

# İTKİB Hedef

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AY

1 Nisan 2016 / Sayı: 267



**THE CORE  
İSTANBUL'A  
40 ÜLKEDEN  
300'DEN  
FAZLA SATIN  
ALMACI**

## İSTANBUL İÇİN MODA ZAMANI MBFWI

**MERCEDES-BENZ  
ONU SEÇTİ**

MEHTAP ELAİDİ  
15. YILINI KUTLADI

**AFRIKA  
ZİYARETİ TÜRK  
İŞ DÜNYASINA  
YARADI**

CUMHURBAŞKANI  
ERDOĞAN'DAN  
İHRACATÇILARA  
DESTEK

**İSTANBUL İTHİB  
ULUSLARARASI  
KUMAŞ TASARIM  
YARIŞMASI**

11'İNCİ DÖNEMİNDE  
ÜLKE SINIRLARINI  
AŞIYOR

**İHRACATTA  
AGRESİF  
PAZARLAMA  
DÖNEMİ**

TÜRK DERİSİ  
SAHAYA İNDİ

# bullmer

cutting room technology

astajans.com



## Modanın Şampiyonu

- Tam otomatik parametrik ayarlanabilen kafa yağlama sistemi
- 8 cm'e kadar kumaş katı kesim yüksekliği
- Yeni dijital teknoloji sayesinde, Cutter'ın tamamına uzaktan erişim
- Yeni dijital teknoloji sayesinde, %20-30 arasında daha hızlı kesim
- Yüksek teknoloji ile düşük enerji ve işletme maliyetleri
- Çok hassas akıllı bıçak sistemi ile çok kaliteli kesim

PROCUT D 8001  
SERİSİ

### ASTAS JUKI

ASTAS ENDÜSTRİ TEKSTİL MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

ASTAS PLAZA Koçman Cad. No: 57 34600 Güneşli / İSTANBUL

Tel: (0212) 630 89 00 (pbx) - Fax: (0212) 630 89 27

www.astas-cadcam.com

cadcam1@astasjuki.net



# 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](http://www.ronkimya.com.tr)

## içindekiler

### 8 AVRUPA



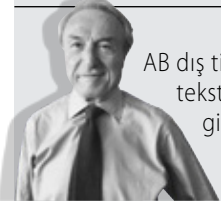
10 MİLYAR DOLARLIK UMUT

### 9

#### MAKALE

Haluk ÖZELÇİ

AB dış ticaretinde  
tekstil ve hazır  
giyimın yeri



### 12 ABD



TÜRKİYE İHRACATI  
İÇİN KRİTİK  
ANLAŞMA

### 13

#### MAKALE

Prof. Dr. Emre ALKİN

Terörle  
mücadele, moral  
ve cazibeli  
olmak  
üzerine...



### 14

ABD  
ZİYARETİNDE  
HEDEF  
1 MİLYAR DOLAR

### 16 UZAKDOĞU

"TÜRK  
MARKALARIYLA  
GURUR  
DUYUYORUZ"

### 20 PORTRELER

Orka Holding YK Başkanı  
Süleyman ORAKÇIOĞLU

Emr Grup YK Başkanı  
Ömer ÖZPEHLİVAN

Hotiç YK Üyesi  
Ahmet HOTİÇ



### 18 ORTADOĞU

ORTADOĞU'DAN  
TÜRKİYE'YE  
YATIRIM ARTIYOR

### 30 İTKİB

KURUMSAL KAPASİTE  
GELİŞİMİNDE  
ÇORAP FİRMALARI  
FARK YARATACAK



### 32 AFRIKA ZİYARETİ TÜRK İŞ DÜNYASINA YARADI

### 26

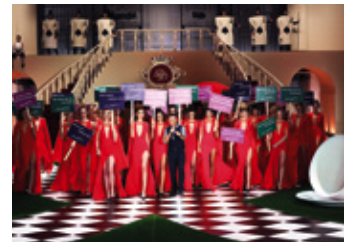
11. İSTANBUL  
2016  
ULUSLARARASI  
KUMAŞ TASARIM  
YARIŞMASI  
DÜNYAYA  
AÇILIYOR



### 30 İTKİB

İÇ GİYİM TREND  
SEMINERLERİ İLHAM  
VERİYOR

### 62 SEKTÖR

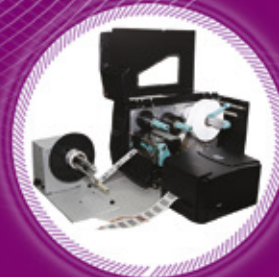


DOSSO DOSSI'NİN  
GÖZÜ KOMŞU  
ÜLKELERDE

# AKBARKOD®

Barkod Her Yerde !!!

- Yazılım
- Donanım
- Sarf Malzemeleri
- Teknik Servis



BAY. **ENTEGRE PRO**  
TİCARİ YÖNETİM YAZILIMI  
BAYİLİKLER VERİLMEKTEDİR.



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](http://www.akbarkod.com)



# 36 İSTANBUL İÇİN MODA ZAMANI



## 64 SEKTÖR

İHRACATTA AGRESİF  
PAZARLAMA DÖNEMİ:  
TÜRK DERİSİ SAHAYA  
İNDİ

## 68 SEKTÖR

TURİZME  
DARBE TÜRK  
HALISINI DA  
VURDU

## 72 MALİYE

İTKİB, GÜMRÜK  
PERSONELLERİNİN  
EĞİTİMİNİ  
ÖNEMSIYOR

## 73 MAKALE

Erdoğan KARAHAN

Genç  
girişimciler için  
gelir vergisi  
istisnası



## 74 SEKTÖR

İHRACATTA ALACAK YÖNETİMİ  
ARTIK DAHA KOLAY

## 76 FUAR

TEKSTİLİN RENKLERİ BU  
FUARDA BULUŞTU

## 77 FUAR

İHKİB, CATEXPO İLE ORTA  
ASYA KAPILARINDA

## 78 FUAR

TÜRK DERİSİ LINEAPELLE'DE  
GÜCÜNÜ KORUYOR

## 80 FUAR

TÜRK DERİSİNİN  
HEDEFİNDE ÇİN VAR

## 86 TASARIM

KÜRKTE  
ULUSLARARASI  
BAŞARI

## 87 MAKALE

Melis  
KARAPANÇA ÖRÜN

Kadraj farkı  
ile moda  
kültürünün  
yeniden  
inşası



### SAHİBİ

İTKİB adına Bekir ASLANER

### 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  
erkanersoz@kucukmucizeler.com

### SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Meral GÜLER  
meralguler@kucukmucizeler.com

### EDİTÖRLER

Bahtiyar ORHAN  
bahtiyar@kucukmucizeler.com  
Ulaş YAVUZ  
ulasayavuz@kucukmucizeler.com  
Tolga ÇATAL  
tolgacatal@kucukmucizeler.com

### ART DİREKTÖR

Uğur KARAGÜL  
ugurkaragul@kucukmucizeler.com

### GRAFİK TASARIM

Muhammed AKDENİZ  
muhammed@kucukmucizeler.com

### PAZARLAMA İLETİŞİMİ

REKLAM GRUP DİREKTÖRÜ  
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

Belmat Baskı  
İkitelli OSB. Mh. Giyim Sanatkarları 2 B  
Blok No: 14 Başakşehir/İSTANBUL

### DAĞITIM

Intermail

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

# GR

## GÜLLE PLATIN RESIDENCE

### BODRUM'DA DENİZE SIFIR, TAŞINMAYA HAZIR

Denize sıfır konumda ve teraslı daireler, 2 büyük yüzme havuzu, Bodrum merkeze yürüme mesafesi, 10.000 m<sup>2</sup>'lik yeşil alan, 2000 m<sup>2</sup>'lik otopark, siteye özel iskele plajı, deniz kenarında restoran, cafe bar ve sayısız ayrıcalık...



**Hemen Arayın!**

+90 212 422 12 81

+90 532 356 63 03

+90 507 101 84 14

+90 532 294 69 00

[www.platinresidence.com](http://www.platinresidence.com)

[info@platinresidence.com](mailto:info@platinresidence.com)

**BODRUM'UN EN İYİ  
KARMA PROJESİNDE  
SINIRLI SAYIDA  
RESIDENCE SİZİ  
BEKLİYOR.**



**%25 PEŞİN 0 FAİZ  
12 TAKSİT**

**LANSMANA ÖZEL**

**%25 PEŞİN  
36 AY VADE**

YENİ HAYATINIZ

GERÇEKTEN

ÇOK YAKININIZDA!

ÇENGELKÖY'DE.

Villa • Rezidans • Çatı ve Bahçe Dupleks







ÇENGELKÖY  
*park*  
EVLERİ

**444 2 866**

[cengelkoypark.com](http://cengelkoypark.com)

## INDITEX'İN KÂRI 2,8 MİLYAR EURO OLDU



Dünyanın en büyük hazır giyim zincirlerinden Zara markasının sahibi Inditex, yeni mali yılın ilk beş haftasında satışlarının yüzde 15 arttığını açıkladı. Online satışlara odaklanarak sadece önemli ticari merkezlerde 3 katlı Zara mağazaları gibi amiral mağazalar açmaya odaklanan İspanyol şirketin geçen yılki net kârı 2 milyar 800 milyon Euro oldu. 2015 yılında 56 ülkede 330 yeni mağaza açan Inditex, 7 bininci Zara mağazasını Hawai'de açtı. Firmanın Avustralya, Hong Kong ve Tayvan'da online satışları arttı. Inditex CEO'su Pablo Isla, her bir online müşterinin yaptığı harcamanın mağazalarına gelen müşterinin yaptığı harcamadan daha fazla olduğunu söyledi.

## ADIDAS 4.2 MİLYAR EURO'LUK SATIŞ YAPTI



Alman spor giyim markası Adidas'ın geçen yılın dördüncü çeyreğinde satışları yüzde 12 arttı. Alanında dünyanın en büyük ikinci markası Adidas bu dönemde, 4,2 milyar Euro'luk satış rakamına ulaştı. Firmanın 2015'in son üç aylık dönemindeki zararı 44 milyon Euro oldu. Bir yıl önce aynı dönemde bu rakam 140 milyon Euro kaydedilmişti. Adidas'ın 2015 yılının tamamında ise geliri 17 milyar Euro, kârı da yüzde 29'luk artışla 634 milyon Euro oldu. Satışlar geçen yıl Rusya hariç, tüm ülkelerde artarken Kuzey Amerika'da yüzde 8 yükseldi. Adidas, 2016 yılında satışlarında yüzde 10 ila 12'lik artış bekliyor.

## İNGİLİZ İŞ DÜNYASI AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KALMAK İSTİYOR



İngiliz iş dünyasının lobi kuruluşu CBI, 800 şirket ile yaptığı ankette, katılımcıların yüzde 80'inin İngiltere'nin AB içinde kalması taraftarı olduğunu belirtti. İngiliz iş dünyasının en büyük lobi kuruluşu olan CBI, üyelerinin büyük çoğunluğunun İngiltere'nin Avrupa Birliği içinde kalması taraftarı olduğunu açıkladı. Bununla birlikte CBI, 23 Haziran'da yapılacak referandum öncesinde tartışmaların taraflı olmayacağını da vurguladı. CBI direktörü Carolyn Fairbairn yaptığı açıklamada, "Üyelerimizin verdiği mesaj, İngiltere'nin AB içinde kalmasını istedikleri yönünde çünkü bu işletmelerin, istihdam ve refahı için daha iyi. AB'den ayrılmak AB'nin parçası olmasının kazandırdığı birçok faydanın bir tarafa atılması riski yaratır" diye konuştu.

## 10 MİLYAR DOLARLIK UMUT

Başbakan Ahmet Davutoğlu ve Yunanistan Başbakanı Aleksis Çipras'ın eş başkanlığında İzmir'de gerçekleştirilen Yüksek Düzeyli İş Birliği Konseyi (YDİK) toplantısında iki ülke arasında ulaşım, turizm, terör, kaçak göçmen, enerji gibi 48 alanda iş birliği konularının değerlendirilmesi, iş dünyası tarafından da olumlu karşılandı. İki ülke arasındaki 6 milyarlık ticaret hacminin 10 milyar dolara çıkması için imkanları değerlendirdiklerini belirten Davutoğlu, "Ticaretimizde 6 milyar dolara yakın olan hacmin 10 milyar dolara çıkmasını istiyoruz. Özellikle karşı yatırımlar bağlamında Yunanlı yatırımcıları ağırlamaktan mutluluk duyuyoruz. Türkiye ile Yunanistan arasında çok geniş iş imkanları var. İşbirliği alanlarını kültür ve eğitim alanlarında ortak bir tarih yazma konusunda çalışmalar yürütüyoruz" dedi. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, iki ülke arasındaki dış ticaret hacmi 2011-2015 dönemini kapsayan 5 yılda,

küresel krizin de etkisiyle, yüzde 20 daralarak 4,1 milyar dolardan 3,3 milyar dolara geriledi. Aynı dönemdeki ihracat yüzde 12 civarında azalır

kaydederek 1,6 milyar dolardan 1,4 milyar dolara, ithalat da yüzde 27 azalışla 2,6 milyar dolardan 1,9 milyar dolara düştü.



## EN YÜKSEK ELEMAN AÇIĞI ALMANYA VE İNGİLTERE'DE



Avrupa İstatistik Ofisi'nin (Eurostat) verilerine göre, 19 üyeli Euro Bölgesinde eleman açığı, 2015'in 3. çeyreğinde yüzde 1,5 iken, 2015'in dördüncü çeyreğinde yüzde 1,6'ya çıktı. Eleman açığı, 28 üyeli Avrupa Birliği'nde (AB) ise söz konusu dönemde yüzde 1,6'dan yüzde 1,7'ye yükseldi. Her iki bölgede de geçen yılın son çeyreğinde sanayi ve inşaat sektörlerinde eleman açığı yüzde 1,2, servis sektöründeki eleman açığı ise yüzde 2 olarak ölçüldü. Kıyaslanabilir verilerin

mevcut olduğu üye ülkeler arasında en fazla eleman açığı yüzde 2,6 ile Almanya ve İngiltere'de kaydedildi. Bunu yüzde 2,4'le Çek Cumhuriyeti ve yüzde 2,2 ile de Belçika izledi. En düşük eleman açığı ise yüzde 0,5'le Polonya ve yüzde 0,6 ile de İspanya ve Portekiz'de belirlendi. 2015 yılının dördüncü çeyreğine ilişkin verilerin mevcut olduğu üye ülkeler arasında 2014 yılının son çeyreğine kıyasla eleman açığı 21 ülkede arttı, 4 ülkede değişmedi ve iki ülkede de azaldı.

## BULGARİSTAN 2015'TE YÜZDE 3 BÜYÜDÜ



Ulusal İstatistik Enstitüsü'nün açıkladığı ön verilere göre, Bulgaristan GSYİH'sı 2014 yılına kıyasla yüzde 3 büyüyerek 2015 yılında 86,3 milyar Bulgar Levasını aştı. 2015 yılının son çeyreğinde GSYİH yıllık bazda yüzde 3 oranında büyüme gerçekleştirerek 23,6 milyar Bulgar Levasının üzerinde gerçekleşti. 2015 yılında Gayri Safi Katma Değer yıllık bazda yüzde 1,5 oranında artarak, 73,8 milyar Bulgar Levasının üzerine çıktı. 2015 yılı Bulgaristan ekonomisinin yapısı: Hizmetler yüzde 67,3, sanayi: yüzde 27,6, tarım yüzde 5.1.

## ALMAN BORSASI, LONDRA BORSASI İLE BİRLEŞTİ

Alman borsası Deutsche Boerse AG ile İngiltere'nin en büyük borsası London Stock Exchange Group (LSEG), dün yaptıkları ortak açıklamayla iki borsanın birleşme kararı aldığını bildirdi. UKTopCo adı altında birleşen iki borsanın ana merkezi Londra olacak. Londra ayrıca Frankfurt şehriyle birlikte faaliyet merkezi işlemini görecek. Tamamı hisse senedi takası şeklinde gerçekleştirilecek birleşmede, ortaya çıkacak yeni şirketten Deutsche Boerse hissedarlarının her bir Deutsche Boerse hissesi için 1 hisse, LSEG hissedarlarının ise her bir LSEG hissesi için 0,4421 yeni hisse alacaklar. Birleşme sonrası ortaya çıkacak yeni şirkette Deutsche Boerse hissedarlarını payı yüzde 54,4, LSEG hissedarlarının payı yüzde 45,6 olacak. UKTopCo şirketinin CEO'luğunu Alman Borsası CEO'su Carsten Kengeter yapacak. Yönetim kurulu ise LSEG ve Deutsche Boerse arasında eşit bir şekilde paylaşılacak. Birleşmeden ortaya çıkacak yeni borsa, 30,5 milyar Dolar ile dünyanın en büyük gelirine sahip olacak.



## AB dış ticaretinde tekstil ve hazır giyimin yeri

**Haluk ÖZELÇİ**

İTKİB Brüksel Temsilcisi

itkib.bxl@skynet.be

AB'nin 2015 ithalatındaki yüzde 2'lik toplam büyüme içinde tekstil ve hazır giyim sektörleri yüzde 8,4 büyüme sergiledi. Pazardaki tedarikçi sıralamasında büyük değişiklikler izlenirken, Türkiye, AB'nin tekstil ve hazır giyim ithalatındaki ikincilik konumunu korumaya devam ediyor.

**A**vrupa Birliği İstatistik Ofisi verilerine göre Euro Bölgesi'ndeki 19 ülkenin 2015 yılındaki toplam ihracatı yüzde 5 artarak 2 trilyon euroya ulaştı, ithalatı da yüzde 2 yükselerek 1 trilyon 794 milyar euro seviyesinde kaldı.

AB28'in 2015 yılı ihracatı ise yüzde 5 büyüyerek 1 trilyon 789 milyar euro, aynı dönemdeki ithalatı ise yüzde 2 artarak 1 trilyon 725 milyar euro düzeyinde gerçekleşti. Sonuçta, 2015 yılında AB'nin (28 üye ülke dâhil) dış ticaret fazlası 64 milyar euro oldu. Bu rakam, hatırlayacağınız üzere, 2014 de 13,3 milyar euro idi. Ayrıca, 2015 yılında AB28'in kendi içindeki ticareti de (intratrade) 2014'e göre yüzde 5 artarak 3 trilyon 67 milyar euroya ulaştı. Topluluk ülkelerinin ihracatındaki kayda değer artış, dikkat çekiyor. AB ülkelerinin birinci ticaret ortağı, malumunuz ABD. Bu ülkeye 2015 yılında Üye Ülkelerden yapılan ihracat 369,5 milyar, ithalat ise 246,2 milyar euro seviyelerinde gerçekleşti. Türkiye ise AB'nin dış ticaretinde beşinci en büyük ortağı konumunu sürdürüyor. AB28'e 2015'deki toplam dış ticaretimiz yüzde 9 artışla 141 milyar euroya ulaştı. Üye Ülkelerin 2015 yılında Türkiye'ye ihracatı 79 milyar euro olurken, Türkiye'den ithalatı ise 61,6 milyar euro düzeyinde kaldı.

Topluluğun 2015 yılında toplam ihracatta yakaladığı yüzde 5'lik artış önemli. Ancak yüzde 2 büyüyen toplam ithalat içinde tekstil ve hazır giyimin yüzde 8,4 artarak 109 milyar euroya ulaşması daha da dikkat çekici. Pazardaki tedarikçi sıralamasında büyük değişiklikler izleniyor.

AB'nin 2015'de tekstil ithalatındaki artış yüzde 9,6. İlk 20 tedarikçi ülkeden Mısır, Tayland ve Avustralya'nın dışındakilerin hepsinde büyüme görülüyor. Özellikle ABD'nin yüzde 16, Çin, Pakistan ve Vietnam'ın yüzde 11 seviyesindeki artışları dikkat çekiyor. AB'nin 2015'de Türkiye'den yaptığı tekstil alımlarındaki artış ise yüzde 6'ya ulaşarak 4,8 milyar euro olarak gerçekleşti. Çin'den yapılan tekstil ithalatı da bir önceki yıla göre yüzde 11'lik artışla 9,6 milyar euroya yükseldi. İthalat sıralamasında Hindistan 2,6 milyar euro ile ilk sırada yer alırken, Pakistan 2,3 milyar euro ile ikinci, ABD ise 1,2 milyar euro ile üçüncü sırada.

Üye ülkelerin 2015 yılında hazır giyim ithalatındaki büyümeye baktığımızda da yüzde 10'luk bir büyüme görüyoruz. Çin yine ilk sırada: 2015'de Çin'den yapılan ithalat yüzde 6 artarak 30 milyar euroya, Bangladeş'ten yapılan ithalat ise yüzde 24 gibi müthiş bir sıçramayla 13,7 milyar euroya ulaştı. Türkiye'den yapılan alımlar ise yüzde 2'lik artışla 9,4 milyar euroda kaldı. Diğer yandan Burma'nın AB hazır giyim pazarında yakaladığı yüzde 79'luk artışı da alkışlamamız lazım.

Bu tablodan çıkan tek sonuç, AB tekstil ve hazır giyim pazarının tartışmasız en büyük tedarikçisinin, toplamda ulaştığı 39,5 milyar euro ile Çin olduğudur. Türkiye olarak 14,2 milyar euro ile ikinci sıradayız ancak hazır giyimde Bangladeş'in yakaladığı yüzde 24'lük artış ve bu ülkeden yapılan alımların 13,7 milyar euroya ulaşmış olması; ayrıca Vietnam ve Pakistan'ın yüzde 25'i aşan büyümeleri de dikkatle izlenmeli. AB tekstil ve hazır giyim sanayisinde, içinde bulunduğumuz yıla ilişkin beklentiler pek olumlu değil. Ancak araştırmalar, Topluluk ülkelerindeki tekstil ihracatçılarının hazır giyime göre daha iyimser olduklarına ve 2016'da ihracat artışı beklediklerine işaret ediyor.



## S&amp;P'DEN ÜLKELERE NOT TEYİDİ



S&P, Avusturya, Danimarka, Finlandiya, Portekiz, Lüksemburg, Rusya, Litvanya, Macaristan ve Güney Kıbrıs Rum Kesimi'nin kredi notlarını ve görünümünü koruduğunu bildirdi. Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's (S&P), aralarında Rusya, Danimarka ve Finlandiya'nın da bulunduğu bazı ülkelerin kredi notlarını teyit etti. S&P, yaptığı yazılı açıklamada, Avusturya, Danimarka, Finlandiya, Portekiz, Lüksemburg, Rusya, Litvanya, Macaristan ve Güney Kıbrıs Rum Kesimi'nin kredi notlarını ve görünümünü koruduğunu bildirdi.

## AMB FAİZİ SIFIRLADI



Avrupa Merkez Bankası resesyon ve deflasyon tehlikesini savuşturmak için ana faiz oranını sıfıra indirdi. Depozit faizi artarken, aylık parasal genişleme 80 milyar Euro'ya çıktı. Avrupa Merkez Bankası'nın (AMB) faiz kararı Alman Birleşik Borsa Endeksi'ne (DAX) yaradı. DAX öğle seansında yüzde 2,5 oranında prim yaparak son iki ayın en yüksek düzeyi olan 9968 puana fırladı. Euro ise Dolar karşısında bir sent gerileyerek 1,0866 dolara düştü. Avrupa Merkez Bankası tarihinde ilk kez olmak üzere, bankalara açtığı kredinin fiyatı olan ana faiz oranını sıfıra indirdi. Bankaların merkez bankasında park ettiği paraya kesilen gecelik mevduat faizi yüzde eksi 0,3'ten yüzde eksi 0,4'e düşürülürken, aylık tahvil alımlarının hacmi ise 60 milyardan 80 milyar Euro'ya çıkarıldı. AMB Euro Bölgesi'ndeki mini enflasyon ve ekonomik durğunluk belirtilerleriyle mücadele amacıyla kesenin ağzını iyice açmış oldu. AMB aralık ayında değerli kağıt alımlarını en erken 2017 Mart'ına kadar uzatmıştı.

## HOLLANDA'NIN İTHALATI ARTTI

Merkezi İstatistik Bürosu (CBS) tarafından yayımlanan verilere göre Hollanda'nın miktar bazında ihracatı 2016 yılı ocak ayında bir önceki yılın aynı ayı itibarıyla yüzde 5,6, ithalatı ise yüzde 9,4 artış gösterdi. Anılan verilerde devamlı, ihracat artışının taşımacılık ürünleri, kimyasallar ve elektronik ürünlerinden kaynaklandığı ifade ediliyor. Öte yandan, söz konusu ay itibarıyla Hollanda'nın ihracatı 33,3 milyar Euro'ya, ithalatı ise 28,8 milyar Euro'ya ulaştı.

## FRANSA YÜZDE 1.4'TEN AZ BÜYÜR



Fransa Merkez Bankası Başkanı Francois Villeroy de Galhau, Fransa ekonomisinin bu yıl yüzde 1,4'ten daha az büyüyeceğini söyledi. Avrupa Merkez Bankası yönetim

kurulu üyeliği görevini de sürdüren Galhau, ülkesinde bir radyo kanalına verdiği mülakatta, Avrupa Merkez Bankası'nın tüm Euro Bölgesi için büyüme tahminini yüzde 1 buçuk olarak revize ettiğini de belirtti. Fransa Merkez Bankası geçen Aralık'taki raporunda da 2016 yılı büyüme oranını yüzde 1,4 olarak tahmin etmiş, hükümetse yüzde 1,5 olan büyüme tahminini değiştirmemişti. Ekonomistlere göre işsizlikle etkin mücadele edebilmek için gayri safi yurt içi hasılanın yıllık büyüme oranı en az yüzde 1,5 olmalı.

## FAST FASHION İÇİN FAST FİNANS GELİYOR

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD), Coface ve ABC International Bank UK, ihracatçı hazır giyim firmalarının finansmana daha kolay ulaşabilmeleri için el ele verdi. Üç kurum arasındaki işbirliği projesi, TGSD Başkanı Şeref Fayat, Coface Sigorta Genel Müdürü Emre Özer, ABC International Bank UK Türkiye Temsilcisi Muzaffer Aksoy ve Alacak Finansmanı Birim Müdürü Paul Harle tarafından tanıtıldı. Toplantıda konuşan TGSD Başkanı Şeref Fayat, ülkeye her yıl yaklaşık 15 milyar dolar net döviz girdisi sağlamlarına rağmen, alacakların tahsilinde ve finansmana erişim konusunda çeşitli sorunlarla karşılaşabildiklerini söyledi. Küresel pazarların ihracatçı için birçok risk barındırdığını vurgulayan Fayat, riski ortadan kaldırmanın etkili yollarından birinin alacak sigortası olduğunu söyledi. İhracatçı açısından riski en aza indirmek kadar finansmana erken ulaşmanın da büyük önem taşıdığını ifade eden Şeref Fayat sözlerini şöyle sürdürdü: "Alacak sigortası için



yıllardır yakın işbirliği yaptığımız Coface, bundan böyle ihracatçımızın finansman probleminin çözümünde de bizlere destek olacak. Coface'in ticari alacak sigortası poliçesi, ABC International Bank UK tarafından teminat alınacak ve firmalarımızın uygun şartlarda kredi kullanmalarının yolu açılacak. Örneğin 3 ay vadeyle 100 bin Euro'luk ihracat yapan bir firmamızı ele alalım." Toplantıda konuşan Coface Sigorta Genel Müdürü Emre Özer, şirketlerin finansal

sorunlarına ait çalışmalar yaparak çözümler getirdiklerini söyledi. Emre Özer sözlerini şöyle sürdürdü: "Özellikle ihracatçı şirketlerin sorunlarını biliyoruz. Sürdürülebilir ticaret için finansal altyapının iyi olması gerekir. Coface'in en büyük hedeflerinden biri de faaliyet gösterdiği ülkelerde, ekonomiye katkı sağlamak. Bu yüzden TGSD gibi iş dünyasının, önde gelen sivil toplum kuruluşları ile işbirliği yapmak bizim için çok önemli."

## GÜRCİSTAN, STA ANLAŞMALARINA YENİSİNİ EKLEDİ

Gürcistan, toplam 14 milyon nüfus barındığı İsviçre, Norveç, İzlanda ve Lihleştayn ile STA imzaladı. Anlaşmanın 2017 yılından itibaren yürürlüğe gireceği bildirildi. Gürcistan yaptığı başarılı reformların üçüncüsü olan anlaşma ile European Free Trade Association (EFTA) ülkelerine 2017 yılının başından itibaren mallarını Gümrük vergisinden muaf olarak ihraç edebilecek. Bu anlaşma Gürcistan'ın İzlanda ve Lihleştayn ile yaptığı ilk anlaşma niteliğini taşıyor. Gürcistan'ın tüm sanayi malları bu ülkelere gümrükten ve fonlardan muaf olarak ihraç

edilebilecek, zaten aynı zamanda bu ülkelere Gürcistan'ın tarım ürünleri de ihraç edilmektedir. Gürcistan'ın

EFTA ülkelerine üye olması 17 Kasım 2014 tarihinde Dışişleri Bakanları düzeyinde tesis edilmişti.



# 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](http://www.brothertr.com)



## İŞSİZLİK GERİLEDİ



ABD'de işsizlik oranı geçen ay, son sekiz yılın en düşüğü olmak üzere yüzde 4,9 kaydedildi. Tarım dışı istihdam Şubat ayında piyasadaki 200 bin beklentisine rağmen 242 bin arttı. Amerika Birleşik Devletleri Çalışma Bakanlığı'nın verilerine göre geçen Ocak ayındaki istihdam artışı 151 binden 172 bine, Aralık ayındaki de 261 binden 271 bine revize edildi. Saatlik ücret, 0,03 dolar düşüşle 25,35 dolara geriledi. Bu rakamın açıklanmasının hemen ardından Euro/dolar paritesi 1,0976'dan 1,0907'ye geriledi. Tüketici ve yatırım harcamalarına dair açıklanan Şubat ayı rakamları, ekonominin geçen yılın dördüncü çeyreğinde gerileyen büyüme hızından sonra yeniden tempo kazanabileceği şeklinde yorumlandı. Güçlü iş gücü piyasası, yükselen büyüme görünümü ve düşük enflasyonla birlikte Amerika Birleşik Devletleri Merkez Bankası Fed haziran ayında borçlanma maliyetleri tabanını kaldırmasına neden olabilir. Fed, geçen Kasım ayında 10 yıl aradan sonra ilk kez faiz oranlarında artırıma gitmişti.

## SANAYİ ÜRETİMİ BEKLENTİNİN ÜZERİNDE DARALDI

ABD'de sanayi üretimi şubatta yüzde 0,5 ile beklentilerin üzerinde daraldı; kapasite kullanım oranı yüzde 76 olarak gerçekleşti. ABD'de sanayi üretimi şubatta bir önceki aya kıyasla yüzde 0,5 ile beklentilerin üzerinde gerilerken, imalat sanayinde kapasite kullanım oranı yüzde 76,7 ile beklentilerin hafif altında kaldı. Ankete katılan uzmanlar sanayi üretiminin yüzde 0,3 gerileyeceğini, kapasite kullanımının ise yüzde 76,9 olacağını tahmin ediyorlardı. Daha önce yüzde 0,9 olarak açıklanan Ocak ayı sanayi üretimindeki artış yüzde 0,8'e revize edildi. Yüzde 77,1 olarak açıklanan kapasite kullanım oranı ise revize edilmedi.

## IMF: KÜRESEL EKONOMİ RAYDAN ÇIKABİLİR

Uluslararası Para Fonu (IMF) küresel ekonominin raydan çıkma riskinin büyüdüğü uyarısında bulundu. IMF küresel talebi artırmanın gerektiğine dikkat çekti. IMF Birinci Başkan Yardımcısı David Lipton Washington'da İş Ekonomisi Ulusal Derneği'nde yaptığı konuşmada "IMF'nin küresel ekonomiyle ilgili son değerlendirmeleri

bir kez daha ortalama büyümenin yavaşladığını gösterdi" dedi. Lipton "Açıkçası hassas bir kavşaktayız" diye konuştu. IMF'nin yorumları Çin'in ihracat verilerinin beklenenden çok daha düşük çıkmasının ardından geldi. Çin'in ihracatı geçen yıla kıyasla dörtte bir oranında azaldı. IMF hali hazırda yüzde 3,4 olarak belirlediği küresel

büyüme oranını Nisan ayında daha da düşüreceğini de açıkladı. Başta Çin ekonomisinin yavaşlamasıyla birlikte petrol, kömür gibi hammaddelere olan talebin düşmesi küresel ekonomideki faaliyeti yavaşlatmış durumda. Avrupa başta olmak üzere gelişmiş ülkelerde zayıf büyüme oranları da, küresel talebin istenilen düzeye çıkmasını önüyor.

# TÜRKİYE İHRACATI İÇİN KRİTİK ANLAŞMA

Türkiye, Dünya Ticaret Örgütü Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması'nı kabul etti. Anlaşma ticaret maliyetlerini aşağı çekecek ve ihracatçıların işlemlerini kolaylaştıracak. Yılın ilk yarısında anlaşmanın işlerlik kazanması bekleniyor. Ekonomi Bakanlığı tarafından yapılan yazılı açıklamada, müzakereleri 2005 yılında başlayıp 2013 Aralık ayına kadar devam eden ve Kasım 2014'te DTÖ'de kabul edilen anlaşmanın hem yurt içinde hem de dış pazarlarda ticaret erbabı ve ihracatçıların işlemlerini kolaylaştıracağı ve ticaret maliyetlerini aşağı çekeceği belirtildi. Anlaşmanın Türkiye dahil 71 üye ülke tarafından onaylandığı, onaylayan ülke sayısının toplam üye sayısının üçte ikisi olan 108'e ulaştığında resmen yürürlüğe gireceği belirtilirken, 2016 yılının ilk yarısında anlaşmanın işlerlik kazanması bekleniyor. Anlaşmanın



ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre ticaret maliyetlerini yüzde 9,6 ile yüzde 23,1 arasında azaltması, gelişmekte olan ülkelerin toplam ihracatının yıllık olarak 170 ile 730 milyar dolar arasında artması beklenirken, anlaşmanın

ortalama ihracat süresini yaklaşık 2 gün, ortalama ithalat süresini ise 1,5 gün azaltması öngörülmüyor. Açıklamaya göre küresel ölçekte ihracatın 750 milyar dolar ile 1 trilyon dolar arasında artması bekleniyor.

## DÜNYANIN EN BÜYÜK EKONOMİSİ YÜZDE 1 BÜYÜDÜ

ABD ekonomisi 2015'in son çeyreğinde yüzde 1 büyüyerek beklenenden daha iyi performans gösterdi. Ticaret Bakanlığının, güncellediği verilere göre, Gayrisafi Yurtiçi Hasıla geçen yılın dördüncü çeyreğinde yüzde 1 arttı. Geçen ay açıklanan öncü tahminler, ekonominin söz konusu dönemde yüzde 0,7 genişlediğine işaret etmişti. İkinci büyüme tahminine ilişkin piyasa beklentisi ise yüzde 0,4'e çekilmesi yönündeydi. Son rakamlar, Amerika Birleşik Devletleri ekonomisinde geçen yılın ikinci ve üçüncü çeyreğinde yakalanan yüksek büyüme hızının

son çeyrekte önemli ölçüde düştüğünü gösteriyor. 2015 yılının tamamına bakıldığında ise ABD yüzde 2,4'lük büyüme hızı yakaladı. Analistler, son

çeyrekte beklentileri aşan büyüme verisinin son dönemde ortaya çıkan resesyonden endişelerini azaltabileceği öngörüsünde bulunuyor.



## ABD TAHVİLLERİ DÜNYANIN HEDEFİNDE

Rusya'nın elindeki ABD devlet tahvillerinin miktarı son bir yılda 14,7 milyar dolar artarak 96,9 milyar dolara ulaştı. ABD Hazine Bakanlığı, yabancı ülkelerin devlet tahvillerine yatırımlarını konu alan aylık raporunu açıkladı. Raporda yer alan bilgiye göre, geçen yılın haziran ayında Rusya'nın elindeki ABD devlet tahvillerinin miktarı 72 milyar dolardı ve bu tarihten itibaren önemli ölçüde arttı. Diğer taraftan, 2014 sonbaharıyla kıyaslandığında Rusya'nın ABD'nin dış borcuna yatırımının azaldığı belirtildi. Rusya'nın elindeki ABD devlet tahvillerinin miktarı, 2014 sonlarında 108 milyar dolardı. Rusya, ABD'nin alacakları listesinde 15'inci sırada yer alıyor. ABD'nin en büyük kreditorü ise 1,237 trilyon dolarla Çin. Yabancı ülkelerin elindeki toplam ABD devlet tahvilleri ise 6,2 trilyon dolar.

## FED FAİZ ORANINI DEĞİŞTİRMEDİ



Amerika Birleşik Devletleri Merkez Bankası (FED) 2 gün süren Mart ayı olağan toplantısında gecelik borçlanma faizini değiştirmeden yüzde 0,25 ile 0,50'de tuttu. FED'in açıklamasında, ekonominin ılımlı büyümeyi sürdürdüğü ve güçlü istihdamla birlikte bu durumun sıkı para politikasına bu yıl da devam etmeye izin vereceği belirtildi. Küresel ekonomideki belirsizlik yüzünden ekonominin risk pozisyonunda kalmaya devam edeceği, 2016 yılı boyunca düşük enflasyonun görüleceği değerlendirildi. FED karar alıcıları, bu yıl için enflasyon oranı tahminlerini de yüzde 1,6'dan 1,2'ye düşürdüler. FED, hedeflediği yüzde 2'lik enflasyon oranına ise önümüzdeki yılda ulaşabileceğini düşünüyor.



## Terörle mücadele, moral ve cazibeli olmak üzerine...

Prof. Dr. Emre ALKİN

Dünya yeni bir paradigmanın içerisinde. İnsanların yaşanan acılar ve olumsuz gelişmelerin insanlığı ne ölçüde etkileyeceğini değil, işlerini ne ölçüde etkileyeceğini konuşuyor. Bu durumu eleştirmeden önce, neden bu hale geldiğini ve insanların bu durumundan kimlerin ne ölçüde faydalandığını dikkatle incelemek gerekiyor.

Dünya geçen yüzyıl iki büyük savaş yaşadı. Bu iki savaşta ölenlerin sayısı "büyük savaş" olmayan dönemde ölenlerin sayısı karşılaştırıldığında, önümüze çok ciddi bir durum çıkıyor. Savaşızsız dönemde hayatını kaybedenler, iki büyük savaşta ölenlerin üç katından fazla. Demek ki terörizmi, anarşiyi ve sıcak çatışmaları sadece "kötü adamlar" değil, düşük maliyetli bir savaş metodu olarak "iyi adamlar" da kullanıyor. İşin ilginç tarafı, yaşanan gerginliklerin hiç biri para ve sermaye piyasalarını bozacak bir etki yaratmıyor. Piyasalar sadece Fed kararları veya birkaç tane önemli kurumun yaptığı açıklamaları dikkate alıyor. Yeni paradigma bu. İnsanlar, yaşanan acılar ve olumsuz gelişmelerin insanlığı ne ölçüde etkileyeceğini değil, işlerini ne ölçüde etkileyeceğini konuşuyor. Bu durumu eleştirmeden önce, neden bu hale geldiğini ve insanların bu durumundan kimlerin ne ölçüde faydalandığını dikkatle incelemek gerekiyor. Terör ve acı olaylara karşı "ortak duruş" sergileyemiyorsak, bu durumun analizinin ciddiyetle yapılması, uzmanların öncelikle ele alınması gereken bir iş gibi gözüküyor.

### Amma kafayı taktık bu faiz işine!

Negatif reel faiz, 1970'lerin ortasına kadar denenmiş ancak bir işe yaramadığı anlaşılınca vazgeçilmiş bir uygulamadır. Daha o dönemde McKinnon ve Shaw'un 1970'lerdeki çalışmalarında bahsettikleri "pozitif reel faizin tasarrufları artırıcı etkisi" tezi kabul edilmiş ve negatif reel faizden uzaklaşmıştı. O güne kadar

negatif reel faizlerin yatırımları canlandıracağı düşünülüyordu. Ancak kredilerin kaynağı olan tasarrufların neden bir türlü artmadığı fazla incelenmemişti. Her iki bilim adamı da sıkıntının nerede olduğunu fark etti ve iddialarını ortaya koydu. İddialarında haklı da çıktılar.

Bugün, hem Türkiye hem de Avrupa'da 1970'lerde yanlışlığı anlaşılmış olan bir uygulama tekrar ediliyor desek yanlış olmaz. "Faizler çok yüksek, insan ki yatırımlar artsın" söylemi ideal dünyada faydalı bir argüman olsa da, gerçek hayatta işlevi olmayan bir iddiadır. Hiçbir yatırımcı önce faizlere bakıp yatırım yapmadığı gibi, negatif reel getiri de tasarrufları düşürür. İşin aslı, hem tasarrufları hem de yatırımları artıracak olan faizden çok istikrar ve güvendir. Oyunun kuralı hep aynı: Güçlü olanlar ayakta kalacak; zayıflar yok olacak. Piyasaya ne kadar para verilirse verilsin bu gerçek değişmeyecek.

Unutmadan, cari işlemler açığı da beklenenden düşük seyrediyor. Başka şartlar altında olsaydı, bu sevindirici bir gelişme olarak kabul edilebilirdi. Ancak ithalatı kısmak değil, Türkiye'deki yatırım ortamını bir adım daha ileriye taşımak ve Türkiye'nin cazibesini arttırmak gerekiyor. Şu an uygulanan politikanın sonuç verdiğini söylemek zor. Çünkü "korumacılık", esasında yabancı markaların yerini yerli markaların alması için uygulanır. Ancak uygulamalar pazarın bozulmasına yol açıyor. Türk tüketicisi, "küresel markalar kadar kaliteli olması" şartıyla yerli ürün satın almak istiyor. Küreselleşen dünyanın insanları, üretilen ürünün öncelikle kalitesine bakıyor. Çünkü seçenek bol ve rekabet çetin... Dolayısıyla tüketiciler, bütçeleri ne olursa olsun optimal tercihi yapmaktan geri durmuyor.

"Madem çok istiyor, o zaman vergisi neyse ödesin" mantığına itiraz etmek zor. Dünyanın her yerinde bu böyle, ancak sürekli artan vergilerin de tasarruflar üzerindeki olumsuz etkisi atlanıyor. Faiz tartışmalarında olduğu gibi vergi tartışmalarında da hem teori hem de pratikten uzaklaşıyor.

Özetle, vatandaşların küresel markaları satın almalarını önlemek ya da bu haklı taleplerinden yüksek vergi geliri elde etmek amaç olmamalı. Asıl amaç, küresel markalarla işbirliği yapacak kadar cazibeli bir ülke yaratmak olmalı. Ancak bu şekilde yüzlerce yılın bilgi birikimini yakından takip edip, en az onlar kadar uygun çözümler yaratabiliriz.

## ABD'DE PMI VERİSİ İÇ AÇICI DEĞİL

ABD'de imalat sanayi satın alma Yöneticileri endeksi (PMI) Mart ayında öncü veriye göre 51,4 ile beklentilerin altında gerçekleşti. Ankete katılan uzmanlar Şubat'ta nihai 51,3 değerini alan Markit imalat PMI'nin 51,8'e yükseleceğini tahmin ediyorlardı. Endekste 50'nin üzerindeki değerler büyümeye, altındaki değerler daralmaya işaret ediyor.

## ENFLASYON BEKLENDİĞİ GİBİ DÜŞTÜ

ABD'de şubat ayında Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE) beklentilerle aynı seviyede geriledi. Çekirdek enflasyon ise yüzde 0,3 arttı. Dünyanın en büyük ekonomisi ABD'de TÜFE beklentilere paralel düşüş kaydetti. ABD Çalışma Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, Ülkede tüketici fiyatları yüzde 0,2 düştü. Analistlerde enflasyonda yüzde 0,2 düşüş olacağı yönünde görüş belirtmişlerdi. Gıda ve enerji fiyatlarının ayrı tutulduğu çekirdek enflasyon ise yüzde 0,3 arttı. Analistlerin çekirdek enflasyon beklentisi yüzde 0,2 artış olacağı yönündeydi. Yıllık bazda bakıldığında ise TÜFE yüzde 1 artarken çekirdek TÜFE yüzde 2,3 artış gösterdi. Piyasa beklentisi TÜFE'de yüzde 0,9, çekirdek TÜFE'de yüzde 2,2 artış olacağı yönündeydi. Aynı ayda ülkede enerji fiyatları aylık yüzde 6, yıllık yüzde 12,5 düşüş gösterdi. Gıda fiyatları aylık yüzde 0,2 artarken, yıllık 0,3 düşüş oldu. Ülkede ortalama haftalık kazançlar ise yüzde 0,5 düşüş gösterdi.



## İRAN'A PETROL YAPTIRIMLARI 1 YIL UZADI



Obama, ülkesinin İran'ın petrol ürünleriyle ilgili yaptırımlarını 1 yıl uzattı. ABD Başkanı Barack Obama, ülkesinin İran'ın petrol ürünleriyle ilgili yaptırımlarına temel oluşturan "ulusal acil durumu", İran'ın hala ABD'ye tehdit oluşturduğu gerekçesiyle 1 yıl daha yıl uzattı. Beyaz Saray'dan yapılan açıklamada, 1995 yılında dönemin başkanı Bill Clinton tarafından imzalanan başkanlık emrinin Obama tarafından 1 yıl

uzatıldığı bildirildi. Obama'nın belgeyi imzalama gerekçesinin "İran'ın eylem ve politikalarının ABD ulusal güvenliği, dış politikası ve ekonomisine oluşturduğu sıra dışı tehditle başa çıkmak" olduğu ifade edildi. ABD'nin teknik olarak İran'a yönelik yaptırımları için iki başkanlık emri bulunuyor. Bunlardan ilki 1979'da dönemin başkanı Jimmy Carter, diğeri ise 1995'te Bill Clinton tarafından imzalanmıştı.

# ABD ZİYARETİNDE HEDEF 1 MİLYAR DOLAR

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ABD ziyareti kapsamında 25 büyük şirketin üst düzey yöneticileriyle yapılacak toplantıdan 1 milyar doların üzerinde yatırım sözü alınması bekleniyor. Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı (TYDTA), Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ve Türkiye-ABD İş Konseyi'nin (TAİK) gerçekleştireceği ABD ziyareti kapsamında, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın da katılacağı iş toplantıları düzenlenecek. TYDTA Başkanı Arda Ermut, yaptığı açıklamada, ziyaretin, Türkiye'ye yönelik Amerikalı yatırımcı ilgisi konusunda önemli yansımaları olacağını söyledi. Ermut, Washington'da Fortune 100 listesinde yer alan 25 Amerikan şirketinin üst düzey yöneticileri ile bir toplantı yapılacağını ve ayrıca Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Türkiye'ye yönelik yatırım projeleri Ajans tarafından desteklenen 5 ABD'li firmanın üst yöneticilerini ayrı ayrı kabul edeceğini kaydetti. Ermut, Türkiye'ye geçen yıl ABD'den 1,5 milyar dolarlık sermaye yatırımı gerçekleştirildiğini, Türkiye'deki ABD yatırımlarının toplamının 10 milyar doları aştığını söyledi. Ermut, "Ajans olarak ülkemize kazandırmayı amaçladığımız yüksek katma değerli ve teknoloji transferi içeren projeler açısından ABD'de yürüttüğümüz faaliyetlere hız veriyoruz. Bu ziyaret kapsamında da Türkiye'deki yatırım projelerini Ajans olarak desteklediğimiz ABD'li firmaların başkan



ve CEO'larının Cumhurbaşkanımız tarafından kabul edileceği toplantılar tertip ederek uluslararası yatırımcılara en yetkili ağızdan "Gelin ve başarımızın bir parçası olun" diyeceğiz" diye konuştu. Ekonomi Bakanlığı verilerine göre, ABD geçen yıl Türkiye'nin önemli ihrac pazarları arasında 5'inci sırayı aldı. İki ülke arasındaki ticaretle demir çelik ürünleri, otomotiv aksam ve parçaları ile tekstil, hazır giyim, tarım, gıda ve hava taşıtları ile bunların aksam ve parçaları öne çıkıyor. ABD,

Ekonomi Bakanlığı tarafından 2015-2016 döneminde 'hedef ülkelerden' birisi olarak belirlendi. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkoğlu, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İTHİB Başkanı İsmail Güllü gibi ihracatın önemli temsilcileri de Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın ABD ziyaretiyle eşlik eden isimler arasında yer aldı. İhracat Birliklerinin Başkanları bu ziyaret kapsamında hedef ülke olarak belirlenen ABD'de önemli temaslarda bulundu.



# Nebim V3 ERP'yi tercih eden önde gelen 100 marka

ADILIŞIK	ARC	altinyatak	ALTINYILDIZ CLASSICS	ATALAR	atlas	BAVVA	batik	B&G store	B&G store
BİLSAR	BIRKENSTOCK	Brooks Brothers	MODA DI CENTONE	chicco	civil	Columbia	Coquet ACCESSORIES	dagi	DAMAT   TWEEN
D'S damat	denim	dinateks	DOĞAN CANTR	ecco	EFOR	elegance OPTİK	EMPORIO ARMANI	ender	ERAK
EVKUR	EVRENSAAT	faik sönmöz	FOREVER NEW	GSSTORE	GALECCI	HERRY	Home Sweet Home	İhlas Holding	imza
INTERSPORT	IPEKYOL	JOURNEY	KARACA	KARACA	KEMALTAÇ	KEMALTAÇ	KOMPEDAN	Kristal COLA	Lee Cooper
lescon	Levi's	Lufian	loya	MACHKA	marka park	MENDO'S	Opakoptik	OpmaR Optik	ÖZCAN aydınlatma
ÖZKAN Tekstil	sanal	PAMİDOR	PANÇO	PARKBRAVO	PENELÖPE	Penti	PERSPECTIVE	PICASSU	POLOGARAGE
ROMAN	ROYAL	SAFAŞ	SARISUN carşi	SARAR	SANOFONO	SILK & CASHMERE	SKECHERS	Sportime	SPX
STEFANEL	SUWEN	SÜVARİ	SW sport work	TANA TEKSTİL	TALU TEKSTİL	tantitoni	TARH EDİZ	TERGAN	THEORIE
Tiffany	MİSİRLİ	TUDORS	TWIST	VEKEM	VETRINA	YDS	yalıspor.	YARGICI	YİĞİT

## 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 alıma, 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/basari\\_hikayeleri](http://www.nebim.com.tr/basari_hikayeleri)

<http://www.nebim.com.tr/nebimV3>

NEBİM

V3

NEBİM



## JAPONYA'NIN YENİ TURİZM STRATEJİSİ TÜRKİYE'YE YARIYOR

Japonya, 30 yıldır durgunluktan kurtulamayan ekonomisini canlandırmak için 2020 Olimpiyatlarını da kullanarak yeni turizm stratejisine yoğunlaşıyor. Japonya'nın küçülen iç pazarında yeni turizm stratejisinin meydana getireceği ilave talep, pazarda Türk malları için de yeni fırsatlar vadediyor. Japonya daha önce 2020 yılı için ortaya koyduğu 20 milyon yabancı turist hedefine, pek çok faktörün ve tanıtım çalışmalarının etkisiyle 2015 yılında, 5 yıl erken

ulaştı. Şimdi Japon hükümetinin ilave tanıtım ve destek önlemleri ile 2020 hedefini 30 hatta 40 milyon turist sayısına yükselteceği belirtiliyor. Basına yansıyan taslak planda, hükümetin turistik bilgilerin çok sayıda yabancı dilde yayımlanması, tapınakların bakım-onarımı, yerel sanatların tanıtımı ile turistlerin ilgisinin metropollerden ülkenin diğer kısımlarına çekilmesi hususlarına da yer veriliyor. Japonya'nın turizmi geliştirme yoluyla ekonomiyi canlandır-

ma planının, gıda tedarikinde yüzde 70 olmak üzere, giyim, ev tekstili, ev eşyaları, yeme-içme, hediyeelik eşyalar, elektrikli eşyalar vb. tüketici mallarında büyük oranda ithalata bağımlılık nedeniyle, söz konusu ürün gruplarında ithalata yansıtacağı değerlendirilmektedir. Bu kapsamda, Türkiye'nin rekabet şansı olan söz konusu ürünlerde, pazara yönelik daha fazla tanıtım ve pazarlama çalışmalarının ülkemizde yapılmasının yararlı olacağı düşünülüyor.

## BEŞ YILLIK PLAN ONAYLANDI

Çin yönetiminin yeni beş yıllık planı Halk Kongresi'nde kabul edildi. Genel bütçe açığının rekor düzeye çıkması bekleniyor. Çin Halk Kongresi Genel Kurulu yeni beş yıllık planı onayladı. İki bin 900 delegenin katıldığı kongrede Pekin yönetiminin beş yıllık icraat programı 25 çekimsiz oy ve 53 ret oyuna karşı kabul edildi. Dünyanın en büyük ikinci ekonomisinin eski hızını kaybetmiş olmasına rağmen Devlet ve Parti Başkanı Şi Cinqing'in beş yıllık planında, 2020 yılına kadar yıllık büyüme hızının asgari yüzde 6,5 olacağı belirtiliyor. Uzmanlar piyasa ekonomisi reformlarının yetersiz kalması nedeniyle parti yönetimi tarafından saptanan büyüme hızını 'aşırı azimli' buluyorlar. Beş yıllık planda milli gelirin 2020 yılına kadar on yıl önceki düzeyin iki katına çıkarılacağına, araştırma ve inovasyon sayesinde Çin ekonomisine ivme kazandırılacağına, hizmetler sektörünün büyütülüp, sanayideki kapasite fazlasının eritileceğine, altyapı ve çevre yatırımlarının artacağına yer veriliyor.

## "TÜRK MARKALARIYLA GURUR DUYUYORUZ"



İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Sincan Uygur Özerk Bölgesi'nin başkenti Urumçi'ye gitti. İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa Paşahan, Ercan Hardal ile LASİAD Başkanı Giyasettin Eyyüpkoca, çeşitli ekonomik temaslarda bulun-

mak üzere Urumçi'ye gitti. Sincan Uygur Özerk Bölgesi Başkanı ile görüşen heyet, daha sonra 120 Türk firmasının bulunduğu Türk Ticaret Merkezi'ni keşifte bulundu. Hikmet Tanrıverdi ve beraberindeki heyet, Avva, LC Waikiki, Ravanelli

gibi Türk markalarını ziyaret etti. Hikmet Tanrıverdi, "Urumçi'de Türk markalarımızı ziyaret ettik, gururlandık. Çoğu ülkelerde Türk markaları olarak hakikaten çok olmaya başladık" değerlendirmesinde bulundu.

## "ÇİN İLE YATIRIMLARA ODAKLANACAĞIZ"

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Berat Albayrak, temaslarda bulunmak üzere Çin'e gitti. Albayrak, temalarının ilk gününde Çin Kalkınma Bankası Başkanı Cing Cicie ile bir araya geldi. Berat Albayrak, daha sonra Çin Devlet Elektrik Yatırım Şirketinin alt kuruluşu olan Çin Ulusal Devlet Nükleer Teknoloji Şirketine ait AP 1000 Shangdong Haiyang Nükleer Santralini gezdi. Bakan Albayrak, "Çin ile işbirliğini önemsiyoruz, yatırım işbirliğine odaklanacağız" dedi.



*“artık cirtbantta da kalite emrinizde”*

%100 poliamid hammadde

Kenar açılmalarına karşı %100 garanti



**WWW.CIRT-BANT.COM**

Keresteciler Sitesi M.Nezih Özmen Mh. Zafer Cad. Alaybey İş Hanı No:13/1-3-5 Merter / İSTANBUL  
Fabrika: Malatya 1.Organize Sanayi Bölgesi, 3. Cadde, No:19 Yeşilyurt / MALATYA  
t: +90 212 507 61 44 - f: +90 212 507 68 44



## İRAN, TÜRKİYE'DE İKİ BANKA KURACAK



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Başkanı Mehmet Ali Akben, "İran'dan 2 banka ciddi manada Türkiye'de sıfırdan lisans alarak banka kurmak istiyor" dedi. Akben, Türkiye'nin bankacılık mevzuatının uluslararası Basel standartlarına tam uyumlu bulunmasını değerlendirdi. Bu gelişmenin Türkiye'nin borçlanmasına, ülke kredi notuna olumlu yansıtacağına işaret eden Akben, ayrıca sektöre girecek muhtemel yabancı oyuncuların da iştahını artıracığını söyledi. Akben, "Bu durum bankacılığımızın güvenilirliğinin bir nevi tescilidir" dedi. Türkiye'nin hem sermaye yeterlilik hem de likidite gibi tüm standartlarda uluslararası bankacılık yaptığını söyleyen Akben, şöyle devam etti: "Bankacılık sektörümüz standartların birinde uyumlu ya da birinde uyumsuz şeklinde değil, tüm standartlarda topyekun uyumludur. Bu bankacılığımız açısından önemli bir statü kazanımıdır. Bu durum Türkiye'nin borçlanmasına, ülke kredi notuna olumlu yansıtacaktır. Ayrıca sektöre girecek muhtemel yabancı oyuncuların da iştahını artıracak."

## MOODY'S'TEN SUUDİ ARABİSTAN BANKALARINA KÖTÜ HABER

Moody's Investors Service, Suudi Arabistan bankacılık sisteminin görünümünün 'durağan'dan 'negatif'e düşürdü. Moody's alınan kararın düşük petrol fiyatlarının süreceği ve bunun sonucu olarak kamu harcamalarında yaşanan düşüşün er ya da geç Suudi bankacılık sektörü üzerinde baskı yaratacağı beklentilerini yansıttığını vurguladı. Moody's Başkan Yardımcısı Olivier Panis yaptığı değerlendirmede, "Gelecek 12-18 ayda Suudi bankaları için faaliyet ortamının zayıflamasını bekliyoruz" ifadelerini kullandı.

## TÜRKİYE-PAKİSTAN STA'SINDA SONA YAKLAŞILDI

Başbakan Ahmet Davutoğlu ve Pakistan Başbakanı Navaz Şerif Eş başkanlıklarında 16-17 Şubat 2015 tarihlerinde İslamabad'da gerçekleştirilen Türkiye-Pakistan 4'üncü Yüksek Düzeyli İşbirliği Konseyi Toplantısı sonucunda, iki ülke arasında kapsamlı bir Serbest Ticaret Anlaşması (STA) yapılması kararı alınmış ve görüşmelere 12-13 Ekim 2015 tarihinde Ankara'da başlanılmıştı. Yoğun çalışmalar sonucunda 22 Mart 2016 tarihinde Pakistan'ın başkenti İslamabad'da Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş ve Pakistan Ticaret Bakanı Khurram Dastgir Khan tarafından imzalanan STA Çerçeve Anlaşması ile önemli bir aşama kaydedildi. Görüşmeler kapsamında, müzakerelerin sıklaştırılması ve 2016 yılı eylül ayına kadar Serbest Ticaret Anlaşmasının imzalanması

yönünde fikir birliğine varıldı. Bakan Elitaş'ın ziyareti kapsamında ayrıca Pakistan Başbakanı Navaz Şerif ile de bir görüşme yapıldı. Mustafa Elitaş, Pakistan Başbakanı ile görüşmesinde,

son günlerde sadece ülkemizde değil, Avrupa ülkelerinde de sık rastlanan terör eylemlerine karşı gösterilecek ortak tavır ve Serbest Ticaret Anlaşması üzerine görüş alışverişinde bulunuldu.



# ORTADOĞU'DAN TÜRKİYE'YE YATIRIM ARTIYOR

Ekonomi Bakanlığı tarafından yapılan açıklamaya göre, uluslararası yatırımcıların Türkiye'deki yeni veya mevcut şirketleri ile iştirak ettikleri yerli sermayeli şirketlerdeki ortaklık paylarına ilişkin transferleri içeren sermaye girişi, 2016 Ocak ayında 452 milyon dolar düzeyinde gerçekleşti. Sermaye girişinin 212 milyon doları sağlık sektöründen ve 123 milyon doları imalat sektöründen geldi. Açıklamada nakit sermaye girişinin 360 milyon dolarlık bölümü AB ülkeleri ve 81 milyon dolarlık bölümü ise Asya ülkeleri kaynaklı olduğu belirtildi. 2016 yılı Ocak ayında 381 adet uluslararası sermayeli şirket ve şube kurulmuş olup, 15 adet yerli sermayeli şirkete de uluslararası sermaye iştiraki gerçekleşti. 2016 yılı Ocak ayında 396 adet uluslararası sermayeli şirketin, başta toptan ve perakende ticaret sektörü olmak üzere, gayrimenkul kiralama, iş faaliyetleri, ulaştırma, haberleşme ve depolama ve imalat sektörlerinde faaliyette buldukları açıklandı. İmalat sanayinde faaliyette bulunan uluslararası sermayeli şirketlerde tekstil ürünleri imalatı ise birinci sırada yer aldı. 2016 yılı Ocak ayında kurulan 396 adet uluslararası sermayeli şirketin, 73 adedi AB ülkeleri, 257

adedi Yakın ve Ortadoğu ülkeleri, 25 adedi ise diğer Asya ülkeleri ortaklı şirketler olduğu belirtildi. 2016 yılı Ocak ayı sonu itibarıyla 41 bin 142 adet uluslararası sermayeli şirket ve şube kurulmuş olup, 6 bin 496 adet yerli sermayeli şirkete de uluslararası

sermaye iştiraki gerçekleşti. İmalat sanayinde faaliyette bulunan uluslararası sermayeli şirketlerde kimyasal madde ve ürünleri imalatı birinci sırada yer alırken, bunu tekstil ürünleri imalatı ve gıda ürünleri, içecek ve tütün imalatı izledi.



# Stretching Beyond

## Color+

creora® Color+ Naylonlu karışımlarda mükemmel boya haslığı için boyanabilir spandeks.

## eco-soft

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

## Black

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

## PowerFit

creora® Power Fit Yüksek dereceli sıkıştırma ve kuvvet için geliştirilmiş spandeks.

  
**creora**®  
it's in our every fiber

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr.Song (Chang Seok Song)

cssong@hyosung.com

Tel: +90-212-284-1601

creora® is registered trademark of the Hyosung corporation for its brand of premium spandex

[www.creora.co.kr](http://www.creora.co.kr)



## Süleyman ORAKÇIOĞLU

*ORKA HOLDİNG YK BAŞKANI*

### **“Takım ruhu ile başarıya odaklan”**

Pek çok prestijli kurumdan yılın işadamı ve yılın girişimcisi ödülleri bulunan Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu, “Başarı çok göreceli bir kavram. İyi bir ekip, takım ruhu ve aynı zamanda başarıya odaklanmak gerekli. Günümüz trendlerinde sade lüks kavramı da ön planda, sadeleşeyim derken de sıradanlaşmamak çok önemli. Girişimciler için tavsiyem birçok şeyi aynı anda yapmak yerine önce alan daraltarak niş bir alan seçip, seçilen alandaki talepleri ve satışları değerlendirmeleri ve piyasadaki eksikleri tespit etmeleridir” diyor.

# 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](http://www.sentez.com)



[www.twitter.com/SentezYazilim](https://www.twitter.com/SentezYazilim)



[www.facebook.com/SentezYazilim](https://www.facebook.com/SentezYazilim)



**sentez**  
business solutions



## Ömer ÖZPEHLİVAN

EMR GRUP YK BAŞKANI

### “En iyisini başarma azmiyle yola çıkıyoruz”

Fermuar sektörünün öncü firmalarından birisi olan EMR Fermuar'ın başarısının ardındaki isim EMR Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Özpehlivan... “Başarıya giden yolda öncelikle müşteri beklentilerini doğru analiz edip, işletme yapınızı buna göre şekillendirmelisiniz” uyarısında bulunan deneyimli işadamı Ömer Özpehlivan, “Teknolojik altyapınız güçlü, yenilikçi ve hizmet odaklı çalışma prensibiniz üretimden satışa tüm şirket kademeleri tarafından benimsenmiş olmalı. Kalite politikanız uluslararası normlar çerçevesinde insana, doğaya ve çevreye saygı ekseninde oluşturmalı, tasarım ve inovasyona azami önem göstermelisiniz” diyor. Yenilikçi, efektif ve gelişim odaklı bir işletme olduklarına dikkat çeken Ömer Özpehlivan, “Yatırıma ve eğitime büyük önem veriyoruz. Toplam kalite ve müşteri memnuniyeti olmazsınızdan. Küresel anlamda büyüme perspektifimiz gelişmemizdeki en önemli etmendir. Yaptığımız her işte uluslararası standartları baz alıyor, her projede dünya ölçeğinde en iyisini başarma azmiyle yola çıkıyoruz” diyor.





# ÖRGÜDE EVRİM

## ADF AİLESİ

STOLL

WWW.STOLL.COM

WWW.MAYERMUMESSILLIK.COM.TR

Örgüde tamamıyla yeni bir boyut. Daha kabiliyetli - daha kaliteli. Stoll, örgünün evrimini sunar: yeni CMS ADF Makine yelpazesi. Stoll, 16 ve 32'li mekiklerle çalışan CMS ADF 16 ve CMS ADF 32 modelleriyle tüm ihtiyaçları karşılayacak bir makine jenerasyonu geliştirdi. Geleceği şekillendirecek öncü desenler için hazırlanan yeni örgü teknikleri ve makine teknolojileriyle, artık daha fazlasını yapmak mümkün. **Örgüde evrimi siz de yaşayın. ADF Ailesini keşfedin.**



## Ahmet HOTIÇ

HOTIÇ YK ÜYESİ

### Ayakkabıda sağlam adım

Bugün 138 mağazaya ulaştıklarını ve önümüzdeki yıllarda büyüme stratejisi ile yollarına devam edeceklerini söyleyen Ahmet Hotiç, şöyle devam ediyor: "Hotiç, 78 yıllık bir marka olarak üretim deneyiminden gelen ayakkabı sanatını, ustalığını taşıyor. Kalite ve özgünlük temel değerleridir. Hotiç, kurulduğu günden bugüne tasarım ve üretim kalitesiyle global trendleri takip ederek moda markası vizyonunu hep geliştirmeye çaba göstermiş bir markadır. Marka kültürünü başarılı bir şekilde oluşturmak başarıyı beraberinde getiriyor. Trendleri koleksiyon kimliğimiz ile yorumlamak ve özgün tasarımlarımızı geliştirmek, müşterilerimizin beklentilerini doğru olarak saptamak, kaliteyle güvenilirliği yaratmak en önem verdiğimiz unsurlar."



*Ece*.yıl

[www.ecefermuar.com.tr](http://www.ecefermuar.com.tr)



Ece Fermuar San. ve Tic. A.Ş. Firüzköy Mezarlık Altı Cad. No: 10 Avcılar / İSTANBUL  
TEL : 0212 428 23 40 FAX: 0212 428 23 51

SON BAŞVURU TARİHİ  
30 MAYIS 2016

2016  
İSTANBUL  
ULUSLARARASI KUMAŞ  
TASARIM YARIŞMASI

# 2016 İSTANBUL İTHİB ULUSLARARASI KUMAŞ TASARIM YARIŞMASI DÜNYAYA AÇILIYOR

"Hikayeni Kumaşla Yarat" sloganıyla bu yıl 11'inci kez düzenlenecek İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması, ülke sınırlarını aşarak uluslararası arenaya çıkıyor. Türkiye'de düzenlenen tasarım yarışmaları arasında ilk defa uluslararası arenaya çıkacak olan yarışma için çalışmalar son sürat devam ediyor.

**I**stanbul İTHİB Kumaş Tasarım Yarışması, "Hi-kayeni Kumaşla Yarat" mottosuyla 11'inci kez düzenlenecek. Sektörün önemli bir ihtiyacını karşılayan İstanbul İTHİB Kumaş Tasarım Yarışması, bu yıl sürprizleriyle de dikkatleri üzerine çekiyor. Kumaş tasarımında tasarımı ön plana çıkarmak isteyen tekstil sektörün en önemli kurumu İTHİB'in değerli üyeleri yarışmayı uluslararası arenaya taşıyor. Bu sene tasarımcı adayları 11'inci İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması'nda tasarımlarını yarıştıracak. Yarışmanın 10'uncu sezonunu başarılı bir şekilde arkada bırakan İTHİB, 11'inci sezonuna hazırlık çalışmaları için 1 Mart tarihinde Park Fora Restoran'da bir araya geldi. İTHİB Başkanı İsmail Gülle, İTHİB Başkan Yardımcısı ve İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması Jüri Başkanı Fatih Bilici, İTKİB Genel Sekreteri Bekir Aslaner, Moda Tasarımcısı Hakan Akkaya, L'Appart Pr Ajansı'nın kurucusu Feride Tansuğ ile Genel Müdürü Halim Tansuğ'un yanı sıra Firenze Yurtdışı Eğitim ve Danışmanlık'ın yetkilileri, İTÜ, Mimar Sinan, Yeditepe, Aydın, Okan, Bahçeşehir üniversitelerinden akademisyenler ve öğrenci kulüp temsilcileri katılım sağladı. Toplantıda akademik kadrodan ve öğrenci temsilcilerinden yarışmanın uluslararası olması konusunda fikirleri alındı. Öğrencilerin kumaş

konusunda kafa karışıklığı yaşadıkları ve kumaş tasarlarken tekniğe özen gösterilirken, giyilebilir olmasının gözden kaçtığına dikkat çekildi. Tekstil mühendislerinin tasarımdan ziyade ürünün fonksiyonel tarafına ağırlık verdiklerini ve bu durumun değişmesi gerektiği hem fikir olunan konular arasında yer aldı. Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren İTHİB Başkanı İsmail Gülle, bu yıl 11'incisini düzenleyecekleri yarışmaya İtalya, Almanya, Fransa, İngiltere ve ABD'den de öğrencilerin katılımını sağlamak için çalıştıklarını kaydetti.

### Daha dinamik bir yarışma

Yarışmayı uluslararası platforma taşıdıklarına vurgu yapan İsmail Gülle, "Yarışmayı daha dinamik bir hale getirmek için uluslararası boyuta taşımak istedik. Geçen sene yarışmamızın 10'uncusunu düzenledik. İstanbul'u ve ta-

sarımı uluslararası bir kültür olarak bu yarışma ile daha da yukarıya taşımak istiyoruz. Bu sebeple Karşılıklı görüş alışverişinde bulunmak için burada toplandık. Hepinizin katılımı, düşünceleri bizler için çok önemli. Sektörde daha çok yapılacak şeyin olduğunu bildiğimiz, inandığımız için emek veriyoruz" ifadelerini kullandı. Première Vision Paris Fuarı'nda yabancı öğrencilerin ilgi ve alakalarını katılımcılar ile paylaşan İsmail Gülle, aynı tabloyu Türk öğrencilerde de görmeyi temenni ettiğini söyledi.

### Rekabet her zaman en iyiyi yaratır

Uluslararası katılımın olması ile akıllarda oluşan sorulara da yanıt veren İsmail Gülle, tasarımcı adaylarının herhangi bir çekincesi olmamasına dikkat çekerek, şöyle devam etti: "Rekabet her zaman en iyiyi yaratmıştır. Öğrenciler de kazanacak, bizler de ama



**İsmail GÜLLE**  
İTHİB Başkanı

Rekabet her zaman en iyiyi yaratmıştır. Öğrenciler de kazanacak, bizler de ama en önemlisi memleketimiz kazanacak. Bir ürünü sektöre kazandıran kişinin isminin Ebru olması, Selim olması, Hans olması önemli değil. Yeter ki sektöre bir şeyler kazandırabilsin.

en önemlisi memleketimiz kazanacak. Daha rekabetçi, daha yenilikçi bir yarışma olsun istedik. Bu yüzden de yarışmamıza uluslararası bir boyut kazandırdık. Sanat evrensel ise bir ürünü sektöre kazandıran kişinin isminin Ebru olması, Selim olması, Hans olması önemli değil. Yeter ki sektöre bir şeyler kazandırabilsin." Tasarımın önemini vurgulamak için 10 yıldır tasarım yarışması düzenlediklerini söyleyen İsmail Gülle, "Yarışmaya Türkiye'deki sekiz tekstil mühendisliği fakültesinden olması gerekenden çok daha az müracaat alıyoruz. Bunun da en büyük eksikliği, üniversitelerde bu konuyla ilgili

## 'ÖDÜLLERİ BOL yarışma

*11'inci İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması'na son başvuru tarihi 30 Mayıs. Yarışmacılar yine bu yıl da yarışmaya ünlü moda tasarımcısı Hakan Akkaya ile hazırlanacak. Birinci olan yarışmacıya 10 bin Euro, ikinciyeye 5 bin Euro, üçüncüye ise 2 bin 500 Euro para ödülü verilecek.*





**İTHİB, Moda Tasarımcısı Hakan Akkaya ile birlikte üniversitelerde öğrencilerle bir araya gelmeye devam ediyor. Marmara ile İstanbul Aydın üniversitelerinde yarışma hakkında sunum yapan Hakan Akkaya, sezon trendlerine dair de konuştu. Ünlü modacı Hakan Akkaya sunumunun ardından öğrencilerin sorularını da yanıtladı.**

müfredatın olmaması" değerlendirilmesinde bulundu.

### Yarışma ile yurtdışına ön hazırlık

İki senedir İTHİB Kumaş Tasarım Yarışması'nı yurtdışına taşımayı planladığını söyleyen İTHİB Başkan Yardımcısı ve İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması Jüri Başkanı Fatih Bilici, "Hem öğrencilere faydası açısından hem de dünyaya açılmanın inancından dolayı böyle bir girişim yaptık. Genel Sekreterliğimiz de bu fikre sıcak bakarak destek oldu. 1 Kasım'da ilk İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması'nı yapacağız" dedi. İki senedir yarışmacıları podyuma hazırlayan Moda Tasarımcısı Hakan Akkaya da akademisyenlerden uluslararası bir kimliğe bürünen yarışmaya, öğrencilerin daha bir istekli katılmalarını

sağlamalarını istedi. "Öğrencileri kumaş konusunda yönlendirelim ki giyilebilir bir ürün ortaya çıksın" diyen Hakan Akkaya, "Türkiye'nin üretimde sıkıntısı yok. Birçok ünlü marka ürünlerini Türklere emanet ediyor. Bizim tasarımda sıkıntımız var. Bu yüzden bu yarışma tasarım sıkıntımıza çare olacak. Yarışmanın uluslararası olması gençleri bir nevi yurtdışına hazırlayacak" dedi.

### Son başvuru tarihi

11'inci İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması'na son başvuru tarihi 30 Mayıs. Yarışmacılar yine bu yıl da yarışmaya ünlü moda tasarımcısı Hakan Akkaya ile hazırlanacak. Birinci olan yarışmacıya 10 bin Euro, ikinciye 5 bin Euro, üçüncüye ise 2 bin 500 Euro para ödülü verilecek. Yarışma birincisine uluslararası bir moda dergisinin



de 4 tam sayfalık tanıtıcı makale alanı sağlanacak. En yüksek dereceyi alan yarışmacı, Ekonomi Bakanlığı destek ve onaylarıyla İTHİB tarafından belirlenecek tasarımla ilgili bir eğitim kurumunda yurtdışı eğitim hakkı da tanınacak. İlk üçe giren yarışmacılara ayrıca, Première Vision Paris Fuarı'nı ziyaret, 6 ay yabancı dil eğitimi ve endüstriyel tecrübe kazandırılması amacıyla İTHİB tarafından belirlenecek olan kurumlarda 1 aylık staj imkânı sağlanacak. Detaylı bilgi için <http://www.kumastasarimyarismasi.org/> adresini ziyaret ediniz.

### Öğrencilerden yoğun ilgi

Yarışmanın 11'inci döneminde de tasarımcı adaylarının koleksiyonlarını podyuma taşıyan Moda Tasarımcısı Hakan Akkaya, yarışma hakkında bilgi vermek ve öğrencilerin sorularına yanıt vermek için üniversite gezilerinde devam etti. Marmara Üniversitesi Acıbadem Kampüsü ile İstanbul Aydın Üniversitesi Florya Kampüsü'nde öğrencilerle bir araya gelen Akkaya, sezon trendleri hakkında da bilgi verdi. Öğrencilerin bu dönem daha fazla ilgi göstermesini temenni eden Akkaya, tasarım konusunda ülkece zorluk çekildiğini belirterek, bu tür yarışmalar ile bu sorunun üstesinden gelinebileceğine vurgu yaptı. Türkiye'den birçok yabancı markaya üretim yapıldığını yineleyen Hakan Akkaya, bu başarının tasarıma da yansıtacağı inancında olduğunu ifade etti. Hakan Akkaya, sunumunun ardından öğrencilerin sorularını yanıtladı.



# MODA

*Kumasta Başlar*



**İPEKİŞ®**

ESTABLISHED 1925

[www.ipekis.com.tr](http://www.ipekis.com.tr)

# KURUMSAL KAPASİTE GELİŞİMİNDE ÇORAP FİRMALARI FARK YARATAÇAK



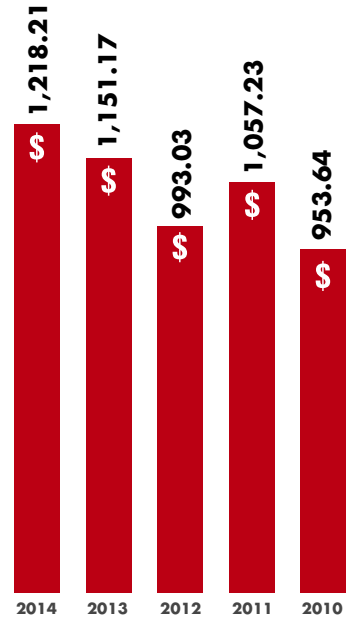
İHKİB'in Çorap Küme firmaları, URGE projesi kapsamında ilk faaliyetlerine, Kurumsal Kapasitelerini Geliştirme - İnsan Kaynakları Yönetimi Eğitimi ile start verdi. Haziran ayında Ekonomi Bakanlığı'nın onayı ile hayata geçirilen Çorap Kümesi, ihtiyaç analizi sonucu belirlediği faaliyet takvimini başarıyla sürdürüyor. İki yıl sürecek proje boyunca, ihtiyaç ve hedeflerine yönelik çeşitli konularda eğitim, danışmanlık ve yurtdışı pazarlama faaliyetlerini gerçekleştirecek olan küme firmaları, ilk eğitimini 15

Mart Salı günü, kurumsal kapasite ve insan kaynakları yönetimi alanında, tamamladı. Günümüzde, varlıkların rekabetçi unsurları oluşturduğu eski dönemlerden, rekabetçi üstünlüğü daha çok maddi olmayan varlıkların oluşturduğu bir dönüşüm süreci yaşanmaktadır. Özellikle sürdürülebilir rekabet üstünlüğü yakalamada ve bu üstünlüğü devam ettirmede kurumsal yapı oluşturma ve çalışan verimliliğini artırma ön sıralarda yerini alıyor. Rekabette kalıcı ve sürdürülebilir kurumsal yapının oluşturulmasına

hizmet eden bu eğitim ile Çorap Kümesi firmalarının bu alanlarda farkındalıklarını artırmak hedeflendi. Firmalar, proje süresince kurumsal kapasitelerini geliştirmeye yönelik birebir danışmanlık hizmetinden yararlanacaklar. İki yıl süresince, küme firmalarının uluslararası rekabetlerinin geliştirilmesine hizmet edecek faaliyetler ile dünya çorap ihracatında 2'nci sırada yer alan Türkiye'nin çorap sektöründe yenilikçi, sürdürülebilir ve daha rekabetçi seviyelere taşınması hedefleniyor. 2010-2014 yılları ara-

sında yüzde 5,5 ile yüzde 13,7 arasında değişen oranlarında artan çorap ihracatı 1,2 milyar dolara ulaşmış ve dünya çorap ihracatında Türkiye, ikinciliğe oturmuş durumda.

## Türkiye Çorap İhracatı Yıllar Bazında



## İÇ GİYİM TREND SEMİNERLERİ İLHAM VERİYOR



Ekonomi Bakanlığı desteğiyle İHKİB tarafından yürütülen İç Giyim ve Yatak Kıyafetleri Sektöründe Türk Markalarının Uluslararası Rekabetçiliğinin Geliştirilmesi URGE Projesi kapsamında gerçekleştirilen Trend Eğitimleri proje kapsamında yer alan firmalara ve sektöre artı değer katmaya devam ediyor. 4 Mayıs 2016 tarihinde gerçekleştirilecek seminerde 2016-2017 İlkbahar/Yaz ve 2017-2018 Sonbahar/Kış sezonları için giyim ve yatak kıyafetleri sektöründe uluslararası pazarlarda hakim olan trendler değerlendirilecek. Eğitim, pazarın dinamiklerine ait farkındalıkları ile geleneksel hazzı bir araya getiren dünyaca ünlü trendsetter Carlin Group firması tarafından gerçekleştirilecek. Seminerde, Carlin Group CEO'su Edith Keller, firmaların markalarını geliştirebilecekleri sektöre

ait en yeni trend bilgilerini Türk iç giyim sektörü ile paylaşacak. İki yenilikçi ve ilham verici sezona ait bilgilerin yer alacağı eğitim, gelecek dönem trendleri hakkında bilgi vermekle kalmayıp, aynı zamanda Türk iç giyim ve yatak kıyafetleri sektörünün yaratıcılığını da besleyecek. Seminer, "İç giyim hazır giyim ile buluşması, stil ve marketing alanlarına odaklanma, iç giyime mood boardlar üzerinden genel bakış ve ürün sunumları" başlıkları altında sunumları içerirken ayrıca Avrupalı markaların en yeni etiketleme ve ambalaj trendleriyle ilgili de ipuçları verecek. Seminerde gerçekleştirilecek trend ve marketing sunumları ev giyim, yatak giyim ve iç giyim kategorilerinden oluşacak ve seminer iç giyim sektörü katılımına açık olacak.



# EKOTEKS'TEN ORKA HOLDİNG'E KALİTE EĞİTİMİ



Önemli moda firmalarından Orka Holding, Ekoteks Laboratuvarı işbirliğiyle tedarikçilerine yönelik 2-3 Mart tarihlerinde "Kaliteli Güvence Sistemi ve Tekstil Testlerinin Kaliteli Ürün Üretimindeki Yeri" konulu eğitim semineri gerçekleştirdi. Güvenli ürün

ve üretim çerçevesinde tedarikçilerin kaliteli ürün performansını daha da artırmak amacıyla bu yıl ilk kez düzenlenen seminere, Orka Holding'in 45 tedarikçi firması katıldı. Orka Holding Kalite Güvence Yöneticisi Osman Dinç, eğitimin holding bünyesindeki Damat,

Tween ve D'S Damat markalarının ürün kalitesindeki sürekliliğin bir göstergesi olduğunu vurguladı. Dinç, kuruluşundan bu yana kalitesinden ödün vermeyen Orka Holding'in, aynı zamanda tedarikçilerinin kalite yönetim sistemine de büyük önem verdi-

ğine dikkat çekerek, "Kalite yönetim sistemi ve uygulamada dikkat edilmesi gereken unsurları ele aldığımız eğitim semineri ile sadece şirketimize değil tedarikçilerimize de verdiğimiz değer göstermenin haklı gururunu yaşıyoruz" diye konuştu. İki gün süren eğitim seminerinde; üretimde hammadde girişinden, ürün yüklemeye hazır hale gelene kadar olan tüm safhalarda kalite kontrol, kayıtlar ve doküman takibinin nasıl olması gerektiği uygulamalı örnekler ve sunumlar eşliğinde firmalara aktarıldı. Ekoteks Laboratuvarı Teknik Müdürü Sevim Atmaca Razak, eğitim seminerinde Orka Holding markalarından Damat ve Tween Kalite Kitabı'na bağlı olarak Kaliteli Ürün Performansına etki eden Fiziksel testler, Haslık testleri, Boyutsal ve Görünüm testleri ile Ekolojik testleri içeren bir sunum yaptı.

## TERÖRE TESLİM OLMAYACAĞIZ



İstanbul'da 19 Mart Cumartesi günü düzenlenen terör saldırısını kinamak ve olayda hayatını kaybedenleri anmak için İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İHKİB Başkan Başkan Vekili Kemalettin Güneş ve Başkan Yardımcısı Volkan Atik, İstiklal Caddesi'ne gelerek olay yerine karanfil bıraktı. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Türkiye'de kaos ortamının hakim olacağını sanan vicdansız yüreklerle, birlik olarak cevap verileceğini belirterek, "Saldırıda hayatını kaybedenlere Allah'tan rahmet, yaralılarına acil şifalar, Türk milletine huzur ortamının hâkim olduğu geleceğimize dair umudunu canlı tutması temennisiyle başsağlığı dileriz" dedi.

## KADINLARIN İŞGÜCÜNE KATILIMI ARTMALI

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meclisi mart ayı olağan toplantısı, "Değişen Dünyada Sosyal Politikalar, Kadının Üretimde Artan Rolü ve Kadın Girişimciliğinin Ekonomimiz Açısından Önemi" ana gündemi ile gerçekleştirildi. İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan'ın açılış konuşmasını yaptığı toplantıya, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Sema Ramazanoğlu konuk olarak katıldı. Toplantıya aynı zamanda İSO Yönetim Kurulu Üyesi olan İTHİB Başkanı İsmail Gülle de katıldı. Erdal Bahçivan, Türkiye'de girişimcilerin yüzde 15,7'sinin kadın olduğunu vurgulayarak "Kadınların ekonomik ve sosyal hayata katılımının önündeki engeller kaldırıldığında, daha huzurlu bir Türkiye ve dünyaya kavuşuruz" dedi. Bahçivan; "Türkiye'de kadınların işgücüne katılım oranı yüzde 30'larda ve OECD ülkeleri arasında geri sıralardayız. Kadınlara yönelik mevcut eşitsizlikleri giderecek başlıca araç eğitim. Araştırmalara göre, kadınların becerilerinden daha iyi yararlanması durumunda GSYH'da yüzde 2'lik kazanım elde edilmesi öngörülüyor" dedi.



## İHKİB , 2016 PROJELERİNİ GÖRÜŞMEK İÇİN TOPLANDI

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi başkanlığında İHKİB Yönetim Kurulu Toplantısı 17 Mart'ta Four Seasons Otel'de gerçekleştirildi. Toplantıya İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Kemalettin Güneş, Başkan Yardımcısı Volkan Atik, Yönetim Kurulu Üyeleri ve İTKİB yetkilileri katıldı. Toplantıda İHKİB'in 2016 yılında hazır giyim ve konfeksiyon sektörüne ilişkin olarak gerçekleştireceği etkinlik ve projeler üzerinde detaylı olarak duruldu. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün alternatif pazarlara yönelik yaptığı çalışmaları da gündemleştirildiği toplantıda, sektörün 2016 yılı 3 aylık performansı da değerlendirildi.

# AFRİKA ZİYARETİ TÜRK İŞ DÜNYASINA YARADI



Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Batı Afrika ülkelerine ziyareti Türk iş dünyasına yaradı. Mevcut ticaret hacmini yükseltme kararı alınan ziyarette potansiyel yatırım ve ticaret alanları da görüşüldü. Geride bıraktığımız yıl Afrika'ya akın başlatan İHKİB yetkilileri de bu ziyaret kapsamında önemli temaslarda bulundu.

**B**ölge ülkelerdeki gerilim ve kurlarda yaşanan değişimin etkisiyle kan kaybeden ihracatı canlandırmak için geride bıraktığımız yıl Afrika'ya akın başlatan İHKİB, bu çalışma kapsamında il olarak Nijerya ile başlamış, ardından Kamerun ve Tunus gelmişti. Afrika'da ihracatı artırma çalışmalarına bir destek de Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'dan geldi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Fildişi Sahili, Gana, Nijerya ve Gine'yi kapsayan 28 Şubat-4 Mart tarihlerinde gerçekleştirdiği Batı Afrika turu ile ihracatçıların yanına yanında oldu. Fildişi Sahili, Gana, Nijerya ve Gine'ye yaptığı altı günlük ziyarette yaklaşık bin 500 işadama Afrikalı firmalar ile çok sayıda görüş-

me gerçekleştirdi. İş forumlarında Fildişi Sahili'nde yaklaşık 500, Gana'da 450, Nijerya'da 300 işadama potansiyel yatırım ve ticaret alanlarını görüşürken, son ülke Gine'de

de daha çok özel temaslara ağırlık verildi. Türkiye, Fildişi Sahili, Gana, Nijerya ve Gine ile şehirlik, eğitim, enerji, sanayi ve ekonomi gibi çeşitli alanlarda sayısı 30'a yaklaşan



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Batı Afrika programına İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi de katıldı.

mutabakat zaptı ve anlaşma imzaladı. Türkiye'nin Fildişi Sahili'yle şu anda 274 milyon dolar, Gana'yla 400 milyon dolar olan ticaret hacminin birer milyar dolara çıkarılması hedefleniyor. Nijerya'yla 1 milyar 150 milyon dolarlık ticaret hacminin 2 milyar dolara, Gine'yle ticaretin de 500 milyona çıkarılması amaçlanıyor.

## Afrika'ya akın var

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Batı Afrika turuna eşlik eden isimlerden biri de İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi oldu. Afrika kapılarını 28 Nisan 2015 tarihinde Nijerya ile aralayan İHKİB, Kamerun ve Tunus ile devam ettirmişti. Afrika'ya ticaret açılımında ihracatçıları akıncılara benzeten İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, bugüne kadar göz ardı edilen Afrika pazarını sektörün gündemine aldıklarını ifade etti. "Kur savaşlarının ve bölgesel çatışmaların erozyonuna uğrayan hedefleri tutturmak için Afrika'yı karış karış dolaşıp ihracat halkasına yeni pazarlar ekleyeceğiz" diyen Hikmet Tanrıverdi, Türkiye'nin vize politikasına da değindi: "Türkiye'nin vize politikası sertleşti, alım heyetlerinin gelişlerinde sıkıntılar oluyor. Türkiye, iş yapması zor bir ülke oldu. Müşteriler Türkiye'ye gelmek istiyor. Afrika cazip pazar, bavul ticareti yapıyorlar. Ama özellikle Afrika ülkelerine vize verme konusunda Türkiye zorluk yaratıyor. Ortadoğu ve Lübnan da zorlaştı. AB ile serbest vize konuşulurken diğer ülkelerle yaşadığımız vize sorunlarının da gözden geçirilmesi gerek." DEİK Başkanı Ömer Cihad Vardan da, ikili görüşmelerin çok sıcak geçtiğini belirterek. "İş adamlarımızın masalarında kuyruklu oldu" dedi. Vardan ayrıca, Gana'nın potansiyel açısından bir adım



öne çıktığını da anlattı. Türk iş adamlarının Cumhurbaşkanı Erdoğan ile Nijerya'da bir değerlendirme toplantısı yaptığını ifade eden Vardan, bu toplantıda iş adamlarının Erdoğan'dan destek istediğini söyledi. Vardan, Türkiye'nin sadece mal alıp satan bir ülke olmaktan çıkıp artık yatırım yapan bir ülke haline geldiğine işaret ederek, "En büyük sıkıntı bu yatırımlarda ortaya çıkıyor. Böyle gezilerde bu tür engellerin Cumhurbaşkanı ve Başbakan seviyesinde en üst düzeyde hallediliyor olduğunu ve bu yönde irade koyduklarını görmek hepimiz için çok önemli" dedi.

### Gana'ya 2020 hedefi 1 milyar dolar

Batı Afrika ülkelerini kapsayan ziyareti çerçevesinde 28-29 Şubat tarihlerinde Fil-

dişi Sahili'ne resmî ziyaret gerçekleştiren Cumhurbaşkanı Erdoğan, ziyaretinin ikinci gününde Devlet Başkanı Alasane Vattara ile birlikte başa görüştü. Türkiye-Fildişi Sahili İş Forumu'na ve Türkiye'li bir yatırımcı tarafından inşa edilecek beton santralinin temel atma törenine de iştirak eden Erdoğan, bu ülkedeki resmî temaslarını tamamlayarak, beraberindeki heyet ile birlikte Gana'ya geçti. Batı Afrika turunun ikinci durağı olan Gana'ya 1 Mart tarihinde ulaşan Cumhurbaşkanı Erdoğan, Devlet Başkanı Mahama ile ortak bir basın toplantısı düzenledi. Erdoğan, Gana ile ticaret hacminin 2020'de 1 milyar dolara çıkarmayı düşündüklerini söyledi. Erdoğan, daha sonra Gana Meclisi'ni ziyaret ederek Genel Kurul'da milletvekillerine hitaben bir

## 'AFRİKA'YI karış karış dolaşacağız

*Hikmet Tanrıverdi: "Kur savaşlarının ve bölgesel çatışmaların erozyonuna uğrayan hedefleri tutturmak için Afrika'yı karış karış dolaşıp ihracat halkasına yeni pazarlar ekleyeceğiz."*



## NİJERYA

Türkiye - Nijerya arasındaki karşılıklı ticaret

1,1 milyar \$

HEDEF 2 milyar \$

## FİLDİŞİ SAHİLİ

Türkiye - Fildişi Sahili arasındaki karşılıklı ticaret

274 milyon \$

HEDEF 1 milyar \$

## GANA

Türkiye - Gana arasındaki karşılıklı ticaret

400 milyon \$

HEDEF 1 milyar \$

## GİNE

Türkiye - Gine arasındaki karşılıklı ticaret

69 milyon \$

HEDEF 500 milyon \$

konuşma yaptı. Erdoğan meclis ziyaretinin ardından Gana-Türkiye İş Forumu'nda iş adamlarına seslendi.

### Stratejik ortak Nijerya

Fildişi Sahili, Gana, Nijerya ve Gine'yi kapsayan Batı Afrika turunun üçüncü durağı olan Nijerya'ya 2 Mart tarihinde ulaşan Cumhurbaşkanı Erdoğan, Nijerya Devlet Başkanı Muhammed Buhari tarafından Devlet Başkanlığı Sarayı'nda resmî törenle karşılandı. Erdoğan, ortak basın toplantısında Devlet Başkanı Buhari ile yaptıkları görüşmelere ilişkin açıklamalarda bulunan Erdoğan, Nijerya'nın Türkiye'nin Afrika siyasetinde merkezi rol oynayan, stratejik ortak olarak kabul ettikleri bir ülke olduğunu söyledi. "2014 yılında iki ülke arasında toplam ticaret hacmi 2,5 milyar doları aşmıştı" diye hatırlatmada bulunan Erdoğan, "2015 yılında toplam ticaret hacminde bir miktar gerileme olmakla birlikte önmüzdeki dönemde Nijerya ile ticari ve ekonomik ilişkilerimizin gelişmesini bekliyoruz" dedi. Erdoğan, 2005'ten itibaren başlayan bu süreç ile ilgili olarak da "12 Afrika büyükelçiliği olan Türkiye, o günden bugüne 39 büyükelçiliğe ulaştı" dedi.

### Gine ile dayanışma

Erdoğan, Nijerya'daki temaslarını tamamlayarak beraberindeki heyet ile birlikte Nijerya'dan, Gine'nin başkenti Konakri'ye hareket etti. Batı Afrika ziyaretinin son durağı Gine'ye 3 Mart tarihinde ulaşan Cumhurbaşkanı Erdoğan, Gine Cumhurbaşkanı Alpha Conde ve Türkiye'nin Konakri Büyükelçisi Nur Sağman tarafından resmî törenle karşılandı. Erdoğan daha sonra Gine Cumhurbaşkanı Conde ile Cumhurbaşkanlığı Sarayı'nda bir araya geldi. Gine ile karşılıklı büyükelçiliklerin 2013'te açıldığını ifade eden Cumhurbaşkanı Erdoğan "Gine geçtiğimiz iki yıl gerçekten çok zor ve sancılı bir dönem yaşadı. 2 bin 500 vatandaşını sadece ebola salgınında kaybetti. Bu konularda da kendileriyle ciddi bir sağlık alışverişimiz, dayanışmamız olacak" dedi.

# 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	Fine	Y. Kovan	Sistem	Açıklama
5	Pilotelli	26	28	22-26	78	Açık en Full Elastanlı-Süprem-İki İplik-Lacoste-Krep
5	Pilotelli	30	28	22-24-26-32	90	Açık en Full Elastanlı-Süprem-İki İplik-Lacoste-Krep
8	Pilotelli	32	28	10-12-24-26-32	96	Açık en Full Elastanlı-Süprem-İki İplik-Lacoste-Krep
8	Pilotelli	34	28	10-12-14-22-26	102	Açık en Full Elastanlı-Süprem-İki İplik-Lacoste-Krep
1	Monarch	32	28	22	96	Full Elastanlı 4 Çelikli Süprem
1	Orizio	30	26	22	90	Full Elastanlı 4 Çelikli Süprem
1	Orizio	34	28	22-26	102	Full Elastanlı4 Çelikli Süprem-Lacoste-İki İplik
1	Orizio	34	28	20-22-26	102	Full Elastanlı4 Çelikli Süprem-Lacoste-İki İplik
1	Orizio	30	22	20-28	90	Vanize-3 İplik-Elastanlı Süprem Dönüşümlü
1	Orizio	32	22	28	96	Vanize-3 İplik-Elastanlı Süprem Dönüşümlü
1	Orizio	34	22	28	96	Vanize-3 İplik-Elastanlı Süprem Dönüşümlü
1	Orizio	34	17	16	68	Full Elastanlı Interlock Ribana-Selanik



# özme kumaşa gönül verdik...



[www.herboy.com.tr](http://www.herboy.com.tr)

Adet	Marka	Pus	Fine	Y. Kovan	Sistem	Açıklama
1	Orizio	34	16	18-20	64	Full Elastanlı Interlock Ribana-Selanik
1	Orizio	36	18	20	72	Full Elastanlı Çelikli İnterlok Ribana-Selanik
1	Orizio	36	18	16	72	Full Elastanlı Çelikli İnterlok Ribana-Selanik
1	Orizio	36	18	17	72	Full Elastanlı Çelikli İnterlok Ribana-Selanik
1	Terrot	36	18		64	Full Elastanlı Çelikli İnterlok Ribana-Selanik
1	Terrot	36	18		64	Full Elastanlı Çelikli İnterlok Ribana-Selanik
1	Terrot	38	18		90	Full Elastanlı Çelikli İnterlok Ribana-Selanik
1	Mayer	32	20	22-28-10	102	Vanize Üç İplik Elastanlı Süprem Dönüşümlü-Diagonal
1	Mayer	34	20	22-28-13	102	Vanize Üç İplik Elastanlı Süprem Dönüşümlü-Diagonal
1	Pai Lung	32	20	22	96	Vanize Üç İplik-Diagonal
1	Pai Lung	32	20	22	96	Vanize Üç İplik-Diagonal
1	Pai Lung	32	13	20	96	Vanize Üç İplik-Diagonal



# İSTANBUL İÇİN MODA ZAMANI

*İlklere ev sahipliği yapan Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul (MBFWI), bu sezonunda da Türk tasarımcıların Sonbahar/Kış 2016 koleksiyonları ile ziyaretçileri büyüledi. Bu sezon ilk defa Zorlu Center MBFWI Alanı'nda düzenlenen etkinlik, küresel moda haftası trendlerine paralel şekilde ilerledi.*

Moda severlerin dört gözle beklediği Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul (MBFWI), 15-19 Mart tarihleri arasında düzenlendi. Bu sezon ilk defa Zorlu Center MBFWI Alanı'nda gerçekleşen Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul, her sezon olduğu gibi bu sezon da marka ve tasarımcılar, iki farklı alanda koleksiyonlarını defile, mini defile ya da sunum formatında sergiledi. İlklere ev sahipliği yapan moda haftası, küresel moda haftası trendlerine paralel bir biçimde, içinde bulunduğumuz İlkbahar/Yaz 2016 sezonundan koleksiyonları da bünyesine alarak, diğer taraftan marka ve tasarımcıların Sonbahar/Kış 2016 koleksiyonlarını sunarken, İlkbahar/Yaz 2016 koleksiyonlarını da son tüketicilerle buluşturdu. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Moda Tasarımcıları Derneği (MTD), Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) ve İstanbul Moda Akademisi (İMA) tarafından desteklenen etkinliğin adeta alameti farikası olan The Core Istanbul ise 40 ülkeden 300'ün üzerinde satın almacıyı ağırladı. Bora Aksu'dan Zeynep Tosun'a, Raşit Bağzıbağlı'dan Cihan Nacar'a kadar dünyaca ünlü birçok Türk tasarımcıyı ağırlayan Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul'da ilk kez defile gerçekleştiren isimler de moda severlerden beğeni topladı. Etkinliğe her sezon olduğu gibi bu sezon da ünlü isimler ziyaret etti. 24 tasarımcının tasarımlarını podyumda görmeye gelen isimler arasında; Hadise, Tuba Ünsal, Mergün Cabas, Güneri Cıvaoğlu, Çağla Şikel, İbrahim Kutluay, Oona Chanel, Kiera Chaplin, Emir Bahadır ve Deniz Akkaya da yer aldı.



# MBFWI'NİN ALAMET-İ FARİKASI: THE CORE ISTANBUL

Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'un vazgeçilmez organizasyonu The Core İstanbul, 40 ülkeden 300'ün üzerinde satın almacıyı ağırladı.

Türkiye genel ihracatının yüzde 17 düştüğü yılın ilk iki ayında hazır giyim ihracatının yüzde 3,7 arttığını vurgulayan İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, "Rüşdünü ispatlayan The Core İstanbul, beş yıl boyunca ihracata 500 milyon dolar artı katkı sunacak" dedi.



**I**stanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Moda Tasarımcıları Derneği (MTD) ve İstanbul Moda Akademisi tarafından (İMA) Ekonomi Bakanlığının desteği ile düzenlenen The Core İstanbul, dördüncü kez kapılarını açtı. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi açılıшта yaptığı konuşmada, The Core İstanbul'un marka ve tasarımcıların koleksiyonlarını ticari faaliyete dönüştürme ve katma değeri yüksek ihracata katkı ko-

nusunda her geçen yıl daha büyük bir rol üstlendiğini söyledi. The Core İstanbul, Zorlu Center'da Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul alanında 17 Mart tarihinde kapılarını açan; 23 tasarımcı ve 24 markanın Sonbahar/Kış 2017 sezonu koleksiyonlarını sunan The Core İstanbul, Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul ile eş zamanlı yapılarak, marka ve tasarımcıların koleksiyonlarını ticari faaliyete dönüştürmek ve katma değeri yüksek ihracat amacını güdüyor.

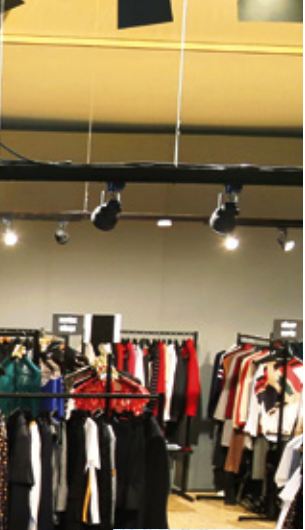
İlki 2014 yılında gerçekleşen The Core İstanbul, bu dönem artan katılımcı sayısı ile kapsamını genişletmeye devam ediyor.

## The Core İstanbul rüşdünü ispatladı

The Core İstanbul'un Türkiye'nin tek moda fuarı olduğuna dikkat çeken İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, "Parite etkisi yüzünden 2015'i 1,7 milyar dolar kayıpla kapatan hazır giyim ihracatı, 2016'da ibreyi yukarı çevirdi.

The Core İstanbul, bu süreçte ihracatın itici gücü olacak" dedi. 2015'i 17 milyar dolar ihracat ile kapattıklarını ve ülkeye yaklaşık 15 milyar dolar net döviz girdisi sağladıklarını ifade eden Hikmet Tanrıverdi, "Dünyada yaklaşık 550 milyar dolarlık bir hazır giyim pastası var. Türkiye olarak biz bu ticaretten sadece yüzde 3,5 civarında pay alabiliyoruz. Bunu artırıp 2023 hedeflerine ulaşabilmemiz için tasarım odaklı ve markalı üretimi teşvik etmemiz gerekiyor. Markalarımı-





zın ve tasarımcılarımızın küresel alıcılarla buluşma noktası haline dönüşen The Core İstanbul, artık rüşdünü ispatladı. Bu organizasyon sayesinde önümüzdeki beş yılda hazır giyim ihracatımızda ilave 500 milyon dolarlık artış hedefliyoruz” diye konuştu.

### **İhracatın itici gücü olacak**

Hikmet Tanrıverdi, The Core İstanbul'un, yeniden yükselişe geçen ihracat için itici güç olacağına dikkat çekerken, Türkiye

genel ihracatının yüzde 17 düştüğü yılın ilk iki ayında hazır giyimün yüzde 3,7 artışla 2,7 milyar dolara çıktığını kaydetti ve bu gelişmenin geleceğe dair iyimserliklerini artırdığını söyledi. Tanrıverdi, konuşmasına şöyle devam etti: “Hazır giyim sektörü olarak toplam ihracatımızın yüzde 75'e yakın bölümünü Almanya ve İngiltere başta olmak üzere AB ülkelerine yapıyoruz. Geçen yıl pariteden kaynaklanan nedenlerle söz konusu ülkelere ihracatımız dolar bazında



azalmıştı. 2016 ile birlikte bu kaybı hemen hemen durdurduk. Hatta yılın ilk iki ayında İspanya, Polonya ve Danimarka'ya ihracatımızda yüzde 60'lara varan artış var. İkinci çeyrekte itibaren Almanya, İngiltere ve Fransa'ya ihracatımızın da ivme kazanacağına inanıyorum. 2016'yla birlikte ABD'ye ihracatımızdaki yüzde 12'lik artışı da önemsiyorum. Yılda 96 milyar dolarlık hazır giyim ithal eden ABD'ye ihracatımız 500 milyon dolar düzeyinde bile değil. Bu rakamı ikiye üçe katlama hedefimizde 2016 sıçrama yılı olacak. Diğer taraftan İran'a ihracatımızda da beklentilerimiz çerçevesinde ciddi bir tırmanma gözlemliyoruz. Yılın ilk iki ayında bu komşu ülkeye ihracatımız yüzde 101 yükseldi. Bu oranın yıl sonunda çok daha yukarılarda olacağını tahmin ediyorum.”

### Rusya krizine rağmen ihracata devam

Türkiye'nin en büyük hazır giyim pazarlarından Rusya'da ise uçak krizinin etkilerinin yılbaşından itibaren çok net görüldüğünü hatırlatan Hikmet Tanrıverdi, “Ocak-Şubat döneminde Rusya'ya ihracatımızda yüzde 59 kayıp var. Verilere baktığımızda Rusya'ya ihracatta bu yıl ne yazık ki dibe vuracağız gibi görünüyor. Neyse ki kriz diğer BDT ülkelerine olan ihracatımıza olumsuz yansımada. Hatta Ukrayna ve Letonya gibi ülkelere ihracatımızda ciddi oranda artış var. Kaybın azından bir bölümünü buralardan karşılayabileceğiz” değerlendirmesinde bulundu.



**'23 tasarımcı 24 marka bir arada**  
Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul alanında 17 Mart tarihinde kapılarını açan The Core Istanbul'da, 23 tasarımcı ve 24 marka Sonbahar/Kış 2017 sezonu koleksiyonlarını ziyaretçilerle buluşturdu. Markaların ve tasarımcıların koleksiyonlarını ticari faaliyete dönüştürmek ve katma değeri yüksek ihracat amacını güden The Core Istanbul'un bu dönemini 40 ülkeden 300'ün üzerinde satın almacı ziyaret etti.

### Özel showroom konsepti

İHKİB Başkan Yardımcısı ve MBFWI – The Core Istanbul Danışma Kurulu Başkanı Volkan Atik ise bu yıl Zorlu Center'da Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul ile aynı alanda düzenlenen The Core Istanbul'da 24 marka ve 23 tasarımcının Sonbahar/Kış koleksiyonlarının özel showroom mantığında sergilendiğini söyledi. The Core

Istanbul'un Türkiye'nin tek moda fuarı olduğuna dikkat çeken Volkan Atik, “Almanya, İngiltere, İtalya, İsrail, Suudi Arabistan ve Ukrayna'nın da aralarında bulunduğu 40 ülkeden 300'ün üzerinde satın almacıyı İstanbul'da ağırlıyoruz. Bölgesel gerilimler nedeniyle kaybımızı telafi etmek için The Core Istanbul'u önemli bir çıkış kapısı olarak görüyoruz” ifadelerini kullandı.

### HAZIR GIYİM

- 2Wins
- 4Fellas
- Alchera
- Avva
- Blue Matters
- Brand Who
- Ceren Ocak
- Damat Tween
- Erten Tekstil
- Exquise
- Fee Dan
- Fulya İlkmen
- House of Ogan
- Ipng
- Knitts
- Mono Projects
- Perspective
- Sabra
- Sema Gürışık
- Setre
- Tugi Kids
- Urun
- Yeşim Özcan
- Ziztar
- Jus de Pommes

# Konfeksiyon Makinesi 2016 Clothing Machinery

25. Uluslararası Konfeksiyon Makineleri, Nakış Makineleri ve  
Makine Yan Sanayileri Fuarı

*25<sup>th</sup> International Clothing Machines, Embroidery Machines  
And Related Industry Fair*

## 27 - 30 Nisan April 2016

[www.konfeksiyonmakinelertifuari.com](http://www.konfeksiyonmakinelertifuari.com)

[www.clothingmachineryfair.com](http://www.clothingmachineryfair.com)



## TASARIMDA 15 YILLIK SERÜVEN

Mercedes-Benz, bu sezon mesleğinde 15 yılı geride bırakan başarılı tasarımcı ve Moda Tasarımcıları Derneği Başkanı Mehtap Elaidi'yi destekleyerek, defilesini "Mercedes-Benz celebrates Mehtap Elaidi" ismiyle sundu. Mehtap Elaidi, "ClaimYourWhite" isimli Sonbahar/Kış 2016-17 koleksiyonunda kadını fiziki özelliklerinden öteye koyarak; kadının varlığını ve gücünü, tarihe imza atan kadınların tavrıyla harmanlayarak bizlere sundu. Bu sezon beyaz gömleklerine başarılı ve öncü kadınların isimlerini veren Elaidi, koleksiyonun kimliğindeki maskülen unsurları farklı dokular, dar kalıplar, kalın renkli detayların grafik anlatımı ve canlı renklere eşlik eden feminen detaylarla birleştiriyor. Afife Jale'nin dönemine ait bir kol detayı, 60'ların Black Panther dönemi kadınlarının güçlü silüetine eşlik ederken, mor ve kırmızı renklerle başlayan koleksiyon, çizgili kumaşlarla grafik anlatımına devam edip, mavi ve kırmızılarla yerini siyahlarla bırakıyor. 2003 yılından itibaren uluslararası moda fuarlarına katılan Elaidi'nin tasarımları Türkiye dışında Lübnan, Kuveyt, Dubai, Bahreyn, Suudi Arabistan, Fransa ve İspanya gibi ülkelerde de satışa sunuluyor.



Mehtap Elaidi,  
meslekte 15'inci  
yilini Mercedes-Benz  
ile kutladı





## KUSURLU GELECEK İLE BÜYÜLEDİ

Tuba Ergin'in yeni sezon koleksiyonu "Future Imperfect", Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul 2016/17 Sonbahar/Kış kapsamında gerçekleşen muhteşem defile ile moda severlerin beğenisine sunuldu.

Koleksiyonlarını sıradışı, güçlü, çevreye duyarlı ve rafine kadınlar için tasarlayan moda tasarımcısı Tuba Ergin, 2016/17 Sonbahar/Kış sezonunda Japon okçuluk sanatı Kyudo'nun geleneksel kostümlerinden, kış ormanlarının dokularından ve renk paletinden esinleniyor. Future Imperfect koleksiyonu, Japon inanışına göre "mükemmel olmayanın mükemmelliği ile doğmuş geleceğin" tasarım anlayışını vurguluyor.

Aynı zamanda İHKİB'in Fashion Incube tasarımcılarından olan Tuba Ergin'in defilesine Zuhâl-Ceylan Piriççioğlu, Ayşegül-Ahmet Hotiç, Günsel Ülkü, Aslı Ekşioğlu, Özlem-Tunç Dalga'nın da aralarında bulunduğu çok sayıda davetli katılırken, teknoloji, sanat, doğal materyaller, inovasyon, deneysellik ve giyilebilirlik özelliklerini her koleksiyonunda ön planda bulunduran tasarımcı, yeni sezonda hakama formulu pantolonlar, kimono formları, vücudu saran triko elbiseler, pilise detaylar, asimetri, tek kol gibi silüetleri kendine has sıradışı stiliyle yansıtıyor.

# ÇÖZÜM BİZDE!

Rusya, Kazakistan  
ve Ukrayna ile  
ticaret kolaylığının  
anahtarı bizde!



- Gümrükleme
- Nakliye ve depolama
- Hava ve Kara Express Kurye
- Düzenli parsiyel
- Danışmanlık, sertifika ve sigorta

#### İstanbul Ofisi

Oruç Reis Mah. Giyimkent Sitesi 6. Sok. No: 13/15  
Esener – İSTANBUL  
Tel: +90 (212) 518 06 06  
Faks: +90 (212) 518 85 75

#### Moskova Ofisi

125009  
Moskova, Bolshoy Kislovskiy, No: 1/12, 2. Blok, Ofis 213  
Tel: +7 (495) 181 50 20  
Tel / Faks: +7 (495) 181 50 22





**MODA**  
**LÜKS VE TRENDİN ADRESİ**

**MBFWI**

İklere ev sahipliği yapan MBFWI, bu sezon "hibrit" bir kimlik kazanarak moda endüstrisinin tüm oyuncularını aynı çatı altında buluşturdu. 23 tasarımcı ve 24 marka Sonbahar/Kış 2017 sezonu koleksiyonlarını moda severlere sundu. Mankenlerin 20 metre uzunluğundaki podyumda boy gösterdikleri etkinliğe, Elle Italia, Citizen K, WAD Magazin gibi uluslararası dergilerin temsilcileri takip etti.

Bora Aksu



Bora Aksu



Bora Aksu



Bora Aksu



Bora Aksu



Bora Aksu



Bora Aksu



Bora Aksu



Bora Aksu



Cihan Nacar



Cihan Nacar



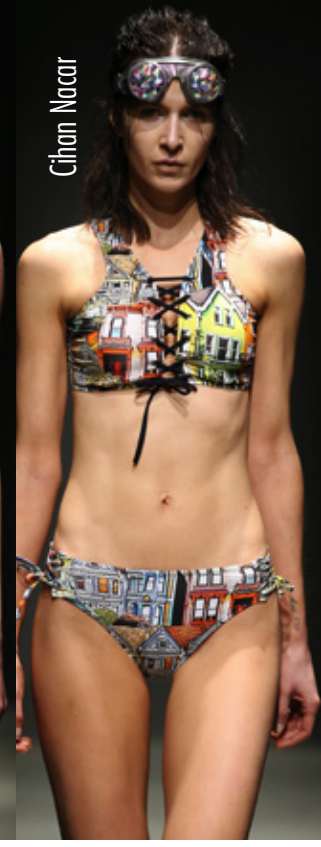
Cihan Nacar



Cihan Nacar



Cihan Nacar



Position Swimwear



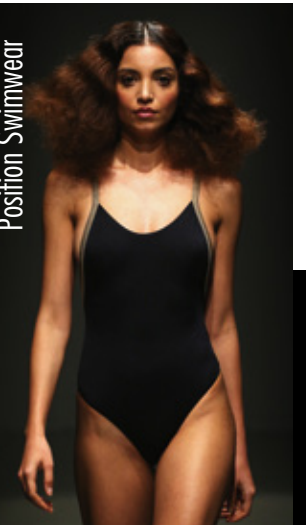
Cihan Nacar



Position Swimwear



Position Swimwear



# 1. gün

Mercedes-Benz  
Fashion Week Istanbul

Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul, ilk gününde dünya çapında moda tasarımcılarını ağırladı. Cihan Nacar ve 5th Position'un mayo koleksiyonlarını sergiledikleri gün, Londra merkezli Türk tasarımcı Bora Aksu'nun dünya çapında büyük beğeni toplayan Sonbahar/ Kış 2016 koleksiyonu ile devam etti. Düşeslikten çiftlik hayatına hayali bir yolculuğu yansıtan koleksiyonda, feminenliğin yeni bir tanımı olarak sunulacak güçlü ve yumuşak unsurların tezati, alışılmışın dışında bir uyumu yakalıyor.



Raşit Bağzıbağlı



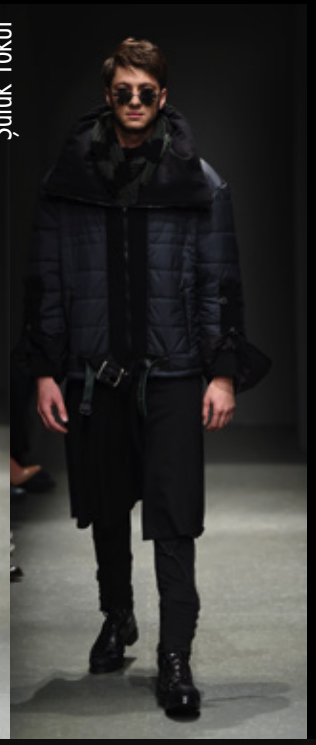
Raşit Bağzıbağlı



Raşit Bağzıbağlı



Şafak Tokur



Şafak Tokur

# 2.gün

## Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul

Raşit Bağzıbağlı'nın Haute-Couture defilesi ile start alan ikinci günde davetliler dolu dolu bir program ile karşılaştı. Şafak Tokur, DB Berdan, Murat Aytulum, Selma State ve Çiğdem Akın koleksiyonlarını moda severlerle buluşturdu. Anthony Burgess'in kült romanı Otomatik Portakal'dan ilham alan DB Berdan, "Ultra Violence" isimli koleksiyonuyla her türlü ayrımcılığa, sözlü ve fiziksel şiddete odaklandı ve romandan uyarlanan aynı isimli filmin kült sahnelerini koleksiyonun desenlerinde yeniden canlandırdı.



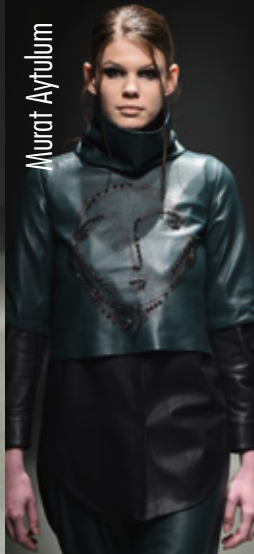
Şafak Tokur



Murat Aytulum



Murat Aytulum



Murat Aytulum



Murat Aytulum



DB Berdan



DB Berdan



DB Berdan



DB Berdan



Çiğdem Akın



Selma State



Selma State



Selma State



Lamrak



Lamrak



Lamrak



Çiğdem Akın



Çiğdem Akın



Meltem Özbek



Meltem Özbek



Meltem Özbek



Sudi Etuz



Can Yunus Çetinkaya



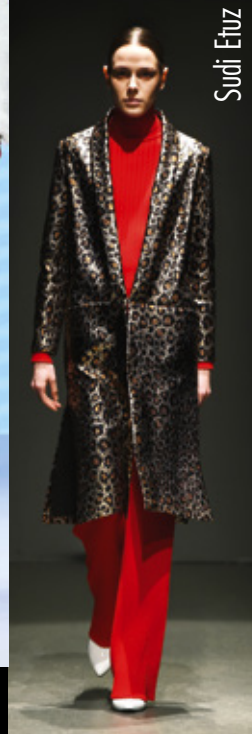
Can Yunus Çetinkaya



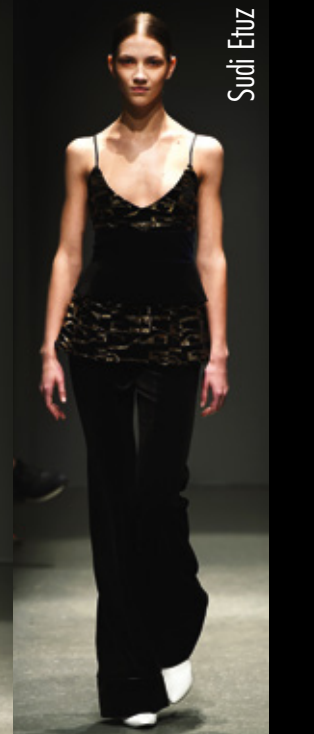
Can Yunus Çetinkaya



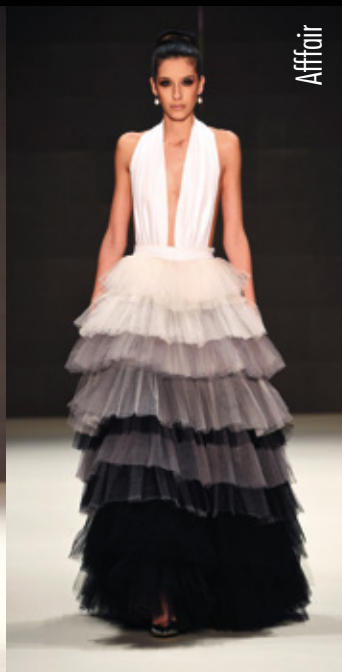
Can Yunus Çetinkaya



Sudi Etuz



Sudi Etuz



# 3.gün

Mercedes-Benz  
Fashion Week Istanbul

Moda haftasının üçüncü gününde Sudi Etuz defilesi, efsanevi aktör Charlie Chaplin'in torunu Kiera Chaplin'i onur konuğu olarak ağırladı. Brand Who, Meltem Özбек, Affair gibi marka ve tasarımcıların koleksiyonlarının sergilendiği günde, Mercedes-Benz, bu sezon mesleğinde 15 yılı geride bırakan başarılı tasarımcı ve Moda Tasarımcıları Derneği Başkanı Mehtap Elaidi'yi destekleyerek defilesini "Mercedes-Benz celebrates Mehtap Elaidi" ismiyle sundu. Etkinliğin üçüncü gününde ayrıca, The Core Istanbul da kapılarını açtı.





Bashaques



Bashaques



Bashaques



Bashaques



Bashaques

# 4.gün

Mercedes-Benz  
Fashion Week Istanbul

Etkinlik son gününde Zeynep Tosun, Tuba Ergin, Raissa & Vanessa gibi tasarımcıları ağırladı. Zeynep Tosun "Kayıp Anadolu" koleksiyonu ile kadının sesi olurken, Raissa & Vanessa kardeşlerin Beykoz Kundura Fabrikası'ndaki defilesine ünlü yağdı. Bugüne kadar tasarladığı başarılı kıyafetlerle adından söz ettiren Derya Açıkgöz de ilk koleksiyonu "Mirror" ile moda severlerin karşısına çıktı.



Derya Açıkgöz



Derya Açıkgöz



Derya Açıkgöz



Derya Açıkgöz



Derya Açıkgöz





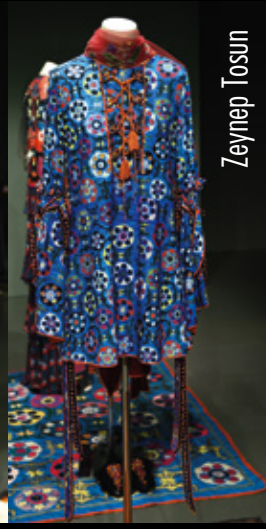
Zeynep Tosun



Zeynep Tosun



Zeynep Tosun



Zeynep Tosun



Zeynep Tosun



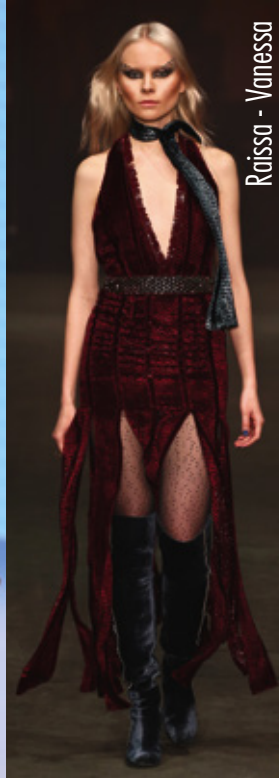
Özlem Erkan



Özlem Erkan



Özlem Erkan



Raissa - Vanessa



Raissa - Vanessa



Salih Balta



Salih Balta



Salih Balta



Raissa - Vanessa

# MBFWI'DAN AKILDA KALANLAR

Dört gün boyunca yoğun bir tempo içinde gerçekleşen Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul, medya, perakende ve moda profesyonelleri başta olmak üzere binlerce kişiyi bir araya getirdi. İşte moda haftasından akılda kalanlar...



Bu sezon dördüncü kez kapılarını açan The Core İstanbul, toplam 24 marka ve 23 tasarımcının koleksiyonlarını showroom formatında aynı çatı altında toplayarak satın alma sorumlularına sundu. 40 ülkeden 300'ün üzerinde satın almacı alanı ziyaret etti.



DB Berdan defilesinin finalinde podyuma çıkarılan "Teröre Hayır, Şiddete Hayır, Herkes için Barış ve Sevgi" pankartı büyük alkış aldı.

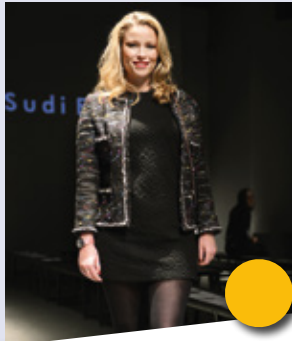


Yurtdışından aralarında Elle Italia, Citizen K, WAD Magazin gibi uluslararası dergilerin basın temsilcileri etkinliği hafta boyunca takip etti.

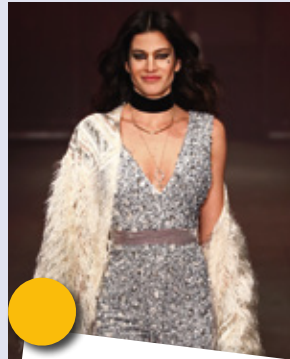
Dice Kayek, 2016 ilkbahar/Yaz hazır giyim koleksiyonunu, ödüllü Marie Schuller'in yönetmenliğini yaptığı "Jokes" filmi ile Zorlu Center MBFWI alanında tanıttı. Dice Kayek'in geleneksel moda takvimlerini altüst eden yeni akım "See it now buy it now - Gördüğünüzü hemen gidin alın" doğrultusunda moda severlerle buluşturduğu 2016 ilkbahar-Yaz hazır giyim koleksiyonu İstanbul'da Zorlu Center Beymen'in vitrininde yerini aldı.



Bugüne kadar tasarladığı başarılı kıyafetlerle adından söz ettiren Derya Açıkgöz, ilk koleksiyonu "Mirror" ile büyük beğeni topladı.



Bu sezon MBFWI'nin en ilginç konuklarından biri de Kiera Chaplin oldu. Efsanevi aktör Charlie Chaplin'in torunu Kiera Chaplin, Sudi Etuz defilesinin onur konluğu olarak ağırlandı.



Merakla beklenen Raissa & Vanessa kardeşlerin Beykoz Kundura Fabrikası'ndaki defilesine ünlü yağdı. Defilenin baş mankenliğini ise Berrak Tüzünataç üstlendi.



Marjinal şarkıcı-dünyaca ünlü model Fa'velapunk sıra dışı tarzıyla Salih Balta defilesinde izleyenleri büyüledi. Genç tasarımcı Salih Balta, "Berlin'de Türkler arasında 'Küçük İstanbul' olarak bilinen Kreuzberg şehrinde yaşayan Fa'velapunk, 'Büyük İstanbul'da ilk kez podyuma çıktı. Benim için çok özel bir defile oldu" dedi.



[www.ONLINETELA.com](http://www.ONLINETELA.com)



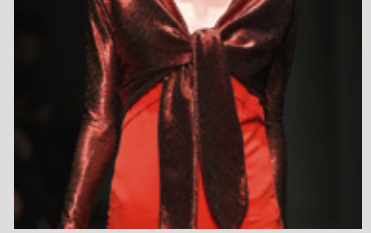
## PODYUMDAN GARDİROBUMUZA SIZAN SEZON TRENDLERİ

Bir sezonu daha geride bıraktığımız günlerde MBFWI ile yeni bir sezonun daha kapılarını araladık. Saçtan makyaja, elbise modellerinden çantalara kadar birçok sezon trendi podyumlardan gardırobumuza sızıyor. Bu sezon daha çok kalın el nakışları, dantel, kadife kumaşlar, drapaj elbiseler, koyu kırmızılar, pop desenler, dağınık ve atkuyruğu saçlar, keçe kabanlar, yün pantolonlar, deri detaylı dış giyimler dikkat çekiyor.

### ETEK



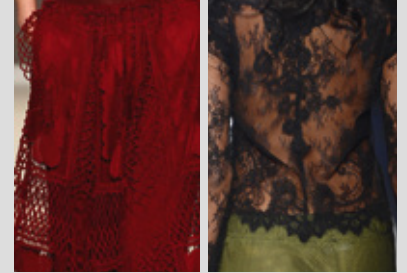
### BOLERO



### MONT



### DANTEL



### DERİ



### PANTOLON



### FULAR



AYAKKABI



WEAVE LIKE  
RABBIT  
DENIM  
MARİTAS



www.MNE.com.tr

**MARİTAŞ** | DENİM  
maritasdenim.com

   /maritasdenim



Hadise



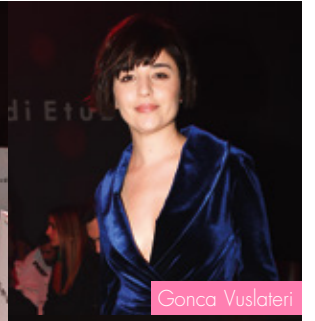
Aslı Eksioğlu



Sinan Öncel



Pinar Tezcan



Gonca Vuslateri



İbrahim Kutluay



Bemü Cerde



Emir Bahadır

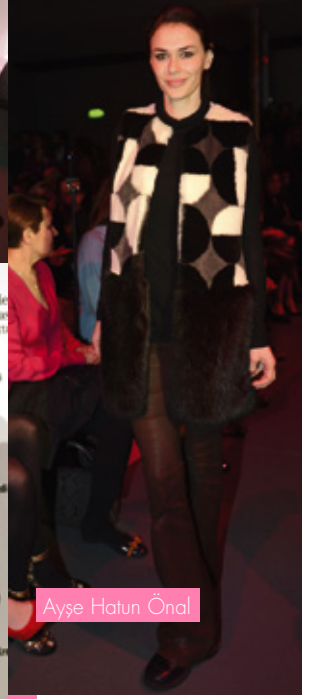
Oana Chanel



Banu Bölen



Günsel Ülkü



Ayşe Hatun Önal



Kiera Chaplin



Dilan Çiçek Deniz



Deniz Akkaya



Bilur Saıcı

## MBFWI'YA ÜNLÜ YAĞDI

MBFWI, bu sezon da dünya çapındaki ünlü isimleri ağırladı. Türk tasarımcıların Sonbahar/Kış 2017 sezonu koleksiyonları kaçırmak istemeyen ünlü simalar, tüm hafta boyunca defileleri takip etti.

WE TAKE SLOW  
THE QUALITY  
DENIM  
MARİTAS



www.MNE.com.tr

**MARİTAŞ** | DENİM  
maritasdenim.com

   /maritasdenim



# DOSSO DOSSI'NİN GÖZÜ KOMŞU ÜLKELERDE

Bölgesel gerginlikler nedeniyle bedel ödeyen turizm ve hazır giyim sektörleri, gözünü komşu ülkelere dikti. Dosso Dossi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Eraslan, yaşadıkları zararı telafi edeceklerine inandığını belirtti.

**S**uriye'deki iç savaş başta olmak üzere bölgesel gerginliklerle uçak krizinin Türkiye'ye en çok döviz girdisi sağlayan turizm ve hazır giyim ihracatına faturası her geçen ay biraz daha kabarıyor. 2015'te 3,6 milyon Rus, tatil için Türkiye'yi tercih ederken, 2016 ile birlikte Rusya'dan tatil amaçlı gelen ziyaretçilerin sayısı birkaç yüzü geçmiyor. Diğer taraftan yılın ilk iki ayında Türkiye'den Rusya'ya yapılan tekstil ve hammaddeleri ihracatı yüzde 84, hazır giyim ihracatı ise yüzde 59 geriledi. Dosso Dossi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Eraslan, hem hazır giyim hem de turizm sektöründe

faaliyet gösteren bir grup olarak Rusya ve diğer BDT ülkelerinde uğrayacakları kaybı komşu ülkelerle telafi edeceklerini söyledi. Uçak krizi ve Suriye geriliminin hem turizme hem de hazır giyim ihracatına darbe vurduğunu söyleyen Dosso Dossi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Eraslan, bölgesel gerginliklerin en ağır bedelini Türkiye'ye en çok döviz kazandıran turizm ve hazır giyim sektörünün ödediğini vurguladı. Hikmet Eraslan, "Yılbaşından sonra Rusya'dan neredeyse hiç turist gelmiyor. Yine bu ülkeye hazır giyim ihracatımız yüzde 59 düştü. Açığı komşu ülkeler olmadan kapatamayız" dedi.

## Hazır giyim ve turizmde marka ülkeyiz

Türkiye'nin hem turizm hem de hazır giyimde marka ülke olduğunun altını çizen Eraslan, sözlerine şöyle devam etti. "Bugün yaşadıklarımızı geçici bir durum olarak görüyorum. İyi bir tanıtım kampanyasıyla turizmde ibreyi yeniden yukarıya çevirebiliriz. Diğer taraftan iki üç hafta gibi bir sürede ürün teslim etme kapasitemiz ve fiyat/kalite dengemizle hazır giyimde de rakiplerimize göre avantajlıyız. Orta ve uzun vadede Rusya başta olmak üzere BDT ülkelerinden bugünkünden çok daha fazla alıcı ağırlayacağımıza inanıyorum."





## Üreticisi ve alıcısıyla daha elit bir Dosso Dossi

Dosso Dossi Fashion Show'un özgün modeliyle dünya çapında bir marka olduğunu hatırlatan Hikmet Eraslan, mevcut sorunlara rağmen Haziran ayında Antalya'da şovu sürdürmeye kararlı olduklarını vurguladı. Eraslan, turizm ve hazır giyim sektöründeki türbülanslı dönemi en az hasarla atlattık için geliştirdikleri stratejiyi ve yeni konsepti şöyle anlattı: "Fuarımıza katılım müşterilerimize en az 15 bin dolarlık alım şartı koyuyorduk. BDT ülkelerindeki ekonomik problemler nedeniyle Aralık ayındaki organizasyonumuzda hiçbir limit getirmedik. Haziran ayından itibaren VIP konseptine geçeceğiz ve müşterilerimizin asgari alım sınırını 25 bin dolara çıkaracağız. Diğer taraftan üretici firmaları da elemeyen geçirci daha kaliteli ve katma değerli üretim yapanları kabul ede-

ceğiz. Böylece Dosso Dossi Fashion Show'u üreticisiyle ve alıcısıyla elit bir organizasyona dönüştüreceğiz. Misafirlerimizi Belek'in en seçkin otellerinde ağırlayacağız. Yeni konseptimizde en iddialı müşterilerimiz arasında Urumçili alıcıların olacağını şimdiden söyleyebilirim. Haziran ayındaki Dosso Dossi'de alıcıların yüzde 10'unu Çin Sincan Uyur Özerk Bölgesi'nin başkenti Urumçili'den gelenler oluşturacak. Urumçili alıcılar, katma değeri yüksek pahalı ürünleri talep ediyorlar. Sayıları görece az olmakla birlikte ciroya önemli bir katkı yapacaklar. Diğer taraftan İran ve Arap ülkelerinden katılımcı sayısında da artış öngörüyoruz. İranlı ve Arap müşterilerimiz sayesinde özellikle abiye kıyafetlerimize ciddi bir talep olmasını bekliyorum."

## Kötü gidişe dur demeliyiz

Hikmet Eraslan, bölgesel sorunların ve uçak krizinin hazır giyim yanı sıra Türkiye'nin bacasız sanayisi

turizme de ağır darbe vurduğunun altını çizdi. Eraslan, turizmdeki mevcut tabloyu ve çözüm önerisini ise şöyle anlattı: "Geçen yıl 3,6 milyon misafir ağırladığımız Rusya'dan turistik ziyaretler 2016 ile birlikte neredeyse tamamen kesildi. Güvenlik kaygıları nedeniyle Almanya ve İngiltere gibi ülkelerde tur şirketleri Türkiye programlarını iptal ediyorlar. Gergin ortam, ülkemize her biri yılda 1,5-2 milyon turist gönderen İran, Irak, Bulgaristan ve Gürcistan gibi komşularımızdaki Türkiye imajına olumsuz yansıyor. Türkiye'ye yılda 1,8 milyon turist getiren cruise gemileri ülkemizi rotalarından çıkarıyorlar. Çoğu Akdeniz ve Ege'de olmak üzere yaklaşık 2 bin otel bu yaz kapılarını açmayacak. Turizmden ekmek yiyen binlerce gencimiz işsiz kalacak. 'Avrupa ve komşu ülkelerden kaynaklanan turist açığını Çin, Hindistan gibi ülkelere gelecek ziyaretçilerle kapatırız' iddiası bence gerçekçi değil. Çin'den 313 bin, Hindistan'dan 131 bin, yakı-



**Hikmet ERASLAN**

Dosso Dossi Holding YK Başkanı

Bölgesel sorunlar ve uçak krizi hazır giyim yanı sıra Türkiye'nin bacasız sanayisi turizme de ağır darbe vurdu. Bu gerçekten hareketle, komşularımızla gerginlikleri bir an önce en aza indirmeli, başta geleneksel pazarlarımız olmak üzere tüm dünyada yeni ve iddialı bir tanıtım kampanyasıyla kötü gidişe 'dur' demeliyiz.

nımızdaki İsrail'den 220 bin turisti ağırlarken tek başına Yunanistan'dan 750 bin kişiyi misafir ediyoruz. Rusya'da ise bu rakam 3 milyon 600 bine ulaşmıştı. Bu nedenle daha net bir şekilde ifade etmem gerekirse; Çin, Hindistan hayal, ne varsa yine komşularımızda var. Bu gerçekten hareketle, komşularımızla gerginlikleri bir an önce en aza indirmeli, başta geleneksel pazarlarımız olmak üzere tüm dünyada yeni ve iddialı bir tanıtım kampanyasıyla kötü gidişe 'dur' demeliyiz."

## "FASHION SHOW" devam ediyor

Özgün modeliyle dünya çapında bir marka olan Dosso Dossi Fashion Show, mevcut sorunlara rağmen Haziran ayında Antalya'da şovu sürdürmeye kararlı.





# İHRACATTA AGRESİF PAZARLAMA DÖNEMİ: TÜRK DERİSİ SAHAYA İNDİ

Türk deri üreticileri Avrupa pazarına açılmak için Ekonomi Bakanlığı desteğiyle yürüttükleri URGE Projesi kapsamında Portekiz'e yönelik agresif pazarlama stratejisiyle alışılmışın dışında yöntemler kullanıyor. Proje ile 14 Türk firması Portekiz ayakkabı üretim merkezlerinin meydan ve semt pazarlarında ayakkabı üreticileri ile buluşuyor.

**T**ürkiye Deri Sanayicileri Derneği'nin (TSDS) Ekonomi Bakanlığı tarafından URGE Tebliği kapsamında desteklenen projesi kapsamında Türk deri üreticileri, Portekiz ayakkabı sanayicileri ile bir araya geldi. 29 Şubat - 4 Mart tarihleri arasında Portekiz'in Sao Joao da Madeira ve Felgueiras şehirlerinde aynı gün gerçekleşen ziyaretlere 14 deri firması katıldı.

**Deri ihracatı Avrupa'ya hedefliyor**  
TSDS Başkan Yardımcısı ve aynı zamanda İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi Güven Karaca, URGE projesinin temelini sektörün yönünün Avrupa'ya dönmesi konusunda içine girdikleri arayışa dayandığını söyledi. İlk olarak Türkiye'de bulunan deri tabakhanelerinin tamamının yer aldığı bir katalog hazırlayarak, uluslararası fu-

aralarda bunları dağıttıklarını belirten Karaca, "Daha sonra yaptığımız araştırmalar sonucunda Avrupa'da İspanya, İtalya ve Portekiz'in ayakkabı üretiminde çok önemli konumda olduklarını tespit ederek bu pazarlara yönelik yapacaklarımızı ele aldık. Bir yol haritası çizerek Ekonomi Bakanlığı'nın URGE projesine başvurduk. Finansman desteğini böyle sağladıktan sonra, 2015 yılının Mart ayından

itibaren projeye dair eğitimler aldık. Bu bilgilerle bir adım daha ileriye gidilerek Portekiz, İspanya ve İtalya'da fuarlardan bağımsız sadece Türk dericisinin olacağı roadshow niteliğinde ne olabilir onu saptamaya çalıştık ve sonuçta bu ülkelerdeki önemli üretim merkezlerinde kiralanacak alanlarda ayakkabı üreticileri ile deri üreticilerini bir araya getirmeyi planladık. Üretim ve pazarlama artık eski di-

## ETKİNLİĞİ ZİYARET EDEN 73 AYAKKABI ÜRETİCİSİ;

- %85'i Portekiz'deki Ulusal Ayakkabı Sanayicileri Derneği olan Apiccaps üyesi,
- 2014 yılında 260 milyon euro değerinde ayakkabı ihracatı gerçekleştirdi,
- 310 milyon euro ciro değerine sahip,
- Toplam ihracatın %16,6'sını gerçekleştirdi.

## ZİYARETCİ FİRMALARDAN ELDE EDİLEN BİLGİLER KAPSAMINDA;

- Etkinlik ilgi çekici bulundu.
- Sergilenen ürünlerin kaliteli olduğu belirtildi.
- Portekiz'de Türk derisi stoğu bulundurmanın Türk deri sanayicileri ile çalışmaya katkı sağlayabileceği belirtildi.
- 6-7 haftada ayakkabı siparişlerini üretilip müşterisine teslim edebilen Portekiz ayakkabı üreticileri için 3 hafta içerisinde deri tedarikinin gerçekleşmesi gerektiği kaydedildi.

namiklerle gitmiyor. Yeni bir şeyler denemek lazımdı ve böyle bir yol haritası ortaya çıktı. Pazar giriş stratejisinin temelini agresif pazarlama oluşturdu. Pazarda sadece Türk dericisi olacak ve Türk derisi sunumu gerçekleştirilecek. Deri Sektöründe İhracat Odaklı Rekabetin Geliştirilmesi Projesi böyle doğdu” dedi.

### Portekiz'in semt pazarında Türk derisi

Rusya pazarında yaşanan krizden önce bu projenin temellerini attıklarına vurgu yapan Güven Karaca, projenin altyapısının oluştuğu sürecin Rusya krizine denk gelmesiyle faaliyetlerine hız verdiklerini ifade etti. Projenin amacının sadece Türk dericilerinin yer aldığı ve doğrudan müşterinin bulunduğu yerde olmayı hedefleyen agresif pazarlama stratejisi üzerine kurulu olduğunu belirten Karaca, sözlerine şöyle devam etti “Proje, bilinen ve tüm dünya dericilerinin yer aldığı fuarlarda değil, hedefte yer alan Portekiz'in ayakkabı üreticilerinin ayağına bir etkinlikle gitmeyi kapsıyor. Bu çerçevede Portekiz'in iki ayakkabı üreticisi kentine 14 firma ile birlikte giderek iki gün boyunca etkinlik yaptık. Şehir meydanlarında

alışılmış fuar etkinliklerinden çok farklı olarak doğrudan pazarın kalbine girmiş olduk. Etkinlikten önce Portekiz'i 3 defa ziyaret ettik. Etkinlikten 6 ay önce reklam, katalog dağıtımı, birebir görüşmeler ve yurtdışı pazarlarda Portekizli ayakkabı üreticilerini ziyaret ettik. İlk faaliyet 29 Şubat-4 Mart 2016 tarihlerinde Portekiz'in iki ayakkabı üre-

tim merkezinde -Sao Joao da Madeira ve Felgueiras- “Türk Dericileri-Portekiz Ayakkabı-çıları Buluşması” - “O Coura da Turquia” gerçekleştirildi. Her iki şehirde kiralanmış iki lokasonda Türk dericiler için kurulan standlarda Türk derisi vitrine çıktı. En önemli tarafı diğer fuarlarda olduğu gibi bizim etkinliğimizde başka rakip ülkelerin olmaması. Bu durum Portekizli ayakkabıçıların odağını bizim ürünlerimizde tuttu ve çok özel bir yurtdışı pazarlama faaliyeti gerçekleşti.”

### Hedefte İspanya da var

Portekiz'in lojistik imkanlarına ulaşması konusunda konunun çok iyi olduğuna değinen Güven Karaca, Portekiz'e yönelik olarak yürütecekleri projenin her yıl iki ziyaretten oluşacağına ve 3 yıl süreceğine dikkat çekiyor. Eylül ayında Portekiz'e bir ziyaret daha gerçekleştireceklerini belirten Karaca, aynı zamanda İspanya'ya yönelik de bir proje gerçekleştireceklerini belirtiyor. Proje ile ayakkabılara işlenmiş Türk derisi satmayı hedeflediklerini belirten Karaca, “Gelecekte bu tarz bir projeyi İDMİB için de hazırlayabiliriz.



**Güven KARACA**  
TDSB Başkan Yardımcısı

Pazarlama artık eski dinamiklerle gitmiyor. Yeni bir şeyler denemek lazımdı ve böyle bir proje ortaya koyduk.

İDMİB'in tüm alt sektörlerinde uyguladığımız pazarlama yöntemine benzer projeler uygulanabilir. Bu ziyaretimizde Portekiz'de Türkiye'de deri tabakhanelerini bilmeyen ayakkabıçıların olduğunu gördük. Türkiye'de bir tabakhane sektörü olduğunu ve çok güçlü olduğumuzu koleksiyonlarımızla gösterdik. Türkiye'de deri alt sektörü olarak ihracata en hazır ve kapasitesi olan sektörün tabakhaneler olduğunu söyleyebiliriz. Deri tabakhanelerinin hepsi OSB'lerde konumlanmış durumda. Portekiz ve İspanya'nın toplam ayakkabı ihracatı 5 milyar dolar düzeyinde bulunuyor. Bu pazarlara yılda iki defa giderek sanayicilerimizi müşteri ile buluşturmayı hedefliyoruz” dedi.

### Etkinlik titizlikle hazırlandı

Etkinlik öncesi Portekizli ayakkabı üreticileri üzerinde de programlı bir tanıtım çalışması yürütüldü. Her iki şehirde toplam 10 Billboard, Porto Havaalanının Geliş ve Gidiş katında 2 Billboard, TDSB'nin Portekiz etkinliğine yönelik hazırlanan yayın organı ve sosyal medya hesapları üzerinden yürüten reklam çalışmaları gerçekleştirildi. Diğer taraftan Portekiz'de ayakkabı üreticisi firmalarla birebir ziyaret edilerek üretim yapıları ve çalışma tarzları incelendi.

## Yeni bir PAZARLAMA yöntemi

*Portekiz ayakkabı üreticilerine yönelik hazırlanan proje, Rusya'da yaşanan krizden önce planlandı. Rusya krizi ile birlikte projeye hız verildi. Agresif pazarlama yöntemi ile yürütülen proje ile Türk deri üreticileri doğrudan müşterilerinin ayağına gidiyor.*





**“Kaliteli Çözüm ve Yeni Fiyatlarımız ile  
Şimdi Çok Daha REKABETÇİSİNİZ...”**



**“BTC'nin yeni fiyatları sizleri çok ŞAŞIRTACAK!”**

**Roland®**

**AVA**  
PARTNERS FOR ALL TIME

**Cham Paper Group**

**ElvaJet®**  
SENSIENT™

**ergosoft**  
rip solutions

**KONICA MINOLTA**



[www.dijitalteknolojiler.com](http://www.dijitalteknolojiler.com)

Ders : Dijital Baskı Teknolojileri  
Konu : Dijital Baskıda Kazanç



Dijital baskıda  
kafanızı fazla karıştırmayın

= BİC

 Roland®

  
PARTNERS FOR ALL TIME

  
Cham Paper Group

  
SENSIENT

 ergosoft  
rip solutions

  
KONICA MINOLTA

Gülbahar Cad. Şehit Doğan Öztürk Sk No-5 Güneşli - İSTANBUL  
Telefon : +90 (212) 438 6506 - Fax : +90 (212) 438 6509  
dijital@dijitalteknolojiler.com - www.dijitalteknolojiler.com

# TURİZME DARBE TÜRK HALISINI DA VURDU

Turizm sektöründe terör nedeniyle yaşanan sorunlar halı sektörünü de olumsuz etkiliyor. Özellikle Rus turizm şirketlerinin Türkiye destinasyonunu sıfırlaması sonrası olumsuz etkilenen turistik halı mağazaları ve Türk halı sektörü alınacak önlemlerle toparlanmayı hedefliyor.



Özellikle 2000'li yılların başından itibaren sadece bölgesinde değil dünyada da söz sahibi bir ülke olma yolunda ilerleyen Türkiye, hem siyasi hem ekonomik anlamda istikrarlı siyasetinin meyvelerini topladı. Kendi iç sorunlarını çözerken, yakın ve uzak ülkelerle ilişkilerini de aynı paralelde sürdürmeyi amaçlayan Türki-

ye, yüzünü sadece bir bölgeye değil tüm dünyaya döndü. Ekonomik ve siyasi anlamda yaşadığı sıçramayı sürdürmek için daha büyük atılımları hedefleyen Türkiye, son birkaç yıldır ise büyük güçlerin de uluslararası arenada sahne almasıyla, tüm dünyayı saran terör ve istikrarsızlık sarmalına yakalanmış gözüküyor. Devletlerin kodlarını kendi amaçları doğrultusunda boz-

mayı amaçlayan terör, birçok olumsuz etkisinin yanı sıra ülke ekonomisini de olumsuz etkiliyor. Bu kapsamda, mali ve ekonomik disiplinden ve ihracat odaklı büyüme hedefinden geri adım atmayan Türkiye, özellikle Rusya ile yaşanan uçak krizi, ülkenin doğusunda yaşanan terör olayları ve başta Suriye olmak üzere komşu ülkelerde yaşanan çatışmalar ve büyük

şehirlere sirayet eden bombalı eylemlerle, uluslararası alanda güvenli olmayan bir ülke imajı çiziyor. Bu olumsuzluklardan en çok etkilenen sektörlerin başında ise turizm sektörü geliyor. Turizm sektöründe yaşanan sorunlardan en çok etkilenen ise, turistlerin en çok katkı yaptığı sektörlerin başında gelen halı sektörü oldu. Tarihinde bir ilki gerçekleştire-

rek turistik halı mağazalarını yerinde ziyaret eden ve sorunlarını dinleyen İHİB ise, gerçekleştirdiği işbirlikleriyle sektöre önerilerde bulunurken, faaliyetleriyle de sektöre nefes aldırmaı amaçlıyor.

## Halı ve turizm sektörü birlikte büyüdü

Özellikle, turizm faaliyetlerinin barış ortamında daha fazla gelişme eğiliminde olması ve turistlerin kendilerini güvende hissedecekleri huzurlu ortamları tercih etmeleri, terör olaylarından en çok turizm sektörünün olumsuz olarak etkilenmesine zemin hazırlıyor. Turistik ziyaretlerin, seyahat edilen ülkeye has kültürel, tarihi ve doğal güzelliklerini yerinde görmek olduğu düşünülürse, Türk ve Anadolu kültürünü dünyada en iyi temsil eden ürünlerin başında gelen Türk halısı ve halı sektörü de terör eylemleriyle turizmde yaşanan sorunlardan etkilenen sektörlerin en önemlisi olarak öne çıkıyor.

Anadolu'da kökeni tarihin derinliklerinden gelen dokuma geleneği ve yakın zaman-

lara kadar yoğun bir biçimde Türkiye'nin birçok bölgesinde üretilen halı ve kilimler, 1970'li yıllardan itibaren gelişmeye başlayan turizm sektörüyle sinerji oluşturarak, Türk ekonomisine önemli katkı sağladı. Coğrafi, doğal ve tarihi zenginliklerin üzerine Türk misafirperverliği de eklenince, Türkiye son birkaç yıla kadar gittikçe daha çok yabancı misafir tarafından ziyaret edildi. Turistler, ilk başlarda Anadolu'nun değişik turistik bölgelerinden ve İstanbul'dan el sanatlarının belkemiğini oluşturan halı ve kilimleri küçük çaplı işletmelerden temin ediyorlardı. Bu sayede, Kapadokya, Denizli, Antalya ve İstanbul gibi belli başlı turistik bölgelerde daha organize ve kapsamlı turistik halı mağazacılığı gelişme imkanı buldu. Turistlerin halı sektörüne yaptığı ekonomik katkı, önemli Avrupa ülkelerinden Türkiye'ye turist getirme kampanyalarına finansal destek sağladı ve turizm sektörünü geliştirme, ziyaretçi sayısını da yadsınamaz miktarlarda artırmaya katkıda bulundu.

## Turist getirmeye FİNANSAL DESTEK

*Turistlerin halı sektörüne yaptığı ekonomik katkı, önemli Avrupa ülkelerinden Türkiye'ye turist getirme kampanyalarına finansal destek sağladı ve turizm sektörünü geliştirme, ziyaretçi sayısını da yadsınamaz miktarlarda artırmaya katkıda bulundu.*



**Ahmet DİLER**  
İHİB Başkan Yardımcısı



**İbrahim GEVİKOĞLU**  
İHİB Başkan Yardımcısı

Rusya ile yaşanan krizden kaynaklanan ekonomik sorunlar özellikle Antalya bölgesinde turizm sektörünü olumsuz etkiledi. Beklenmedik sorunlar ve Rus turizm şirketlerinin Türkiye destinasyonunu sıfırlaması turistik halı mağazalarını da zor durumda bıraktı. El dokuma halı ve kilim alma potansiyeli olan Avrupalı, Japon ve Amerikalı turistler de Antalya'da olduğu gibi İstanbul, Kapadokya, Denizli ve diğer bölgelerimizde yok denecek kadar azaldı. Şu an ülkemize Çin, İran ve Körfez ülkelerinden gelen turistler maalesef halı sektörünün müşterisi değiller. Anlaşılan 2016 turistik halıcılar için zor bir yıl olacak. Zor bir dönemece giren turistik halı mağazalarını az da olsa rahatlatmak için, devlet, söz konusu işyerlerinde çalışan personelin yarı maaşını karşılayabilir ve kriz dönemi atlatılana kadar sigortadan, muhtasardan muaf tutabilir. Turistik mağaza firmalarının vergi borçlarını ileri bir tarihe erteleyebilir, Eximbank veya diğer bankalar vasıtasıyla faizsiz kredi imkânı sunabilir. Bize ulaşan bilgilere göre değişik yörelerimizdeki önemli turistik mağazaları şimdiden personel eksiltmeye başladılar. Hatta bir kısmı geçici olarak işyerlerine kilit vurmaı bile düşünüyorlar. Bunun yanında, ihracata yönelik olarak gelen ithal ürünlerden ek gümrük vergisi kota sistemiyle kaldırılmalıdır. Katma değeri yüksek antika halıların ülkemize getirilmesi vergiden muaf tutulmalı, tamir ve bakımı yapıldıktan sonra yeniden piyasaya kazandırılması sağlanmalıdır. Sektör açısından bakacak olursak, piyasada rağbet görecekt geleneksel halılarımızın doğru renklerle üretilmesi ve de en önemlisi tasarım odaklı inovatif ürünlerle uluslararası arenaya çıkmamızın sağlanması gerekiyor.

Türkiye bir turizm ülkesi. Yurt dışından gelen yabancı ülkelerin insanları Türkiye'nin güzelliklerinin yanında alışveriş de yapıyor. Bu alışverişlerde ilk başta halı, deri, kuyumculuk, konaklama ve balon turizmi geliyor. Ülkemize gelen turistler ağırlıklı olarak belli bölgelerde yoğunlaşıyor. Doğal olarak da satılan ürünler her millet için farklı oluyor. Yani Rusların aldığı ürünü bir Amerikalı veya Japon almıyor. Doğal olarak o bölgeye bir başka turist gelse anında değişiklik yapmak kolay olmuyor. Tabii içeride ve dışarıda yaşanan terör ve savaş da Türkiye turizmini kötü olarak etkiliyor. Biz halıcılarla alışverişini olan ülkeler gerekiyor. Japonya, ABD, Avrupa ve Rusya gibi. Bu bakımdan, son zamanlarda Türkiye'yi ziyaret eden İranlı turistlerin halı alışverişinin yüksek olmayacağını kolaylıkla öngörebiliyoruz. Turizm olmazsa el halısı sektörünün yapacağı pek bir şey yok gibi görünüyor. Günden güne zorlanan sektördeki firmalar bu işi yapmayı artık pek düşünmüyor. Halı ve diğer satışlarda acentelerin aldığı yüksek komisyonlar yüzde 50 ve üzeri yüksek komisyonlar, gelen ek ilave vergi ile sektörü maalesef içinden çıkılmaz bir hale getirmiş oldu. Turistler ülkemizde halının ucuz olduğunu düşünürken acentelerin ve devletin aldığı paylar nedeniyle paydaşlar iş bırakma noktasına geldi. Sektörün kendi içerisinde alacağı bir önlemden ziyade devletin yapması gerekenler olabilir. Nasıl ki deprem bölgesi ilan edilip borçlar vergiler erteleniyorsa, turizmde yaşadığımız da çok farklı değil. Sektördeki firmaların korunması için borçların ertelenmesi, vergilerin alınmaması en azından kısa vadede bir çözüm olabilir. Bunların dışında, devletin turistik halı satışlarının artırılması için ek ilave vergiyi kaldırması, döviz getiren firmalara özel teşvikler sağlamaı ve turizm tanıtımına daha çok pay ayırması da önemli adımlar olacaktır.

## Rusya krizi kırılma yarattı

Türkiye'ye gezmeye gelen yabancı uyruklu turistler, tatilleri boyunca, konaklama yeme ve içme dışında muhtelif harcamalar yapıyor. Bu harcamaların başında mücevher, el halısı, deri giysiler ve hediyelik eşyalar yer alıyor. Söz konusu mağazaların bazıları büyük çapta yatırım yapıp sayıca büyük bir müşteri kitlesine hizmet verebiliyor. Büyük müşteri kitlelerini Türkiye'ye getirmek ise seyahat acentelerinin ticaret alanına giriyor. Halı mağazaları diğer shopping sektörü oyuncularıyla birlikte seyahat acentelerinin riskini paylaşıyor ve bir nevi sponsorluk yaparak hem Türkiye'ye daha çok müşteri gelmesini sağlıyor hem de yapmış oldukları yatırımın karşılığını almaya çalışıyor. Rusya ile yaşanan krizden kaynaklanan ekonomik sorunların ardından ise özellikle Antalya bölgesinde turizm sektörünün olumsuz etkilendiği görülüyor. Rus turizm şirketlerinin Türkiye destinasyonunu sıfırlaması sonrası, turistik halı mağazalarının faaliyetleri durma noktasında geldiği belirtiliyor. El dokuma halı ve kilim alma potansiyeli olan Avrupalı, Japon ve Amerikalı turistler de Antalya'da olduğu gibi İstanbul, Kapadokya, Denizli ve diğer bölgelerde yok denecek kadar azalırken, Türkiye'ye Çin, İran ve Körfez ülkelerinden gelen turistlerin yaşanan sıkıntıları telafi edici bir rol üstlenmeleri beklenmiyor.

## Alınacak önlemlerle sektör toparlanabilir

2000'li yıllardan itibaren yaşanan ekonomik büyüme ve refah seviyesindeki artış, halı üretiminde zaten bir düşüşe neden olmuştu. Artan üretim maliyetleri nedeniyle katma değeri yüksek, tasarım ürünlerle yönelen sektör, geri dönüşüm yoluyla vintage halı olarak ihracatını tekrar toparlama seviyesine getirmişti. Turizm sektöründe yaşanan krizle birlikte tekrar zor bir döneme giren turistik halı mağazaları, birtakım önlemlerin alınma-

ması halinde faaliyetlerine son verme tehlikesiyle karşı karşıya. İHİB'in tarihinde bir ilki gerçekleştirerek turistik halı mağazalarını yerinde ziyaret etmesi sektörü biraz olsun rahatlatırsa da başta devlet olmak üzere sektörün de yapması gereken daha çok şey bulunuyor. Sektörün faaliyetlerine devam edebilmesi için söz konusu işyerlerinde çalışan personelin maaşlarının yarısının devlet tarafından karşılanması, kriz dönemi atlatılana kadar sigorta ve muhtasardan muaf tutulmaları önerilerin ilk sırasında yer alıyor. Devlet, turistik halı mağazalarının vergi borçlarını ıleri bir tarihe ertelemesi, Eximbank veya diğer bankalar aracılığıyla faizsiz kredi imkanı sunulması da alınması önerilen diğer önlemler olarak öne çıkıyor. Turizm sektöründe yaşanan sorunlardan bağımsız olarak da önem arz eden bir diğer ihtiyaç ise, ithal halılara getirilen yüzde 50 oranındaki ek gümrük vergisinin kaldırılması. Sektör, özellikle turistik satış yapan halı mağazalarını olumsuz etkileyen gümrük vergisinin kota sistemiyle kaldırılmasından yana görüş birliğine sahip bulunuyor. Bunların dışında, Isparta Uzman Gümrüğü'nün kaldırılması ve AB Gümrük Birliği kurallarının yürürlükte olduğu bir sisteme geçilmesinin de sektörün içinde bulunduğu mevcut olumsuz durumdan çıkmasına yardımcı olacağı öngörülüyor.



**Cengiz EREZ**  
Hadosun Halı



**Cengiz KORKMAZ**  
Nakkaş Halı

Türkiye'nin şu anda bulunduğu istikrarsız ortam yabancı turistlerin ülkemize gelmeleri için uygun değil. Böyle bir durumda alım gücü yüksek bir turist beklemek hayalden öteye gidemez. Oysa el halısı alım gücü yüksek olan turistlerin yapabildiği bir harcama kalemidir. Bu turistler başta ABD, Japonya, Almanya, Avusturya, Fransa, İngiltere, Norveç, İsveç gibi ülkelerden gelen turistlerdir. Şu anda olumsuzluklar en üst düzeyde ve maalesef sektörün küçülüp ayakta kalmaya çalışmaktan başka bir şey yapabileceğini sanmıyorum. Kötümsen bir bakış açısı ancak gerçekçi. Ayrıca siyasi ortamın da turistlerin ülke tercihlerini etkilediğini biliyoruz. Sektör, güven ve istikrar istiyor. Bugün birkaç cesur ve takdire şayan üretici dışında imalat yapan yok. Turistlere satılan halıların çoğu yurt dışında imal edilmiş Türk motif ve özelliklerine sahip halılardır. Bu yüzden ek vergi çok anlamlı değildir çünkü bu halıların yüzde doksan müşterisi yabancılardır. Bu yabancılar, halı satışı sayesinde Türkiye'ye döviz bırakmaktadır. Ek vergi ile halının fiyatını artırırsanız, satışını azaltır döviz girdisini de düşürmüş olursunuz.

Başta Rusya ile yaşanan siyasi ve ekonomik sorunlar ve sonrasında artan terör olayları nedeniyle Türk turizmi bir kriz ile karşı karşıya. Bunların sonucunda bu yıl ülkemize daha az turist gelecek olacağı, turizmden doğrudan ve dolaylı olarak faydalanan bir kesimin olumsuz etkileneceği bir vaka. Halı sektörü de aynı olumsuzlukları yaşıyor. El halısı beğenisinin oluşabilmesi için belli bir birikim, kültür gerekli. Hedeflenen düşük, birikimsiz yeni turist profilinin sektörümüze bir katkısı olmayacaktır. Sektör, turizme katkı verebilmek adına kendi içindeki dinamikleri ne kadar hareketlendirirse hareketlendiren bu bir ulusal politika olmalı. Turizmin çok önemli bir girdi olduğu dolaylı dolaysız birçok alt sektörü ve insanı etkilediği bir gerçek. Bu da satışların azalmasına, üretimin durdurulmasına, istihdamın azalmasına yol açacaktır. Öncelikle Türkiye'nin güvenilir, seyahat edilmesinin sakıncalı olmadığı bir ülke imajının yerleşmesi çok öncelikli bir konudur. Bunun yanında, turizm öncelikli politika haline getirilmeli, işin ehli insanlar istihdam edilerek yeniden planlanmalı ve hemen uygulamaya geçirilmelidir.



*Değişen turist profiliyle, Çin, İran ve Körfez ülkelerinden gelen turistlerin halı sektöründe yaşanan sorunları telafi edici bir rol üstlenmeleri beklenmiyor.*



# 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

## SENDİKAL İSTATİSTİKLER YAYIMLANDI

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından, 6356 Sayılı Sendikalar ve Toplu İş Sözleşmesi Kanunu Gereğince; İşkollarındaki İşçi Sayıları ve Sendikaların Üye Sayılarına İlişkin 2016 Ocak Ayı İstatistikleri Hakkında Tebliğ yayımlandı. Buna göre, Dokuma, Hazır Giyim ve Deri işkollarında çalışan 1 milyon işçiden 94 bini, 16 ayrı işçi sendikasına üye bulunuyor.

## ALO 170'E 12 MİLYON ÇAĞRI GELDİ



Çalışma ve Sosyal Güvenlik İletişim Merkezi ALO 170'e geçen yıl toplam 12 milyon 168 bin 958 çağrı geldi. Kayıt dışı istihdam, eksik prim yatırma ve anlaşmalı boşanma şikâyetlerinin yoğun olarak yapıldığı çağrılarının yüzde 90'ı çözümlenerek sonuçlandırılırken, ALO 170 hattına işsizlik sigortası, prim borcu ve emeklilik süresi konularında da yoğun olarak sorular yöneltildi; uzman psikologlarca 9 bin 5 çalışana mobbing (psikolojik yıldırma) desteği sağlandı.

## VERGİ KAÇAKÇILARINI İHBAR EDENLERE 6 MİLYON TL

Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından geçen yıl yaklaşık 6 milyon TL ihbar ikramiyesi ödendi. Vergi kaçırıcıları bildirenlere



ödenen ihbar ikramiyesi son on yılda on kat artış gösterirken, Maliye Bakanlığı'nın açıklamalarına göre ihbar ikramiyesindeki artışın ana sebepleri teknolojik altyapının güçlenmesi ve çalışanların patronlarını daha yakından takip etmesi olarak öne çıkıyor.

## SGK KAYITDIŞI İSTİHDAMIN PEŞİNDE

SGK'nın geçen yıl kayıt dışı istihdamla mücadele için yaptığı denetimlerde 27 bin 281 çalışan ile

31,7 milyon TL tutarında prime esas kazancın bildirilmediği belirlendi. Diğer yandan 2008 yılı mayıs ayın-



dan geçtiğimiz aralık ayına kadar, toplam 2 milyon 97 bin 921 çalışan ile 160 bin 133 iş yerinin kayıt dışı olduğu belirlenirken, 2002'de yüzde 53 seviyelerinde olan kayıt dışı istihdam oranı, son yıllardaki etkin denetimlerle yüzde 33'e gerilemiş durumda. Bu çerçevede, sağlık hizmet sunucularına yönelik denetimlerini de sürdüren SGK, 351 milyon TL'ye yaklaşan cezai şart tespit ederken, yapılan denetimlerde ortaya çıkan mevzuata aykırılıklarla ilgili olarak da 65 milyon TL idari para cezası uygulandı.

## İTKİB, GÜMRÜK PERSONELLERİNİN EĞİTİMİNİ ÖNEMSİYOR



İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği ev sahipliğinde İstanbul Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürlüğü'nde görev yapan personellere yönelik olarak düzenlenen, "Tekstil ve Konfeksiyon Ürünlerinin Teknik ve Mevzuat Açısından Değerlendirilmesi" başlıklı eğitim semineri 6 Mart tarihinde Dış Ticaret Kompleksi Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. İTKİB Genel Sekreter Yardımcısı Süleyman Çakıroğlu ve İstanbul Güm-

rük ve Ticaret Bölge Müdürü Halil İbrahim Bozkuş'un açılış konuşmalarıyla başlayan eğitim seminerinin ilk bölümünde, İTKİB Hazır Giyim ve Konfeksiyon Ar&Ge ve Mevzuat Şube Müdürü Emine Açılan "İhracatçı Birlikleri ve İTKİB"; Tekstil, Deri ve Halı Ar&Ge ve Mevzuat Şube Şefi Hülya Güner ile Hazır Giyim ve Konfeksiyon Ar&Ge ve Mevzuat Şube Uzmanı Burç Demir "Tekstil ve Konfeksiyon Ürünlerinin Tarifelenmesi" ve Uygulama Şube Müdürü Mustafa

Bektaş "İthalat Kayıt Belgesi Sistemi ve Riske Dayalı Denetim Sistemi" başlıklı sunumlar gerçekleştirdi. Eğitim seminerinin ikinci bölümünde ise Prof. Dr. Bülent Özipek elyaf ve iplik için kullanılan terimler hakkında bir sunum yaparken, Eray Sanver "Sunı, Sentetik ve Polyester İplikler ve Elyaf Detay Beyan Uygulaması" ve son olarak Atilla Bağçuvan "Dokuma ve Örme Kumaş Elyaf Detay Beyan Uygulaması" başlıklı sunumlar gerçekleştirdi.

## KOSGEB KOBİ'LERE ÇARE OLUYOR

Türkiye'de bulunan 3,5 milyon işletmenin yüzde 99'u halen KOBİ olarak ticari faaliyetlerine devam ediyor. KOSGEB Başkanı Recep Biçer, KOSGEB'den girişimcilik eğitimi alan 23 binin üzerinde girişimcinin kendi işlerini kurduğuna vurgu yaparken, bunların yarıya yakınının ise kadın girişimci olduğunun altını

çiziyor. KOSGEB Başkanı Biçer, yapılacak yasal düzenlemelerin ardından bütçelerinin de yüzde 182 artışla 991 milyon TL'ye yükseleceğini ve bunun yaklaşık 700 milyon TL'sinin hibe, kalanın ise geri ödemeli ve kredi faiz desteği şeklinde KOBİ'lere aktarılacağını dile getiriyor.



## AR-GE KANUNU YAYIMLANDI



**A**raştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu ve Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun’da yapılan değişikliklere göre, Kanunlarda tanımlanan tasarım faaliyetleri de desteklenirken, yeni Kanun’a göre tasarım faaliyetleri, “sanayi alanında ve Bakanlar Kurulu’nun uygun göreceği diğer alanlarda katma değer ve rekabet avantajı yaratma potansiyeline haiz, ürün veya ürünlerin işlevselliğini artırma, geliştirme, iyileştirme ve farklılaştırmaya yönelik yenilikçi faaliyetlerin tümü” olarak tanımlanıyor. Buna göre, Teknoloji Geliştirme Bölgesi’nde faaliyet gösteren gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin, münhasıran bu bölgedeki yazılım, tasarım ve Ar-Ge faaliyetlerinden elde ettikleri kazançları 31 Aralık 2023 tarihine kadar gelir ve kurumlar vergisinden müstesna olacak. Teknoloji Geliştirme Bölgesi’nde çalışan Ar-Ge, tasarım ve destek personelinin bu görevleriyle ilgili ücretleri ise 31 Aralık 2023 tarihine kadar her türlü vergiden müstesna tutuluyor. Diğer yandan yeni Kanun’a göre, öğretim elemanlarından Ar-Ge veya tasarım merkezlerinde gerçekleştirilen faaliyetlerde araştırmacı, tasarımcı ya da idari personel olarak hizmetine ihtiyaç duyulanlar, üniversite yönetim kurullarının izniyle tam zamanlı veya yarı zamanlı olarak görevlendirilebilecek. Tam zamanlı olarak görevlendirilecek personele kurumlarınca aylıksız izin verilecek ve kadroları ile ilişkileri devam edecek.



## Genç girişimciler için gelir vergisi istisnası

**Erdoğan KARAHAAN**

Yeminli Mali Müşavir

erdogankarahan@istanbulymm.com

Gerek mevcut hükümetin seçim vaatlerinden olması nedeniyle, gerek yenilikçi dinamik ve yaratıcı girişimcilerin özendirilmesi ve gerekse de işsizlik oranı bir hayli yüksek olan genç nüfusumuzu özendirmek amacıyla, 6663 Sayılı Yasa ile Gelir Vergisi Kanunu’na “Genç girişimcilerde kazanç istisnası” başlıklı mükerrer 20. Madde eklenmiştir. Bu istisnadan yararlanmanın şartlarına bu yazımızda değineceğiz.

**S**öz konusu kanun metni, “Ticari, zirai veya mesleki faaliyeti nedeniyle adlarına ilk defa gelir vergisi mükellefiyeti tesis olunan ve mükellefiyet başlangıç tarihi itibarıyla 29 yaşını doldurmamış tam mükellef gerçek kişilerin, faaliyete başladıkları takvim yılından itibaren üç vergilendirme dönemi boyunca elde ettikleri bu kazançlarının 75 bin TL’sine kadar olan kısmı, aşağıdaki şartlarla gelir vergisinden müstesnadır.

1. İşe başlamanın kanuni süresi içinde bildirilmiş olması,
2. Kendi işinde bilfiil çalışılması veya işin kendisi tarafından sevk ve idare edilmesi (çırak, kalfa veya yardımcı işçi çalıştırmak ya da seyahat, hastalık, askerlik, tutukluluk ve hükümlülük gibi zaruri ayrılmalar dolayısıyla geçici olarak işinde bilfiil çalışmamak bu şartı bozmaz),
3. Faaliyetin adi ortaklık veya şahıs şirketi bünyesinde yapılması halinde tüm ortakların işe başlama tarihi itibarıyla bu maddedeki şartları taşıması,
4. Ölüm nedeniyle faaliyetin eş ve çocuklar tarafından devralınması hali hariç olmak üzere, faaliyeti durdurulan veya faaliyetine devam eden bir işletmenin ya da mesleki faaliyetin eş veya üçüncü dereceye kadar (bu derece dâhil) kan

veya kayın hısımlarından devralınmamış olması, 5. Mevcut bir işletmeye veya mesleki faaliyete sonradan ortak olunmaması.

İstisna kapsamındaki faaliyetlerden kazanç elde edilmemesi veya istisna haddinin altında kazanç elde edilmesi hallerinde dahi yıllık beyanname verilir. Bu istisnanın, bu Kanun’un 94’üncü maddesi uyarınca tevkif suretiyle ödenecek vergiye şümulü yoktur. Bu maddenin uygulanmasına ilişkin usul ve esasları belirlemeye Maliye Bakanlığı yetkilidir” şeklindedir.

Kanun metnine göre girişimcilerin daha önce ticari, zirai veya serbest meslek kazanç (SMK) mükellefi olmamaları, adlarına ilk defa mükellefiyet tesis ettirmeleri gerekmektedir. Bu istisnadan sadece ticari, zirai ve SM kazancı elde eden mükellefler yararlanabilir. Yani gayrimenkul sermaye iradı, menkul sermaye iradı veya ücret geliri elde edenler bu gelirleri için söz konusu istisnadan yararlanamayacak, ancak ticari, zirai ve SMK için yararlanmaya devam edeceklerdir.

Genç girişimcinin ilk defa vergi mükellefi olması gerekmektedir. Bunun yanı sıra kurumlar vergisi mükellefi olunması durumunda istisnadan yararlanılamayacaktır. Aynı zamanda istisnadan sadece tam mükellefler yararlanabilecektir. Yine bu istisnadan yararlanmanın en önemli ön koşulu da, mükellefiyet tesis tarihi itibarıyla 29 yaşının doldurulmuş olmasıdır. Genç girişimcinin mutlaka işinin başında olması ve işini fiilen sevk ve idare etmesi gerekmektedir. Hastalık, tutukluluk veya seyahat gibi geçici ayrılmalar istisnadan yararlanmayı engellemeyecektir. Faaliyeti durdurulan veya faaliyetine devam eden işletmenin veya mesleki faaliyetin eş veya üçüncü dereceye kadar kan veya kayın hısımlarından devralınmamış olması gerekmektedir. Bunun tek istisnası, ilk defa mükellefiyet tesis ettirecek, 29 yaşını doldurmamış bir gence işletmenin miras olarak devrolmasıdır. Bu durumda istisnadan yararlanılacaktır.

Faaliyete başlanan yıldan itibaren üç vergilendirme dönemi boyunca elde edilecek beyan edilen kazancın 75 bin TL’lik kısmı istisnadan yararlanacak, artan kısmı genel kurallara tabi olacaktır.

Bu istisnadan yararlanarlardan da GVK 94. Madde hükmü kapsamında tevkifat yapılacaktır. Yani istisnanın 94. Maddeye bir etkisi yoktur.

Hem gençleri özendirmek hem de ülkemizin dinamik gücünü kendi işini kurmaya yönlendirmek açısından son derece faydalı olacağına ve olumlu geri dönüşler alınacağına inandığımız bu düzenlemenin, hayırlı olmasını temenni ediyoruz.



# İHRACATTA ALACAK YÖNETİMİ ARTIK DAHA KOLAY

İhracatçıların tahsili geciken yurtdışı alacakları için ARS Danışmanlık ile işbirliği yapan İTKİB, 100'ün üzerinde firmaya destek sundu. Firmalar, katıldıkları tahsilat seminerleri ile de alacak yönetimi konusunda ciddi tecrübe edindi.

**İ**TKİB, Türkiye'de faaliyet gösteren firmaların dünyanın birçok ülkesindeki ticari faaliyetlerinden doğan alacaklarının takibini, yönetimini ve tahsilatını, uluslararası standartlar ve hukuk kuralları çerçevesinde gerçekleştirmek için faaliyet gösteren ARS Danışmanlık ile işbirliği yapıyor. İTKİB firmalarına "alacak yönetimi" konusunda bilgilendirme seminerleri ve tahsilat eğitimleri veren ARS Danışmanlık, tahsili geciken yurtdışı alacaklarına dair bugüne kadar 100'ün

üzerinde İTKİB üyesine destek vermiş durumda. ARS Danışmanlık Kurucusu ve firma Genel Müdürü Ayşe Burcu Arslan ile İTKİB ile yaptıkları işbirliğinin detaylarını konuştuk.

**İTKİB bünyesinde bulunan kaç firmaya hangi alanlarda destek verdiniz?**

İTKİB ile işbirliğimiz, üyelerine 'alacak yönetimi' konusunda verdiğimiz bilgilendirme seminerleri ve tahsilat eğitimleri alanında olmakta. 155 ülkede alacak yönetimi konusunda verdiğimiz hizmetler genellikle 'mahkeme kanalı ile hukuki takip' şeklinde zannedile-

biliyor. Halbuki alacak yönetimi, tamamen mahkeme öncesinde alacakların takip ve tahsil edilmesine yönelik danışmanlık hizmetlerinden oluşuyor. Bu sebeple farkındalık yaratmak ve mahkeme öncesi uzlaşmanın faydalarına yönelik verdiğimiz seminerlere katılım ve ilgi çok yüksek oluyor. Bu seminer ve eğitimlerin tekrarlanması için görüşmelerimiz devam ediyor. Tahsili geciken yurtdışı alacaklarına dair bugüne kadar 100'ün üzerinde İTKİB üyesine destek verdik. Destek verdiğimiz dosyalarda, hem tahsili geciken (ama 1 seneden daha yeni) alacaklar hem de tahsil edilememiş (yani hem 1 seneden eski

hem de sorunlu) alacakların dosyası var. 'Sorunlu alacak' dediğimiz ve içinde ihtilaf barındıran dosyalarda tahsil kabiliyeti düşük olsa da, indirim, yapılandırma gibi alternatif çözümler ürettik. Sonuçta maliyeti çok yüksek olan ve ciddi riskler barındıran 'mahkeme aşamasına' kıyasla, uzlaşma aşamasındaki bu tür mutabakatla yine ihracatçı firmalar için daha hızlı ve karlı oluyor. Fakat tahsili geciken (yani borç tarihi üzerinden 360 gün geçmemiş) alacak dosyalarında yüzde 78 gibi bir başarı oranımız var. Firmamızın bilinirliğinin artması ile 2016 yılında bu hedefimizi yüzde 80'nin üzerine çıkarmayı planlıyoruz. İhracatçılarımızın alacak dosyalarını geciktirmeden bizimle paylaşmaları, hem komisyon oranlarımızı düşürüyor hem de tahsil kabiliyetini artırıyor.

### **Desteklerinizden faydalanan ihracatçı firmalar ağırlıklı olarak hangi ülkelerle sorun yaşıyorlar?**

Sorunlu alacaklarda Ukrayna, Rusya gibi ülkelerden tahsil edilememiş alacaklar çoğunlukta. Aynı şekilde, Ortadoğu'daki ülkelerde de sorunlu alacaklara ilişkin çok sık talep geliyor. Fakat tahsili geciken alacaklar dediğimizde (yani içinde sorun

barındırmayan ve yalnızca gecikmelerin yaşandığı), çoğunlukla Avrupa'ya ihracat yapan firmaların talepleri oluyor. Örneğin; mal mukabili anlaşılıyor, ama kalan bakiyenin ödenmesi gecikiyor. Veya cari hesap çalışılıyor ve bir dönem sonra cari hesaplardaki borçluluğun artmaya başladığı gözlemleniyor ve hemen biz devreye giriyoruz.

### **Danışmanlık hizmetinizin teknik detaylarından ve sürecinden bahsedermisiniz?**

Mahkemeye gitmeden önce, yurtdışındaki borçlu tarafın araştırılması ve dosyaya özgü ihtarların gönderilmesi ile süreç başlıyor. Elbette her dosyanın kendine özgü dinamikleri var. Kimi müşterilerimiz, borçlu tarafla ticari ilişkisi zedelenmeden sürecin takibini istiyor ve ona göre bir yaklaşım stratejisi belirliyor. Sağlıklı iletişim, borçlu tarafı dinleme, anlama, çözüm üretme gibi artılarımızla iki tarafın uzlaşmasını sağlamaya yönelik görüşmeler yapıyoruz. Tabi 155 ülkedeki yerel çözüm ortaklarımızla beraber çalıştığımız için hem borçlu tarafın anadilinde iletişime geçiyor olmamız hem de o ülkedeki ticari/hukuki mevzuatları bilen kişilerle süreci yönetiyor olmamız da biz

başarıya götüren faktörler arasında oluyor. Bir yurtdışı dosyasını mahkeme öncesi uzlaşma aşamasında çalışma ömrümüz 2 ile 6 ay arasında bulunuyor. Eğer en fazla 6 ay içerisinde herhangi bir ödeme planı üzerinde anlaşılma veya kısmi tahsilat bile gerçekleşmişse, o durumda mahkeme aşamasına dair masrafları ve tavsiyemizi paylaşıyoruz. Eğer müşterimiz onay verirse, mahkeme aşamasında da danışmanlık hizmeti veriyoruz. Eğer müşterimiz onay vermezse, uzlaşma aşamasında dosyayı sonlandırıyoruz ve o güne kadar herhangi bir tahsilat olmamışsa herhangi bir hizmet bedeli almıyoruz. Diğer bir deyişle, tahsilat yoksa masraf yok.

### **İhracatçı firmalara ihracat süreçleriyle ilgili olarak ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?**

Yurtdışındaki yeni veya mevcut müşterileriyle ilgili ticari ve finansal bilgiler içeren raporlar, ihracatçılarımızın kararlarını önemli ölçüde etkiliyor. Risk yönetim hizmetlerimiz kapsamında, yurtdışındaki firmalara dair ortaklık yapısı, sermaye bilgisi, adres ve ticari kayıtlardaki değişiklikler gibi pek çok bilginin yer aldığı firma istihbarat ve araştırma raporları sunuyoruz. Raporun içeriğine, süresine ve ülkesine göre, firma başı raporların ücretleri 200-450 euro arasında değişiyor. Fakat sipariş veya vade tutarlarında anlaşmaya varmadan önce bu



**Ayşe Burcu ARSLAN**  
ARS Danışmanlık Genel Müdürü

155 ülkede alacak yönetimi konusunda verdiğimiz hizmetler genellikle 'mahkeme kanalı ile hukuki takip' şeklinde zannedilebilir. Halbuki alacak yönetimi, tamamen mahkeme öncesinde alacakların takip ve tahsil edilmesine yönelik danışmanlık hizmetlerinden oluşuyor.

raporların temin edilmiş olması, ihracatçılarımızın doğru ve sağlıklı karar almasını sağlıyor. Ayrıca, yurtdışındaki yeni veya mevcut müşterileriyle olan diyaloglarda, mutlaka iletişim bilgilerinin güncellenmesi ve detaylıca talep edilmesi gerekiyor. Alacak yönetim konusunda destek verdiğimiz firmaların büyük çoğunluğu 'artık borçlu tarafa ulaşamıyorum' şeklinde bize geliyor. Çünkü sipariş veya çalışma aşamasında yalnızca bir tek kişi ve yine tek bir iletişim bilgisi ile ilerlenmiş. Halbuki hem sipariş, hem ürün destek, hem tahsilat gibi konularda ayrı ayrı kişi ve tüm irtibat bilgilerinin istenmiş olması önemli.

## **İHRACATÇI FİRMALARA ALACAK PROBLEMLERİ YAŞAMAMALARI İÇİN TAVSİYELER**

**Ayşe Burcu Arslan, ihracatçı firmalara alacak problemleri yaşamamaları için tavsiyelerini şöyle sıraladı:**

- **Öncelikle yurtdışındaki firma hakkında araştırma yapılmalı ve bilgi toplanmalı.**
- **İş raporları veya kredi-risk raporları temin edilmeli. ARS Danışmanlık olarak ilgili ülkedeki yerel mevzuatlar çerçevesinde firmanın varlığı, sicil kaydı, ortakları, yetkilileri, kredi limitleri, risk durumu hakkında risk yönetim hizmetleri sunuyoruz.**
- **Bir tanıdık vasıtasıyla ya da fuarda tanışıklık sonrası hemen ticarete başlama söz konusu olabiliyor. Bunlar tek başına yeterli olmamalı.**
- **Vadesinde ödenmeyen yurtdışı alacaklarında uzlaşma yolları tüketilmeden ve çok geçmeden dosyaların bize getirilmesi hem çözümü kolaylaştırıyor hem de tahsil kabiliyetini artırıyor.**

## **Çözüm için SAĞLIKLI İLETİŞİM**

**Ayşe Burcu Arslan: "Sorunlu alacaklarda Ukrayna, Rusya gibi ülkelerden tahsil edilememiş alacaklar çoğunlukta. Aynı şekilde, Ortadoğu'daki ülkelerde de sorunlu alacaklara ilişkin çok sık talep geliyor. Sağlıklı iletişim, borçlu tarafı dinleme, anlama, çözüm üretme gibi artılarımızla iki tarafın uzlaşmasını sağlamaya yönelik görüşmeler yapıyoruz."**



Ön terbiye, baskı, dijital baskı, apre, kaplama, denim sektörlerinin aradığı boyarmadde, baskı mürekkepleri, pigmentler, ana ve yardımcı kimyasalların sergilendiği Interdye & Printing Eurasia 10-12 Mart tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirildi. Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTTSD) ve kimya alanında organize ettiği ihtisas fuarlarıyla tanınan Artkim Fuarlık İşbirliği ile bu yıl üçüncüsü düzenlenen Interdye & Printing Eurasia Fuarı, tekstil sektörüne boyarmadde, baskı mürekkepleri, pigmentler, kimyasallar, baskı ve boyama teknolojileri tedarik eden birçok yerli ve yabancı firmayı bir araya getirmiş oldu. Firmalar, fuarda rekabetçi ve yüksek kalite ürünlerini ziyaretçilerin beğenisine sundu.

### Fuara tekstil sektöründen yoğun ilgi

Yerli ve yabancı toplam 115 firma ve firma temsilciliğinin katılımıyla gerçekleşen Interdye & Printing Eurasia 2016 Fuarı'nın 3 bin 500 sektör profesyoneli tarafından ziyaret edildi. İki yılda bir düzenlenen Interdye Fuarı, her dönem daha da büyüyerek

# TEKSTİLİN RENKLERİ BU FUARDA BULUŞTU

İki yılda bir Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği tarafından organize edilen boyarmadde, baskı mürekkepleri, pigmentler, ana ve yardımcı kimyasalların sergilendiği Interdye&Printing Fuarı bu dönemde tekstil sektöründen yoğun ilgi gördü.

yoluna devam ediyor. TTTSD Başkanı Vehbi Canpolat'ın evsahipliğinde gerçekleşen kurdele kesme töreninde sektör temsilcilerinin yanı sıra, İTHİB Başkan Yardımcısı Şeraffettin Demir, OTİAD Başkan Yardımcısı Kutbettin Ayyıldız ve tekstil sektör kuruluşlarının temsilcileri ve firma yetkilileri yer aldı. Fuarın açılışında bir konuşma yapan TTTSD Başkanı Dr. Vehbi Canpolat, Interdye & Printing Eurasia Fuarı'nın üçüncü sezonunda da tekstil boyama, apre, baskı yapan firmalar için önemli bir platform haline geldiğini söyledi. Dünyanın dört bir yandan gelen sektör profesyonellerini kıtaların buluştuğu şehir İstanbul'da aynı çatı altında toplayan Interdye & Printing Eurasia'da üç gün boyunca sektör lideri üretici ve tedarikçi firmalarla bir araya gelen

ziyaretçiler birçok alternatif firma arasından seçim yapabileceği şansını elde ederken, yeni ve verimli üretim teknolojileri hakkında da bilgi aldı. Yurtdışından gelen ve normalde ulaşılması güç ve zaman alıcı firmalarla yüz yüze görüşme imkanı bulan ziyaretçiler, aynı zamanda fuar alanında gerçekleştirilen workshop sunumlarına katılarak sektörel bilgilerini tazeledi. Boyarmadde, baskı mürekkepleri, tekstil kimyasalları, pigmentler, ön-işlem yardımcı maddeleri, boyama makinaları, dijital, rotasyon ve parça baskı makinaları ve ekipmanları, tekstil baskı ile ilgili teknolojiler ve yazılımlar, kalite, test ve çevre koruma ekipmanları ilgili diğer ürünlerin sergilendiği fuarda firmalar çevre ülkelerden gelen ziyaretçilerle iş bağlantıları kurdu.



# İHKİB, CATEXPO İLE ORTA ASYA KAPILARINDA

İHKİB tarafından üçüncü kez milli katılım düzenlenen CATEXPO Fuarı, Türk hazır giyim sektörünün Orta Asya pazarında bilinirliğinin artırılmasına katkı sağlıyor. Fuar, barındırdığı yüksek ticari potansiyel ile de Rusya'ya alternatif olacak pazarlara giriş niteliğinde.

**O**rta Asya'nın en büyük hazır giyim ve deri fuarlarının başında gelen Central Asia Fuarı (CATEXPO), Kazakistan'ın Almatı kentinde 10-12 Mart tarihleri arasında gerçekleştirildi. Fuara 14 farklı ülkeden firma katıldı. 5 bin 100 kişiden fazla alıcı üç gün boyunca ziyaret etti. Ziyaretçilerin geldikleri ülke bakımından incelendiğinde; başta Kazakistan olmak üzere, Özbekistan, Türkmenistan, Tacikistan, Çin ve Rusya gibi bölge ülkelerin yoğunlukta olduğu görüldü. Türk katılımcılar fuara gelen ziyaretçi profilinden memnun olduklarını ve fuarın kendileri için başarılı geçtiğini belirtti.

ki tecrübelerini artırdıklarını ifade etti. Bu tecrübelerin firmalarımıza sadece bu fuarı değil, Orta Asya pazarını ve bahse konu pazar müşterilerinin tüketim alışkanlıklarını da daha gerçekçi olarak yorumlamalarını sağladığını belirtti. Türkiye'den fuara katılan firmalar çok sayıda Kazak firma ile tanıştı. Bu firmaların büyük çoğunluğu değişik ölçek ve şekillerde de olsa hazır giyim ticareti ile uğraşan firmalardan oluşuyor. Kazak firmaların standların düzenli fuar katılıma önem verdiklerini, düzenli katılmayan firmaların mali yapısı ile ilgili şüpheye düştüklerini gözlemlediklerini belirtti.

## Türk firmaları yoğun ilgi gördü

İHKİB tarafından üçüncü defa milli katılım düzenlenen fuara, Birlik patronajında beş firma katıldı. Fuara, Birliğimiz dışında üçü şahıs firması olmak üzere dört Türk firması da bireysel olarak katıldı. Fuara, Birliğimiz patronajında katılan firma temsilcileriyle yapılan görüşmelerde, üçüncü kez milli katılım gerçekleştirilen CATEXPO Fuarı'na, kriz ortamındaki Rusya pazarına bir alternatif oluşturmak amacıyla katıldıklarını, fuarda gerek diğer Türk firmaları ile gerekse yabancı firma ve müşteriler ile görüşme olanağı elde ederek pazar hakkında-



# TÜRK DERİSİ LINEAPELLE'DE GÜCÜNÜ KORUYOR

İtalya'da düzenlenen Lineapelle Deri Fuarı'nın bu yılki birinci dönemine 16'sı İDMİB milli katılımı kapsamında olmak üzere 31 Türk deri firması katıldı. Prestijli fuarlar arasında yer alan Lineapelle Fuarı'ndan firmalar memnun ayrıldı.

**D**ünya deri sektörünün en önemli ve prestijli fuarları arasında yer alan Lineapelle Deri Fuarı, 23-25 Şubat 2016 tarihlerinde ziyaretçilere kapılarını açtı. Lineapelle, kalite ve stil inovasyonlarıyla konusunda sürekli lider olarak karakterize edilmiş bir fuar. Ana teması ayakkabı, deri giyim, mobilya, ve aksesuar bileşenlerinde 2016 ilkbahar-Yaz modası olarak belirlenen fuar, tüm bu alanlarda muhtemel trendleri misafirlerine sundu. Türkiye milli katılım organizasyonu ile İDMİB tarafından gerçekleştirilmekte olan fuara 16 deri firması 380 metrekare alanda gösterdi. Bireysel olarak Türkiye'den fuara katılan firma sayısı 15 oldu. Fuara 748'i İtalyan olmak üzere toplam bin 153 firma katıldı. Fuarı 20 bin kişi ziyaret etti. Lineapelle Deri Fuarı, İtalyan Ulusal Deri Endüstrisi Birliği (UNIC) tarafından yılda iki kere organize ediliyor. Fuar geçmişi

senelerde İtalya'nın Bologna şehrinde düzenlenmekteyken, 4 dönemdir Milano şehrinde, Fiera Milano Rho fuar alanında düzenleniyor

## Etkin Türkiye ilan çalışması

Fuar alanında sentetik/kumaşlar, tasarımcılar, okullar ve basın Hall 9'da toplanırken, tabakhaneler Hall 11, 13, 15, aksesuar-bileşen ise Hall 22 ve 24'te yer aldı. Katılımcı Türk markalar fuardan genel olarak memnun ayrıldı. Özellikle fuara yeni katılmaya başlayan aksesuar yan sanayi bölümündeki firmalar beklentilerinin altında bir ilgi olduğunu ifade etse de deri firmaları için durum biraz daha değişkenlik gösterdi. Fuara yeni katılmaya başlayan ve en arka bölgelerde olan firmaların bir kısmı oldukça memnun ayrıldıklarını ifade etti. Lineapelle Fuarı'nda Türk deri sektörünün yurtdışındaki bilinirliğinin ve kalite algısının yükseltilmesi adına



tanıtım faaliyetleri de yapıldı. Milli katılım organizasyonu içerisinde yer alan firmaların içerisinden yer aldığı bir katalog hazırlanarak İTKİB info-standında ve fuarın diğer alanlarında ziyaretçilere dağıtıldı. Fuar katılımcılarının tamamının yer aldığı fuar kataloğunda bir ilan sayfası ve fuar resmi kataloğunun arka kapağına bir sayfa ilan çalışıldı. Fuar alanındaki diğer ilan çalışmaları ise şöyle; Micam Rho Metro istasyonu çıkışında üç adet 3x2'lik ışıklı billboard, Hall 9-11 girişine yakın 4x3 banner, Hall 13-15 girişine yakın 4x3 banner, Hall 9-11 resepsiyonuna inen alana yakın yerde 7.70x2.30 banner, 9-11. salonların resepsiyon girişindeki dış duvarında 10 adet cam blok. Ayrıca; ziyaretçi rehberinde firmaların ismi kırmızı olarak yazılırken, stand yerleşim planı ise yeşil arka plan rengi ile basıldı.

## Fuara İDMİB milli katılımıyla katılan firmalar

- Kord İplik
- Lifli Rulo
- Mader Deri
- Rota Kimya
- Selina Kürk
- Turgut Kardeşler
- Ustasan Ayakkabı
- Uyguner Deri
- Özen İplik
- Cevahir Deri
- Durak Tekstil
- May Deri
- Podyum Taban
- Teknotab
- Hira Deri
- İskefe Deri







Türkiye

Discover  
the potential

**Türkiye hikayesini dünyaya anlatıyor!**

Hem **Doğuyuz** hem **Batıyız** biz. **Medeniyetlerin buluştuğu** bu topraklarda birlikte güçlü, birlikte zengin bir harmoninin ahengiyiz. Azmi **inovasyonla** bilenen, genç ruhu tutkuyla **büyüyen** bir ülkeyiz biz.

Türkiye gücünü ve hikayesini **yeni markasıyla** dünyaya anlatıyor.

Potansiyeli keşfet:  
[turkeydiscoverthepotential.com](http://turkeydiscoverthepotential.com)

#gücünükeşfettürkiye



# TÜRK DERİSİNİN HEDEFİNDE ÇİN VAR

Çin'in deri konfeksiyon ve aksesuarları alanında en büyük fuarlarından biri olan CHIC'e Türk deri firmalarının ilgisi devam ediyor. Şanghay'da düzenlenen fuara İDMİB milli katılımında bulunan Türk firmaları, ticaret potansiyeli büyük olan Çin pazarından pay almak için çaba gösteriyor.

**A**syanın en büyük fuarlarından China International Clothing and Accessories Fair (CHIC) ,16-18 Mart tarihleri arasında yeni fuar alanı National Exhibition & Convention Center'da düzenlendi. Çin pazarına girişte köprü görevi üstlenen CHIC, Asya'nın en büyük ve en prestijli moda fuarı arasında gösteriyor. Fuar, bu yıl ikinci defa Çin'in Şanghay şehrinde düzenleniyor. CHIC fuarı öncelikle Çin olmak üzere Asya pazarı için önemli bir giriş noktası teşkil olduğu kaydediliyor.

## İDMİB, Çin'e odaklanıyor

Rusya'da yaşanan sıkıntılara karşın alternatif pazar arayan Türk deri sektörü, İDMİB'in önderliğinde yüzünü Uzakdoğu'ya çevirdi. Türk derisinin kalitesini, sektörün gücünü göstermek isteyen İDMİB, hedef ülke olarak Çin'e önem veriyor. Bu sene 24'üncüsü düzenlenen fuara başta Çin markaları olmak üzere Kore, Almanya, İtalya, Fransa ve Türkiye gibi ülkelere olmak üzere 400 yabancı marka ve toplamda 1000'in üzerinde

firma katıldı. 100 bin metrekarelik alanda düzenlenen fuara Türkiye pavyonuna ziyaretçiler yoğun ilgi gösterdi. Bu sene üçüncü defa İDMİB tarafından milli katılım organizasyonu düzenlenen CHIC Fuarı ile Türk deri firmalarının hedef pazarlardan biri olan Çin pazarıyla buluşmalarını sağlamak ve Türk ürünlerinin kalite algısını bu pazarda yükseltmek hedefleniyor. Türk deri ihracatında Çin'in payını büyütme ve etkin ticari bağlantılar kurmak için Türk firmaları yoğun çaba içinde oldular.

İDMİB milli katılım organizasyonu ile 14 deri konfeksiyon ve 1 ayakkabı firması CHIC Fuarı'nda bin 92 metrekare alanda Türkiye'yi temsil ettiler. İDMİB'in info stand ve trend alanı olmak üzere toplam 185 metrekarelik alanda 9 kombinden oluşan tasarımlar sergilendi. Fuara ilişkin olarak İDMİB tarafından milli katılıma dahil olan firmaların bilgilerinin yer aldığı katalog basılarak, dağıtımı yapıldı.

## CHIC, ihracata önemli fırsatlar sunuyor

Tüm dünyadan gelen hazır giyim üreticileri, tasarımcıları ve distribütörlerini tek çatı altında toplayan CHIC Şanghay - China International Clothing and Accessories Fair, Çin pazarına girişte köprü görevi üstleniyor. Çin pazarının büyüklüğü göz önünde bulundurulduğunda CHIC Fuarı, firmalar için büyük bir fırsat. Asya'nın en büyük ve en prestijli hazır giyim, moda ve deri fuarı olan CHIC Şanghay, bu sene 24'üncüsü Çin'in Şanghay şehrinde düzenlendi. Fuara Başta Çin markaları olmak üzere Kore, Japonya, Fransa, Almanya, İtalya ve Türkiye gibi 21 ül-

# 105 BİN

ziyaretçi

21 ülke'den

# 1.300

katılımcı firma

# 400

Çin dışından firma

# 15

Türk deri firması

## İDMİB bünyesinde CHIC fuarına katılan firmalar

- Ademir Deri
- Punto Deri
- Besnili Deri
- Güler Deri
- Doğu Deri
- G.R. Deri
- Ali Paşa Deri
- Derma Deri
- Şen Deri
- Deri Sarayı
- Ferudun Kundura
- Kıyas Deri
- Harmanlı
- Deri Tonları
- Mefi Deri



İDMİB bünyesinde 15 deri firması ile fuara milli katılım gerçekleştirdiklerini belirten İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, Türk deri sektörü olarak fuarı çok önemsediklerini belirtti. Fuarı ziyaret eden İTHİB Başkanı İsmail Güllü'de, Türk firmalarının stantlarını gezerek, fuar hakkında bilgi edindi.

keden bin 300 marka katılım sağladı. Toplamda 105 binden fazla ziyaretçi ile üç gün boyunca düzenlenen CHIC fuarı öncelikle Çin olmak üzere Asya pazarı için önemli bir giriş noktası teşkil ediyor. Dört holde gerçekleşen fuara kadın, erkek, çocuk, aksesuar ve iç giyim üreten firmalar katıldı. Sektörün tüm alt birimlerine de hitap eden fuar, firmalar açısından kaçınılmaz bir fırsat noktasında.

### Türk firmaları fuardan memnun

CHIC Şanghay Fuarı'na bu sene üçüncü defa milli katılım gerçekleştiren İDMİB, Türk deri firmaları için hedef pazarlardan biri olan Çin pazarıyla Türk üreticileri buluşturmak ve bu pazardaki yerlerini büyütürken, payı daha da artırmak ve hedeflenen ihracat rakamlarına ulaşabil-

mek için etkin ticari bağlantıların kurulması hedefliyor. Milli katılım alanında 15 firmayla katılan Türkiye, fuarda 14 deri konfeksiyon ve bir adet de ayakkabı firması ile yer aldı. Türkiye gibi ortak katılım alanı bulunan ülkeler arasında Fransa, Almanya, Japonya, Tayvan,

Hong Kong ve Peru yer aldı. Fuar, moda sektöründe Çin pazarının en önemli fuarı konumunda yer alıyor. Sektörde faaliyet gösteren tüm taraflar tarafından takip edilen fuarda Türk deri sektörünün varlığı son derece önemli. Çin gibi bir pazara giriş yapmanın zor olduğu koşullarda, CHIC Şanghay Fuarı'na Türkiye'nin milli katılım gerçekleştirmesi doğru bir adımın göstergesi. Bütün firmaların fuar alanından memnuniyetle ayrılması ise bir sonraki fuara katılım için artı bir puan olarak duruyor. Türk deri firmaları her dönem CHIC Fuarına daha fazla ilgi gösterdi. Ayrıca İDMİB'in fuara yönelik yapmış olduğu tanıtım faaliyetleri de bunda etkili oluyor. Çin'de çok ciddi bir kaliteli ürün tüketicisi bulunuyor. Türk deri firmaları sahip oldukları kaliteli ürünler ile bu pazarda ki potansiyeli yakalamayı amaçlıyorlar. Çin pazarı hemen sonuç alınacak bir pazar olmaktan ziyade uzun vadeli iş planlaması gerektiriyor.

## 'CHIC, ASYA'YA açılan giriş noktası

Rusya ile yaşanan krizden olumsuz etkilenen deri sektörü Çin gibi ticari potansiyeli yüksek bir pazara yönelik faaliyetlerine devam ediyor. CHIC fuarı öncelikle Çin olmak üzere Asya pazarı için önemli bir giriş noktası teşkil ediyor. Bu pazarda Türk derisinin kalitesinin bu tarz güçlü fuarlar ile gösterilmesinin önemi vurgulanıyor.



İDMİB'in info standı ve trend alanı olmak üzere toplam 185 metrekarelik alanda 9 kombinden oluşan tasarımlar sergilendi.



# UZAKDOĞU PAZARI SİNGAPUR İLE YAKINLAŞIYOR

İHİB, uluslararası alanda gerçekleştirdiği açılımlara hız kesmeden devam ediyor. Yeni pazar arayışları kapsamında Singapur'a bir ziyaret düzenleyen İHİB, tasarımın ön plana çıktığı fuarları yerinde gezdi.

**İ**HİB illere imza atmayı sürdürüyor. Uluslararası arenaya açılım çalışmaları kapsamında dünyanın birçok ülkesindeki halı ithalatçıları ve fuarlarına ziyaret gerçekleştiren İHİB'in son durağı Singapur oldu. İHİB Yönetim Kurulu Üyeleri Bülent Metin ve Haşim

Gürelî'nin gerçekleştirdiği ziyaret, Uzakdoğu pazarının daha yakından tanınması ve Maison&Objet ve Singapur Uluslararası Mobilya Fuarlarının (International Furniture Fair Singapore - IFFS) gezilerek milli katılıma uygun olup olmadığının belirlenmesi açısından faydalı geçti. Ziyarete



İHİB Yönetim Kurulu Üyeleri, Türkiye Acentesi Raşit Tibet'in desteğiyle Maison&Objet Satış Müdürü Yardımcısı Virginie Perez-Vacher ile milli katılım kapsamında bir görüşme gerçekleştirdi.

## Singapur-Türkiye ilişkileri

Son olarak Serbest Ticaret Anlaşması ile aralarındaki ilişkileri kuvvetlendiren ve uzak pazarlara açılma noktasında güçlenen Türkiye ve Singapur arasındaki ilişkiler, son yıllarda önemli bir ivme kazandı. Türkiye ile Singapur arasındaki dış ticaret hacmi son on yılda 200 milyon dolar iken, yaklaşık 4 kat artarak 2015 yılında 700 milyon dolara ulaştı. Türkiye'de 81 adet Singapur sermayeli firma bulunurken Singapur'da faaliyet gösteren Türk sermayeli şirket sayısı ise 59.



Singapur'daki halı firmalarıyla da görüşmeler gerçekleştiren İHİB Yönetim Kurulu Üyeleri, ziyaretlerden oldukça memnun kalan firmalara İHİB ile ilgili detaylı bilgi verdi.

lararası Mobilya Fuarı IFFS ile sürdüren İHİB Yönetim Kurulu Üyeleri Bülent Metin ve Haşim Güreli, Satış Müdürü Juliana Gan ve Mobilya Konseyi Üyesi Charley Wang ile bir toplantı gerçekleştirdi. İHİB hakkında bilgi verilen toplantıda, milli katılım noktasında görüş alışverişinde bulunuldu. Belçika, İtalya, Portekiz, Avustralya ve Çin gibi ülkelerin milli katılım sağladığı

fuvar sadece Singapur'da değil Uzakdoğu'nun birçok ülkesinde gerçekleştirilmesi bakımından da önem taşıyor. IFFS'ye Türkiye'den dört firma katılıyor. Fuar ziyaretlerinin yanı sıra, Singapur'daki halı firmalarıyla da görüşmeler gerçekleştiren İHİB Yönetim Kurulu Üyeleri, ziyaretlerden oldukça memnun kalan halı firmalarına İHİB ile ilgili detaylı bilgi verdi.

ayrıca, Singapur halı firmaları da gezilerek İHİB'in tanıtımına yönelik görüşmeler gerçekleştirildi. Sektör adına birçok yeni proje yürüten İHİB, tasarım ve inovasyon odaklı bir anlayışın sektörde yerleşmesi amacıyla dünya trendlerini ve gelişmelerini yakından takip ediyor. Singapur ziyaretini de bu kapsamda gerçekleştiren İHİB, ABD, Brezilya ve Japonya'nın ardından yeni pazar arayışlarını da hız kesmeden sürdürüyor.

### Milli katılıma sıcak bakılıyor

Sektöre hız verecek yeni pazar arayışlarını hız kesmeden sürdüren İHİB, Yönetim Kurulu Üyeleri Bülent Metin ve Haşim Güreli'nin Singapur'a gerçekleştirdiği ziyaretle, düzenlenen fuarların milli katılıma uygun olup olmadığını da istişare etme fırsatı buldu. Bu kapsamda, 8-11 Mart tarihleri arasında düzenlenen Maison&Objet

Fair ve 10-13 Mart tarihleri arasında düzenlenen IFFS'yi yerinde gezen İHİB Yönetim Kurulu Üyeleri, milli katılım amacıyla fuar organizatörleriyle temaslarda bulundu. Maison&Objet Fuarı Türkiye Acentesi Raşit Tibet'in de katılımıyla, fuar organizatörleri Coralie Morvan ve Virginie Perez-Vacher ile gerçekleştirilen görüşmelerde, organizasyonun milli katılıma sıcak baktığı bilgisini edinen İHİB Yönetim Kurulu Üyeleri, aynı zamanda İHİB ile ilgili detaylı bilgi paylaşımında bulundu. Bu sene üçüncüsü düzenlenen ve tasarım ve inovasyon odaklı bir fuar olan Maison&Objet Fuarı tek bir holden oluşuyor. Türkiye'den STEPEVİ firmasının katıldığı fuarı yılda 10 binin üzerinde ziyaretçi takip ediyor.

**İHİB, halı firmalarına tanıtıldı**  
Temaslarını Singapur Ulus-

## İHİB'İN uluslararası alandaki tanınırlığı

Uluslararası alanda pazar arayışlarını sürdüren İHİB, Singapur'da gerçekleştirdiği fuar ve firma ziyaretleriyle İHİB'in uluslararası alandaki tanınırlığını da artırıyor.



IFFS'ye fuar katılımı için organizatörlerle görüşen İHİB YK Üyeleri, aynı zamanda İHİB ile ilgili bilgi paylaşımında bulundu.

# BEZCE 2016 ANADOLU MİRASINA SAHİP ÇIKIYOR



7. Uluslararası İstanbul Tekstil Konferansı kapsamında hazırlanan "BEZCE 2016 Anadolu'ya Doku'n'an Bezler Sergisi" Anadolu dokuma mirasına İTHİB'in de desteğiyle sahip çıkıyor. Proje kapsamında buldukları şehirlerden getirtilen Anadolu dokumaları akademisyenlerin emeğiyle ürüne dönüştürülüyor.

**A**na teması "Anadolu'ya Doku'nan Bezler" olan ve 7. Uluslararası İstanbul Tekstil Konferansı kapsamında hazırlanan BEZCE 2016, Marmara Üniversitesi Teknoloji Fakültesi Tekstil Mühendisliği Bölümü ve Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil Bölümü işbirliğiyle

düzenlendi. İTHİB'in de destek verdiği BEZCE 2016, üniversite ile yöresel bez dokumacılığı yapan tüm kişi ve kurumları bir araya getirerek bilgi alışverişini sağlamak, yöresel bez dokumacılığı konusundaki gelişmeleri ve uygulamaları paylaşmak, yöresel bez dokumacılığı konularına yeni yaklaşımlar ve çözümler

getirmek, yöresel bez dokumacılığının ekonomik, kültürel ve sosyal hayattaki önemini farkındalığını sağlamak amacıyla taşıyor. Çalıştay, kongre ve sergiden oluşan BEZCE 2016 projesi, bilim hayatı ve iş hayatından kişi ve işletmeleri bir araya getirerek, yöresel dokumacılıkla ilgili konuları, uygulamaları ve deneyimleri



Sergide, organizasyonun Kurul Başkanlığı görevini yürüten Marmara Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Mehmet Akalın ile tasarımcı ve akademisyenler de yer aldı.

## “ANADOLU’ YA DOKU N AN BEZLER”



paylaşmaya sunarak yeni çözümlerin ve değerlerin ortaya çıkmasını sağlıyor. Projenin Çalıştay ayağı, Denizli’den Siirt’e, Hatay’dan Sinop’a Anadolu’da yaşayan el dokumacılığının örneklerinin gün yüzüne çıkarılması ve yöresel bezlerin geleneksel yapılarına müdahale etmeden çağdaş bir ürüne dönüştürme sürecinde üreticiyle işbirliği yapılmasının hedeflendiği “Yerel Bezlerle Tasarım Projesi” olarak planlanıyor. Yöresel bezlerin tarihi, yöresel bezlerin giysi tasarımında kullanılması, yöresel bezlerin fonksiyonel ürün tasarımında kullanılması, yöresel dokuma ustaları ve yöresel bezlerin teknik özellikleri, yöresel bezlerin boyama özellikleri ve arkeolojik tekstiller konularında uygulamalı bilimsel çalışmaların da paylaşıldığı BEZCE 2016’da yapılan tasarımlar, Çalıştay’ın son ayağını oluşturan 7. Uluslararası İstanbul Tekstil Konferansı’nda 21-23 Mart tarihleri arasında sergilendi. Marmara Üniversitesi Cumhuriyet Müzesi’nde gerçekleştirilen organizasyonun Kurul Başkanlığı görevini Marmara Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Mehmet Akalın, Eş Başkanlığını ise Marmara Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Günay Atalayer yürüttü.

### Çalıştay ile tasarımcı ve dokumacı işbirliği

El dokumacılığı, insanların kültür yolunda güven, haz ve mutluluk veren, güzele yönelik amaçla daima yenilenen eski uğraşlarından biri olarak öne çıkıyor. Yapılan çalışmalar sonucu, Anadolu’daki bezin çok eskilere dayandığı

Arkeolojik bulgular Anadolu’da yaşamın günümüzden yaklaşık 12 bin yıl önceden var olduğunu söylüyor. Toplumsal yaşamın Anadolu’da hem çok eski bir başlangıca hem de sürekliliğe sahip olduğu kabul ediliyor. Dokumacılık da toplumsal yaşam ile paralel bir gelişim gösteriyor. Bugün sürmekte olan yerel dokumacılık hem geleneksel bir özellik taşıyor hem de yöreye ait bir kimliği var. Bu bağlamda yerel dokumaları çağdaş bir yaratının ilk maddesi olarak kullanarak; bezin görselliğine, estetik konumuna yeni bir özellik kazandırmak, yöresel/ geleneksel bezi kullanarak yörenin gündeme gelmesini sağlamak, yörede istihdam ve sürdürülebilirlik sağlamak için beze başka bir boyut getirmek hedefleniyor. Bu sayede, üreticinin bir sanat nesnesine dönüşen bezin kazandığı görsellikten etkilenmesi, yeni üretimlerinde teknik, estetik, yapısal farklılıklara yeni ve özgün geçişler yapabilmesi sağlanıyor. Birçok sanatçının kullanılabilir bir hammaddeyi fark etmesi de sağlanmış olurken, ortaya çıkan sanat nesnesi aynı zamanda güncel tasarım nesnelere için de esin kaynağı haline geliyor. Bütün bunlarla üretimin artması, yöreye istihdam sağlanması ve yerel üretimde sürdürülebilir yeni alanların gündeme getirilmesi öngörülüyor.

ve çok çeşitli olduğu biliniyor. Bu bezler arasında üretildiği yörenin özelliklerini taşıyanlar olduğu gibi, bazen farklı yörelerde benzer ürünlerle de karşılaşılabilir. Doğal elyaftan pamuk, yün, keten, kendir, tiftik ve ipekle yapılan bu dokumaların bazıları yalnız dokumacının kendi kullanımı için üretilirken, bazıları dokumacıların yerden daha uzaklarda tüketiciye sunulabiliyor. Anadolu’da hala keşfedilmeyi bekleyen birçok yöresel bez bulunuyor. Anadolu’da yaşayan el dokumacılığı örneklerinin on dört yöre üreticisi ile işbirliği yapılarak gün yüzüne çıkarılmasının hedeflendiği “Anadolu’ya Doku N an Bezler” Çalıştay’ı, yöresel bezlerin geleneksel yapılarına müdahale etmeden, yöresel bezi kullanarak, çağdaş yeni bir ürün yaratma, güncel bir kullanım nesnesi tasarlama sürecinde yöresel dokumacı ile tasarımcı işbirliğinin hedeflendiği “Yöresel Bezler Projesi” olarak tasarlandı. Süreç, seçilmiş on dört yörenin ürünleri ile 29 üyeden oluşan bir tasarım ekibinin buluşması ve seçilmiş yöresel dokumaları ön planda tutan, giysi ve giysi tamamlayıcı nesne tasarlanmasını



### Prof. Dr. Günay ATALAYER

Marmara Üni. Öğretim Üyesi / Anadolu’ya Doku N an Bezler” Çalıştay’ı Eş Başkanı

“Anadolu’ya Dokunan Bezler” projemizle, Anadolu’da yaşayan el dokumacılığının seçilmiş örneklerini yöresel bezlerin geleneksel yapılarına müdahale etmeden çağdaş ürünlere dönüştürüyoruz.

kapsayan iki aşamadan oluştu ve seçilmiş yöresel dokumalardan tasarlanan ürünler, 7. Uluslararası Tekstil Konferansı sırasında sergilendi. Yöresel bezlerle yapılmış yelek ve çanta tasarımları, yöresel bezlerle yapılmış tekstil sanat nesnelere ile birlikte izleyiciye sunuldu.”

## “YÖRESEL BEZ dokumacılığının önemi İTHİB’in de destek verdiği BEZCE 2016, üniversite ile yöresel bez dokumacılığı yapan tarafları bir araya getirerek, yöresel bez dokumacılığının öneminin farkındalığını sağlamak amacını taşıyor.



Etkinlik, dokumacılığın örneklerini bilimsel bir veri tabanı oluşturacak uluslararası bir konferans, yaşayan örneklerin tekstil tasarımcıları önderliğinde güncel tasarımlarının sergilenmesi için bir çalıştay ve uluslararası sanatsal tekstil sergisinden oluştu.

## ÇANTANIZI İMA İLE TASARLAYIN



Aksesuarlar uzun zamandır moda dünyasının hem cazibe faktörünü hem de ekonomik döngüsünü yönetiyorlar. "Sex and The City" ile tavan yapan ayakkabı arzusu 'it bag' konseptiyle her sezon yeni bir favori öngören çanta tüketimine evriliyor. Bu çerçevede sadece büyük modaevlerinin çantaları değil, sadece çanta tasarımı odaklanan yeni tasarımcıların işleri de arzu listelerinde hızla yükselmeye başladı. Yerel pazardaki çanta tasarımcılarımızın globalde de yankı bulması çanta tasarımının modanın alternatif yollarından en ışıklı olanı olduğunu kanıtladı. İMA'da modanın bu heyecan verici alanlarından biri olan çanta tasarımına yönelik eğitimi için kapılarını açmaya hazırlanıyor. Katılımcılarına marka analizinden hedef kitle belirlemeye ve model çıkarmaya uzanan bir eğitim vadeden program sonunda öğrenciler kendi çantalarını yaratmanın yanında clutch, kalemlik gibi yan ürün eskizleri de yapmayı öğrenecekler.

## PERMESS'TEN İNOVATİF TELA



Hollanda merkezli Permess International, özellikle bayan ceketlerinin yakalarındaki kırılmayı önleyen bir tela geliştirdi. Qlexx isimli tela, giyininin lapel kısmında kullanılıyor ve yakadaki kırılmaları önüyor. Qlexx içindeki elyaflar, buharla birlikte aktive olarak yüzde 1 ila 3 arasında çekiyor ve doğal bir görünüm sağlıyor. Qlexx aynı zamanda her türlü giyininin bölümlerinde çözümü sağlıyor. Bunlar; bayan&erkek ceketleri- yaka, omuz, kol; bayan&erkek ceketleri- etek ucu, yırtmaç bluz ve elbise- yaka, kol, etek, kemer; bayan pantolon, etek; kemer; bayan etek- kenar.

# KÜRKTE ULUSLARARASI BAŞARI

Uluslararası Kürk Federasyonu (IFF) tarafından üçüncü kez düzenlenen ve Vogue Talents ve MiFur tarafından desteklenen Uluslararası Moda & Kürk Tasarım Yarışması'nın ikincisi Ali Koç oldu. İstanbul Moda Akademisi (İMA) Moda Tasarımı ve Yönetimi Lisansüstü Program Bölümü'nde eğitim alan Ali Koç, Mind Game koleksiyonu ile dikatleri üzerine çekti.

## Kendinizden bahsedermisiniz, Ali Koç kimdir?

16 yaşında heykel atölyesinde eğitim alırken eğitimcinin yönlendirmesiyle, tasarım ofisinde çalışma fırsatı yakaladım. Namık Kemal Üniversitesi Tekstil Teknolojisi Hazır Giyim Bölümü'nden 2011 yılında bölüm ikincisi olarak mezun oldum. Şu an İMA'da Moda Tasarımı ve Yönetimi Lisansüstü eğitimi alıyorum. Eğitim süresince Shakespeare'in "Bir Yaz Gecesi Rüyası" tiyatro oyununun kostüm, saç, makyaj tasarımlarını yaptım. Mezun olduktan sonra Pierre Cardin, Us.PoloAssn., Cacharel markalarının teknik çizim ve tasarım departmanında çalıştım. Daha sonra Koton'da asistan tasarımcı olarak da çalıştım. Şu an Bro Tekstil firmasında uluslararası markalar için tasarımcı olarak çalışma hayatıma devam ediyorum.

## "Mind Game" temalı koleksiyonunuzdan bahsedermisiniz?

Gerçeğe dair son kalıntıların gündelik hayattan silindiği bir dünyada sanat ve



**Ali KOÇ**  
İMA Moda Tasarımı ve Yönetimi Lisansüstü Program öğrencisi

hayata karşı sorgulayıcı, şiirsel ve yıkıcı bir dil ve estetik oluşturmayı amaçlamaktadır. Sanat ile piyasanın, medya ve sansürün, politika ve pornografinin iç içe geçip oluşturdukları sahte gerçekliklere karşı bir varoluş mümkün mü? Yaşamın nasıl işlediği ve bir insan olarak bu yaşam sisteminin neresinde olduklarına dair uzayıp giden bir ilizyon ile ilişkilendirdim. Koleksiyon feminen formlar, hacimli parçalar kontrast renklerin bütünlüğündeki görsel zenginliği simgeleyen ilizyon desenler ile hareketlenen ve kaybolan boyutsal bir geçiş üzerine hazırlanan kombinasyonlarla oluşturuldu. Koleksiyonun genel form ve detaylarını da, temanın görsel yapısı ve deri, kürk gibi güçlü metaryallerin dokusal zenginliğini baz

olarak oluşturmaya çalıştım. Koleksiyon minimal, futuristik ve güçlü kadın imajını temsil ederken, aynı zamanda naif ve zarif detaylarla bezenmiş saf bir detaya sahip.

## Bu yarışmanın profesyonel hayatınıza katkısı ne olacak?

Kendi adımın uluslararası platformlarda yer edinebilmesini sağlamak, tasarımı evrensel boyuta getirerek, paylaşarak, genç yeteneklerin tasarım alanında gelişmesine destek olmak ve global sektöre tasarımcı kazandırmasında katkıda bulunacağını düşünüyorum.

## Beğendiğiniz yerli ve yabancı tasarımcılar kimler?

Ann Demeulemeester, Christopher Kane, Walter Van Beirendonck, Martin Margiela, Irisvan Herpen, Atıl Kutoğlu, Hüseyin Çağlayan.

## Tasarımlarınız kadınlara mı erkeklerle mi hitap ediyor?

Zamansız, daha çok yaşayan, kendi bedenini ve ruhunu tanıyarak ve bu öğeleri birleştiren güçlü kadınlara yönelik tasarımlarımı giydirmeyi tercih ediyorum.

## Gelecekte moda daire hedefleriniz neler?

Moda sektörü ve sanayinin kestiği noktayı görüp; sanat konumundan keyif alırken, endüstriyel konumundan da tat alarak moda yön veren giyilebilir koleksiyonlar hazırlamak istiyorum.

## Koleksiyonun ve genel olarak tasarımlarının olmazsa olmazları nelerdir?

Koleksiyon bütün parçalarının birbirleri ile zincirleme bir bağlantı taşımaları ve hikâyenin etkisini bütün parçalarda hissedilmesi. Genel olarak bütünlük, materyal güçlülüğü, fonksiyonel oluşu ve zengin desenler olmazsa olmazları arasında.



## VAKKO ESMOD'UN KAZANANLARI BELLİ OLDU

Moda sektörünün geleceğine yön verecek yaratıcı ve başarılı moda tasarımcılarını hayata kazandırmak amacıyla Türkiye'nin en köklü moda markası Vakko ile 100 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren dünyanın en etkin moda okulu ESMOD işbirliğinde kurulan

Vakko Esmod Moda Akademisi'nin öğrencileri yeteneklerini yarıştırdı. Öğrencilerin hazırladıkları tasarımlar; Türkiye'nin moda konusunda yetkin isimleri Vakko Esmod Moda Akademisi Kurucusu Nadine Masoud Bernheim, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Başkanı

Şeref Fayat, TGSD üyesi Kimtex CEO'su Tanzer Gözek, ünlü moda tasarımcıları Atıl Kutoğlu ve Dilek Hanif'ten oluşan jüri tarafından değerlendirildi. Yarışmanın birinci Sıla Varol, ikincisi Florentina Climinte, üçüncüsü Pelin Gündoğan ve dördüncüsü Simge Nizam seçildi.



## SOPHIA WEBSTER'A YILDIZ TASARIMCI ÖDÜLÜ

**B**FC/Vogue Designer Fashion Fund etkinliği 22 Mart tarihinde Londra'daki Bulgari Hotel'de düzenlendi. Sürdürülebilir moda anlayışıyla kırmızı halıyı ekolojik yeşil halıya dönüştüren Livia Firth gibi önemli isimlerin katıldığı gecenin yıldız tasarımcısı moda fonunu kazanan Sophia Webster oldu. BFC/Vogue Designer Fashion Fund jürisinin en çok önemsedikleri kriterlerden biri tasarımcının orijinal tasarımlara imza atması. Madalyonun diğer tarafında ise işin ticari tarafı var. Deneysel olmak, özgün fikirlere sahip olmak tek başına yetmiyor, mühim olan tasarımlarınızın pazarlanabilmesi. Sophia Webster, aksesuar konusundaki iddiasıyla yaratıcılığını uzun zaman önce kanıtladı.

## CFDA 2016 ADAYLARI AÇIKLANDI

**A**merikan Moda Tasarımcıları Konseyi'nin CFDA Ödülleri 6 Haziran'da New York'taki New Museum'da sahiplerini bulacak. İşte adaylar: Yılın Kadın Giyim Tasarımcısı; Marc Jacobs, Proenza Schouler: Jack McCollough ve Lazaro Hernandez, Altuzarra: Joseph Altuzarra, Rodarte: Kate and Laura Mulleavy, The Row: Ashley Olsen ve Mary-Kate Olsen. Yılın Erkek Giyim Tasarımcısı; Thom Browne, Public School: Dao-Yi Chow ve Maxwell Osborne, Rag & Bone: David Neville ve Marcus Wainwright, Todd Snyder, Tim Coppens. Yılın Aksesuar Tasarımcısı; Irene Neuwirth, The Row: Ashley Olsen & Mary-Kate Olsen, Altuzarra: Joseph Altuzarra, Mansur Gavriel, Proenza Schouler: Jack McCollough ve Lazaro Hernandez. Kadın Giyim Swarovski Ödülü; Monse: Laura Kim ve Fernando Garcia, Brandon Maxwell, Ryan Roche. Erkek Giyim Swarovski Ödülü; Orley: Alex Orley, Matthew Orley, Samantha Orley, John Elliott, Gypsy Sport: Rio Uribe. Aksesuar Swarovski Ödülü; Brother Vellies: Aurora James, Paul Andrew, Gigi Burris. Geoffrey Bete Yılın Yaşamboyu Başarı Ödülü; Norma Kamali. Eleanor Lambert Kuruculuğu Ödülü; Donna Karan. Uluslararası Tasarımcı Ödülü; Gucci: Alessandro Michele.



## Kadraj farkı ile moda kültürünün yeniden inşası

**Melis KARAPANÇA ÖRÜN**

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

Moda fotoğrafçıları sadece giysileri fotoğraflamazlar, aynı zamanda destekleyici yaratıcı fikirler, temalar ve yorumlar ile tasarımlara yeni kimlikler yaratırlar.

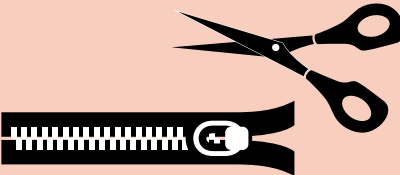
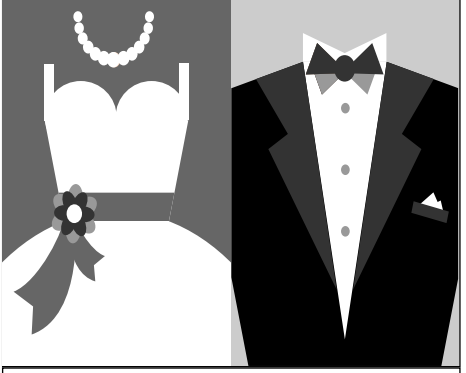
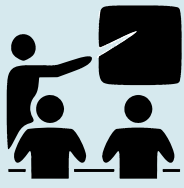

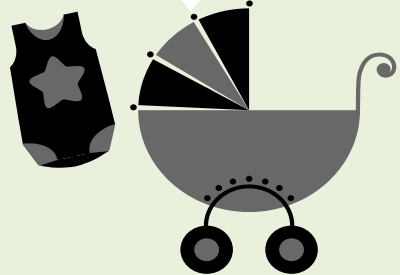
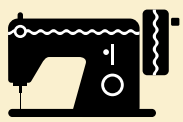
**B**ir iletişim biçimi olarak moda, sembolik etkileşim aracılığıyla sosyalleşme sürecinde, belli kurallara göre değil, kişilerin seçimlere göre ilerleyen ve kimlikleri ifadelendiren bir araçtır. İletişim tarihi insanlık tarihi kadar eskidir. İnsanın var olması ile ortaya çıkan iletişim olgusunun temelinde, paylaşma ihtiyacının giderilmesi yatar. Bir ressamın tuvalinde yansıttığı renk ve desenler, bir bestecinin notaları, sinema, tiyatro, dans sanatında beden dilini ve diyalogları kullanarak görsel iletişimin sağlanması; paylaşma duyulan ihtiyacı gidermek için kullanılan iletişim yöntemleridir. İnsanlar paylaşmada bulunurken iletişim araçlarından da yararlanırlar.

Görsel sanatların tümünün birlikte kullanıldığı günümüzde, sanatçılar da kendi sanat dallarının dışında yeni alanlara yönelme gereği duymaktadır. Farklı bir üretim yaklaşımı olarak açıklanabilecek bu durum, ortaya konan sanat çalışmalarının estetik açıdan yeni bakış açılarıyla, özgün bir dil oluşturmayı amaçlayan yeni alanlar yaratmaktadır. Kendisine özgün bir dil oluşturmayı amaçlayan fotoğraf, bu süreçler içinde moda ile buluşur. Bir yandan sanat olma yönünde gelişimini sürdürürken, bir diğer yandan moda sektörünün kitlelere ulaşmasını sağlayan bir iletişim dili haline gelir. Endüstrinin sonsuz yeni ve orijinal olma yolundaki taleplerine cevap verebilen moda fotoğrafçıları ürünlere yeni kimlikler yaratarak onları arzu edilir hale getirirler. Dergiler, filmler, müzik ve popüler medyanın diğer unsurlarıyla şekillenen küresel moda dünyası, moda dayalı toplumsal kimliğin oluşumunu belirlerken, bir yandan da kişilerin kimliklerini, 'yorumlara göre nasıl değerlendirmeleri ve sunmaları gerektiğini göstermektedir. Günümüzde de giysilere yeni anlamlar katma; farklı biçimler ve renklerde yenilikler yaratma peşinde olan moda tasarımcılarının yarattığı insan bedenine yönelik imgeler, fotoğrafçılık gibi farklı alanlarda üretilen imgeler ile yeniden canlandırılmaktadır.



# FUAR VE EĞİTİMLERE YAKIN TAKİP

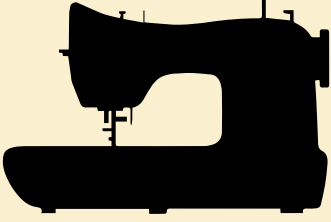
Yeni yıl ile birlikte fuar ve eğitim takvimleri de yenilendi. Nisan ve Mayıs ayındaki eğitimleri ve fuarları kaçırmak istemiyorsanız bu etkinliklerin notunu alın. İTKİB'in sitesinden eğitimlere başvurabilir, fuarlar hakkında bilgileri takip edebilirsiniz.

<p><b>1-2 NİSAN</b> Como, İtalya</p> <p>PROPOSTE (P)</p>	<p><b>7-9 NİSAN</b> Riga, Letonya</p> <p>BALTIC FASHION &amp; TEXTILE (B)</p> 	<p><b>16-18 NİSAN</b> Paris, Fransa</p> <p>PARIS BRIDAL FAIR (B)</p> 
<p><b>4 NİSAN</b> Eğitim</p> <p>KADIN YÖNETİCİ OLMAK</p> 	<p><b>12 NİSAN</b> Eğitim</p> <p>PROFESYONELLİK &amp; İŞ / ÖZEL HAYAT DENGESİ</p>	<p><b>20 NİSAN</b> Eğitim</p> <p>MOTİVASYONU, İNİŞİYATİFİ ARTIRMA VE İŞ'TE EĞLENCE</p>
<p><b>4-6 NİSAN</b> Las Vegas, ABD</p> <p>LAS VEGAS INTERNATIONAL LINGERIE SHOW (B)</p> 	<p><b>13 NİSAN</b> Eğitim</p> <p>YURTDIŞI YATIRIM KARARLARINDA ANALİZ TEKNİKLERİ</p>	<p><b>21 NİSAN</b> Eğitim</p> <p>STRES YÖNETİMİ</p>
<p><b>4-6 NİSAN</b> Eğitim</p> <p>İÇ GİYİMDE KALIP HAZIRLAMA VE FORM HATALARINI DÜZELTME</p>	<p><b>15 NİSAN</b> Eğitim</p> <p>ARMÜRLÜ DOKUMA KUMAŞ KRİTERLERİ</p>	<p><b>20-22 NİSAN</b> Mumbai, Hindistan</p> <p>CBME (B)</p> 
<p><b>7 NİSAN</b> Eğitim</p> <p>SOSYAL MEDYA UYGULAMALARI</p>	<p><b>16-17 NİSAN</b> Dubai, BAE</p> <p>DUBAI INTERNATIONAL TEXTILE FAIR – ITF (B)</p> 	

**20-23 NİSAN**

Lahor, Pakistan

IGATEX PAKİSTAN



**25-26 NİSAN**

Dakka, Bangladeş

BANGLADESH DENIM EXPO



**26 NİSAN**

Eğitim

YALIN SATIŞ SİSTEMİ (8 ADIM),  
UYGULAMALAR VE YALIN SATICI

**26-28 NİSAN**

Tokyo, Japonya

JITAC EUROPEAN TEXTILE FAIR (B)



**27 NİSAN**

Eğitim

SATIŞ ÖRGÜTÜ YÖNETİMİ VE  
SATIŞTA LİDERLİK

**27-30 NİSAN**

Almati, Kazakistan

KAZINTER BEAUTY (B)



**29 NİSAN**

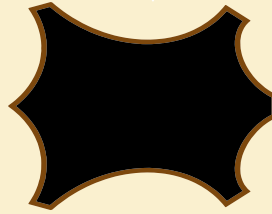
Eğitim

DRAPAJ TEKNİĞİ İLE GİYİŞİ  
KALIPLARI OLUŞTURMA

**1-2 MAYIS**

Moskova, Rusya

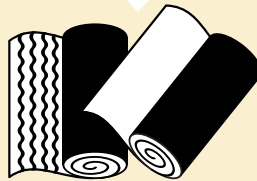
LESHOW (B)



**3-5 MAYIS**

Boston, ABD

IDAE (B)



**6 MAYIS**

Eğitim

DAHİLDE İŞLEME REJİMİ  
UYGULAMALARI VE MEVZUATTA  
YAPILAN DEĞİŞİKLİKLER

**13-15 MAYIS**

Birmingham, İngiltere

THE BABY SHOW (B)

**17-21 MAYIS**

İstanbul, Türkiye

EVTEKS

Türkiye'nin köklü fuarlarından olan EVTEKS, perdeden döşemelik kumaşa, mutfak tekstilinden yatak ve banyo tekstiline kadar birçok ürün yelpazesine fuarda ulaşabilirsiniz.



**18-19 MAYIS**

Tokyo, Japonya

DENIM by PREMIÈRE VISION (B)



**24-26 MAYIS**

Tokyo, Japonya

PREMIUM TEXTILE JAPAN (B)



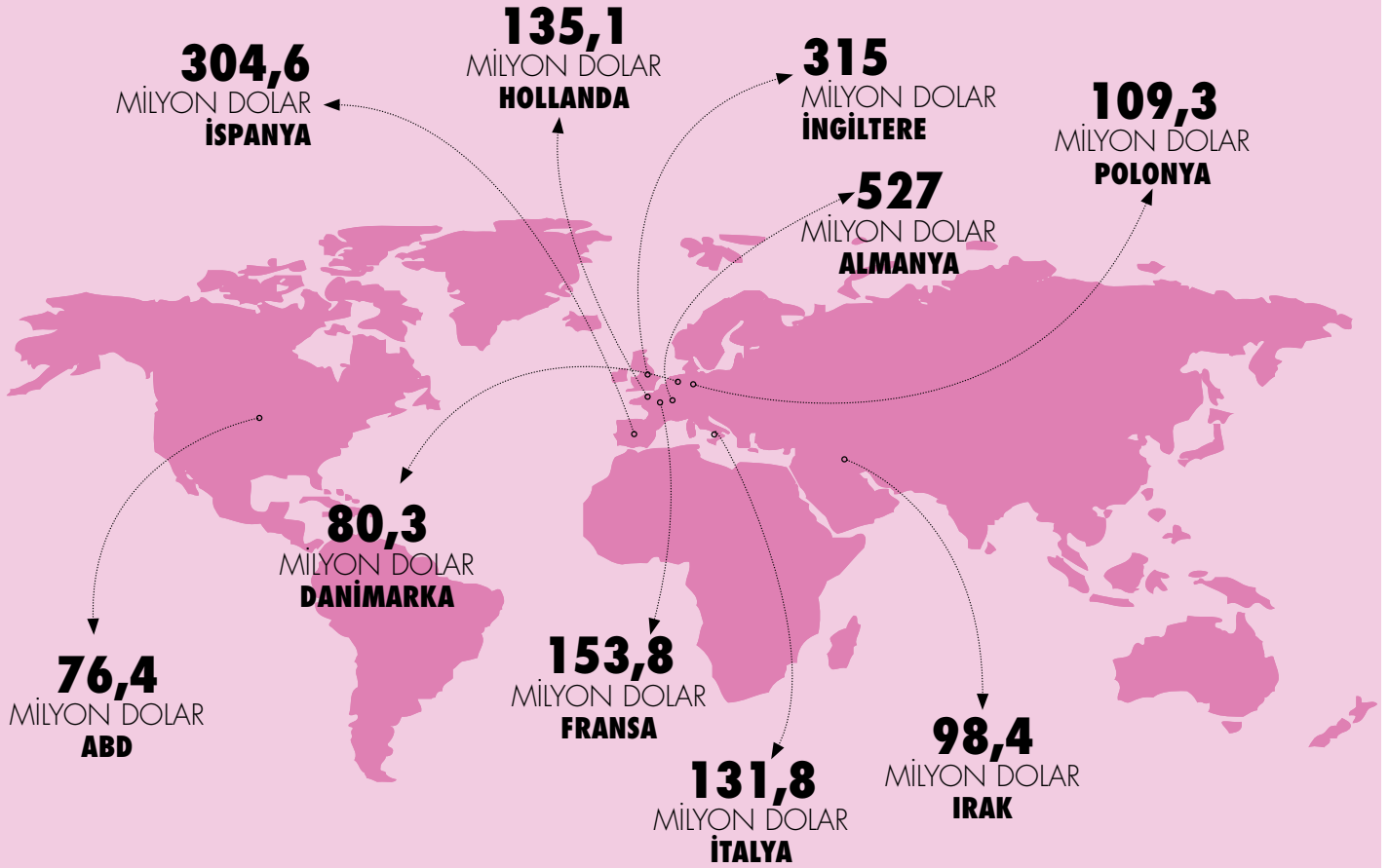
(P) : Prestijli Fuar  
(M): Milli Katılım  
(B) : Bireysel Katılım

# HAZIR GIYİM İHRACATI

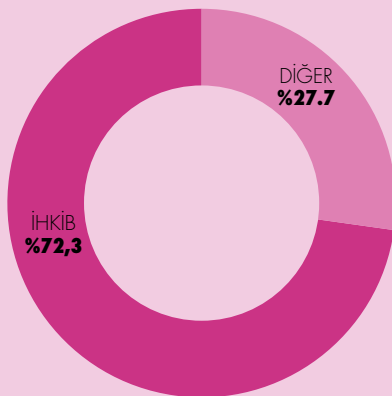
- Şubat 2016 döneminde AB28 ihracatı yüzde 11,5 artarak 1 milyar 11 milyon dolar oldu.
- Şubat 2016 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 996 milyon 119 bin dolarla dış giyim gerçekleştirdi.
- Şubat 2016 döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 13,2 oldu.

ŞUBAT AYINDA İHRACAT,  
YÜZDE 13 ARTIŞLA  
**1.424.936.525**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## ÜLKELERE GÖRE KÜMÜLATİF İHRACAT



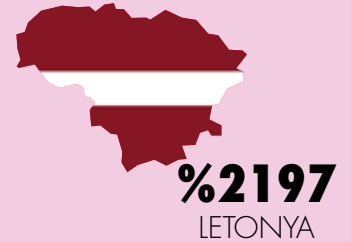
## HAZIR GIYİM İHRACATINDA İHKİB'İN PAYI



## ALT MAL GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



## İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Şubat ayında ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 2197,2 ile yine Letonya olurken, bu ülkeyi yüzde 266,7 ile Ürdün, yüzde 179,6 ile Ukrayna, yüzde 116,8 ile İran ve yüzde 103,3 ile Türkmenistan izledi.



ŞUBAT AYINDA İHRACAT,  
YÜZDE 4,3 ARTIŞLA  
**635.138.283**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- Şubat 2016 döneminde AB28 ihracatı yüzde 17,4 artarak 334 milyon 869 bin dolar oldu.
- Şubat 2016 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 377 milyon 506 bin dolarla dokuma kumaş ürünleri gerçekleştirdi.
- Şubat 2016 döneminde, tekstil ve hammaddeleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 5,9 oldu.

## İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



**%402**  
LETONYA

Şubat ayında ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 402,3 ile yine Letonya olurken, bu ülkeyi yüzde 343,8 ile Estonya, yüzde 174,3 ile Hırvatistan, yüzde 104,3 ile Gürcistan ve yüzde 80,8 ile Irak izledi.



## ALT MAL GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY

KUMAŞLAR



**377,5**  
MİLYON DOLAR

**100**  
MİLYON DOLAR



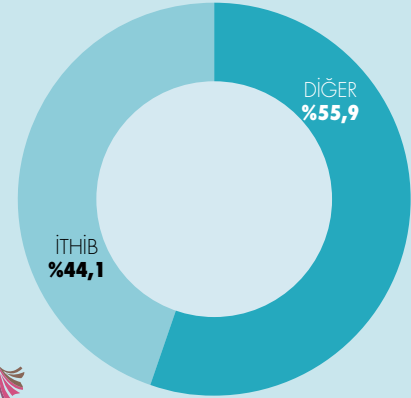
ELYAFLAR



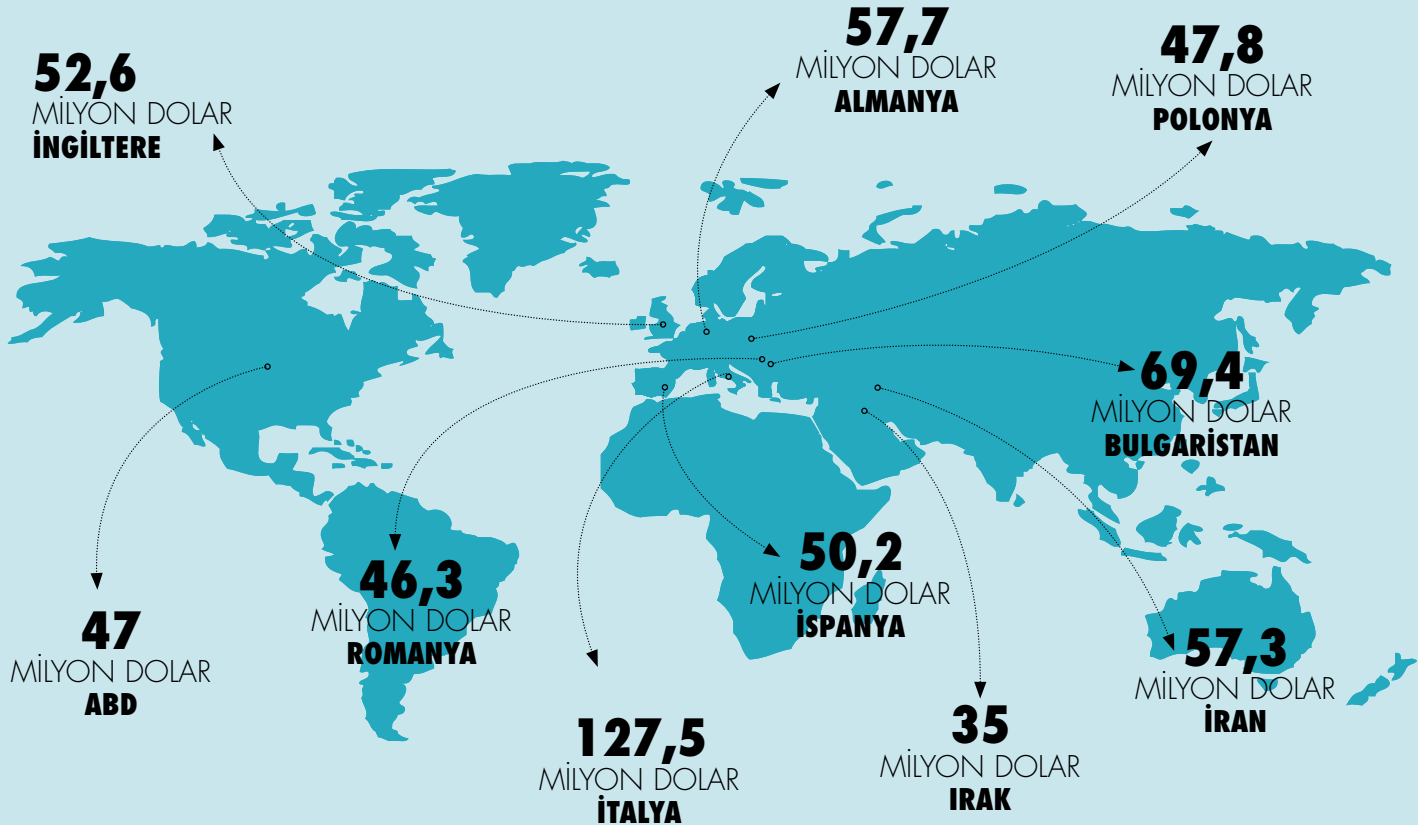
İPLİKLER

**43,3**  
MİLYON DOLAR

## TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATINDA İTHİB'İN PAYI



## ÜLKELERE GÖRE KÜMÜLATİF İHRACAT

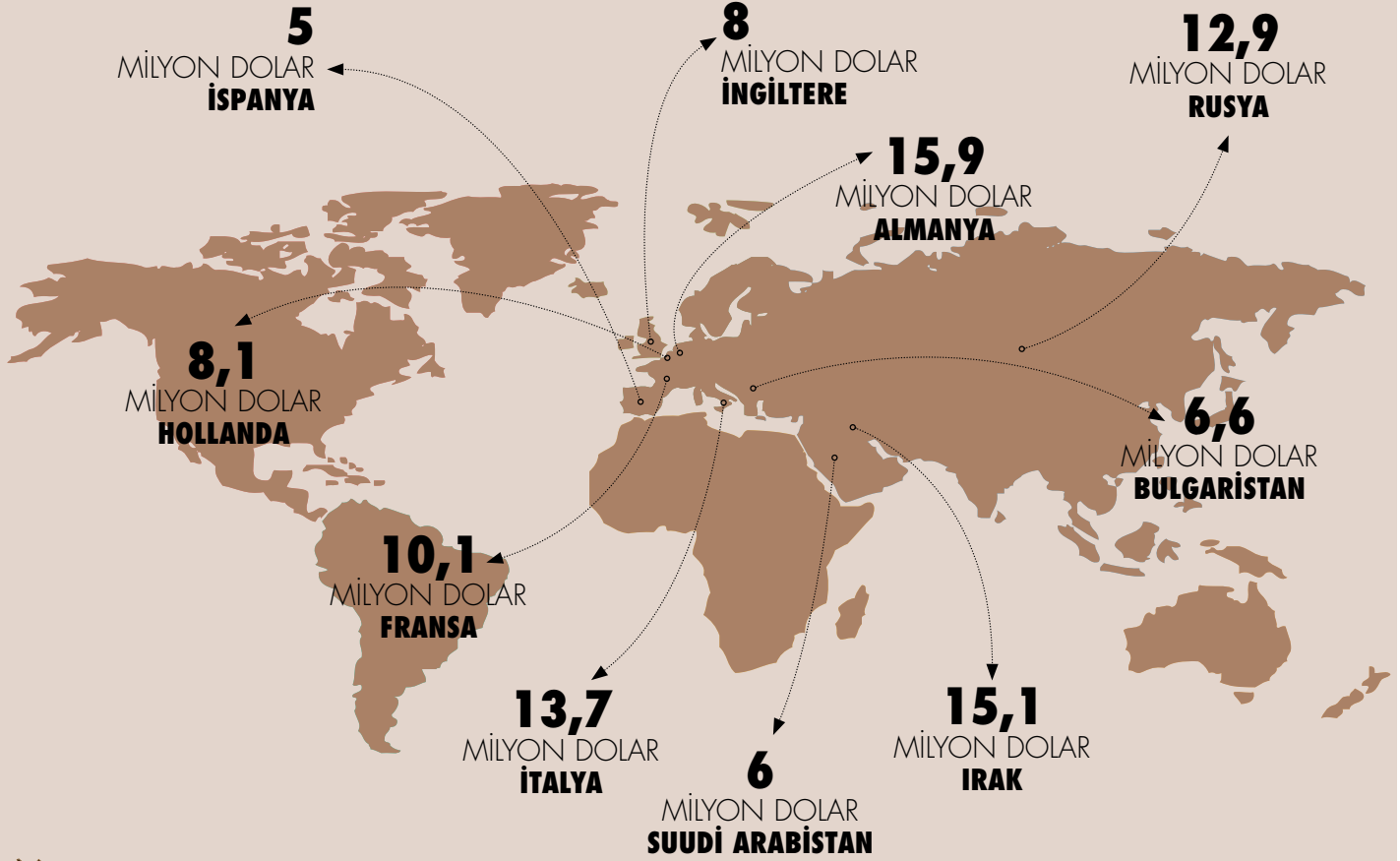


# DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

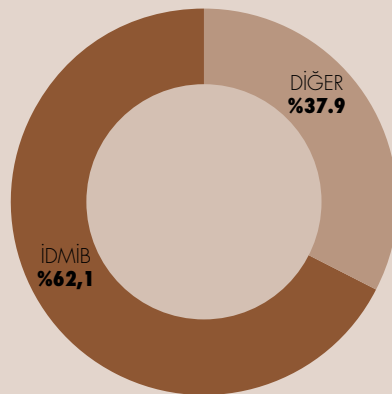
>Şubat 2016 döneminde AB28 ihracatı yüzde 12,3 artarak 48 milyon 25 bin dolar oldu.  
>Şubat 2016 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 66 milyon 844 bin dolarla ayakkabılar gerçekleştirdi.  
>Şubat 2016 döneminde, deri ve deri ürünleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1 oldu.

ŞUBAT AYINDA İHRACAT  
YÜZDE 6,2 DÜŞÜŞLE  
**108.553.676**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## ÜLKELERE GÖRE KÜMÜLATİF İHRACAT



## DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATINDA İDMİB'İN PAYI



## ALT MAL GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



## İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Şubat ayında ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 2013,4 ile yine Letonya olurken, bu ülkeyi yüzde 1116,9 ile Ürdün, yüzde 248,1 ile Makedonya, yüzde 216,9 ile Avustralya ve yüzde 213,9 ile Kazakistan izledi.

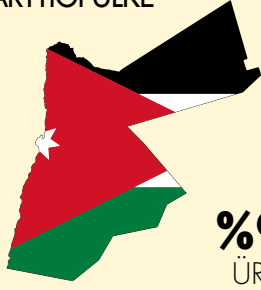
ŞUBAT AYINDA İHRACAT,  
**YÜZDE 5,7 DÜŞÜŞLE**  
**155.418.902**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- Şubat 2016 döneminde AB28 ihracatı yüzde 20,3 artarak 37 milyon 737 bin dolar oldu.
- Şubat 2016 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 132 milyon 718 bin dolarla makine halıları gerçekleştirdi.
- Şubat 2016 döneminde, halı ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,4 oldu.



## İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



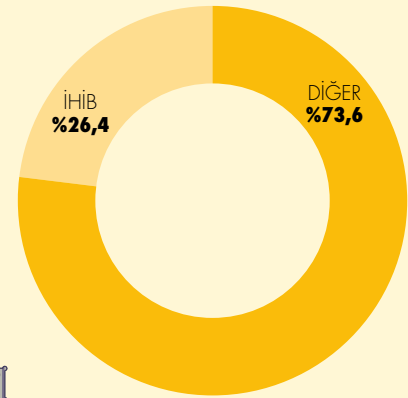
Şubat ayında ihracatını en fazla artıran ülkeler yüzde 902,6 ile Ürdün, yüzde 202 ile Slovakya, yüzde 183,7 ile Endonezya, yüzde 163,3 ile KKTC ve yüzde 146,7 ile Kanada oldu.



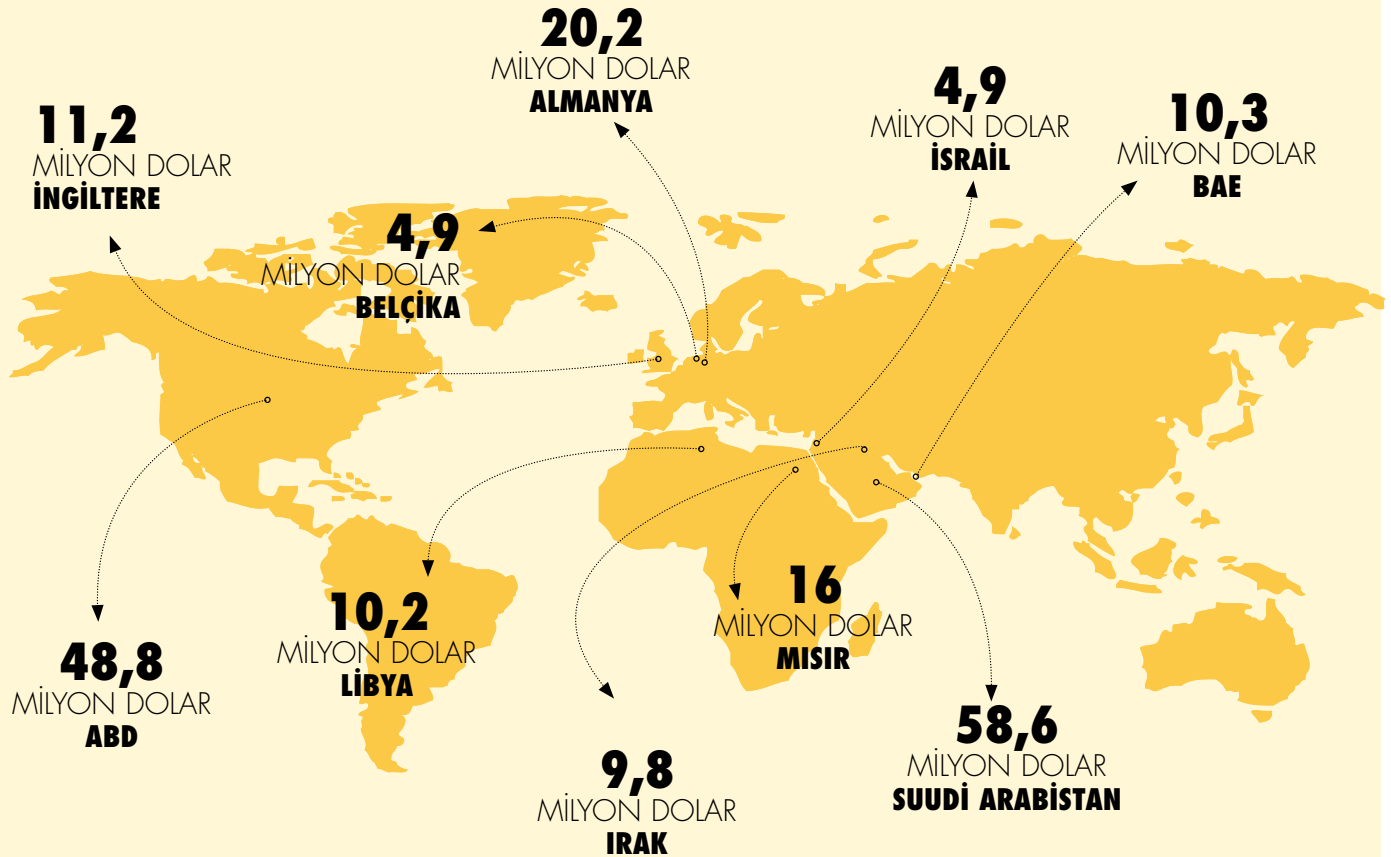
## ALT MAL GRUPLARININ İHRACATTAN ALDIĞI PAY



## HALI İHRACATINDA İHİB'İN PAYI



## ÜLKELERE GÖRE KÜMÜLATİF İHRACAT

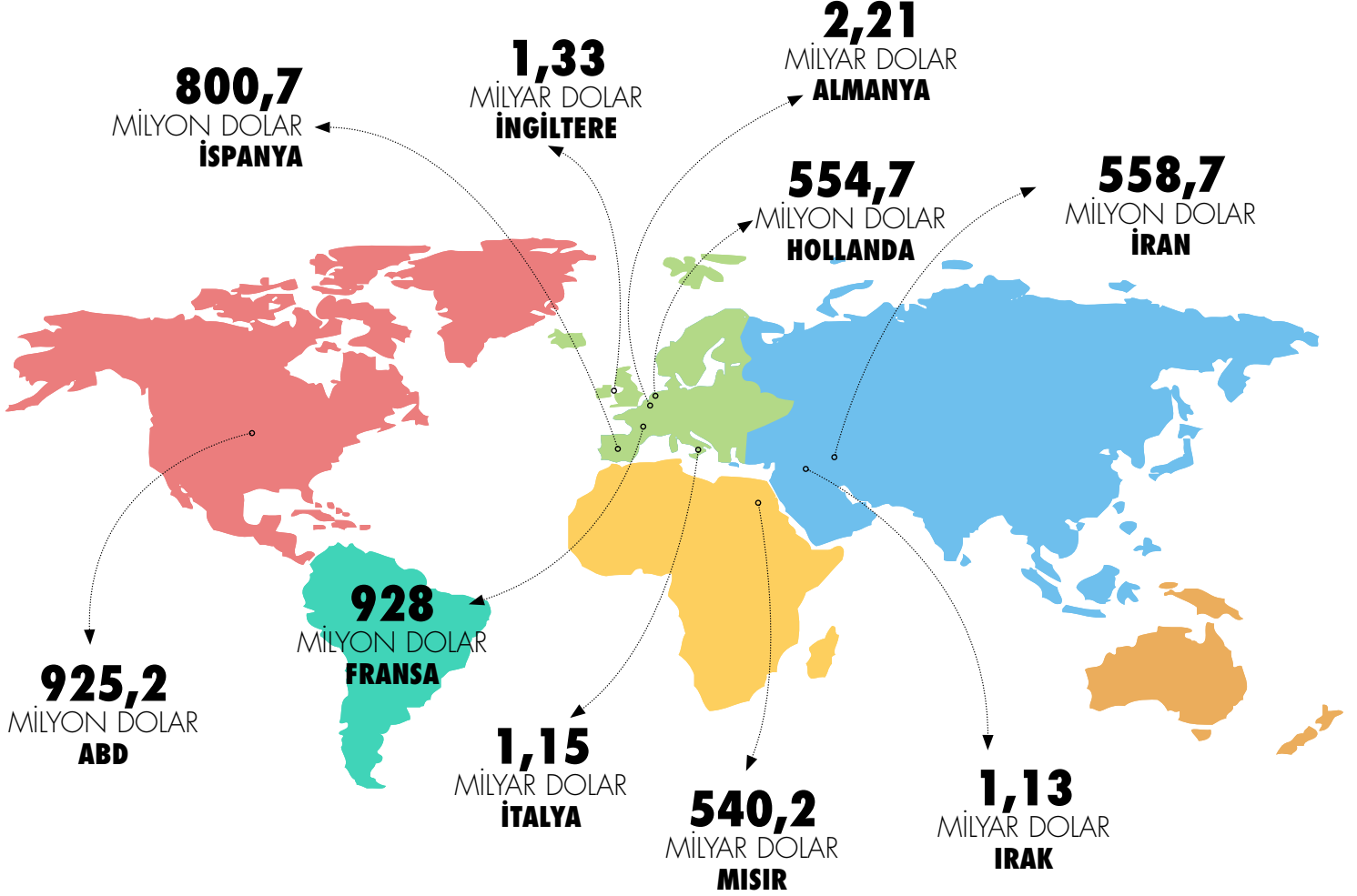


# TÜRKİYE İHRACATI

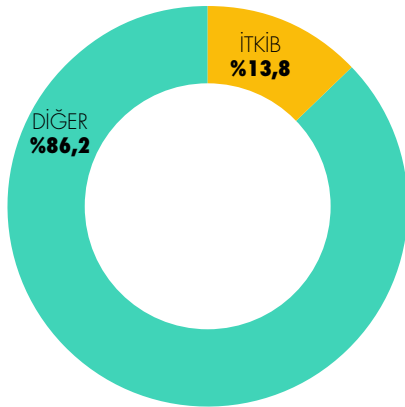
➤ Şubat 2016 döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı, yüzde 12,7 artış gösterdi ve yüzde 13,2 payla toplam ihracattan en fazla pay alan ikinci sektör oldu.  
➤ İhracatçı birlikler içerisinde İTKİB, yüzde 13,8'lik payla en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü birlik konumunu koruyor.

ŞUBAT AYINDA İHRACAT, YÜZDE 3,1 ARTIŞLA **10.790.235.919** DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## ÜLKELERE GÖRE KÜMÜLATİF İHRACAT



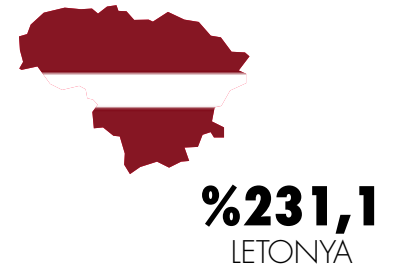
## TÜRKİYE TOPLAM İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI



## SEKTÖRLERİN İHRACATTAN ALDIĞI PAY



## İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Şubat ayında ihracatını en fazla artıran ülkeler, yüzde 231,1 ile Letonya, yüzde 185,3 ile Etiyopya, yüzde 147,9 ile Somali, yüzde 125,3 ile Singapur ve yüzde 88,6 ile Gana oldu.



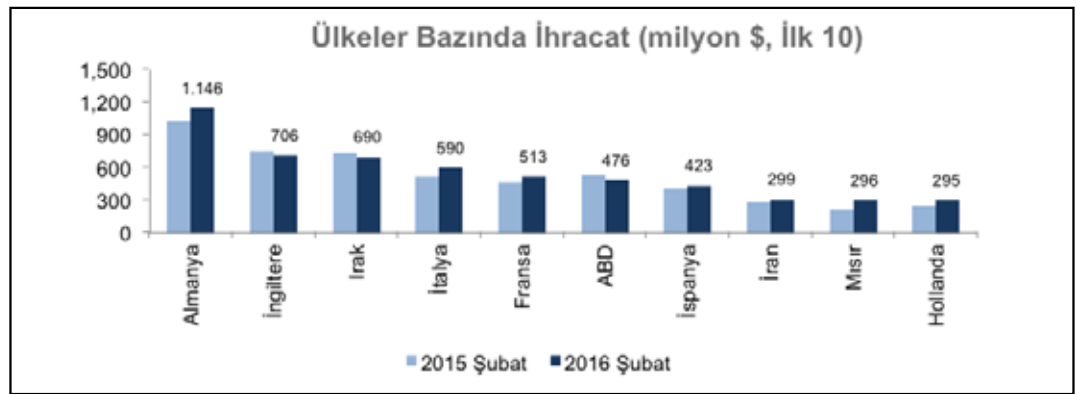
## Ülkeler ve İller Bazında İhracat

TİM verilerine göre, Şubat ayında en çok ihracat yapılan ilk beş ülke, Almanya, İngiltere, Irak, İtalya ve Fransa oldu. Bu dönemde Almanya'ya yapılan ihracat, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 13,1 oranında artarken, İngiltere ve Irak pazarlarında sırasıyla yüzde 4,5 ve yüzde 5,8'lik gerileme kaydedildi. İtalya ve Fransa'ya yapılan ihracat ise bu dönemde sırasıyla yüzde 15,7 ve yüzde 12 oranlarında artış yaşadı. Şubat ayında ABD pazarında yüzde 8,4'lük bir düşüş görülürken, Mısır ve Hollanda'ya yapılan ihracat-taki çift haneli yıllık gelişimler de dikkat çekiyor. Ülke grupları bağlamında, 2016 yılının ilk iki ayında AB ülkeleri Türkiye'nin ihracatındaki payını yüzde 50,2'ye yükseltirken, ikinci

sırada gelen Orta Doğu'nun payı önceki yılın aynı dönemine göre 2 puan düşüşle yüzde 19 oldu. Bu dönemde Afrika pazarı 1,1 puanlık bir yükseliş yaşarken, BDT'nin pastadaki payı 3 puan daralma kaydetti. Öte yandan, Kuzey Amerika'ya yapılan ihracatın payı ise bir önceki

yılın aynı dönemine göre 0,1 puan azaldı. Bu dönemde diğer Avrupa ve diğer Amerika ülkelerini kapsayan pazarlarda 0,2 puanlık dilim daralmaları yaşanırken, Uzak Doğu ülkelerinin payı da 0,2 puan genişledi. Şubat ayında en çok ihracat yapan iller arasında

ise İstanbul'u, Bursa ve Kocaeli izledi. İstanbul ve Bursa bu dönemde sırasıyla 4,7 ve 1,1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirirken, Kocaeli'nin ihracatı 870 milyon dolar oldu. Sıralamada dördüncülüğü 66 milyon dolarla İzmir, beşinciliği ise 560 milyon dolarla Ankara aldı.



Almanya'ya ihracat Yüzde 13,1 Artış Kaydetti

AB Pazarının Payı Yüzde 50,2 Oldu

## Avrupa ve Yükselen Ekonomiler

Euro Bölgesi'nde sanayi üretimi yıllık büyüme hızı 2015 Kasım ayı için yüzde 1,4'e revize edilirken, Aralık ayında ise yüzde 1,3 oranında kaydedildi. Yılın son çeyreğine dair GSYİH büyüme oranı ise önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1,5 olarak açıklandı. Öte yandan, 2016 yılına 0,29 düzeyine inerek giriş yapan reel kesim güveni Şubat ayında 0,07 seviyesine gerilerken, aynı dönemde tüketici güveni de aşağı yönlü eğilimini korudu. Bölgedeki işsizlik oranı ise düşüşünü sürdürerek Ocak ayında yüzde 10,3 ile son 4,5 yılın en düşük seviyesini kaydetti. 2016 yılına yüzde 0,3 yıllık artışla giriş yapan tüketici fiyatları da Şubat

ayında yüzde 0,2 gerileme kaydederek, enflasyonda beş ay sonra yeniden negatif

seviyeye işaret etti. Diğer yandan, yükselen ekonomilere dair 2015

yılı son çeyrek verileri açıklanmaya devam ediyor. Buna göre son dönemin parlayan ekonomilerinden Hindistan, söz konusu dönemde yıllık bazda yüzde 7,3 oranında bir büyüme kaydetti. Hindistan ekonomisinin yılın son çeyreğindeki performansında, özel tüketim canlılığıyla göze çarparken, yatırımların temposunda ise bir yavaşlama gözlemlendi. Öte yandan BRICS blokunun bir diğer üyesi Güney Afrika, 2015 yılı son çeyrek performansını düşürerek önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 0,6 GSYİH artışı gerçekleştirdi. Bir diğer yükselen ekonomi Endonezya ise 2015 yılı son çeyreğinde büyüme hızını yüzde 5'e yükseltti.



Euro Bölgesi Son Çeyrekte Yüzde 1,5 Büyüdü

Hindistan Yüzde 7,3 Büyüdü



## 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



### 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 İhracatçılar 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 İhracatçılar Birliği (AİB)

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 İhracatçılar 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 İhracatçılar 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 (UIB)

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

### Mertler Sanayici ve İş Adamları Derneği (MESİAD)

Tel: 0 212 643 47 22  
e-posta: mesiad@mesiad.org.tr  
Web: www.mesiad.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

### 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

### Tüm İç Giyim Sanayiciler 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: tgسد@tgسد.org.tr  
Web: www.tgسد.org.tr

### 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  
e-posta: otiad@otiad.org.tr  
Web: www.otiad.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

### 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  
e-posta: orsad@orsad.org.tr  
Web: www.orsad.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

### 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  
e-posta: info@tescillimarkalar.org.tr  
Web: www.tescillimarkalar.org.tr

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

Tel: 0 232 488 61 23  
e-posta: targdev@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

### Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD)

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

### Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TETSİAD)

Tel: 0 212 292 04 04 (pbx)  
e-posta: info@tetsiad.org  
Web: www.tetsiad.org

### Türk Tekstil Vakfı (TÜTEV)

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

*Kingdom is dedicated in  
the best linen yarn*



**KINGDOM HOLDINGS LIMITED**

+86-573-86781000

[www.kingdom-china.com](http://www.kingdom-china.com)

[kingdom@kingdom-china.com](mailto: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](mailto:filofibra@filofibra.com.tr) - web: [www.filofibra.com.tr](http://www.filofibra.com.tr)

**KINGDOM®**

# VIGOHOME®

*Evinizin kıymetlisi*

