ihtisaslaşmak gerekiyor" ifadelerini kullandı.

Merter dünya için önemli bir pazar

Merter'de 10 bine yakın tekstil, hazır giyim ve konfeksiyonla uğraşan ismin bulunduğunu söyleyen MESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf

Gecü, "Türkiye'nin 2023 ihracat hedefi 500 milyar dolar. Bunun 60 milyar dolarlık bölümünü tekstil ve hazır giyim sektörü gerçekleştirecek. Bu yüzden dünyanın her tarafından önemli şirketler Merter'e geliyor ve gelmeye devam edecek. Merter, dünya için önemli pazar" diye konuştu.

Ürüne inanmak!

Moda ve tasarımda İtalya ve Fransa'nın başı çektiğini söyleyen Tasarımcı Siren Ertan da Türkiye'nin ise özgün olmayı yeni keşfettiğini dile getirdi. Siren Ertan, "Bizim dikiş, nakış ve hammaddemiz oldukça iyi. Ancak yabancıların fiyatı bizim 10 katımız. Bu konuda biraz milliyetçi olmamız lazım. Kendi tasarımcılarımızla çalışmamız gerekiyor" dedi. Marka konusunda çalışma yapanların dikkat etmesi gerektiği noktalar konusunda da bilgi veren Siren Ertan, "Marka tek kelime olmalı ve dünya tarafından kolay anlaşılmalı. Ancak önce marka

isminin önce ürününüze inanmanız gerekiyor" dedi. Tasarımcı İvana Sert ise, gençlerin tasarım konusunda çok başarılı olduğunu kaydetti. İvana Sert, "Türkiye kumaş konusunda kaliteli ve iyi işçilik çıkartıyor. Ancak tasarımcı olmak yetmiyor. İş büyütürken doğru isimleri seçmek önemli" dedi.

Tasarımcılara çağrı

Seminerin moderatörlüğünü yapan Hakan Akkaya ise son dönemlerde ihracatçı birlikleri ve devletin tasarımcıya önemli destekler sağladığına dikkat çekerek, "Ben de Ekonomi Bakanlığımız ve İTHİB'in desteğiyle New York Fashion Week'de defile gerçekleştirdim. Tüm tasarımcılarımıza ve tasarımcı adaylarımıza önerim, bu konudaki destekleri yakından takip etsinler. Gerçekten Türkiye'de artık tasarımcılara önemli destekler sağlanıyor. Gençlerimiz kendilerini geliştirmek adına, düzenlenen yarışmalara mutlaka katılsınlar" çağrısını yaptı.



"Türkiye İhracatla Yükseliyor Seminerleri"nin ilkine sektörün katılımı yüksek oldu.

HAYALLERİ VİTRİNE TAŞIYAN YARIŞMA



Nermin Şimşek Tasarımı

Efkan Çetin ve
Aybars Şenyıldız
Tasarımı

İDMİB'in düzenlediği İstanbul Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması'nda "Üretim Sponsorluğu Ödülü"nü kazanan Aybars Şenyıldız - Efkan Çetin ile Nermin Şimşek'in tasarımları, Derimod ve Ayakkabı Dünyası mağazalarında vitrine çıktı. Hayalleri vitrine taşıyan İDMİB, bu yarışma ile başvurularda rekor kırdı.

Ayakkabı sektörüne yetenekli tasarımcıları kazandırmak için İDMİB tarafından tasarım kültürünü edindirme ve yayma adına düzenlenen İstanbul Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması, para ödüllerinin yanı sıra tam manasıyla tecrübe de kazandırıyor. Hem sektörün hem de finalistlerin kazandığı bir yarışma olan ve adeta kazan-kazan prensibiyle bütün tarafları memnun eden İstanbul Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması'nı özel kılan bir etmen var. Bunlardan biri "Üretim Sponsorluğu Ödülü". Belki de en önemli ödül diyebiliriz. 2016 İstanbul 2. Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması'nda dereceye girerek Üretim Sponsorluğu Ödülünü almaya hak kazanan iki yarışmacı oldu. Bunlardan biri; Akademisyen Profesyonel kategorisi Erkek Ayakkabısında birinci olan Aybars Şenyıldız. Diğer kazanan isim ise Akademisyen Profesyonel

kategorisi Kadın Ayakkabısında birinci olan Nermin Güner Şimşek oldu. Aybars Şenyıldız sponsor olarak Ayakkabı Dünyası ile çalışırken, Nermin Şimşek ise Derimod ile çalıştı. Kendi isimleriyle bu markaların mağazalarında vitrine çıkan tasarımlardan ayrıca tasarımcılar da satışlardan pay alacak olmaları yarışmanın en büyük getirilerinden biri oldu.

Kullanıcıya katkısı olan bir ayakkabı!

Ayakkabıyı birlikte tasarlayan Efkan Çetin ve Aybars Şenyıldız, tasarım sürecini Ayakkabı Dünyası ile görüşerek başlattıklarını ve ardından araştırma yapmaya başladıklarını söylüyorlar. İlk olarak sektör hakkında bilgi sahibi olmak için literatür araştırması yaptıklarını, daha sonra pazar araştırmaları, rekabetçi markalar, tasarım trendleri konuları üzerine çalıştıklarını söyleyen genç tasarımcılar, Ayakkabı Dünyası'nın üreticilerinden

birini gezerken bir ayakkabının nasıl üretildiğini öğrendiklerini ifade ediyorlar. Katma değeri yüksek ve kullanıcıya gerçekten katkısı olan bir ayakkabı tasarlama gerekliliğini düşündüklerini söyleyen tasarımcılar, "Ardından beyin fırtınaları ve eskiz çalışmaları ile ilk tasarımları ortaya çıkartıp Ayakkabı Dünyası'yla beraber seçtiğimiz tasarımların ilk maketlerini ürettik. Birkaç ara model daha yaptıktan sonra ürünü sunuma ve satışa hazırladık" diyorlar.

Sektörü tanıma fırsatı

Üretim sponsorluğu ödülü sayesinde sektörü tanıma şansı bulduklarını ifade eden tasarımcılar, edindiklerini deneyimi şöyle ifade ediyorlar: Diğer yarışmalarda tasarımcılar kavramsal olarak başarılı ürünler tasarlasa da bu yarışmalar tasarımcıya ödül dışında bir şey katmıyor. İDMİB'in üretim sponsorluğu sayesinde edindiğimiz deneyimle artık

bu sektöre rasyonel çözümler üretebilecek iki tasarımcı olduk. Bize bir eğitim gibi oldu. Tasarımcıların sektöre entegre olmasını bu tip girişimlerin hızlandıracağını düşünüyoruz. Daha çok tasarımcının ayakkabı sektöründe çalışması sonucu tasarım değeri daha yüksek ürünler üretilecektir ve markalar daha da değerlendirilecektir. Bu da tabii ki sektörü geliştiren ve müşterileri de memnun eden bir şey olur."

Ayakkabı ayağa kalktı!

Tasarladığı ayakkabının üretim sürecini anlatan Nermin Şimşek, yarışma sonrası üretim sponsoru ile bir araya geldiklerini ve çok sayıda tasarımı birlikte değerlendirdiklerini söylüyor. İlham noktalarından ulaşmak istenilen hedef kitleye kadar uzun bir değerlendirme sürecinden geçtiklerini söyleyen Nermin Şimşek, "Sonraki aşama beni en çok heyecanlandıran ayakkabının



Mustafa ŞENOCAK

İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı



Cem Kubilay KABAN

İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi

İDMİB olarak sektörde tasarım kültürünün yerleşmesi ve yaygınlaşması adına birçok çalışma yapıyoruz. Bunlardan biri de 2 yılda bir düzenlediğimiz İstanbul Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması. 2016 yılında düzenlediğimiz bu yarışma kapsamında dereceye girerek Üretim Sponsorluğu ödülünü almaya hak kazanan iki yarışmacımız, sektörün önde gelen markalarından Derimod ve Ayakkabı Dünyası ile çalışma fırsatını yakaladılar. Üretim ayağını da tecrübe edinen tasarımcılar, tam manasıyla sektörün içine girmiş oldular.

Üretim aşamasıydı. Atölyede birebir ustalarla çalıştık. Karşılıklı çözüm önerilerimizi tartıştık ve sonunda ayakkabımızı mesleki tabir ile 'ayağa kalktı'. Düşünüp hayal ettiğiniz ve kâğıda döktüğünüz çizimlerin hayat bulması, vücut bulması; işte en harika an bu kısmıydı" diye duygularını ifade ediyor. Hem yarışma için şov amaçlı hem de yarışma sonrasında ticari amaçlı ürettikleri tasarımların ayakkabıya bakış açısından kendisine ciddi bir tecrübe kazandırdığına dikkat çeken Nermin Şimşek, "Asıl mesleğim tıp doktorluğu olması nedeniyle aslında sektöre üretim aşamasına çok yakın değilim. Tüketici kısmına daha yakınım. Tasarıma gönül vermiş bir kişi olarak; yaklaşık altı yıldır ayakkabı, çanta, kemer ve diğer deri ürünlerinin tasarımına yoğunlaştım" diyor.

Benzer modeller vitrinlerde

Üretim sponsorluğunun en

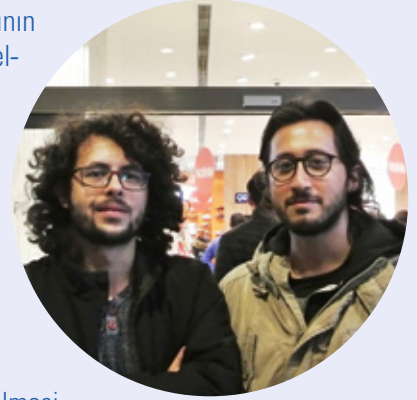
Yarışmamıza başvuru anlamında rekor kırdık; bin 800 başvuru aldık. Yarışmaların normalde en büyük ödülleri eğitim ödülüdür. Biz bu yarışmada ilk olarak iki kategoride 1'nci olan yarışmacılara Derimod ve Ayakkabı Dünyası ile üretim sponsorluğu ödülünü verdik. Yarışmacılar bu markalara özel tasarımlar yaptılar. Tasarımcının ismiyle 500 çift ayakkabı üretildi ve bu ürünler bu markaların mağazalarında satışa sunuldu. Bu ödül ile birlikte yarışmacılar direkt olarak sahaya çıkma imkânı buldular. Satılan ayakkabalardan da tasarımcıların pay alacak olması ayrıca bir memnuniyet verici.

önemli ödül olduğuna vurgu yapan Nermin Şimşek, şöyle konuşuyor: "Türkiye'de büyük firmalar da dâhil hizmet satın alma şeklinde çalışıyor. Kendi atölyeleri yok. Dolayısıyla kendi markalarına özel ürün üretmiyorlar. Neredeyse hepsi de benzer üreticilerle çalışıyor. Bu nedenle tüm ayakkabı mağazalarının vitrinlerine bakarsak benzer modelleri görürüz. Bu açıdan tasarımcının üreticilerle buluşması çok önemliydi. Her iki tarafın birbirlerini tanıması, birlikte çalışarak yol alması sektörün geleceğini olumlu yönde etkileyecektir. Yüzlerce modeli ucuza satmak yerine yüksek kalitede, hatasız, butik üretime, hatta kişiye özel üretime yönelmeliyiz. Katma değeri yüksek ürünler elde etmenin tek yolu bu çünkü. Bu açıdan İDMİB'in bu ödülü hem tasarımcı hem de sektör için iyi değerlendirilirse gelecek açısından önemli bir adım olabilir.

Efkan Çetin ve Aybars Şenyıldız: Bir ayakkabı alıyorsunuz, beş farklı şekilde kullanabiliyorsunuz

Tasarladığımız ayakkabının en önemli özelliği kişiselleştirilebilir olması. Bir ayakkabı alıyorsunuz ve bunu beş farklı şekilde kullanabiliyorsunuz. Boğaz kısmı (bileğimizi saran kısmı) çıkartılıp değiştirilen, erkekler için tasarlanmış bir bot.

Boğaz kısmının değiştirilmesi sayesinde farklı tarzlarda kullanılabilir bir ayakkabı bu; isterseniz boğaz kısmını siyah renk takıp ona uyumlu giyinebilirsiniz, isterseniz de desenli bir seçim yaparak ona göre tarzınızı yaratabilirsiniz. İsterseniz boğaz kısmını fermuarı sayesinde çıkartıp kısa-bot olarak da kullanabilirsiniz. Ayakkabıyı tasarlarken süreci bir endüstriyel tasarım projesi gibi yaşamaya özen gösterdik. Pazar araştırması, beyin fırtınası, eskiz çalışmaları, üretim ve malzeme araştırmaları gibi süreçleri yaşadık. Ekip olarak çalıştığımız için de fikir çeşitliliğini yüksek tutabildik. Bunları yaparken ana motivasyonumuz hep kullanıcıydı. Kullanıcının giymekten sıkılmayacağı ve istediğinde tarzını değiştirebileceği bir ayakkabı tasarladık.



Nermin Şimşek: İç içe geçmiş zincirler gibi...

Ülkemizin gerçeği olarak iç içe geçmiş kültürler ve toplumlardan oluştuğumuzu düşünürsek, hem doğu, hem batı, hem Asya, hem Avrupa; tıpkı zincirler gibi... Birbirinden ayrılmayan zincirler... İşte bu zincirler benim ayakkabılarıma da ilham verdi. Böylece bizim kültürümüzün derinlerine uzanan ve hikâyesi olan ayakkabılar oluştu. Bu uçsuz düşünceleri tasarıma aktarırken, realiteye döerken ise durum bambaşka bir hâl alıyor. Hayatın gerçeklerine yolculuğunuz işte o zaman başlıyor. Tasarımın özgünlüğünü ve şıklığını birlikte hissettirmek gerekiyor. Hedef kitleyi kafanızda oturtmanız gerekiyor. Hem akşam şık mekânlarda hem de günlük jeanlerle kombinlenebilecek aynı zamanda seri üretime uygun bir tasarım olması ve üretici açısından satış ve maliyete de dikkat ederek tasarlamak gerekiyor.





İHKİB ARABULUCULUK MERKEZİ 7/24 HİZMETİNİZDE

Yıllarca süren mahkemeler, nihayete eremeyen davalar... Tüm bunlar Arabuluculuk hizmeti ile 1 saate düşüyor. İHKİB Arabuluculuk Merkezi, 7/24 ihracatçının hizmetinde...

Arabuluculuk, hukuki uyuşmazlıklara karşı günümüzde 161 ülkede uygulanan ve tüm dünyada trendi yükselen alternatif hukuki bir hizmet. Türkiye’de 2013 yılının Haziran ayından bu yana uygulanıyor. Hem mahkemelerin dava yükünü hafifleten hem de yıllar süren davaları kısa sürede nihayete kavuşturan bu alternatif çözüm yöntemi İHKİB’in de ilgisini çekmiş ve ihracatçı firmaların aynı zamanda ihtiyaçlarını da gözeteip kollayan İHKİB tarafından da, “Arabuluculuk Merkezi” açılmıştı. Gerek hazır giyim ve konfeksiyon sektörüne gerekse iş dünyasına hizmet etmek amacıyla İHKİB Arabuluculuk Merkezi 1 Ocak 2017’den itibaren İstanbul Dış Ticaret Kompleksi’nde hizmet vermeye başladı.

Yeditepe Arabuluculuk Derneği Başkanı Avukat-Arabulucu Tufan Uz ve Dernek Üyeleri, İHKİB Arabuluculuk

Merkezi’nde 7/24 hizmet veriyor.

İşçi-işveren uyuşmazlıkları zorunlu

Arabuluculuğa dair sorularımızı yanıtlayan Tufan Uz, bu hizmetin Türkiye’de 2013 yılında kullanılmaya başlandığını hatırlatarak, 2018 yılının 2 Ocak tarihinden itibaren de işçi-işveren uyuşmazlıklarında ilk önce arabulucuya başvurma mecburiyetinin getirildiği bilgisini ekliyor. İlk olarak tarafların arabulucuya başvurması gerektiğini söyleyen Tufan Uz, arabulucunun tutanağına göre uzlaşabilirler veya bu tutanakla dava açma hakkına sahip olacaklar diyor.

Tufan Uz, şöyle devam ediyor: “Adalet Bakanlığının sayfasına giderseniz istatistiklere baktığımızda giderek biriken ve dava sayısının arttığı bir sistem var. Davalar sürekli birikiyor ve insanlar haklarını alamaz hale geliyor. En sıradan dava bile bugün 3-4 sene devam



Tufan UZ / Avukat-Arabulucu

edebiliyor. Hâlbuki yine Arabuluculuk Dairesi istatistiklerine baktığımızda, arabuluculuk mekanizmasıyla çözülmek istenen uyuşmazlıkların yüzde 88’inin, bir günde veya bir günden daha az sürede çözüme kavuşabildiğini görüyoruz. Çünkü insanlar oturup konuştukları zaman bir ara yol bulabiliyorlar. Arabulucu da tarafların psikolojilerini ortaya

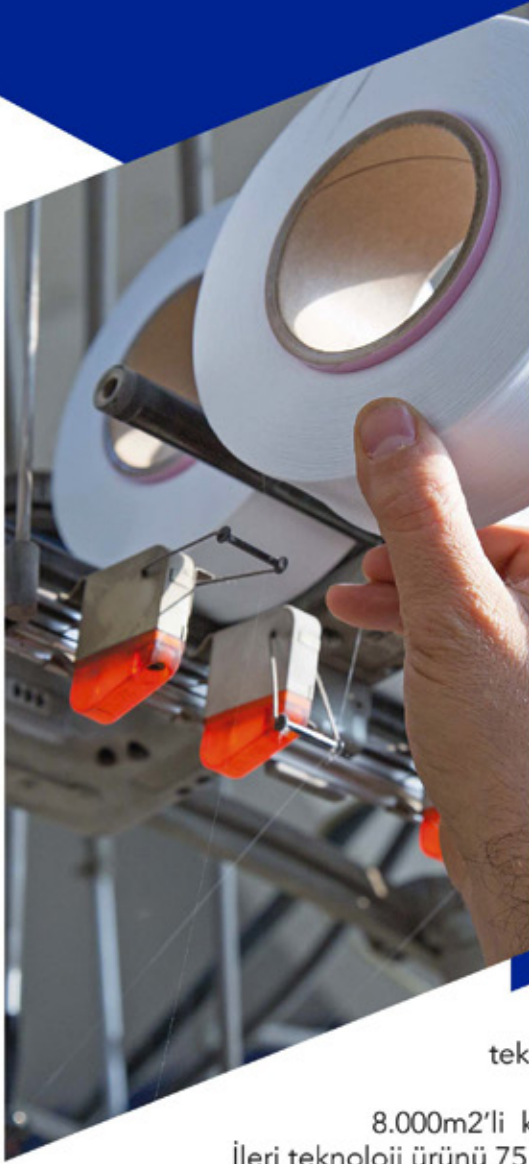
çıkartıp kendi menfaatlerinin ne olduğunu ortaya koyan bir süreci yönetiyor. Bu süreçte de arabulucular psikoloji, öfke kontrolü, iletişim teknikleri ve müzakere teknikleri gibi konularda eğitim alıyorlar.”

Anlaşmazlıklar 1 saate çözüme kavuşuyor

İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri’nde uyuşmazlıkların yüzde 90’ının mahkemelere gitmeden arabuluculuk sistemiyle çözüldüğü bilgisini veren Tufan Uz, “Yeditepe Arabuluculuk Derneği Başkanı olarak değişik platformlarda birçok soruna dair sunum ve tanıtım programları gerçekleştirdik. Özellikle de tekstil alanına yönelik birçok çalışmamız oldu. Hazır giyim ve tekstil sektörünün ihtiyaçlarını çok iyi biliyoruz. Sektörün bu ihtiyacı gören ve Arabuluculuk Merkezini destekleyen yöneticilere teşekkür ediyorum” ifadelerini kullanıyor. Sektörün bu çözüme önyargılı yaklaştığını söyleyen Tufan Uz, “Burada korkulacak bir şey yok, çünkü arabuluculuk çok esnek bir süreç. Biz bütün sektördeki uyuşmazlığı olan insanlardan şunu rica ediyoruz; bir kere denesinler, denemekten kaybedecekleri hiçbir şey yok. Adalet mekanizmasını kötülemek için söylemiyorum ama tıkanmışlık böyle bir şey. Hâlbuki burada kendileri gelip karşılıklı olarak müzakere ederek son derece basit bir yöntemle çıkabilirler. Mahkemelerde bulamayacağınız bir esneklik ve gizlilik prensibi ile tamamen tarafsız ve bağımsız bir süreç arabuluculukta tarafları bekliyor. Herkesin kolaylıkla erişebileceği Arabuluculuk Daire Başkanlığının web sayfasında bir asgari ücret tarifi var. Üstelik bu fiyat da giderek azalan bir tarife. Dolayısıyla böyle bir sistem içerisinde arabuluculuk mutlaka denenmeli. Denedikten sonra eğer bir sonuç çıkmazsa o zaman mahkemeye gidilebilir. Ama ben insanların hayatlarında 5-10 sene gibi süreyi mahkemelerde harcarlarken, arabuluculuk görüşmesinde bazen 1 saati bazen de 1 günü feda etmemelerini anlayabilmis değilim” diyor.

1996'dan Bu Yana...

DOĞA
TEKSTİL



1996 Yılından bu yana tekstil sektöründe örme kumaş alanında üretim yapmakta olan Doğa Tekstil, 8.000m²'li kapalı alanda faaliyet göstermektedir. İleri teknoloji ürünü 75 Adet Örme Makinası ile oluşturduğu üretim parkuruyla günde 35 Ton Ayda 1.000 Ton kapasiteyle boyalı ve ham kumaş üretmektedir.

Her türlü örme kumaş ihtiyacına, donanımlı ve tecrübeli kadrosu, üstün kalite anlayışı ile hizmet veren Doğa Tekstil'in, kalite anlayışı içinde öncelikli hedefi, doğru ürünü ve kıymetli olan zamanı en iyi şekilde değerlendirip, terminler dahilinde bir defada hatasız şekilde müşterisine sunmaktır.

Çünkü Doğa Tekstil; şirket bünyesinde "Birlikten kuvvet doğar" ilkesinden yola çıkarak sağladığı tek vücut olma özelliğiyle, geleceğin tekstil sektörünün uluslararası saygın kuruluşları arasında olacağını biliyor...



0212 612 59 74
www.dogatekstil.com.tr





TGSD'DEN 3 ADIMDA 25 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT HEDEFİ

TGSD, hazır giyim sektörünü üç adımda 25 milyar dolara yükseltecek yol haritasını açıkladı.

Buna göre atılacak adımlar şöyle; sıcak temas, markalaşma ve döngüsel ekonomi ve sürdürülebilirlik.

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD), hazırladıkları programla ihracatta izlenecek üç adımla 25 milyar dolara ulaşma hedeflerini basın mensuplarına düzenledikleri yuvarlak masa toplantısında anlattı. 15 Şubat tarihinde Hyatt Regency Otel'de gerçekleşen basın toplantısında TGSD Başkanı Hadi Karasu, Başkan Yardımcıları Esra Ercan, Cevdet Karahasanoğlu ve Murat Aydın gazetecilerin karşısına çıktı. TGSD Başkanı Hadi Karasu, 25 milyar dolara giden ihracat hedefini sıcak temas, markalaşma ve döngüsel ekonomi ve sürdürülebilirlik başlıkla-

rında açıkladı. TGSD Başkanı Hadi Karasu, öntümüzdeki 5 yılda Türkiye'nin hazır giyim ihracatını yaklaşık yüzde 50'lik büyümeyle 25 milyar dolar seviyesine çıkarmayı hedeflediklerini açıkladı. İhracat miktarı kadar değer bakımından da yükseliş beklediklerini ifade eden Hadi Karasu, hazır giyimde değer endeksinin de kilogram başına 20 dolardan 40 dolara yükseltmeyi amaçladıklarını vurguladı.

Hazır giyim öncelikli yatırım yapılması gereken sektör

Kötü ya da iyi piyasa koşullarının olmadığını ve bunun

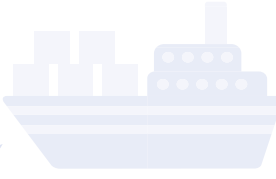
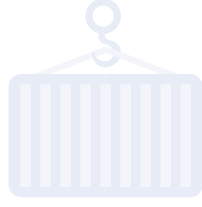
aksine piyasa gerçeklerinin olduğuna dikkat çeken Başkan Karasu, "Piyasa size değil, siz piyasanın gerçeklerine ayak uydurmak zorundasınız. Şimdi daha yüksek hedefler koymanın ve daha etkin çalışmanın zamanıdır" dedi. Bugün dünyanın 7'nci, Avrupa'nın ise 3'üncü en büyük hazır giyim üreticisi olan Türkiye'nin başarıları ve özellikle dış pazardaki büyüme potansiyelinin tüm ihracatçı sektörlerimize ilham kaynağı olduğuna dikkat çeken Karasu, hazır giyim sektörümüzün başta AB'de olmak üzere büyümeye devam etmek zorunda olduğunu söyledi. Karasu, şöyle devam etti:

"2017 yılı itibarıyla 17 milyar dolar olarak gerçekleşen hazır giyim ihracatımız, 2017'de Türkiye'nin 157 milyar dolar olan toplam ihracatı içinde yüzde 11'lik bir paya sahip. Cari açık açısından baktığımızda hemen hemen tüm girdilerin ülkemizde üretilmiş olması nedeniyle tamamı ülke ekonomisine katma değer olan bir sektörden bahsediyoruz. Diğer yandan iç pazar tüketimini çok küçük bir yüzde dışında neredeyse tamamen karşılayarak ithalatın da önüne geçen sektörümüz, Türkiye ekonomisi açısından vazgeçilmez ve öncelikli yatırım yapılması gereken bir değerdir."

Sektör 2018'e iyi başladı

2017 yılında hazır giyim endüstrisinin performansı hakkında da bilgi veren Karasu, "2017 yılı Türkiye hazır giyim ihracat rakamlarına göre; AB'ye ihracatımızın toplam 11 milyar dolar seviyesinde olduğunu, ihracat yapılan ülkeler arasında; 2017'de yüzde 2'lik büyümeyle ve 3,2 milyar dolarla Almanya'nın ilk sıradaki yerini koruduğunu belirtti. En yüksek oranda büyüyen pazar ise yüzde 26,76 ile toplam 715 milyon dolar ihracat yaptığımız Irak oldu. İspanya'ya ihracatımız yüzde 19'luk bir artış göstererek 2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Hollanda da ihracatta büyüdüğümüz pazarlardan biri oldu. İhracatımızın yüzde 10 seviyesinde büyüdüğü Hollanda'ya 861 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Irak, İspanya ve Hollanda en yüksek büyüme gösterdiğimiz pazarlar. 2018'de İspanya, Hollanda, İsveç, Çekya, Polonya ve Romanya'da artış bekleniyor" diye konuştu.

Sektörün 2018 yılına da güzel bir başlangıç yaptığını söyleyen Karasu, 2018 Ocak ayı, 2017'nin aynı ayı ile karşılaştırıldığında hazır giyim ihracatında yüzde 15'lik net bir yükseliş göze çarpıyor. Almanya'ya yaptığımız hazır giyim ihracatımız 2017'nin aynı ayına göre yüzde 13,4 artarken 305,2 milyon dolar olarak gerçekleşti. Diğer ülkelere ihracatımız ise şöyle; İspanya'ya yüzde 21,4'le 166,5 milyon dolar, İngiltere'ye yüzde 14,1 ile 156,1 milyon dolar, Hollanda'ya yüzde 35 ile 94,3 milyon dolar, Fransa'ya yüzde 17,5 ile 85,2 milyon dolar, ABD'ye yüzde 22 ile 44,4 milyon dolar, İtalya'ya yüzde 9,5 ile 62,4 milyon dolar, Rusya'ya ise yüzde 83'lük bir artışla 22,8 milyon dolar oldu. Gelişmeleri yorumlayan Karasu, bu rakamlar miktar olarak yüzde 3,93'lük bir artışa işaret ederken, birim fiyat artışının yüzde 10,1 düzeyinde gerçekleşmesinin de sevindirici olduğunu ifade etti.



1.ADIM

Hadi Karasu, son birkaç yıldır hazır giyim sektöründe ihracat rakamlarının durağanlaşmasının, bölgesel ve ülke içi güvenlik sorunlarının sonucu olduğunu, yabancı alım gruplarının Türkiye ile iş yapma isteğinin olumsuz etkilendiğini söyledi. Bu yönde algının değiştirilmesi ve iş hacminin yeniden artırılması için TGSD olarak proaktif temasların başlatıldığını, büyük elçilikler ve ticari temsilciliklerin yanı sıra dış temasların başlatıldığını ifade eden Karasu, şöyle devam etti: "Büyük alım grupları güvenlik gibi konuları öne sürerek bizlerle yüz yüze temaslarını neredeyse yok denecek kadar az bir noktaya indirdiler. Hollanda, Almanya, İngiltere, İtalya, Fransa gibi ülkelerdeki kritik noktalara temas edeceğiz. İhracat potansiyelimizi artırmanın önündeki engelleri fikir alışverişleri ile aşacağız."

2.ADIM

İkinci adımın ise markalaşma olduğunu belirten Hadi Karasu, sözlerine şöyle devam etti: "Marka olmak en kısa tanımla; müşterinize bir söz vermek ve bu sözde durmaktır. Türkiye'nin hazır giyim sektörü olarak iş etiğimiz, hızımız ve vadettiğimiz standart kalite bizim için öncelikli. Bu konuda devlet kurumlarından beklentimiz de hem kanuni alt yapı hem de süreç yönetimi bakımından yanımızda olunmasıdır. Diğer yandan TGSD bilgi üreten, üyelerine ve sektöre yol gösteren bir rehberdir. Markalaşma yolunda olan tüm hazır giyim üreticilerinin yararlanacağı Mentoring projemiz bu yolda atacağımız somut adımlardan biridir. Değişim ve dönüşümleri sırasında hazır giyimcimizle birlikte markalı üretici olma, teknik ürünlere yönelme veya marka sahibi üretici olma yolunda atılması gereken adımlar konusunda çalışacaklardır. Çalışma Gruplarımız ve Mentorlarımız; 'Pazara Erişim, Döngüsel Ekonomi, Hammaddeler ve Malzeme, Teknoloji ve ÜRGE, Finans ve İK Yönetimi' gibi başlıklarda çalışmalarını sürdürecektir."

3.ADIM

Yol haritasının üçüncü adımında ise sürdürülebilirlik var. Sürdürülebilirliğin artık keyfi bir konu değil, zorunlu olarak belli çalışma koşullarına sahip olmayı gerektirdiğini belirten Hadi Karasu, Türkiye'nin ihracatının önemli bölümünü gerçekleştiren 1500 firması ve 400 kadar TGSD üyesinin bu koşullara sahip oldukları için bugün dünya ülkeleriyle ticareti sürdürebildiğini, tüm üyelerin iyi birer kurumsal vatandaş olarak faaliyetlerini sürdürdüğünü söyledi. Karasu, şöyle devam etti: "Bu konuda AB ve dünya standartlarını yakalayamamış kurumlar, dünya ticareti içinde var olamamaktadırlar. Dünyada bağımsız kurumlar veya ülkeler kendi (Higgs Score vb. gibi) sürdürülebilirlik akreditasyon sistemlerini oluşturmuş durumdadır. Türkiye'nin önde gelen ihracatçıları da bu konuda gerekli koşullara sahipler. Ancak bu sistemin yaygınlaştırılması için ülkemizde de belli kriterler ve denetim sistemlerinin oturtulması gerekiyor. TGSD olarak daha çok ihracatçının aramıza katılabilmesi ve potansiyelimizi artırabilmek için tüm dünyada geçerliliği olan ve AB'de akredite bir "Türkiye Sürdürülebilirlik Sistemi"ni oluşturmamız gerekiyor."





1974'TEN BUGÜNE, DEĞİŞEN ÇOK ŞEY OLDU.
DEĞİŞMEYEN TEK **HİZMET** VE **KALİTE** ANLAYIŞIMIZ
NESİLLER BOYU DEVAM EDECEK...

SEFA FERMUAR, bir dünya markası olan YKK Firması'nın üretmiş olduğu fermuar, düğme, çıt çıt, Cosmolon®, plastik aksesuarlar, kanca, rivet gibi oldukça çeşitli birleştirici ürünlerin satışını yapmaktadır.



SEFA FERMUAR
Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Merkez

Keresteciler Sitesi Fatih Cad.
Kökнар Sok. Gedik İş Merkezi
No: 45 / 1-3 Merter / İstanbul
Tel: +90 212 637 44 70 (3 hat)
Faks: +90 212 637 28 78

Şube

Mehmet Nesihi Özmen Mah.
Ardıç Sok. No: 4
Merter - Güngören / İstanbul
Tel: +90 212 637 65 66 (4 hat)
Faks: +90 212 637 00 86

www.sefafermuar.com.tr

EN İYİ BİLDİĞİ İŞ; ÜRETİM

Örme kumaş sektöründe faaliyet gösteren Çavuşoğlu Örme, Türk ekonomisinin büyümesi ve istihdamın artması adına en iyi bildiği işi; yani kaliteli ürün üretimine aralıksız devam ediyor.

Çavuşoğlu Örme'nin, 1999 yılında İbrahim ve İsmail Çavuşoğlu kardeşlerin ortaklığıyla üretime başladığını söyleyen Çavuşoğlu Örme Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Çavuşoğlu, dünyadaki değişim ve teknolojiadaki gelişmeler doğrultusunda makine yatırımlarını dinamik bir biçimde sürdürdüklerini ifade ediyor. "Firmamız şu anda, ihracat odaklı kumaşçı ve konfeksiyon firmalarına kalın fein ve fantazi kumaş örme konusunda hizmet veriyor" bilgisini veren Fatih Çavuşoğlu, son yıllarda müşterilerin yoğun olarak talep ettiği birkaç ürünü söylemenin zor olduğunu çünkü üretilen her ürünün her zaman daha farklı, kaliteli ve talep gördüğünü belirtiyor. Üretim kapasiteleri hakkında bilgi veren Fatih Çavuşoğlu, "Günlük üretimimiz toplamda 10 ton düzeyinde olup, aylık bazda ortalama 250 ton, yıllık bazda ise ortalama 2 bin 500-3 bin ton düzeylerine kadar çıkıyor. Ürettiğimiz kumaşlarımızın yüzde 35'lik kısmı kalın fein, fantezi, süprem kumaşlardır. Diğer yüzde 35'lik kısmı ise fantazi çift plaka ribana, kaşkorse kumaşlar olup, kalan yüzde 30'luk kısım ise jakar kumaşlardan oluşuyor" diyor.

En iyi bildiğimiz iş; üretmek

2017 yılında bütün sektörlerde rekor artışlar yaşandığına dikkat çeken Fatih Çavuşoğlu, firma olarak da sektörel stratejik eylemlerini hayata geçirdikleri bir yıl olduğunu söylüyor. Fatih Çavuşoğlu, şöyle devam ediyor: "Firmamız özelinde 2017 yılını değerlendirirken gerekirse kısaca 'kayıp bir yıl değil' diyebiliriz. 2017 yılı için 2016'ya göre yüzde 10 ila 12 arasında büyüme gerçekleştirmeyi he-



Fatih ÇAVUŞOĞLU
Çavuşoğlu Örme
Yönetim Kurulu Üyesi

defliyorduk. Lakin bu rakam yüzde 5-7 seviyelerinde kaldı. Bunun sebepleri olarak 2016 yılından itibaren hissettiğimiz kur etkisini ve yükselen cirolara rağmen düşen kârlılığını sayabiliriz. 2018 yılında firma olarak yüzde 20 gibi büyüme hedefliyoruz. Kur seviyeleri bu yılda bizim için önemini koruyor. Büyümemiz ihracat ağırlıklı olmak zorunda. Bu yılda ülkemizin büyümesi ve istihdama katkı sağlamak için en iyi bildiğimiz işi; üretmeye devam edeceğiz."

Rekabet için Ar-Ge şart

Rekabet için Ar-Ge yatırımlarının önemli olduğunu vurgulayan Fatih Çavuşoğlu, şöyle diyor: "Müşterilerimizin zevk ve tercihlerinde görülen önemli değişime ve farklılaşma; üretim, rekabet ve fiyat süreçlerinde baş döndürücü gelişmeleri doğurmaktadır. Bu durum bizlerin farklı çabalar içerisinde girmemize neden oluyor. Rekabet sonucunda, işletmelerin yeteneklerini ve kaynaklarını doğal ve esnek bir süreçte adapte etmeleri bir zorunlu-



luk haline geldi. İşletmelerin dünya ekonomilerinde ve kendi ülke ekonomimizde başarıyla faaliyet gösterebilmek ve rakiplerimize üstünlük sağlayabilmesi için sürekli mevcut üretim faktörlerini ve ürünlerini yenilemeleri gerekiyor. Bu bağlamda çeşitli makine ve teçhizat yatırımlarımız geçmiş yıllarda olduğu gibi önümüzdeki yıllarda da artarak devam edecek." Tekstil sektörüne yönelik devlet desteklerini de yorumlayan Fatih Çavuşoğlu, "Devletimizin sektörümüze sağladığı destekleri olumlu bulmakla beraber biraz daha bölgesel kalmamasını temenni ediyorum."

Örneğin; Trakya bölgesi ve doğu illerimize çok önemli teşvik ve destek paketleri veriliyor. Ancak bizim gibi orta ölçekte bulunan işletmelerin hem sektör olarak hem de bu yoğun teşvik verilen bölgelere yatırım yapmamız çok zor ve kısıtlı görünüyor. Desteklerin biraz daha sektörel bazda özellikle örme kumaş imalatçıları için bir başlık altında oluşturulmasının sektörümüze birçok yeni girişimci katacağını düşünüyoruz. Hâlihazırda bulunan işletmelerin de daha çok Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarını ve istihdamı destekleyen projelere üretebileceğini düşünüyoruz" diyor.

Turkey
Discover
the potential

20 YILDIR KALİTE VE GÜVENE ATILAN İMZA



+90 212 565 30 16



+90 0530 666 24 54



cavusogluorme@hotmail.com



cavusogluorme



Yenidoğan Mah. Ferhatpaşa Cad.
Dalkıran İş Merkezi 1-B No:119
Bayrampaşa - İstanbul / TURKEY



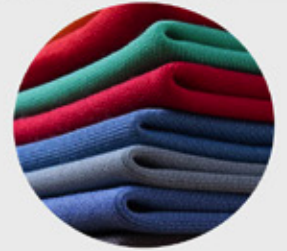
**ÇAVUŞOĞLU**
ÖRME VE TEKSTİL SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Makina Parkuru

Adet	Marka	Pus/Fein	Sistem	Açıklama
2	2015 Terrot	34" 10F	54	A.En Elk.Jakar Süprem,F.Elastan,Mesh Kitli
2	2015 Terrot	34" 7F	54	A.En Elk.Jakar Süprem,F.Elastan,Mesh Kitli
4	2011 Pilotelli	34" 10F	102	A.En Süprem,F.Elastan
4	2009 Pilotelli	34" 14F	102	A.En Süprem,F.Elastan
2	2007 Pilotelli	34" 18F	102	A.En Süprem,F.Elastan
3	2000 Pilotelli	36" 10F	60	Interrib,F.Elastan,Ribana-Kaşkorse
6	2000 Mayer	30" 12F	48	Interrib,F.Elastan,Ribana-Kaşkorse



**KALIN FEIN FANTAZİ KUMAŞTA
YÜKSEK KALİTE, KUSURSUZ HİZMET**



www.cavusogluorme.com

BAŞARISININ SIRRI AR-GE YATIRIMLARI

Ar-Ge'ye yaptıkları yatırımlar ile yüzde 100 başarı sağlayan Ekzen Tekstil, örme kumaş sektöründe iddialı çalışmalara imza atıyor.



**Sinan
Gürbüz**

**Cumhuriyet
Kahrıman**

Tekstil sektörüne hizmet veren bir kumaş firması olan Ekzen Tekstil Ürünleri Paz. San Tic. Ltd. Şti., 2009 kuruluşu ve iki ortaklı bir şirket olarak çalışmalarını sürdürüyor. Kumaşta farklı bir bakış açısı ortaya koyan Ekzen Tekstil'in kurucusu Sinan Gürbüz ve ortağı Cumhuriyet Kahrıman, amaçlarının dünya pazarına ve moda dünyasına farklılık getirmek olduğunu söylüyorlar.

Kumaşa sihirli dokunuşlar

Fabrika bünyesinde Örgü, Baskı, Apre, Boya ve Ar-Ge Bölümünün bulunduğunu söyleyen Sinan Gürbüz, "Yapmış olduğumuz kaliteli ürünler, piyasadaki farklılığımızı ortaya koyuyor. Ürettiğimiz kumaşlar dünya pazarında farklılığı ve kalitesi ile ön plana çıkıyor" diyor ve ekliyor: "Ben ve ortağım Cumhuriyet Kahrıman kumaşa aşık olmuş kişileriz. Yaptığımız işe farklı bir açıdan bakıp, denenmeyi deneyerek, Ar-Ge çalışmalarımızda sihirli

dokunuşlarla farklılığımızı ortaya koyuyoruz." Ürün skalası hakkında bilgi veren Sinan Gürbüz, özellikle ürettikleri simli yani lurex kumaşların; lurexlorjet, lurex rachel, ön planda olduğunu söylüyor. Esnek tayt kumaşlardan dalgıç scuba kumaşlara, abiye kumaşlardan, transparan kumaşlara kadar hem kadın giyimde hem de erkek giyimde birçok ürünün üretimini yaptıklarını söyleyen Sinan Gürbüz, "Lurex kumaşlardaki başarımız istenilen tüm renk skalasında hizmet veriyor olmak ve sağlığa herhangi bir zararı olmayan kimyasallar kullanılarak renklendirmemizden kaynaklanıyor. Günlük 15 bin kilogram, aylık ortalama ise 300-350 bin kilogram arası üretim yapıyoruz" diyor.

Ar-Ge yatırımları yüzde 100 başarı getirdi

2017 yılı içerisinde firmanın kendi içinde farklı yapılanmaya girdiklerini söyleyen Sinan Gürbüz, beklenilenin üzerinde başarı gördüklerini belirtiyor. Özellikle Ar-Ge çalışmalarının

yüzde 100 başarı sağladığına dikkat çeken Sinan Gürbüz, "2018 yılının tamamen piyasaya farklı Ar-Ge çalışmalarımız ve potansiyelimizle çok iyi geçmesini bekliyoruz" diyor.

Müşterinin ihtiyaçlarını bilen bir firma

Firmanın ortaklarından Cumhuriyet Kahrıman da Ar-Ge sahasında örme kumaşlarda iddialı çalışmalar yaptıklarına vurgu yapıyor. Çalışmalarındaki ama-

cın, dokuma ve rachel tarzı kumaşlarda daha esnek ve akıcı kumaşlar üretmek olduğunu söyleyen Cumhuriyet Kahrıman, şöyle devam ediyor: "Örme makinesinde numune için 1 top dahi olsa yapılabilir, hatta bazen yaptığımız numunelerin birkaç farklı versiyonunu yaparak müşterinin 'Şunu da yapsak nasıl olurdu?' sorusunu sormaya gerek bırakmıyoruz. Çalışmalarımızda tüm yapılabilecek doneleri yapıp sunularımızı yapıyoruz. Bu çalışmaları yaparken benim örme ve makine tecrübem ortağım Sinan Gürbüz'ün de örme, boya, apre tecrübesi harmanlandığından nokta atışı ile hedefimize ulaşıyoruz. Ar-Ge çalışmalarında kumaştan ziyade farklı bir hedefimiz örgü tekniklerinde değişiklik yapılmak sureti ile yeniden dizayn edilen farklı bir örme alt yapısına uygun makine ve bu makinenin ürettiği kumaşlar ile tamamen ülkemizde üretilebilecek bir kumaş yapmaktır. Düşündüğümüz yeni örgü makinesi üzerinde yapmış olduğumuz Ar-Ge çalışmalarını son aşamasına gelmek üzere. Tamamlandığında örgüye tamamen farklı bir bakış açısı katacağına inanıyoruz." Şu ana kadar devletin sunduğu desteklerden faydalanmadıklarını söyleyen iki ortak, beklentilerinin iç üreticiye destek vererek ithal kumaş girişinin durdurulması ve Türkiye'nin kumaş alan ülke değil, devletin sağladığı imkânlarla üreticinin maliyetlerin düşürmesi endeksinde Türkiye'nin kumaş satan bir ülke olarak aktif olması olduğunu belirtiyorlar.





ÇEKİRDEKTEN YETİŞTİK

www.ekzentekstil.com

KUMAŞ | ÜRETİM | ARGE | BASKI | SATIŞ

TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN YENİLİKÇİ ADRESİ BFS ÖRME

Tasarım, Ar-Ge ve teknolojiye yaptığı yatırımlarla sektöre yepyeni ürünler kazandıran BFS Örme, her zaman farklı olanın peşine düşerek, tekstil dünyasında 26 yıldır başarılarıyla adından söz ettiriyor.

Dile kolay 40 yıla yakın bir süredir örme sektörünün içinde olan başarılı bir isim Şinasi Parlak. Bir başka deyişle; iş hayatına Suverenler Örme'de adım atarak örgünün ve kumaşın inceliklerini öğrenen, ardından 1992 yılında BFS Örme'yi kuran ve örmeye yeni bir soluk getiren isim. BFS Örme hakkında kısaca bilgi veren Şinasi Parlak, "1978 senesinden beri örme sektörünün içindeyim. 1992 yılına kadar Suverenler firmasında çalıştım. Suverenler firmasında ihracat elemanıydım. Çalıştığım dönemde örgüyü ve kumaşı öğrendim. 1992 yılında iki ortak olarak BFS Örme'yi kurduk. 1996 yılında ortağımınla yollarımızı ayırdık ve Bağcılar'da şimdiki iş yerimize taşındık. 1999 yılına kadar diğer ortağımınla iş birliğimizi sürdürdük ve 1999 yılından bugüne kadar tamamen bana ait olarak BFS Örme'de üretimimize devam ediyoruz. 26'ncı yılımızı doldurduk. Çift plaka ve tek plaka diye tanımlanan kumaşlar vardı. Biz de çift plaka ribana makineleriyle üretime başladık. Sonrasında ribana örgüsü bedene girince iğne çıkarmalı kaşkorse kumaşlar yaptık. Bunun üzerine makine sayımızı artırarak bu formatta 6 makine aldık ve kapasitemizi büyüttük" diyor.

Üretmeden büyümek mümkün değil

Başlangıçta 4 makine ile üretim yaparak örme sanayisinde adını duyuran BFS Örme, ardından 8 ve 12 makineye çıkarak üretim kapasitesini genişletiyor. Sektörde 26'ncı yılını geride bırakan BFS Örme, çift plaka örgünün bedene girmesi ile kendi dönüşümünü yaşıyor.



Şinasi PARLAK
BFS Örme Firma Sahibi

Çift plaka ribana makineleriyle üretime başlayan firma, yıllar içinde makine sayısını artırarak gelişen teknolojiye ve yeniliğe ayak uydurmak için yatırımlar yapıyor. Bu doğrultuda önce ringelli makineler ile üretim yapan BFS Örme, sonrasında elektronik jakarlı makinelere yöneliyor ve son olarak katma değeri yüksek ürünler yaratılabilmek adına çalışmalarını yoğunlaştırıyor. Bünyesindeki donanımlı bir tasarım ekibiyle beraber BFS Örme, alışlagelen kumaşların ötesinde, modanın yürüncesindeki güncel beğenileri müşterileri ile buluşturuyor.

BFS Örme bugün, sektördeki farkını astarı ile birlikte örme kumaş üreten makineler ile ortaya koyuyor. Tasarıma verdiği değer, Ar-Ge'ye olan yatırımları ve teknolojiye gösterdiği sürekli ilgi ile BFS Örme, astarsız giyilebilecek bayan elbisesi, bir erkek cekeci, erkek sweatshirt'ü üretiyor. İki tarafında da farklı desenlerin bezeli olduğu kumaşlar, kendine has yapısı ile adeta göze çarpıyor. Şinasi Parlak, sektöre kazandırdıkları bu yenilik ile ilgili şu sözleri bizlerle paylaşıyor: "Geçtiğimiz sene sektörümüze kazandırdığımız

astar ile birlikte örme yapan ve laminasyon yapılmış gibi kumaş üreten makineler getirdik. Bu yenilik tabii ki de, örgü ile ilgili bugüne kadar sağladığımız deneyim ve edindiğimiz öngörülerimizin bir kazanımı niteliğini taşıyor. İyi dönüşler oldu, ciddi markalara üretim yapıyoruz." Son iki senedir durgunluk yaşayan örme sektörünün 2018 yılında daha iyi olacağına inandığını belirten Parlak, ekonomik büyümenin yolunun üretmekten geçtiğine işaret ediyor: "Devletin verdiği Kredi Garanti Fonu ile KOBİ'lerin desteklenmesi ve hükümetin programındaki yeni destekler umarım devam eder. Çünkü üretmek zorundayız. Üretmeden büyümek mümkün değil. Nazım Hikmet'in dediği gibi 'Yaşamak bir ağaç gibi tek ve hür ve bir orman gibi kardeşçesine, bu hasret bizim...' anlayışıyla hep birlikte sektörümüzü ve ülkemizi kalkındırmaya devam edeceğiz."

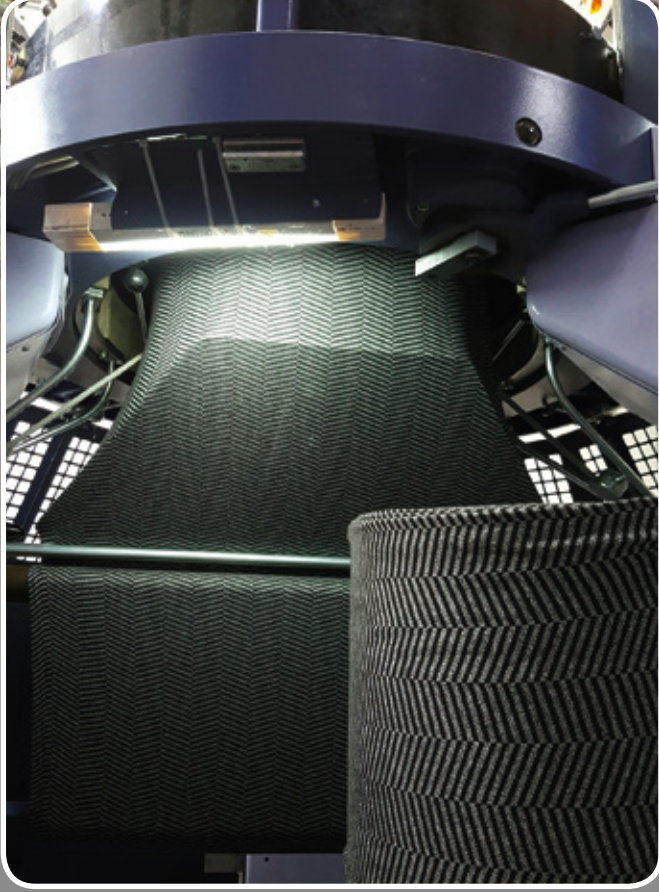




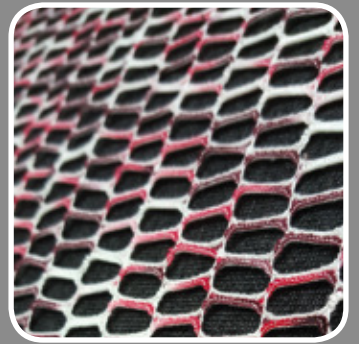
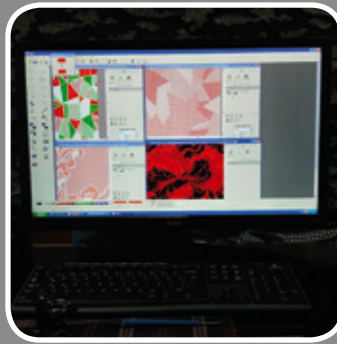
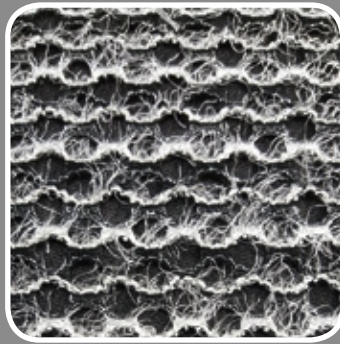
BFS ÖRME

SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

Teknoloji, Güç ve Kalite...



JAKARLI KAPİTONE
JAKARLI HAVLU
KALIN FEİN JAKARLI SÜPREM
MESH KUMAŞLAR
TOPLAMALI (FIRFIR DESEN)
DİL AÇICI KUMAŞLAR
ETEK BİTİRMELİ KUMAŞLAR
ELEKTRONİK JAKAR VE RİNGEL ELEKTRONİK
JAKAR KUMAŞLARIN AÇIKEN ÜRETİMİ YAPILIR.
RİNGEL İNTERLOK, SELANİK, MİLANO,
SÜPREM, PİKE, İKİ İPLİK KUMAŞLARIN
RİNGEL, LYCRALI VE AÇIKEN OLARAK ÜRETİMİ
YAPILIR



TECRÜBESİ KÖKLÜ MAZİSİNDEN GELİYOR



Seçkin Onur GÖRKEN
Erko Sınai Ürünler Mümessillik,
Yuvarlak Örgü Makineleri
Satış Müdürü, Tekstil Yüksek
Mühendisi

Türk tekstil sektörünün köklü firmalarından Erko Sınai Ürünler Mümessillik, asırlık tecrübesiyle firmaların temsilciliğini üstleniyor.

Osmanlı döneminden miras Türkiye'nin eski firmalarından Erko Sınai Ürünler Mümessillik, 1896 yılından bu yana hizmet veriyor. Kurulduğu günden itibaren ağırlıklı olarak Avrupalı tekstil makine üreticilerinin temsilciliğini yapan firma, geçmişten edindiği tecrübeyle bu yolda ilerlemeye devam ediyor.

Alanında tecrübeli firmalar

Alanında derin tecrübe sahibi firmalarla çalışmayı kendilerine hedef belirlediklerini söyleyen Yuvarlak Örgü Makineleri Satış Müdürü, Tekstil Yüksek Mühendisi Seçkin Onur Görken, "Temsilciliğini yaptığımız firmalar dünya tekstil sektöründe makine üreticisi olarak her biri birer klasik olan, yüksek güven veren firmalar" diyor ve şöyle devam ediyor: "Çözümlü örme ve denim için indigo boyama, haşıl hatları da dahil olmak

üzere dokuma hazırlık makineleri grubunda Karl Mayer, yuvarlak örme makinelerinde hala üretimine devam eden dünyanın en eski firması Alman menşeli Terrot ve Terrot'un 2015 yılında bünyesine kattığı İtalyan Pilotelli, iplik boyama başta olmak üzere boyama alanında Thies ve ıslak işlem alanında İsviçre firması Benninger bünyesinde temsil ediliyor. Büyük

makine üreticilerinin yanında hem çözümlü örme hem de iplik üretimi yapan firmalar için de aksesuar ve sarf malzeme temsilciliği yapıyoruz."

Hedefimiz en iyi hizmeti vermek

2017 yılına dair bir değerlendirme yapan Seçkin Onur Görken, "Firma prensibi olarak kendimize herhangi bir satış hedefi koymayıp, müşterile-

rimize en iyi hizmeti sunabilmeyi amaçlarız. 2017 yılının da müşterilerimizin üstün başarıları sayesinde bizim için iyi bir yıl olduğunu söyleyebiliriz." diye belirtiyor. En son teknolojideki makine/ürünlerin firmalara tanıtımı için yaptıkları çalışmalara değinen Seçkin Onur Görken, "Çalıştığımız firmalarla birebir konuşuruz, kendilerini düzenli ziyaret ederiz, telefonlarımız her zaman açıktır. Yakın iletişim içerisinde olduğumuz için de temsilcisi olduğumuz firmalardan gelen her tür yeniliği de rahatça iletebiliyoruz. Bunun yanında en büyük yaptığımız işlerden birisi de müşterilerimizden gelen istekleri temsilcileri olduğumuz firmalara tam, doğru ve proaktif bir şekilde iletiyoruz. Böylece müşterilerimiz, ihtiyaçları doğrultusunda makinelere erişebilirken, temsilcisi olduğumuz firmalar da Ar-Ge hedeflerini belirleyip teknolojik gelişmelerini hızlandırıyorlar. Tabii ki tanıtımlar için fuar katılımlarımızı da atlamamak gerekir" diyor.

Ar-Ge'siz ayakta kalınmaz

Firmaların Ar-Ge ve teknolojiye olan bakış açılarını da değerlendiren Seçkin Onur Görken, "Temsilcisi olduğumuz firmalar açısından bakarsak Ar-Ge faaliyetleri olmadan dünyanın ulaştığı bu rekabet ortamında ayakta kalma şansları zaten olamaz. Türk tekstil sektörü açısından bakarsak ise özellikle son yıllarda yapılan Ar-Ge faaliyetleri hepimiz açısından gurur verici boyutlara ulaştı" ifadelerini kullanıyor.



ERKO®

Sinai Ürünler Müessesilik Ticaret A.Ş.
Tel: +90 212 280 72 27
erko@erko.com.tr
www.erko.com.tr





TEKSTİL ENDÜSTRİSİNİN YÜKSELEN YILDIZI ITM FUARI

Bugün dünya çapında bir marka haline gelen ITM Fuarı, dört gün boyunca tekstil şölenine ev sahipliği yapacak. ITM Fuarı ile eş zamanlı olarak HIGHTEX 2018 Uluslararası Teknik Tekstiller & Nonwoven Fuarı, 8. Uluslararası Tekstil Konferansı ve İplik Fuarı da gerçekleştirilecek.



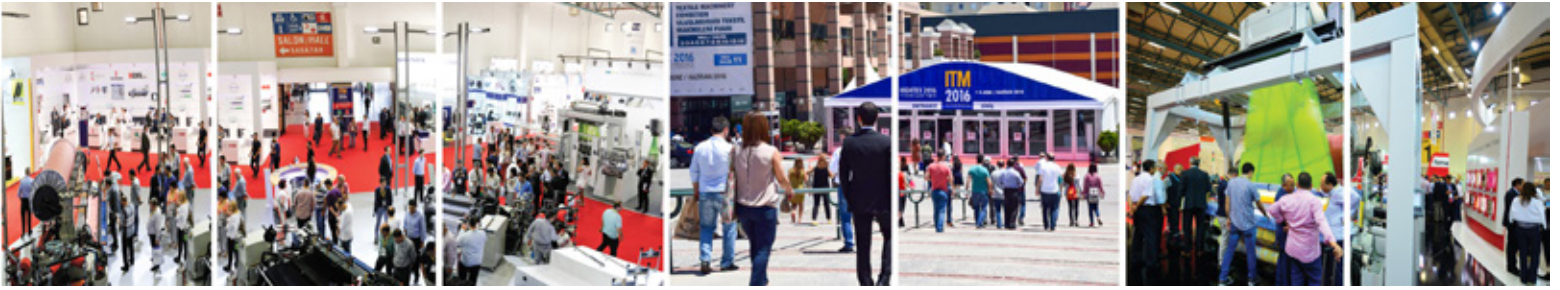
Türkiye, Orta Doğu, Kuzey Afrika, Orta Asya ve Balkanların en büyük, küresel çapta ise dünyanın en önemli fuarlarından biri ITM, 2 yılda bir Teknik Fuarıcılık ve Tüypak ortaklığı, TEMSAD işbirliğiyle düzenleniyor. Bu yıl ITM'de, katılımcıları ve ziyaretçileri sürprizlerle dolu bir fuar programının beklediğini söyleyen Teknik Fuarıcılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Necip Güney ile fuara dair röportaj gerçekleştirdik.

Dünya tekstil sektörünün buluşma noktası ITM, 4 gün boyunca ziyaretçilerini ağırlayacak. Hem fuar hakkında hem de fuarın katılımcı profiline ilişkin bilgi verirsiniz?

Teknik Fuarıcılık ve Tüypak ortaklığı, TEMSAD işbirliğiyle düzenlenen ITM; Türkiye, Orta Doğu, Kuzey Afrika, Orta Asya ve Balkanların en büyük, küresel çapta ise dünyanın en önemli fuarlarından biri. 2

yılda bir gerçekleştirdiğimiz ITM, son zamanlarda katılımcı ve ziyaretçi sayısının artmasıyla daha nitelikli bir konuma geldi. Bu senede 14-17 Nisan tarihleri arasında düzenlenecek olan fuarımızda, dünya devleri; en yeni makinelerini ve teknolojilerini, ziyaretçiler, sektörel yatırımcılar ve ticari heyetlerle buluşturacak. 4 gün boyunca dünyanın çok farklı noktalarından gelen ziyaretçilerimize ev sahipliği yapacağız. Biz hepşunu söylüyoruz; bu coğrafyaya ve haritanın eksenine bak-

tığımız zaman, İstanbul aslında dünyanın ortası gibi. Bu coğrafya özelliğimizden dolayı; hem Avrupa ülkelerindeki hem de tekstilde hızla gelişen Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Orta Asya ülkelerindeki firmalar rahatlıkla İstanbul'a gelip fuarımızı ziyaret edebiliyorlar. Avrupa'ya giderken vize sorunu yaşayan İranlı, Cezayirli, Mısırlı, Tunuslu, Faslı, Pakistanlı ve Bangladeşli tekstilcilerin İstanbul'a gelirken bu sorunu yaşamamaları ise fuarımıza katılımların sayısını daha da artırıyor.



ITM'nin yanı sıra eş zamanlı olarak düzenlenecek fuarlar olacak. Bu fuarlar hakkında da bilgi verirsiniz?

Bu yıl ITM'de, katılımcılar ve ziyaretçilerimiz sürprizlerle dolu bir fuar programı bekliyor. Çünkü ITM ile eş zamanlı olarak; HIGHTEX 2018 Uluslararası Teknik Tekstiller & Non-woven Fuarı ve 8. Uluslararası Tekstil Konferansı düzenlenecek. Ayrıca Tüyap'ın organize ettiği İplik Fuarı da ITM 2018 ile eş zamanlı gerçekleştirilecek. Küresel çapta pek çok firmanın ürünlerini tanıtacağı, akademisyen ve sektör uzmanlarının sunumlarıyla zenginleşecek olan bu etkinliklerin, eş zamanlı olarak düzenlenmesinden doğacak sinerjinin, sektöre güç katacağına inanıyoruz. İplikten dokumaya, örmeden boya terbiyeye, baskı ve dijital baskıya kadar olan tüm teknolojik alanlarda makine üretimi yapan dünyaca ünlü firmaların stant olarak fuarımıza katılıyorlar. Bunların hepsinin bir entegrasyon olduğunu söylemek gerekir. Fuara gelecek ziyaretçiler ve katılımcılarımızın hem iplik, hem kumaş hem de teknik tekstil ve nonwoven kumaş makinelerini ve en son teknolojik yenilikleri eş zamanlı görebilecek olmaları büyük şans.

ITM Fuarı'nda tekstil makinelerinde yeni teknolojiler neler olacak? Sektörü yakından ilgilendiren gelişmeler-yeni makineler olacak mı?

Tekstil teknolojileri artık eskiden olduğu gibi 4-5 yılda bir değişmiyor. Yeniliklere en hızlı ayak uyduran sektörlerden biri olan tekstilde, dünyaca ünlü firmalar neredeyse her yıl bir yeniliği pazara sunuyor. Bu

nedenle, 2 yılda bir organize edilen ITM fuarı; hem takvimi hem de coğrafi konumuyla tekstil endüstrisinin yükselen yıldızı oldu, diyebiliriz. Bu nedenle; dünyaca ünlü birçok firmanın yeni teknolojilerinin şov yerinin ITM olması fuarcılık anlamında bizim için oldukça önemli bir başarı.

Bu yıl, ürünlerinin dünya lansmanlarını bizim fuarımızda yapacak olan birçok firma var. Firma ismi vermeden sektörel olarak söylemek gerekirse; örgü, raşel örgü, iplik teknolojileri ve dokuma alanında üretim yapan firmalar ürünlerini ilk kez ITM'de görücüye çıkaracaklar. Ayrıca dijital baskı makinelerinde de ziyaretçilerimiz en son yenilikleri görebilecekler.

Fuarın ziyaretçi oranları nelerdir? Bu yıl hedefiniz nedir? Hangi ülkelerden katılım gerçekleşiyor?

ITM, global ölçekte bir tekstil makineleri fuarı. Bugün dünya çapında bir marka haline geldik. ITM 2018'de ise en büyük sıçrama ve büyümeyi yakaladık. Birçok salonda, doluluk rakamlarına aylar öncesinden ulaştık. 2 yıl önceki fuarımızda, 1200 civarında katılımcımızı 50 binin üzerinde ziyaretçi ile buluşturarak bir rekora imza atmıştık. Bu yıl da dünya tekstil bölgelerinden gerçekleşecek yoğun katılımlarla ziyaretçi rekorumuzu bir kez daha tazeleyeceğiz. Çünkü ITM 2018 için, 2016'nın Eylül ayından beri aktif olarak hem satış hem tanıtım faaliyetlerinde bulunmak için yoğun bir çaba sarf ediyoruz. Dünyada tekstille ilgili hangi etkinlik varsa (seminerler, fuarlar, sempozyumlar gibi) hepsini ziyaret ettik. Bizim amacımız; fuarımıza gelecek uluslararası ziyaretçi sayısını artırmak. Bu nedenle, ağırlık ziyaretçi gelebilecek



Necip GÜNEY
Teknik Fuarçılık A.Ş. YK Başkanı

bölgelere yönelik çok ciddi çalışmalarımız oldu ve hâlâ bu çalışmalarımız devam ediyor. Sürekli bu ülkelere giderek görüşmeler gerçekleştiriyoruz. ITM 2018 Fuarı'na 100'e yakın ülkeden ziyaretçinin gelmesini bekliyoruz. Bangladeş, çalışmalar ve tanıtımlar yaptığımız ülkelere birisi. Bu ülkeden çok ciddi bir ziyaretçi geleceğini umuyoruz. Bunun dışında; Özbekistan, Tunus, Cezayir, Fas, İran, Türkmenistan'dan da yoğun ziyaretçi ve katılımcı beklentimiz var. İran'da her ITM öncesi ziyaretçilere yönelik organize ettiğimiz geleneksel gala yemeğimizi önümüzdeki günlerde gerçekleştireceğiz. İran, ITM 2016'da da bir numaralı ziyaretçilerimizdendi. Bu sene de İran'dan beklentimizin üzerinde ziyaretçiyle karşılaşacağımızı umut ediyorum.

Fuarın bu dönemde alım heyeti olacak mı?

Evet, Ekonomi Bakanlığı'nın açıkladığı Alım Heyeti listesinde ITM 2018'de var. Bu kapsamda; İran, Özbekistan, Hindistan, Pakistan, Bangladeş, Rusya, Mısır, Türkmenistan, Fas, Cezayir, Endonezya, Tunus, Vietnam,

Etiyopya ve Kenya başta olmak üzere, birçok ülkeden alım heyetlerini ağırlamaya hazırlanıyoruz. Saydığım ülkeler dışında, bu sene çok enteresan olarak Panama'dan da bir alım heyeti fuarımızı ziyaret edeceğini bize bildirdi.

Ziyaretçilerin en çok ilgilendikleri ürün grupları neler oluyor?

Bildiğiniz üzere, fuarımızda salonlar sektörlerine göre ayrılmış durumda. Dokuma, dokuma hazırlık, tafting, pamuk ve elyaf hazırlık, iplik hazırlık ve üretim, örme hazırlık, atkılı ve çözgümlü örme, düz ve yuvarlak örme makineleri, iplik ve kumaş, boya & terbiye, tekstil baskı ve dijital baskı makineleri gibi. Ziyaretçilerimiz, kendi sektörleriyle ilgili salonlarımızı ziyaret ediyorlar. Bu nedenle; şu salonumuzda yoğunluk fazla oluyor, demek yanlış olur. Ama son dönemlerde dijital baskı sektöründe ciddi yenilikler olduğunu görüyoruz. Bu sebeple; dijital baskı sektörü, şu anda popülaritesini koruyor. Dokuma sektörü de fuarın gözdesi olacaktır. Son olarak şunu söylemek isterim; Türkiye'nin tekstildeki son durumuna baktığımızda ihracat rakamlarımızın artışıyla bizim artık bu sektörde gücümüzü ispat ettiğimiz görülüyor. Avrupalıların tekstil alanında ihtiyacı en hızlı karşılayan ülke, Türkiye. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, iş adamlarına istihdam çağrısında bulunmuştu. Türkiye'de istihdamın en yoğun olduğu sektörlerin başında da tekstil geliyor. Bu nedenle, tekstil sektörünün gelişimine; kamu, STK ve bu alanla ilgili olan tüm kurumların destek olması lazım. Bizler de düzenlediğimiz fuarlarla tekstil sektörünün gelişimine elimizden gelen desteği sağlıyoruz.



MUHAFAZAKÂR GIYİMİN YENİ ADRESİ

Lifestyle-Turkey 2018 Muhafazakâr Giyim Fuarı'nın bu yıl 2'ncisi düzenlendi. Ekonomi Bakanlığının desteklediği fuarın açılışına İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi katıldı.

Muhafazakâr giyim konusunda Türkiye ve Ortadoğu'daki tek ticari fuar olan Lifestyle-Turkey 2018 Muhafazakâr Giyim Fuarı bu yıl 15-17 Şubat tarihleri arasında İstanbul Kongre Merkezi'nde 2'nci kez kapılarını açtı. Ülke genelini kapsayan profesyonel kapsamlı bir buluşmanın etkisini de gideren Lifestyle Turkey Fuarı, mağaza, butik, toptancı ve online satış kanallarından oluşan 5 bini aşkın yurt içi alıcıya, Türkiye'nin önde gelen muhafazakâr moda tedarikçileriyle aynı anda ve aynı yerde ulaşma imkanı sağlayarak da sektöre hizmet verdi. Fuarda İngiltere kraliçesinin aldığı varaklı ipek şallar, Hint ve Fransız güpürü ürünler, tarihi desen ve ipekler ile Osmanlı motiflerinden esinlenen yöresel tarzlar oldukça ilgi çekti. Bir-

çok tasarımcının gözdesi olan muhafazakâr giyim pazarı dünyanın da merakla takip ettiği bir akım haline geldi. Türkiye ise muhafazakâr giyim konusunda dünyada modayı yöneten ülke olmaya devam ediyor. LifeStyle-Turkey 2018 Muhafazakâr Giyim Fuarı birbirinden değerli Türk ve

yabancı tasarımcılarıyla global platformda muhafazakâr giyim modasına yeni bir soluk getirdi. Her yıl küresel muhafazakâr giyim trendini belirlemesi ve ticarete yön vermesi hedeflenen buluşma Lifestyle-Turkey Fuarı, 2'nci yılında yüzde 50 artan katılımcı sayısı ve Ekonomi



Bakanlığı desteğiyle güçlendirilmiş alım heyeti çalışmaları ile 500'den fazla uluslararası alıcı ile 100'ü aşkın ihracatçı firmayı bir araya getirdi. Fuarın açılışına İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, MESİAD Başkanı Yusuf Gecü, ORKA Group Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu gibi sektörün değerli isimleri katılım sağladı.

Dünyanın 1 numarası olabiliriz

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi muhafazakâr giyime yönelik, "Türkiye'de çok iyi bir pazar var. Çünkü alt yapımız oldukça sağlam. Bu işte dünyanın bir numarası haline gelebiliriz" değerlendirmesinde bulundu. ORKA Group Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu da muhafazakâr modada bugünleri görmenin büyük bir mutluluk olduğunu söyleyerek, "Biz önceden dünya markalarına üretim yaparak bir şekilde kendimizle gurur duyuyorduk. Ama şu anda kendi markalarımızla dünyada var olmak ile gurur duymaya başladık bu çok önemli bir gelişme" dedi. İstanbul Kongre Merkezi'nde sektör liderleri, üç gün boyunca muhafazakâr giyim endüstrisine yön veren tasarımları ve trendleri paylaşarak, yeni işbirliklerine imza attı.

ecereflect[®]

*Son teknoloji kullanılarak dizayn edilmiş yeni fermuar serimiz **ecereflect**[®] polyester dokuma üzerine su geçirmez ve florasan reflektör uygulama ile fermuar da yepyeni bir dönem açıyor.*





LİNEXPO FUARI'NA REKOR KATILIM

Linexpo İstanbul İç Giyim ve Çorap Fuarı, bu yıl tahminleri aşarak rekor katılımı gerçekleştirdi. Sektörün öncü isimleri de fuarın açılışına katılarak destek oldular.

Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD) ve Çorap Sanayicileri Derneği'nin (ÇSD) düzenlediği Linexpo İstanbul İç Giyim ve Çorap Fuarı, 8-10 Şubat arasında İFM'de (İstanbul Fuar Merkezi) gerçekleşti. Yurt içi ve yurt dışından binlerce ziyaretçisi olan Linexpo Fuarı'nın bu yılki açılışı ünlü manken Deniz Akkaya sunuculuğunda gerçekleşti. Fuar açılış konuşmasını Linexpo Fuar Komite Başkanı Nazım Kanpolat yaptı. İş dünyasının değerli isimleri; İSO Başkanı Erdal Bahçivan, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanıverdi, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü, OTİAD Başkanı İlker Karataş ve Başkan Yardımcısı Cüneyt Mutkan ile dernek başkanları açılışa katılanlar arasında yer aldı.

Hedef 7 milyar dolar

Uluslararası ziyaretçilerin de olduğu Linexpo Fuarı'na katılımcı firmalar bu yıl oldukça sıkı hazırlandı. Birbirinden güzel pijama, sabahlık, ev giyim-

leri, iç çamaşırı koleksiyonları görücüye çıktı. Fuarı özel tasarımlar hazırlayan firmalar bu yıl yapılan satışlardan oldukça umutlu olduklarını söylediler. Geçtiğimiz yıl 6 milyar dolar ihracat ile kapatan iç giyim sektörü bu yıl 7 milyar dolar ciro yaparak kapatmak hedefinde.

Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD) Başkanı Osman Alyüz, "İç Giyim Fuarımız için geçtiğimiz yıldan bu yana oldukça yoğun bir çalışma, içine

girdik. Son yıllarda her yıl artan ihracat ivmesine sahip bir sektör haline geldik. Amacımız bunu her yıl katlayarak devam ettirmektir. TİGSAD olarak yurt dışına gönderdiğimiz ekiplerimiz şimdiye kadar, 50 civarında ülkeye Linexpo Fuarımızın tanıtımını yaptı.

Fuarı katılan firmalarımız için her yıl olduğu gibi kura sistemi ile yer tayini yapmak zorunda kaldık. Fazla talep olduğu için açık artırma ve kura sistemini tercih etmek zorunda

kalıyoruz. Bu yıl için hazırlanan iddialı koleksiyonlarımızı, ziyaretçiler ve aynı zamanda alıcı olan misafirlerimiz için itina ile hazırladık. Amacımız fuarımızı önümüzdeki yıllarda yurt dışına taşımak" şeklinde konuştu.



BOSS
HUGO BOSS

lotto

LC Waikiki

*Doğaya ve
insana*

kinetix

MILLET

O'NEILL

dost

GUESS

FLAIR

DIESEL

arena

**JACK & JONES
T&C**



USPA

Penti
**KOTON
SPORT**



إيليتي
hummel

2004 yılında kurulan firmamız,
Transfer etiket, Reflektör transfer,
Yüksek transfer, Reflektör yüksek
transfer, Kot etiketi, Ayakkabı
etiketi, Transfer presi, Teknik
tekstil ve kimyasalları üzerine
faaliyetini sürdürmektedir.

www.teknikatekstil.com.tr

TÜRKİYE MODADA SÖZ SAHİBİ OLDUĞUNU GÖSTERDİ



Özkan KARACA
İHKİB ABD, AB ve Uzakdoğu
Fuarlar Komitesi Başkanı

Emeklerimizin karşılığını aldık

İHKİB olarak 18 Türk firmasıyla milli katılım gerçekleştirdik. Fransa, 2017 yılında Türk hazır giyim ihracatımızda 5'inci sırada yer aldı. Who's Next Paris Fuarı, Fransa'ya katma değerli ihracat yapmak isteyen markalar için de büyük bir fırsat barındırıyor. Türk hazır giyim ihracatçısı olarak bizler bu fırsatları iyi değerlendiriyoruz. Temennimiz bu ihracat rakamlarının daha da fazlasını 2018 yılında ve sonrasında devam ettirmek. Türkiye aynı zamanda moda üretiyor. Modaya yöne veren ülkelere bir örnek olan Fransa'ya ihracat gerçekleştirmek; bu Türkiye'nin, ihracatçının başarısıdır.

Avrupa'nın prestijli fuarlarından Who's Next Paris, dört gün boyunca ziyaretçilerine yeni sezonun trendlerini sundu. 18 firma ile milli katılım gerçekleştiren İHKİB, Türkiye'nin modada söz sahibi olduğunu bir kez daha gösterdi.

Fransa'nın prestijli fuarlarından Who's Next Paris, 19-22 Ocak tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırladı. Geçen yılın Ocak ayına nazaran yüzde 12 büyümeye kaydeden Who's Next Paris Fuarı, ziyaretçi oranında da yüzde 70'lik bir artış kaydetti. Dünyanın dört bir tarafından gelen ziyaretçileri ağırlayan Who's Next Paris Fuarı'nda bu dönem, 2019 Sonbahar/Kış Kadın, Erkek Giyim ve Aksesuarlarında trendler sergilendi.

İHKİB fuarının bu döneminde, kadın hazır giyim, deri, aksesuar firmalarından oluşan toplam 18 Türk firması ile milli katılım gerçekleştirdi.

Fransa, Türk hazır giyim ihracatında ilk 5'te

Who's Next Paris Fuarı'na dair değerlendirmede bulunan İHKİB ABD, AB ve Uzakdoğu Fuarlar Komitesi Başkanı Özkan Karaca, İHKİB olarak 18

Türk firmasıyla milli katılım gerçekleştirdiklerini söyledi. Fransa'nın 2017 yılında Türk hazır giyim ihracatında 5'inci sırada yer aldığını söyleyen Özkan Karaca, "Who's Next Paris Fuarı, Fransa'ya katma değerli ihracat yapmak isteyen markalar için de büyük bir fırsat barındırıyor. Türk hazır giyim ihracatçısı olarak bizler bu fırsatları iyi değerlendiriyoruz. Temennimiz bu ihracat rakamlarının daha da fazlasını 2018

yılında ve sonrasında devam ettirmek" ifadelerini kullandı. Fransa gibi moda yön veren bir ülkeye ihracat gerçekleştirmenin önemine vurgu yapan Özkan Karaca, "Türkiye olarak bunu başardık. Türkiye aynı zamanda moda da üretiyor" dedi.

Koleksiyonlar dikkat çekti

4 gün boyunca ziyaretçilerini ağırlayan Who's Next Fuarı'na

katılan markaların çoğunluğunu Avrupa ve Orta Doğu ülkeleri oluşturdu. Fuarda her ülkeden çok sayıda butik ve zincir mağaza alıcısı bulunması nedeniyle Türk firmaların koleksiyonları kalite ve model olarak ilgi çekti. Türk firmaları bu fuarda 778 alıcı ile görüşürken, fuar alanından 141 sipariş olarak ayrıldı. Fuar sonrası siparişe dönüşebilecek bağlantılar da kuran Türk firmaları, memnun ayrıldı.





İHKİB ABD, AB ve Uzakdoğu Fuarlar Komitesi Başkanı Özkan Karaca ve İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Ünal, Who's Next Paris Fuarı'na katılan firmaların stantlarını 4 gün boyunca ziyaret ettiler. Yeni fuar yönetimi ile toplantı yapan İHKİB heyeti bir sonraki fuar için taleplerini ilettiler. İHKİB heyeti fuarın bir sonraki dönemi için daha çok Türk firmasının katılacağını belirtiyor.



FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

- Baykaralar Tekstil
- Caraclan Hazır Giyim
- CHA Çiğdem Akın
- Çizer Hazır Giyim
- CTZ Aksesuar ve Tasarım
- Egon Tekstil
- Fonem
- Gülşah Sürel Mimarlık
- İPNG
- ISC Elektronik
- MKM Tekstil
- Modin İnşaat
- Nihan Moda
- Punto Deri
- Setre
- Sulhan Moda
- Zambak Leather





TÜRK İHRACATÇISI VİZE ENGELİNE RAĞMEN MUCİZE YARATTI

ABD'nin Türk vatandaşlarına uyguladığı vize engeline rağmen dünyanın en büyük karma fuarı Magic Show'dan yüklü siparişlerle dönen Türk firmaları, ABD pazarında kalıcı olmak için azimle çalışıyor. 22 Türk firması ile Milli Katılım gerçekleştiren İHKİB, ABD'ye yıllık 1,5 milyar dolar ihracat hedefliyor.

ABD'nin Türk vatandaşlarına uyguladığı vize engeline rağmen ABD'nin Las Vegas şehrinde 11-14 Şubat tarihleri arasında düzenlenen Magic Show Fuarı'na katılan Türk hazır giyim firmalarının stantları ziyaretçi akınına uğradı. Dünyanın en büyük karma fuarı Magic Show'dan yüklü siparişlerle dönen Türk firmaları, ABD pazarında kalıcı ol-

mak için azimle çalışıyor. 11-14 Şubat tarihlerinde ABD'nin Las Vegas şehrinde düzenlenen Magic Show Fuarı'na 22 firma ile Milli Katılım düzenleyen İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), yıllık 1,5 milyar dolar ihracat hedefliyor. Fuarın ilk gününden itibaren ziyaretçilerin yoğun ilgisine uğrayan Türk markaları, fuardan memnun ayrıldı. 2018'in

ilk döneminde fuara 30'dan fazla ülkenin üzerinde 4 binin üzerinde marka/firma katıldı.

Hedef çok uzakta değil

Ocak ayında ABD'ye hazır giyim ihracatını yüzde 23,3 artıran Türk ihracatçısı, yıllık 1,5 milyar dolar ihracata odaklandı. Magic Show Fuarı'na dair değerlendirmelerde bulunan İHKİB Başkanvekili Kema-



Kemalettin GÜNEŞ

İHKİB Başkanvekili

ABD yılda yaklaşık 100 milyar dolarla dünyanın en büyük hazır giyim ithalatçısı konumunda yer alıyor. ABD'ye ihracatımız 2018'in Ocak ayında yüzde 23,3'lük artış kaydetti. Dünyanın yedinci büyük hazır giyim tedarikçisi olarak, ABD pazarından aldığımız pay sadece yüzde 0,8 oranında. Biz elbette bu oranı yeterli görmüyoruz. ABD pazarındaki payımızı orta vadede yüzde 1,5'e, yani 1,5 milyar dolara çıkarmak istiyoruz. Ocak ayında ABD'ye ihracatımızdaki yüzde 23,3'lük artış ve Las Vegas'taki Magic Show'da firmalarımıza gösterilen ilgi, bu hedefin çok uzak olmadığını gösteriyor.

lettin Güneş, ABD'nin yılda yaklaşık 100 milyar dolarla dünyanın en büyük hazır giyim ithalatçısı konumunda bulunduğunu hatırlatarak, bu ülkeye ihracatımızın Ocak ayında yüzde 23,3'lük artış kaydettiğini söyledi. Türkiye'nin 2016'da 536 milyon dolar olan ABD'ye hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının, 2017 yılında yüzde 4,3 artışla 559 milyon dolara çıktığını ifade eden Kemalettin Güneş, "Dünyanın yedinci büyük hazır giyim tedarikçisi olarak, ABD pazarından aldığımız pay sadece yüzde 0,8 oranında. Biz elbette bu oranı yeterli görmüyoruz. ABD pazarındaki payımızı orta vadede yüzde 1,5'e, yani 1,5 milyar dolarlara çıkarmak istiyoruz. Ocak ayında ABD'ye ihracatımızdaki yüzde 23,3'lük artış ve Las Vegas'taki Magic Show'da firmalarımıza gösterilen ilgi, bu hedefin çok uzak olmadığını gösteriyor" şeklinde konuştu.



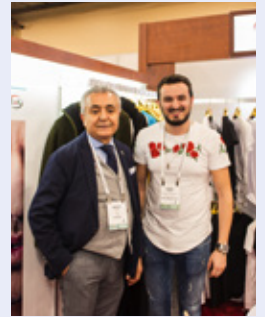
Özkan KARACA

IHKİB ABD, AB ve Uzakdoğu Fuarlar Komitesi Başkanı

ABD'nin Türk vatandaşlarına uyguladığı vize engeline rağmen İHKİB'in öncülüğünde 22 firmayla Magic Show'a Milli Katılım düzenledik. Fuarın açılışından itibaren Türk firmalarının stantlarında yoğun bir ziyaretçi trafiği gözlemledik. Türkiye küresel ölçekte bir hazır giyim üreticisi olduğu halde, ABD'nin 20'inci tedarikçisi konumunda bulunuyor. Orta vadede Türkiye'yi ABD'nin hazır giyim tedarikçisi ülkeler arasında en azından ilk 10'a dâhil etmek istiyoruz. Fuarın bu döneminde Türk firmalarımız yüklü miktarda siparişlerle Türkiye'ye döndüler. Dünyanın en önemli ve en büyük moda fuarı Magic Show'a Türk firmalarının katılımının her dönem artacağını söyleyebilirim.



Fuara katılan Türk firmalarının stantlarını ziyaret eden İHKİB ABD, AB ve Uzakdoğu Fuarlar Komitesi Başkanı Özkan Karaca, dünyanın en önemli ve en büyük moda fuarı Magic Show'a Türk firmalarının katılımının her dönem artacağını söyledi.



Hedef; ilk 10'a girmek

Magic Show Fuarı'na ilişkin değerlendirmelerde bulunan İHKİB ABD, AB ve Uzakdoğu Fuarlar Komitesi Başkanı Özkan Karaca, ABD'nin Türk vatandaşlarına uyguladığı vize engeline rağmen İHKİB'in öncülüğünde 22 firmayla Magic Show'a Milli Katılım düzenlediklerini açıkladı. Fuarın açılışından itibaren Türk firmalarının stantlarında yoğun bir ziyaretçi trafiği gözlemlenirken ifade eden Özkan Karaca, "Türkiye küresel ölçekte bir hazır giyim üreticisi olduğu halde, ABD'nin 20'inci tedarikçisi konumunda bulunuyor. Orta vadede Türkiye'yi ABD'nin hazır giyim tedarikçisi ülkeler arasında en azından ilk 10'a dâhil etmek istiyoruz" diye konuştu.

Vize engeline rağmen...

Ekonomi Bakanlığı tarafından ABD'nin hedef pazar olarak belirlendiğini hatırlatan Özkan Karaca, "İHKİB olarak ABD pazarının geliştirilmesine büyük önem veriyoruz. Vize engeline rağmen 22 firmamızla Las Vegas'a geldik ve alanında dünyanın en büyük fuar organizasyonları arasında bulunan Magic Show'da yerimizi aldık. Özellikle fuara sürekli katılım gösteren firmalarımızın stantlarına yoğun bir ilgi vardı. Markalarımız yüklü miktarda siparişlerle Türkiye'ye döndüler" ifadelerini kullandı. Özkan Karaca, Türkiye'nin ABD'ye ihraç ettiği hazır giyim ürünleri arasında yüzde 35 ile kadın giyimin ilk sırada yer aldığını söyledi. Özkan Karaca, kadın giyimi yüzde 29 ile örme giyim, yüzde 17 ile erkek giyim, yüzde 10 ile iç giyim ve yüzde 4 ile çorabın takip ettiğini sözlerine ekledi. ABD'nin hazır giyim tedarikçisi ülkeler arasında Çin'in 37 milyar dolarla ilk sırada yer aldığını belirten Özkan Karaca, Çin'i 11 milyar dolar ile Vietnam, 6 milyar dolarla da Hindistan'ın takip ettiğini söyledi.

İHKİB'ten Milli Katılım

100 bini aşan ziyaretçi sayı-

larıyla firmaların dikkatlerini üzerine çeken Magic Show Fuarı'na 2018'in ilk döneminde İHKİB patronajında 22 firma Milli Katılım gösterdi. 8 Türk firması da fuara bireysel olarak katılım sağladı. Fuara katılım yapan firmalar, Sourcing Bölümü hariç, toplu alanlardan ziyade, ağırlıklı olarak ürün gruplarına uygun alanlarda yer aldılar. Böylece katılımcı firmalar doğru alıcılarla daha etkin bir şekilde buluşma imkânına sahip oldular.

İTKİB'in fuardaki çalışmalarından bazıları ise şöyle oldu: Tüm katılımcı firmaların iletişim bilgileri ve ürün gruplarına göre listelerinin yer aldığı fuar kataloğu bastırılıp Turkey Discover The Potential logolu bez çanta, not defteri ve kalem ile birlikte fuar boyunca İTKİB info standından ziyaretçilere dağıtımı yapıldı. İHKİB'in sosyal medya hesabı Instagram'da fuar başlamadan 1 gün önce ve fuar süresince fuarın tanıtımı yapılarak gelecek dönemler için ABD pazarında hazır giyim firmalarının bilinirliğinin artırılması için çalışmalar gerçekleştirildi.

Türk markalarını görmek istiyorlar

Magic Show Fuarı'ndaki Türk hazır giyim sektörünün varlığı son derece önemli. Fuar idaresiyle yapılan görüşmeler sonucu özellikle Sourcing Bölümünde ucuz ve kalitesiz Uzak Doğu pazarı yerine Türkiye gibi tasarım yönüyle ön plana çıkan ülkelerin katılımının artması yönünde talebin geldiği ifade ediliyor. Bu çağrı Türkiye'nin hazır giyim ve tasarımda ne kadar ön plana çıktığını da bir göstergesi. Bu dönem İHKİB patronajında çok başarılı bir katılım ve tanıtım yapan Türk hazır giyim sektörünün, fuara katılım talepleri her dönem artış gösteriyor. Bir sonraki dönem için Türk firma sayısının artırılması yönünde fuar idaresiyle görüşmeler yapıldığı belirtiliyor.

Dünyanın en önde gelen moda fuarı

Magic Show Fuarı, gerek ser-

gilenen ürün çeşitliliği, gerek alan büyüklüğü gerek katılımcı sayısı gerekse de ziyaretçi sayısı açısından ABD'nin ve dünyanın en önde gelen moda fuarlarından birisi olarak önem taşıyor. Hazır giyimden deri kürk ürünlerine, aksesuardan ayakkabıya, tekstil, deri ve hazır giyim sektörünün tüm bileşenleri fuarda ziyaretçilere sunuluyor. Magic Show Fuarı iki ayrı fuar merkezinde organize ediliyor. Bunların ilki; Las Vegas Convention Center (LVCC) (Central Hall, South Hall, North Hall), ikincisi ise

Mandalay Bay Convention Center (MBCC). Las Vegas Convention Center'da Sourcing (fason üreticiler), kadın giyim, aksesuar, çocuk giyim, plaj aksesuarları, ayakkabı markaları ve üreticileri yer alıyor. Mandalay Bay Convention Center'da ise tasarımcılar başta olmak üzere tasarım odaklı firmalar ve satış fiyat aralığı LVCC'ye göre daha yüksek Fast Fashion olarak adlandırılan kadın-erkek tüm hazır giyim ve aksesuar, iç giyim ve çorap, plaj aksesuarları, deri kürk ürünleri ve lüks markalar yer alıyor.



FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

- Aber Çorap
- Akın Çorap
- Doramoda Tekst.
- Ekoteks
- Eligül Dış Tic.
- Evteks Tekstil
- Güler Dericilik
- Gürsel Deri Tekst.
- İpng Tasarım Tekstil
- Jevve Tekstil
- Mert Hazır Giy.
- Nevzat Onay Ayak
- O2Şehircilik Gayrim.
- Özdallar Ayakkabı
- Öztaş Çorap
- Polat Ayakkabı Saraciyi
- Ro-Yal Çorap Tekst.
- Sait Kurtuluş
- Tekbay Triko Tekstil
- Tosato Deri Kürk
- Ultra Çorap
- Venüs Ayak. ve Deri

Fashion Prime



**Tekstil, Hazır Giyim Tedarikçileri
ve Teknolojileri Fuarı**

Textile, Ready-To-Wear Suppliers
and Technologies Fair

fashionprime.izfas.com.tr

WHERE
EVERYTHING
BEGINS

26-28 Nisan
April 2018



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR
THIS FAIR HAS BEEN ARRANGED ACCORDING TO THE LAW OF 5174 BY TOBB (TURKISH UNION OF STOCK EXCHANGES AND CHAMBERS)



SPOR MARKALARIN ADRESİ

ISPO MUNICH

Spor giyimde uluslararası markaların buluşma noktası olan ISPO Munich Fuarı'na İHKİB öncülüğünde 12 Türk firması Milli Katılım düzenledi. 21 firma da bireysel katılım sağladı.



Spor giyim markalarının 1 numaralı adresi ISPO Munich Fuarı, 28-31 Ocak tarihleri arasında sporseverleri ve satın alıcıları ağırladı. Uluslararası markaların ve ziyaretçilerin buluşma noktası olan bu platforma, her sezon 120 ülkeden 120 bin ila 130 bin ziyaretçiye yaklaşık 2 bin 700 uluslararası katılımcı ürünlerini sunuyor. Dünya hazır giyim

ithalatında 2'nci sırada yer alan Almanya'nın bu devasa fuarına İHKİB, 12 Türk firması ile Milli Katılım düzenledi. 21 Türk firması da bireysel katılım gösterdi.

Spor giyim trendi yükseliyor

İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin spor giyim ihracatında dünyada beşinci,



(soldan sağa) İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Gültepe, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve AB, ABD ve Uzakdoğu Fuarlar Komitesi Başkanı Özkan Karaca.



Avrupa'da birinci sırada yer aldığını söyledi. Toplam 17 milyar dolarlık hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının yaklaşık 3,3 milyar dolarlık kısmını spor giyim oluşturduğunun altını çizen Mustafa Gültepe şunları söyledi: "28-31 Ocak tarihleri arasında düzenlenen ISPO Munich'te bu yıl 58 ülkeden 2 bin 900 firma katıldı. Türkiye'den ise İHKİB'in öncülüğünde 33 spor giyim firmasının yer aldığı fuarı 130 bin kişi ziyaret etti. Firmalarımız kalite ve tasarımlarıyla ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. Fuar organizatörleri gelecek yıl çok daha fazla Türk firmasını ISPO Munich'te görmek istediklerini bize ilettiler. Münih'te bir kez daha şahit olduğumuz gibi spor giyim trendi dünyada hızla yükseliyor. Küresel piyasalardaki talebe uygun olarak spor giyim üretimimizi daha da arttırmalıyız. Firmalarımız Ispo Munich'te çok önemli bağlantılar yaptılar. Ben bu yıl hedeflediğimiz 18 milyar dolarlık hazır giyim ihracatında spor giyim katkısının çok daha yukarılara çıkacağına inanıyorum."

Türkiye'nin üretim gücü

İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve AB, ABD ve Uzakdoğu Fuarlar Komitesi Başkanı Özkan Karaca da ISPO Munich'te organizatörlerin ve katılımcıların gösterdikleri yoğun ilginin Türkiye'nin üretim gücünün kanıtı olduğunu söyledi. Türkiye'de teknik çorap üretimi yapan firmaların da



FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

- Burcu Tekstil
- CBF Tekstil
- DGS Tekstil
- Elsa Tekstil
- Emsam Tekstil
- Fame Tekstil
- Fonem Tekstil
- Marsan Tekstil
- Tristep Ayakkabı
- Tüp Merserize Tekstil
- Yekdemir Tekstil

fuar katılımı için girişimlerde bulunacaklarını bildiren Özkan Karaca, "Küresel pazarlarda iddiamızı artırabilmek için fonksiyonel ipliklerden yapılan her türlü spor giyime ağırlık vermeliyiz. Gelecek yıl en az 50 firma ile ISPO Munich'e katılım göstermeyi planlıyoruz" dedi.

TEKNOLOJİNİN MODASI

Tekstil **ERP** Çözümlerimiz ile , pamuktan ipliğe, iplikten kumaşa, kumaştan boya, terbiye ve konfeksiyona kadar tüm karmaşık iş süreçlerinizi kontrol edin.



Live ERP
İş Çözümleri Platformu



Live e-Defter
Sentez Live e-Defter



Live e-Fatura
Sentez Live e-Fatura



Live e-Arşiv
Sentez Live e-Arşiv



Live VOGUE
Konfeksiyon Üretim Takip Sistemi



Live DYE
Tekstil Terbiye Takip Sistemi



Live WEAVE
Dokuma Üretim Takip Sistemi



Live KNIT
Kumaş Üretim Takip Sistemi



Live YARN
İplik Üretim Takip Sistemi



Live POSITIVE
Satış Yönetim Sistemi



Live SHOP
Satış Noktası Yönetimi



www.sentez.com



www.twitter.com/SentezYazilim



www.facebook.com/SentezYazilim



sentez
business solutions

GELECEK SEZONUN TRENDİ DANTEL

Milano Unica Fuarı'nda önümüzdeki yıla damga vuracak birbirinden güzel danteller ilgi odağı oldu. Rengarenk tasarımların yer aldığı fuar, katılımcılardan tam puan aldı.



Bu yıl 26'nci kez kapılarını modaseverlere açan Uluslararası Tekstil, Kumaş ve Aksesuar Fuarı Milano Unica, İtalya'nın kalbi Milano'da bir kez daha sektörün nabzını tuttu ve önümüzdeki sezonun trendlerini belirledi.

Hedef dergisi ekibi olarak; biz de 6-8 Şubat tarihleri arasında düzenlenen dünyaca ünlü bu fuarın; ilk gününden son gününe kadar sıkı takipçisi olduk ve fuara katılan dünyaca ünlü firmalar ve tasarımcılarla bir araya geldik. Fuarın hüzünlü başladığını ve ilk gün yapılan basın toplantısında kısa süreli bir anma programının gerçekleştiğini özellikle belirtelim. Çünkü fu-

arın eski Başkanlarından Silvio Albini; fuara kısa bir süre kala hayata gözlerini yumdu. Yeni dönemin, yenilikçi ve cesaretli Başkanı Ercole Botto Poala; katılımcılara seslendiği konuşmasında Albini'nin kendileri için ne kadar önemli olduğuna değindi ve özünü katılımcılarla paylaştı.

Uluslararası moda ilham oluyorum

Düzenlendiği her yıl; bir önceki yılın aynı dönemine göre katılımcı sayısında artış yakalayan Milano Unica'nın bu sezonki fuarı da; ses getirdi. Sadece katılımcı firmalar değil; ziyaretçi sayısında da yüzde 17'lik bir artışın yakalandığını söyleyen Milano Unica'nın Başkanı Ercole Botto Poala;



Milano Unica Şanghai
14-16 Mart 2018

Milano Unica Milano
10-12 Temmuz 2018

fuarın sektörün büyümesi ve güçlenmesi adına önemli olduğunu ve üretimlerin sürdürülebilirliği ve daha iyi algılanabilmesi adına katkıda bulunmanın haklı gururunu yaşadıklarını belirtti. Poala; konuşmasında ayrıca Milano Unica'nın kumaş ve aksesuarların tanıtımını yapmasının yanı sıra uluslararası moda ilham olan değerli bir etkinlik olduğunu sözlerine ekledi.

Fuar kapsamında aynı zamanda Alessandro Sartori'nin moda okullarının binden fazla öğrencisine imkân tanıyan "Back to School" projesinin tanıtımı gerçekleşti. Milano Unica'nın 26'nci sezonuna dantellerin damga vurduğunu söylersek sanırız abartmış olmayız. Birbirinden renkli kumaşların yer aldığı fuar katılımcılardan tam puan aldı.



KESİM HANE OTOMASYONU ÇÖZÜMLERİ



KUMAŞ
SERİM MAKİNALARI



OROX SIRIUS
OTOMATİK KESİM
MAKİNASI



özbilim
TEKSTİL MAKİNALARI SAN. TİC.LTD.ŞTİ.

Gürpınar, Adnan Kahveci Mah. Mehmetçik Cad. Şirin Sanayi Sitesi No: 3/E1 Beylikdüzü-İstanbul/TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 855 42 43 - 855 48 78 Fax: +90 (212) 855 36 38 e-Mail : info@ozbilim.com
www.ozbilim.com • info@ozbilim.com



GÖMLEK SEKTÖRÜNÜN GLOBAL PAZARDAKİ TRENDLERİ

İHKİB, gömlek üreticileri için "Global Pazarlarda Gömlek Trendleri ve Değişen Tüketici Eğilimleri" semineri gerçekleştirdi.

Gömlek üreticileri ve ihracatçıları için yeni başlayan proje kapsamında 23 firmadan oluşan küme, ihtiyaç analizi sürecini tamamladı. Bu süreçte firmaların altyapıları, ihtiyaçları, mevcut durumları, ihracat pazarları ve beklentileri analiz edildi. Ekonomi Bakanlığı UR-GE Tebliği çerçevesinde İHKİB tarafından yürütülen proje kapsamında ilk faaliyet olarak gömlek sektöründe kumaş, aksesuar, baskı ve tasarım trendlerinin analizi ve firmalara sunumu gerçekleştirildi.

Global markalar analiz edildi

Bu amaçla "Gömlek Trendleri ve Değişen Tüketici Eğilimleri" eğitimi 7 Şubat tarihinde Dış Ticaret Kompleksinde gerçekleştirildi. 23 firmadan temsilcilerin katılımıyla gerçekleşen eğitim, Brandcared firmasından Moda Yönetimi Danışmanı İrmak Yılmaz sunumunda koordine edildi.

Gömlekte kumaş, renk ve desen trendleri ile başlayan eğitim, global pazarda faaliyet gösteren markaların gelecek sezon gömlek trendlerine ilişkin analiz ile devam etti. Katılımcıların yorumlarıyla interaktif bir şekilde alttaki başlıklar görüşüldü;

- Global markalar kadın ve erkek gömlekte hangi kumaş ve desenleri kullanıyor?
- Gömlek renk ve özellikleri

desenleri nasıl çıkıyor, trendler nasıl doğuyor?

- Global trendler ile ülke bazlı gömlek trendleri ve desenleri hangi faktörlerden etkileniyor?

Gömlek trendlerinde farklı uygulamalar

Eğitimde, hedef pazarlarda öne çıkan global markaların gelecek sezon gömlek trendleri, online moodboardlar

ve kumaş örnekleri ile sergilenirken, gömlek pazarında yeni trend "kişiselleştirme" uygulamaları ile önemli markaların özellikle hedef kitlesi haline gelen Y ve Z kuşaklarının gömlek satın alma zevklerine değinildi. Trend takip stratejilerinin de aktarıldığı seminerde, trendlerin takip edilebileceği web siteleri ve uygulamalar küme firmalarıyla paylaşıldı.



DÜNYAYA AÇILMANIN EN HIZLI YOLU

Alibaba.com

Uluslararası alıcı ve satıcıları bir araya getiren
lider e-ticaret platformu.



190+

Ülke & Bölge



2 M+

Çevrimiçi Mağaza



260 M+

Üye



40+

Sektör



1 Numaralı

B2B Platform




11

Farklı Dil

 **Alibaba.com®**
Global trade starts here.™

 **E-GLOBER**

 **0212 709 69 64**
www.e-glober.com



TÜRK İŞ DÜNYASINDA KIDEM TAZMİNATI

Av. Ulaş Hüseyin TELLİ
TELLİ - ULUCA HUKUK BÜROSU

www.tellihukuk.com

Kıdem tazminatıyla ilgili 2869 sayılı Kanun ile getirilen önemli bir yenilik, kıdem tazminatının zamanında ödenmemesi halinde açılacak davalarda hakimın kıdem tazminatına gecikme süresine göre mevduatta uygulanan en yüksek faizin uygulanarak işverenden tahsiline karar vermesi esası getirilmiştir.

Türk hukukunda şu an yürürlükte olan birden fazla iş kanunu vardır ancak işçilerin büyük bir kısmını ilgilendiren 4857 Sayılı İş Kanunudur. 1457 sayılı iş kanunun sadece kıdem tazminatını düzenleyen 14. Maddesi yürürlükte. Kıdem tazminatı işçinin işyerinde sadakatle çalışarak hizmet etmesi sebebiyle yıpranması karşılığı, geleceğini teminat altına alma amacına yönelik olduğundan boşta kalma tazminatı, işsizlik sigortası veya işçi ikramiyesi olarak görülmektedir.

KIDEM TAZMİNATINA HAK KAZANMA ŞARTLARI

İşçinin yasada öngörülen bir tam yıl kıdeminden sonra yine yasada yer alan sebeplerle hizmet akdinin feshi ve sona ermesi hallerinde kıdem tazminatına hak kazanır. Öte yandan işçinin bir yıl veya daha fazla kıdemli olduğu işverene bağlı çalışması sırasında işyerinde veya dışında herhangi bir sebeple ölümü halinde mirasçılara kıdem tazminatı ödenecektir.

KIDEME ESAS SÜRENİN HESABI

İşçinin hizmet akdine bağlı olarak işyerini değiştirmeksizin çalışması asıl olup bu du-

rumda fiilen çalışmaya başladığı tarihten işten ayrıldığı veya haksız olarak çıkarıldığı güne kadar hesaplanır. İşçinin hastalık kaza nedeniyle işine gidemediği sürelerin, işçinin ihbar süresini 6 hafta aşmasına kadar geçecek süre kıdemden sayılır. Bu süreyi aşan süre kıdem hesabında dikkate alınmaz. Kıdem tazminatının hesabında aynı işverenin değişik işyerlerindeki hizmet süreleri toplamının dikkate alınması gerekir.

HİZMET SÖZLEŞMESİNİN İŞ KANUNUNA TABİ OLMASI

Kıdem tazminatı hakkı, ancak İş Kanununa tabi iş ve işyerlerinde çalışanların taraf olduğu hizmet sözleşmelerinin yasa- ca belirlenmiş nedenlerden ötürü son bulması durumunda doğar. Ölüm dışındaki bir nedenle hizmet akdinin kendiliğinden son bulmasında kıdem tazminatı hakkı doğmaz. Kıdem tazminatı hakkının hangi hallerde doğacağı 1475 Sayılı İş Kanununun 14. Maddesinde gösterilmiştir. Hizmet sözleşmesinin belirli veya belirsiz süreli olması kıdem tazminatına etkili değildir.

ERKEK İŞÇİNİN ASKERE GİTMESİ

Muvazzaf askerlik hizmeti için işyerinden ayrılan işçi bir tam yıl kıdeme sahip olması halinde işverenden kıdem tazminatı alma hakkına sahiptir. İşçi kıdem tazminatını almayacak şekilde ayrılıp asker dönüşü aynı işyerinde çalışması halinde kıdem tazminatı alabilecek şekilde işyerinden ayrıldığında askerlik öncesi için de kıdem tazminatını alabilir.

KADIN İŞÇİNİN EVLENMESİ

Önceleri Yargıtay içtihatlarıyla kabul edilen kadın işçinin evlilik sebebiyle makul bir süre içinde hizmet akdini feshetmesi kıdem tazminatına hak kazandırırken, yasa değişikliği sonucu evlendiği tarihten itibaren bir yıl içerisinde hizmet sözleşmesini fesheden işçi her halde kıdem tazminatına hak kazanır. Kadın işçinin evlilik sebebiyle hizmet akdini feshedip ertesi gün başka bir işyerinde çalışmaya başlaması kıdem tazminatı istenmesine engel olmaz.

İŞÇİNİN ÖLÜMÜ

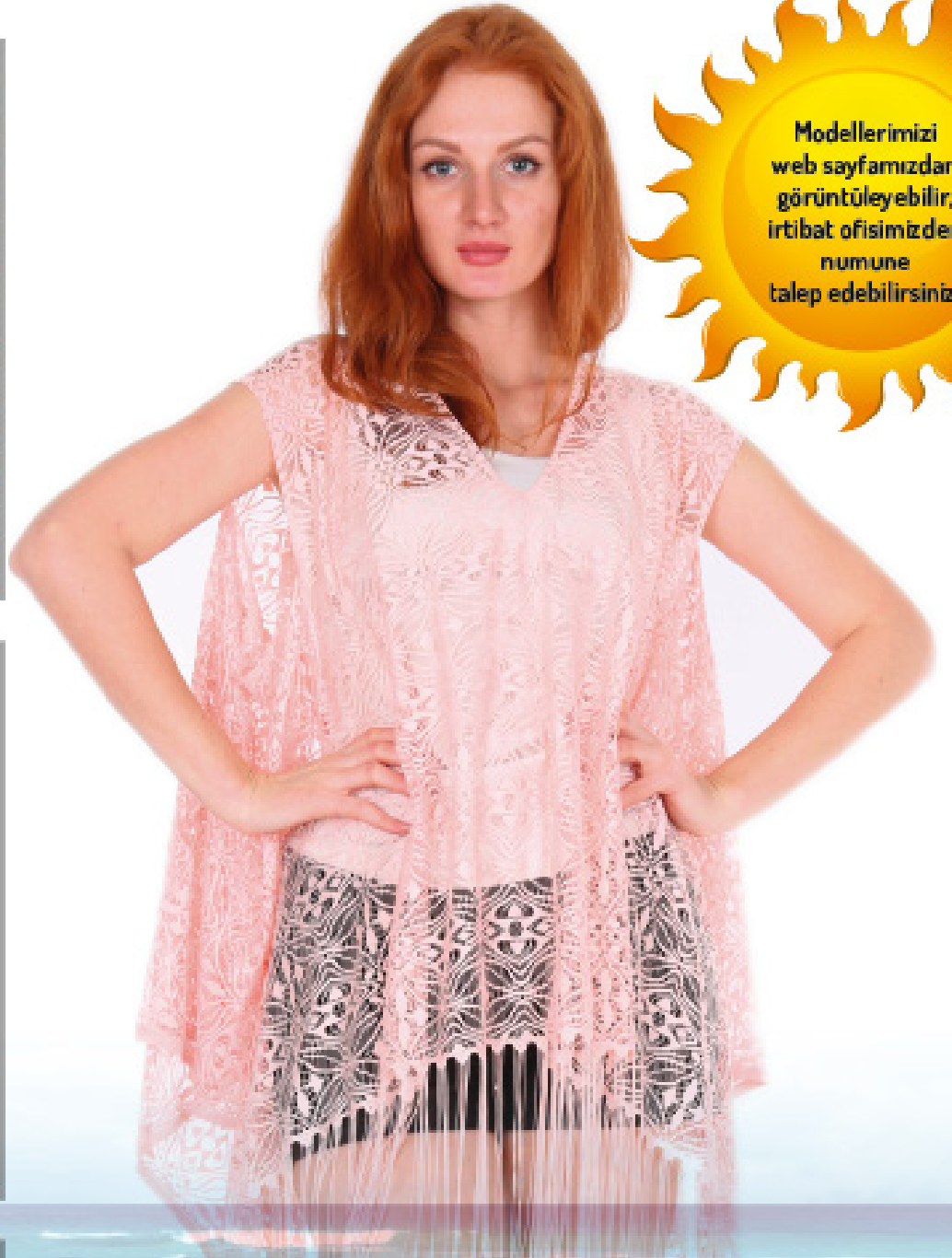
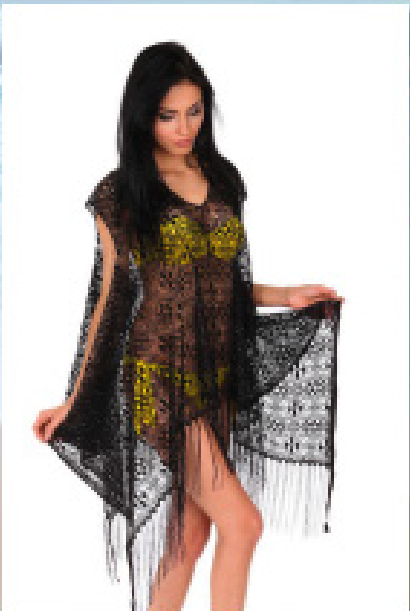
İşverene hizmet sözleşmesi ile bağımlı çalışan işçinin o işyerinde aralıklı da olsa kıdemi bir yıl veya daha fazla iken işyeri içinde ve dışında ölümü halinde mirasçılara kıdem tazminatına hak kazanırlar. Kıdem tazminatı isteyebilecek mirasçılara ölen işçinin yasal mirasçılığı olup atanmış mirasçılardan böyle bir hakkı bulunmamaktadır. Ancak kıdem tazminatını hak edip hizmet akdi feshedildikten sonra ölüm halinde atanmış mirasçılar da hak sahibi olabilir.

İŞYERİNİN DEVRİNDE SORUMLULUK

İşyerinin devri ve intikali yahut başka bir sebepli bir işverene geçmesi veya başka bir işverene intikali halinde işçinin kıdem tazminatı, hizmetlerinin toplamı üzerinden hesaplanması gerekir. Kıdem tazminatı işçinin aynı işyerinde değişik işverenler nezdinde çalışması nazara alınarak hesaplanır.

KIDEM TAZMİNATININ HESABI

Her tam yıl için 30 günlük sosyal yardımlı ücret üzerinden kıdem tazminatının hesaplanması gerekir. Bu süre toplu iş sözleşmesi ile artırılabilir. Yıldan artan süreler için her tam yıla 30 günlük ücret esas alındığında buna orantılı olarak kıdem tazminatının hesaplanması gerekir. Kıdem tazminatına esas ücret hesap edilirken zam tarihi ile işçinin işten ayrıldığı tarih arasında fiilen çalıştığı günler ile çalışmadığı halde ücretini aldığı hafta tatili ve diğer günleri bileştirilerek ortalama günlük ücretin bulunması gerekir. Kıdem tazminatının son ücret üzerinden hesaplanması gerektiğinden ücretin sabit olmadığı durumlarda; yani parça başı, akort, götürü veya yüzde usulü ile çalışılmasında son bir yıllık ücretin hesaba esas tutulması gerekir. Yalnız bunun bir istisnası, son bir yıl içinde ücrete zam yapılması halinde, işçinin işten ayrılma tarihi ile zammın yapıldığı tarih arasındaki ücretin aynı süre içinde çalışılan günlerle bölünmesi suretiyle bulunacak miktar üzerinden hesaplanacaktır.





Modellerimizi
web sayfamızdan
görüntüleyebilir,
irtibat ofisimizden
numune
talep edebilirsiniz.



Pareostar

www.pareostar.com

 pareooptan

 +90 506 386 18 00

Tel: +90 212 514 55 58



EREKS ÇOCUKLARA TEKNOLOJİYİ SEVDİRİYOR

Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından hayata kazandırılan İnovaTİM projesi kapsamında Ereks ve Era firmalarında çalışanların çocuklarıyla Kodlama Atölyesi gerçekleştirildi.

İnovaTİM Projesi kapsamında 10 Şubat tarihinde Ereks ve Era firmalarında çalışanlarının 30 çocuğunun katılımı ile Kodlama Atölyesi gerçekleştirildi. Ereks Garment Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Müftüoğlu'nun özel ilgisi ve yönlendirmesi ile gerçekleşen etkinlik; İnovaTİM Projesi Koordinatörü gözetiminde Uludağ Üniversitesi çeşitli Mühendislik Bölümleri lisans son sınıf ve lisansüstü öğrencileri tarafından gerçekleştirildi.

Çocuklardan yoğun ilgi
Atölyeler 10 yaş altı ve 10 yaş üstü çocuklardan oluşan 2 grup halinde gerçekleşti. Göreceli abiler/ablalar yazılım ile uzaktan kumandalı araba ve akıllı ev yaparken, kardeşler bloklar kullanarak kendi akıllı oyuncaklarını ve bilgisayar oyunlarını yaptılar. Anne-babaların tahminlerine rağmen tüm çocukların ilgisinin gün boyunca çok yüksekti.

Neden Kodlama?
Yapılan araştırmalara göre

günümüzde her 3 çocuktan biri henüz konuşma dahi öğrenmeden bilgisayar, akıllı telefon, tablet gibi elektronik cihazlarla tanışıyor. Çocukların, kullandıkları bu cihazları faydalı araçlara dönüştürmelerini sağlayan kodlama ile tanışmaları ise vakitlerini tüketerek değil, üreterek geçirmeleri için onları bilgisayar bilimlerine yönlendiriyor. Bilgisayar yazılım programının ilk adımı olan kodlama; bilgisayarda yazılım, uygulama ve web sitesi oluşturmayı mümkün kılan bir dilde elektronik ola-

KAZANIMLARI;

Kodlama çocuklara yaratıcılık imkânı verir, özgüven sağlar. Diğer alanlarda da başarıyı getirir. Programlama eğitimi; matematik, okuma-yazma ve fen gibi farklı alanlardaki öğrenme becerilerini destekler. Soyut matematiksel kavramlar birçok çocuk için zorlayıcı olabilir ve onları konudan tamamen uzaklaştırabilir. Kodlama eğitimi, çocukların bu soyut kavramları görselleştirmelerini sağlar. Kodlamadaki düşünme tarzı; mantıksal yaklaşımı, verileri analiz ve organize etmeyi, sorunları küçük ve yönetilebilir parçalara bölerek çözmeyi gerektirir. Diğer bir deyişle kodlama, matematiksel düşüncenin gerçek hayatta öğretilme yoludur.

rak yazmak anlamına geliyor. Kodlama eğitimi, çocukların hayal ettikleri oyun, uygulama vb. birçok yazılım geliştirebilmelerini sağlıyor. Kodlama ve algoritma ile çocuklar 21. yüzyıl becerilerinden; problemlere farklı yönleriyle bakıp çözümler üretebilmeyi, analitik düşünebilmeyi, sistemli ve yaratıcı düşünebilmeyi ve en kısa çözüm önerileri sunabilmeyi kazanırlar. Öğrenciler algoritma mantığını kavradıklarında her şeyin belirli bir düzen içerisinde gerçekleştiğini, belirli bir sıra ile olmadığı zaman yapılması gereken işlemlerin gerçekleşmediğini kavrarlar. Kodlama sadece bilgisayar bilimleri ile sınırlı olmayıp, disiplinler arası etkileşim açısından da çok önemlidir.



**VAR ETTİNİZ,
VAR OLUN...**

Darüşşafaka varsa sayenizde var.
151 yıldır iyi ki varsınız.



Bu bayram Darüşşafaka'ya bağış yapın, annesi veya babası hayatta olmayan binlerce çocuğumuzun eğitimine katkıda bulunun.

www.darussafaka.org | 444 1863

Darüşşafaka
1863
CEMİYET

TEKSTİL ÜRÜNLERİNİN GÜMRÜK İŞLEMLERİNDE DEĞİŞİKLİK

Gümrük ve Ticaret Bakanlığının "Gümrük Genel Tebliğinde (Gümrük İşlemleri) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre; keten ve ipek iplikler, tekstil ve konfeksiyon sektöründeki ihracatçı firmalar için bedelli veya bedelsiz olarak gönderilen vatka, çitçit, tela, düğme, rivet, fermuar, askı, etiket, kart etiket, dokuma ve şerit etiket, kurdele, lastik, dantel ve benzeri konfeksiyon imalatında kullanılan yardımcı malzemeler ile tek kullanımlık poli (vinil klorür) eldivenlerin serbest dolaşıma giriş işlemleri, geldiği yetkili gümrük idaresince gerçekleştirilecek. Ayrıca denizyolu ile gelen tebliğ kapsamındaki eşyanın serbest dolaşıma giriş işlemleri, eşya başka gümrük idaresine sevk edilmeksizin geldiği gümrük idaresi tarafından yapılacak.



İŞSİZLİK ORANI KASIMDA YÜZDE 10,3 OLDU

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2017 yılı Kasım ayı işsizlik oranını yüzde 10,3 olarak açıkladı. Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaşta kişilerde işsiz sayısı 2017 yılı Kasım döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 440 bin kişi azalarak 3 milyon 275 bin kişi oldu. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 2,1 puanlık azalış ile yüzde 12,2 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 3,3 puanlık azalış ile yüzde 19,3 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 1,8 puanlık azalış ile yüzde 10,5 olarak gerçekleşti. İstihdam edilenlerin sayısı 2017 yılı Kasım döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 448 bin kişi artarak 28 milyon 515 bin kişi, istihdam oranı ise 1,5 puanlık artış ile yüzde 47,3 olarak kaydedildi.



2017 YILINA AİT GELİR VERGİSİ BEYANNAMESİNİ VERMENİN ZAMANI GELDİ

Erdoğan KARAHAAN

Yeminli Mali Müşavir

erdogankarahan@istanbulymm.com

Mükellefler, yedi gelir unsurundan bir takvim yılı içinde elde ettikleri kazanç ve irat için Gelir Vergisi yıllık beyanname verirler. Ticari, zirai ve serbest meslek kazancı elde edenler ise kazanç elde etmeseler de beyanname vermek zorundadırlar.

I. GİRİŞ:

193 sayılı Gelir Vergisi Kanununa göre, gerçek kişilerin gelirleri Gelir Vergisine tabidir. Gelir; bir gerçek kişinin bir takvim yılı içinde elde ettiği kazanç ve iratların safi tutarıdır şeklinde tanımlanmıştır. Aynı Kanunda gelirin unsurları yani gelire giren kazanç ve iratlar ise; ticarî kazanç, zirai kazanç, ücret, serbest meslek kazancı, gayrimenkul sermaye iradı, menkul sermaye iradı ile diğer kazanç ve iratlar olarak sayılmıştır. Mükellefler bu kazanç ve iratlardan bir takvim yılı içinde elde ettikleri tüm geliri toplayarak, takip eden yılın 25 Mart tarihine kadar yıllık beyanname ile beyan edeceklerdir.

II. GELİR VERGİSİ KANUNU YÖNÜNDE BEYAN EDİLEN GELİRİN DEĞERLENDİRİLMESİ:

Gelirin Toplanması ve Beyanı

Mükellefler, yedi gelir unsurundan bir takvim yılı içinde elde ettikleri kazanç ve irat için Gelir Vergisi Kanununda aksine hüküm olmadıkça yıllık beyanname verirler. Ticari, zirai ve serbest meslek kazancı elde edenler ise ilgili yıl kazanç elde etmeseler de beyanname vermek zorundadırlar.

Toplama Yapılmayan Haller

GVK'nın 86. maddesinde sayılan hallerde yıllık beyanname verilmez, diğer gelirler için beyanname verilmesi halinde bu gelirler beyannameye dahil edilmez.

- Gerçek usulde vergilendirilmeyen zirai kazançlar.
- Tutan ne olursa olsun tek işverenden alınan ve tevkif suretiyle vergilendirilen ücretler.
- 2. işverenden alınan, tevkif suretiyle vergilendirilen ve 30.000-TL'yi geçmeyen ücretler.
- Bankalardan elde edilen menkul sermaye iratları.
- Tevkifat yapılan ve brüt tutarı 30.000-TL'nin altında kalan iş yeri kira gelirleri.
- Yıllık 3.900 TL'nin altında kalan konut kira gelirleri.
- Gibi gelirler için beyanname verilmeyecektir.

Gelirden İndirilecek Giderler

- Kazancın elde edilmesi ve idamesi için yapılan genel giderler.
- İhracat yapanlar için hesaplanan götürü gider.
- İşçiler için yapılan yemek ve banlama giderleri ile tedavi ve ilaç giderleri.
- Kanuna, mahkeme kararına ve sözleşmeye dayanan zarar ziyan ve tazminatlar.
- Seyahat ve ikamet giderleri,
- Amortisman giderleri,

- Kiralanan veya aktifte bulunan araçlar için yapılan bakım onarım ve yakıt giderleri.

Zararların Kârlara Takas ve Mahsubu

Gelirin toplanmasında gelir kaynaklarının bir kısmından oluşan zararlar, (diğer kazanç ve iratlardan elde edilen zararlar hariç) diğer kaynakların kazanç ve iratlarına mahsup edilir. Bu mahsup neticesinde kapatılmayan zarar kısmı, müteakip yılların gelirinden indirilir.

Gelir Vergisi Beynamesinde Bildirilecek Gelir Toplamından Yapılacak İndirimler

Zararların kardan mahsubundan sonra ortaya çıkan beyan edilen gelir toplamından GVK'nın 89. maddesi, geçici maddeler ve diğer özel kanunlarda yer alan indirimler belli şartlar ve limitler çerçevesinde indirilmekte ve vergiye tabi gelire yani vergi matrahına ulaşılmaktadır. Gelir vergisi matrahının tespitinde, gelir vergisi beynamesinde bildirilecek gelirlerden aşağıdaki indirimler yapılabilir.

- Mükellefin şahsına, eşine ve küçük çocukları adına ödediği hayat sigortası primlerin yüzde 50'si ile şahıs sigorta primleri,
- Mükellefin kendisine, eşine ve küçük çocuklarına ait Eğitim ve sağlık harcamaları, bu harcamaların ancak beyan edilen gelirin yüzde 10'na denk düşen kısmı indirim konusu edilebilir.
- Engellilik indirimi,
- Belli şartlar dahilinde yapılan bağış ve yardımlar,
- Gıda bankacılığı faaliyetinde bulunan dernek ve vakıflara belirli şartlar dahilinde yapılan, gıda, temizlik, giyecek ve yakacak teslimleri.
- Kültür Bakanlığı tarafından desteklenen bazı kültürel faaliyetlere yapılan bağışlar.
- Spor kulüplerine yapılan sponsorluk harcamaları.
- Korumalı iş yeri indirimi,
- Ar-Ge harcamaları,

III. SONUÇ

Türkiye'de gelir üzerinden alınan vergilerden biri olan Gelir Vergisi, GVK'nın 2.maddesinde sayılan kazanç ve iratların safi tutarı üzerinden hesaplanmaktadır. Gelir vergisi sistemine göre beyan edilen gelir toplamından yapılacak yasal indirimler sonrasında vergi matrahına ulaşılmakta ve bu tutar üzerinden artan oranlı vergi tarifesi uygulanmak suretiyle gelir vergisi hesaplanmaktadır. Mükellefler, 25 Mart tarihine kadar verdikleri beyannamelere göre hesaplanan vergiyi Mart ve Temmuz ayı sonu itibarı ile iki eşit taksitte öderler. Beyannamelerin elektronik ortama alınması ve ödemelerin bankalar kanalı ile yapılmasının zorunlu olması ile birlikte Mali İdare'nin belediyeler, tapu daireleri ve noterler gibi kurumlarla elektronik ortamda sürekli irtibat halinde olması, Mali İdare'nin vergiyi doğuran olayın gerçekleştiği safhayı takip ve tespitini oldukça kolaylaştırmıştır. Bu nedenle herhangi bir cezai işlem ile karşılaşmamak adına mükellefin elde ettiği gelirin doğru olarak toplanıp, hesaplanması önem arz etmektedir.



TURKEY

Discover the potential

Birlikte zengin, birlikte güçlü!

Farklı renklerin ve inançların el ele tutuştuğu bu topraklarda binlerce yılda oluşan bir harmoninin ilahi ahengiyiz biz.

Tarihsel ve kültürel değerlerini yeni markasına taşıyan Türkiye, gücünü ve hikayesini dünyaya anlatıyor!

Potansiyeli keşfet:
turkeydiscoverthepotential.com

#gücünükeşfettürkiye

SUUDİ ARABİSTAN'DA BİR İLK!

Suudi Arabistan Prenses Muhammed Bin Salman'ın liderliği altında ülkede gerçekleşen hızlı değişikliklerin son örneği olan moda haftası, Mart ayında gerçekleşecek. 26-31 Mart tarihleri arasında gerçekleştirilecek etkinlik, aynı zamanda Arap Moda Konseyi'nin Onursal Başkanı Prenses Noura Bint Faisal Al Saud, British Fashion Council'in Başkanı Caroline Rush ile birlikte gerçekleştirdiği toplantıda Londra organizasyonu ile ilgili bir iş ortaklığını da duyuracaklarını belirtti. Prenses Noura yaptığı açıklamada bu etkinliğin ülkeleri için olağanüstü bir değişiklik olduğunu ifade etti. Vizyonlarının Suudi moda perakende sektörünü küresel ve bölgesel bir adrese dönüştürmek olduğunu altını çizen prenses Suudi Arabistan'ın yalnızca bir ekonomik güç olarak değil kültürel ve kreatif merkez olduğunu da göstermek istediklerini dile getirdi.

UNDER ARMOUR TAHMİNLERİN ÜZERİNDE BÜYÜDÜ



Under Armour Inc geçtiğimiz günlerde, dördüncü çeyrekte, mağazalarında ve çevrimiçi olarak yaptığı ayakkabı ve giyim satışlarının daha yüksek olmasıyla, analistlerin tahminlerinin üzerinde bir ciro kaydetti. Baltimore merkezli şirketin C Tipi hisseleri borsa öncesi ticarete yaklaşık yüzde 11 daha yüksek düzeyde işlem gördü. Nike Inc ve Adidas AG ile rekabet halindeki spor giyim üreticisinin, net geliri yüzde 4,6 artarak 1,37 milyar dolara yükseldi ve Thomson Reuters I/B/E/S'ye göre analistlerin 1,31 milyon dolar yönündeki tahminlerini aştı.



Sonbahar/Kış 2018 koleksiyonlarının sergileneceği Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'un yeni tarihleri resmi olarak açıklandı. Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul, 27-30 Mart tarihleri arasında Zorlu Performans Sanatları Merkezi (PSM)'nde gerçekleşecek. Geçtiğimiz yıl 10'uncu sezonunu kutlayan Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul, 11'inci sezonunda da sadece Türkiye'nin değil, bölgenin de en büyük uluslararası moda platformu olma özelliğini sürdürecektir. Beş senedir

uluslararası moda takvimi doğrultusunda her sene iki kere düzenlenen etkinlik, sektör profesyonellerini İstanbul'da buluşturarak, Türkiye'de tasarımın ve hazır giyim global ölçekteki başarısına katkı sağlıyor. Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Moda Tasarımcıları Derneği (MTD), Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) ve İstanbul Moda Akademisi (İMA) tarafından destekleniyor.



GELENEKSEL

KUMAŞIMIZ PAZEN İLE İNGİLİZLERİ BÜYÜLEDİ

Genç Yönetici ve İşadamları Derneği (GYIAD) eski Başkanı Burcu Akdarı Toprak ile annesi Hatice Akdarı'nın pazen ve divitin gibi geleneksel kumaşlardan tasarladığı koleksiyon, çocuk giyim alanında dünyanın en prestijli fuarları arasında yer alan Bubble London Show'un yıldızı oldu. Lüks çocuk giyim segmentinde hazırlanan 50 parçalık koleksiyon Londra'daki fuara katılanlardan tam not aldı. Burcu Akdarı Toprak, hazır giyim ve konfeksiyon üretiminde dünyanın sayılı ülkeleri arasında yer alan Türkiye'nin, hızlı modada olduğu gibi tasarım ve katma değerli üretimde de rakiplerinden ayrışması gerektiğini vurguladı. Bu tespitten hareketle Sorci and Fofa adıyla kendi lüks çocuk giyim markalarını yarattıklarını bildiren Toprak, "Geleneksel kumaşlardan yararlanarak çocuk giyiminde lüks segment bir marka için kolları sıvadık ve koleksiyon için tercihimizi Bursa'da üretilen jaketlar, danteller, ipek tafta, pazen ve divitin-den yana kullandık. Çünkü özellikle pazen ve lüks divitin hem çok değerli hem de sağlıklı ve çok canlı renkleri olan kumaşlar. Kürk ve özel yapım aksesuarlarla kombine ettiğimiz tasarımlarda multikültürel dokunuş ve detaylara da yer verdik. 50 parçalık koleksiyonu İngiltere'de çocuk giyim alanında en prestijli fuarları arasında yer alan Bubble London Show'da ilk kez görücüye çıkardık. Yoğun el işçiliği nedeniyle 300-500 dolar arasında fiyatı olan ürünlerimiz tahminlerimizin ötesinde ilgi gördü. Koleksiyonda özellikle pazen ve lüks divitin kumaştan tasarladığımız kıyafetler ziyaretçilerin ilgi odağı oldu." Burcu Akdarı Toprak, koleksiyonun bir sonraki durağının New York'ta 25-28 Şubat tarihleri arasında düzenlenen ABD'nin en büyük çocuk giyim fuarı Children's Club olduğunu söyledi. Koleksiyonun ABD'de de hak ettiği ilgiyi göreceğine inandığını ifade eden Toprak, sözlerini şöyle noktalandı: "Tasarımlarını bizzat anne-kız olarak gerçekleştirdiğimiz Sorci and Fofa olarak bizim hedef müşteri kitlemizi üst gelir grubundaki aileler oluşturuyor. Türkiye hazır giyim ihracatından kilogram başına ortalama 15 dolar döviz elde ediyor. Biz kilogram başına 200-250 dolarları hedefliyoruz. Ürünlerimizi ilk aşamada yurt dışındaki büyük mağazalarda ve online olarak müşterilerimizin beğenisine sunacağız. Ağırıklı olarak yurt dışına odaklanmakla birlikte yurt içinden gelen siparişleri de elbette değerlendireceğiz."



DİJİTAL ETKİLEŞİMLER

Melis KARAPANÇA ÖRÜN

İMA Akademik Prog. Sor. melis.karapanca@istanbulmodaakademisi.com

Moda ve teknoloji ileriye yönelik olma, toplumun özelliklerini yansıtmaya ve yenilikçi olmaları bakımından benzer özellikler gösteren iki sektördür. Giyilebilir teknoloji ürünlerinde yaşanan en önemli ikilem, bu ürünlerin moda için uygun olmasının mı yoksa fonksiyonelliğinin mi ön planda olduğuna dairdir.

İnsan ve teknoloji ilişkisinin geçirdiği değişim ve dönüşümün bir sonucu olarak ortaya çıkan yeni iletişim teknolojileri, gündelik hayatın her alanında yer almaktadır.

Günümüz dijital çağında, teknolojinin giydiği kıyafetlerde de kullanılmaya başlanması, giyim ve moda sektöründe de köklü değişimler ve yönelimler olmasına yol açmaya başlamıştır. Giyilebilir teknoloji araçlarının günümüzdeki kullanım alanına sahip olması aynı zamanda endüstri 4.0 çağında olmamızdan kaynaklanmaktadır. Giyilebilir teknoloji olarak adlandırılan bu kavram giyilebilen nesnelere hayatı kolaylaştıracak teknolojilere sahip olması şeklinde tanımlanmaktadır. Bu kategoriye dâhil olan nesnelere: saatler, kumaş ve tekstil, ayakkabı, yüzükler, gözlükler şeklinde sıralayabiliriz. Teknoloji ve modanın işbirlikleri gittikçe yaygınlaşırken moda teknolojiyi daha çekici kılmakta; teknoloji ise modanın daha



geniş kitlelere ulaşmasına yardımcı olmaktadır. Bu bağlamda günlük kullanımda veri tabanlı elbise ve nesnelere interneti gibi kavramlarda ortaya çıkmıştır. Nesnelere interneti kavramıyla anılan bu ileri düzeyde gelişmiş fikirleri neredeyse üretim gerçekleştiren bir fabrikanın kendi kendini yönetebilmesine kadar uzanmıştır.

Moda ve teknoloji ileriye yönelik olma, toplumun özelliklerini yansıtmaya ve yenilikçi olmaları bakımından benzer özellikler gösteren iki sektördür. Giyilebilir teknoloji ürünlerinde yaşanan en önemli ikilem, bu ürünlerin moda için uygun olmasının mı yoksa fonksiyonelliğinin mi ön planda olduğuna dairdir. Gelecek nesillerin stil ve fonksiyonelliği bir arada kullanacağı tahmin edildiğinden giyilebilir teknoloji ürünlerinin hem moda için uygun hem de fonksiyonel olmaları gerekmektedir. Sonuç olarak, giyilebilir teknolojinin ana akım kültürün içine entegre olabilmesi için teknoloji firmalarıyla moda markalarının daha sık ve yoğun bir biçimde bir araya gelmesi beklenmektedir. Peki, gelecekte bizi nasıl yaklaşımlar bekliyor? Modanın geleceği için iki zıt uçta trend öngörüsü mevcuttur; bunlardan birincisi; geri dönüşüme uygun, doğa dostu ve sürdürülebilir tasarım ürünlerine dayanan moda davranışı ile ekolojik moda, bir diğeri ise teknolojiye ve multidisipliner Ar-Ge çalışmalarına, yeniliklere dayalı giyilebilir teknoloji moda ürünlerini kapsamaktadır.

Sanat ve moda açısından ele aldığımızda sanatçıların ve tasarımcıların yaşadıkları çağı yakalayabilmesi, anlayabilmesi ve yorumlayabilmesi için gelişmeleri takip etmesi, teknolojiye çalışmalarında kullanabilmeleri önem taşır. Bu nedenle moda tasarımını gündemi buradan hareketle temel olarak bilişim teknolojileri ile endüstriyi bir araya getirmeyi hedefleyen Endüstri 4.0 ile giyilebilir teknolojinin modanın geleceği için önemli olmaktadır. Materyallerin ve teknolojik özelliklerin daha da geliştirilmesi ile yaratılacak olan moda ürünleri önümüzdeki on yılda yaygınlaşacaktır. Karma materyaller, malzeme bilimi, tekstil teknolojisi ve elektronik bilimi alanlarını da kapsayan disiplinler arası çalışmalar daha da yoğunlaşması öngörülmektedir. Giyilebilir teknoloji ile fonksiyonel moda ürünleri tasarlayacak, ileri teknoloji içeren malzemeleri giysilere dönüştürecek vizyon sahibi moda tasarımcıları gündemde olacaktır.

ABD PAZARININ YÜZDE 20'SİNİ HEDEFLİYOR

Şirketin CFO'su Alman spor giyim üreticisi Adidas'ın ABD pazarındaki payını şu anda "önemli düzeyde düşük" olarak belirtirken, yüzde 15-20 seviyesine çekmeyi hedeflediği ifade etti. CFO Hans Ohlmeyer, geçtiğimiz günlerde Borsen Zeitung'da yayımlanan yeni röportajında, her pazarda en az yüzde 15-20 payları olduğunu ifade etti ve ABD'de bu seviyeye ulaşma hedefini taşıdıklarını belirtti. Şu anda ise bu oranın çok daha aşağıda olduğunu ifade eden Ohlmeyer, pazar araştırmacılarının Adidas'ın ABD pazarının yaklaşık yüzde 10'una sahip olduğunu ve hedefin bunu en az iki katına çıkarmak olduğunu altını çizdi. Adidas Kuzey Amerika ve Çin'de rakibi Nike'tan pazar payı alıyor ve bu yılın Dünya Kupası öncesinde lanse etmeyi planladığı yeni takım kitlerinin Avrupa'daki görece düşük düzeydeki satışlarını canlandıracağını umuyor.



HUGO BOSS'TA AYRILIK ZAMANI

Alman giyim devi Hugo Boss bünyesinde geçirdiği beş yılın ardından, markadan ayrılan Jason Wu, son koleksiyonunu tanıttı. Alman marka Wu'nun yerine gelecek yeni bir isim belirlemedi ve olası bir ismin ne zaman açıklanacağına dair bir bildirimde bulunmadı. Wu Haziran 2013 tarihinde Kadın Giyim Kreatif Direktörü olarak o dönemin Hugo Boss CEO'su Claus-Dietrich Lahrs tarafından göreve alınmıştı ancak yöneticinin Mayıs 2016 tarihinde görevinden alınmasının ardından Wu'nun bulunduğu yerde rahat edemediği biliniyordu.

HÜSEYİN ÇAĞLAYAN'A FON YATIRIMI

Rihanna, Jennifer Lopez, Lady Gaga gibi çok sayıda uluslararası müzik ve film yıldızının tasarımlarını giydiği ünlü modacı Hüseyin Çağlayan'ın uluslararası markası Chalayan, uluslararası finansal hizmetler sektörünün yakından tanıdığı fon yöneticisi Dalınç Arıburnu'nun kurucu ortağı olduğu İngiltere merkezli alternatif yatırım platformu Centricus'tan yatırım aldı. Yatırım anlaşması uyarınca Centricus, Chalayan'ın yüzde 20 hissesini devraldı. Chalayan aldığı yatırım ile başta Çin pazarına giriş olmak üzere coğrafi genişlemeye ve yeni teknolojileri kullanarak satışlarının artmasına odaklanacak. Hüseyin Çağlayan, "Yönetim sorumluluğunu paylaşmak beni daha iyi bir tasarımcı yapacak. Stüdyoda daha fazla vakit geçirebileceğim. İnovatif yollarla büyüyeceğiz" dedi.



Centricus Kurucu Ortağı Dalınç Arıburnu, "Prestijli bir markayla moda sektörüne girmenin heyecanını yaşıyoruz. Chalayan, gelişiminde kritik bir seviyeye gelmişti. Mar-

kayı bir sonraki aşamayı taşımak için doğru zaman olduğuna inandık" dedi. Böylelikle 1993 yılında bu yana önce İngiltere ardından küresel moda endüstrisine damgasını vuran ve sektörün en etkili 500 ismi arasında yer Hüseyin Çağlayan'ın Chalayan markası altında devam eden büyüme yolculuğu, yeni bir aşamaya ulaştı. Hüseyin Çağlayan, Chalayan markası altında kadın hazırgiyim ürünlerinin yanı sıra özel kadın giyim koleksiyonu ve erkek giyim ürünleri tasarımı, tanıtımı ve satışı gerçekleştiriyor. Koleksiyonlarında tasarım, sanat ve teknolojiyi bir arada kullanarak geleceğe ulaşan bir çizgi izleyen Çağlayan, Lady Gaga için 2011 Grammy Ödül Töreni'nde salona girişte kullandığı fiberglastan yumurtayı tasarlayarak büyük ses getirmişti.

İZMİR'E ÇIFTE FUAR GÜCÜ

İZFAŞ, 2018 yılında iki yeni fuar daha düzenleyecek. Bu yıl 43'cüsü yapılacak Shoexpo-İzmir Ayakkabı Çanta Fuarı ile birlikte 24-27 Nisan tarihleri arasında Leather&More-1. Deri ve Dergi Giyim Fuarı, 26-27 ve 28 Nisan'da ise Fashion Prime-1. Tekstil, Hazır Giyim ve Teknolojileri Fuarı yapılacak. Türkiye'nin en nitelikli fuar alanı olan fuar izmir'de gerçekleşen fuarlara her yıl yenileri ekleniyor. Gerçekleştirdiği fuarlarla kent ekonomisi ve ilgili sektörlerle büyük katkılar sağlayan İZFAŞ, 2017 yılında ilk kez düzenlenen ve hazır giyim sektöründe büyük bir boşluğu dolduran Pretexpo-Moda ve Hazır Giyim Fuarı'ndan sonra 2018 yılında iki yeni fuarı daha kente kazandıracak. Ayrıca fuar döneminde oluşturulacak Hosted-Buyer alanında, yurt dışından gelecek satın alımcılarla katılımcıların görüşmeler yapması ve anlaşmalar gerçekleştirilmesi hedeflendi.



İHKİB' KARIYER

Hazırgiyim sektöründe iş ya da eleman arıyorsanız buluşma noktanız ***“ihkibkariyer.com”*** hizmetinizde.

İHKİB Kariyer, mavi yakadan beyaz yakaya iş arayan herkesi en uygun şirketlerde ve en uygun pozisyonlarda kariyer edinme imkanı sunuyor.

Eleman bulma,
İş bulma,
Eğitim.

Sahip olabileceğiniz staj imkanları ve daha fazlası için....

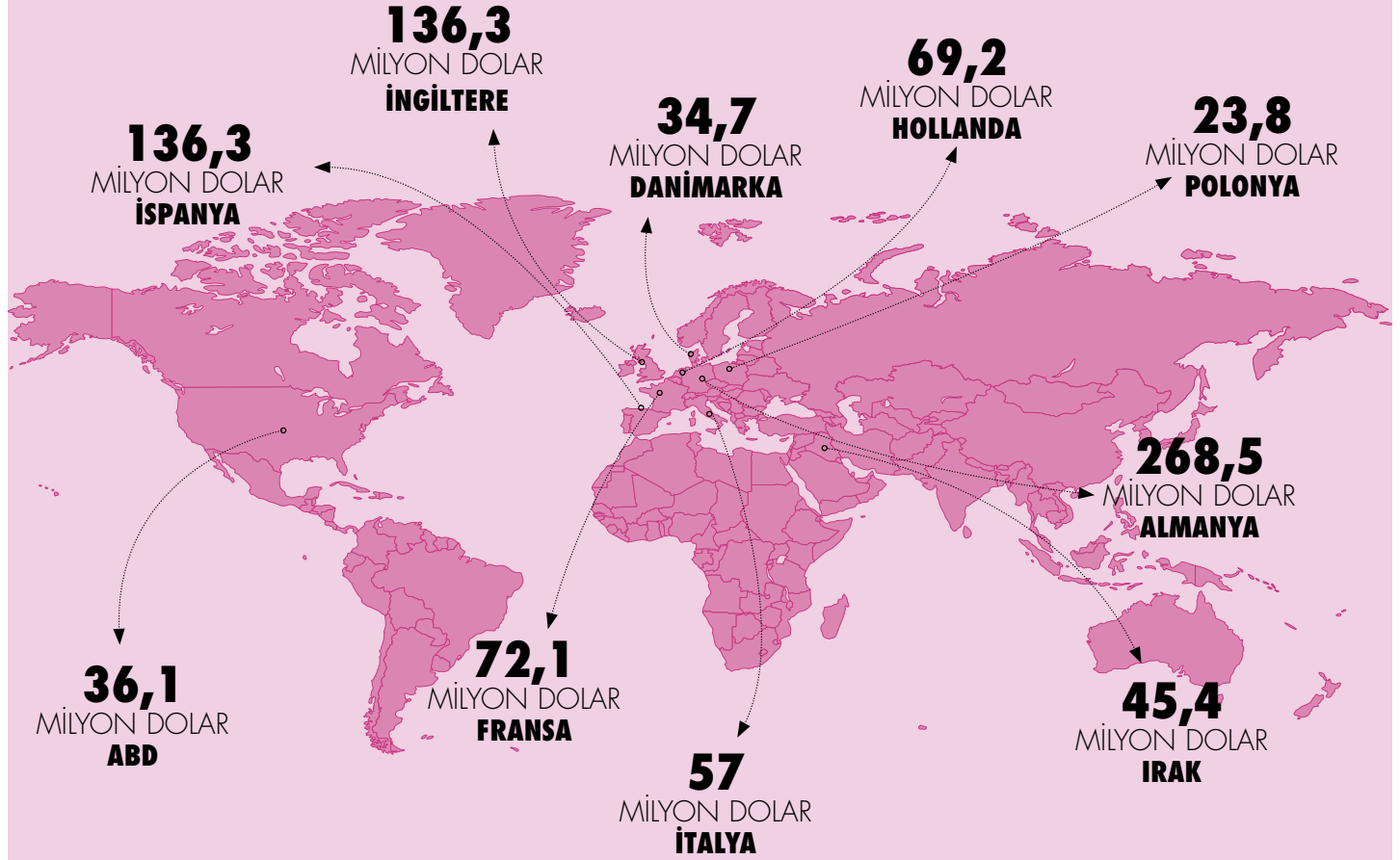
ihkibkariyer.com

HAZIR GIYİM İHRACATI

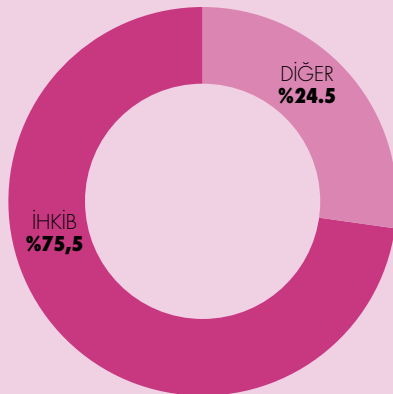
- Ocak 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 15 artışla 1 milyar dolar oldu.
- Ocak 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 757,4 milyon dolarla örme giyim eşyaları gerçekleştirdi.
- 2018 Ocak döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 11,8 oldu.

OCAK AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 15,1 ARTIŞLA
1,4 MİLYAR DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2018 OCAK İHRACATI



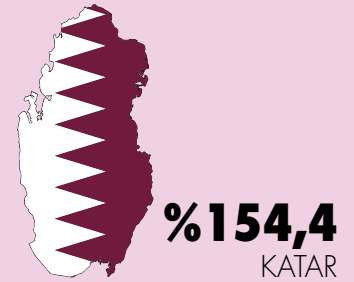
HAZIR GIYİM İHRACATINDA İHKİB'İN PAYI



ALT MAL GRUPLARININ OCAK AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Ocak ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 154,4 ile Katar olurken, bu ülkeyi yüzde 92,6 ile Bosna-Hersek, yüzde 84,6 ile Fas izledi.

OCAK AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 13,4 ARTIŞLA

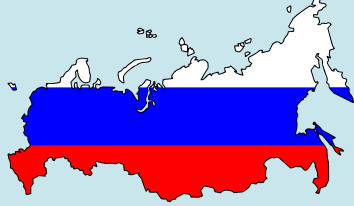
861,5 MİLYON DOLAR

OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- > Ocak 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 16 artışla 479,7 milyon dolar oldu.
- > Ocak 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 206,2 milyon dolar dokuma kumaş ürünleri gerçekleştirdi.
- > Ocak 2018 döneminde, tekstil ve hammaddeleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 7,1 oldu.

İHRACATIN EN FAZLA
ARTTIĞI ÜLKE



%162,5

RUSYA FEDERASYONU

Ocak ayında ilk 50 ülke içinde ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 162,5 ile Rusya Federasyonu olurken, bu ülkeyi yüzde 128,3 Kazakistan, yüzde 122,9 ile Hindistan izledi.



ALT MAL GRUPLARININ OCAK AYI
İHRACATINDAN ALDIĞI PAY

206,2
MİLYON DOLAR



İPLİKLER

160,9
MİLYON DOLAR

DOKUMA KUMAŞLAR

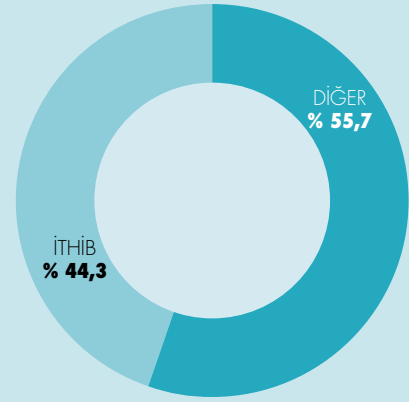


151,2
MİLYON DOLAR

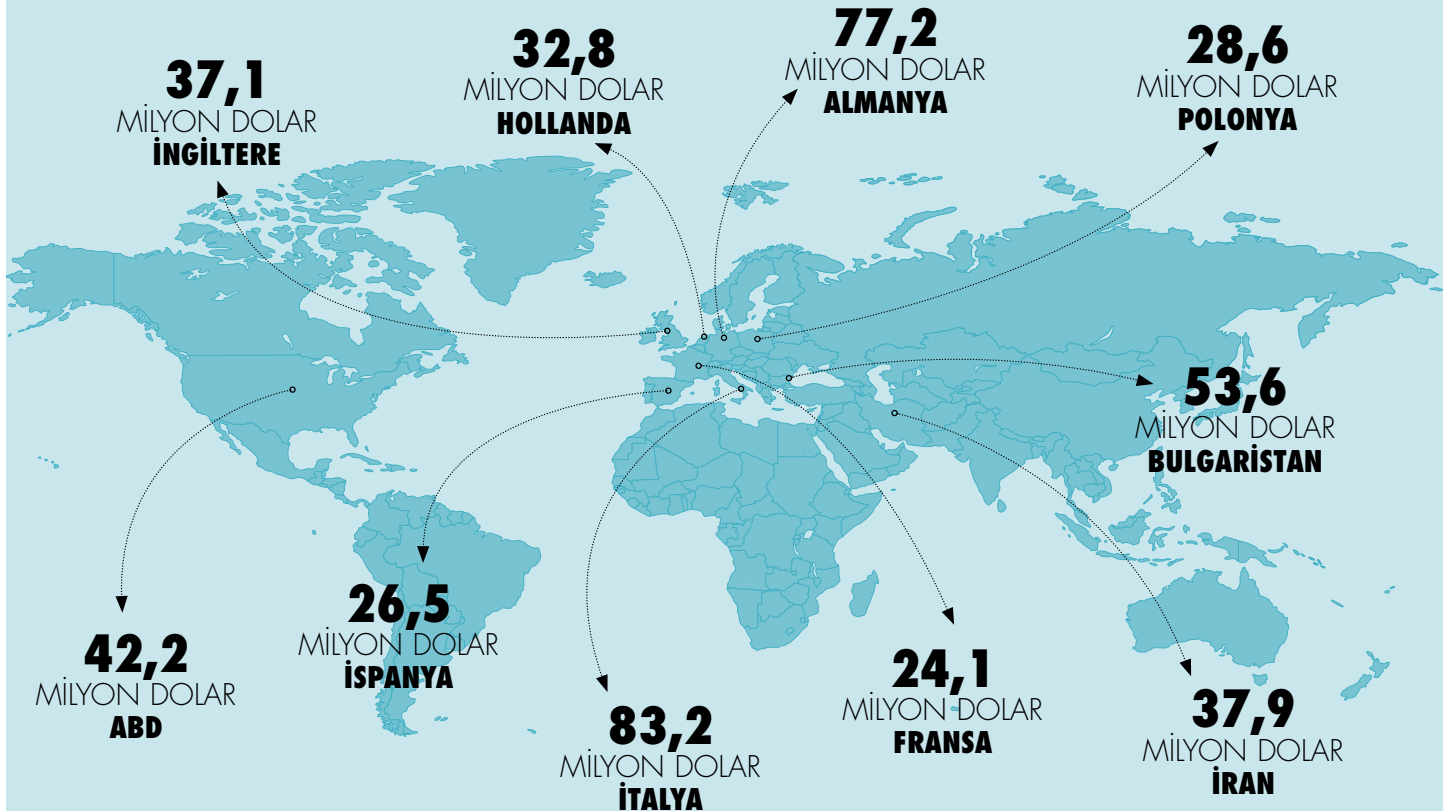


TEKSTİL SEKTÖRÜNE
DAHİL EV TEKSTİLİ

TEKSTİL VE HAM MADDELERİ
İHRACATINDA İTHİB'İN PAYI



ÜLKELERE GÖRE 2018 OCAK İHRACATI

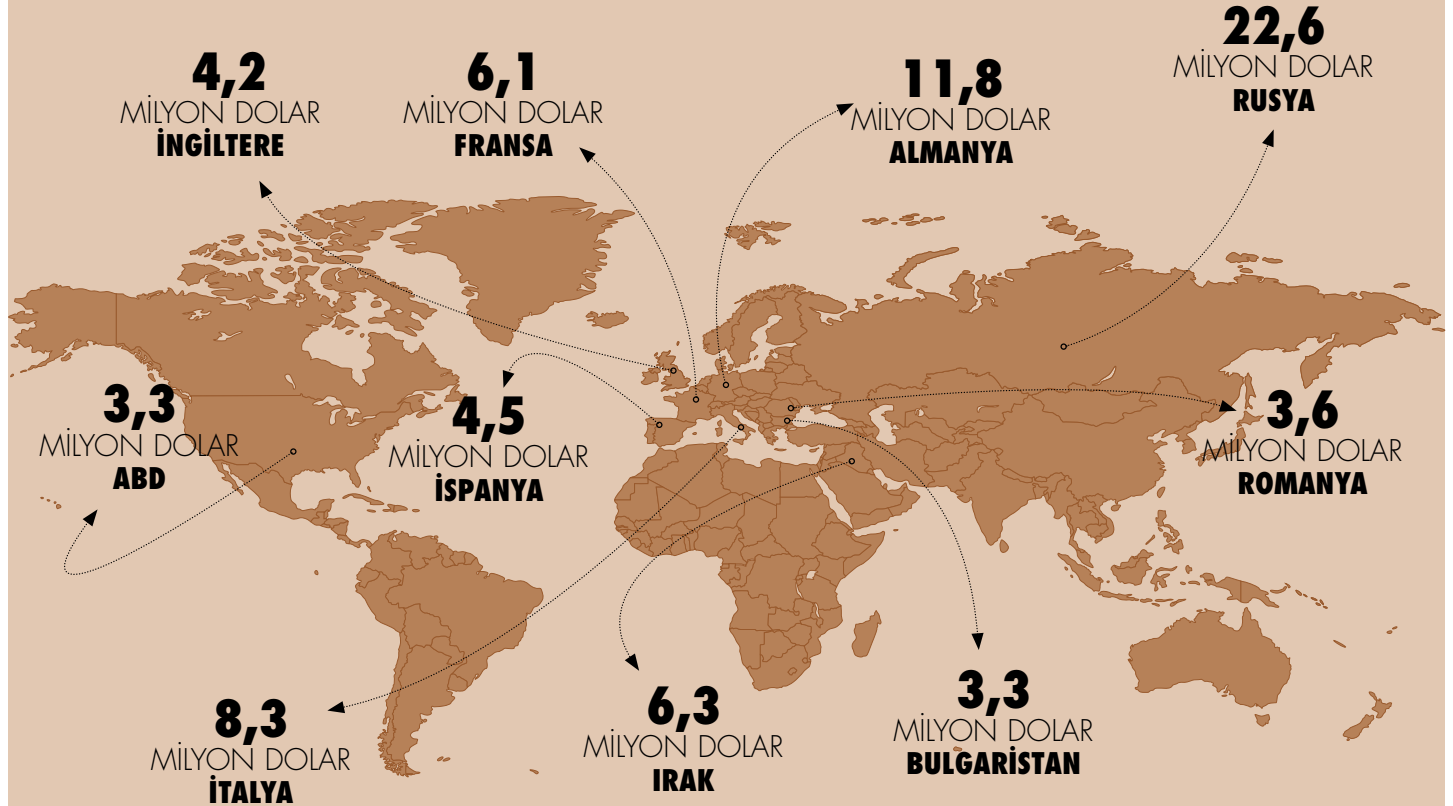


DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

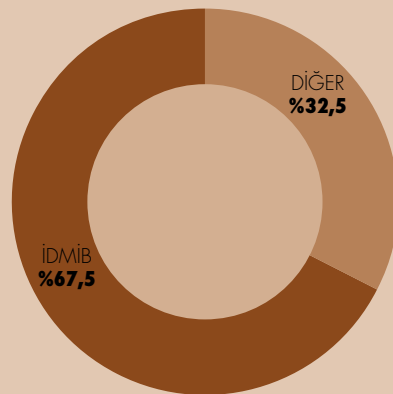
- > Ocak 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 24,1 artışla 55,2 milyon dolar oldu.
- > Ocak 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 74,2 milyon dolar ile ayakkabı yaptı.
- > Ocak 2018 döneminde, deri ve deri ürünleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,1 oldu.

★ OCAK AYINDA İHRACAT, YÜZDE 42,3 ARTIŞLA **129,3 MİLYON DOLAR** OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2018 OCAK İHRACATI



DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATINDA İDMİB'İN PAYI



★ ALT MAL GRUPLARININ OCAK AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



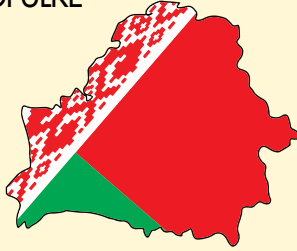
OCAK AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 16,2 ARTIŞLA
169 MİLYON DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- Ocak 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 15,7 artışla 36,6 milyon dolar oldu.
- Ocak 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 145 milyon dolar ile makine halıları gerçekleştirdi.
- Ocak 2018 döneminde, halı ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,4 oldu.



İHRACATIN EN FAZLA
ARTTIĞI ÜLKE

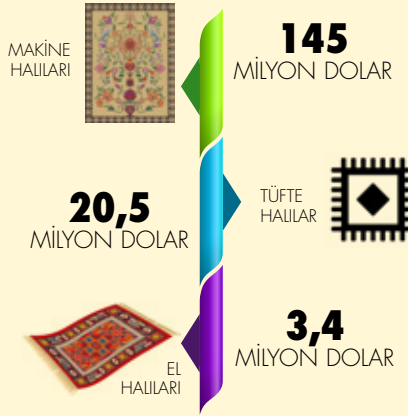


% 1.042,6
BEYAZ RUSYA

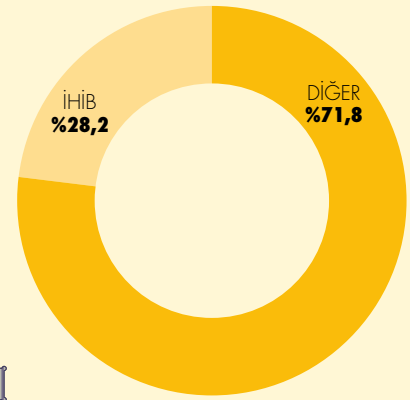
Ocak ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 1.042,6 ile Beyaz Rusya olurken, bu ülkeyi yüzde 628,7 ile Mısır, yüzde 531,7 ile Bangladeş izledi.



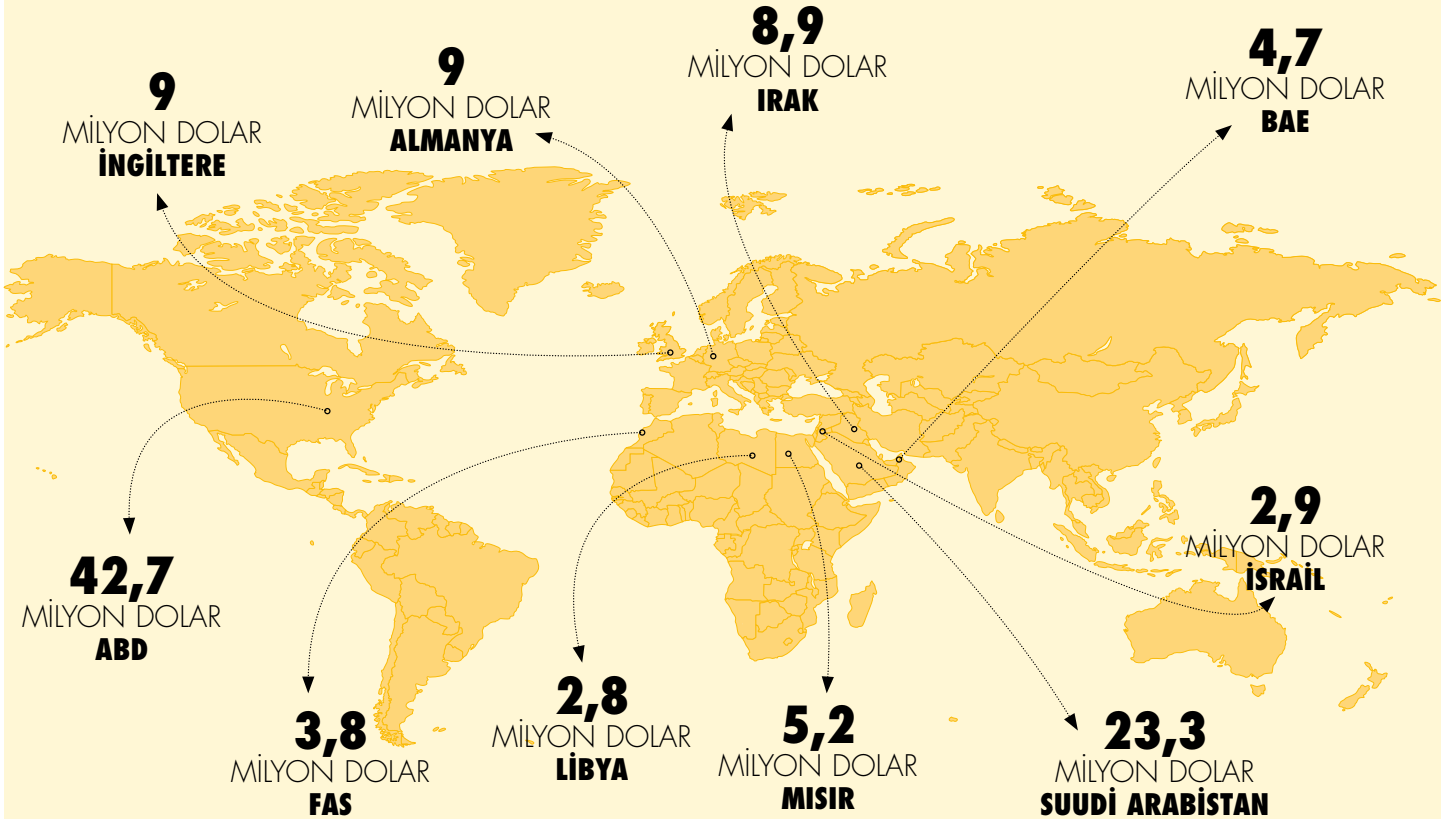
ALT MAL GRUPLARININ OCAK AYI
İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



HALI İHRACATINDA
İHİB'İN PAYI



ÜLKELERE GÖRE 2018 OCAK İHRACATI



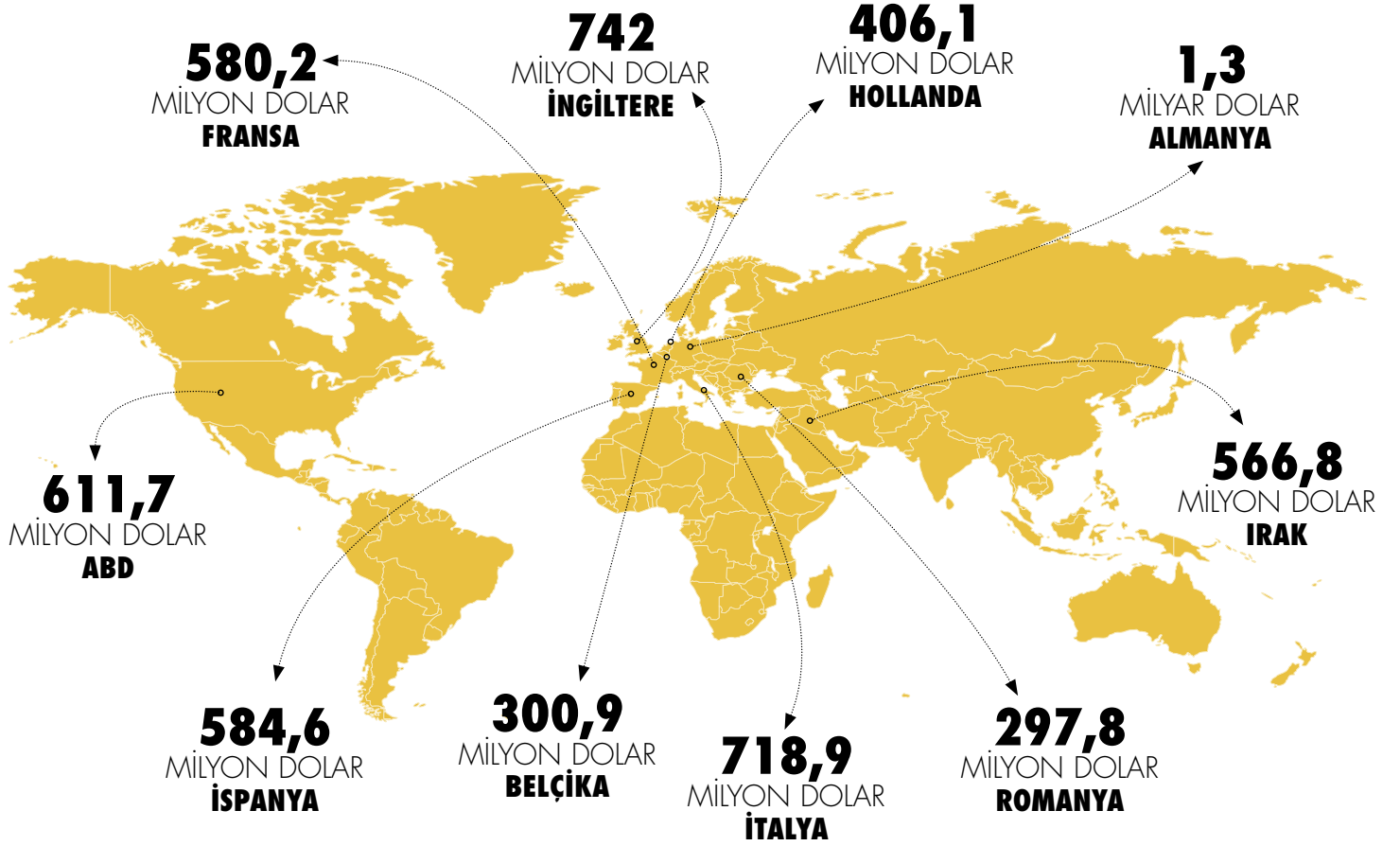
TÜRKİYE İHRACATI

► Sektörel bazda Ocak ayında en fazla ihracatı yüzde 11,91 artış ve 8,6 milyar dolarla otomotiv endüstrisi gerçekleştirdi.
► İhracatçı birlikler içerisinde İTKİB, Ocak ayında yüzde 1,6 milyar dolarla en fazla ihracat gerçekleştiren 3'üncü Birlik oldu.

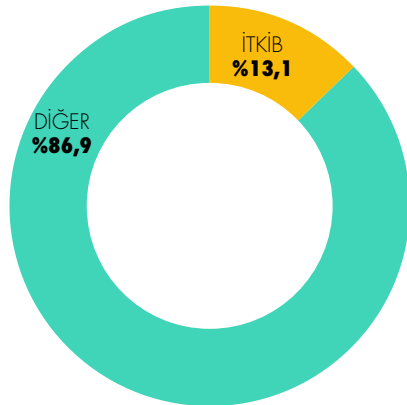


OCAK AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 17,52 ARTIŞLA
46 MİLYAR DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2018 OCAK İHRACATI



TÜRKİYE TOPLAM İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI



OCAK AYINDA EN FAZLA İHRACAT YAPAN SEKTÖR

OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ



2,2
MİLYAR DOLAR

1,4
MİLYAR DOLAR



HAZIR GIYIM VE KONFEKSİYON

KİMYEVİ MADDELER



1,3
MİLYAR DOLAR

İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



%864
JAMAİKA

Ocak ayında ihracatın en fazla arttığı ülkeler, yüzde 864 ile Jamaika, yüzde 188,8 ile Katar, yüzde 132,6 ile Arjantin oldu.



İHRACATTAKİ GELİŞMELER, ÜLKELER VE İLLER BAZINDA İHRACAT

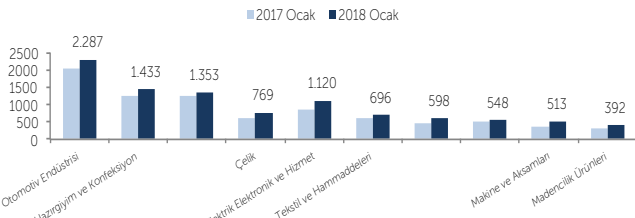
Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerine göre, Ocak ayında ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 16,3 artarak 12 milyar 198 milyon dolar olarak gerçekleşti. Böylece 2018 Ocak ayı, ihracat tarihindeki en yüksek 3. Ocak ayı oldu. Son 12 aylık ihracat da yüzde 10,1 artarak 158 milyar 4 milyon dolara ulaşırken, miktar bazında ihracat ise Ocak'ta yüzde 9,8 yükselişe 9,7 milyon tona çıktı.

Sektörel bazda Ocak ayında en fazla ihracatı, 2,28 milyar dolarla otomotiv gerçekleştirdi. Bu sektörün ihracatı ocak ayında bir önceki yıla göre yüzde 10,8 arttı. Otomotivi 1,43 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon, ve 1,35 milyar dolarla kimyevi maddeler sektörleri takip etti. Ocak ayında en fazla ihracat artışı yaşayan sektörler ise yüzde 153 artış ile zeytin ve zeytinyağı, yüzde 42,3 artış-

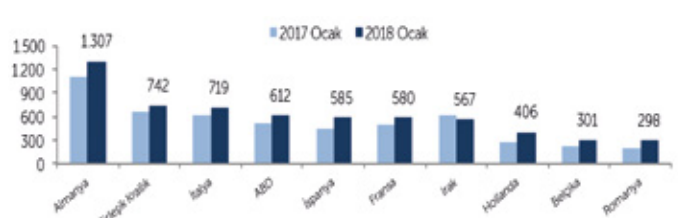
la ile deri ve deri mamulleri, yüzde 32 artışla ile makine ve Aksamları oldu. Bu dönemde genele baktığımızda ise tarım ihracatı yüzde 14,9, sanayi ürünleri ihracatı yüzde 16,5 ve madencilik ürünleri ihracatı da yüzde 19,4 arttı. İhracat pazarlarına bakıldığında Ocak ayında 161 ülke ve bölgeye ihracat yükseldi. En fazla ihracat yapılan ilk 5 ülkeden; Almanya'ya ihracat yüzde 18,3; İngiltere'ye

yüzde 11,4; İtalya'ya yüzde 17; ABD'ye yüzde 20,4; İspanya'ya yüzde 30,9 arttı. En fazla ihracat yapılan 20 ülke arasında ise en yüksek artış ise 79,9 ile Yunanistan'da yakalandık. Ülke grubu bazında ihracat ise Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre; AB'ye ihracat yüzde 22,6 artış gösterdi. Böylelikle, Ocak ayında AB'nin ihracattaki payı 52,6 olarak gerçekleşti.

Sektörler Bazında İhracat (milyon \$, İlk 10 Sektör)



Sektörler Bazında İhracat (milyon \$, İlk 10 Sektör)



Kaynak: TİM İhracat Verileri

AVRUPA, ABD VE YÜKSELEN EKONOMİLER

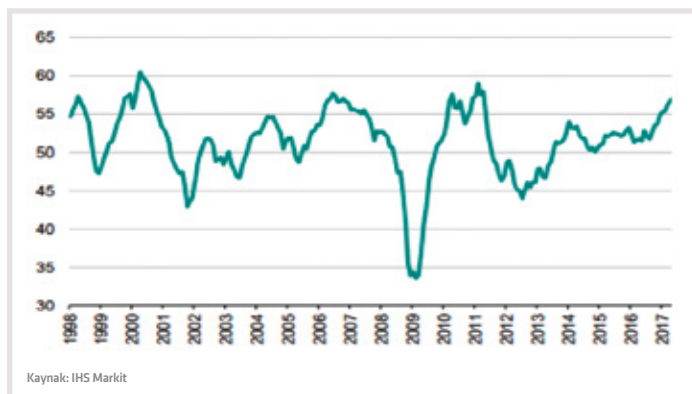
Avrupa Merkez Bankası (ECB) beklentilerle uyumlu olarak faiz oranları ve varlık alım programında değişikliğe gitmedi. Toplantı ardından ECB Başkanı Draghi yaptığı açıklamada, faiz oranlarının uzun süre boyunca mevcut seviyelerde kalmasını belediklerini ifade ederek, net varlık alım programının aylık hacminin 30 milyar Euro olarak Eylül sonuna kadar ya da gerekirse daha uzun süre devam etmesini öngördüklerini belirtti.

Euro Bölgesi 4. çeyrek büyümesi ilk tahmin verilerine göre çeyrekte çeyreğe büyüme yüzde 0,6, bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 2,7 oldu. Böylece Euro Bölgesinde 2017 yılında yüzde 2,5 büyüme ile son 10 yılın en hızlı büyümesi gerçekleşmiş oldu. Moody's Euro Bölgesi'nde 2018 yılında ortalama ekonomik büyümenin 2018 yılında yüzde 2,0 olacağını, 2019 yılında

ise büyümenin yüzde 1,7'ye yavaşlayacağını öngördü. Euro Bölgesi PMI verisi ön veriyle uyumlu olarak Aralık'ta 60,6 olurken Kasım'daki 60,1 düzeyinin üzerinde gerçekleşti. Bu aynı zamanda anketin yapılmaya başlandığı 1997 yılından bu yana en yüksek gerçekleşmeyi ifade ettiği gibi 2018 yılına kuvvetli bir başlangıca da işaret etmekte. Aralık ayında imalat sektörü üretim PMI da Nisan 2000'den bu yana

görülen en yüksek seviye olan 62,2 puana yükselirken yeni siparişler endeksi de Aralık ayında Kasım ayındaki 61,4 puandan Nisan 2000'den bu yana görülen en yüksek seviye olan 61,5 puana çıktı. Euro Bölgesi Hizmetler verisi ise Aralık'ta Kasım verisi 56,2'nin üzerinde 56,6 olarak açıklandı. Böylece bileşik PMI da Kasım'daki 57,5 seviyesinden 58,1'e yükseldi. Veriler, Bölge'de son çeyrekte yüzde 0,8'lik GSYH büyüme-

sine işaret ediyor. ABD'de Aralık ayında çekirdek enflasyon beklentilerin (yüzde 0,2) üzerinde artarak yüzde 0,3 oldu. İşgücü piyasasında devam eden sıkılık, yükselen emtia fiyatları ve zayıf seyreden doların, enflasyonu Fed'in hedefi olan yüzde 2'ye doğru yükseltmesi bekleniyor. Fed, yılın ilk Açık Piyasa Komitesi (FOMC) toplantısında beklentilere paralel olarak faiz oranlarında değişikliğe gitmezken Mart ayındaki toplantıya yönelik ilk kez vurgu yaptı. Özel sektör tüketimi ile yatırım harcamaları güçlü olarak tanımlanırken enflasyona yönelik daha temkinli bir değerlendirme yapıldı. Diğer taraftan enflasyonun yıl içinde hız kazanacağı öngörüsünde bulunularak mevcut durumun kademeli olarak daha fazla faiz artırımına imkan verdiğinin belirtilmesi ise Fed vadelerinde Mart ayı faiz artış ihtimalinin yükselmesine neden oldu.





İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)

Adres: Dış Ticaret Kompleksi B-Blok Çobançeşme
Mevkii Sanayi Cad. Yenibosna / İstanbul
Telefon: 0 212 454 02 00
Faks: 0 212 454 02 01
e-mail: info@itkib.org.tr
Web: www.itkib.org.tr

Ekonomi Bakanlığı

Adres: T.C.Ekonomi Bakanlığı İnönü Bulvarı
No:36 P.K 06510 Emek-ANKARA
Telefon: 0 312 204 75 00
e-mail: info@ekonomi.gov.tr
Web: www.ekonomi.gov.tr



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

Adres: Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii
Sanayi Cd. B Blok Kat: 9 P.K.34196 Yenibosna-İstanbul
Tel: 0212 454 04 90 / 454 04 91
Faks: 0212 454 04 13 / 454 04 83
e-mail: tim@tim.org.tr
İnternet: www.tim.org.tr



İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB)

Tel: 0 324 325 37 37
Faks: 0 324 325 41 42
e-posta: akib@akib.org.tr
Web: www.akib.org.tr

Doğu Anadolu İhracatçı Birliği (DAİB)

Tel: 0 442 214 11 85-86
Faks: 0 442 214 11 89-90
e-posta: daibarge@daib.org.tr
Web: www.daib.org.tr

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB)

Tel: 0 342 211 05 00
Faks: 0 342 211 05 09
e-posta: gaibevrak@gaib.org.tr
Web: www.gaib.org.tr

Karadeniz İhracatçı Birlikleri (KİB)

Tel: 0 454 216 24 26
Faks: 0 454 216 48 42
e-posta: kib@kib.org.tr
Web: www.kib.org.tr

Batı Akdeniz İhracatçı Birliği (BAİB)

Tel: 0 242 311 80 00
Faks: 0 242 311 79 00
e-mail: baib@baib.gov.tr
Web: www.baib.gov.tr

Doğu Karadeniz İhracatçı Birliği (DKİB)

Tel: 0 462 326 16 01
Faks: 0 462 326 94 01 - 02
e-posta: dkib@dkib.org.tr
Web: www.dkib.org.tr

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB)

Tel: 0 212 454 00 00
Faks: 0 212 454 00 01
e-posta: immib@immib.org.tr
Web: www.immib.org.tr

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB)

Tel: 0 312 447 27 40
Faks: 0 312 446 96 05
e-posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr
Web: www.oaib.org.tr

Denizli İhracatçı Birliği (DENİB)

Tel: 0 258 274 66 88
Faks: 0 258 274 72 22-62
e-posta: denib@denib.gov.tr
Web: www.denib.gov.tr

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB)

Tel: 0 232 488 60 00
Faks: 0 232 488 61 00
e-posta: eib@egebirlik.org.tr
Web: www.egebirlik.org.tr

İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB)

Tel: 0 212 454 05 00
Faks: 0 212 454 05 01
e-posta: iib@iib.org.tr
Web: www.iib.org.tr

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB)

Tel: 0 224 219 10 00
Faks: 0 224 219 10 90
e-posta: uludag@uib.org.tr
Web: www.uib.org.tr

İLGİLİ KURUMLAR

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD)

Tel: 0 212 549 36 12
e-posta: info@aysad.org
Web: www.aysad.org

Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD)

Tel: 0 212 516 90 52 - 53
e-posta: lasiad@lasiad.org.tr

Türkiye Denim Sanayici ve İşadamları Derneği (DENİMDER)

Tel: 0 212 474 75 30
e-posta: info@denimder.com
Web: www.denimder.org.tr

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV)

Tel: 0 212 470 51 53
Web: www.tasev.org.tr

Bayrampaşa Tekstil ve Sanayici İş Adamları Derneği (BATİAD)

Tel: 0 212 613 97 23
Web: www.batiad.org.tr

Merter Sanayici ve İş Adamları Derneği (MESİAD)

Tel: 0 212 643 47 22
Web: www.mesiad.org.tr

Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD)

Tel: 0 212 438 65 15
e-posta: info@tigsad.org
Web: www.tigsad.org

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD)

Tel: 0 212 639 76 56
e-posta: tggsd@tggsd.org.tr
Web: www.tgsd.org.tr

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)

Tel: 0 212 320 82 00
Web: www.birlesmismarkalar.org.tr

Moda Tasarımcıları Derneği (MTD)

Tel: 0212 296 90 45
Web: www.mtd.org.tr

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD)

Tel: 0 212 549 71 71
e-posta: info@tasd.com.tr
Web: www.tasd.com.tr

Türkiye Deri Vakfı (TÜRDEV)

Tel: 0 212 558 23 02
e-posta: info@turdev.org
Web: www.turdev.org

Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)

Tel: 0 212 438 32 08
e-posta: csd@csd.org.tr
Web: www.csd.org.tr

Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD)

Tel: 0 212 231 92 85
Web: www.otiad.org.tr

Türk Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD)

Tel: 0 212 665 27 47
e-posta: info@tdkd.org.tr
Web: www.tdkd.org.tr

Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)

Tel: 0 212 438 06 60
e-posta: info@trisad.org
Web: www.trisad.org

İHKİB Eğitim Vakfı

Tel: 0 212 454 01 65-66
e-posta: vakif@itkib.org.tr
Web: www.ihkibev.org.tr

Örme Sanayicileri Derneği (ÖRSAD)

Tel: 0 212 637 68 05
Web: www.orsad.org.tr

Türkiye Tekstil, Hazır Giyim, Deri Sanayi Teknoloji ve Tasarım Araştırma Geliştirme Vakfı (TARGEV)

Tel: 0 232 488 61 23
e-posta: targev@targev.org.tr
Web: www.targev.org.tr

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTSD)

Tel: 0 282 758 35 64
e-posta: info@tttsd.org.tr
Web: www.tttsd.org.tr

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD)

Tel: 0 212 438 12 96 - 97
e-posta: kysd@kysd.org.tr
Web: www.kysd.org.tr

Tescilli Markalar Derneği (TMD)

Tel: 0 212 245 69 29
Web: www.tescillimarkalar.org.tr

Türk Tekstil Vakfı (TÜTEV)

Tel: 0 212 227 06 05
e-posta: info@turktestilvakfi.com
Web: www.turktestilvakfi.com

Zeytinburnu Tekstil Sanayici ve İşadamları Derneği (ZETSİAD)

Tel: 02124834000
e-posta: info@zetsiad.org.tr
Web: www.zetsiad.org.tr

*Kingdom is dedicated in
the best linen yarn*



KINGDOM HOLDINGS LIMITED

+86-573-86781000

www.kingdom-china.com

kingdom@kingdom-china.com

FILOFİBRA PAZARLAMA A.S.

Levent Caddesi Sülün Sok. NO:34 1.Levent 34330 istanbul
Tel: 90 212 283 38 60 (8 Lines) - Telefax: 90 212 283 38 59
email: filofibra@filofibra.com.tr - web: www.filofibra.com.tr

KINGDOM®



INO[®]
ZIPPERS/ACCESSORIES

#artoffinesse



www.inofermar.com