

# iTKiB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

1 Mart 2017 / Sayı: 278

İstihdam  
çağrısına  
ihracatçılardan  
destek

Alleather-İDF  
sektörün yüzünü  
yüldürdü

Türk tekstili  
Paris'te övgüleri  
topladı

20  
17'DE

40

MİLYAR \$ KREDİ

KGf  
DESTEĞİYLE  
TÜRK EXİMBANK  
İHRACATÇININ  
DAİMİ  
DESTEKÇİSİ

İHRACATÇIYA


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

# PREMIUM AKILLI EKРАНLAR

Bir Tabletten Daha Fazlası  
Esneklik ve Akıllı Tasarım



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

 /astasjuki

## ASTAS JUKI

Astaş Endüstri Tekstil Makinaları Sanayi ve Ticaret A.Ş.

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

## 6 AVRUPA

EURO BÖLGESİ  
2016'DA  
YÜZDE 1,7  
ORANINDA BÜYÜDÜ

7

MAKALE

Haluk ÖZELÇİ

PARİS VE BRÜKSEL  
TEMASLARI  
OLUMLU  
SONUÇ VERDİ



## 10 RUSYA

TÜRKİYE-RUSYA  
İŞBİRLİĞİ BÖLGESEL  
İSTİKRAR İÇİN  
ÖNEMLİ



## 12 ABD

TRUMP FİNANSAL  
REGÜLASYONLARI  
GEVŞETMEK İÇİN  
İMZAYI ATTI

## 14 ORTADOĞU

ABD, İRAN'A  
YAPTIRIMLARI  
AĞIRLAŞTIRDI

## 16 UZAKDOĞU

BRİCS, EYLÜL'DE  
BAĞIMSIZ RATING  
ŞİRKETİNİ MASAYA  
YATIRACAK



## 18 PORTRELER

İHKİB Y.K. ÜYESİ  
Cem ALTAN

MODA TASARIMCISI  
Zeynep TOSUN

ÖRSAD BAŞKANI  
Fikri KURT



## 24 İTKİB

TÜRKİYE-KAZAKİSTAN  
YATIRIM ORTAKLIĞINDA  
YENİ BİR ADIM



## 25 İTKİB

KURUMSAL SOSYAL  
SORUMLULUK  
ÇORAP MARKALARININ  
VAZGEÇİLMEZİ



## 28 İHRACATÇIYA 2017'DE 40 MİLYAR DOLAR KREDİ



## 34 İSTİHDAM ÇAĞRISINA İHRACATÇILARDAN YANIT: YÜZDE 30'UNA TALİBİZ

# AKBARKOD®

✓ YAZILIM

✓ BARKOD DONANIM

✓ SARF MALZEMELER

✓ 7/24 TEKNİK SERVİS



emax  
label solutions



BAY. **ENTEGRE PRO**  
yeni nesil çözümleri

YENİ NESİL YAZILIM ÇÖZÜMLERİ



EPSON



LL-C  
Certification  
Badge No: 901236

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



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



# 36 İHRACATÇILAR İÇİN 2017 ATILIM YILI OLACAK

## 40 HALI

EL HALICILIĞINDA KAMU-ÖZEL SEKTÖR İŞBİRLİĞİ

## 44 FUAR

TÜRK MARKALARININ DEFİLESİ SOLUKSUZ İZLENDİ



## 46 FUAR

LINEXPO İLK SEZONUNDA BEKLENTİLERİ AŞTI

## 48 FUAR

TÜRK TEKSTİLİ PARIS'TE ÖVGÜLERİ TOPLADI



## 52 FUAR

LONDRA TEKSTİL DÜNYASINI AĞIRLADI

## 54 FUAR

KİEV'DE TÜRK TASARIMLARINA YOĞUN İLĞİ

## 56 FUAR

ALLEATHER-İDF SEKTÖRÜN YÜZÜNÜ GÜLDÜRDÜ

## 64 FUAR

TÜRK TEKSTİL FİRMALARI KALİTESİNİ KONUŞTURDU

## 74 MALİYE

VERGİSİNİ DÜZENLİ ÖDEYEN MÜKELLEFE İNDİRİM YASALAŞTI

## 75

### MAKALE

Erdoğan KARAHAN

CAZİBE MERKEZLERİ TEŞVİĞİ



## 86 TASARIM

VAKKO ESMOD MODA AKADEMİSİ'NDEN BURS

## 87

### MAKALE

Melis KARAPANÇA ÖRÜN

İMA'DA BAHAR DÖNEMİ



### 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

Cenk SARIOĞLU

cenk@kucukmucizeler.com

### GRAFİK TASARIM

Muhammed AKDENİZ

muhammed@kucukmucizeler.com

### PAZARLAMA İLETİŞİMİ

REKLAM GRUPO 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

Oruçreis Mah. Tekstilent Cad. Blok

No: 10-AN A7 Blok No: 51

Kapı No: 308 Esenler/İSTANBUL

### DAĞITIM

PTT

Hedef Dergisi İTKİB üyelerine ücretsiz olarak dağıtılır.

Alıntı yapılması yazılı izne tabidir.

Gönderilen yazı ve fotoğraflar iade edilmez. Yayımlanan makalelerdeki görüşler yazarına aittir.

# ÖRME KUMAŞ SÜLFÜR BOYAMA BİZİM İŞİMİZ

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

**Best Indigo Tekstil San. ve Tic. A.Ş.**

OSB Mah. Kazım Karabekir Cad. No:65 Kemalpaşa / İzmir

☎ 0 232 877 05 40 ☎ 0 507 766 51 22 ✉ [info@bestindigo.com](mailto:info@bestindigo.com)



## İNGİLTERE'DE CADDE MAĞAZACILIĞI ÖNEMİNİ KAYBETMİYOR

Kaynak: Konfeksiyon Ar-Ge Şubesi

İngiltere'de yapılan bir araştırma cadde mağazalarının hala perakende alışverişlerde büyük rol oynadığını gösterdi. BookingBug adlı araştırma kuruluşunca yapılan 'Modern Tüketici' adlı araştırmaya göre İngiliz tüketicisinin yüzde 45'i ana alışveriş kanalı olarak cadde mağazalarını kullanıyor. Aynı araştırmaya göre tüketicilerin yüzde 95'i alışverişte çoklu kanallardan faydalanırken sadece yüzde 15'i ana alışveriş kanalı olarak online alışverişini tercih ediyor. Aynı araştırmaya göre İngiliz tüketicisinin yüzde 70'i mağazada alışveriş yapmadan önce online'da araştırma yaparken, tüketicilerin yarısı ise online'da almadan önce ürünleri mağazalarda inceliyor.

## YUNANİSTAN'DA YENİ VERGİ ÖNLEMİ

Yunan hükümeti, gelir vergisinden muaf kazanç eşliğini düşürmeye hazırlanıyor. Yunan basınında yer alan haberlere göre Yunan hükümeti, kreditorler ile uzlaşmaya varabilmek için gelir vergisinden muaf kazanç sınırını düşürmeye yönelik bir yasal düzenleme hazırlamayı değerlendiriyor. Habere göre, Maliye Bakanlığı yetkilileri, bekar çalışanlar için halihazırda 8 bin 636 Euro olan gelir vergisinden muafiyet sınırını 2019 mali yılından geçerli olmak üzere 6 bin Euro seviyesine indirmeyi düşünüyor. Ancak bazı kaynaklar Başbakan Çipras'ın Maliye Bakanı Euclid Tsakalatos'un kreditorler ile müzakerelerdeki performansından memnun olmadığını, Bakan Yardımcısı Chouliarais'in Tsakalatos'un yerine getirilebileceğini de öne sürüyorlar.

## İSPANYA-TÜRKİYE DIŞ TİCARET HACMI 10 MİLYAR EURO'YU AŞTI

İspanya Ekonomi, Sanayi ve Rekabet Bakanlığı verilerine göre 2016 yılında İspanya'nın genel ihracatı yüzde 1,90 oranında artarak 254,5 milyar Euro; genel ithalatı ise yüzde 0,54 oranında azalarak 273,3 milyar Euro oldu. 2016 yılında Türkiye ile İspanya arasındaki ticaret hacmi 10 milyar Euro'yu aştı. İspanyanın Türkiye'den ithalatı yüzde 7,5 artışla 5,09 milyar Euro; Türkiye'ye ihracatı ise yüzde 2,23 artışla 5,17 milyar Euro olarak gerçekleşti. Türkiye halihazırda İspanya'nın ithalatında on birinci, ihracatında ise onuncu sırada yer alıyor. Geçtiğimiz yıl İspanyanın başlıca ihracat pazarları Fransa, Almanya, İtal-

ya, İngiltere ve Portekiz olurken; en fazla ithalatı ise Almanya, Fransa, Çin, İtalya ve ABD'den gerçekleştirdi. Bakanlığın verilerine göre İspanya'nın dış ticaretine

konu olan başlıca ürün grupları otomotiv, petrol ürünleri, makina, elektrikli aletler, plastikler, eczacılık mamulleri ve tekstil ürünleri oldu.



# EURO BÖLGESİ 2016'DA YÜZDE 1,7 ORANINDA BÜYÜDÜ



Avrupa Birliği İstatistik Bürosu (Eurostat) 2016 yılı büyüme oranlarını açıkladı. Geçen yılın son çeyreğinde 19 üyeli Euro Bölgesi yüzde 0,4 büyümeye kaydederken AB 28 ülkeleri ise yüzde 0,5 büyüdü. Euro Bölgesi'nin 31 Ocak'ta duyurulan dördüncü çeyreğe yönelik öncü büyüme tahmini yüzde 0,5 düzeyindeydi. Uzmanlar revize edilen oranın da bu seviyede gerçekleşeceğini tahmin ediyordu. Ayrıca

yıllık büyüme de yüzde 1,8'den yüzde 1,7'ye aşağı yönlü revize edildi. Aşağı yönlü revizeler kısmen Aralık'ta bir önceki aya göre yüzde 1,6 gerileyen ve Eylül 2012'den bu yana en büyük düşüşü gerçekleştiren sanayi üretiminden kaynaklandı. Ülkeler genelinde bakıldığında büyüme rakamını yukarı çeken ülke yüzde 1,7 ile Polonya oldu. Ayrıca yüzde 1,3 ile Litvanya ve Romanya, yüzde 0,9 ile Bulgaris-

tan büyüme rakamına olumlu katkı yaptı. Özellikle ekonomik görünümü Euro Bölgesi açısından oldukça önemli olan Almanya yüzde 0,4 ile dördüncü çeyrek öncü büyüme rakamına paralel hareket etti. Beklentilerin altında kalan öncü dördüncü çeyrek büyüme rakamını aşağı çeken ülkeler ise yüzde 0,5 daralma ile Finlandiya ve yüzde 0,4 daralma ile Yunanistan oldu.

## ALMANYA'NIN YENİ CUMHURBAŞKANI STEINMEIER



Almanya'da Federal Seçiciler Kurulu, beş adayın yarıştığı cumhurbaşkanlığı seçiminde Almanya'nın yeni cumhurbaşkanı olarak SPD adayı Frank-Walter Steinmeier'i seçti. Seçimde Steinmeier'in rakipleri Sol Parti'nin adayı sosyal bilimci Prof. Dr. Christoph Butterwegge, Almanya için Alternatif (AfD) par-

tisinin adayı avukat ve siyasetçi Albrecht Glaser, Hür Seçmenler partisi adayı yargıç Alexander Hold ve Korsanlar Partisi Başkanı Martin Sonneborn'un babası Engelbert Sonneborn olmuştur. Almanya Cumhurbaşkanı Joachim Gauck ilerlemiş yaşını gerekçe göstererek seçimlerde yeniden aday olmayacağını açıklamıştı.



## 5,7 MİLYON YAŞLI YOKSULLUK RİSKİ ALTINDA

Avrupa İstatistik Ofisi'nin (Eurostat) verilerinden yararlanarak yapılan bir çalışmaya göre Almanya'da yoksulluk veya sosyal dışlanmaya maruz kalan yaşlı nüfus son yıllarda önemli bir artış kaydetti. 2010 yılında, 55 yaş ve üstü 4,9 milyon insan bu durumdan etkilenirken, geçen yıl bu sayı 5,7 milyona kadar yükseldi. Ayrıca, 2015 yılında Almanya'da 55 yaş ve üzerindeki tüm nüfusun yüzde 20,8 i yoksulluk veya sosyal dışlanma riski altında kaldı. Almanya Federal İstatistik Ofisi (Destatis) de geçen yıl 2015 yılını kapsayan verilerde ülke nüfusunun yüzde 20'sine karşılık gelen 16,1 milyon kişinin yoksulluk ya da toplumsal dışlanma riskiyle karşı karşıya bulunduğunu açıklamıştı.

## AB'DEN "ENERJİ BİRLİĞİ" İÇİN ÜYELERİNE 444 MİLYON EURO DESTEK

Avrupa Komisyonu'ndan yapılan yazılı açıklamaya göre, Avrupa Birliği elektrik, akıllı şebekeler ve doğalgaz yatırımlarını kapsayan 18 projeye destek verecek. Avrupa enerji şebekelerinin birbirine bağlanarak enerji arz güvenliğinin artırılmasını ve yenilenebilir enerji kaynaklarının sisteme entegre edilmesiyle sürdürülebilir kalkınmayı sağlayacak projelere verilecek destek miktarı 444 milyon Euro olacak. "AB Enerji Birliği" hedeflerine ulaşmak açısından önemli olan bu 18 projenin finansmanı AB'nin altyapı destekleme programı "Avrupa'yı Birleştirme Mekanizması" tarafından karşılanacak. Desteyin, 176 milyon Euro'luk kısmı 7 elektrik sektörü projesine, 228 milyon Euro'luk kısmı 10 gaz projesine ve 40 milyon Euro'luk kısmı ise akıllı şebeke projesine verilecek. AB Komisyonu Enerji Birliği'nden sorumlu Başkan Yardımcısı Maros Sefcovic, üye ülkelerin aldığı kararı memnuniyetle karşıladıklarını belirtti. Sefcovic, "Bunlar önemli sınır ötesi sonuçları olacak projeler. Enerji Birliği'nin Avrupa için ne anlama geldiğini ve Avrupa Birliği'nin yakın bir iş birliğiyle nasıl daha güçlü olabileceğini gösteren somut işaretlerdir" dedi.



## PARİS VE BRÜKSEL TEMASLARI OLUMLU SONUÇ VERDİ

**Haluk ÖZELÇİ**

İTKİB Brüksel Temsilcisi

itkib.bxl@skynet.be

Sektör temsilcilerimiz AB ülkelerindeki muhataplarına yaşanan olumsuz gelişmelere rağmen Türkiye'de üretimin etkilenmediğini, ihracatın ve ithalatın aksamadan yürütüldüğünü anlattı. Görüşmelerin muhataplarımız tarafından olumlu karşılandığı ve tereddütleri önemli düzeyde ortadan kaldırdığı anlaşılıyor.

**T**ekstil ve hazır giyim sektörlerimizin temsilcileri geçtiğimiz haftalarda yurtdışında sürekli lobi yaptı. İTHİB ve İHKİB başkanlarıyla yönetim kurulu üyeleri, 17 Ocak 2017'de Paris'te, 18 Ocak'ta Brüksel'de, AB ülkelerindeki tekstil ve hazır giyim sektör kuruluşlarıyla bir araya geldi. Sektör temsilcilerimiz muhataplarına, son dönemlerde Türkiye'nin zor bir dönemden geçmekte olduğunu ancak geçen yıl yaşanan darbe girişiminin, Türkiye'deki bütün kurumların demokrasiye ve Parlamente'ye sahip çıkmalarıyla önlendiğini anlattı. Görüşmelerde, komşu ülkelerde yaşanan olumsuz koşullara rağmen, sektörlerimizin üretiminin etkilenmediği, sanayi tesislerinin tam kapasite çalıştığı, siparişlerin, mal teslimlerinin, ihracatın ve ithalatın aksamadan yürütüldüğünün güvencesi verildi. Bu zor günlerde AB'li dostlarımızdan daha fazla destek beklediğimiz, siparişlerini artırmalarını arzu ettiğimiz hatırlatıldı. Sektör heyetimiz tarafından yapılan açıklamaların ve verilen güvencelerin Paris'te ve Brüksel'deki muhataplarımız tarafından olumlu karşılandığı ve üretim, ihracat, ithalat, mal teslimleri gibi konularda beliren tereddütleri önemli düzeyde ortadan kaldırdığı anlaşılıyor. Geleneksel alıcılarımızla yüz yüze gerçekleştirilen bu tür toplantıların önümüzdeki günlerde Almanya, İtalya, İngiltere, İspanya gibi önde gelen pazarlarımızda da tekrarlanması planlanıyor. - AB Komisyonu, üye ülkeler ekonomilerinde

2016 da başlayan iyileşmenin önümüzdeki yıllarda da sürmesinin beklendiğini açıkladı. Topluluk ülkeleri, İngiltere'nin Birlikten ayrılma kararının ardından meydana gelen politik belirsizliği atlatmışa benziyor. Araştırmalar, son dört yıldır Euro Bölgesi'ndeki GSH'nin büyüdüğüne, istihdamın arttığına ve işsizlik oranının gerilediğine işaret ediyor. Yatırımlardaki artış, beklenen düzeyde olmasa da olumlu bir seyir izlemekte. Yapılan son tahminler, Euro Bölgesi GSH'sının 2017 yılında yüzde 1,6, 2018 de yüzde 1,8 artacağı yönünde. Beklentilerin üzerinde bir performans gösteren Euro Bölgesi ekonomileri, geçen sonbaharda yapılan ve sırasıyla yüzde 1,5 ile yüzde 1,7 olan tahminlerin yukarı doğru revize edilmesini sağladı. Aynı şekilde toplam AB GSH'sının, 2017 ve 2018 de yüzde 1,8'lik güçlü bir büyümeye ulaşması bekleniyor. İç tüketimin, büyümenin itici gücünü oluşturmaya devam edeceğine şüphe yok. Bunun da ücretlerde yapılacak artışlarla ve yeni istihdam alanları yaratılarak destekleneceği anlaşılıyor. Ekonomideki büyüme istihdam artışını tetikleyeceğinden, işsizlik oranının gerilemesini de beraberinde getireceğini söylemek mümkün. Bu gelişmenin, en büyük pazarımız olan Topluluk ülkelerine yönelik tekstil ve hazır giyim ihracatımıza olumlu yönde yansımaları bekleniyor. - Euro Bölgesi'nin güçlü ekonomileri ABD başkanı Trump'ın korumacılığı öne çıkaran söylemlerinden rahatsız. ABD Başkanı'nın göreve gelir gelmez gündeme getirdiği ithalatı vergilendirerek cezalandırma sadece AB'ni kuşkulandırmıyor. ABD'nin önde gelen büyük firmaları da ikiye bölünmüş durumda. Başarılı bir iş adamı olan ABD Başkanı, çevresindeki danışmalarını bilgili ve deneyimli kişiler arasından seçmiş olmalı diye düşünüyorum. Sonra da sormadan edemiyorum; İthalat vergilendirilerek cezalandırılırsa, bu güne kadar ucuz fiyatlarla yapılan dışalımın maliyeti, dolayısıyla tüketiciye yansıtacak perakende satış fiyatı yükselecek. O zaman Walmart ithalattan vazgeçip, ABD'de yüksek maliyetle üretilen mallara mı yönelecek? Burada önemli olan kimin kazanacağı değil kimin kaybedeceği. Onun da ulusal ortalamasının altındaki gelir düzeyine sahip bireyler olacağına şüphe yok.

## FRANSA'NIN AB ÜYELİĞİ İÇİN REFERANDUM VAADI



Fransa'da aşırı sağcı Ulusal Cephe'nin cumhurbaşkanı adayı Marine Le Pen, seçim bildirisini açıkladı. Le Pen, manifestosunda küreselleşmeyi hedef alarak, "Küreselleşme, insanları yavaş yavaş boğuyor" dedi. Marine Le Pen, cumhurbaşkanı seçilmesi halinde AB ile Fransa'nın üyelik koşullarını yeniden müzakere edeceğini, bu müzakerelerden sonuç alınamaması halinde, üyelikte kalıp kalmamak konusunda referandumla gidileceğini belirtti. Fransa'da 23 Nisan'da yapılacak Cumhurbaşkanlığı seçimlerine şimdiki sosyalist Cumhurbaşkanı François Hollande, ikinci dönem için aday olmadı.

## İNGİLTERE'DE PERAKENDE SATIŞI GERİLEDİ



İngiltere de Ocak ayında perakende satışları aylık bazda yüzde 0,3 oranında azalış kaydetti. İngiltere Ulusal İstatistik Ofisi (ONS) verilerine göre ülkede Ocak ayında aylık bazda perakende satışlar yüzde 1 artış beklentisinin altında kalarak yüzde 0,3 azaldı. Ülkede Ocak ayında perakende satışlar yıllık bazda ise yüzde 3,4 lük beklentinin altında kalarak yüzde 1,5 artış kaydetti. Ocak ayında oto ve akaryakıt hariç perakende satışlar aylık bazda yüzde 0,2 azalırken, yıllık bazda yüzde 2,6 artış gösterdi. Uzmanlar Ocak ayına kadarki üç aylık dönemde, perakende satışlarda 2013 yılının aralık ayından beri devam eden büyüme trendinde ilk kez daralma işaretleri görüldüğünü belirterek akaryakıt ve gıda fiyatlarındaki artışın satışlardaki azalmayı etkileyen temel faktörler olduğunu vurguluyor.

## ECB'DEN EURO BÖLGESİ UYARISI



Avrupa Merkez Bankası (ECB) Yönetim Kurulu Üyesi Benoit Coeure, üyelere Euro Bölgesi'nden ayrılma imkanının verilmesinin ECB'nin para politikasını ekonomiye aktarma kanalları olan finansal piyasalar ve bankacılık sektörünün çökmesine yol açacağını ifade etti. Maastricht'te düzenlenen bir toplantıda konuşan Coeure, "Bir ayrılma seçeneği, Avrupa parasal birliğinde para politikasının aktarım mekanizmalarında kalıcı bir hasar

oluşturur" dedi. Coeure konuşmasında ayrıca ECB'nin hükümetler için başvurulacak son kreditor haline gelmeyeceğini de vurguladı. Öte yandan Coeure, Euro Bölgesi'nde batmakta olan her bankanın sistemsel açıdan önemli olarak değerlendirilmemesi gerektiğini kaydetti. Coeure, "Bankacılık çözüm, tasfiye konusuna geldiğimizde, her bankanın sistemsel açıdan önemli olarak değerlendirilmesi yaklaşımını terk etmemiz gerekli" diye konuştu.

# SCHENGEN'DE SİSTEMATİK KONTROL UYGULANACAK

Avrupa Birliği (AB) terörle mücadele yönergesi güncellendi. Avrupa Parlamentosunda (AP) oylanarak kabul edilen yeni yönergede terörle mücadele kapsamında bundan böyle Schengen bölgesine giriş ve çıkışlar sistematik kontrole tabi tutulacak. Genel Kurulda, artan terör tehdidi, AB'ye geri dönen yabancı savaşçılar, AB dışından gelen tehditler gibi gelişmelere karşı, 2002 yılında uygulamaya sokulan "Terörle Mücadele Yönergesi" üzerinde değişiklik yapılarak kabul edildi. Buna göre, Aralık 2015'te Avrupa Komisyonu tarafından yapılan çalışma ile Schengen sınır kurallarında değişikliğe gidildi. Üye ülkelerden, Schengen bölgesine kara, hava ve deniz yoluyla giren veya çıkan tüm yolcular kontrolden geçirilecek. Kontroller, klasik uygulama olan pasaport, kimlik belgesi veya seyahat belgesi kontrollerinin dışında Schengen Bilgi Sistemi, çalınan veya kay-



bedilen pasaportlar gibi verilerin kullanılacağı şeklinde gerçekleştirilecek. Aynı zamanda kontrollerin sınırlarda aşırı yoğunluk ve gecikmelere neden olacağı durumlarda "şüphelenilen" kişiler belirlenip kontrol edilebilecek. Bu durumda yine klasik kimlik-pa-

pasaport kontrolü mutlaka yapılacak. Mevcut uygulamada, AB vatandaşları Schengen bölgesi girişlerinde pasaport veya kimlik belgesi göstererek geçebiliyordu. AB dışı ülkelerin vatandaşları ise sadece girişlerde yoğun kontrole tutuluyordu.

## YUNANİSTAN'DA ENFLASYON 46 AY SONRA YENİDEN ARTIŞTA

Yunanistan'da ocak ayı Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) 46 ay sonra ilk kez artarak, yıllık bazda yüzde 1,2'ye yükseldi. Yunanistan İstatistik Kurumu (ELSTAT) verilerine göre, 2017 yılı ocak ayında TÜFE 46 ay sonra artarak yıllık bazda 1,2 olarak gerçekleşti. Geçen 12 aylık sürede ise TÜFE yüzde 0,7 düşüş gösterdi. Ulaşımındaki yüzde 4,6'lık artışı, yüzde 3,6 ile konut, yüzde 2,5 ile tütün ve alkollü içecekler, yüzde 2,1 ile iletişim kalemleri takip etti. Gıda ve içeceklerdeki yükseliş ise yüzde 1,1 şeklinde gerçekleşti. Öte yandan, giyim ve ayakkabıda fiyatlar yüzde 3,1 azalırken, dayanıklı mal

fiyatlarında 2,4'lük düşüş yaşandı. Avrupa Birliği ülkeleri için hesaplanan harmonize TÜFE ise yıllık bazda yüzde

1,5 yükseldi. Yunanistan'da 45 ay süren deflasyondan sonra, 2016 Aralık'ta TÜFE de değişim yaşanmamıştı.



**UĞUR**<sup>®</sup>  
M A K İ N A



**Yamato**<sup>®</sup>

**“En iyisini satın almak isteyenler için üretildiler...”**

## HİZMET PMI 8 YILIN EN YÜKSEĞİNDE

Markit tarafından yapılan açıklamaya göre, Rusya'da ocak ayında hizmet sektörü Satın Alma Yöneticileri Endeksi, Haziran 2008'den bu yana en yüksek düzeyi olan 58,4 puana yükseldi. Rusya'nın üretim sektörünü de kapsayan ocak ayı kompozit endeksi de bir önceki aya kıyasla 1,7 puan artarak 58,3 puana çıktı. Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanlığı'nın öncü verilerine göre ise, ülkede GSYH, aralıkta bir önceki aya göre yüzde 0,5, 2016 yılı genelinde ise yüzde 0,6 küçülme kaydetti.

## YILLIK ENFLASYON YÜZDE 5'E GERİLEDİ



Rusya Federal İstatistik Kurumu (Rosstat) verilerine göre, Aralık 2016'da yüzde 5,4 seviyesinde olan yıllık enflasyon, Ocak ayında yüzde 5'e geriledi. Ülkede gıda fiyatlarındaki artış bir önceki aya göre yüzde 4,6'dan yüzde 4,2'ye düşerken, Türkiye'den ithalata hala yasak olan domatesin fiyatında yüzde 24'e varan fiyat artışı yaşanması dikkati çekti. Rusya Merkez Bankası'ndan yapılan açıklamada, enflasyon risklerindeki azalmaya ve ekonomik hareketliliğin beklentiler doğrultusunda devam etmesine karşın enflasyon riskinin sürmesi nedeniyle politika faizinin yüzde 10 seviyesinde sabit tutulmasına karar verildiği belirtilmişti.

## RUSYA'DAN SERMAYE ÇIKIŞI OCAK'TA ARTTI

Rusya Merkez Bankası'ndan yapılan açıklamada, ülkede geçen yılın Ocak ayında 2,1 milyar dolar olan sermaye çıkışının bu yılın aynı döneminde 2,2 milyar dolara yükseldiği belirtildi. Açıklamada, ülkenin cari fazlasının ise Ocak'ta geçen yılın aynı dönemine kıyasla yaklaşık yüzde 50 artarak 8,6 milyar dolara çıktığı belirtildi. Rusya'da, 2015 yılında 59,9 milyar dolarlık, geçen yıl ise yüzde 73'lük gerilemeyle 15,4 milyar dolarlık sermaye çıkışı gerçekleşmişti.

## ÖZELLEŞTİRMELERDEN 17 MİLYAR RUBLE BEKLENİYOR

Başkent Moskova'da gerçekleştirilen hükümet toplantısında konuşan Rusya Başbakanı Dimitriy Medvedev, 2017-2019'da, bankacılık, emtia, sanayi ve altyapı sektörlerinde devlete ait bazı hisselerin özelleştirileceğini duyurdu. Özelleştirmelerden üç yıl içerisinde 17 milyar rublelik gelir elde etmeyi hedeflediklerini belirten Medvedev, "Hedeflenen gelir miktarına, sektörde lider konumda

bulunan büyük devlet şirketlerine ait hisseler dahil değil" dedi. Rusya Maliye Bakanı Yardımcısı Aleksey Moiseev ise, özelleştirme programının 300 milyar rublelik hacme yükseltilmesi konusunda Ekonomik Kalkınma Bakanlığı ile çalışma yürüttüklerini açıkladı. Rus medyasına konuşan kaynaklar, ülkenin en büyük ikinci bankası VTB, Rusya Demiryolları ve Rusya Posta Kurumu ile ilgili özelleş-

tirme süreçlerinin de gerçekleştirilen toplantıda görüşüldüğünü aktardı. Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanı Maksim Oreshkin, daha önce yaptığı açıklamada, bütçe açığının kapatılmasına yönelik yeni bir özelleştirme hamlesi için acele etmeyeceklerini ancak gerekmesi halinde ilk olarak, dünyanın en büyük denizcilik şirketlerinden Sovcomflot'u özelleştireceklerini söylemişti.

# TÜRKİYE-RUSYA İŞBİRLİĞİ BÖLGESEL İSTİKRAR İÇİN ÖNEMLİ

Rusya'nın başkenti Moskova'daki bir üniversitede düzenlenen panelde konuşan Rusya Savunma Bakanı Sergey Şoygu, Türkiye-Rusya işbirliğinin bölgesel istikrarın desteklenmesi açısından önemli olduğunu belirterek, "Komşularınızla her durumda yaşamamız gerekiyor ve en iyisi barış ve uzlaşma içinde yaşamak" dedi. Şoygu, Türkiye'nin terörle mücadele koalisyonu kurulması konusunda NATO'ya öncülük edebileceğini savundu. ABD ve Rusya'nın askeri işbirliğine Rakka'da başlayabileceğini anlatan Şoygu, "Bizim görevimiz çabalarımızı birleştirmek. Bunun için imkanımız var. Bizim için tek bir düşman var, o da uluslararası terörizm. Dünyayı kurtulmayı bırakarak, (ABD ile) 5-7 yıl önce var olan yapıcı işbirliğini tekrar



kurmaları" ifadelerini kullandı. Şoygu, NATO ile küresel güvenlik konularında diyaloga hazır olduklarına vurgu yapı-

parak, Rusya ve NATO'nun uluslararası terörizmle mücadelede başarı sağlayabileceğini kaydetti.

## S&P: RUSYA'NIN KREDİ NOTU 1-2 YIL DAHA DEĞİŞMEZ

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu S&P Global, Rusya'nın kredi notunun büyük olasılıkla 1 veya 2 yıl daha yatırım yapılabilir seviyenin altında

kalacağını açıkladı. Rusya'nın kredi notu halihazırda yatırım yapılabilir seviyenin 1 kademe altında, durağan görünüm ile BB+ seviyesinde. S&P Global'in ülke

kredi notları bölümü başkanı Moritz Kraemer, "Rusya'nın kredi notunun en az 1 veya 2 yıl yatırım yapılamaz seviyede kalmaya devam edeceğini düşünüyoruz. Rusya uzun süreden bu yana ekonomide dinamizm ve çeşitlilik yokluğu problemi ile karşı karşıya. Ayrıca büyüme potansiyelinin düşüren azalan bir nüfus problemi var" diye konuştu. Öte yandan, Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's Rusya'nın kredi notu görünümünü yükseltti. Moody's den yapılan açıklamaya göre, Rusya'nın devlet tahvillerinde kredi notu Ba1 olarak teyit edilirken, kredi notunun görünümünü negatiften, durağana çıkardı. Moody's 2016 yılı Nisan ayında Rusya'nın görünümünü negatife çevirmişti.



## BÜTÇE OCAK'TA 23 MİLYAR RUBLE AÇIK VERDİ



Rusya Maliye Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, 2017 yılı Ocak ayında Rusya'nın bütçe gelirlerinin 1 trilyon 264 milyar ruble, bütçe giderlerinin ise 1 trilyon 288 milyar ruble düzeyinde gerçekleştiği belirtildi. Açıklamada, ülkede bütçe açığının GSYH'ye oranının yüzde 0,4 olduğu belirtilerek, ülkenin toplam bütçe açığının 23,4 milyar ruble (406 milyon dolar) olarak gerçekleştiği kaydedildi. Rusya'da 2016 bütçe açığının GSYH'ye oranı yüzde 3,5 ile toplam 2,9 trilyon ruble düzeyinde gerçekleşmişti. Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanı Maksim Oreshkin, Rus ekonomisinin bu yıl yüzde 1,5 ila 2 arasında büyümesini tahmin ettiklerini söylemişti.

## BİREYSEL KREDİLERDE YÜZDE 30'A YAKIN ARTIŞ YAŞANDI



Rusya'da bireysel kredilerdeki canlanma devam ediyor. Birleşik Kredi Bürosu'nun verilerine göre, geçen yıl bankaların sağladıkları yeni kredi hacmi 2015'e göre yüzde 28 artarak 3,25 trilyon rubleye yükselirken kredilerin ortalama tutarı 93 bin rubleden 102 bin rubleye çıktı. Aynı dönemde sağlanan ipotekli kredilerin ortalama tutarı 1,6 milyon rubleden 1,64 milyon rubleye, ipotekli kredilerin sayısı ise yüzde 16 artarak 575 bine yükseldi. İpotekli kredilerin toplam hacmi ise yüzde 19 artışla 945,9 milyar rubleye buldu. Rusya vatandaşlarının geçen sene aldıkları otomobil kredilerinin toplam hacmi 2015'e kıyasla yüzde 25 artarak 195 milyar rubleye yükseldi. Yeni kredi kartlarının sayısı yüzde 5 artışla 7,8 milyona, onaylanan toplam kredi kartı limiti hacmi ise yüzde 44 artarak 335 milyar rubleye çıktı.

## RUS HAVAYOLU ŞİRKETİ TÜRKİYE'YE EK SEFERLERE BAŞLIYOR

Rusya'nın en büyük havayolu şirketi Aeroflot'un alt markası Rossiya havayolu şirketi, yoğun talep nedeniyle

önümüzdeki ay St. Petersburg'tan İstanbul ve Antalya'ya düzenli seferlere başlayacak. Rossiya, 27 Mart itibarıyla



St. Petersburg şehrinde Pazartesi, Çarşamba ve Cuma günleri İstanbul'a düzenli seferler düzenleyecek. Açıklamada, 27 Nisan itibarıyla da Antalya'ya Salı, Perşembe ve Pazar günleri düzenli seferlere başlanacağına yer verilirken, söz konusu uçuşlara yönelik öncül verilere göre özellikle turistler ve iş adamları nezdinde Türkiye seferlerine yoğun talep olduğu kaydedildi. Rusya Tur Operatörleri Birliği (ATOR) Başkanı Maya Lomidze, bir süre önce yaptığı açıklamada, erken rezervasyon verilerine göre Türkiye'nin bu yaz Rus turistlerinin gözündeki popülaritesinin rekor seviyelere ulaştığını açıklamıştı.

# RUSYA PETROLDEN 1,5 TRİLYON RUBLE GELİR BEKLİYOR

Rusya Enerji Bakanı Aleksandr Novak, OPEC ile varılan anlaşmanın Rus ekonomisine etkilerini değerlendirdi. Anlaşmanın, enerji sektörü için 2016'nın en önemli gelişmelerden biri olduğunu vurgulayan Novak, "Rusya'nın aktif rolü olmasaydı bu anlaşma gerçekleşmeyecekti. Ancak anlaşma, yüzde yüz katılım sağlandığında etkili olabilir" dedi. Üretimin kısılmasına yönelik anlaşmayla petrol fiyatlarının 35-40 dolardan 55 dolar seviyesine yükseldiğini hatırlatan Novak, Rus petrol şirketlerinin gelirlerinin de günlük 110 milyon dolar artırdığını vurguladı. Petrol fiyatlarındaki artışın bu yıl Rusya'nın bütçesine ilave 1,5 trilyon ruble gelir sağlayacağını öngördüklerini anlatan Novak, "Bu sayede Rus şirketlerinin de bu yıl toplam 700 milyar ruble ek gelir sağlayacağını tahmin ediyorum" ifadesini kullandı. Rusya'nın Mart sonuna kadar petrol üretimini kısmaya devam edeceğini



altını çizen Novak, ülke olarak taahhüt ettikleri kısıntı oranına ulaşacaklarını dile getirdi. OPEC ile varılan anlaşma sonrası günlük petrol üretimini 300 bin varil kısmayı taahhüt eden Rusya, ocak

ayında günlük petrol üretimini 120 bin varil azaltmıştı. Rusya'nın petrol ve doğalgaz ihracatı gelirleri geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 17,7 azalarak 73,6 milyar dolara geriledi.

## TÜRKİYE İLE İŞBİRLİĞİ PROGRAMINA ONAY

Rusya, Türkiye ile ticari-ekonomik, bilim-tekni ve kültürel işbirliği

yapılmasına yönelik programı onayladığını duyurdu. Rusya hükümeti, Rus-



ya Ekonomik Kalkınma Bakanlığı'na Türkiye ile 2017-2020 yılları orta vadeli ticari-ekonomik, bilim-tekni ve kültürel işbirliği programını imzalamaya talimatı verdi. Resmi Hukuki Bilgi portalında yer alan açıklamada, "Rusya Ekonomi Bakanlığı'nın 2017-2020 yılları Rusya Federasyonu ve Türkiye Cumhuriyeti arasındaki orta vadeli ticari-ekonomik, bilim-tekni ve kültürel işbirliği programı onaylandı" denildi. Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanlığı'na programı hükümetin adına imzalamaya talimatı verildi.

## ERDOĞAN VE TRUMP MAYIS AYINDA BİR ARAYA GELECEK

Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü İbrahim Kalın, Cumhurbaşkanı Tayyip Erdoğan ile ABD Başkanı Donald Trump'ın en geç Mayıs ayında yapılacak NATO liderler zirvesinde bir araya geleceklerini açıkladı. Kalın konuyla ilgili olarak, "Mayıs ayı içinde bir ara zirve yapılacak, NATO Liderler Zirvesi, oraya Cumhurbaşkanımız katılacaklar. Orada mutlaka bir görüşme olacak, planlanacak ama öncesinde de bir görüşme yapılması için hazırlıklarımız devam ediyor" şeklinde konuştu. Kalın ayrıca, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın mart ayında Rusya'ya gideceğini bildirdi.



## FAİZ ARTIRIMI "YAKIN ZAMANDA" YAPILABİLİR

Federal Açık Piyasa Komitesinin (FOMC) 31 Ocak -1 Şubat tarihlerinde düzenlenen toplantısına ilişkin tutanaklar yayımlandı. FOMC üyelerinin, politika faizini yüzde 0,50-0,75 aralığında sabit tutma kararı oy birliğiyle aldığı toplantının tutanaklarında, "Birçok üye, gelecek istihdam ve enflasyon verileri, mevcut beklentiler doğrultusunda veya daha iyi gelirse ya da Komitenin tam istihdam ve enflasyon hedeflerini aşma riski yükselirse, politika faizini oldukça yakın zamanda artırmanın uygun olacağını belirtti" ifadelerine yer verildi. Tutanaklara göre, birkaç üye ise sıkılaştırmaya muhtemelen gelecek toplantıda gidilmesinin, FOMC'ye ekonomik koşullardaki müteakip değişikliklere yanıt vermekte daha fazla esneklik tanıyacağını savundu. Bu üyeler, ayrıca, ülkedeki işsizliğin uzun vadeli normalinin altına gerilemesinin ciddi bir risk olduğunu ifade etti.

## "YENİDEN İHRACAT" KAYITLARDAN ÇIKACAK MI?

Wall Street Journal (WSJ) gazetesi Trump yönetiminin, "yeniden ihracatı" kapsamayacak bir hesaplama değişikliğini gözden geçirdiğini yazdı. Söz konusu değişiklik, ABD'nin ithal ettiği ürünleri, başka bir ülkeye ihraç etmesinden (yeniden ihracat) kazanılan gelirlerin, ABD ihracat hanesine yazılmamasını öngörüyor. Bu durumda örneğin Meksika

tesislerinde üretilen bir araç, ABD'ye ithal edildikten sonra başka bir ülkeye satılırsa, bu satış işlemi ihracat rakamlarına yansıtılmayacak. Ekonomistler, ABD'ye yeniden ihraç edilmek üzere giren bir ürünü sadece ithalat hanesinde gösterip, ihracatını hesaba katmamanın, ticaret açığını suni olarak "şişireceği" uyarısında bulunuyor. Ayrıca, WSJ'in haberinde, ABD Ticaret Ba-

kanlığı çalışanlarının, Trump yönetiminin talebi üzerine yeni hesaplama yöntemiyle hazırladıkları veri raporlarına, yöntemin hatalı olacağına yönelik görüşlerini de ekledikleri kaydedildi. Buna karşın, daha yüksek ticaret açığının, mevcut ticaret anlaşmalarını yeniden müzakere etmek isteyen Trump yönetimine daha fazla siyasi destek getirebileceği belirtiliyor.

# TRUMP FİNANSAL REGÜLASYONLARI GEVŞETMEK İÇİN İMZAYI ATTI



ABD Başkanı Donald Trump, sefeli Barack Obama'nın 2008-2009 finansal krizinin ardından getirdiği finansal regülasyonların gevşetilmesini öngören başkanlık kararnameyi imzaladı. Beyaz Saray'dan yapılan yazılı açıklamaya göre, Trump, 2010 yılında hayata geçirilen Dodd-Frank Wall Street Reformu'nun yeniden gözden geçirilmesi için başkanlık kararnamesi çıkardı. Trump, kararnamesinde yönetiminin, ABD finansal sistemini "Temel Prensipler" olarak tanımlanacak 7 prensip çerçevesinde regüle edeceğini bildirdi. Bu 7 prensip, kararnamede şöyle

sıralandı: "Her Amerikalının kendi bağımsız finansal kararlarını alabilecek şekilde güçlendirilmesi, şirketlerin mükelleflerin vergileriyle kurtarılmasının önlenmesi, ekonomik büyümenin ve finansal piyasaların regülasyonların etkilerinin daha iyi analiz edilmeleri ile güçlendirilmesi, Amerikan şirketlerinin hem yerli hem yabancı piyasalarda diğer şirketlerle rekabet edebilmesinin sağlanması, Amerikan çıkarlarının uluslararası finansal regülasyon müzakereleri ve toplantılarında öne çıkarılması, regülasyonların verimli, etkili ve uygun şekilde biçimlendirilmesi ve federal

finansal regülasyon kuruluşlarının hesap verebilirliklerini yeniden sağlanması." Kararnamede, ayrıca "ABD Hazine Bakanlığı, bu kararnamenin yayınlanmasından itibaren 120 gün içinde ve daha sonrasında belirli aralıklarla, Finansal İstikrar Gözetim Konseyi'nde üyesi kurumların liderleriyle iştirak ederek hangi yasaların, anlaşmaların, regülasyonların, kılavuzların, raporların ve kayıt tutma prosedürlerinin ve diğer kamu politikalarının Temel Prensipleri destekleyeceği ve bunun için hangi adımların atıldığı ve atılıyor olduğuyla ilgili Başkan'ın rapor verecek" ifadelerine yer verildi.

## ÇİN: TİCARİ GERİLİM İKİ TARAFDA DA ZARAR VERİR

Çin, ABD ile yaşanacak olası bir "ticaret savaşından" her iki tarafın da zarar göreceği uyarısında bulundu. Çin Ticaret Bakanı Gao Hucing, başkent Pekin'de düzenlediği basın toplantısında, ABD Başkanı Donald Trump'ın Çin'den ithal ürünlerde vergi artırımını açıklamalarına ilişkin Washington yönetimine işbirliği çağrısında bulundu. "Ticaret savaşı söylemlerinin bir seçenek olmaması gerektiğinin" altını çizen Gao, Çin ve ABD'nin "müzakere ve diyalog yoluyla fikir ayrılıklarını çözmek için ortak çaba harcaması gerektiğini" savundu. Gao, Pekin ve Washington yönetimleri arasında yaşanacak ticari gerilimin "her iki tarafa da zarar vereceği"

uyarısında bulundu. Trump, seçim kampanyası sırasında Çin'den ithal edilen ürünlere yüzde 40'a kadar vergi artırımını vaat etmişti. Pekin yönetimine para

birimi yuani manipüle ederek küresel ticarete haksız rekabet sağladığı suçlamasını yönelten Trump, bu konuda Çin'e yaptırım uygulanacağı sözünü vermişti.



## BOZDAĞ'DAN ABD'YE 'GÜLEN' MEKTUBU



Adalet Bakanı Bekir Bozdağ, ABD Başkanı Donald Trump tarafından Adalet Bakanlığı görevine getirilen Jeff Sessions'a mektup gönderdi. Bozdağ mektubunda, "Türk halkı ve devleti FETÖ lideri Gülen'in ülkemize iade edileceği beklentisi içindedir. Gülen'in iadesi iki ülke ilişkilerinin gelişmesine büyük katkı sağlayacaktır" dedi.

## MİLYONLARCA KAÇAK GÖÇMEN İÇİN SINIR DIŞI TALİMATI



ABD yönetimi oturma izni bulunmayan göçmenlere yönelik yasal düzenlemeleri sertleştiriyor. ABD İç Güvenlik Bakanı John Kelly'nin ilgili kurumlara gönderdiği talimatname ile oturma izni olmayan hüküm giymiş, işlediği bir suç nedeniyle hakkında dava açılan veya suçlu bulunan bütün göçmenlerin sınır dışı edilmesini istedi. Ayrıca evrakta sahtecilik yapan, sosyal yardımları suistimal edenlerin de sınır dışı edilmesi öngörülüyor. Trump'ın selefi Barack Obama döneminde oturma izni olmayan göçmenler arasında ağır bir suçtan hüküm giyenler sınır dışı ediliyordu. Ancak yeni çıkartılan talimatname, çok sayıda insanın sınır dışı edilmesine olanak sağlıyor. Bakan Kelly ayrıca ABD Göçmenlik ve Gümrük Muhafaza (ICE) kuruluşuna 10 bin memur alınması ve cezaevlerinin sayısının artırılması konusunda da talimat verdi. Gümrük ve Sınır Koruma Dairesi'ne (CPB) ise ayrıca 5 bin memur alınması öngörülüyor.

## FINANS DEVLERİNİN KÂRI GEÇEN YILIN SON ÇEYREĞİNDE YÜZDE 26 ARTTI

2016'nın son çeyreğinde ABD'nin finans devlerinin kârı yüzde 26, teknoloji devlerinin kârı ise yüzde 11,7 oranında arttı. ABD merkezli uluslararası yatırım ve finans bankalarından JP Morgan Chase, Citigroup, Wells Fargo, Bank of America, Goldman Sachs ve Morgan Stanley'nin 2016 dördüncü çeyreğindeki toplam net kârı, geçen yılın aynı dönemine göre, yüzde 26 artarak 24,4 milyar dolara yükseldi. Bu bankalar 2015'in Ekim-Aralık döneminde toplam 19,3 milyar dolar net kâr açıklamıştı. Söz konusu 6 bankanın toplam geliri de 2015'in son çeyreğinde 98,4 milyar dolardan 2016'nın aynı döneminde 100 milyar dolara yükselerek yüzde 1,6 artış kaydetti. ABD teknoloji sektöründe faaliyet gösteren büyük firmaların 2016

Ekim-Aralık dönemindeki toplam net kâr ve gelirleri de yıldan yıla yükseliş gösterdi. Amerikalı teknoloji devlerinden Netflix, Verizon, AT&T, Intel, Amazon, Microsoft, IBM, Yahoo, Apple, Facebook, Google ve ana kuruluşu Alphabet'in geçen yılın son çeyreğindeki toplam net kârı bir önceki yılın aynı döneminde göre

yüzde 11,7 artışla 56,7 milyar dolara yükseldi. Bu 12 firmanın toplam net kârı 2015'in son çeyreğinde 50,8 milyar dolar olmuştur. Söz konusu teknoloji şirketlerinin toplam geliri de 2015'in son çeyreğinde 300 milyar dolardan 2016'nın aynı döneminde 323 milyar dolara yükselerek yüzde 7,6 artış kaydetti.



## GELİR VERGİSİ İNDİRİMİ OBAMACARE'E TAKILABİLİR

ABD merkezli uluslararası yatırım bankacılığı şirketi Goldman Sachs, ABD hükümetinin vergi reformu yasasını hızlı şekilde geçiremeyebileceği uyarısında bulundu. Goldman Sachs'ın konuya ilişkin raporunda, ABD Başkanı Donald Trump'ın seçim kampanyasının önemli vaatlerinden olan kurumlar vergisini düşürme ve orta sınıf üzerindeki vergileri azaltma planlarının "Obamacare" nedeniyle hızlı şekilde hayata geçirilemeyeceği iddia edildi. Raporda, ABD'de Obamacare adıyla bilinen sağlık reformunun iptalinin ABD Kongresindeki Cumhuriyetçiler tarafından nisan ayında iptal edilmesinin planlandığına, ancak Obamacare'in iptali için hem Cumhuriyetçiler arasında görüş ayrılıkları olduğuna, hem de ABD Senatosunda henüz bu konuda çoğunluk desteğinin oluşmadığına dikkat çekildi. Obamacare'in iptalinin en erken bu yılın nisan-haziran döneminde gerçekleşeceğini savunulduğu



raporda, bunun vergi reformu sürecini olumsuz etkileyerek yeni bir vergi yasası oluşturmak için yapılacak görüşmelerde gecikmeye neden olacağı vurgulandı. Raporda, yeni vergi yasasının 2017 sonu veya 2018 başına kadar sonuçlanmasını beklenmediğine yer verildi. Ayrıca,

raporda, vergi reformunun ardından ABD'nin cari açığının gayrisafi yurtiçi hasılaya oranının yüzde 1 oranında yükselmesinin tahmin edildiği ifade edilirken, vergi oranlarında yapılacak kesintilerin Amerikan ekonomisine etkisinin 2018 ve 2019 yıllarında görülebileceği belirtildi.

## ABD'NİN PETROL ÜRETİMİ 9 MİLYON VARİLE ULAŞTI

ABD Enerji Enformasyon İdaresinin (EIA) verilerine göre, ABD'nin ham petrol üretimi 9 milyon varile yükseldi. Bu sonuçla, ülkede ham petrol üretimi geçen yılın Nisan ayının ilk haftasından bu yana ilk defa bu seviyeye ulaştı ve 46 haftalık aradan sonra tekrar günlük ortalama 9 milyon varile ulaşmış oldu. Düşük petrol fiyatları nedeniyle, ABD'nin ham petrol üretimi Nisan 2015'te günlük ortalama 9,6 milyon

varilden Eylül 2016'da günlük ortalama 8,57 milyon varile kadar gerilemişti. Uzmanlar, Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) ve Rusya'nın petrol üretimlerinde sınırlamaya gitme kararının ardından küresel piyasalarda yükselişe geçen ham petrol fiyatlarına işaret ederek, bunun Amerikan petrol endüstrisini olumlu etkilediğine ve ülkede ham petrol üretimini kademeli olarak artırdığına dikkati çekti.



## KÖRFEZ ÜLKELERİ KDV UYGULAMASINDA ANLAŞMAYA VARDI



Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) üyesi ülkeler uzunca süredir görüşmeleri sürdürülen Katma Değer Vergisi Çerçeve Anlaşması Taslağı konusunda uzlaşmaya vardılar. Taslağın üye ülkeler yetkilili organlarına onaylanmasının ardından, birçok ürün grubu için yüzde 5 oranında katma değer vergisi uygulamasına anılan ülkeler nezdinde 2018 yılından itibaren başlanılması öngörülmüyor. Elde edilecek gelir, tüm KİK ülkeleri gayri safi milli hasılasının yaklaşık yüzde 1,3'üne yakın bir değeri oluşturması bekleniyor. Karara dahil olan ülkeler Bahreyn, Kuveyt, Umman, Katar ve Suudi Arabistan olarak belirlendi.

## FİLİSTİN'DE SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ 2016'DA YÜKSELDİ



Filistin'de Sanayi Üretim Endeksi 2016 yılında bir önceki yıla göre yüzde 0,96 artarak 103,58 oldu. Bu artışa, su, kanalizasyon, atık yönetiminde yüzde 15,78'lik ve madencilik ve taş ocağı faaliyetlerindeki yüzde 13,08'lik artış etkili oldu. Diğer taraftan elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme faaliyetleri ise yüzde 26,26 oranında azaldı. Sanayi Üretim Endeksi Aralık 2016'da ise yüzde 0,60 artarak 104,92 oldu. Aralık'taki artışa, toplam sanayinin yüzde 11,98'ini oluşturan elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme sektöründeki yüzde 13,67'lik ve toplam sanayinin yüzde 83,19'nu oluşturan imalat sektöründeki yüzde 1,49'lik artış etkili oldu. Toplam sanayinin yüzde 4,06'sını oluşturan madencilik ve taş ocağı faaliyetleri yüzde 30,27, toplam sanayinin yüzde 0,78'ini oluşturan su temini, kanalizasyon, atık yönetimi ve iyileştirme faaliyetleri yüzde 19,74 geriledi.

## GAZZE'NİN ELEKTRİK SORUNUNA TÜRKİYE ÇÖZÜM ÜRETECEK

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı heyeti, Gazze'de Filistin Enerji ve Doğal Kaynaklar İdaresi (PENRA) yetkilileriyle bir araya geldi. Gazze Şeridi'nde devam eden elektrik sorununun çözüm yollarını görüşmek amacıyla bölgeyi ziyaret eden Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı müşaviri Tahsin Yazar ve Turkish Petroleum International Corporation (TPIC) başkanlığındaki heyet, PENRA yetkilileriyle yaptığı görüşmenin ardından

bölgeden ayrıldı. Enerji problemlerinin niteliğini belirlemek ve çözmek için gerçekleştirilen ziyarette İsrail'den gelen 161 numaralı hattın genişletilmesi ve güneş enerjisi projeleri başta olmak üzere Türkiye hükümetinin gözetiminde enerji sektöründe yapılacak projeler ele alındı. Elektrik krizine çözüm bulunması amacıyla gerçekleştirilen ziyarette söz konusu projelerin uygulanması için bazı teknik bilgiler de toplandı. Hastane,

okul ve diğer kamu binalarında hayata geçirilecek güneş enerjisi projelerinin ihalesi yakında gerçekleştirilecek. Abluka altındaki Gazze'nin ihtiyacı olan yaklaşık 400 megavat elektriğin, yalnızca 212 megavatı karşılanabiliyor. İsrail tarafından 120, Mısır'dan 32 megavat elektrik sağlanırken, akaryakıt sıkıntısı nedeniyle sık sık duran Gazze'deki sant-ralden yalnızca 60 megavat enerji elde edilebiliyor.

## ABD, İRAN'A YAPTIRIMLARI AĞIRLAŞTIRDI

ABD'de yeni Başkan Donald Trump hükümeti, İran'a karşı "ilk adımlar" olarak değerlendirdiği yeni yaptırımlar açıklarken, İran da bu yaptırımlara karşılık vereceğini duyurdu. ABD'nin 25 kişi ve kuruma yönelik yaptırımları, Tahran'a karşı daha agresif bir tutum sergileyebileceğini söyleyen Trump tarafından atılan ilk adım. Yaptırımların uygulanacağı kurum ve kişiler, Amerikan finansal sistemine erişemeyecek veya Amerikan şirketleriyle anlaşmalar yapamayacak, ayrıca ikincil yaptırımlara da uğrayacak. İkincil yaptırımlar, yabancı şirketlerin ve şahısların, yaptırıma maruz kalan İran şirketleriyle anlaşma yapması halinde ABD tarafından kara listeye alınma riskini getiriyor. İran tarafından yapılan açıklamada ise ABD'nin bu yeni yaptırımlarının yasadışı

olduğu ve kendilerinin de "bölgesel terörist gruplara" yardım eden ABD'li kişi ve kurumlara yönelik yasal sınırlamalar getireceği belirtildi. İran devlet televizyonunun dışişleri bakanlığı açıklamasına dayandırdığı

haberde, "Yeni yaptırımlar, ABD'nin taahhütleri ve İran ile diğer altı ülke tarafından varılan nükleer anlaşmayı tanıyan Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin 2231 numaralı tasarısıyla aynı çizgide değil" denildi.



## MUSUL'UN DOĞU YAKASINA DÖNÜŞLER DEVAM EDİYOR

İrak'ın Musul kent merkezinin batı yakasının geri alınmasına yönelik askeri operasyon devam ederken, siviller DEAŞ militanlarının intihar saldırılarına rağmen kurtarılan doğu yakasındaki evlerine dönmeye devam ediyor. Musul'un doğu bölgesinin DEAŞ'tan tamamen

kurtarıldığının açıklandığı 24 Ocak'tan bu yana, kentnin doğu bölgesinde yer alan Hazır ve Hasan Şam çadır kamplarına yerleştirilen Musullu siviller, gruplar halinde evlerine dönüyor. Musul'un doğu yakasına şimdye kadar 19 defa büyük otobüslerle konvoylar halinde

aileler geri döndü. Günde ortalama 400 ila 500 aile evlerine dönüyor. Irak Göç ve Göçmenler Bakanlığı verilerine göre Musul'un kurtarılan bölgelerine dönen iç göçmenlerin sayısı ise 63 bine ulaştı. Irak güvenlik güçleri, Haziran 2014'ten bu yana terör örgütü DEAŞ'ın elinde bulunan Musul'un kurtarılması için 17 Ekim 2016'da operasyon başlatmıştı. Söz konusu operasyonlar nedeniyle yaklaşık 200 bin sivilin evlerini tek etmek zorunda kaldığı, bu kişilerin kentnin çevre bölgelerinde kurulan sığınmacı kamplarına yerleştirildiği belirtilmişti. Birleşmiş Milletler (verilerine göre Musul'un batı yakasında ise yaklaşık 750 bin sivilin mahsur kalmış olabileceği ifade ediliyor. Terör örgütü DEAŞ'ın Musul'un hükümet güçlerinin kontrolündeki doğu yakasında bulunan uyuyan hücrelerini aktif hale geçirdiği, örgütün bölgede sık sık intihar saldırılarını düzenlediği ifade ediliyor.







Haber Bülteni  
Online kayıt olabilirsiniz



## Tekstil Dünyası'nda kendimizi evimizde hissediyoruz

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

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

#### Örgü-Dikiş-Keçe-Tafting-Dokuma

Gen.Ali Rıza Gürcan Cad.

Alparslan İş Merkezi No: 29/01

34169, Merter, İstanbul

Tel: 0212-9246868

E-Mail: [info.turkey@groz-beckert.com](mailto:info.turkey@groz-beckert.com)

#### Tarak

Büyükşehir Mah.Cumhuriyet Cad.

Ekinoks Plz.E1 Blk. Kat:6 D: 84

Beylikdüzü , İstanbul

Tel: 0212-4384947 Faks: 0212-4384949

## ÇİN'İN NÜFUSU 1,5 MİLYARA DAYANDI

1,3 milyar ile dünyanın en kalabalık ülkesi Çin'de nüfusun 2020'ye kadar 1,42 milyara ulaşması bekleniyor. Çin Sağlık ve Aile Planlama Komitesi, ülke nüfusunun 2020 yılına kadar 1,42 milyarı bulacağını tahmin ettiklerini açıkladı. Öte yandan doğumdan sonra işine dönen kadınlara daha fazla destek verilmesi uyarısında bulunan Sağlık ve Aile Planlama Komitesi, işverenlere, çalışanların aileleriyle işleri arasındaki dengeyi sağlamasına yardımcı olmaları çağrısında bulundu. Çin nüfusun yaşlanmaya başlamasıyla uzun süre uyguladığı "tek çocuk" politikasından vazgeçmişti. Tüm çiftlere iki çocuk yapma hakkının tanınmasıyla ülkede doğum oranı 2016'da yüzde 7,9 artmıştı.



## ÇİN'DE HİZMET SEKTÖRÜNÜN BÜYÜMESİ YAVAŞLADI

Markit/Caixin Hizmet Sektörü Satın Alma Yöneticileri Endeksi (PMI) ocak ayında, 2016 Aralık ayındaki 53,4 seviyesinden 53,1 puana geriledi. Hizmet sektörü için yeni iş alanlarında büyüme Ocak'ta, Aralık ayına göre hafif yavaşladı ancak güçlü kalmaya devam etti. Aralık ayında 53,5 puan ile son 4 yılın en yüksek seviyesine çıkan Caixin Bileşik PMI da ocak ayında 52,2 puana indi.

## FİLİPİNLER'DE OCAK AYI ENFLASYONU ZİRVEDE

Filipin İstatistik Kurumu (PSA), enflasyonun Kasım 2014'teki yüzde 3,7 oranından beri ilk kez yüksek oranda artarak Ocak ayında yüzde 2,7'ye yükseldiğini bildirdi. PSA, hızlı yükselme ağırlıklı olarak konut, su, elektrik, gaz ve yakıttaki yüksek fiyat ayarlamasına dayandığını söyledi. Son enflasyon rakamı Aralık ayında kaydedilen yüzde 2,6 oranından bir miktar yüksek iken, Ocak 2016'da yüzde 1,3 oranından iki kat daha hızlı gerçekleşmişti. Filipin Merkez Bankası enflasyonun yüzde 2,3 ile 3,2 aralığında olduğunu ifade etti.

## SİNGAPUR'UN GELECEK 10 YILLIK EKONOMİK HEDEFLERİ BELLİ

Ekim 2015'TE Başbakan Lee Hsien Loong Singapur'un önümüzdeki on yıllık ekonomik politikalarını belirlemek üzere oluşturulan 30 kişilik "Singapur Gelecek Ekonomisi Komitesi" hedef ve planlarını açıkladı. Singapur'un ekonomi tarihinde, son 30 yıl içerisinde ortaya konan dördüncü strateji belgesi olma özelliği taşıyan 109 sayfalık raporda, özetle; Singapur'un gelecek on yıl içerisinde yüzde 2 ile 3 arasında büyüme gösterecek inovasyona dayalı ve dış gelişmelere duyarlı bir ekonomi modeline dönüşmesi hedefleniyor.

Rapordaki 7 ana hedefte şu başlıklar yer alıyor: Singapur'un uluslararası bağlantılarını çeşitlendirmek ve mevcut olanlarını derinleştirmek, vatandaşların iş yaşamına yönelik donanımlarını ve kabiliyetlerini artırmak, kurumların inovasyon ve büyüme kabiliyetlerini geliştirmek, dijital ve teknolojik kapasiteyi artırmak, canlı ve küresel ekonomiye entegre şehir oluşturmak, Sanayi Dönüşüm Haritaları geliştirmek ve uygulamak, büyüme ve inovasyonu artırmak için uluslararası kurumsal işbirliklerini artırmak.



## BRICS, EYLÜL'DE BAĞIMSIZ RATING ŞİRKETİNİ MASAYA YATIRACAK

Bu yılın Eylül ayında Çin'de düzenlenecek olan BRICS 9. Zirve toplantısı küresel yönetişimin güçlendirilmesine odaklanacak. "BRICS: Daha Parlak Bir Gelecek İçin Daha Güçlü Ortaklık" temasıyla düzenlenecek zirvede geçen yıl Goa Zirvesi'nde başlatılan girişimlerin

tamamlaması hedefleniyor. Zirvede ele alınacak ana konular adil ölçütler ve değerlendirmeler arayan gelişmekte olan ülkelere daha fazla hitap edecek bağımsız bir derecelendirme kuruluşu kurma planlarının geliştirilmesi ile bu yıl 2,5 milyar dolarlık kredi sağlaması

beklenen "Yeni Kalkınma Bankasının", uluslararası finansal mimarisini güçlendirmek için BRICS ülkelerinin neler yapması gerektiği olacak. Çin'in bu yılki BRICS Zirvesine başkanlık etmesiyle birlikte, muhtemelen küreselleşmenin önemi ve ABD Başkan Donald Trump'ın uluslararası örgütlerden ve antlaşmalardan çekilmesi gibi korumacı politikalara karşı araçların neler olabileceği üye ülkeler tarafından tartışılacak. Gündemdeki diğer önemli konular ise, uluslararası terörizm ve üçüncü ülkeler tarafından bölgesel krizlere müdahale edilmesi çabaları olacak. BRICS topluluğu Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika Cumhuriyeti'nden oluşuyor.



## HİNDİSTAN UZAYA 104 UYDU GÖNDEREREK REKOR KIRDI

Hindistan Uzay Araştırma Örgütü (ISRO), ülkenin doğusundaki Sriharikota uzay merkezinden fırlatılan roketteki 10 kilogramdan az ağırlığa sahip nano roketlerin yörüngeye girdiğini açıkladı. ISRO, roketteki uydulardan 96'sının ABD, Birleşik Arap Emirlikleri, İsrail, Hollanda, İsviçre ve Kazakistan'a ait olduğunu belirtti. Hindistan, 2014'te uzaya tek seferde 37 uydudan oluşan Rusya'nın rekorunu elinden almış oldu. Hindistan Başbakanı Narendra Modi, sosyal medya

mesajında bilim adamlarını kutlayarak, "ISRO'nun bu üstün başarısı, gök bilim camiamız ve ülkemiz için

bir başka gurur verici an. Hindistan, bilim adamlarımızı saygıyla selamlıyor" ifadesine yer verdi.



# Nebim V3 ERP'yi tercih eden önde gelen 120 marka

ADILIŞIK	ALFARETA	ALTYILDIZ CLASSICS	ALVINA	APPRIVA	ARC	ARZU KAPROL	AVVA	B&G store	batik
BIRKENSTOCK	BIGGMALL	BILSAR	BIRKENSTOCK	Brooks Brothers	CAMP	Cashmere	MODA DU GENTONE	Chakra	chicco
CHIMA	Civil	Columbia	Coquet	CRISPINO	DAFFARI	DAGI	DAMAT   TWEEN	darifen	DESAN
dinateks	DOĞAN CANTRA	D'S damat	DUFY	ECCO Shoes for Life	EFOR	EMMEEYEMEN	ender	ERAK	faik sönmez
FOREVER NEW	GeBe "enst. izinden"	Giovane Gentile	GÖN® "Good Good" markası	CSSTORE	GUCCI	GUSTO	HAMAM	HASIRCILAR	HATEMOĞLU
HERRY	Home Sweet Home®	idilbaby	İps	inza	INTERSPORT	IPEKYOL	JOURNEY®	KANZ®	KARACA
KAYRA	KIT	KIFIDIS®	KIP	KOTON	Lee Cooper	lescon	Levi's	loya	Lufian
MACHKA	MADAME COCO	mapa	MARATON	marka parkı	MCS SHOES & BAGS	MENDO'S	MUSTANG	NaraMaxx	NU
ÖZKAN tekstil	PANÇO	PANÇON	Penti	PERSPECTIVE	PICASSU®	POLOGARAGE	RAMSEY	ROMAN	samsun çarşısı
shumix	SNOWFOTO	Sateen	Semanta	SILK & CASHMERE	SKECHERS	SW sport works	Sportime	SPX	STEFANEL
SUWEN	SÜVARİ	TALH TEKSTİL	TALH TEKSTİL	TALH TEKSTİL	TERGAN®	THEORIE	Tiffany	Timberland	PAZAR MİSİRLİ
TÜZÜN	TWIST	VEKEM	VETRINA	WHITE STONE	YDS	yalıspor.	YARGICI	yesil	ZARA

## Liderler ERP yazılımları için Nebim V3'ü tercih ediyor.

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

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

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

NEBİM

NEBİM

V3

## Cem ALTAN / İHKİB YÖNETİM KURULU ÜYESİ AYGEM TEKSTİL YK BAŞKANI

### KOZA'da 25'inci yıla yakışır kutlama yapacağız

Sektörde 35 senelik bir firma olduklarını söyleyen Cem Altan, "Bu işe mağazacıktan başladım, yurtdışında mümessillikler yaptım, daha sonra imalata girdim, hazır giyimim her sektöründe bulundum. Bunların tecrübe birikimiyle hem imalat tarafını, hem müşteri tarafını çok iyi tanıyorum" diyor. Başarısının sırrını ise şöyle sıralıyor: Dürüst olmam, sözümde durmam, işimi iyi takip etmem. Aynı zamanda Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması'nın Komite Başkanı olan Cem Altan, 25'inci yılını kutlayacak Koza için muhteşem bir gece organize ettiklerini söyledi. Cem Altan, "Bu sene 25'inci yılını kutlayacağız. Koza, genç tasarımcılar için çok iyi bir platform. Sektörümüzün bilindik, başarılı modacılarının çoğu bu yarışmadan çıktı. 25'inci yılın onuruna finalimiz Wolfsburg Arena'da olacak. Final gecemizde daha geniş bir kitleyi ağırlayacağız. Şölen havasında kutlamak istiyoruz. Bu sene özellikle tasarımlarda kalite çok artmıştı. Seçerken çok zorlandık. Seçilen 10 kişinin de puanları birbirine çok yakındı. Bir ikinci final daha yapılabilirdi" diyor.



teknoloji <sup>technic</sup> hizmet <sup>innovation</sup> service teknik  
hız <sup>inovasyon</sup> kalite <sup>technology</sup> yenilik quality

...emr inizde



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





## Zeynep TOSUN

MODA TASARIMCISI

### Lady Gaga ile çalışmak eşsiz bir deneyimdi

Tasarımları ülke sınırları aşan ve büyük beğeni toplayan Moda Tasarımcısı Zeynep Tosun, "Ben her zaman kendine güveni olan, sürekli gezen, yeniliklere açık olan ve güçlü olan kadınlardan ilham alırım. Biraz Çingene, bohem ruhlu ama belli bir çizginin üstünde diyebilirim" diyor. Lady Gaga gibi başarılı ve sıra dışı bir ismin tasarımlarını tercih etmesini ise şöyle değerlendiriyor: "Çok eşsiz bir deneyimdi. Lady Gaga'nın stilisti ilk e-mail attığında biri bizimle dalga geçiyor zannettim, 'Gerçek değildir' bu dedim. Sonra tekrar ulaştılar bize ve o zaman anladım gerçek olduğunu. Sonunda gönderdik ve Lady Gaga Türkiye'ye geldiğinde de farklı tasarımlarımdan giydi, tekrar kıyafet istedi. Kendimize olan güvenimizin artmasını sağladı."

# Stretching Beyond

## Black

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

## ecō-soft

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

## PowerFit

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

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr.Song (Chang Seok Song)

cssong@hyosung.com

Tel: +90-212-284-1601

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

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

  
creora®  
it's in our every fiber



## Fikri KURT / ÖRSAD BAŞKANI FİKİRİ ÖRME SAN. VE TİC. GENEL MÜDÜRÜ


### Kendimizi bu sektörün orta direği olarak görüyoruz


Tekstil örme sanayisinin 2017 yılındaki hedeflerini değerlendiren ÖRSAD Başkanı Fikri Kurt, bu hedeflere ulaşabilmek için ilk olarak güven ve istikrar ortamı ile beraber öz güvenin sağlanması gerektiğini vurguluyor. "Devletin bu konuda ciddi sorumluluk aldığını görerek, biz sanayiciler de üzerimize düşen görevi yerine getirmeli ve devletimize destek olmalıyız" ifadelerini kullanan Fikri Kurt, "Biz tekstil örme sanayicileri olarak, geçmişten bugüne kadar, başarılı bir şekilde üreterek, ülkemize ile birlikte işletmelerimize de katma değer kazandırmış kişileriz. Yani kendimizi bu sektörün orta direği olarak görmekteyiz. Çünkü hammadde, pamuk ve ipliğe yön veren ve ona katma değer kazandıran sanayinin çatısını oluşturduğumuza inanıyorum" diyor. İş hayatında başarının temel kuralının ise insanın önce kendine yatırım yaparak, tecrübelerinin, sağlıklı bir şekilde gelecek nesillere anlatmasından geçtiğini söyleyen Fikri Kurt, "İş adamı önce kendine özgüven oluşturmalı, yaptığı işle ilgili, müşterisine hassas davranmalıdır. Programlı çalışmalıdır. Dünyadaki sosyal ve teknik gelişmeleri yakından takip etmelidir. İş hayatında en önemli şeylerden biri de, hak ve hukuk karşısında, adalet terazisini çok iyi değerlendirerek ve büyütürken genişletilmesini sağlamaktır. 'Vergilendirilmiş kazanç kutsaldır' sözünü asla unutmamalıyız" 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



# TÜRKİYE-KAZAKİSTAN YATIRIM ORTAKLIĞINDA YENİ BİR ADIM

Türkiye-Kazakistan yatırım ortaklığı üzerine 25 Ocak tarihinde İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle ve İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Volkan Atik, Kazakistan Yatırım ve Kalkınma Bakanlığı Türkiye Temsilcisi Nuriddin Amankul ve sektör temsilcileri bir araya geldi. Taraflar, İTKİB Marmara Toplantı Salonu'nda bir araya geldi.

Toplantıda Nuriddin Amankul tarafından Kazakistan'da yatırım olanaklarına dair bilgiler verildi. Kazakistan'da tekstil sektörünün yeni yeni gelişmeye başladığı bilgisinden hareketle Kazakistan devletinin yatırımcılara yer tahsisinden ücretsiz elektrik-su-doğalgaz kullanımına kadar pek çok olanak sağladığı belirtildi. Toplantıda Kazakistan'da yatırım maliyetlerinin Türkiye ortalamasının çok altında kaldığının altı çizilirken, asgari ücretin 80 dolar olduğu bilgisi paylaşıldı. Ayrıca toplantıda Rusya, Belarus, Ermenistan, Kırgızistan ve Kazakistan'ın dâhil olduğu Avrasya Gümrük Birliği sayesinde Kazakistan'da üretim yapan firmaların bu ülkelere gümrük vergisi ödemeden ihracat yapabilecekleri de ayrıca ifade edildi.

Türk tekstil ürünlerinin tercih edildiğini ve bu nedenle özellikle Türkiye'nin yatırımının beklendiğinin ifade edildiği toplantıda özellikle "Ontustik" serbest bölgesinin tekstil odaklı bir serbest bölge olduğu belirtildi. Kazakistan Yatırım ve Kalkınma Bakanlığı Türkiye Temsilcisi, bölge valisinin ve yerel halkın büyük kısmının Türkçe bilmesi sebebi ile bu bölgede iş yapacak firmaların zorluk yaşamayacaklarını dile getirdi. Toplantıda, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle'nin önerisiyle 12-14 Mart tarihinde gerçekleşecek CAT EXPO fuarına paralel, 15 kişilik bir heyet düzenlenmesi ve ikili ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla görüşmelerin derinleştirilmesi konusunda fikir birliğine varıldı. Anılan heyet öncesinde, Şubat ayında tekrar Kazakistan yetkilileri ile görüşülerek karşılıklı beklentilerin ve görüşlerin konuşulması konusunda karar kılınarak toplantı sonlandırıldı.



## CAT EXPO Fuarına heyet

Kazakistan'da kalitesinden ötürü en fazla

## AR-GE VE TASARIM MERKEZİ EĞİTİMİ

Örme Konfeksiyon Sektörünün Rekabet Gücünün Artırılması Projesinde 22 firmanın temsilcileri "Ar-Ge/Tasarım Merkezi Teşvikinin Hazır Giyim Sektöründe Uygulanabilirliği" eğitimine iştirak etti. 30 Ocak tarihinde İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirilen toplantı İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Cem Altan'ın başkanlığında gerçekleştirildi. Eğitimde; Tasarım Merkezi ve Ar-Ge Merkezi kurulabilmesi için gerekli başvuru koşulları hakkında bilgi verilmesi, tebliğler kapsamında tasarım merkezi, Ar-Ge merkezi ve tasarım ile Ar-Ge faaliyetlerinin tanımları hakkında bilgi verilmesi, hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren firmaların tasarım, Ar-Ge ve inovasyon gibi ihtiyaçlarını karşılamak

ve bu alanlarda kapasitelerini artırmak doğrultusunda faydalanabilmeleri için bilgilendirilmeleri, teşvikten faydalanmış olan firmaların örnek uygulamalar olarak

sunulması gibi konu başlıkları yer aldı. Teşviklerin içerisinde yer alan; Ar-Ge ve Tasarım indirimi, malzeme giderleri, amortismanlar, personel giderleri, gelir

vergisiz stopajı teşviki, sigorta prim desteği, damga vergisi ve gümrük vergisi istisnası gibi başlıklarda eğitime katılan firma temsilcilerine bilgi verildi.



# KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK ÇORAP MARKALARININ VAZGEÇİLMEZİ

Ekonomi Bakanlığı'nın başlatmış olduğu URGE projesinde çorap firmaları 13-14 ve 20-21 Şubat tarihlerinde İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde Kurumsal Sosyal Sorumluluk Baş Denetçi eğitimleri aldı. 4 gün süren eğitimler Intertek firmasından Tedarik Zinciri Yönetimi Müdürü Nurten İlnut ve Tedarikçi Yönetimi Müdür Yardımcısı Caner Eşiyok tarafından verildi. Bu eğitimlerde etik iş uygulamalarından sosyal uygunluk yönetim sistemlerine, temel kanuni izin ve lisanslardan düzeltilmiş faaliyetleri uygulamakla ilgili finansal zorluklara kadar birçok başlık ele alındı. Söz konusu eğitimde projeye dahil olan 12 firmada, sosyal uygunluk konusunda firma içinde farkındalığın artırılması ve sosyal uygunluk kapsamında çeşitli alıcı grup ve markaların, firmalardan beklendikleri sorumlulukların firma içinde takip ve yönetiminin sağlanması için firma içi sosyal uygunluk uzmanlarının yetiştirilmesi amaçlanıyor. Projenin devamında söz konusu firmalara Intertek tarafından sosyal uygunluk denetimi gerçekleştirilecek. Baş denetçi eğitimini başarıyla tamamlayan firmalara Baş Denetçi sertifikası düzenlenecek. İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ABD ve AB Fuarlar Komitesi Başkanı Özkan Karaca eğitimleri takip ederek çorap firmalarına tavsiyelerde bulundu.



iletişim konusunda yine konunun ehli kurumlara bir araya geldik. Sosyal denetimde firmaların bilmediği konular olduğunu tespit ettik. Sertifikalarda A puanı alabilmek için şu anda almış olduğunuz eğitimle bu mümkün olabilecektir. Çünkü bu konuda uzmanlaşacağız. En az yüzde 70 bu sınavlardan başarılı olmak kaydıyla uluslararası denetçi sertifikası alabilelim. Eğer bu sertifikayı alırsak firmaların gözünde başka bir yerde konumlanacağız. Bu da bizlere artı değer kazandıracaktır" değerlendirmesinde bulundu.

## Çorap sektörüne özel yol haritası

Yaklaşık 15 yıldır çorap meslek komitesi başkanlığı görevini üstlendiğini söyleyen Özkan Karaca, Ekonomi Bakanlığı'nın başlatmış olduğu URGE projesinde çorap sektörü olarak farklı bir yol izlediklerine dikkat çekti. "Bizzat kendim firmamda yaşadığım problemlerden yola çıkarak bir yol haritası oluşturduk. Çünkü tüm çorap sektörü hemen hemen aynı problemleri yaşıyor" diye konuşan Özkan Karaca, "Y kuşağını firmalarımızda çalıştırabilmek için kişisel gelişim firmaları ile görüştük. Kurumsal

## Markaların olmazsa olmazı

Eskiden tamamen kaliteli üretim, fiyatlandırma, zamanında malın teslimi gibi konuların önemli olduğunu hatırlatan Nurten İlnut, özellikle ihracat yapan firmaların markaları tarafından çalışanlarının sosyal haklarının yerel yasalara, uluslararası standartlara ve müşteri standartlarına uygun olup olmadığının değerlendirilmesi istendiğini söyledi. Özellikle Amerikalı, Avrupalı ve İngiliz markalarının talep ettiğini söyleyen Nurten İlnut, "Artık markaların olmazsa olmazlarından biri de kurumların sosyal uygunluk denetim raporlarının müşteri-



lere sunulması. Burada temel amaç çalışanların yasalara, ülke kanunlarına göre çalışıp çalışmadıklarının belirlenmesidir. Özellikle küreselleşmeden sonra üretimin gelişmiş ülkelerden az gelişmiş ülkelere kaymasıyla bu sistem ortaya çıktı. Buradaki olumsuz çalışma koşulları, çocuk işçi çalıştırma, iş sağlığı-güvenliği konusunda bazı eksiklikler, aşırı fazla mesai çalışmaları gibi konuların medyada yer alması ve özellikle sivil toplum örgütlerinin bu konuda çalışmalarını çok etkiledi. Çünkü markaların ürünleri boycot edilmeye başlamıştı. Dolayısıyla markalar da üçüncü bir tarafın bağımsız olarak denetleme yapmasına ihtiyaç duydu. Denetim süreçlerine dair bilgi veren Caner Eşiyok, "Direkt olarak markadan aldığımız denetim talepleri var. Marka bize Türkiye'deki x firmasını git denetle diyebiliyor. Bu eğer habersiz denetim değilse firma ile iletişime geçip şu tarihte denetimi gerçekleştirmek istediğimizi belirtiyoruz. Tedarikçi firma kabul ettikten sonra markaya da bilgi verip biz şu tarihte denetim gerçekleştireceğiz diyoruz.

Kabul etmezse, markaya tedarikçi firma şu gerekçe ile denetimi reddetti diyoruz. O zaman marka tedarikçi ile bağlantıya geçip denetimin kabulü noktasında devreye giriyor. Habersiz denetim talepleri de geliyor. Bu durumda kesinlikle iletişime geçilmeden markanın talebi ve yetkilendirmesi ile denetim gerçekleştiriyoruz. Bir de tedarikçi bizimle iletişime geçip denetim talep ediyor. 'Markam benden rapor talep ediyor, lütfen gelip beni denetleyebilir misiniz?' diyor" şeklinde konuştu.

## En çok karşılaşılan sorunlar

Son 10 yıldır ülke menşeli SEDEX, BSI, ICS, SA8000 gibi programların geliştirildiğini söyleyen Nurten İlnut, Türk firmalarında en fazla karşılaştıkları 3 sorunun Suriyeli mülteci konusu gündeme gelmeden önce çalışma saatleri, ödemeler, iş sağlığı-güvenliği olduğunu söyledi. Nurten İlnut, "Son 1-2 yıldır fason diye tabir ettiğimiz tekstil sektöründe bazı kurumlarda Suriyeli çocuk işçi ile zaman zaman karşılaşıyoruz. Ama bu durumla ana üreticilerde karşılaşmıyoruz" dedi.



## İÇ GİYİM MARKALARI GÜNEYDOĞU ASYA'YI MERCEK ALTINA ALDI



İHKİB koordinasyonunda Ekonomi Bakanlığı desteği ile hayata geçirilen iç giyim ve yatak kıyafetleri markaları kümesinde, sektörel pazar araştırmaları ve hedef ülke analiz raporu danışmanlığı gerçekleştirildi. 18 Ocak tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde küme firmaları İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Nazım Kanpolat başkanlığında bir araya geldi. Pazar araştırmaları sonucu, sektörde önde gelen pazarlardan Malezya ve Endonezya ülkeleri hakkında pazar bilgileri küme firmaları ile paylaşıldı. Söz konusu ülkelerin ekonomisi, satış ve dağıtım kanalları, iç giyim markaları için fırsatların ele alındığı bilgilendirme toplantısında olası yerel rakipler ve iş yapma kolaylığı konuları da masaya yatırıldı.

## KÜME FİRMALARINA GİYİM TEKNOLOJİLERİ VE DEVLET DESTEKLERİ ANLATILDI

Ekonomi Bakanlığı tarafından onaylanan İç Giyim ve Çorap Urge Projeleri kapsamında, ihracata yönelik Avrupa Birliği giyim teknolojilerine ilişkin düzenlenen seminerde, akıllı, yüksek performanslı malzemeler, kişiselleştirilmiş moda ve fonksiyonel giyim ürünlerinden bahsedildi. Giyim ürünlerini engelliler, yaşlılar gibi günlük hayatta zorluk çekenlere göre uyarlamak; diyabetik, kilolu insanlar için güvenli ayakkabıların, iş ve spor giysilerinin üretimine değinildi. Çorap sektörü için ise ayrıca, nanoteknoloji ile ısıtılmalı ve şifalı çorap geliştirme konusunda sunulmuş proje

örneklerine yer verildi. İhracatta devlet yardımlarına da değinilen seminerde destekler, yurtdışına açılma sürecinde firmalara her safhada destek sağlanmasını amaçlayan bütünsel bir bakış açısı sunuyor. Yatırım-üretim-istihdam-ihracat değer zincirinin tüm halkalarına yönelik politikalar oluşturularak, Ar-Ge, inovasyon, tasarım, markalaşma ve hedef pazara giriş konularında gelişme kaydediliyor. Firmaların yenilikçi üretim yapma ve gelişmiş teknolojiyi kullanabilme fikirlerine ilişkin yararlanabilecekleri fırsatların aktarılmasını amaçlayan seminer büyük ilgi uyandırdı.



## İNOVALİG İLE GELECEĞE KOŞUN

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve uluslararası yönetim danışmanlığı firması A.T. Kearney'nin işbirliğiyle gerçekleştirilen Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı InovaLİG'e başvurular başladı. Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı olan ve her yıl Türkiye'nin inovasyon şampiyonlarını belirleyen InovaLİG programı bu yıl 4'üncü kez gerçekleştirilecek. InovaLİG ile firmalar hem inovasyon yetkinlikleri bazında yarışma hem de inovasyon kültürlerini interaktif bir platformda geliştirme fırsatı buluyor. İnovasyon değerlendirmesini tamamlayan her firmaya, kapsamlı inovasyon değerlendirme ve kıyas analizi raporu ücretsiz olarak sunuluyor. Bu anlamda hem geçtiğimiz yıla göre inovasyon gelişiminizi görmek, hem de küresel şampiyona heyecanına ortak olmak için 30 Nisan tarihine kadar [www.inovalig.com](http://www.inovalig.com) adresinden InovaLİG 2017'ye başvurabilirsiniz.

**İN VA**  
**LİG** / İnovasyon  
Liderleri

# TEKNOTEKS TEKSTİL İMALAT TAKİP YAZILIMI İLE TANIŞIN...



## Modüller

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

- Dokuma Konfeksiyon
- Örme Konfeksiyon
- Triko Konfeksiyon
- Çorap

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



# İHRACATÇIYA 2017'DE 40 MİLYAR DOLAR KREDİ

İTKİB çatısı altında toplanan hazır giyim, tekstil, deri ve halı birliklerine üye ihracatçılar, finansman ihtiyacına çözüm yollarını konuşmak üzere Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım ve Kredi Garanti Fonu (KGF) Genel Müdürü İsmet Gergerli ile bir araya geldi.

**İ**stanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) çatısı altında toplanan hazır giyim, tekstil, deri ve halı birliklerine üye ihracatçılar, finansman ihtiyacına çözüm yollarını konuşmak üzere Türk Eximbank Genel Müdürü

rü Adnan Yıldırım ve Kredi Garanti Fonu (KGF) Genel Müdürü İsmet Gergerli ile bir araya geldi. 15 Şubat tarihinde Renaissance İstanbul Polat Bosphorus'ta bir araya gelen ihracatçılar toplantıya yoğun ilgi gösterdiler. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet

Tanrıverdi, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal da toplantıda bulunarak konuya dair taleplerini ve fikirlerini paylaştılar. Toplantı bitiminde Birlik

Başkanları Adnan Yıldırım ile İsmet Gergerli'ye teşekkür plaketi verdiler.

**Türkiye ihracatına yüzde 22,7 katkı sağladık**

Toplantıda konuşan Türk Eximbank Genel Müdürü



İTKİB çatısı altında toplanan hazır giyim, tekstil, deri ve halı birliklerine üye ihracatçılar 15 Şubat tarihinde Renaissance İstanbul Polat Bosphorus'da bir araya gelerek toplantıya yoğun ilgi gösterdiler.

sigorta desteği sunduğunu hatırlatan Adnan Yıldırım, halen toplamda 7 bin 700 ihracatçı firma ile çalıştıklarını söyledi. "2016 yılında 22 milyar doları kredi, 11 milyar doları sigorta olmak üzere 33 milyar dolarlık destek sağladık" diye konuşan Adnan Yıldırım, "Geçen yıl Türkiye ihracatının yüzde 22,7'sine katkı sunduk. Bu yıl kredi ve sigortayı 40 milyar dolara çıkararak Türkiye ihracatının yüzde 26'sını desteklemeyi planlıyoruz" dedi.

### **İhracatçısını en fazla destekleyen 2'nci Exim kuruluşuyuz**

"Hedef kitlemizde 65 bin ihracatçımız, döviz kazandırıcı faaliyet gösteren müteahhitlelikle ilgili şirketlerimiz bulunuyor" ifadelerini kullanan Adnan Yıldırım, "Kabaca bizim ulaşmak istediğimiz 100 bin şirketimiz var. Dünyada ihracatçısını Güney Kore'den sonra en fazla destekleyen Exim kuruluşuyuz. Güney

Kore'nin de üzerine çıkmayı amaçlıyoruz" dedi. Türkiye'de ihracat kredilerinin yüzde 44'ünün Eximbank tarafından verildiğine dikkat çeken Adnan Yıldırım, geniş ürün yelpazesiyle de her zaman ve her konuda ihracatçının yanında olduklarının altını çizdi.

### **28 farklı kredi programı**

Adnan Yıldırım 28 farklı kredi programlarının olduğunu söyleyerek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Diğer bankalarla kıyaslandığında Eximbank ihracatçılarımıza TL bazlı

kredilerde ortalama 6, döviz kredilerinde ise 2-2,5 puan gibi faiz avantajı sağlıyor. Bu çok önemli bir fırsat. İhracatçılarımızın bu avantajdan yararlanmalarını istiyoruz. Önümüzdeki günlerde Kredi Garanti Fonu (KGF) konusunda çıkarılacak Bakanlar Kurulu kararı ile kredi kullanımında birtakım yeni iyileştirmeler yapılacak. KOBİ dışındaki ihracatçılar da Kredi Garanti Fonu'dan alacakları kefaletle bize gelebilecekler. Eximbank olarak artık kendi reyting sistemimizi kurmaya ve bu sisteme göre kredi ver-

Adnan Yıldırım, kredi ve sigorta desteği konusunda toplamda 7 bin 700 firma ile çalıştıklarını, bu sayıyı 65 bini ihracatçı olmak üzere 100 bin şirkete çıkaracaklarını açıkladı. Eximbank'ın ihracatçı firmalara hem kredi hem de

## **Hedef; 1'İNCİ OLMAK**

*Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, "Dünyada ihracatçısını Güney Kore'den sonra en fazla destekleyen Exim kuruluşuyuz. Güney Kore'nin de üzerine çıkmayı amaçlıyoruz" dedi.*



meye başlayacağız. Reyting sistemimizi yılsonundan önce devreye alacağız.” İhracatı ve yurtdışı projeleri desteklemek için diğer ülkelerin Eximbank’ları ile de ilişkileri geliştirmek istediklerini belirten Adnan Yıldırım, halen ABD ve Rus-Kırgız fonu ile anlaşmalarının bulunduğunu bildirdi. İtalya ile Şubat ayı içerisinde anlaşma imzalayacaklarını söyleyen Adnan Yıldırım, “Başladığımız ama sonuçlandıramadığımız anlaşmalar var. İngiltere ve Belçika gibi ülkelerle bu yılın ilk yarısında tamamlamak istiyoruz” dedi.

### Kredi vadesi 10 yıla kadar çıkabiliyor

Bankanın destek mekanizması hakkında bilgi veren Adnan Yıldırım, “Ekonomi Bakanlığı ile birlikte, hem üretim aşamasında hem de satış sürecinde firmalara destek veriyoruz. Bir taraftan yurtdışına hizmet ve mal satışı öncesi finansman, bir taraftan da satış desteği sağlıyoruz. Zaman içinde de portföyümüzü uzun vadeli işletme kredileri ve yatırım kredilerine dönüştürdük” dedi. Bundan sonraki dönemde marka satın almaya kadar genişleyen bir destek sağlamayı öngördüklerini aktaran Adnan Yıldırım, kredilerde vadenin 10 yıla kadar çıkabildiğini dile getirdi. Eximbank faaliyetleri içinde sigortanın da önemli yeri bulunduğuna değinen Adnan Yıldırım, sigortanın teminat oluşturma işleviyle de diğer bankalar-



**Adnan YILDIRIM**  
Türk Eximbank Genel Müdürü

Geçen yıl Türkiye ihracatının yüzde 22,7’sine katkı sunduk. Bu yıl kredi ve sigortayı 40 milyar dolara çıkararak Türkiye ihracatının yüzde 26’sını desteklemeyi planlıyoruz.

dan kredi kullanılmasında yardımcı olduğunu belirtti. Eximbank’ın ihracata yönelik desteklerin bankacılık sisteminin ortalamasınının daha üzerinde artış yakaladığına dikkat çeken Adnan Yıldırım, bundan sonra söz konusu trendi sürdürme gayretinde olduklarını vurguladı ve “Diğer ticari bankaların ticari kredileri azaldığı dönemde bizim kredilerimizin yüzde 40 oranında artıyor olması kaynak yapısının güçlü olması ve misyon nedeniyle oluyor. Bankacılık sektöründe ihracat kredilerindeki yerimiz yüzde 43” diye konuştu.

### 120 günden 10 seneye kadar...

KGF ile yapılan protokol uyarınca artık daha fazla KOBİ’nin Eximbank deste-



**İsmet GERGERLİ**  
Kredi Garanti Fonu (KGF) Gen. Müd.

İhracatçımızın işini kolaylaştırmak için bürokratik işlemleri kolaylaştırdık. Teminat başvurularını artık 24 saatte sonuçlandırıyoruz. Son üç haftada 23 bin firmamıza teminat verdik.

ğinden yararlanabileceğini dile getiren Yıldırım, şirketlerin KGF’den alacakları teminatla Eximbank kaynağını kullanabileceklerini söyledi. 2016 yılında Türkiye’nin ihracatına yüzde 23 oranında destek verdiklerinin altını çizen Adnan Yıldırım, bu oranı 2017’de yüzde 26’ya çıkarmayı hedeflediklerini, destek miktarının da 33 milyar dolardan, 39,8 milyar dolara çıkarılacağını anlattı. İhracata verilen destek oranı itibarıyla büyük ülkelerin Eximbanklarına göre çok daha iyi noktada olduklarına vurgu yapan Yıldırım, sektörel bazda Türkiye’nin ihracat kompozisyonuna uyumlu destek verdiklerini bildirdi. Bölgesel olarak ise en büyük desteğin AB ülkelerine ihracat yapan şir-



**Hikmet TANRIVERDİ**  
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

Hükümet son dönemde ihracatçı için 250 milyar TL gibi büyük bir kredi hacmi yarattı. Bu kredinin kullanılmasında Eximbank ile KGF’nin gösterdiği işbirliğini çok önemsiyoruz.

ketlere verildiğine değinen Adnan Yıldırım, bunu Orta ve Yakın Doğu ile Afrika’nın takip ettiğini söyledi. Bunun banka tercihi değil, firma talebinden kaynaklandığını belirten Yıldırım, “Bizim kredilerimiz 120 günden başlıyor 10 seneye kadar gidiyor. Bazı özel alanlar ile teknoloji ve yeni pazarlara yönelik desteklerimizde vade daha uzun oluyor. Üstelik kredileri uygun faizle kullanıyoruz” dedi.

### Üretip satmaktan başka çare yok

Konuşmasına Türkiye’nin döviz ihtiyacını giderebilmesi için üretmekten ve satmaktan başka çaresinin olmadığını söyleyerek başlayan Kredi Garanti Fonu Genel Müdürü İsmet Gergerli, bunu da reel sektörün yapabileceğinin altını çizdi. Devletin de ihracata destek vermesi gerektiğini ifade eden İsmet Gergerli, KGF’nin varlık nedenin bu hizmeti kolaylaştırmak olduğunu söyledi. Hükümetin de ihracatçıya destek için kaynakları sınırsız açtığını vurgulayan İsmet Gergerli, “20 milyar TL’lik bir hacmimiz varken şimdi 250 milyar dolara kadar bu imkân bize sağlandı” dedi.

### Teminat başvuruları 24 saatte sonuçlanıyor

Daha önce Eximbank ile







**İsmail GÜLLE**  
İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı

Eximbank ve KGF'yi tam bir ihracatçı dostu olarak görüyoruz. Bu dostluğun ihracatımıza mutlaka son derece pozitif yansımaları olacaktır. Çözüm ve reçete burada bulunuyor.

sınırlı bir çalışma yaptıklarını söyleyen İsmet Gergerli, şöyle devam etti: "25 yıldır sadece öz kaynaklarımızdan KOBİ'lere destek veriyorduk. Oysa ihracatçı firmalarımızın sadece yüzde 11'i KOBİ, yüzde 89'u KOBİ dışı. Sadece KOBİ'lere odaklanarak ihracata istediğimiz desteği vermemiz mümkün değildi. Onun için KOBİ dışı işletmeler için de bu sistemin daha aktif olması ve onlara destek sağlanmasına karar verdik. Diğer taraftan ihracatçımızın işini kolaylaştırmak için bürokratik işlemleri de kolaylaştırdık. Teminat başvurularını artık 24 saatte sonuçlandırıyoruz. Son üç haftada 23 bin firmamıza teminat verdik." İsmet Gergerli KGF'nin değerlendirmelerinin tamamen şeffaf ve objektif kriterlere göre yapıldığını sözlerine ekledi.



**Mustafa ŞENOCAK**  
İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı

İhracatçılar olarak geleceğe umutla bakıyoruz. İhracatımızı finans kaynaklarıyla destekleyerek piyasadaki açıklarımızı kapatacağımız diye düşünüyorum.

### İhracatçı dostu

Toplantıya gösterilen yoğun ilgiden duyduğu memnuniyeti dile getiren İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, "Hükümet son dönemde ihracatçı için 250 milyar TL gibi büyük bir kredi hacmi yarattı. Bu kredinin kullanılmasında Eximbank ile KGF'nin gösterdiği işbirliğini çok önemsiyoruz" dedi. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, çok önemli bir süreçten geçildiğini ifade ederek, "Çözüm ve reçete burada bulunuyor. Eximbank ve KGF'yi tam bir ihracatçı dostu olarak görüyoruz. Bu dostluğun ihracatımıza mutlaka son derece pozitif yansımaları olacaktır" şeklinde konuştu. Gülle, toplantıdan çıkacak neticenin Türkiye'nin ihracatına,



**Uğur UYSAL**  
İHİB Yönetim Kurulu Başkanı

Ne Eximbank sigortasından ne kredi uygulamalarından ne bugünkü kolaylıklarından ne de KGF'nin uygulamalarından haberimiz yok. Bu tip organizasyonlarla anlatmaya çalışacağız.

kendilerine ve sektörlerle yardımcı olacağını vurguladı.

### Geleceğe umutla bakıyoruz

İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak ise "İhracatçılar olarak geleceğe umutla bakıyoruz. Finans kaynaklarıyla destekleyerek açıklarımızı kapatacağımız diye düşünüyorum" ifadelerini kullandı. İHİB Başkanı Uğur Uysal da "Tüm sektörlerde ne Eximbank sigortasından ne kredi uygulamalarından ne de KGF'nin uygulamalarından haberimiz yok. Bu tip organizasyonlarla size anlatmaya çalışacağız. Olabildiğince bilgi aktarımı yapmak için buradayız" ifadelerini kullandı. Toplantıya katılarak söz alan Denizbank Genel

Müdürü Hakan Ateş ise KGF'nin kaynakların akılcı dağılımına karar vereceğini belirterek, "Bu sistem çok efektif hale geldi. Tüm ihracatçılarımızın yararlanması lazım" dedi.

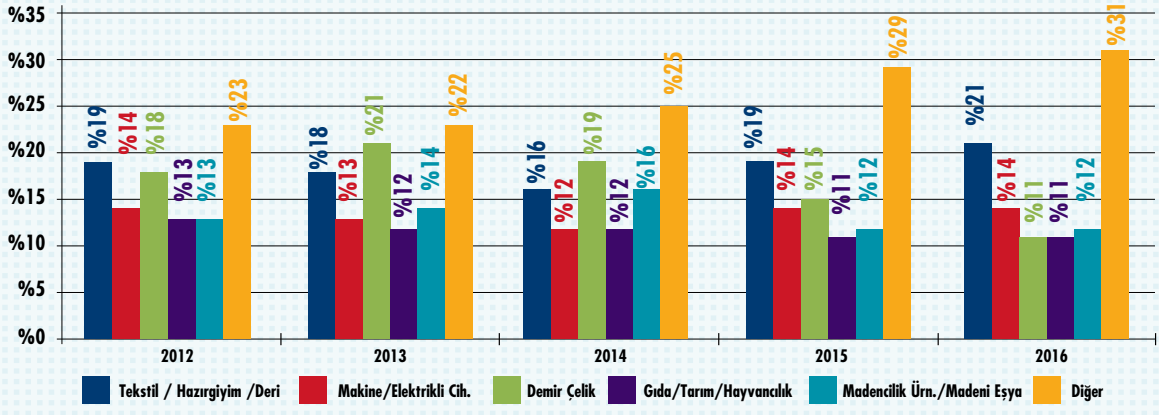
### 18 bankadan finansman temini

İTKİB HEDEF Dergisinin 275'inci ve 277'nci sayılarında Eximbank kredilerine dair detaylı bir haber çalışmamız olmuştu. Türk Eximbank'ın 2010-2015 dönemine baktığımızda tekstil, hazır giyim ve deri sektörlerine kullandığı kredilerin toplam krediler içindeki payının yıllık ortalama yüzde 19 olduğunu görüyoruz. Öte yandan, 2016 yılının dokuz ayı itibarıyla kullandığı kısa vadeli yurtiçi kredilerin yüzde 21'i tekstil, hazır giyim ve deri sektörlerine kullandırıldığını görüyoruz. Ayrıca bu üç sektör tarafından 2016 yılının dokuz ayında gerçekleştirilen 20,4 milyar dolar tutarındaki ihracatın yüzde 13'ü kadar kısa vadeli yurtiçi ihracat kredisi verildiği görülmekte, söz konusu finansman desteğinin yanından ihracat hacminin yüzde 1,6'sı kadar da orta-uzun vadeli kredi tahsis edildiği dikkat çekiyor. Bunlara ek olarak, ihracatçılar Türk Eximbank'ın sigorta poliçesini teminat olarak kullanarak Sevk Sonrası Reeskont Kredisi ve İhracat Alacakları İskonto programları çerçevesinde Türk Eximbank'tan ve protokol imzaladığı 18 ticari bankadan finansman da temin edebiliyor.



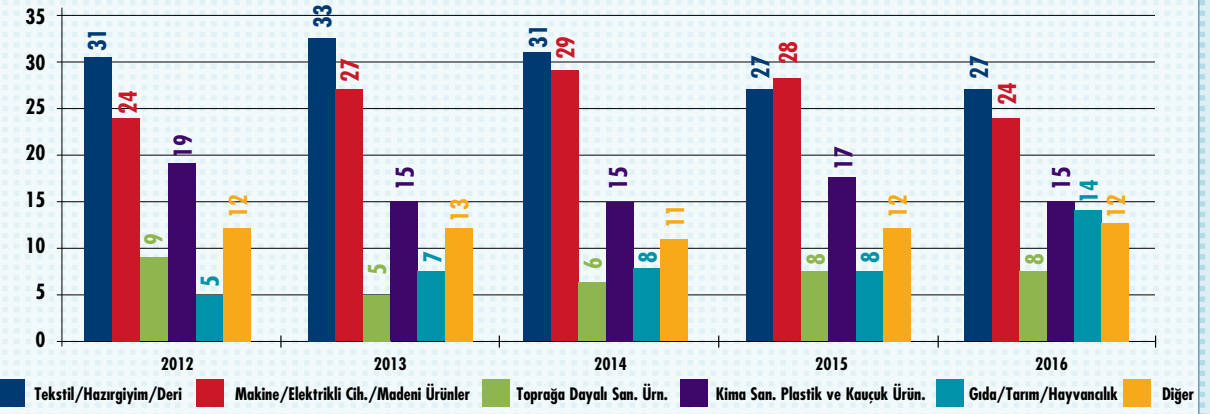
Toplantının sonunda Birlik Başkanları, Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım ile Kredi Garanti Fonu Genel Müdürü İsmet Gergerli'ye teşekkür plaketi verdiler.

## KREDİLERİN SEKTÖREL DAĞILIMI kısa vadeli yurtiçi krediler



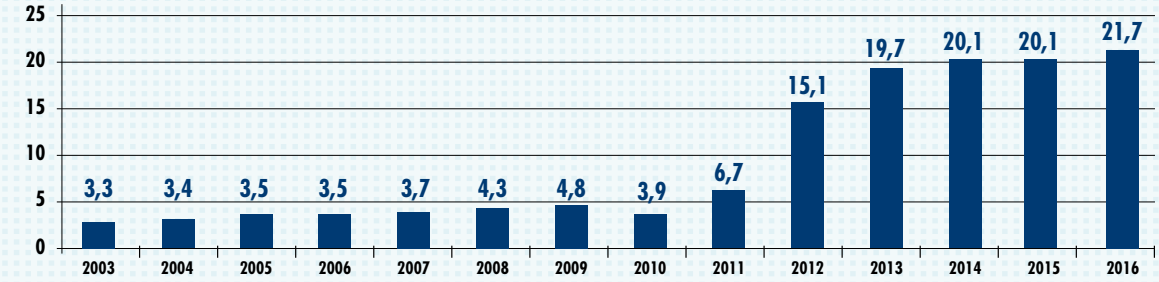
Kredilerin sektörel dağılımına baktığımızda tekstil, hazır giyim ve deri sektörlerinde kullanılan kısa vadeli yurtiçi kredilerinin en az yüzde 16'nın altına düşmediğini görüyoruz. 2016 yılında bu sektörlerin kullandıkları kredilere baktığımızda yüzde 21 ile en yüksek seviyeye ulaşıyor.

## KISA VADELİ İŞLEMLERDE SİGORTALANAN SEVKİYATIN SEKTÖREL DAĞILIMI %

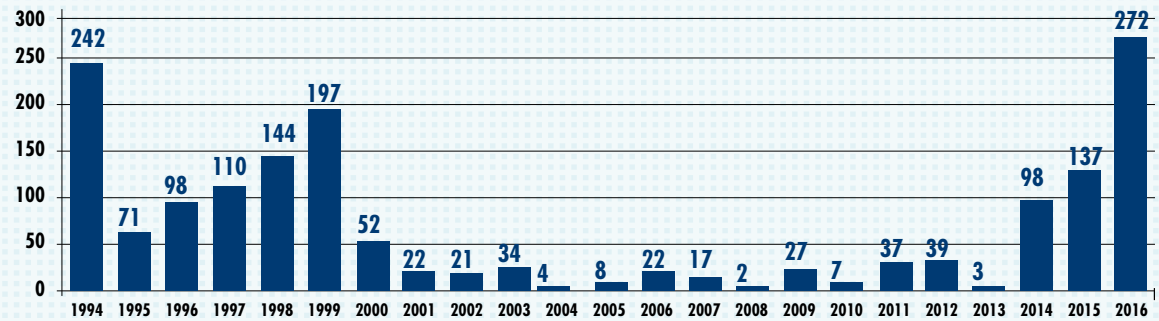


Kısa vadeli işlemlerde sigortalanan sevkiyatın sektörel dağılımına baktığımızda tekstil, hazır giyim ve deri sektörlerinde 2012 yılından 2016 yılına kadar yüzde olarak en yüksek paya sahip olduğu görülüyor. 2013 yılında en yüksek yüzdeye ulaşırken, 2016 yılında yüzde 27 oranında kalıyor.

## KREDİ KULLANDIRIM TUTARLARI (2003-2016) kısa, orta ve uzun vadeli yurtiçi krediler toplamı



## ULUSLARARASI KREDİLER PROGRAMI (1994-2016) milyon dolar



2018  
İLKBAHAR-YAZ  
KOLEKSİYONU

E N E R G Y



MODA KUMAŞLA BAŞLAR

  
İPEKİŞ®  
ESTABLISHED 1925

ipekisonline.com





# İSTİHDAM ÇAĞRISINA İHRACATÇILARDAN YANIT: YÜZDE 30'UNA TALİBİZ

1 milyon 500 bin kişinin işe alınması hedeflenen istihdam paketinde ihracatçı camiası 2017 yılında 300 bin yeni istihdam ile bu oranın yüzde 30'una talip olduklarını açıkladı. Hazır giyim ve tekstil sektörleri istihdam paketine tam destek verdiler.

**Ç**alışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Mehmet Müezzinoğlu, referandum öncesinde açıkladıkları, “her işveren için artı bir yeni çalışan” olarak tanımlanan ve 1 milyon 500 bin kişinin işe alınması hedeflenen istihdam paketinde, pozitif ayrımcılık yapacaklarını açıkladı. Bakan Mehmet Müezzinoğlu, öncelik verilecek rakamın 100 bininin üç kesim için kullanılmasının kararlaştırıldığı dile getirdi.

Müezzinoğlu, bu rakamın 50 binin kadın, 40 binin engelli, 10 binin ise eski mahkûmlar için kullanılma şartı getirdiklerini ifade etti.

## **SGK primleri devlet tarafından ödenecek**

Müezzinoğlu, bir grup gazeteciyle sohbetinde, 1 Şubat'ta açıkladıkları yeni istihdam paketinin ayrıntıları hakkında bilgi verdi. Aralık 2016 tarihinden sonra alınacak her artı bir işçi için işverenlerin bu destekten yararlanacağını

dile getiren Müezzinoğlu, işçi çıkarıp yenisini alarak bu sistemden yararlanmak isteyenlerin sıkı takip edileceğini bildirdi. Müezzinoğlu, aralık ayındaki işçi sayısında tek bir azalma olan işverenin, ancak bu sayıyı yakaladıktan sonra aldığı yeni çalışan için bu haklardan yararlanacağını anlattı. Müezzinoğlu, şunları söyledi: “İstihdam paketinin hedefi belli. Aralık 2016 sonu itibarıyla, işverenler bir artı politikasını uygularsa 1 milyon 500 bin istihdam

demek. Bunun 500 bini için işbaşı eğitim önceliği tanıyacağız. Üç ay süreyle işbaşı eğitiminin maliyetini biz üstleneceğiz. Kalıcı istihdam dönüşmesi durumunda da vergi ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) primleri devlet tarafından karşılanacak. Bunun 100 binini ayrı tutuyoruz. Bu rakamda pozitif ayrımcılık yapacağız. Bunun 50 bininin kadın, 40 bininin engelli, 10 bininin ise eski mahkum olması şartı getirdik. Bu paketin içerisinde

mesleki eğitim kurslarından 200 bin kişi yararlanacak. Toplum yararına çalışma kapsamında 150 bin kişi alınacak. Yeni her istihdamın bilgisi veri bankasında toplanacak ve takibi yapılacak. Mevcut istihdamın artırılmasına destek verilecek. Yoksa 500 kişi çalıştırırken, bunun 50'sini işten atıp, desteklerden yararlanmak için yeniden işe ama gibi bir şey olmayacak. Her halükarda 500'ün üzerine yapacağı istihdam artışına destek verilecek."

## İşsiz sayısı 4 milyona yaklaştı

Bakan Müezzinoğlu, yeni istihdam paketini anlattığı illerin SGK ve İŞKUR müdürlerine, işsizlik verilerini güncellemelerini istedi. Yaptıkları görüşmelerde bazı illerin 2013 rakamlarına göre işsizlik rakamlarını kendisine aktarması üzerine Müezzinoğlu, "TÜİK'in yeni verileri çıkmadıysa bile her ilde işsizlik parası almak için yapılan başvurulardaki artışları değerlendirin ve rakamlarınızı yenileyin" dedi. Tüm bürokratlarına da son dönemde işsizlik rakamlarında artış olup olmadığı ile ilgili güncelleme yapmaları talimatını verdi. TÜİK'in son açıklamalarına göre Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2016 Ekim döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 500 bin kişi artarak 3 milyon 647 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise 1,3 puanlık artışla yüzde



**Mehmet MÜEZZİNOĞLU**  
Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı

Pozitif ayrımcılık yapacağız. Bunun 50 bini kadın, 40 bini engelli, 10 bini ise eski mahkûm olması şartını getirdik. Bu paketin içerisinde mesleki eğitim kurslarından da 200 bin kişi yararlanacak. Toplum yararına çalışma kapsamında 150 bin kişi alınacak.

11,8 seviyesine ulaştı. İşsizlik oranlarında geçen yılın ortalarından sonra yükseliş trendi dikkat çekiyor.

## İhracatçılardan 300 bin istihdam desteği

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekeşi, Cumhurbaşkanı



**Hikmet TANRIVERDİ**  
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

Önümüzdeki süreçte terör ve benzeri sıkıntılıların yaşanmaması halinde sektörümüz üretim hacmini artıracaktır. Hem 6. bölgede yapılan yeni yatırımlar hem de ihracatın artmasından kaynaklı etkilerden dolayı 50 bin ek istihdam sağlayacağımızı düşünüyorum.

Recep Tayyip Erdoğan'ın başlattığı istihdam seferberliğinde ihracatçıların ana aktör olacağını açıklayarak "300 bin yeni istihdam yaratacağız. Biz de firma olarak 2 bin ek istihdam ile destek vereceğiz" dedi. Mehmet Büyükekeşi, "Başbakanımız ayrılan 12 milyar TL'lik kay-



**İsmail GÜLLE**  
İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın firmaların istihdam artırmasına yönelik çağrısını tekstil sektörü olarak gönülden destekliyoruz. Sektördeki firmalarımız ilave 1 değil, 5 yeni çalışma arkadaşımızı istihdam etmeye hazır.

nağı bizlere sundu. Biz de ihracatçılar olarak diyoruz ki; biz varız. İlave 1 milyon yeni istihdam seferberliğine tüm gücümüzle katılırız" şeklinde konuştu. Büyükekeşi istihdam seferberliğine nasıl katılacaklarının detaylarını ise şöyle açıkladı: "Geçen yıl 142,6 milyar dolar olan ihracatı bu yıl 155 milyar dolar yapma hedefimiz var. Geçen yıl 67 bin olan ihracatçı firma sayısının bu yıl 70 bine, yine geçen yıl 3 milyon 80 bin olan istihdamımızın bu yıl 3 milyon 400 bine ulaşmasını hedefliyoruz. Yani 300 bini aşan yeni istihdam yaratacağız. İhracatçılar olarak 1 milyon yeni istihdamın yüzde 30'una talibiz" diye konuştu.

## SGK primlerini DEVLET ÖDEYECEK

*Müezzinoğlu: "Üç ay süreyle işbaşı eğitiminin maliyetini biz üstleneceğiz. Kalıcı istihdama dönüşmesi durumunda da vergi ve SGK primleri devlet tarafından karşılanacak."*





# İHRACATÇILAR İÇİN 2017 ATILIM YILI OLAÇAK

2017'yi atılım yılı ilan eden ihracatçılar, yeni yılın ilk çeyreğinde ABD, Rusya, Almanya, Çin ve Fransa'yı hedef ülke olarak belirledi. Aynı zamanda ihracatçılar yeni yılda 48 farklı ülkeye ticaret heyeti düzenleyecek.

**Y**eni yıla odaklanan ihracatçılar hedef ülkeler listelerini de yenilediler. Buna göre 2017 yılını atılım yılı ilan eden ihracatçılar, yeni yılın ilk çeyreğinde ABD, Rusya, Almanya, Çin ve Fransa'yı ilk kez girilmesi planlanan 5 hedef ülke olarak belirledi. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, TİM İhracatçı Eğilim Anketi 2016 4. Çeyrek Gerçekleşme ve 2017 1. Çeyrek Beklentilerini açıkladı. 9 Şubat tarihinde İstanbul Dış Ticaret Kompleksinde basın açıklaması düzenleyen TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, "Geçen yıl 142,6 milyar dolar olan ihracatı bu yıl 155 milyar dolar yapma hedefimiz var. Geçen yıl 67 bin olan ihracatçı firma sayısının bu

yıl 70 bine, yine geçen yıl 3 milyon 80 bin olan istihdamımızın bu yıl 3 milyon 400 bine ulaşmasını hedefliyoruz. Yani 300 bini aşan yeni istihdam yaratacağız. İhracatçılar olarak 1 milyon yeni istihdamın yüzde 30'una talibiz" ifadelerini kullandı.

## Hedef pazarlarda ilk sırada ABD

Bu yılın ilk çeyreğine ilişkin beklentilerde hedef pazarlar, üretim ve ihracat, yatırımlar, istihdam ve piyasa beklentileri olarak beş başlıkta toplayan Mehmet Büyükekşi, "Hedef pazarlarda ilk sırayı yüzde 17 pay ile ABD aldı. Yani Meksika ve Çin, Trump'ın ticaret duvarlarından korkarken ihracatçılarımız rotayı ABD'ye çevirmiş görünüyor. Rusya yüzde 16

ile ikinci sırada yer alırken, bu ülkeleri Almanya, Çin ve Fransa takip etti. Geçen yıl kadar ihracat yapacağını belirten firmaların oranı yüzde 68 olurken, üretimde bu oran yüzde 71 oldu. Bu iyimser beklenti, bu yılın üretim ve ihracat artışı için parlak bir yıl olacağını gösteriyor" diye konuştu. Yine bu yılın ilk çeyreğinde her iki firmadan birinin yurtiçindeki, her üç firmadan birinin ise yurtdışındaki yatırımlarını artırmayı planladığını söyleyen Büyükekşi, "İlk çeyrekte ihracatçı firmaların yüzde 29'u istihdam artışı sağlayacak. Diğer çeyreklerde daha güçlü bir artış bekliyoruz" dedi. Büyükekşi, piyasa beklentilerini ise şöyle ifade etti: "İlk çeyrekte dolar kuru beklentisi 3,73 iken, Euro beklentisi

4,01 ve Parite beklentisi ise 1,07. Yılsonunda ise dolar kuru beklentisi 3,83 olurken, Euro beklentisi 4,03 oldu. İlk çeyrek büyüme beklentisi yüzde 2 iken 2017 geneli büyüme beklentisi ise yüzde 3,3 olarak çıktı. İhracatçılarımızın rekabetçi ideal kur beklentisi ise dolarda 3,41 iken Euro'da 3,68 oldu."

## 12 ülkeye ilk kez ticaret heyeti düzenlenecek

Mehmet Büyükekşi, bu yıl yapacakları çalışmalara ilişkin olarak ise şunları söyledi: "Atılım yılı ilan ettiğimiz 2017 ve sonrası için büyük başarılar kazanacağız. TİM olarak bu yıl 48 farklı ülkeye ticaret heyetleri düzenleyecek, aralarında Dominik Cumhuriyeti, Benin ve Uruguay gibi bakir pazarların olduğu toplam 12 ülkeye ilk kez ticaret heyeti gerçekleştireceğiz. Dünya ticaretine yön veren ülkelere Türk Ticaret Merkezleri açacağız. Tahran'daki merkezimizin kurdelesini Bakanımız ile birlikte keseceğiz."

## Tekstil, hazır giyim, deri ve halı sektörlerinde ciro artışı

Araştırmada görüşülen firmaların sektör dağılımında en yüksek ciro elde edilen sektörü belirtmeleri istendiğinde tekstil, hazır giyim, deri ve halı sektörlerinden toplamda 98 firmadan yüzde 22 oranında ciro elde ettikleri belirtildi. İkinci sırada yüzde 14 ile demir çelik ve demir dışı metaller, üçüncü sırada ise yüzde 13 ile bitkisel ürünler yer aldı. "2016 yılı 4. çeyreğinde ihracatta yeni pazarlara girebildiniz mi?" sorusuna verilen yanıtlar da ise Genel kategoride yüzde 38, İlk 500'de yüzde 39,3, İkinci 500'de yüzde 35,4, Diğer kategoride ise yüzde 38,2 oranında yeni pazarlara girildiği yanıt alındı. "Söz konusu dönemde ihracatta tamamen kaybedilen pazar oldu mu?" sorusuna ise Genel kategoride yüzde 18,2 İlk 500'de yüzde 11,1, İkinci 500'de yüzde 14,6, Diğer kategoride ise

yüzde 22,7 oranında kayıplar yaşandığı yer aldı. Eğilim anketinde yer alan bir diğer soru ise yine "Aynı dönemde mevcut pazarlarda yeni müşterilerden sipariş alabildiniz mi?" sorusuna verilen yanıtlar Genel kategoride yüzde 52,9 İlk 500'de yüzde 56,4, İkinci 500'de yüzde 53,7, Diğer kategoride ise yüzde 51 oranında oldu. "Müşteri kaybettiğiniz pazar oldu mu?" sorusuna ise Genel kategoride yüzde 39,8 İlk 500'de yüzde 31,6, İkinci 500'de yüzde 40,2, Diğer kategoride ise yüzde 43,4 oranında oldu.

### Yurtiçi ve yurtdışı yatırımlarında artış

Eğilim anketinde 2016 yılında gerçekleştirilen yurtiçi ve yurtdışı yatırım türlerine ilişkin soruya ise firmalardan gelen yanıtlar şöyle oldu: Modernizasyon yatırımı yapan firmaların yüzde 39,8'i yurtiçinde, yüzde 8,4'ü yurtdışında yaptı. Ar-Ge ve inovasyon yatırımı yapan firmaların yüzde 23,6'sı yurtiçinde yaparken, yüzde 5,6'sı ise yurtdışında bu yatırımları yaptı. Kapasite artırımına giden firmaların oranı ise yurtiçinde 22,9, yurtdışı oranı da 7,1 olarak kayıtlara geçti. Yeni tesis kurma/ satın alma yatırımı yapanların oranı ise yurtiçinde 16,2, yurtdışında 3,6 olarak gerçekleşti. Sa-

tış-dağıtım ağını genişleten firmaların oranı ise yurtiçinde yüzde 13,8 iken bu oranın yurtdışında yüzde 17,1 oranında artış kaydettiğini görüyoruz. Şirket satın alma oranı ise yurtiçinde 1,8, yurtdışında ise 1,1 oldu. Hiçbir yatırım yapmayan firmaların oranları ise yurtiçinde yüzde 39,3 iken, yurtdışında bu oran 70,4 olarak kaydedildi.

### Rekabetçi fiyat sunamama problemi

Yılın 4.çeyreğinde istihdam oranlarına baktığımızda çalışan sayısının ne yönde değiştiğini de net bir şekilde görebiliyoruz. Genel kategoride yüzde 35,8 artış, yüzde 36 sabit, yüzde 28,2 ise azaldığı belirtildi. İlk 500'de bu oran yüzde 41 artarken, yüzde 26,5 değişmediğini, yüzde 32,5 ise işçi sayısının azaldığını kaydetti. İkinci 500'de yüzde 31,7 artış, yüzde 36,6 sabit kaldığını, yüzde 31,7 ise düşüş kaydettiğini açıkladı. Diğer kategoride ise istihdam oranı yüzde 34,7 artarken, değişmeyenlerin oranı yüzde 40,2, işçi azaltanların oranı ise 25,1 oldu. Firmaların 2016 yılını genel olarak değerlendirdiğinde, ihracat pazarlamasında en çok karşılaştıkları sorunların yüzde 53,1 ile rekabetçi fiyat sunamamak olduğu ortaya çıkıyor. Hedef ülkedeki eko-

nomik koşullardan problem yaşayan firmaların oranı ise yüzde 43,8. Finansman sıkıntısı yaşadıklarını ifade eden firmaların oranı yüzde 35,8. Hedef ülkedeki siyasi ve bürokratik engellerin oranı ise yüzde 34,7. İhracat pazarlamasında karşılaşılan sorunlar arasında korumacılık politikalarının yüzde 18 iken tanıtım sorunu yaşayan firmaların oranı yüzde 12 olarak görülüyor. Tarife dışı engeller yaşadıklarını dile getiren firmaların oranı yüzde 10, ürün kalitesinde sıkıntı yaşayanlar yüzde 6,2, hedef ülkenin dilinde sorun yaşayanlar yüzde 3,3 olarak kaydedildi. Herhangi bir sorun yaşamadıklarını ifade eden firmaların oranı ise yüzde 12 olarak belirtildi. İhracat sektörünün öncelikli sorunları arasında döviz kurları yüzde 51,3 oranla ilk sırada yer alırken, hammadde ve aramal fiyatları yüzde 42,4, enerji maliyetleri yüzde 41,6, istihdam maliyetleri yüzde 33,3, lojistik maliyetleri yüzde 32,7 ile ilk 5 sırayı oluşturuyor.

### Yeni yılda ilk kez girilecek hedef pazarlar

2017 yılının 1.çeyreğinde ilk kez girilmesi planlanan 5 hedef ülkeye bakıldığında; yüzde 17 ABD, yüzde 16 Rusya,

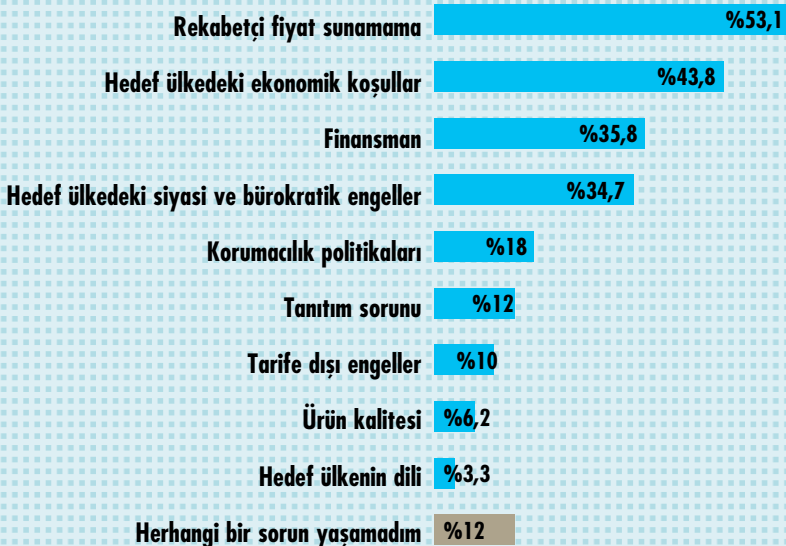


**Mehmet BÜYÜKEŞİ**  
TİM Başkanı

TİM olarak bu yıl 48 farklı ülkeye ticaret heyetleri düzenleyecek, aralarında Dominik Cumhuriyeti, Benin ve Uruguay gibi bakir pazarların olduğu toplam 12 ülkeye ilk kez ticaret heyeti gerçekleştireceğiz.

yüzde 13 Almanya, yüzde 11 Çin, yüzde 9 Fransa, yüzde 10 ise hedef ülke olmadığını belirten firmaların oranlarını görüyoruz. 2017'nin ilk çeyreğinde yeni çalışan istihdam edeceklerin oranı Genel Kategoride yüzde 28,7, İlk 500'de yüzde 38,5, İkinci 500'de yüzde 20,7, Diğer kategoride yüzde 26,7 olarak belirtildi. 2017 yılında toplam ihracatın 155 milyar dolar, ihracatçı sayısının 67 binden 70 bine ulaşacağı ve 300 bin yeni istihdamın yapılacağı hedefleri açıklandı.

## 2016 yılında İhracat pazarlamasında karşılaşılan sorunlar



## Görüşülen firmaların sektörlere göre dağılımı

Sektör	Toplam	Oran
Tekstil, Hazır Giyim, Deri ve Halı	98	%22
Demir çelik ve Demir dışı Metaller	62	%14
Bitkisel Ürünler	58	%13
Makine, Elektrik-Elektronik ve Bilişim	42	%9
Ağaç Orman Ürünleri	37	%8
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	37	%8
Hububat –Bakliyat	30	%7
Otomotiv Sanayi	29	%6
Maden ve Mücevher	24	%5
Su Ürünleri ve Hayvansal Ürünler	20	%4
Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri	13	%3
<b>TOPLAM</b>	<b>450</b>	<b>%100</b>

Firmalardan en yüksek ciro elde ettikleri sektörü belirtmeleri istenmiştir.

ARACI İHRACATÇI %77

ÜRETİCİ %23



## İHRACATÇI YENİ YILA ARTIŞLA BAŞLADI

TİM, Ocak ayı ihracat rakamlarını açıkladı. Buna göre Ocak'ta 10 milyar 528 milyon dolar olan ihracat yüzde 15 artış ile 49 ayın rekorunu kırdı. Sektör bazında en fazla ihracatı 2 milyar 69 milyon dolarla otomotiv sektörü gerçekleştirdi. Bu sektörü 1 milyar 253 milyon dolarla hazır giyim ve konfeksiyon ile 1 milyar 234 milyon dolarla kimyevi maddeler sektörleri takip etti.

**T**ürkiye'nin 2017 yılı ilk ay ihracat rakamları yüzleri güldürdü. İhracat Ocak ayında yüzde 15'lik bir artış yaşadı. Türkiye İhracatçıları Meclisi, Ocak 2017 ihracat rakamlarını Tekirdağ, Çerkezköy'deki Hema Endüstri Tesislerinde açıkladı. TİM verilerine göre ocak ayı ihracatı yüzde 15 artışla 10 milyar 528 milyon 47 bin dolar oldu. Yeni yılın ilk ihracat rakamlarını TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, TİM Başkanvekilleri Mustafa Çıkrıkçıoğlu, Süleyman Kocaseret ve TİM Sektörler Kurulu Üyesi Ömer Burhanoglu ile beraber açıkladı. Basın açıklamasının ardından Tekirdağ'da en çok ihracat gerçekleştiren ilk 5 firma olan Eda Dış Ticaret ve Tekstil Pazarlama A.Ş., EGO Elektirikli Aletler Sanayi A.Ş., Vatan Kablo Metal Endüstri ve Ticaret A.Ş., Hyosung İstanbul Tekstil Limited

Şirketi ve Su Global Tekstil ve Konfeksiyon A.Ş. temsilcilerine ve toplantının gerçekleşmesinde emeği geçenlere plaket takdim edildi.

### Hazır giyim 2'nci oldu

TİM verilerine göre sektör bazında en fazla ihracatı 2 milyar 69 milyon dolarla otomotiv sektörü gerçekleştirdi. Bu sektörü 1 milyar 253 milyon dolarla hazır giyim ve konfeksiyon ile 1 milyar 234 milyon dolarla kimyevi maddeler sektörleri takip etti. Ülke gruplarına göre ihracatta Ocak ayında ilk sırada yüzde 49,9 pay ve 5 milyar 254 milyon dolar ile Avrupa Birliği, ikinci sırada yüzde 18,2 pay ve 1 milyar 920 milyon dolar ile Orta Doğu ülkeleri yer aldı. Bunları yüzde 8,3 pay ile Afrika ve yüzde 5,7 pay ile Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri izledi. AB'ye ihracat yüzde 12,8 artış kaydederken,

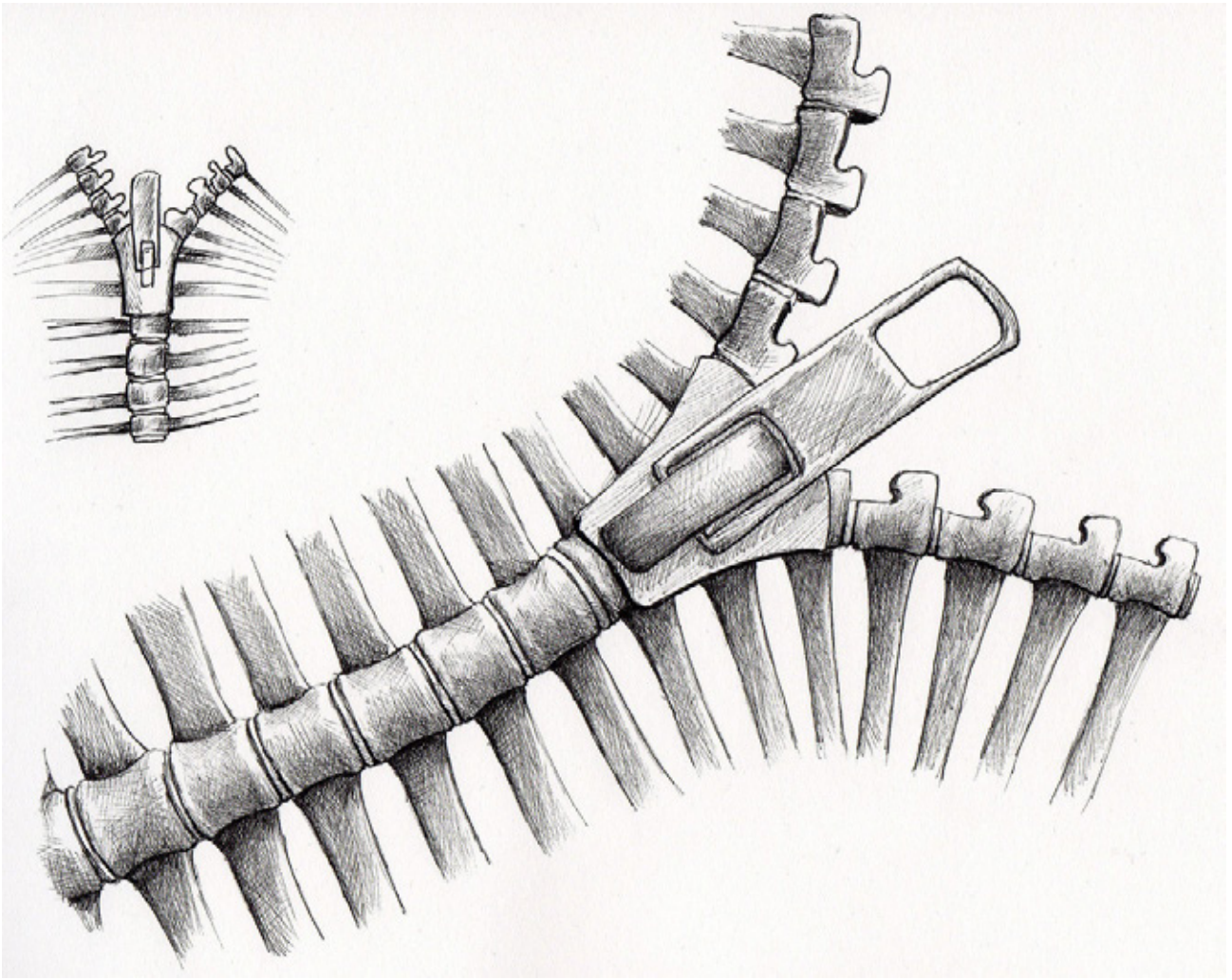


Tekirdağ'da en çok ihracat gerçekleştiren ilk 5 firma arasında yer alan Hyosung İstanbul Tekstil Limited Şirketi'ne plaketi, TİM Sektörler Kurulu Üyesi Ömer Burhanoglu ile İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle tarafından verildi.

Uzakdoğu ülkelerine ihracat yüzde 84 artış ile en fazla artış yaşanan ülke grubu oldu. Ocak ayında 79 il ihracat gerçekleştirirken 56 ilimizin ihracatı arttı. En çok ihracat yapan

iller sırasıyla İstanbul, Bursa, Kocaeli, İzmir ve Gaziantep olurken, 455 milyon dolarlık ihracat rakamı ile yüzde 268 ihracat artışı yakalayan Sakarya ilk 20 il arasında öne çıktı.





—○—  
2016 SONBAHAR

# FARKLI BİR FERMUAR KOLEKSİYONU



B İ Z İ Z İ Y A R E T E D İ N

ECE FERMUAR SAN. Ve TİC. A.Ş. Firuzköy Mezarlık Altı Caddesi

No:10 34850 Avcılar/İstanbul

Tel: (212) 428 23 40 (Pbx) Faks: (212) 428 23 51

www.ecefermuar.com.tr e-mail: info@ecefermuar.com.tr



# EL HALICILIĞINDA KAMU-ÖZEL SEKTÖR İŞBİRLİĞİ

İHİB'in öncülüğünde Türkiye'nin tarihi ve kültürel zenginliklerinden bir tanesi olan el halıcılığında yaşanan sorunlar "Kamu-Özel Sektör Ortaklığında El Halısı İmalatı Projesi" ile çözüme kavuşuyor. Ekonomi Bakanlığı yetkililerine sunulan projede Sümer Halı örneğinden yola çıkılarak yol haritası belirlendi.

**T**ürk halı sektörünün önemli temsilcisi İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB), sektörün önündeki engelleri projeleriyle bir bir kaldırıyor. Bu projelerinden biri de ilk olarak 3 Ocak tarihinde Ankara'da Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'ye sundukları "Kamu-Özel Sektör Ortaklığında El Halısı İmalatı Projesi" oldu. Türk el halıcılığının karşı karşıya olduğu sorunlara çözüm üretmeyi öncelikli amacı olarak belirleyen İHİB, bu doğrultuda kamu ile özel sektörün bir araya gelebileceği bir iş modeli geliştirerek bu modeli Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'ye sundu. Konuya dair 9 Şubat tarihinde tekrar bir araya gelen taraflar, Türk el halıcılığını enine boyu-

na inceledi. İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) heyeti, el halısı dokuyuculuğunda yaşanan sorunlara dair çözüm bulmak amacıyla ortaya koyduğu "Kamu-Özel Sektör Ortaklığında El Halısı İmalatı Projesi"ni Ekonomi Bakanlığı'nda kamu kurumlarından yetkililerin de olduğu bir toplantıda Bakanlık ile paylaştı. Ekonomi Bakanının önerileri ve değerlendirmeleri çerçevesinde şekillenen proje Ekonomi Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Tarık Sönmez başkanlığında gerçekleştirilen toplantı ile kamu kurumları ile paylaşıldı. Toplantıya İHİB'i Başkan Yardımcıları İbrahim Geyikoğlu ile Ahmet Hayri Diler temsil ederken, Ekonomi Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Gümrük

ve Ticaret Bakanlığı, Sosyal Güvenlik Kurumu, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Kalkınma Bakanlığı ve İTKİB Genel Sekreterliğinden yetkililer de katılım sağladı.

## Sümer Halı örneğinden yola çıkıldı

Toplantıda el halıcılığının karşılaştığı sorunlar olarak şu sebepler sunuldu: Türkiye'nin en önemli tarihi ve kültürel zenginliklerinden bir tanesi olan el halıcılığı son 15 yılda ülkede yaşanan hızlı ekonomik ve demografik gelişimden en ciddi şekilde etkilenen sektörlerden bir tanesi oldu. Halı dokuyuculuğu emek yoğun ancak önemli ölçüde sanat-

sal değer taşıyan bir sektör olarak, nesilden nesile aktarılan kültürel ve tarihi bir miras olarak hayat buldu. Ancak, kırsal alanda yerleşik nüfusun yıllar içerisinde azalması, devletin ve hükümetin sağladığı sosyal haklar, kırsal nüfusun ekonomik faaliyetlerinde yaşanan değişimler halıcılık gibi kıymetli ancak zor bir zanaat ile iştil eden nüfusta keskin düşüşler yaşanmasına neden oldu. Proje Sümer Halı örneğinden yola çıkılarak sektör işbirliğinde üretimin nasıl gerçekleştirileceği detaylarıyla ele alındı. Ayrıca dünya trendlerine ve standartlarına uygun olmayan üretim modeli de kaçınılması gereken unsurlar olarak da özellikle vurgulandı.

## Halı dokuyucu sayısı 18 binlere geriledi

Türkiye'de halı dokuyucu sayısının çok kısa bir sürede 100 bin seviyesinden 18 binlere gerilediğinin vurgulandığı toplantıda İHİB tarafından önerilen modelin çalışana güvence vererek dokuyucu sayısının artırılmasına yönelik doğru bir öneri olduğu ifade edildi. Projenin detaylarıyla incelenmesi ve kamudan gelecek görüş ve öneriler ile birlikte konunun Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'ye sunulacağı belirtildi.

# İHİB-İTO İLE SEKTÖREL İŞBİRLİKLERİ İÇİN BİR ARAYA GELDİ

**T**ürkiye'ye Halı Haftası'nı kazandıran ve Türk halı ve kilim sektörünün değerli temsilcisi İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB), 2017 yılına hızlı başladı. Kamu-Özel Sektör Ortaklığında El Halısı İmalatı Projesi, Hare Projesi, Engelli Okullarında El Halısı, Kilim, Dokuma ve Tamiratı Projesi gibi sektörün önünü açacak projeleri hayata geçiren İHİB, yeni yılı da geride bıraktığımız yıl gibi dolu dolu geçirecek. İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal ile İHİB Denetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda İTO Halı ve Kilim Komitesi Başkanı Fevzi Işıklı, 20 Şubat tarihinde sektörel işbirliklerini konuşmak üzere İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar ile bir araya geldi.

## Halıkent önemli bir eksikliği giderecek

20 Şubat tarihinde İstanbul Ticaret Odası'nda bir araya gelen Uğur Uysal ve İbrahim Çağlar, gündemdeki ekonomik gelişmeleri değerlendirdikten sonra sektörel gelişmelere değindiler. Sektöre dair genel işbirliklerinin görüşüldüğü toplantıda, İHİB'in İstanbul Halı Haftası (İstanbul Carpet Week) için Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB) ile yapılan ortaklığın ne kadar başarılı bir işbirliği olduğuna dikkat çekildi.

İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal toplantıda halı sektörünü temsil eden bir diğer büyük kurum olan İstanbul Ticaret Odası'nı da ortakları arasında görmek istediklerini İTO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar ile paylaştı. Konuya

Projeleriyle yeni yıla hızlı başlayan İHİB, sektörel işbirliklerini görüşmek üzere İTO ile bir araya geldi. İHİB'in projelerini İTO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar ile paylaşan İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal, halı sektörünü temsil eden kurumlardan biri olan İTO'yu da ortakları arasında görmek istediklerini söyledi.



dair olumlu görüşlerini Uğur Uysal ile paylaşan İbrahim Çağlar, ek olarak İHİB'in projelerinden Halıkent'e dair bilgi aldı. Bu projenin halı sektöründe önemli bir eksikliği gidereceğini ifade eden İbrahim Çağlar, projenin halı ihracatçıları arasında sağlanan güç birliği ile hayata geçirilebileceğini söyledi. Toplantının sonunda Uğur Uysal, İbrahim Çağlar'a toplantı davetini kabul ettiği için hediye takdim etti.

## İHİB'in projeleri...

Toplantıda tarafların de-

ğerlendirdiği konulardan ilki İstanbul Halı Haftası (İstanbul Carpet Week) 6 Ekim 2016 tarihinde İHİB tarafından gerçekleştirildi. Türkiye'nin ilk Halı Haftası olma özelliğini taşıyan etkinlikte dünyaca ünlü halı tasarımcıları ve bu sektöre kendilerini adanmış duayenler İstanbul'da ağırlandı. Çalışmalarıyla sektöre ışık olan konuşmacılar, görüşleriyle de çığır açtılar. İstanbul Halı Haftası kapsamında 100'e yakın yabancı firma ile 50 yerli halı firması ikili iş görüşmeleri gerçekleştir-

di. Bunun yanı sıra etkinlik kapsamında eş zamanlı olarak bir de Antika Halı Sergisi gerçekleştirildi. Sergide 18.yy'dan kalma Anadolu'nun kült kilimleri göz kamaştırdı. Toplantıda konuşulan bir diğer proje Halıkent ise kümelenme modeli olarak İstanbul'daki halı firmalarını bir araya toplamayı amaçlıyor. İHİB yönetiminin 25 maddede topladığı projelerinden biri olan Halıkent'in çalışmalarına 2015 yılında mekan arayışı ile başladı. Projeye dair çalışmalar devam ediyor.

# POLSAN

BUTTON MANUFACTURING & TRADE CO. INC.



**60 YILLIK** Tecrübemizle Dünyayı Saran Kaliteyi  
**Metal Düğmeye de Yansıtıyoruz.**



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

**444 1 POL**

**0216 488 87 87**

**Fabrika - Genel Merkez:**

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

**Metal Fabrika - Showrom:**

Halkalı Merkez Mah. Tokel Sok. No:3/1  
Küçükçekmece / İstanbul

Facebook.com/polsanbuttonco

Instagram.com/polsanbutton

Twitter.com/PolsanButton

**DOĞAYA  
DOKUN !**

**Doğal Düğmelerimiz İle  
Her Gün Milyonlarca Kişi  
DOĞAYA DOKUNUYOR !**



# TÜRK MARKALARININ DEFİLESİ SOLUKSUZ İZLENDİ

İHKİB, Pure London Fuarı'na 18 firma ile milli katılım düzenledi. Türk firmalarının koleksiyonlarını sunduğu defileler büyük ilgi görürken, aynı zamanda firmalar da fuardan memnun ayrıldı.

**B**u sene 43'üncüsü 12-14 Şubat tarihinde İngiltere'nin Londra şehrinde düzenlenen Pure London Fuarı, prestijli fuarlar arasında yer alıyor. Bu sene Türkiye'den İHKİB'in milli katılımında 18 Türk firması katıldı. Yılda iki kez gerçekleştirilen ve İngiltere'nin en önemli uluslararası moda fuarı olan Pure London, 25 ülkeden, 700 katılımcı firma ve 8 bin ziyaretçisi ile dikkatleri üzerine çekiyor.

## Fuara 25 ülkeden katılım

43'üncüsü düzenlenen fuarda kadın sıra erkek hazır giyim, aksesuar, ayakkabı, deri aksesuar, denim bölümleri de

bulunuyor. Fuara ABD, İngiltere, Fransa, Almanya, Türkiye, İtalya, İspanya, Portekiz, Danimarka'nın da aralarında bulunduğu 25 ülkeden katılım gerçekleşti. İki ülke arasındaki ticarete baktığımızda 2016 yılı itibarıyla ticaret hacmi 17,1 milyar dolar değerine yükselirken, bu ülke ile yapılan ticarete verilen fazla 6,3 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Türkiye'nin İngiltere'ye 2016 yılı ihracatı ise 11,7 milyar dolar olarak gerçekleşti.

## Türk firmaları ilgi çekti

İHKİB milli katılımından 18 firmanın katıldığı Pure London Fuarı'nda 346,85 metrekaresel alanda koleksiyonlarını sergiledi. Tanıtım çalışmalarına önem veren İHKİB, fuarın VIP Salonunda info stant



açarak hem Türk firmalarına hem de ziyaretçiler için lounge hizmeti sundu. Yine buna ek olarak pr çalışmalarını da sürdüren İHKİB, Türk firmalarının tanıtımı ve ziyaretçilerin doğru alana yönlendirilmeleri için katalog

hazırlandı. Türk firmalarının koleksiyonlarının sergilendiği defile sonrasında İHKİB çantalarının içerisinde firmaların detaylı koleksiyonlarını içeren broşürleri dağıtıldı. Ayrıca fuara katılan 18 firmadan 10'u tarafından defile düzenlendi.

## FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

- Setre Tekstil
- Şulhan Moda
- Ürün Mobilya
- Cea Deri
- MM Moda Grup
- Adalı Tekstil
- Zingal Textile
- Zambak Leather
- Kelebek Tekstil
- Sarah Konfeksiyon
- Lejyon Tekstil
- Teksas Tekstil
- MKM Tekstil
- Şengül Deri
- Etiler Tekstil
- Hazal Tekstil
- Modgrey
- Days&Roses Tekstil

Bu defile de ziyaretçiler tarafından büyük beğeni topladı.

### 700'ü aşkın görüşme

Türk firmalarından özellikle kadın hazır giyim firmalarının, fuarla ilgili görüşleri genel olarak olumlu olmakla birlikte, erkek giyim de diğer dönem için giderek önem kazanacak olması nedeniyle erkek giyim firmaları için de bir pazar araştırması niteliğinde oldu. Bir dahaki dönem için ise taleplerin fuar alanında gelmeye başladığı belirtildi. Fuarla katılan firmalar ile yapılan fuar değerlendirme görüşmeleri sonucunda 18 firmanın toplamda 700'ü aşkın görüşme yaptığı ve bu görüşmelerden tatminkâr siparişler aldıkları belirtildi. Fuarla katılan Türk firmaları-



nın koleksiyonlarının kalitesi ve tasarımlarının Avrupa pazarına hitap etmesi ve stant tasarımlarıyla göz doldurması fuarda başarı getirdi.

### Modada ilerlemek için yüzümüzü batıya çevirmeliyiz

“Fuarla bu sene biri erkek giyim firması olmak üzere toplamda 18 firmamız katıldı” diye konuşan İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ??? Cem Altan, daha önce sadece kadın giyim yer aldığı fuarda 2 senedir erkek giyim firmalarının da katıldığına dikkat çekti. Fuarla 3 gün boyunca firmalarımız tarafından 10 kere defileye çıktık. Defile esnasında Türkiye hakkında tanıtımlar yapıldı” bilgisini veren Cem Altan, firmaların fuardan memnun ayrıldıklarını söyledi. Cem Altan, sözlerini şöyle sürdürdü: “Özellikle İngiltere çok dinamik ve krizlerden fazla etkilenmeyen bir pazar. 18 firmamızı bu pazara yönelttik. Amacımız bundan sonra daha fazla firmayı bu pazara götürmek. İlla Rusya veya Ortadoğu pazarlarında kalmak doğru değil. Krizlerde



görüyoruz oradaki sorunları. Dolayısıyla modada ileri gitmek için yüzümüzü batıya doğru çevirmemiz gerekiyor.” Fuarın firma sayısında herhangi bir kısıtlaması olmadığına dikkat çeken Cem Altan, “Yeter ki İngiltere piyasasına uygun markalar olsun” dedi. Erkek firmalarını da bu pazarda görmek istediklerini ifade eden Cem Altan, Türk erkek firmaları arasında İngiltere piyasasına çok uygun markaların olduğunu söyledi. Brexit kararının fuarı çok etkilemediğini belirten Cem Altan, “Brexit’in sonuçları düşünüldüğü kadar kötü gitmiyor, hatta ülkede beklenmedik bir şekilde büyüme bile var. Alım gücü halen devam ediyor. Hatta ihracatları bile artmış bu ay. Alım gücü endeksinde (PMI) verileri hep iyi çıkıyor. Dolayısıyla çok etkilenmemiş gibi görülüyor. Tabii bu daha uzun bir süreç. Diğer para birimleri karşısında poundun değer kaybetmesiyle fiyatlar da bir artış oldu. Bazı firmalar bunları fiyatlarına yansıtarken, bazıları yansıtılmamıştı. Bu şekilde bir geçiş dönemi yaşıyorlar” diye konuştu.



**Cem ALTAN**  
İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Fuarlar Komitesi Üyesi

## Türk firmalardan DEFİLE

*Biri erkek firması olmak üzere 18 firmanın katıldığı Pure London Fuarı'nda 10 Türk firması koleksiyonlarını defile ile sundu. Defile fuar ziyaretçileri tarafından büyük beğeni topladı. Aynı zamanda defile esnasında Türkiye tanıtımları da gerçekleştirildi.*

Fuarla bu sene biri erkek giyim firması olmak üzere toplamda 18 firmamız katıldı. Fuarla 3 gün boyunca firmalarımız tarafından 10 kere defileye çıktık. Defile esnasında Türkiye hakkında tanıtımlar yapıldı. Özellikle İngiltere çok dinamik ve krizlerden fazla etkilenmeyen bir pazar. 18 firmamızı bu pazara yönelttik. Amacımız bundan sonra daha fazla firmayı bu pazara götürmek. İlla Rusya veya Ortadoğu pazarlarında kalmak doğru değil. Dolayısıyla moda da ileri gitmek için yüzümüzü batıya doğru çevirmemiz gerekiyor. Pure London Fuarı iki senedir erkek giyim firmalarını da kabul ediyor. Türk erkek giyim markalarımızı bu fuarda görmek istiyoruz. Çünkü Türk erkek firmaları arasında İngiltere piyasasına çok uygun markalarımız var.



# LINEXPO İLK SEZONUNDA BEKLENTİLERİ AŞTI

TİGSAD tarafından İstanbul Fuar Merkezi'nde ilk kez düzenlenen LINEXPO, 3 gün boyunca dünyanın dört bir tarafından gelen ziyaretçilerini ağırladı. Fuar, yeni konsepti ile ziyaretçi sayısında beklentileri aştı.

**T**üm İç Giyim Sanayicileri Derneği'nin (TİGSAD) düzenlediği LINEXPO İstanbul İç Giyim ve Çorap Fuarı, 9-11 Şubat tarihleri arasında kapılarını açtı. İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen fuarın açılışını İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD) Başkanı İrfan Özhamaratlı, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Nazım Kanpolat, İstanbul Hazırgeyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD) Başkanı Bülent İyikü-

lah, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Başkanı Şeref Fayat ve ünlü manken Özge Ulusoy kurdele keserek yaptı.

## Talep çok fazlaydı

İç giyim, gecelik, sabahlık, mayo, pijama, tişört, şort, eşofman, tayt ve yan sanayi aksesuar ürünlerinin sergilendiği

fuarda 142 katılımcı firma yer aldı. Öte yandan fuarda yabancı ve yerli ziyaretçilere yeni tasarımlar ve trendler, mini defileler ve expoizasyonlar eşliğinde







**Hikmet TANRIVERDİ**  
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı



**Erdal BAHÇIVAN**  
İSO Yönetim Kurulu Başkanı



**İrfan ÖZHAMARATLI**  
TİGSAD Yönetim Kurulu Başkanı



**Nazım KANPOLAT**  
İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi

tanıtıldı. İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD) Başkanı İrfan Özhamaratlı, fuar için dünyanın her yerinden ziyaretçi getirebilmek için son derece titiz çalışma yürüttüklerini belirtti. İrfan Özhamaratlı, "Fuarımızın bu yıl ikinci gerçekleştiriyoruz, geçen yıl LINEXPO'yu moda etkinliği olarak düzenlemiştik. Gelen ısrarlar ve talepler sonucu fuar olarak yapma kararı aldık. Biz istiyoruz ki hem ziyaretçiler hem de katılımcılar fuardan hayır görsün, güzel işler yapsınlar. Bunun da gerçekleştiğini görmek bizleri çok mutlu ediyor. Moda da sürdürülebilirlik çok önemli biz o azimdeyiz. Bugün görüyoruz ki yoğun bir ziyaretçi akışı var, bizim tabanımızdan da ciddi bir talep var ve biz bu fuarı her yıl yapacağız" diye konuştu. İrfan Özhamaratlı, sözlerini şöyle sürdürdü: "Biz fuar alanındaki stantlarımızı 2 ay öncesinden bitirdik. Bu anlamda çok başarılı geçiyor ve devamı da elbette çok kolay olacaktır. Katılımcılarımızın desteği ve güveni çok önemliydi bu noktaya gelişimizde, onlara teşekkür ediyorum. Yıllardır başarıyla yürüttüğümüz çalışmalar meyvesini veriyor. Fuarı geçen yıl 2 bin 400 olan yabancı ziyaretçi sayısının bu yıl 60'a yakın ülkede gerçekleşmiş olduğumuz tanıtımlar sonucunda 4 bin'in üzerinde olmasını bekliyoruz."

### **LINEXPO uluslararası fuar olacak**

İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Nazım Kanpolat, fuarda 142 katılımcı firma olduğunu belir-

terek, "Fuarımız ilk kez geçen yıl moda günleri adı altında yapılmıştı geçen yılda çok başarılı geçmişti 140 katılımcı firma vardı. Bu yılda yoğun talepler vardı ve fuar haline getirelim dedik. Bu yıl ki fuarımıza toplam 142 katılımcı firma yer aldı. Hepsi sahaya inerek 70'e yakın ülkede bire bir fuarın tanıtımına katkı sağladı. Hepimiz bugünlerde emeğimizin karşılığını alacağız ve ülke ekonomisine katkı sağlayacağız" ifadelerini

kullandı. Ülke olarak zor günlerden geçtiğimizi söyleyen Nazım Kanpolat, "Bu zor günlerde fuarımız ülke ihracatına ve ekonomisine büyük katkı sağlayacak. Bu tür etkinliklere devletimiz ve hükümetimiz çok büyük destek veriyor. Biz de LINEXPO'yu uluslararası bir fuar haline getireceğiz ve tüm dünyaya tanıtacağız" diye konuştu.

### **Fuara ziyaretçi akını**

Fuarın ilk sezonunda yerli zi-

yaretçi akını yaşandı. Yurdun dört bir yanından fuara 6 bin ziyaretçi geldi. Dünyanın dört bir yanından fuara gelen yabancılar Türk firmalarının ipek, saten kumaşlardan oluşan tül, inci ve taşlar ile bezeli eşsiz tasarımlarına hayran kaldı. Bunun yanı sıra iç giyim sektöründe yer alan pijama ve çorap firmalarının birbirinden güzel, rahat ve kullanışlı tasarımları da büyük ilgi gördü. Dünyada sayılı ülkeler arasında yer alan iç giyim firmaları bir sonraki sezon fuar için başvuruda bulundular bile. Tasarımların baş döndürdüğü fuar görülmeye değerdi. Dünyada birçok ülkede ilk sırada yer alan Türk iç giyim firmaları bu yıl geçen yıla nazaran çok daha fazla bir şekilde yeni tasarımlarına hız vereceklerini söylediler. Özellikle Ortadoğu ülkelerinden gelen yabancı ziyaretçilerin ilgi gösterdiği fuarda daha çok renkli ve çekici tasarımlar tercih edildi.

**142 FİRMA** fuardaki yerini aldı  
*İç giyim, gecelik, sabahlık, mayo, pijama, tişört, şort, eşofman, tayt ve yan sanayi aksesuar ürünlerinin sergilendiği fuarda 142 katılımcı firma yer aldı. Öte yandan fuarda yabancı ve yerli ziyaretçilere yeni tasarımlar ve trendler, mini defileler ve expozisyonlar eşliğinde tanıtıldı.*



Turkish Textiles  
**TOUGH & LOVE**

Discover The Turkish Fashion Fabric Power!

Turkey Discover the potential

İTHİB  
 FEDERAL SEKTÖR VE İÇİŞİLER BAKANLIĞI  
 İTHİB GENEL MÜDÜRLÜĞÜ

---

# TÜRK TEKSTİLİ PARIS'TE ÖVGÜLERİ TOPLADI

Tekstil dünyasının prestijli fuarlarından Première Vision Paris Fuarı'na İTHİB bünyesinde 78 firma milli katılım ile iştirak etti. Toplamda 140 firmanın katıldığı fuarda Türkiye tanıtım faaliyetleriyle ziyaretçilerden tam not aldı.

**T**ekstil sektörünün prestijli fuarlarından Première Vision Paris Fuarı, 7-9 Şubat tarihleri arasında dünyanın dört bir köşesinden hazır giyim üretimine yönelik kumaş üreticilerini, moda tasarımcıları ve alım gruplarını ağırladı. Moda otoritelerinin yakından takip ettiği en önemli etkinlikler arasında yer alan fuarın bu döneminde Türkiye'den İTHİB'in milli katılım dahilinde 31, bireysel 47 firma olmak üzere toplamda 78 Türk tekstil firması katıldı. Paris'te yılda iki kez düzenlenen fuar, Şubat 2017 döneminde tüm alt fuarları ile birlikte 124 ülkeden toplam 56 bin 250 ziyaretçiyi ağırladı. Fuarın kumaş bölümüne 771 üretici, iplik bölümüne 42, deri bölümüne 231, design bölümüne 215 ve manufacturing bölümüne 129 katılımcı iştirak etti.

## FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

- Akın Tekstil
- Almodo Altunlar Tekstil
- Altinyıldız Tekstil
- Altoteks Tekstil
- Antik Dantel
- Arsan Dokuma
- Bezsan Tekstil
- Bm Bahariye Mensucat
- Btd Tekstil
- Burce Tekstil
- Bur-Er Tekstil
- Can Tekstil
- Ekoten Tekstil
- Elyaf Tekstil
- Esenteks
- Gülle Tekstil
- Karma Kokteyl Örme San.
- Kimteks Tekstil
- Kipaş Mensucat
- Kipaş Pazarlama
- Kıvanç Tekstil
- Konak Tül Perde
- Örnek Tekstil
- Özdoku Tekstil
- Palateks Tekstil
- Söktaş Dokuma
- Tüp Merserize Tekstil
- Tüsa Denim
- Uğurteks Tekstil
- Yarangumeli Tekstil
- Yılmaz Kumaşçılık Tekstil



Türk kumaşının tanıtım yüzü olan ve aynı zamanda Fransa Devlet Balesinde de görev almış dünyaca ünlü Türk Balet sanatçısı Tan Sağtürk'ün yer aldığı afişler, fuar alanının billboardlarını süsledi.

### Türkiye'nin tanıtım yüzü balet Tan Sağtürk

Fuarın ilk günü Paris Türkiye Büyükelçisi İsmail Hakkı Musa, Paris Türkiye Ticaret Başmüşaviri Müge Varol Ilıcak ve Ticaret Müşaviri Özlem Nudralı lounge alanını ziyaret etti. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle ve Yönetim Kurulu ile birlikte Türk firmalarını ziyaret etti. Fuarda tanıtıma önem veren Türkiye, fuar alanında Trend Alanı oluşturularak fuara

katılan Türk kumaş üreticilerinin en son koleksiyonlarından örnekler, güncel kumaş doku ve renk eğilimleri hakkında detaylı bilgiler ve temaları sergiledi. Tanıtım çalışmalarına ek olarak Türkiye imajını güçlendirmek, Türk tekstil sektörünü yurtdışında daha iyi tanıtmak ve tüm ülkelerden gelecek yabancı alıcılara fuara katılımcı olarak gelen Türk firmaları bir araya getirmek amacıyla ilgili fuarın ilk gününde lounge

alanında Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği işbirliğiyle bir kokteyl gerçekleştirildi. Türk kumaşının tanıtım yüzü olan ve aynı zamanda Fransa Devlet Balesinde de görev almış dünyaca ünlü Türk Balet sanatçısı Tan Sağtürk'ün yer aldığı afişler, fuar alanının billboardlarını süsledi. Hakan Akkaya tasarımlarıyla şekillenen Türk kumaşının kullanıldığı fotoğraflar ziyaretçiler tarafından beğeniyile karşılandı.

## Katılımcı sayısında TÜRKİYE 3'ÜNCÜ

*Toplamda 140 katılımcısıyla 3'üncü sırada yer alan Türkiye, fuarın kumaş bölümünde 47'si bireysel, 31'i milli katılım dâhilinde 78 firma yer aldı. Fuar idaresinin grup katılımlarını sınırlama politikası nedeniyle, Türkiye'nin milli katılımı her dönem bir ya da iki firma ile artış gösteriyor.*

### Türkiye 3'üncü sırada...

Hazır giyime yönelik her türlü kumaşın yer aldığı Première Vision Paris Fuarı 3 gün boyunca ülke katılım sayılarına bakıldığında; 47 ülke temsil edilmekte olup, tüm alt fuarlara katılım sayılarıyla ilk on sıralaması İtalya (625), Fransa (226), Türkiye (140), Birleşik Krallık (112), İspanya (85), Portekiz (56), Japonya (63), Almanya (32), Güney Kore (37) ve Çin (33) şeklide kaydedildi. Toplamda





Fuarın ilk günü Paris Türkiye Büyükelçisi İsmail Hakkı Musa, Paris Türkiye Ticaret Başmüşaviri Müge Varol Ilıcak ve Ticaret Müşaviri Özlem Nudralı lounge alanını ziyaret etti.

140 katılımcısıyla 3'üncü sırada yer alan Türkiye, fuarın kumaş bölümünde 47'si bireysel, 31'i milli katılım dâhilinde 78 firma yer aldı. Fuar idaresinin grup katılımlarını sınırlama politikası nedeniyle, Türkiye'nin milli katılımı her dönem bir ya da iki firma ile artış gösteriyor.

### Eş zamanlı fuarlar silsilesi

Paris'te yılda iki kez düzenlenen Première Vision Paris Fuarı, dünya modasının küresel erişimine paralel olarak New York, Saõ Paulo, Şanghay ve İstanbul gibi önemli merkezlerde de alt etkinliklerini sürdürüyor. 2015 yılı Şubat döneminden başlayarak, Première Vision Paris kumaş fuarı ile eş zamanlı ve aynı fuar alanında düzenlenen EXPOFIL iplik, CUIR A PARIS deri, INDIGO desen ve tasarım, MODAMONT aksesuar ve ZOOM fason üretim fuarlarının çoğunluk hisseleri organizatör firma PremièreVision S.A. tarafından satın alındı. Böylece Şubat ve Eylül aylarında,

birlikte ve aynı tarihlerde düzenlenecek tüm bu fuarlar, Première Vision Paris genel başlığı ile aşağıdaki isimlerle anılmaya başlandı: Première Vision Fabric (önceki ismiyle PremièreVision), Première Vision Yarns (önceki ismiyle Expofil), Première Vision Leather (önceki ismiyle Cuir a Paris), Première Vision Designs (önceki ismiyle Indigo), Première Vision Accessories (önceki ismiyle Modamont), Première Vision Manufacturing (önceki ismiyle Zoom).



### Fuarda Turkey Lounge Alanı

Fuarın yer dağıtım ve inşaat konularında merkezci politika-

**Fuar tanıtımları ÖVGÜ TOPLADI**  
*Türk kumaşının tanıtım yüzü olan ve aynı zamanda Fransa Devlet Balesinde de görev almış dünyaca ünlü Türk Balet sanatçısı Tan Sağtürk'ün yer aldığı afişler, fuar alanının billboardlarını süsledi. Hakan Akkaya tasarımlarıyla şekillenen Türk kumaşının kullanıldığı fotoğraflar ziyaretçiler tarafından övgü topladı.*

sı dolayısıyla Türk firmalarının fuara katılımları, yerleşimleri ve stant inşaat sistemi fuar idaresi tarafından belirlendi. Bu nedenle İTHİB tarafından gerçekleştirilen fuar hazırlık çalışmalarının büyük kısmını tanıtıma yönelik çalışmaları kapsıyor. Bu çalışmaların ana kalemi olarak; Türkiye'den fuara katılan tekstil üreticisi firmalarının koleksiyonlarının fuar ziyaretçilerine tek bir çatı altında sunulabilmesi ve kolay erişim sağlanabilmesi amacıyla Salon 6'daki fuar idaresinin resmi forum alanlarından TECH FORUM yakınında alınan 108 metrekare büyüklüğünde TURKEY Lounge Alanı çalışması gerçekleştirildi. Lounge Alanı 36 metrekare trend alanı ve 72 metrekare Lounge Alanı olarak iki bölümden oluştu. Trend alanında fuarın kumaş bölümüne katılan kumaş üreticilerinin en son koleksiyonlarından örnekler, güncel kumaş doku ve renk eğilimleri hakkında detaylı bilgiler ve temalar sergilendi. Trend alanında güncel kumaş ve renk trendlerini açıklayan özel broşürler; info standında ise Türkiye milli katılımı broşürü ziyaretçilere dağıtıldı.



## FUARA BİREYSEL KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

- Akbaşlar Tekstil
- Akteks
- Almodo Altunlar Tekstil
- Att Tekstil
- Bak-Ay Tekstil
- Barutçu Tekstil
- Bez Tekstil
- Bezaş Tekstil
- Bischoff Roja Tekstil
- Bz Jakarlı Dokuma
- Çeliktaş Tekstil
- Confetti Tekstil
- Dilek Tekstil
- Dynamo Denim
- Estar Tekstil
- Gallus Tekstil
- Gülipek Tekstil
- Hantaş Tekstil
- İlay Textile
- İteks Tekstil
- İpeker Tekstil
- İpekiş Mensucat
- Jersan Knitting Co. Inc.
- Kipaş Pazarlama
- Korukçu Dış Ticaret
- Lila Tekstil
- M.F. Yılmazipek Tekstil
- Mayteks Örme San.
- Meltam Tekstil
- Meridyen – Merline
- Nilba Tekstil
- Nurel Tekstil
- Nuryıldız Tekstil
- Or-Bey Tekstil
- Recott Tekstil
- Roja Örme San.
- Sanko Tekstil
- Saydam Tekstil
- Saygı Tekstil
- Shamrock Tekstil
- Sönmez Asf İplik Dokuma
- Sunteks Dokuma
- Tan Tekstil
- Turan Tekstil
- Yekpa Tekstil
- Yünsa Yünlü San.

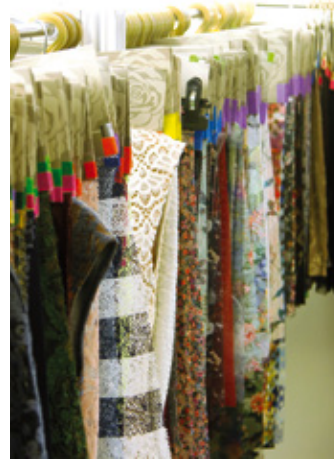


### Tanıtım çalışmalarına övgüler

Tanıtım çalışmalarının ana kalem ise fuar alanında yer alan reklam ve panolarımızdan oluştu. Parcades Expositions fuar alanı girişinde metro istasyonundan Salon 5 ve Salon 6'ya uzanan yürüyüş yolu üzerinde 16 adet ışıklı ilan panosunu yer aldı. Buna ek olarak Salon 5'in hemen üzerinde yer alan 75 metrekarelik bir alanı kaplayan büyük panoda (giantcanvas) ve 28 metrekarelik bir alanı kaplayan dört taraflı reklam panosunda (squared rotunda) milli katılım ilanları ve görselleri yer aldı. Türk kumaşının tanıtım yüzü olan ve aynı zamanda Fransa Devlet Balesinde de görev almış dünyaca ünlü Türk Balet sanatçısı Tan Sağtürk'ün yer aldığı afişler, Hakan Akkaya tasarımlarıyla billboardlarını süsledi. Türk kumaşının kullanıldığı fotoğraflar ziyaretçiler tarafından beğenile karşılandı.

### Havayolu dergilerine tanıtım çalışması

Fuar tanıtımlarına ek olarak fuarın gerçekleştirildiği Şubat ayından önceki Ocak ayında Türk Hava Yolları'nın dergisi olan Skylife ve Air France Havayollarının yine aynı isimli



dergisinde fuara ve firmalara ilişkin birer sayfa tanıtımlara yer verildi. Ayrıca, fuar dönemi boyunca ziyaretçilere bez çanta, bloknot, tükenmez kalem ve naneli şeker gibi eşantıyon malzemelerinin dağıtımını da yaptı. Fuar idaresi 2015 Şubat dönemi ile başlayarak basılı katalog dağıtılmasına son verdiği için katılımcıların detaylı bilgilerini [www.premierevision.com](http://www.premierevision.com) adresinden ve akıllı telefon uygulamalarından yayınladı. Ürün sınıflarına göre firma unvanları ve stant numaraları

ise Map Guide isimli resmi fuar rehberi üzerinden ziyaretçilere ulaştırıldı. Ayrıca ziyaretçilere ücretsiz olarak fuar not defteri de dağıtıldı.

### Kokteyle ziyaretçilerden yoğun ilgi

Fuarın açılış günü Paris Türkiye Büyükelçisi İsmail Hakkı Musa, Paris Türkiye Ticaret Başmüşaviri Müge Varol İlicak ve Ticaret Müşaviri Özlem Nudralı lounge alanını ziyaret etti. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle ve Yönetim Kurulu ile birlikte Türk firmalarını ziyaret etti. Heyet, Türk firmalarının görüşlerini ve fuara ilişkin çalışmalarını dinledi. Türkiye milli katılımı İTHİB tarafından 7-9 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirilen Premiere Vision Fabrics Fuarı hazırlıkları çerçevesinde gerçekleştirilen tanıtım çalışmalarına ek olarak Türkiye imajını güçlendirmek, Türk tekstil sektörünü yurtdışında daha iyi tanıtmak ve tüm ülkelerden gelecek yabancı alıcılarla fuara katılımcı olarak gelen Türk firmaları bir araya getirmek amacıyla ilgili fuarın ilk günü olan 7 Şubat tarihinde fuar bitimi sonrasında lounge alanında Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği işbirliğiyle bir kokteyl gerçekleştirildi. Düzenlenen kokteyle yerli yabancı birçok fuar katılımcısı, yabancı alıcılar, tasarımcılar, çoğunluğunu yabancı markaların oluşturduğu pek çok katılımcı yoğun ilgi gösterdi. Yaklaşık 250-300 kişinin ağırlandığı kokteyle yoğun ilgi gösteren yabancı müşterilerin tamamı etkinlikle ilgili memnuniyetlerini dile getirdi.



İTHİB Lounge alanında Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği işbirliğiyle kokteyl gerçekleştirildi. Düzenlenen kokteyle yerli yabancı birçok ziyaretçi katılırken, etkinlik yoğun ilgi gördü.



# LONDRA TEKSTİL DÜNYASINI AĞIRLADI

İki gün boyunca ziyaretçilerini ağırlayan The London Textile Fair'in bu dönemine milli katılım dahilinde 49 Türk firması katıldı. Türkiye fuarın bu döneminde katılımcı firma sayısını artırdı.

İngiltere'nin prestijli fuarlarından The London Textile Fair, 11-12 Ocak tarihleri arasında 4 bin 700 metrekarelik bir alanda gerçekleşerek, tüm Avrupa'dan gelen tekstil üreticileri, tasarımcıları ve distribütörlerini tek çatı altında topladı. İngiltere'nin Londra şehrinde düzenlenen fuar, tekstil firmalarının olmazsa olmazları arasında yer alıyor. Başta İtalya, Türkiye, İngiltere, Fransa, Portekiz ve İspanya gibi Avrupa ülkelerinden olmak üzere çok sayıda ülkeden katılımcılarla

her yıl Ocak ve Temmuz dönemlerinde düzenlenen The London Textile Fair, Avrupa tekstil pazarı için önemli bir giriş noktası teşkil ediyor. Fuarın bu döneminde 430 civarında katılımcı firma katıldı ve iki gün boyunca toplamda 5 bin 300 ziyaretçi girişi oldu. Türkiye'den ise milli katılım organizasyonunda İTHİB bünyesinde 49 tekstil firması katıldı.

## **Avrupa pazarının önemli fuarı**

Bu fuarla, Türk tekstilinin en büyük ihracatçılarından biri ol-



duğu Avrupa pazarıyla, Türk üreticilerini buluşturmak ve Avrupa pazarındaki mevcut yeri koruyarak pay artırmayı hedefleyen Türk firmaları aynı zamanda 2023 için hedeflenen ihracat rakamlarına ulaşabilmek için de etkin ticari bağlantıları kurmak amacıyla fuarda yer alıyor. Standart kapalı/açık stantlı fuarlardan farklı olarak, katılımcılara masa ve askılık sağlanan ve katılımcı ile ziyaretçi arasında B2B ikili görüşmeler şeklinde geçen fuar, bu şekilde maliyetlerini düşürürken, katılımcı ve ziyaretçiler arasında hızlı iletişim imkanları sağlıyor. Bu durum katılan firmalar ve ziyaretçiler tarafından çok olumlu karşılanıyor. Özellikle Avrupa pazarına giriş için önemli bir organizasyon olan fuar, ilgili alıcılar, acentalar

ve tasarımcılar tarafından yakından takip ediliyor.

## **5 bin 300 ziyaretçi**

Ülkedeki mevcut ekonomik belirsizliğe rağmen, fuarın bu döneminde ziyaretçilerde nitelik olarak artış gözlemlendi. 430 civarında katılımcı firmanın bulunduğu fuara iki gün sonunda toplamda 5 bin 300 ziyaretçi girişi oldu. Önceki dönemden farklı olarak alanların daha etkin kullanıma açıldığı görüldü. Tekstil alanı için üst kat balkon kısmına ekstra odalar eklenerek, firmaların ürünlerini burada sergileme fırsatı sunuldu. Böylelikle fuar salonu tam kapasiteli kullanılabilir.

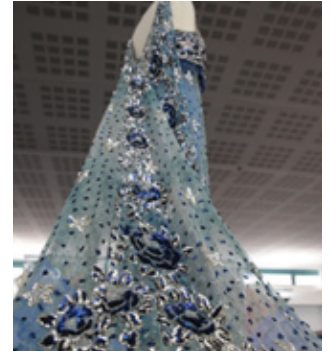
## **Türkiye'den 49 firma yer aldı**

Londra Tekstil Fuarı'nın bu döneminde İTHİB milli ka-



## FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

- Akın Tekstil
- Ako Örme ve Boya San.
- Almodo Altunlar Tekst.
- Altınyıldız Tekstil ve Konf.
- Antik Dantel
- Arsan Dokuma
- Ata Kumaş Tekstil
- Bahariye Mensucat
- Bezsan Tekstil
- Boğaziçi Örme Kumaş
- BTD Tekstil
- Dilek Tekstil
- Ebrar Tekstil
- Elyaf Tekstil
- Esenteks Teks. ve Konf.
- Gülipek Kumaş ve İplik
- Hisar Tekstil
- Jerse Örme San.
- Joyteks Tekstil
- Kazaroğlu Tekstil
- Kimteks Tekstil
- Kıvanç Tekstil
- Konak Tül Perde
- Koruçku Dış Tic.
- Kumash Tekstil
- Lami Transfer Tekstil
- Larma Tekstil
- Lale Mefruşat
- Migiboy Tekstil
- Naz Örme Kumaş ve Teks.
- Or-Bey Tekstil
- Ordu Tekstil Boya
- Özel Tekstil
- Özdoku Tekstil
- Mehmet Faik Yıl. İpek Teks.
- Portakal Tekstil
- Rebilteks Etiket
- Bischoff Roja Tekstil
- Roja Örme San.
- Save Tekstil San.
- Şimşek Tekstil
- Söktaş Dokuma
- Stampoli Tekstil
- Tema Tekstil
- Tüp Merserize Tekstil
- Yarangümeli Tekstil
- Yünsa Yünlü San.
- Yürek Tekstil San.
- Zorlu Dış Ticaret



tılım organizasyonunda yer alan Türk firma sayısı artış gösterdi. Söktaş, Yünsa, Kıvanç, BTD Tekstil gibi Türkiye ve dünyada markalaşmış ya da markalaşma yolunda olan firmaların yanı sıra, Avrupa pazarına açılmak isteyen firmaların da bulunduğu fuarında, milli katılıma dahil olan 48 firma tekstil salonunda, 1 firma da aksesuar salonunda yer aldı. Fuar esnasında İTHİB tarafından düzenlenen organizasyon kapsamında çeşitli tanıtım faaliyetlerine yer verilerek, Türk tekstil sektörünün yurtdışındaki bilinirliğinin ve kalite algısının yükseltilmesi hedeflendi. Bu kapsamda Türk firmalarının yer aldığı salonlara giden yol üzerinde bulunan 2 büyük pano ve 1 ayaklı pano kiralanarak buralarda Milli Katılım



organizasyonu için hazırlanan tasarımlarla İTHİB patronajında fuara dâhil olan firma bilgilerine ve görsellerine yer verildi. İTHİB Milli Katılım organizasyonunda yer alan firmaların ayrıntılı bilgilerinin yer aldığı katalog yine İTHİB

info-standında ve fuarın diğer alanlarında ziyaretçilere ücretsiz olarak dağıtıldı. Birliğimizce düzenlenen her milli katılım organizasyonunda olduğu gibi bu dönem de İTHİB için tahsis edilen alanda, fuar ziyaretçilerine Türk katılımcı firmaları ve Türk tekstil sektörü hakkında bilgi verebilmek ve katılımcı firmalarımıza fuar esnasında her türlü desteği verebilmek için info-stant alanı kuruldu. Info-stantta ziyaretçilere "TURKEY discover the potential" ve İTHİB logolu bez çanta içerisinde kalem, not defteri, naneli şeker ve fuar katalogu verildi. Bu info stant alanı, fuar idaresi tarafından İTHİB'e ücretsiz temin edildi.

## 'TÜRKİYE' den 49 firma

*Türkiye ve dünyada markalaşmış, Avrupa pazarına açılmak isteyen firmaların da bulunduğu fuarında, milli katılıma dahil olan 48 firma tekstil salonunda, 1 firma da aksesuar salonunda yer aldı.*





# KİEV'DE TÜRK TAŞARIMLARINA YOĞUN İLGİ

Rusya pazarına alternatif olabilecek en güçlü pazar adayı olması sebebiyle dikkatleri üzerine çeken Kiev Fashion Show'da Türk firmalarının defileleri göz aldı. Milli Katılım düzenleyen İHKİB, fuardan memnun ayrıldı.

**K**iev Fashion Show, 8-10 Şubat tarihleri arasında Ukrayna'nın Kiev kentinde ziyaretçilerini ağırladı. Gerek sergilenen ürün çeşitliliği, gerek alan büyüklüğü gerekse de ziyaretçi sayısı açısından Ukrayna'nın en önde gelen fuarlarından birisi olarak önem taşıyan Kiev Fashion Show'un bu dönemine

İHKİB milli katılım dahilinde Türkiye'den 4 firma katıldı. Sektörde faaliyet gösteren üretici ve alıcıların en önemli buluşma noktalarından birisi olan fuar, bir moda ve ticaret şöleni havasında geçti. Fuarda, hazır giyimden kumaşa, iç giyimden deri-kürk ürünlerine, aksesuardan ayakkabıya tekstil, hazır giyim ve deri sektörlerinin tüm bileşenleri



etkin bir potada eritilerek tüm görkemiyle sergilendi. Kiev Fashion Show, son dönemlerinde toplam ziyaretçi sayısı içinde fuarı ilk kez ziyaret eden alıcı sayısı oranlarında da parlak başarılar yakaladı.

## Rusya pazarına alternatif

Fuarda hem Ukrayna pazarından adını duyurmuş katılımcılar, hem de bu pazara girmek isteyen katılımcılar stant açtı. Fuarın yeni döneminde de Ukrayna pazarında adını duyurmuş katılımcılar, her dönem olduğu gibi bu dönem de pastadan aldıkları payı büyümek için yarışırken, yeni katılımcılar bu önemli pazardan pay almaya çalıştılar. Bu çerçevede fuar hem mevcut pazarı korumak ve artırmak isteyen hem de pazara yeni giriş yapacak firmalara uygun bir platform olarak görülüyor. Fuar Rusya pazarına alterna-

tif olabilecek en güçlü pazar adayı olması sebebiyle dikkatleri üzerine çekiyor.

## Hazır giyimden aksesuarlara kadar...

İHKİB tarafından 8-10 Şubat tarihleri arasında Ukrayna'nın Kiev şehrinde düzenlenen Kiev Fashion Show fuarına Milli Katılım gerçekleştirildi. Hazır giyim, iç giyim, deri, kürk, kumaş ve aksesuar firmalarından oluşan fuarda firmalar, başta Ukraynalı olmak üzere çeşitli ülkelerden gelen alıcılarla görüşme ve ürünlerini gösterme imkânı buldu. Fuarda alıcıların büyük çoğunluğu Ukraynalı butik alıcılardan oluşuyor. Ancak Moldova ve Polonya gibi ülkelerden de az sayıda da olsa alıcı geldi. Ukraynalı iç giyim firmaları fuara oldukça fazla katılım sağlarken, iç giyim yanı sıra deri-kürk mont ve kaban, kadın hazır giyim, denim, aksesuar, kumaş ve





tekstil makineleri katılımcı firmaları da yer aldı. Fuar katılan firmalara bakıldığında Ukraynalı firmaların fuarı domine ettiği gözlemlendi. Fuarda Rusya, Çin, Litvanya, Fransa, İspanya, Polonya ve Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 8 ülkeden firmalar ağırlıklarını gösterdi. Milli katılım ile gelen Türk firmalarının yanı sıra bireysel gelen veya Ukraynalı partneri ile katılan 4 ayrı firma daha yer aldı.

### Türk firmalarından defile

Kiev Fashion Show'un bu döneminde toplam katılımcı firma sayısı 250 civarında iken, fuar 4 bin metre kare alanda 8 bin ziyaretçi ağırladı. Kiev Fashion Show fuarı Ukrayna'nın mevcut ekonomik durumu göz önüne alındığında

da oldukça yoğun geçti. Rusya pazarına alternatif olabilecek en güçlü pazar adayı olması sebebiyle bu fuar dikkatleri üzerine çekiyor. Fuar esnasında Türk firmalarının koleksiyonları podyumda mankenler eşliğinde 5'er dakikalık defileler ile sunumu gerçekleştirildi. Oldukça dikkat çeken bu etkinlik sayesinde ziyaretçiler arasında firmaların farkındalığı

arttı. İHKİB info standında Türk firmalarını ve standı ziyaret edenlere sıcak ve soğuk içecekler ve lokum, çerez gibi Türk lezzetleri ikram edildi.

### Ukrayna ile ticaret

2015 verilerine göre Ukrayna'nın Türkiye'ye toplam ihracatı yıllık 2,772 milyar dolar. Ülkemizden hazır giyim-tekstil ithalatı ise 168 milyon

dolar. Türkiye Ukrayna'nın yaptığı hazır giyim-tekstil ithalatında 2'nci sırada yer aldı. Ukrayna ekonomisi 2015 yılında yüzde 5,5'lik bir daralma yaşadı, 2016 yılındaki daralmanın bunun üstüne çıkması öngörülmüyor. Ukrayna, satın alma gücü paritesine göre 2015 yılı itibarıyla dünyanın 59'uncu büyük ekonomisi konumunda yer alıyor.

## Türk firmaları BÜYÜLEDİ

*Kiev Fashion Show'da Türk firmaları yapmış oldukları defileler ile ziyaretçileri büyüledi. Koleksiyonlarını podyuma taşıyan firmalar büyük beğeni topladı.*

### FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

- Setre giyim
- Merkür Algore
- Yılba
- Fimka





# ALLEATHER-İDF SEKTÖRÜN YÜZÜNÜ GÜLDÜRDÜ

"Deride Yüksek Ritim" mottosu ile 3 gün boyunca deri firmalarını ve ziyaretçilerini ağırlayan Alleather-İDF sonuçları itibarıyla yüzleri güldürdü. Beklentilerin üzerinde gerçekleşen ziyaretçi sayısının yanı sıra 18 ülkeden de 100 alıcı fuara geldi.

**T**ürk deri sektörü; kalitesi ve tasarım gücü ile 1-3 Şubat tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Türkiye'nin en büyük deri fuarı Alleather-İDF'de gövde gösterisi yaptı. Alleather-İDF 1 Şubat'ta düzenlenen törenle ziyarete açıldı. Açılışa İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Mehmet Şenocak, Türkiye Deri Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Kıyasettin Temuçin, İstan-

bul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Dinç, Deri Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Rukem Mızraklı, Türkiye Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD) Başkanı Yakup Telege, Saraciye Sanayicileri Derneği (SSD) Başkanı Cemal Aydın, Kürk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (KSİAD) Başkanı Ayfer Gümrük, UBM EMEA (İstanbul) Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Tıghoğlu katıldı.

## Ziyaretçi hedef kitlesi...

3 gün süreyle ziyarete açık kalan Alleather-İDF'de başta deri konfeksiyon firmaları olmak üzere deri ve deri aksesuar ürünleri, deri aksesuarları, bitmiş deri, deri makineleri ve kimyasalları gibi ürün grupları yer aldı. Fuarın katılımcı hedef kitlesi; tabakhane, kimyasal makineciler gibi hammadde ve ekipman üreticileri ile distribütörleri ve konfeksiyon alanındaki üreticileri içeriyor. Ziyaretçi hedef kitlesi ise dericilik sektöründe

ve yan sanayilerinde faaliyet gösteren tüm profesyonelleri kapsıyor.

## İDF beklentileri aştı

Fuarın açılışında konuşan TÜRDEV Başkanı Kıyasettin Temuçin, Türk deri sektörünün geçmişinin 12.yüzyıla dayandığını hatırlatarak, kalitesi ile dünya genelinde aranan ve talep edilen katma değerli ürünler ürettiğini ifade etti. Kıyasettin Temuçin, "Türk deri ve deri konfeksiyon sektörü, yaşanan her krizden ken-



dini yenileyerek, daha güçlü ve hızlı bir şekilde çıkmayı başarmış bir sektördür. Şimdi her zamankinden daha fazla Türk deri ve deri konfeksiyon sektörünün gücünü gösterme zamanıdır. İnaniyorum ki, Türk firmalar hazırladıkları koleksiyonlar ve private label



ürünler ile dünya pazarlarına damgalarını vuracaklar" ifadelerini kullandı.

Türkiye'nin dünyanın 11'inci büyük deri ve deri mamulleri ihracatçısı konumunda olduğuna dikkat çeken UBM EMEA (İstanbul) Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Tıgıloğlu ise "Amacımız katılımcı firmalarımızın ihracatlarını artırabilmeleri için onları hedef pazar ülkelerinden önemli alıcılarla Alleather-İDF İstanbul Deri Fuarı'nda bir araya getirmek. Ekonomi Bakanlığımızın destekleri ve TİM'in koordinasyonunda Rusya, ABD, Birleşik Arap Emirlikleri, Hollanda, Lübnan, Bulgaristan, Özbekistan, Kore, Kazakistan, Ukrayna, Hindistan, Türkmenistan, Pakistan, Litvanya, Belarus, Finlandiya olmak üzere toplam 18 ülkeden yaklaşık 100 önemli alıcı, Alleather-İDF'e katıldı. Ayrıca UBM'in organizasyonu ile yapılacak birebir (B2B) görüşmeler ile uluslararası alıcı ve katılımcı firmalar fuarda bir araya geldi. Fuarımız bu yıl 48 ülkeden toplam 2 bin 700'ün ziyaretçi ile beklenti-



IDMIB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak ve beraberindeki heyet deri firmalarının stantlarını gezerek bilgi aldı.

lerimizi de aşan bir başarıya ulaştı" dedi.

### Paneller, trend seminerleri...

Fuarın ikinci günü "Deri Sektörünün Dünü, Bugünü Yarını" isimli bir panel düzenlendi. Deri sektörünün tüm yönleriyle ele alındığı panelin panelistleri; Moskova Çevre Bölgesi Sanayi ve Ticaret Odası Başkan Yardımcısı ve Rusya Sanayi ve Ticaret

Odası Başkan Yardımcısı Vadim Vinokurov, İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Dinç, Deri Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Ruken Mızraklı, Türkiye Deri Vakfı (TÜRDEV) Yönetim Kurulu Başkanı Kıyasettin Temuçin, Türkiye Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD) Genel Sekreteri Remzi Özbay oldu. Fuar yine ikinci gününde 2018 Yılı Deri ve İlkbahar/Yaz Makro Trendleri seminerine ev sahipliği yaptı.

### Küresel ekonomide daralma var

Bu yıl 'Deride Yüksek Ritim' mottosu ile düzenlenen

## Deri ürünlerinden MAKİNELERİNE KADAR...

3 gün süreyle ziyarete açık kalan Alleather-İDF'de başta deri konfeksiyon firmaları olmak üzere deri ve deri aksesuar ürünleri, deri aksesuarları, bitmiş deri, deri makineleri ve kimyasalları gibi ürün grupları yer aldı.





Fuarın ikinci günü "Deri Sektörünün Dünü, Bugünü Yarını" isimli bir panel düzenlendi. Deri sektörünün tüm yönleriyle ele alındığı panelin panelistleri; Moskova Çevre Bölgesi Sanayi ve Ticaret Odası Başkan Yardımcısı ve Rusya Sanayi ve Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Vadim Vinokurov, İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, İDMİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Dinç, DTG Yönetim Kurulu Üyesi Ruken Mızraklı, TÜRDEV Yönetim Kurulu Başkanı Kıyasettin Temuçin, TDKD Genel Sekreteri Remzi Özbay oldu.

Türkiye'nin en büyük deri fuarı Alleather-IDF İstanbul kapsamında gerçekleştirilen "Deri Sektörü'nün Dünü, Bugünü ve Yarını" konulu panelde, Rusya pazarındaki gelişmeler değerlendirilirken, iki ülke arasındaki ihracatın yol haritası da konuşuldu. Ekonomi Programı Yapımcısı Hande Berktaş'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen panelde konuşan İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, Rusya'nın dünyadaki süper güçlerden biri olduğunu ve gelişmeler ışığında Rus ekonomisinin olumlu yönde ilerleyeceğini ifade etti. Dünyada ekonomik anlamda bir daralma olduğu gibi bu daralmanın Rusya'da da olduğunu söyleyen Mustafa Şenocak, "Rusya'ya 2013 yılında 545 milyon dolar olan deri ve deri mamulleri ihracatımız şu an

1,107 milyon dolara gerilemiş durumda. Ancak deri sektörü açısından 2017'nin 2016'dan daha iyi olacağını düşünmekteyiz" ifadelerini kullandı. İhracat açısından Türkiye'nin katma değeri yüksek ürünler yapması gerektiğinin bilincinde olduklarını dile getiren Mustafa Şenocak, ayrıca Rusya'nın deri ürünlerine yönelik başlattığı 'Chip' uygulamasının ise 30-40 dolar olan nakliye bedellerini 100-120 dolara kadar çıkardığını ve buna bir çözüm bulunması gerektiğini sözlerine ekledi.

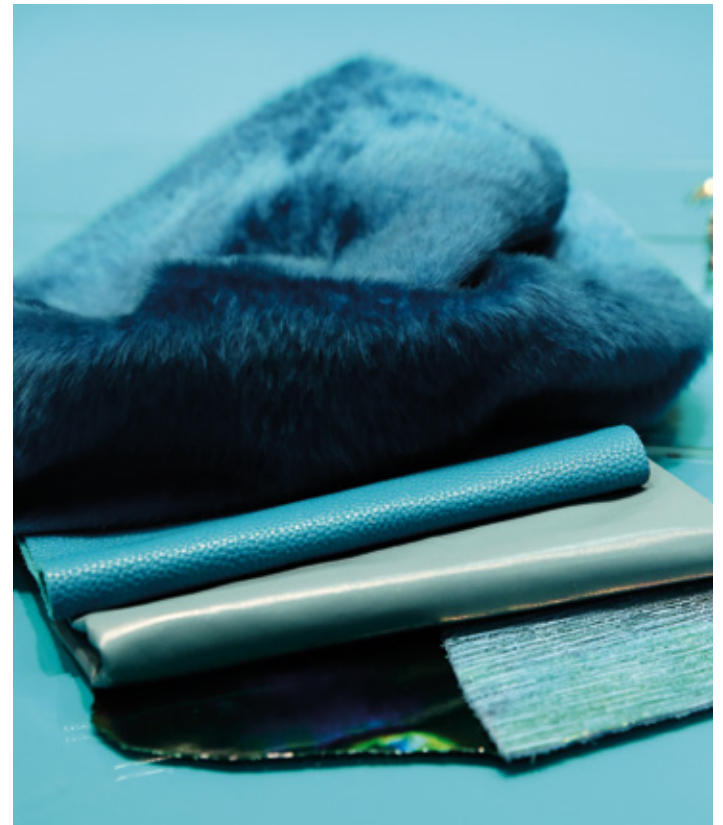
### Gümrük vergisi yüzde 5'e çekilsin

Türk işadamları için Rusya'da çok fazla yatırım olanağı olduğunu belirten aynı şekilde Rus yatırımcılar içinde Türkiye'de önemli olanakların var olduğunu ifade eden İD-

ret Anlaşması'nın gerekliliğini savunan Dinç, ayrıca diğer bir önemli konu olan gümrük vergilerinin yüksek olmasına da değinerek, "Bugün Rusya tarafından yüzde 10 gümrük vergisi alınmakta. Bizim kendilerinden bu konuda da önemli bir talebimiz bulunuyor. Yüzde 10 olan gümrük vergisinin yüzde 5 çekilmesi ni istiyoruz" diye konuştu.

### Rusya deri işini Türkiye'ye bırakmalı

Deri Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Ruken Mızraklı ise doğalgaz ve deri ürünleri konusunda Türkiye ile Rusya'nın karşılıklı ihtiyaçlarını değerlendirdi. İş dünyası olarak ikili ilişkilere çok ihtiyaç olduğunu dile getiren Ruken Mızraklı, deri üretiminin 1920'ler ve 1930'lardan sonra doğuya doğru kaymaya başladığını vurgulayarak, alt yapı ve teknik konular ile Türkiye'nin tabakhane açısından önemli bir merkez olduğunun altını çizdi. Çorlu'da 36 milyon metreküp, Tuzla'da 30 milyon küp ve daha birçok bölgede büyük sanayi bölgeleri olduğunu hatırlatan Ruken Mızraklı, "Rusya deri işini Türkiye'ye bırakmalı ve



## Beklentiler AŞILDI

Alleather-IDF'ye bu yıl 48 ülkeden toplam 2 bin 700'ü aşan ziyaretçisi ile beklentileri aşan bir başarıya ulaştı.



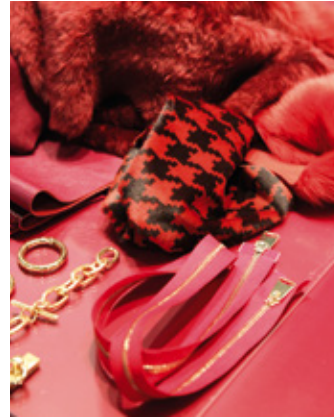


nokurov, Moskova Bölgesi'nin büyük bir sanayi potansiyeline sahip olduğunu söyleyerek, Rusya'da her bölgenin farklı değerlendirildiğini ve Moskova Bölgesi'nin 2016'yı artı yüzde 16 ile kapattığını vurguladı. Rusya ekonomisinden bahseden Vinokurov, Ruble'nin değerinde şu an için ciddi bir değişiklik beklemediklerini belirtti. Türk-Rus ticari ilişkilerinin ise uçak krizinden sonra şu an için normalleştiğini ifade eden Vadim Vinokurov, "Aslında kriz döneminde de ilişkilerimizi kesmedik. İnsani ve ticari ilişkilerin politikanın üzerinde olduğunu düşünüyorum" dedi. Vadim Vinokurov, deri sektörü başkanlarının Rusya'nın 'Chip' uygulamasına dair sıkıntılarında da değindi: "Aslında bu bir pilot proje. Bu uygulama yüksek fiyatlı ürünlerden başlayarak yapılmaya başlandı. Deride bu ürünler arasında yer almakta. Bir süre sonra bu uygulamaya daha çok kalem dahil edilecek. Buradaki amacımız; ne kadar-

## 18 ülkeden 100 ALICI

*Ekonomi Bakanlığının destekleri ve TİM'in koordinasyonunda Rusya, ABD, Birleşik Arap Emirlikleri, Hollanda, Lübnan, Bulgaristan, Özbekistan, Kore, Kazakistan, Ukrayna, Hindistan, Türkmenistan, Pakistan, Litvanya, Belarus, Finlandiya olmak üzere toplam 18 ülkeden yaklaşık 100 önemli alıcı, Alleather-IDF'e katıldı.*

lık hacim, adet, ürünün giriş yaptığını ve satıldığını karşılaştırmak. Ayrıca herkesin bildiği gibi bu dönemde az da olsa bavul ticareti denen bir olay var. Chip'li ürünü artık getiren eşine-dostuna verebilecek ama yasak olması nedeniyle satışını yapamayacak." Vinokurov, Sanayi ve Ticaret Odası Platformu'nda konuyu gündeme getireceklerini söyledi ve Türkiye'den bir heyeti ağırlayabileceklerini de ifade etti.



## 2018 TRENDLERİ BELİRLENDİ

Moda ve stil endüstrisi alanında Dünya'nın lider trend araştırma, analiz ve bilgi servisi WGSN, 2018 Yılı Deri ve İlkbahar/ Yaz Makro Trendleri'ni Türkiye'nin en büyük deri fuarı Alleather-IDF İstanbul'da açıkladı. WGSN Türkiye, Orta Doğu, Yunanistan Bölge Direktörü Müjde Abdiş Güçlü Trend Area'da düzenlenen Trend Semineri'nde, 'Slow Futures', 'Kinship', 'Youth Tonic' ve 'Psychotropical' başlıklı İlkbahar - Yaz 2018 sezonuna ait 4 Makro Trendi anlattı ve deri sektöründeki yenilikleri ve gelişmeleri paylaştı. Alleather-IDF İstanbul Deri Fuarı Trend Alanı'yla da beğeni toplandı. Tasarım ve düzenlemesi Deri Giysi Tasarımcısı Feyza Aktulga ve Tasarımcı Zuhul Canyurt tarafından gerçekleştirilen Trend Alanı, 'Saf Minimal', 'Asya Bahçesi', 'Sanat Efektü', 'Genç Hisset' ve 'Yeni Doğu' konseptlerine sahip 5 bölümden oluştu.



STOLL



OYUNUN KURALLARINI DEĞİŞTİREN  
**PERFORMANS**  
TRİKO

PERFORMANCE+

[WWW.STOLL.COM](http://WWW.STOLL.COM)

[WWW.MAYERMUMESSILLIK.COM.TR](http://WWW.MAYERMUMESSILLIK.COM.TR)

# HER BOY

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

TÜRKİYE İÇİN ÜRETIYORUZ  
1952'den  
bugüne  
DÜNYA İÇİN ÖRÜYÖRÜZ

## 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





# TÜRK TEKSTİL FİRMALARI KALİTESİNİ KONUŞTURDU

Dünya tekstil pazarının en önemli fuarlarından Munich Fabric Start, yeni yılın ilk sezonunda ziyaretçi sayısında artış kaydetti. İTHİB tarafından milli katılım düzenlenen fuarda, Türkiye 30 tekstil firması ile milli katılım dâhilinde ne fazla firma ile katılım sağlayan 3'üncü ülke oldu.

**T**ekstil pazarının en tanınmış fuarlarından olan Munich Fabric Start, bu sezon da yine dünya çapında tekstil alıcılarını ve tedarikçilerini ağırladı. 31 Ocak-2 Şubat tarihleri arasında Almanya'nın Münih şehrinde düzenlenen fuarın bu dönemine Türkiye'den Söktaş, Bossa, Atakumaş, Özdoğu gibi dünyada markalaşmış/markalaşma yolunda ve Avrupa pazarına açılmak isteyen toplamda 30 tekstil firması milli katılım organizasyonu ile katıldı.

## 8'inci Milli Katılım

Munich Fabric Start'ın 2017 yılındaki ilk fuarına 36 farklı ülkeden 1000'in üzerinde katılımcı 1700 koleksiyon sergiledi. Fuarı en çok katılım ev sahibi Almanya tarafından sağlandı. Almanya'yı İtalya ve Türkiye takip etti. Aynı zamanda fuarda jean kumaş için ayrılan Bluezone alanında da 100 katılımcı ağırlandı. Fuarın bu dönemine Türkiye Milli Katılımı sekizinci kez İTHİB tarafından gerçekleştirildi. Ülke bazında incelendiğinde Almanya Türkiye'den en fazla tekstil ve hammadde-





leri ihraç eden ülkeler arasında yer alıyor. Bu sebeple Almanya veya Avrupa pazarında yer edinmek isteyen Türk firmalarının sıkı takip etmesi gereken fuarlardan biri Munich Fabric Start. Bu fuar, katılımcı ve ziyaretçi potansiyeli açısından Almanya'da düzenlenen en büyük tekstil fuarları arasında yer alıyor. Bu dönem 20 binden fazla kişi fuarı etti ve bunların yüzde 39'unu yabancılar oluşturdu.

## FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

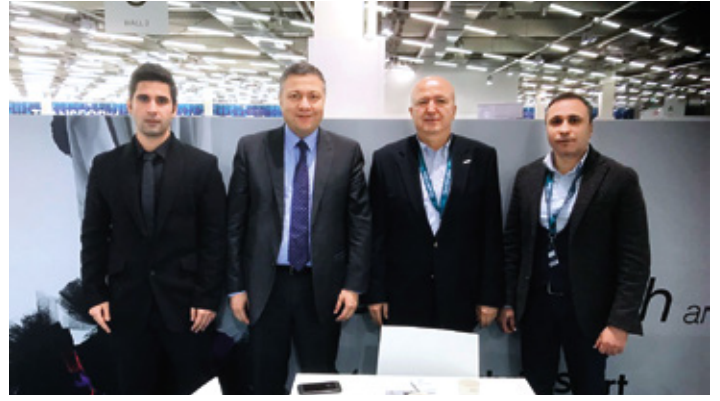
- Altınyıldız Tekstil
- Altoteks Tekstil
- Antik Dantel
- Ata Kumaş Tekstil
- Bezsan Tekstil
- Burçe Tekstil
- Dilek Tekstil
- Elyaf Tekstil
- Erşat Tekstil
- Esenteks Tekstil
- Form Button
- I.O.S. İzmir Örne Tekstil
- İzmir Brode
- Jerse Örne
- Kare Mümessillik
- Linset Tekstil
- Özdoku
- Portakal Tekstil
- Söktaş
- Temrin Tekstil
- Titbaş Tekstil
- Yılmaz Kumaşçılık
- Yurt Kumaş
- Zorlu
- Bossa Denim
- F'blue Denim Fabric
- Mesura
- WDenim
- Lami Transfer
- İndigo İstanbul

### Türkiye tanıtım ağırlık verdi

Tanıtım önem veren Türkiye, Almanya'nın Münih şehrinde düzenlenen Munich Fabric Start fuarı esnasında İTHİB tarafından düzenlenen organizasyon kapsamında Lufthansa Havayollarının "Lufthansa Magazine" dergisine, Munich Fabric Start fuar idaresi tarafından yayımlanan "Show Guide" ve "Munich Magazine" dergilerine milli katılımcıların listesinin de yer aldığı ilan verilerek, Türk tekstil sektörünün yurtdışındaki bilinirliğinin ve kalite algısının yükseltilmesi hedeflendi. Yine milli katılım organizasyonu içerisinde yer alan firmaların detaylarının yer aldığı kataloğumuz İTKİB info-standında fuar süresince ziyaretçilere dağıtıldı.

### Yabancı ziyaretçi sayısında artış

Yabancı ziyaretçi sayısının artıran Munich Fabric Start, Marc O'Polo, Marks & Spencer, Gerry Weber, Drykorn, Dizel, Mavi Jeans, Tommy Hilfiger, Hugo Boss, Lagerfeld gibi markaların fuarda yer alması hiç şüphe yok ki bu artışı etkiledi. Bu dönemin yenilik-



İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Öksüz ile İTHİB Yönetim Kurulu Yedek Üyesi Muammer Akçay Türk firmalarının stantlarını gezerek bilgi aldılar.



lerinden biri de The High Tex Award'ın ilk defa düzenlenmesi oldu. Bluezone alanında denimin yanı sıra spor giyimde de en son yenilikler sergilendi. Bu alanda da yine Bossa, Çalık Denim, Orta Anadolu gibi Türk tekstil firmaları ko-

leksiyonlarını sergiledi. Salon 5'deki Keyhouse alanında ise tekstilde inovasyon gözler önüne serildi. Yenilik ve gelecek odaklı sunumlar göz doldurdu. Bu alanda da yine 40'ı aşkın katılımcı firma ürünlerini sergileme fırsatı yakaladı.

## En fazla katılım gösteren 3'üncü ülke TÜRKİYE

*Fuara en çok katılım ev sahibi Almanya tarafından sağlandı. Almanya'yı İtalya ve Türkiye takip etti. Bu fuarın bu dönemine Türkiye'den 30 tekstil firması milli katılım organizasyonu içerisinde katıldı.*





# GELİNLİK VE DAMATLIK FUARI BÜYÜK SES GETİRDİ

IF Wedding Fashion İzmir-Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı, tasarımları ve defileleriyle büyük yankı uyandırdı. Katılımcı firma ve ziyaretçi sayısında artış kaydeden fuarda yerli tasarımcıların yanı sıra dünyaca ünlü moda tasarımcıları da yer aldı.

**I**zmir Büyükşehir Belediyesi ev sahipliğinde İZFAŞ tarafından gerçekleştirilen IF Wedding Fashion İzmir-Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı, 7-10 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirildi. Geçen yıl 23 bin 658 ziyaretçinin geldiği fuarın bu döneminde 30 bin ziyaretçi ağırlandı. Özellikle Avrupa, İran, Ortadoğu ve Rusya'nın yoğun ilgi gösterdiği fuar için İzmir'deki anlaşmalı otellerde yüzde doksan doluluk oranına ulaşıldı. Yalnızca profesyonel ziyaretçiye açık olarak gerçekleştirilen IF Wedding Fashion İzmir'in A ve B hollerinde firma stantları yer alırken, C holü defilelere ayrıldı. Yalnızca profesyonel ziyaretçiye açık olarak Fuar İzmir'de gerçekleştirilen IF Wedding Fashion İzmir; Ege

Giyim Sanayicileri Derneği (EGSD) partnerliğinde, T.C. Ekonomi Bakanlığı, İzmir Ticaret Odası, Ege İhracatçı Birlikleri, T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) ve Mimar Kemalettin Moda Merkezi'nin destekleriyle gerçekleştirildi.

## Yüzde 25 artış

Sektörün Küresel Fuar Endüstrisi Birliği (UFD) onaylı tek fuarı IF Wedding Fashion İzmir bu yıl da ticarete ve moda ev sahipliği yaptı. Türkiye'deki gelinlik ve damatlık üretiminin yüzde yetmişini karşılayan İzmir'de, 4 gün boyunca moda rüzgârları esti. Fuar süresince; yedi solo, bir karma defile, performans defilesi, gala de-



filesi ve final defilesi olmak üzere, 11 defile gerçekleştirildi. Rekor katılımın gerçekleştiği fuarda, 227 firma stant açtı. Bu oranla fuar yüzde 25 artış kaydetti. Firma katılımına göre ürün grubu dağılımı şu şekilde oldu; 116 abiye firması, 52 gelinlik firması, 27 aksesuar firması, 7 çocuk giyim firması ve 12 sektörel ve yayım kuruluşu. IF Wedding Fashion İzmir'de; ABD, Almanya, Bulgaristan,

Dubai, Fransa, Kuveyt, Lübnan, Portekiz, Ukrayna ile yurt içinde başta İzmir ve İstanbul olmak üzere Adana, Ankara, Eskişehir, Gaziantep, İzmit, Kırıkkale ve Konya'dan sektörün önde gelen firmaları yerini aldı.

## Fuara ücretsiz ulaşım hizmeti

Ziyaretçi gelen ülkeler arasında; ABD, Almanya, Avus-

turya, Azerbaycan, BAE, Bahreyn, Bangladeş, Belçika, Bulgaristan, Cezayir, Çin, Danimarka, Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Fas, Filistin, Fransa, Gana, Güney Afrika, Hollanda, Irak, İngiltere, İran, İrlanda, İspanya, İsrail, İsveç, İsviçre, İtalya, Kamerun, Kanada, Katar, Kıbrıs, Kosova, Kuveyt, Libya, Lübnan, Malta, Makedonya, Mısır, Mozambik, Özbekistan, Romanya, Rusya, Senegal, Sırbistan, Slovenya, Suudi Arabistan, Suriye, Ürdün, Yemen, Yunanistan yer aldı. Her yıl dünyanın dört bir yanından ağırladığı yabancı alım heyetleri ile ihracata katkı sağlayan IF Wedding Fashion İzmir'e, bu yıl binden fazla yabancı satın almacı Hosted Buyer ikili görüşmeleri kapsamında geldi. Öte yandan yarım saatte bir şehrin belirli noktalarından fuar alanına ücretsiz servis hizmeti verildi.

### 380 tasarım yarıştı

2017 yılının gelinlik ve abiye modellerinin ilk kez podyuma çıktığı fuar kapsamında düzenlenen Gelinlik Tasarım Yarışması'na da ilgi büyük oldu. "Zamansız" temalı 8'inci Gelinlik Tasarım Yarışması'na 120 genç tasarımcı 380 tasarımla katıldı. Finale kalan 15 tasarımdan, ilk üçü, açılış töreninin ardından gerçekleştirilen final defilesi ile belirlendi. Dünyaca ünlü modacı



Micaela Oliveira, Yeditepe Üniversitesi Moda ve Tasarım Bölüm Başkanı Müşerref Zeytinoglu, Moda Tasarımcısı Serdar Uzuntaş, Mimar Sinan Üniversitesi Tekstil ve Moda Tasarım Bölümü Araştırma Görevlisi Sejda İnal, Ekonomi Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanı Ender Yazgan Bulgun, Dokuz Eylül Üniversitesi Moda Giyim Tasarımı Anasanat Dalı Başkanı Öğretim Görevlisi Sevda Demirparlak, İzmir Moda Tasarımcıları Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Erdal Güvenç, Ju İstanbul Marka Kurucusu Ahsen Uğurlu, EGSD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Onur Işık, Modacı Jeyan Gedik, tasarımcı Övge Yıldızhan ve Modacı Engin Örün'den oluşan jürinin yaptığı değerlendirme sonucu, bu yılın birinciliğini Mimar

Sinan Üniversitesi'nden Amor Gariboviç kazandı. Gariboviç'e ödülünü İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu verdi. Yarışmada ikinciliği İzmir Ekonomi Üniversitesi'nden Ece Metiner, üçüncülüğü ise yine İzmir Ekonomi Üniversitesi'nden Fulya Civaroglu elde etti.

### Konserler keyif kattı

Merve Özbey ve Derya Uluğ konserleri fuara gelen ziyaretçilere keyifli anlar yaşattı. IF Wedding Fashion İzmir-Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı'nın üçüncü gününde düzenlenen 'workshop'ta tasarımcılar damatlara nasıl giyinmeleri gerektiği konusunda önerilerde bulundular. Erkek giyiminde kırk yıllık deneyime sahip olan Metin Kök şunları söyledi: "Düğünde ceketini-

zi asla çıkarmayın, gecenin ahengini bozmayın. Basenin üzerinde kalan ceket boyu ve ayak bileğinin çok üzerinde kalan pantolon erkeklerde şık durmaz. Yelek damatlık kıyafetlerde hem şık durur, hem de kiloları gizler. Özel gece kıyafeti tek düğmelidir ve mendil çok önemlidir. Gece beyaz ve desensiz bir mendil kullanılırken, gündüz desenli mendiller tercih edilmelidir." Ayakkabı tasarımcısı Gökhan Talay ise son zamanlarda damatlık ayakkabılarda gizli topuk kullandıklarını belirterek şunları söyledi: "Yüksek topuk ve saç modeliyle uzun boylu görünen gelinlerin yanında damatlar kısa görünmesin diye gizli topuklu ayakkabılar üretmeye başladık. Yaklaşık dört santim içeride bulunan topukla birlikte damadın boyu yaklaşık yedi santim uzuyor."

## TASARIMCILARDAN DAMATLARA ÖNERİ

**IF Wedding Fashion İzmir-Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı'nın üçüncü gününde düzenlenen 'workshop'ta tasarımcılar damatlara nasıl giyinmeleri gerektiği konusunda önerilerde bulundular. Erkek giyiminde kırk yıllık deneyime sahip olan Metin Kök şunları söyledi: "Düğünde ceketinizi asla çıkarmayın, gecenin ahengini bozmayın. Basenin üzerinde kalan ceket boyu ve ayak bileğinin çok üzerinde kalan pantolon erkeklerde şık durmaz. Yelek damatlık kıyafetlerde hem şık durur, hem de kiloları gizler. Özel gece kıyafeti tek düğmelidir ve mendil çok önemlidir. Gece beyaz ve desensiz bir mendil kullanılırken, gündüz desenli mendiller tercih edilmelidir." Ayakkabı tasarımcısı Gökhan Talay ise son zamanlarda damatlık ayakkabılarda gizli topuk kullandıklarını belirterek şunları söyledi: "Yüksek topuk ve saç modeliyle uzun boylu görünen gelinlerin yanında damatlar kısa görünmesin diye gizli topuklu ayakkabılar üretmeye başladık. Yaklaşık dört santim içeride bulunan topukla birlikte damadın boyu yaklaşık yedi santim uzuyor."**



Gelinlik Tasarım Yarışması'nda bu yıl birinciliği Mimar Sinan Üniversitesi'nden Amor Gariboviç kazandı.



## İPLİK FUARI'NA REKOR KATILIM

Eş zamanlı olarak TÜYAP'ta düzenlenen İstanbul İplik Fuarı ile KnittingTech 2017, 18 ülkeden 215 firmayı ağırladı. 8 bin 755 ziyaretçisiyle rekor kıran fuarlar, yüksek ziyaretçi oranıyla başarısını bir kez daha zirveye taşıdı.

**T**ÜYAP'ın ev sahipliğinde 2-5 Şubat tarihleri arasında gerçekleşen 14. Uluslararası İstanbul İplik Fuarı ve eş zamanlı düzenlenen KnittingTech 2017-26.Uluslararası Örgü, Çorap, Nakış Makineleri ve Yan Sanayileri Fuarları büyük bir başarıyla sona erdi. 18 ülkeden 215 firma ve firma temsilcisinin katıldığı fuarlar bin 955'i yabancı, 6 bin 800'ü yerli olmak üzere toplam 8 bin 755 ziyaretçiye ev sahipliği yaptı. İnovasyon, teknoloji ve fonksiyonelliği buluşturan İplik&KnittingTech fuarları ikili ilişkilerinin geliştirdiği uluslararası bir ticaret platformu olarak dört gün boyunca yüksek ziyaretçi oranıyla başarısını bir kez daha zirveye taşıdı.

### İngiltere'den Kamboçya'ya kadar...

Yurtdışından büyük ilgi gören ve sektörün önde gelen yerli-yabancı firma ve firma temsilcilerinin yoğun katılımı ile gerçekleşen fuarlarda; Azerbaycan, Belarus, Çin, Endonezya, Güney Kore, Hindistan, Hong Kong, İngiltere, İran, İsrail, İtalya, Kamboçya, Mısır, Özbekistan, Pakistan, Polonya, Tacikistan ve Türkiye'den gelen katılımcılar, ürünlerini dört gün boyunca ziyaretçilere tanıtma fırsatı buldu. Katılımcı firmalara yeni pazarlar ve müşteriler kazandırmak amacıyla tüm yıl boyunca sürdürülen alım heyeti programı kapsamında Azerbaycan, Bulgaristan, Ermenistan, Fas, Gürcistan, Hindistan, İran, Kırgızistan, Kosova, Lübnan, Makedonya,



Mısır, Moldova, Özbekistan, Rusya, Sırbistan, Suriye, Tunus ve Ukrayna'dan gelen satın alım yetkilileri TÜYAP'ın misafiri olarak fuarı ziyaret etti. Yurtdışından gelen yoğun talep, iplik sektörü ve kumaş üreticilerinin yüzünü güldürdü. Fuar kapsamında yurtiçi ve yurtdışından gelen sektör profesyonelleri, sektörün gelişimi için önemli iş birliklerine imza attılar.

### Etkinlikler beğeni topladı

KnittingTech&İplik Fuarları sırasında organize edilen etkinlikler, sektör temsilcileri tarafından büyük ilgiyle karşılandı. Denizli Ticaret Odası tarafından düzenlenen 'Otan-

tik Dokuma Tezgahtı' katılımcı ve ziyaretçilere farklı bir deneyim sundu. İstanbul Aydın Üniversitesi tarafından düzenlenen Zeugma'nın simgesi haline gelen pek çok mozağın motif olarak kullanıldığı sergisi renkli çalışmalarını gözler önüne serdi. Hindistan Milli Katılım Firmaları tarafından düzenlenen ikili görüşmeler ise katılımcı ve ziyaretçileri aynı platformda buluşturdu. Uluslararası İstanbul İplik Fuarı 2018 yılında da yeni teknolojileri, kaliteli ürünleri, lider firmaları ve her yıl sektörün ihtiyacına göre şekillenen kapsamlarına göre şekillenen kapsamlarına sektörün geleceğini belirleyecek yeniliklerin adresi olmayacağı devam edecek.



# Arachra Performance

SON TEKNOLOJİ GÜNEY KORELİ YENİ ARACHRA VE TEXLON SPANDEX SATIŞTA



yüksek ısıya dayanıklı 

mükemmel esneklik 

yüksek güç ve stabilite 

# ORKA HOLDİNG DÜNYAYA YAYILIYOR

Türkiye'nin küresel moda devi Orka Holding, 50 milyon dolar ihracat yolunda ilerliyor. Yurtdışındaki mağazalar zincirine bir yenisini daha ekleyen Orka Holding, Ürdün'ün başkenti Amman'da Damat, Tween ve D'S Damat flagship mağazasını açtı. Orka Holding'in hedefi, yurtdışı mağaza sayısını 100'den 150'ye çıkarmak.

**D**amat, Tween ve D'S Damat markaları ile Türkiye'den çıkan küresel moda devi olma yolunda hızla ilerleyen Orka Holding, yurtdışındaki mağazalar zincirine bir yenisini daha ekledi. Orka Holding, Ürdün'ün başkenti Amman'da Damat, Tween ve D'S Damat flagship mağazasını açtı. Moda devinin Amman'daki ikinci mağazasının açılışına, Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu ile Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Koordinatör Osman Arar'ın ev sahipliğinde Türkiye Amman Büyükelçiliği Müsteşarı Emin Melih Tezel ve Amman Ticaret Müşaviri Nil Gökçe de katıldı. Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, ülkenin aynı zamanda siyaset, ticaret ve kültür merkezi de olan başkent Amman'da büyük ilgi gördüklerini söyledi. Orakçıoğlu, "Amman'daki pazar potansiyeli yeni yatırımlarımızın önünü açıyor. Ülkede yılsonuna kadar iki yeni mağaza daha açarak toplamda dört mağaza olmasını planlıyoruz" dedi.

## Mağaza sayısı 150'yi bulacak

Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, bu yıl büyüme hedefini yurtdışı odaklı olarak planladıklarını ve 50 milyon dolar ihracat hedeflediklerini söyledi. Bu kapsamda dünyanın hemen hemen her bölgesinde mağazalar açmayı sürdürdüklerini dile getiren Süley-



man Orakçıoğlu, "Son 10 günde Mısır İskenderiye'de, Kosova Piriştine'de ve Pakistan Lahor'da birer mağaza açtık. Geçtiğimiz günlerde de İsviçre'nin Wil şehrinde ilk mağazamızı açtık. Bu yıl

yurtdışında 100 olan mağaza sayısını 150'ye çıkarmak istiyoruz. Yurt içindeki mağaza sayısını da 220'ye çıkararak yılsonunda toplamda 370 mağaza sayısına ulaşmayı planlıyoruz" ifadelerini kullandı.





# 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



## COTTON USA'DEN SOURCING DESTEĞİ

Dünya çapında Amerikan pamuğu ve Amerikan pamuğundan mamul ürünler için pazarı güçlendirme ve bilgilendirmede en önemli rol oynayan COTTON USA, Paris Texworld fuarındaki standında moda endüstrisi tedarik zincirine Amerikan pamuğunu tanıtarak tedarik desteği sundu.

**A**merikan pamuğunun global markası COTTON USA, 6-9 Şubat tarihleri arasında Paris Texworld fuarındaki standında moda endüstrisi tedarik zincirine Amerikan pamuğunu tanıtarak tedarik desteği sundu. COTTON USA ziyaretçilere sorumlulukla üretilen Amerikan pamuğu hakkında kapsamlı bilgi verirken, global pamuk pazarındaki gelişmeler, pazar ve tüketici araştırmalarından elde edilen güncel bulgular, ayrıca devam eden lisans, pazarlama ve sourcing programları ile ilgili detaylar da sundu. COTTON USA, önemli böl-

gelere yapılan organize satınalma ziyaretlerini de içeren Sourcing Programı sayesinde tedarik ile ilgili konularda proaktif destek sağlıyor. Diğer yandan katılımcılar standı ziyaret ettiklerinde COTTON USA Pazarlama ve Lisanslama Programlarını da keşfetme ve COTTON USA'nın dünya çapındaki lider marka ve perakendecilerle yaptığı işbirliği hakkında bilgi edindiler.

### Güven sunuyor

Pamuk, doğal ve yenilenebilir bir elyaf olarak bilinirken ABD'deki pamuk üreticileri sorumlu pamuk üretimi uygulamalarında öncülük edi-

yor. Amerikan pamuğunun su kaynakları ve mahsul koruma, habitat ve toprak muhafazası konularında sürekli gelişme ile ilgili başarı geçmişi bulunuyor. ABD sisteminin şeffaflığı sürekli izlenmeye ve gelişmeye olanak tanıyor. Yaklaşık olarak 18 bin Amerikalı pamuk çiftçisi Birleşik Devletler hükümetinin sıkı düzenleyici yönetmeliklerine bağlı kalırken, sürekli gelişme prensibine de adanmış durumdadır. COTTON USA standında, tekstil ticareti işinde olanlar Avustralya ve ABD tarafından kurulan Cotton LEADS™ programının üretici,

marka ve perakendecilere nasıl güvenilir, pamuk tedarik zinciri çözümü ve bu ülkelerden kullanılan ham maddenin sorumlulukla üretilip tanımlandığına dair güven sunduğunu öğrenme fırsatı yakaladı. COTTON USA, üretim ve pazarlamanın bütün aşamalarında Amerikan pamuğundan üretilen ürünleri tanımlayan ayrıcalıklı bir marka bileşeni. 1989'dan bu yana 51 binden fazla ürün grubu ve 3,8 milyar ürünün gururla taşıdığı COTTON USA isminin güçlü tüketici bilinci ve COTTON USA yönelik tercihi bulunuyor.

# İnovaLİG 2017

## KAYITLARI BAŞLADI

## Neden katılmalısınız?

### İnovaLİG ile

hem firmanızın inovasyon yetkinliğini ölçün  
hem de inovasyon kültürünü interaktif bir platformda geliştirme fırsatı yakalayın!

*İnovasyon değerlendirmesini tamamlayan her firmaya ücretsiz olarak inovasyon değerlendirme ve kıyas analizi raporu verilmektedir.*



SON BAŞVURU TARİHİ

**30**  
**NİSAN**  
**2017**

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

[/inovalig](https://twitter.com/inovalig)

## İSTİHDAM SEFERBERLİĞİNDE RAKAMLAR BEKLENTİLERİ AŞTI



Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Mehmet Müezzinoğlu, 1-20 Şubat arasında yaklaşık 103 bin kişiye istihdam sağlandığını açıkladı. İstihdam seferberliğine ilişkin gelişmelerle ilgili açıklama yapan Bakan Müezzinoğlu, "Rakamlar beklediğimizden daha iyi. 1-20 Şubat arasında yaklaşık 103 bin kişiye istihdam sağlandı. Tahminimiz, rakamın ay sonunda 150 bin kişiye ulaşması. Yıl sonunda yaklaşık 2 milyon kişiyi istihdam etmeyi hedeflediğimiz düşünüldüğünde, şubat ayının 20 günlük verileri hedefe ilk planda ulaşabileceğimizi gösteriyor" dedi. Müezzinoğlu, yıl sonunda işsizlik oranını yüzde 10'ların altına indirilmesinin hedeflendiğini ifade ederek bu konuda umutlu olduklarını vurguladı.

## BÜTÇE OCAK'TA GÜÇLÜ PERFORMANS SERGİLEDİ

Merkezi yönetim bütçesinde, Ocak'ta 58,8 milyar lira gelir, 47,3 milyar lira gider yazıldı. Böylece bütçe, Ocak'ta 11,4 milyar lira fazla verdi. Maliye Bakanı Naci Ağbal, yılın ilk ayında bütçenin güçlü bir performans sergilediğini belirterek bütçe giderlerinin yıl sonu hedefleri ile uyumlu seyrettiğini söyledi. Faiz hariç giderlerin yüzde 10,4 artarak 40,8 milyar liraya ulaştığını açıklayan Ağbal, "Bütçe gelirleri hem vergi hem de vergi dışı gelirlerin etkisiyle güçlü bir performans sergilemiştir" dedi.



## İHRACAT İŞLEMLERİNİN YÜZDE 66'SI 1 DAKİKADA TAMAMLANDI

Gümrük ve Ticaret Bakanlığının daha hızlı ve güvenli ticaret hedefiyle gümrük kapılarında yapılan iyileştirme çalışmaları sayesinde geçen yıl ihracat işlemlerinin yüzde 66'sı ilk bir dakika içinde sonuçlandırıldı. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı verilerine göre, Türkiye'de ticaretin daha güvenli ve hızlı yapılması amacıyla gerçekleştirilen düzenlemelerle ihracatçılara kolaylıklar sağlandı. Gümrük işlemlerinin dijital ortamlara taşınması sayesinde, geçen yıl ihracat beyannamelerinin yüzde 66'sının işlemleri bir dakikada sonuçlandırılarak, sınır kapılarında bekleme süreleri de kıaldı. Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent

Tüfenkci, Türkiye'nin dünyaya açılan kapıları olan gümrüklerin, uluslararası ticaretin gelişmesinde ve kolaylaştırılmasında kilit konumda yer aldığını söyledi. Daha hızlı ve güvenli ticaret hedefiyle gümrük işlemlerini dijital ortama taşıdıklarını vurgulayan Tüfenkci, "Gümrük işlemlerimizin en kısa sürede gerçekleşmesi için çalışıyoruz. İhracat işlemlerinin yüzde 66'sını bir dakikada tamamlıyoruz. 2002'de bir ihracat beyannamesinin işlemleri ortalama 15 saatin üzerinde tamamlanırken, 2016'da bu süreyi 2 saat 40 dakikaya indirdik. Eşyanın muayenesiyle belge kontrolünün de yapıldığı kırmızı hat

oranı ise 2010'da yüzde 10 seviyesinde iken 2016'da bu oranı yüzde 5,4 seviyesine çektik" dedi.



## VERGİSİNİ DÜZENLİ ÖDEYEN MÜKELLEFE İNDİRİM YASALAŞTI

Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi TBMM'de kabul edildi. Gelir Vergisi Kanunu'nun 121. maddesi, "Vergiye uyumlu mükelleflere vergi indirimi" başlığıyla yeniden düzenleniyor. Buna göre, gelir vergisi mükellefi olanlar ile kurumlar vergisi mükelleflerinden belirlenen şartları taşıyanların yıllık gelir veya kurumlar vergisi beyannameleri üzerinden hesaplanan verginin yüzde 5'i, ödemesi gereken gelir veya kurumlar vergisinden indirilecek. Hesaplanan indirim tutarı, her hal ve takdirde 1 milyon liradan fazla olamayacak. Söz konusu indirimden faydalanabilmek için indirimin hesaplanacağı beyannamenin ait olduğu yıl ile bu yıldan önceki son iki yıla ait vergi beyannamelerinin kanuni süresinde verilmesi ve bu beyannameler üzerine



tahakkuk eden vergilerin kanuni süresinde ödemesi gerekecek. Her bir beyanname itibarıyla 10 liraya kadar yapılan eksik ödemeler bu şartın ihlali sayılmayacak. İndirimin hesaplanacağı beyannamenin verildiği tarih itibarıyla vergi aslı (vergi cezaları dahil) bin liranın üzerinde vadesi geçmiş

borcunun bulunmaması şartı aranacak. İndirimin hesaplanacağı beyannamenin ait olduğu yıl ile önceki dört takvim yılında Vergi Usul Kanunu'nun "kaçakçılık suçları ve cezaları" başlığı altındaki sayılan fiilleri işlediği tespit edilenler, bu madde hükümlerinden yararlanamayacak.

## SERBEST BÖLGELERDE YATIRIM KOLAYLIĞINA ONAY

Serbest Bölgeler Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair

Kanun Tasarısı, TBMM Genel Kurulunda kabul edildi. Kanuna göre, serbest bölge ilan edilen yerlerde yapılacak ka-



mulaştırmalarda, acele kamulaştırma usulünün kullanılabilmesi açık olarak düzenlenecek, kamulaştırma bedeli ve bu esnada ortaya çıkan masraflar, serbest bölgeyi kurup işletmeye talip işletici şirketlerce karşılanacak. Böylece kamu maliyesine yük getirilmeyecek. Bakanlar Kurulu, serbest bölge ilan edilen yerlerdeki arazi ve tesislerin acele kamulaştırılmasını kararlaştırabilecek. Devletin hüküm ve tasarrufu altındaki yerler ile bunlar üzerinde bulunan bina ve tesisler kiralanabilecek veya aynı süre ile kullanma izni verilebilecek.

## TÜKETİCİ GÜVENİ ŞUBAT'TA YÜZDE 1,8 ORANINDA AZALDI

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) işbirliği ile yürütülen tüketici eğilim anketi sonuçlarından hesaplanan tüketici güven endeksi, şubat ayında bir önceki aya göre yüzde 1,8 oranında azaldı. Ocak ayında 66,9 olan endeks değeri şubat ayında 65,7 oldu. Hanenin maddi durum beklentisi endeksi bir önceki aya göre yüzde 2,2 oranında azalarak 85,9'a geriledi. Bu azalış, gelecek 12 aylık dönemde hanenin maddi durumunun daha iyi olacağını bekleyenlerin oranının düşmesinden kaynaklandı. Genel ekonomik durum beklentisi yüzde 0,7 oranında azalarak 88'e indi. İşsiz sayısı beklentisi endeksi yüzde 1,4 oranında azalarak 67,9 oranında gerçekleşti. Bu azalış, gelecek 12 aylık dönemde işsiz sayısında düşüş bekleyenlerin azaldığına işaret etti. Tasarruf etme ihtimali endeksi yüzde 5,9 oranında düştü. Ocak ayında 22,4 olan endeks, Şubat ayında 21 değerine düştü. Bu azalış, tüketicilerin gelecek 12 aylık dönemde tasarruf etme ihtimallerinin bir önceki aya göre azaldığını kaydetti.



## YURTDIŞI ÜFE OCAK'TA YÜZDE 7,25 YÜKSELDİ

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), bu yılın Ocak ayına ilişkin ülke sınırları içinde üretimi yapılarak yurtdışına ihraç edilen malların üretici fiyatlarındaki değişimi ölçen yurtdışı üretici fiyat endeksi (YD-ÜFE) verilerini açıkladı. Buna göre, YD-ÜFE, ocak ayında bir önceki aya göre yüzde 7,25, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 24,34 ve on iki aylık ortalamalara göre yüzde 7,62 artış gösterdi. Sanayinin iki sektörünün bir önceki aya göre değişimlerine bakıldığında, madencilik ve taş ocaklığı sektöründe yüzde 7,94, imalat sanayi sektöründe de yüzde 7,24 yükseliş gözlemlendi. Ocak'ta bir önceki aya göre endekslerde en fazla artış yüzde 11,99 ile metal cevherleri, yüzde 10,08 ile kok ve rafine petrol ürünleri, yüzde 9,28 ile diğer ulaşım araçları alt sektörlerinde görüldü. Ana sanayi grupları sınıflamasına göre ocakta en fazla aylık ve yıllık artış enerji mallarında oldu.



## CAZİBE MERKEZLERİ TEŞVİĞİ

**Erdoğan KARAHAN**

Yeminli Mali Müşavir

erdogankarahan@istanbulymm.com

2012'de yürürlüğe giren bölgesel teşvik uygulamalarına ek olarak bu defa, Doğu Anadolu ve Güney Doğu Anadolu bölgesinde bulunan 23 il için cazibe merkezleri başlığı altında ileri düzeyde modern teşvikler getirildi.

**B**ölgeler arası gelişmişlik farklarının giderilmesi, görece az gelişmiş bölgelerdeki yatırım ortamını canlandırarak istihdam, üretim ve ihracatın artırılması, göçün önlenmesi, yarım kalmış yatırımların ekonomiye kazandırılması, işletmeye geçememiş yatırımların canlandırılması gibi amaçlarla Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. aracılığıyla yürütülecek olan Cazibe Merkezleri Programı uygulamaya konuldu.

**Başvuru:** Başvurular, bankaya veya bankaya iletilmek üzere Kalkınma Ajansları Yatırım Destek Ofislerine yapılacaktır.

**Destek Kapsamında Olan İller:** 2016/9596 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı eki olan Ek-1 ile yapılan belirlemeye göre program şu illeri kapsamaktadır. Adıyaman, Bingöl, Erzurum, Malatya, Şırnak, Ağrı, Bitlis, Gümüşhane, Mardin, Tunceli, Ardahan, Diyarbakır, Hakkari, Muş, Van, Batman, Elazığ, Iğdır, Siirt, Bayburt, Erzincan, Kars, Şanlıurfa

**Değerlendirme Kriterleri:** Program kapsamındaki başvuruların değerlendirilmesinde banka asgari aşağıdaki hususları dikkate alacaktır:

- Projenin optimum üretim veya hizmet ölçeği sağlaması,
- İllerde ve bölgelerde arz ve talep dengesi gözetilerek, yeni yatırımın atıl kapasite oluşturulmaması,
- Fizibilite ve proje değerlendirme raporuna göre yatırımın teknik, ekonomik ve mali yönden yapılabilir ve sürdürülebilir olması,
- Yatırımcının yeterli mali güce sahip olması.

**Karar Kapsamında Aşağıdaki Yatırımlara Destek Sağlanabilecektir:**

- İmalat sanayiindeki yeni yatırım projeleri,
- Yatırım süreci devam eden, yarım kalmış ya da yatırımı tamamlanarak işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle işletmeye geçememiş veya kısmen geçmiş yahut başka sebeplerle faaliyet göstermeyen veya işletme sermayesi ihtiyacı olan imalat sanayi tesisleri,
- Çağın merkezi ve veri merkezi yeni yatırım projeleri.

**Destek Paketleri Ve Unsurları: Program dört temel destek paketinden oluşmaktadır.**

**1) Yatırım ve Üretim Destek Paketi:**

- Danışmanlık Hizmeti Desteği,
- Yatırım Yeri Tahsis Desteği,
- Bina Yapımı Desteği,
- Faizsiz Yatırım Kredisi Desteği,

d) Faiz İndirimli İşletme Kredisi Desteği.

**2) Üretim Tesisi Taşıma Destek Paketi**

- Nakdi Taşınma Desteği,
- Teşvik Desteği,
- Taşınan tesis için; Yatırım ve üretim destek paketi kapsamındaki yatırım yeri tahsis desteği ile faiz indirimli işletme kredisi desteği,
- Yeni yatırımlar için; Yatırım ve üretim destek paketi kapsamındaki danışmanlık desteği ile faizsiz yatırım kredisi desteği.

**3) Çağrı Merkezi Destek Paketi**

- Bina Tahsis Desteği,
- Fiber İletişim Altyapısı Desteği,
- Personel Eğitim Desteği,
- Yatırım ve Üretim Destek Paketi kapsamındaki Yatırım Yeri Tahsis Desteği, Bina Yapımı Desteği ile Faizsiz Yatırım Kredisi Desteği.

**4) Veri Merkezi Yatırım ve Enerji Destek Paketi**

- Veri Merkezi Enerji Desteği,
- Fiber İletişim Altyapısı Desteği,
- Yatırım ve Üretim Destek Paketi kapsamındaki Yatırım Yeri Tahsis Desteği ile Faizsiz Yatırım Kredisi Desteği. Başvuruda bulunmak ve talep edilen desteğe ilişkin koşulları taşımak kaydıyla, yatırımcılar destek paketleri içindeki destek unsurlarının tamamından veya bir kısmından faydalandırılabilirler.

**Yararlanma koşulları:**

Yatırımlar, aşağıda belirtilen şartları taşıyan kaydıyla desteklenebilecektir:

- İmalat sanayiinde asgari sabit yatırım tutarının iki milyon TL, asgari istihdamın ise otuz kişi olması gerekecektir.
- Üretim Tesisi Taşıma Destek Paketi, bankaca taşınması uygun görülen tesislerin, asgari son iki yıl üretim faaliyetinin sürdürüldüğünün tespiti, Bakanlar Kurulu Kararı'nın yürürlüğe girmesini (11.01.2017 tarihini) takip eden iki yıl içinde taşınması ve taşındıktan sonra asgari iki yüz kişilik istihdamın taahhüt edilmesi şartı ile sağlanabilecektir. Kredilendirilecek yatırımın asgari yüzde otuzunun öz kaynaklardan karşılanması zorunlu olacaktır. Destekler, yatırımlar için gerekli öz kaynak ile orantılı olarak kullanılacaktır. Banka gerekli gördüğü hallerde öz kaynağın desteklerden önce yatırma harcanmasını talep edebilecektir.

**Sonuç:**

2012'de 3305 sayılı BKK ile yürürlüğe giren ve ülkemizin tüm illerini gelişmişlik düzeyine göre 6 bölgeye ayıran bölgesel teşvik uygulamalarına ek olarak bu defa, gerekli şartların taşınması durumunda Doğu Anadolu ve Güney Doğu Anadolu bölgesinde bulunan 23 il için cazibe merkezleri başlığı altında çok ileri düzeyde modern teşvikler getirildi. Ülkemizin 2015 yılı ortalarından beri yaşadığı durgunluğun giderilmesi adına yapılan bu düzenleme çok modern ve yatırımların önünü açacak bir teşvik sistemidir.



# TÜRK MODACI EMRE ERDEMOĞLU İTALYANLARI KENDİSİNE HAYRAN BIRAKTI

Başarılı modacı Emre Erdemoğlu, İtalya'da "En Yaratıcı Koleksiyon" ödülünün sahibi oldu.

İtalyanları kendine hayran bırakan modacı, Mart ayında Los Angeles Moda Haftası'nda, Haziran ayında ise Milano'da moda severleri koleksiyonuyla büyülemeye hazırlanıyor.

**B**aşarıdan başarıya koşan genç modacı Emre Erdemoğlu, İtalya'da "En Yaratıcı Koleksiyon" ödülünün sahibi oldu. İtalyanları kendine hayran bırakan başarılı modacı Mart ayında Los Angeles Moda Haftası'nda, Haziran ayında

ise Milano'da sunacağı koleksiyonun çalışmalarını adeta bir sır gibi saklıyor. Türkiye'de Gökhan Türkmen, Yalın, Murat Boz, Mabel Matiz, Murat Dalkılıç, Kenan Doğulu, Kaan Urgancıoğlu gibi birçok ismi giydiren modacı ile keyifli bir röportaj gerçekleştirdik.



Modacı Emre Erdemoğlu, İtalya'da "En Yaratıcı Koleksiyon" ödülünün sahibi oldu.



**Türkiye'de en başarılı erkek moda tasarımcılarından birisin. Emre Erdemoğlu'nun başarı sırrı nedir?**

Üniversite 3. sınıfta İtalya'da yaptığım defile sonrasında "Most Creative Collection" ödülüne layık görüldüm ve erkek koleksiyonu hazırlamaya başladım. Üniversite biter bitmez özel sektörde markalara danışmanlık yaptım. Bu süreçte kendi markamı kurup üretim yapmaya ve koleksiyonumu uluslararası platformlarda tanıtmaya başladım. Markalaşma sürecinde yurtdışından aldığım danışmanlıklar, attığımız doğru adımlar markamın kısa sürede büyümesine neden oldu. En son 2016 A/W "Pünhan" koleksiyonumuzu Berlin Fashion Week'de sunduk. Bizler için son derece keyifli ve gurur verici bir süreç oldu.

**Genç tasarımcılara yardımı dokunacağını düşündüğün püf noktalar var mı?**

Şu an eğitim verdiğim tüm kurumlarda öğrencilerime aynı öğüdü veriyorum; "Sev-

meden yapılacak bir iş değil bu, gerçekten sabır, büyük fedakârlıklar gerektiriyor. Büyütüp beslemeniz gerekecek, düşüp kalktığınız zamanlar olacak, tek başınıza olduğunuz zamanlarda olacak" diyorum. Bu işin hiç kolay olmadığını anlatıyorum onlara. Gerçek birer savaşçı olmaları gerektiğine inandırıyorum onları.

**Türkiye'deki erkek moda, marka ve stil dünyasını nasıl buluyorsun?**

Ben insanların giydikleri kıyafetlerin ruhlarıyla ilişki içinde olması gerektiğini düşünüyorum. Kişinin kimliğinden bir iz taşımaları mutlaka. Bu bazen bir renk, bazen bir doku, bazen bir aksesuar da olabilir. Sizin kişiliğinizi ele verecek doneler olmalı üzerinizde. Bir başkası gibi görünmek yerine kendi tarzınızı en modern hale getirmeniz taraftarıyım. Kostüm seçiminde ten renginiz, anatominiz, ışığınız çok önemli. Maalesef Türk markaları "Copy-Paste"den bir türlü kurtulamadılar. Farkındaysanız sokaktaki herkes birbirine çok benziyor. Çünkü alışveriş

yaptığımız bütün markalar birbirinden kopyalayarak koleksiyon hazırlıyor. Durum böyle olunca sokak da sizi heyecanlandıracak, ilham verebilecek birine rastlamıyorsunuz. Ticari kaygılar çerçevesinde hazırlanan koleksiyonların ruhu olmuyor.

### Senin koleksiyonunda neler göreceğiz?

Teknolojinin hızla ilerlediği bir çağda geçmişi yeniden yorumlayarak giysi kodlarını ve giyinme yöntemlerini oluşturduğum. Zamanı hiçe sayan, anlık yaşayan, sadece ve sadece konforunu ön planda tutan erkeğin gardırobunu konu aldım. Grubun en önemli tonlarından bir tanesi toz haline getirilmiş hardal sarısı, taze yeşillerle çiftleştirildi. Sıcak hasat tonu, pişmiş portakallar ve gölgede yeşiller bu grubun renk skalasını oluşturuyor. Aksesuarlarla zenginleştirilmiş, hafif malzemeyle dikilmiş, erkek formuların, keskin hatların ön planda olduğu bir grup.

Daha kostüm gibi duran yeni yüz ekose takımlar, büyüleyici koyu tonlarla güncellendi. Alacakaranlık tonlarının ilham olduğu renk



paletinde zemin grisi, olgun erik kırmızısı, alev mavisi ve zengin laciler göreceğiz. Demlenmiş gri yünlü takım elbiseler, kumlu-yüzeyli yünlü kabanlarla kombinleniyor. Yıkılmış hissi veren yeni yüz baskılı jean gömlekler, ekoseli likralı pantolonlar, kalın yünlü kumaşlardan dış giyim bomber ceketler soğuk kış için yenilenen yüzü ve renkleriyle erkekler için alternatifler sunuyor. Zamansız ve masalsi etkiyi koleksiyonun tamamında hissedeceksiniz.

### Kendi stilini nasıl tanımlarsın?

Elegance, yenilikçi, dinamik...

### Modayı iyi yorumladığını düşündüğün stil sahibi kimler var?

Her sezon koleksiyonlarıma adapte ettiğim karakterler oluyor. Steve McQueen, Pee Wee Herman, Freddie Mercury, Clark Gable, Charlie Chaplin bunlardan birkaçı...

### Sizce moda tarihindeki en şık adam kimdir?

Tüm dünyanın ve bu ülkenin tarihindeki gelmiş geçmiş en şık adamı Mustafa Kemal Atatürk'tür.

### Türkiye'de yaşayan erkeklerin stil sahibi olabilmeleri için nelere dikkat etmesi gerekir?

İnsanlar önce kendi vücudunu tanımalı. Vücut propozisyonunu, rengini iyi bilersen seçimlerin daha kolay oluyor. Moda diye bir şeyi alıp giymek bana akıllıca gelmiyor. Stilinize uygun şeyler giyerek puan toplarsınız. Üzerinizde taşıdığınız herhangi bir şeyin ruhunuzla öpüşmesine izin verin. Yer-mekân-zaman üçlüsüne burada önemli rol oynamakta. Gideceğiniz yeri-zamanı düşünerek giyinmelisiniz.

### Podyumlarda gördüğümüz tasarımları hayatın içine nasıl uygulayabiliriz?

Parça bütün ilişkisi çok önemli. Çok avangart diyebi-



leceğimiz bir parçayı öyle bir kombinle bütünleştirirsiniz ki, yumuşar, kaybolur. Tat verir. Aslında defilelerde de bu lezzeti çok kıvamında vermek gerekiyor. Styling yaparken onun dozunu iyi ayarlarsanız koleksiyon parçalarınızla kimseyi korkutmamış, aksine cesaretlendirmiş oluyorsunuz.

### Seni Floransa'da ve Berlin Moda Haftası'nda gördük. Yeni bir yurtdışı sürprizi var mı?

Sürprizler hep var. Güzel bir markayla iş birliği içerisindedim. Önümüzdeki sezon koleksiyonumu Milano Moda Haftası'nda sunacağım. Şu an tamamen yaz koleksiyonuma konsantre olmuş durumdayım. Mart ayında Los Angeles Moda Haftası'nda 2018 A/W Koleksiyonumu sunacağım.

### Birçok ünlü ismi giydiriyorsun. Tarzın herkes tarafından seviliyor, beğeniliyor. Kimler Emre Erdemoğlu tasarımı giyiyor?

Bir ayırım yapmam gerçekten çok zor. Hepsiyi farklı projeler için bir araya geldik. Dokuları, tarzları birbirinden çok ayrı hepsinin. Gökhan Türkmen, Yalın, Emre Altuğ, Murat Boz, Mabel Matiz, Emre Aydın, Murat Dalkılıç, Keremcem, Kenan Doğulu, Mehmet Erdem, Kaan Urgancıoğlu, Zeynep Mansur, Simge Sağın, Ayşegül Aldinç, Zuhale Olcay bunlardan birkaçı...



# GENÇLER BU MARKALARA ÂŞIK



**T**ürkiye geneli 18-25 yaş arası gençlerin âşık oldukları markaları ve gençlerin beğendikleri markalardan beklentilerini ortaya koymak için TheBrand Age dergisi ile Xsights Araştırma Şirketi, "Aşk, Gençlik ve Markalar: Aşkın Marka Hali Araştırması'nı" tamamladı. Geçen yıl ilki gerçekleştirilen araştırmada Türkiye geneli tüm yaş grupları temsil edilirken, bu yıl araştırma kapsamına sadece gençler alındı. Xsights Araştırma ve Danışmanlık tarafından TheBrand Age dergisi için yapılan Türkiye geneli 18-25 yaş arası gençler algısında, markalar ve aşk ilişkisini ölçümlemek amacıyla 11 Ocak-16 Ocak 2017 tarihleri arasında "Aşk, Gençlik ve Markalar: Aşkın Marka Hali Araştırması" gerçekleştirildi. "Aşk, Gençlik ve Markalar: Aşkın Marka Hali Araştırması" online araştırma yöntemiyle Xsights'in online araştırma platformu olan Türkiye'nin Sesi Paneli üzerinden (www.turkiyeninsesipaneli.com) yapıldı. Araştırmaya Türkiye'yi temsilen İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa ve Antalya illerinde ikamet eden toplam 300 kişi katıldı. Araştırmaya katılanların cinsiyet dağılımı yüzde 50 kadın ve yüzde 50 erkek olarak temsil edildi. Sosyo-

ekonomik statü dağılımında katılımcıların yüzde 20'si AB, yüzde 34'ü C1 ve yüzde 46'sı C2 SES mensubu olup, görüşmelerin yüzde 47'si İstanbul, yüzde 17'si Ankara, yüzde 13'ü İzmir, yüzde 13'ü Bursa ve yüzde 10'u Antalya ilinde gerçekleştirildi.

## Markalara neden âşık oluruz?

Araştırmaya göre, gençlerin bir markaya âşık olabilmesi en fazla markanın müşterisiyle kurduğu bağa bağlı. Bu bağ ne kadar duygusal ve uzun ömürlüyse; gençler markaya o denli âşık oluyor. Gençler daha çok müşteri memnuniyetine önem veren ve tüketici olarak kendini değerli ve önemli hissettiren markalara âşık olduklarını belirtiyor. Toplam değer 70 üzerinden bakıldığında gençler yüzde 64'lük değerlerle en çok 'satış

Gençlerin "aşk" denince ilk akıllarına gelen marka ve reklam sizce nedir? Peki, günlük hayatta gençlerin vazgeçemediği markalar neler? Belki de en önemlisi bir markaya neden âşık oluruz? Tüm bu soruların yanıtları yapılan bir araştırmada karşılıklarını buldu.

sonrası müşteri desteği ve iletişimine önem veren' ve 'Müşteri memnuniyetine önem veren' markalara daha çok âşık olduklarını belirtiyor. Yüzde 63'lük değerlerle gençler, 'topluma karşı sosyal sorumluluk projeleri yapan' ve 'çalışanlarına değer veren' markaları âşık olmaya değer görüyor. Bir markaya âşık olmada gençler algısında an az etki eden kriterler yüzde 49 ile 'medyada sıkça haberlerinin çıkması' ve yüzde 50 ile 'reklamlarında ünlü ve popüler isimleri kullanması' yer alıyor. Ayrıca yüzde 54 gibi düşük oranla 'reklamlarının yaratıcı olması ve dikkati çekmesi' de gençler için bir markaya âşık olunmada düşük etkiye sahip.

## Gençlerin kalbinde taht kuran markalar

Araştırma sonuçlarına göre, yardımsız açık uçlu biçimde

sorulan soruda aşk ile en çok özdeşleşen marka yüzde 13 oranla Ülker oldu. "Aşk" denince akla gelen diğer markalar Turkecell yüzde 9, Çiçeksepeti yüzde 9, Koçak Gold yüzde 8, Altınbaş yüzde 7 ve Atasay yüzde 7 oranla sıralandı. Bu sonuçla, son dönemlerde özellikle mutluluk odaklı ve aşk kokan reklamların gençlerde karşılık bulduğu söylenebilir. Çiçeksepeti'nin marka iletişiminden ziyade verdiği hizmetten dolayı aşkla örtüştürüldüğü mümkündür. Aşk denince ilk akla gelen markalar sıralamasında özellikle mücevher ve takı markalarının üst sıralarda yer alması dikkat çekici. Gençlerin algısında Algida reklamları ise yüzde 30 ile aşkı en iyi anlatan reklam sıralamasında ilk sırada yer alıyor. Gençlere göre aşkı en iyi anlatan diğer reklamlar ise



yüzde 16 ile Arçelik, yüzde 8 ile ETS Tur, yüzde 5 ile Nescafe ve yüzde 5 ile Zen yer aldı. Günlük hayatta gençlerin vazgeçemediği markalar sıralamasında iPhone yüzde 16 ve Apple yüzde 10 yüksek oranlarıyla ilk sırada yer alıyor. Apple hem marka olarak hem de iPhone ürünü ile toplam yüzde 26'lık oransal çoğunlukla gençlerin kalbinde günlük hayatta vazgeçilmez bir krallık kurmuş durumda. Gençler açısından günlük hayatın vazgeçilmez markaların sıralaması ise şöyle; Adidas, Zara, Nike ve DeFacto.

### Kategori bazında beğenilen markalar

Araştırma sırasında gençlere 15 farklı kategoride en beğendikleri ve âşık oldukları markalar açık uçlu biçimde her bir kategori ayrı ayrı şekilde sorulduğunda 18-25 yaş aralığındaki gençliğin kategori bazında kalbini fetheden markalar şöyle sıralandı: Çocuk Kategorisinde; LCWaikiki yüzde 44,7, Giyim Kategorisinde; Koton yüzde 24, Spor Giyim & Malzeme Kategorisinde;

Nike yüzde 41,7, Ayakkabı & Çanta Kategorisinde; Zara yüzde 17,7, Takı & Aksesuar Kategorisinde SoChic yüzde 16,7, Yiyecek Kategorisinde; Ülker yüzde 24, Alkolsüz İçecek Kategorisinde; Coca Cola yüzde 38,3, Akaryakıt Kategorisinde; Shell yüzde 27,3, Beyaz Eşya Kategorisinde; Vestel yüzde 34,3, Otomotiv Kategorisinde; BMW yüzde 20, Banka Kategorisinde; Garanti Bankası yüzde 24, Kozmetik & Kişisel Bakım Kategorisinde; Gratis yüzde 29, Teknoloji & Cep Telefonu Kategorisinde; iPhone yüzde 52,7, Mobilya & Dekorasyon Kategorisinde; Bellona yüzde 29, Süpermarket Kategorisinde; Migros yüzde 50.

### Hem üzen hem sevilen...

Aşkın ömrü ne kadardır sorusu marka-tüketici ilişkisinde de karşımıza çıktı. Gençlere bir zamanlar âşık oldukları ama zamanla aşklarından vazgeçtikleri markalar da soruldu. Gençlerin yüzde 28'lik oransal çoğunluğu vaktinde âşık olup sonra âşık olmaktan vazgeçtiği

## KATEGORİ BAZLI ÂŞIK OLUNAN MARKALAR

**Çocuk Kategorisi:** LCWaikiki (%44,7)  
**Giyim Kategorisi:** Koton (%24)  
**Spor Giyim & Malzeme Kategorisi:** Nike (%41,7)  
**Ayakkabı & Çanta Kategorisi:** Zara (%17,7)  
**Takı & Aksesuar Kategorisi:** SoChic (%16,7)  
**Yiyecek Kategorisi:** Ülker (%24)  
**Alkolsüz İçecek Kategorisi:** Coca Cola (%38,3)  
**Akaryakıt Kategorisi:** Shell (%27,3)  
**Beyaz Eşya Kategorisi:** Vestel (%34,3)  
**Otomotiv Kategorisi:** BMW (%20)  
**Banka Kategorisi:** Garanti Bankası (%24)  
**Kozmetik & Kişisel Bakım Kategorisi:** Gratis (%29)  
**Teknoloji & Cep Telefonu Kategorisi:** iPhone (%52,7)  
**Mobilya & Dekorasyon Kategorisi:** Bellona (%29)  
**Süpermarket Kategorisi:** Migros (%50)

bir marka yok yanıtını verdi. Buna karşın gençlere, onları en çok üzen markalar sorulduğunda yüzde 15 ile Adidas ve yüzde 7 Garanti dikkati çekti. Gençlerin aşkından vazgeçtiği markalar ise en çok; yüzde 15 ile Koton, yüzde 10 ile Adidas ve yüzde 6 ile Samsung oldu. Bu markalar gençler arasında sevilse de küçük kitlelerde kayıplar yaşa-

dığı görülüyor. Gençlerin lüks kategoride en çok âşık olup arzuladığı marka ise yüzde 15 ile BMW oldu. Ferrari ve Mercedes yüzde 10'luk oranlarla gençlerin en çok arzuladığı diğer markalar arasında yer aldı. Dikkat çeken bir nokta da iPhone'un yüzde 10'luk oranla lüks kategoride gençler tarafından beğenilip arzulaması oldu.

### Aşk denilince akla ilk gelen marka (yardımsız)



### Aşk denilince akla ilk gelen reklam (yardımsız)



### Günlük hayatın vazgeçilmez aşk markaları (yardımsız)



# TEKSTİL TASARIMCILARI HAK ETTİĞİ DEĞERİ BULACAK

Faaliyetlerine 1996 yılından bu yana devam eden Tekstil Tasarımcıları Derneği, yeni döneminde farklı çalışmalara imza atacak. Derneğin başkanı Ayşe Berrin Eroğlu, yeni dönemde tekstil tasarımcılarının hak ettiği değeri bulmaları için çalışacaklarına dikkat çekiyor.



**T**ekstil tasarımının daha bir öneminin farkına varıldığı günümüzde bu alana yönelik çalışmalar da hız aldı. 1996 yılından bu yana faaliyetlerine devam eden Tekstil Tasarımcıları Derneği üyeleri de bu alanda çalışan tekstil tasarımcıları için emek sarf ediyorlar. Derneğin yeni döneminde de çok farklı işlere imza atacıklarını söyleyen Tekstil Tasarımcıları Derneği Başkanı Ayşe Berrin Eroğlu keyifli bir röportaj gerçekleştirdik. Dernekle ilgili detaylı bilgiye [www.tekstiltasarimcilariderneği.org](http://www.tekstiltasarimcilariderneği.org) adresinden ulaşabilir veya sorularınızı [info@tekstiltasarimcilariderneği.org](mailto:info@tekstiltasarimcilariderneği.org) adresine iletebilirsiniz.

## İlk olarak sizi tanıyalım, kendinizden bahseder misiniz?

İstanbul doğumluyum. İlk, orta, lise ve üniversite tahsilimi İstanbul'da tamamladım. Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi, Tekstil Ana Sanat Dalı 1988 mezunuyum.

İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi'nde İşletme Yüksek Lisansı yaptım. Günümüzde söz sahibi ve kendini ispatlamış tekstil kuruluşlarının yönetim kadrolarında görev almış olmam en büyük şansım. Tekstil Tasarımcıları Derneği kurucu üyesiyim.

## Tekstil Tasarımcıları Derneği ne zamandır faaliyet gösteriyor?

17 Temmuz 1996 yılında Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi, Tekstil Ana Sanat Dalı öğretim üyesi Prof. Dr. Atila Ergür hocamızın önderliğinde diğer değerli hocalarımız ve mezunlarımızın katılımı ile kuruldu. Atila Hocamızın ruhu şad olsun. Rahmetle anıyoruz. Derneğimiz hala faaliyetlerini sürdürmektedir.

## Yeni dönemde hedefleriniz neler olacak, ne tür çalışmalara imza atacaksınız?

2016 Kasım ayında yapılan

Genel Kurulda Başkanlık bayrağını devralmak bana düştü. Dernekler masasının ön gördüğümüz 16 kişilik yönetim kadromuz var. Yönetimde olmayıp bize dışarıdan destek veren üyelerimiz ile 20 kişi oluyoruz. Başkan yardımcılarım E. Gül Bolulu ve Cihan Bahar sağ ve sol kolum. Biz iyi bir ekibiz. Öncelikli hedefimiz sektör ile mezunlarımızı bir araya getirmek. Tekstil Tasarımcısı olmak için ciddi emekler harcanıyor. Üniversite sınavını kazanmanız yeterli değil. Üniversite sınavında belli taban puanı aldıktan sonra ayrıca yetenek sınavından geçiyorsunuz. İki ayrı çizim sınavı ve sonrasında sözlü sınavı verdikten sonra yetenekleriniz hangi branşa ait ise o branşa kayıt yaptırmaya hak kazanıyorsunuz. O nedenle mezunlarımızın hak ettiği değeri bulmaları için çalışmalar yapacağız. Bunları yaparken sektördeki firmaları da korumak oluyoruz. Dernek içinde insan kaynak-

ları departmanı oluşturma çalışmalarını başlattık. Web sitemiz üzerinden firmalar mezunlarımıza ulaşabilecek. Mezunlarımızın referansı da derneğimizdir. Aynı zamanda firmalarda aradıkları Tekstil Tasarımcısı ilanlarını sitemize bırakabilecek. İkincil olarak dernek bünyesinde eğitim seminerleri vermeyi ve sanatsal faaliyetler düzenlemeyi hedefliyoruz. Ulusal sanat ve kültürümüzü, tekstil sanatçılarımızı, onların çalışmalarını tanıtmak, yurtiçi ve yurtdışında çeşitli sosyal ve kültürel etkinliklerde bulunmak; konferanslar, kongreler, açık oturumlar, sempozyumlar, paneller, toplantılar yapmak; sergiler, dinletiler, şenlikler, geziler düzenlemek; sektörel fuarlara katılmak; yarışmalar düzenlemek, jüriler oluşturmak olarak söyleyebiliriz. Dipnot olarak eklemek isterim. Derneğimiz; üye olmak için tüm devlet ve vakıf üniversiteleri, güzel sanatlar fakültesi, tekstil bölümü lisans mezunlarına açıktır.

## Tekstil Tasarımcısı yetiştirilmesinin önünde engeller var mı? Bu engeller ortadan nasıl kalkar?

Aslında önümüzde çok engel olduğunu düşünmüyorum. Devlet üniversitelerinde teknik olanaklar için bütçe gerekiyor. Rektör ve dekanlarımızın bu konuda hassas olmalarını diliyorum. Vakıf üniversiteleri gerekeni maksimum düzeyde gerçekleştiriyor. Çünkü onların kendini ispatlayıp öğrenci kayıtlarını getirmesi gerekiyor. İyi Tekstil Tasarımcısı olmak, büyük oranda mesleği seçen bireyin elinde. Önce Tasarımcı olmak isteyen kişi her ne kadar yetenekli ve yaratıcı da olsa, bu yeteneğinin ve yaratıcılığının işlenmesi, yönlendirilmesi ve geliştirilmesi gerekiyor.

## Üniversitelerde tekstil bölümüne öğrencilerin ilgisi ne durumda? Öğrencilerin dikkatlerini çekebilmek için neler yapılmalıdır?

Türkiye’de tekstil sektörü 86-94 yılları arasında altın çağını yaşadı diyebilirim. Özellikle konfeksiyonun en zengin günleriydi. İzlenen politikalar nedeni ile maalesef üretim Uzak Doğu ve az gelişmiş dünya ülkelerine yöneldi. Yerli Türk markaları üretimlerini yurtdışında ya da kendi açtığı üretim merkezlerinde yapmaya başladı. Bunların arasında beni rahatlatan tek konu ise tasarımın ne kadar mühim olduğunun farkına varılması oldu. Sürekli yeni bir şeyler üretmek zorundasınız ve bunu yaparken de farklı olmanız gerekiyor. Bu noktada Tekstil Tasarımcıları devreye girdi. Bir dönem özellikle Avrupa ülkelerine gidilip numuneler alınır aynı veya çok yakını üretilirdi. Şimdi artık bu yetmiyor. Markalar yaşamak için yeni buluşlar, yeni ürünler, yeni koleksiyonlar hazırlamak zorundalar. 86-94 yıllarında, yılda 2 koleksiyon hazırlanırken günümüzde artık mevsimsel koleksiyonların yanında temalı yeni koleksiyonlar her daim yer alıyor. Bu nedenle yaratıcı ve yenilikler üret-

mekten hoşlanan, yeteneği olan öğrenciler bölümlere yöneliyor. Öğrenci yokluğu nedeni ile kapanan tekstil bölümü şu ana kadar mevcut değil. Üniversiteler verdikleri eğitimi iyi anlatmalı. Teknoloji ile eğitimler desteklemeli. Ben okula başladığım ve mezun olduğum yıllarda her şey elle yapılıyordu. O gün elle yaptığımız tüm çizimler bugün bilgisayarlarda teknoloji ile yapılıyor ve ciddi bir hız söz konusu. Tasarım bilgisayar programları var artık. Baskı için dijital baskı teknolojisi devrede. Reaktif veya pigment baskı yapan makinelerdeki desenler ve renk ayırmaları bilgisayar üzerinden 1 saat gibi kısa zamanda yapılabilir. Doküman desenleri bilgisayardan diskete aktararak günlerce uğraşılan emekler dakikalar ile çözülüyor. Sadece çözümlü taharını yapan makine yok. O da olursa tekstilin önünde hiçbir güç duramaz.



**Ayşe Berrin EROĞLU**  
Tekstil Tasarımcıları  
Derneği Başkanı

## Türkiye’nin tekstil sektöründe köklü bir tarihi var. Buna rağmen maalesef katma değerli ürün ihracında sorunlar yaşıyor. Bu konuda tavsiyeleriniz neler olacaktır?

Bu durum tamamen ekonomik. Katma değerli ürün üretmek için işinin ehli eleman ile çalışmanız gerekiyor. Elemanın aylık değeri yüksek. Ayrıca o elemanı yetiştirmek için de yatırım yapmanız gerekiyor. Müşteri sizden katma değerli ürün istiyor ama aynı zamanda ucuz da olsun diyor. Bu mümkün değil. Her şeyin bir değeri var. Dış ülkeler her konuda olduğu gibi tekstil sektöründe de bizi baltalamak için uğraşiyor. Sadece imalatçının ahlaklı olması yetmiyor. Müşteri de ahlaki değerleri taşımalı.

## Tekstil Tasarımcısının Moda Tasarımcısından farklı kılan özellikleri nelerdir?

Tekstil Tasarımcısı; birbirinden

bağımsız düşünceleri ve materyalleri toplayıp yeni bir senteze gidebilir. Bu süreçte bireyin yaratıcılık olgusu ortaya çıkmakta, tasarım ilkeleriyle bütünleşip kağıda kumaş tasarımı, ürün tasarımı, baskı tasarımı veya giysi tasarımı olarak aktarılmaktadır. Mesleki olarak geniş açıdan düşünebilen, tasarımdan üretime kadar bir mamulün her safhası hakkında bilgi sahibi olmalıdır. Moda tasarımcısı; her alanda yeni ve güncel teknolojileri kullanabilecek, üretilen ürünlerin biçim ve tasarımını yapabilen kişilerdir. Bu alan sadece Tekstil ile sınırlanmaz. İkişinde de güçlü bir yaratıcılığa sahip olmak, çizim becerisi, renk ve kumaş bilgisi, rekabetçi ruh, eleştiriye açık olmak gibi özellikler taşımak gerekiyor.

## Türkiye tekstil sektöründeki Ar-Ge çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Küreselleşen dünyamızda sektörel bazda Ar-Ge yapmak zorunludur. Ar-Ge çalışmaları rekabet gücünü artırıcı özellik taşır. Şirketler genellikle Ar-Ge faaliyetlerinin çok kaynak ve zaman gerektirdiği, Ar-Ge faaliyetlerinin riskli olduğu, yönetecek kadroların olmadığı düşüncesinde ve Ar-Ge projesi nasıl oluşturulur, nasıl yapılır bilmediklerinden faaliyette bulunmamaktadırlar. Genellikle teknolojik gelişmeleri mesleki dergiler, sempozyum ve fuarlar, sektör dernekleri, akademik organlar ve yayınlar vasıtası ile izlemektedir. Fuarların en çok tercih edilen yol olduğunu düşünüyorum. Sektörde Ar-Ge çalışması yapılmayışının nedenleri de var. Ar-Ge bilincinin ve kültürünün yerleşmemiş olması bunlardan birisi. Ar-Ge’nin lüks bir yatırım olduğu düşünülüyor. Hala şirketlerin kurumsal ve profesyonel yönetim organizasyonlarına sahip olamayışı. Şirketlerin araştırma ve geliştirme sonucunda büyük kâr sağlayan örnekleri göremeyiş. Bunların yanında Ar-Ge’nin önemini kavramış ve şirket içinde Ar-Ge departmanı kurmuş firmalarımız da azımsanmayacak düzeyde artık.

## Katma değerli ürün için elemana **YATIRIM ŞART**

*Katma değerli ürün üretmek için işinin ehli eleman ile çalışmanız gerekiyor. O elemanı yetiştirmek için de yatırım yapmanız gerekiyor. Müşteri sizden katma değerli ürün istiyor ama aynı zamanda ucuz da olsun diyor. Bu mümkün değil.*

# İHKİB KARIYER EĞİTİMLERİ BEĞENİ TOPLUYOR



İHKİB Kariyer Akademi ile İMA işbirliğiyle hayata geçirilen ve her ay düzenlenen kısa eğitimler firmalar tarafından takdir ediliyor.

**İ**HKİB Kariyer Akademi ile İstanbul Moda Akademisi (İMA) işbirliğinde başlatılan kısa eğitimler her ay İTKİB'e üye sektör firmalarına verilmeye devam ediyor. Düzenli olarak Yenibosna'daki Dış Ticaret Kompleksi'nde ve İstanbul Moda Akademisi'nde gerçekleştirilen eğitimlere katılımlar memnuniyet verici düzeyde devam ediyor. Firmaların da bu eğitimlerden memnun ayrılması eğitimlerin amacına ulaştığının en önemli göstergesi. Bu eğitimlerden "360 Derece Satış, Etkin Tahsilat ve İkna Becerileri" semineri, eğitmen Hakan Okay tarafından 13 Şubat tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi.

## Çağa ayak uydurmak gerekiyor

Eğitimleri değerlendiren Hakan Okay, "Değişen müşteri ve pazar koşulları karşısında şirketlerin de kişilerin de bu çağa ayak uydurması gerekiyor. Bu eğitimlerle birlikte güncellenmiş

bilgileri işletmelere veriyoruz. Dolayısıyla işletmeler de kendilerini değişen dünyaya karşı hazırlıyorlar" dedi. Salt okullarda alınan eğitimin veya iş dünyasında edinilen tecrübenin sektörde bir başına yeterli olmadığını dile getiren Hakan Okay, "Kendimizi geliştirmemiz, uyum göstermemiz, yeni iş yapış şekillerini anlamamız gerekiyor. Bu yüzden bu eğitimler bu açığı kapıyor. Bu eğitimlerin sonunda katılımcılar hem kendilerini geliştirdikleri gibi şirketlerine de fayda sağlayabiliyorlar. Öğrenmenin uzun soluklu bir süreç olduğunu vurgulayan Hakan Okay, "Biz burada bir farkındalık yaratarak, katılımcıların işi nasıl yapacaklarına dair birtakım ipuçları vermeye çalışıyoruz. Daha sonra kendileri mutlak suretle diğer başka kaynaklarla gerek yapacakları araştırmalar, gerek alacakları başka sertifika programları ile bunu bir süreç olarak devam ettirmek zorundalar. İHKİB Kariyer Akademi katılımcılarının bu anlamda çok



**Hakan OKAY**  
Eğitmen

faydalı eğitimler aldıklarına inanıyorum özellikle sektörden deneyimli insanların bu eğitimi aktarması ve akademik bilgilerle de kavramlaştırması son derece önemlidir" ifadelerini kullandı.

## Eğitimler motive ediyor

Eğitimi alan isimlerden Eyüboğlu Tekstil'in (Prime Days) Yönetici Ortağı Serkan Eyüboğlu, İHKİB Kariyer Akademi'nin düzenlemiş olduğu bu eğitimlerden son derece memnun olduklarını dile getirdi. Serkan Eyüboğlu, "Şu ana kadar aldığım ikinci eğitim oldu. Eğitimlerden gayet memnunum. Biz



**Serkan EYÜBOĞLU**  
Eyüboğlu Tekstil (Prime Days)-  
Yönetici Ortağı

çok yoğun çalışan bir firmayız. Hızlı moda üretiyoruz ve herkes kendini o dünyanın içine gömüyor. En başta ben olmak üzere kafamızı kuma gömdüğümüzü hissetmeye başladık. Dünyayı kaçırmayalım, büyük resme daha çok bakalım diye bu eğitimlere daha fazla katılmamız gerekiyor. Çalışanlarımız da bu eğitimlerle motive oluyor. Bundan sonraki süreçte de belli bir bütçe ayırıp eğitimlere katılmayı bir rutine oturtacağız. İlk olarak firmada 'beyin takımı' diye tabir ettiğimiz ekibimiz bu eğitimlerden faydalanacak" şeklinde konuştu.

# İHKİB' KARIYER

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

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

Eleman bulma,  
İş bulma,  
Eğitim.

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

**ihkibkariyer.com**

# İHKİB'KARIYER

## A K A D E M İ

### MART 2017

#### KISA EĞİTİMLER

Sektörle iç içe ilerleyen İHKİB Kariyer Akademi eğitimleri ile profesyonel dünyaya güvenli adımlar atın!

İstanbul Moda Akademisi ve İHKİB Kariyer Akademi işbirliğiyle her ayın farklı günlerinde, birbirinden bağımsız olarak açılan "Kısa Eğitimler"de her program İTKİB üyelerine

**%50 İNDİRİMLİ!**

01 Mart	<b>Çalışma Yönetimi</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Beliz Türel	16 Mart	<b>Uygulamalı İnsan Kaynakları Metrikleri</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Ayşem Ece Yalçinkaya
02 Mart	<b>Mutluluk Atölyesi</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Pınar Konya	17 Mart	<b>Hedef Belirleme, Kişisel Vizyon Ve Stratejik Planlama</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Bülent Başar
03 Mart	<b>Müşteri Odaklı Koleksiyonun Doğru Yönetimi ve Sunum Teknikleri</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Sedef Töre	18 Mart	<b>Dikiş Teknikleri</b> Süre: 30 Saat (6 saat X 5 Gün) Eğitimci: Leyla Özdemir
06 Mart	<b>Moda Perakendesinde Tedarik ve Pazarlık Yöntemleri</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Aycan Aksungur	20 Mart	<b>Tüketici Davranışları Ve Trend Araştırmaları</b> Süre: 6 Saat (3 Saat X 2 Gün) Eğitimci: Bilgen Coşkun
07 Mart	<b>İlave Satış Yönetimi</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Murat Güler	20 Mart	<b>Perakende Zaman Planı ve Optimum Tedarik Proses Yönetimi</b> Süre: 1 Gün (6 Saat) Eğitimci: Gülderen İnal
07 Mart	<b>Modaya Lüks Bakış</b> Süre: 12 Saat (3 Saat X 4 Gün) Eğitimci: Dilek Şensoy	22 Mart	<b>Uluslararası Moda Perakendesi - Uluslararası Büyümede Pazar Araştırması</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Gamze Aydoğdu
08 Mart	<b>Görsel Mağazacılıkta Showroom Düzenleme</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Oğuzhan Coşkun	23 Mart	<b>Tekstil Performans Testleri</b> Süre: 1 Gün (6 Saat) Eğitimci: Sevim Razak
09 Mart	<b>Altı Sigma</b> Süre: 1 Gün (6 Saat) Eğitimci: Ayşe Çetin	24 Mart	<b>Uluslararası Pazarlarda Büyüme Ve İş Geliştirme Modelleri</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Gamze Aydoğdu
11 Mart	<b>Kısa Metraj Moda</b> Süre: 9 Saat (2 Gün) Eğitimci: Kenan Sunar	28 Mart	<b>Kurumlar Vergisi Beyannamesi</b> Süre: 1 Gün (6 Saat) Eğitimci: İsmail Duman
13 Mart	<b>Rakip Analizi</b> Süre: 1 Gün (6 Saat) Eğitimci: Hakan Okay	28 Mart	<b>Mücevher Tasarımına Giriş</b> Süre: 24 Saat (3 Saat X 8 Gün) Eğitimci: Filiz Vural Aran
14 Mart	<b>Dengeli Yaşam</b> Süre: 1 Gün (6 Saat) Eğitimci: Selin Sarıkaya	29 Mart	<b>Tasarımdan Mağazaya Tüm Adımlarıyla Moda Perakendesi</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Neslihan Albayrak
14 Mart	<b>Moda Çizim Teknikleri Başlangıç Düzey</b> Süre: 18 Saat (3 Saat X 6 Gün) Eğitimci: Bülent Gürcihan	31 Mart	<b>Tasarımda ve Üretimde Hız İçin Temel Etmenler</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Neslihan Albayrak

# İHKİB'KARIYER

## A K A D E M İ

**NİSAN 2017**  
**KISA EĞİTİMLER**

*Sektörle iç içe ilerleyen İHKİB Kariyer Akademi eğitimleri ile profesyonel dünyaya güvenli adımlar atın!*

İstanbul Moda Akademisi ve İHKİB Kariyer Akademi işbirliğiyle her ayın farklı günlerinde, birbirinden bağımsız olarak açılan "Kısa Eğitimler"de her program İTKİB üyelerine

**%50 İNDİRİMLİ!**

Pazartesi	03 Nisan	<b>Tasarımcı, Müşteri Temsilcisi ve Satın Almacılar için Temel Tekstil</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Sedef Töre	12 Nisan	<b>Moda Perakendesinde Merchandising ve Satın Alma</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Aycan Aksungur	
Salı	04 Nisan	<b>Nerden Başlasak, Neler Yapsak, Nasıl Anlatsak (3N -Bir İK Departmanı Hikayesi)</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Özlem Erol	Perşembe	13 Nisan	<b>Kadın Yönetici Olmak</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Pinar Konya
Çarşamba	05 Nisan	<b>Perakende Metrikleri ve KPI'lar</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Muhittin Türel	Cuma	14 Nisan	<b>Dokuma Kumaş Gramajı ve Maliyet Hesapları</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Kasım Uzunöz
Çarşamba	05 Nisan	<b>StresYönetimi ve Anda Kal</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Murat Güler	Pazartesi	15 Nisan	<b>Fotoğrafçılıkta Yüksek Hız ve Sıvı Teknikleri</b> Süre: 12 Saat (6 saat x 2 gün) - 10.00-17.00 Eğitimci: Kenan Sunar
Perşembe	05 Nisan	<b>İçten Dışa Markalaşma</b> Süre: 3 Saat (3 saat x 1 gün) - 18.30-21.30 Eğitimci: Selda Susal	Pazartesi	17 Nisan	<b>Satış Becerileri Geliştirme ve Satışta Liderlik</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Bülent Başar
Perşembe	06 Nisan	<b>İK Yöneticisi Olmayanlar için İK Yönetimi</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Hülya Mutlu	Pazartesi	17 Nisan	<b>Stratejik Kurumsal İletişim</b> Süre: 3 Saat (3 saat x 1 gün) - 18.30-21.30 Eğitimci: Selda Susal
Cuma	07 Nisan	<b>Kişisel İmaj</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Fatoş Özen	Pazartesi	17 Nisan	<b>Stil Danışmanlığına Giriş</b> Süre: 12 Saat (6 saat x 2 gün) - 18.30-21.30 Eğitimci: Tülin Kermen
Pazartesi	10 Nisan	<b>Gardırobunu Dönüştür</b> Süre: 12 Saat (3 saat x 4 gün) - 18.30-21.30 Eğitimci: Aslı Jackson	Salı	18 Nisan	<b>İleri Düzey Satış Teknikleri</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Hakan Okay
Pazartesi	10 Nisan	<b>Moda PR'ına Giriş</b> Süre: 24 Saat (3 saat x 8 gün) - 18.30-21.30 Eğitimci: Feride Tansuğ	Çarşamba	19 Nisan	<b>Yaratıcı Yenilikçi Düşünme Teknikleri</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Yekta Özözer
Pazartesi	10 Nisan	<b>Modada E-Ticaret</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Ersan Ertürk	Perşembe	20 Nisan	<b>İş Yaşamında Kuşaklar (X,Y,Z Kuşağı )</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Bahar Çamlıdere
Salı	11 Nisan	<b>E-Ticarette Styling ve Sosyal Medyanın Rolü</b> Süre: 12 Saat (3 saat x 4 gün) - 18.30-21.30 Eğitimci: Yaprak Gerçek	Perşembe	26 Nisan	<b>Modada Stratejik Pazarlama</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Bilgen Çoşgun
			Perşembe	27 Nisan	<b>Zaman Yönetimi ve Psikolojisi</b> Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitimci: Konya Pınar

## LC WAIKIKI EN SAMİMİ MARKA SEÇİLDİ



LC Waikiki, MediaCat için Ipsos tarafından gerçekleştirilen ve tüketicilerin en samimi bulunduğu mar-kaları sıralayan "En Samimi Markalar" araştırmasına göre en samimi marka oldu. LC Waikiki Kurumsal İletişim ve Reklam Müdürü Sevda Malkoç "Kategori Bağımsız En Samimi Marka" seçilmesiyle ilgili şunları söyledi; "Mediacat tarafından düzenlenen araştırmada en samimi marka seçilmiş olmanın verdiği gururu yaşıyoruz. Biz tüketicimizin beklentilerini, isteklerini takip ederek, onlara moda ve şık ürünleri LC Waikiki kalitesiyle sunmak için çalışıyoruz. 29 yıllık moda perakendesi yolculuğumuzda bugün 34 ülkede tüketiciliye buluşuyoruz, 14 ülkede ise pazar lideri konumundayız. Bu başarıda müşteriye ve onun beklentilerini odağımıza alan iş yapış şeklimizin büyük katkısı var. Bu ödül de müşterimizle aramızda kurulan güçlü bağı göstermesi açısından bizler için son derece anlamlı" dedi.

## LEVI'S İLE NBA ANLAŞTI



NBA ile işbirliği yapmayı isteyen en son marka Levi's oldu. Denim ceketler, koton süveterler, kareli gömlekler, koç montları NBA'nin en popüler takımlarından beşinin logolarını içeriyor (Golden State Warriors, Los Angeles Lakers, Chicago Bulls, New York Knicks ve Boston Celtics). Koleksiyonun parçaları Levi's'in e-ticaret sayfasının yanı sıra, ülke çapında çeşitli street giyim mağazalarında satışa sunulacak.

## VERİ TABANLI ELBİSE TASARIMI

İşveçli perakende giyim firması H&M'in tasarım atölyesi Ivryvel, Google ile yaptığı ortak çalışmayla, müşterilerine veri tabanlı elbiseler sunmaya hazırlanıyor. Google'ın Snapshot API servisi kullanılarak toplanacak veriler, her müşterin için, kendine has özelliklere sahip elbiseler tasarlanmasını sağlayacak. "Data\_Dress" adı verilen ürünün tasarımı için, kullanıcıların Android telefonlarına yükleyecekleri bir uygulamadan alınan veriler kullanılacak. Bu veriler kullanıcının ne kadar sık hareket ettiği, nerelere gittiği, hangi hava şartlarına maruz

kaldığı gibi bilgileri içerecek. Daha sonra elbiseler bu şartlar ve yaşam

tarzı göz önünde bulundurularak tasarlanacak.



# VAKKO ESMOD MODA AKADEMİSİ'NDEN BURS

Sektörün geleceğine yön verecek yaratıcı ve başarılı moda tasarımcılarını hayata kazandırmayı hedefleyen Vakko Esmod Moda Akademisi, genç yeteneklere burs imkânı sunuyor. 2017-2018 eğitim yılı için sunulan ve 3 yıllık eğitim sürecini kapsayan burs başvuruları ve portfolyo teslimleri 27 Nisan tarihine kadar alınacak. Burs başvuruları, portfolyo sunumu ve çizim sınavı olmak üzere iki etapta oluşuyor. Portfolyo sunumundan oluşan ilk etabı başarıyla tamamlayan adaylar, ikinci etaba katılmaya hak kazanacak. İlk etabı geçen öğrenciler,

portfolyo teslimini takip eden 15 gün içinde çizim sınavına davet edilecek. Çizim sınavından oluşan ikinci etabın

sonunda başarılı olan genç yeteneklere 3 yıllık diploma programı için yüzde 50 burs verilecek.





## PETER DUNDAS'IN YENİ MARKASINI BEYONCE TANITTI



Moda tasarımcısı Peter Dundas kendi adını taşıyan yeni markasının ilk parçalarını Grammy Ödülleri gecesinde tanıttı. Norveçli tasarımcı o gece Beyoncé'nin giydiği kırmızı pullu açık yakalı elbise ile sahne performans sırasında üzerinde gördüğümüz altın rengi kostümün aralarında yer aldığı göz alıcı giysilerin arkasındaki isimdi. Her iki kıyafetin de süper star'ın hamile halini mükemmel şekilde yansıttığı gözlerden kaçmadı. Giysilerin çizimlerini Instagram'da paylaştan Roberto Cavalli'nin eski tasarımcısı Dundas, Beyoncé'nin yeni markasının "ilham perisi" olduğunu ifade etti.

## CHRISTIAN DIOR 70'İNCİ YILINI KUTLUYOR



Christian Dior 70'inci yılını yedi ciltlik bir antoloji yayımlayarak kutluyor. Her kitap 1947'den beri lüks markanın tasarımını yöneten yedi tasarımcıdan birine ithaf ediliyor (Christian Dior, Yves Saint Laurent, Marc Bohan, Gianfranco Ferré, John Galiano, Raf Simons ve Maria Grazia Chiuri). Koleksiyon 2017 ve 2018 yıllarında yayıncı Assouline tarafından yayımlanacak. İlk cilt 'Dior by Christian Dior 1947-1957' adını taşıyor.



## İMA'DA BAHAR DÖNEMİ

Melis KARAPANÇA ÖRÜN

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

İstanbul Moda Akademisi, Türkiye'de tekstil, hazır giyim firmaları ve satın alma ofislerinin verimliliklerini artırabilmek için global rekabeti anlayabilen, değişen tüketici davranışlarına hızlı cevap verebilen donanımlı çalışan ve yöneticiler yetiştirebilmek adına yeniden kapılarını bahar dönemi eğitimleri ile aralıyor.

Türkiye'nin en büyük istihdam yaratan sektörleri arasında olan tekstil ve hazır giyim sektörü hızla değişen küresel dengeler içinde hızlı dönüşüm yaşamak ve varlığını güçlenerek devam ettirmek zorunda olan bir sektör. Bu durum sektör çalışanlarının çok daha bilinçli ve bilgili olma zorunluluğunu ortaya çıkarıyor. Modanın hızlı olması en genel ifadesiy-

le hızlı tüketilmesi anlamına geliyor. Bu nedenle ürün tasarlama süreci kısa süreli olmakta, moda eğilimleri hızla değişmekte ve yeni ürünler pazarda öncekilerin yerini hızla alıyor. Sektörün ihtiyaçlarına yönelecek eğitimlerini güncelleyen ve yeni eğitim programları düzenleyen İstanbul Moda Akademisi, Türkiye'de tekstil, hazır giyim firmaları ve satın alma ofislerinin verimliliklerini artırabilmek için global rekabeti anlayabilen, değişen tüketici davranışlarına hızlı cevap verebilen donanımlı çalışan ve yöneticiler yetiştirebilmek adına yeniden kapılarını bahar dönemi eğitimleri ile aralıyor. Tekstil ve konfeksiyon alanında eğitim almamış sektörde aktif çalışan; endüstrinin ihtiyacı olan ve mesleki bilgi ve beceri seviyesi yükseltmek isteyen moda ve tekstil perakende çalışanlarına yönelik bu eğitimler; elyaftan ürüne dönüşen süreci tanıtmaya, bakış açısını genişletme ve terminoloji konusunda sağlam bir altyapı kazandırmayı amaçlıyor.

### İMA

#### İPLİK VE KUMAŞ TEKNOLOJİSİ

Bu program, tekstil ve moda sektöründe Satın Alma, Merchandiser, Planlama ve Tasarım departmanlarında çalışan veya çalışmak isteyen katılımcılara tekstil ile ilgili en önemli temel konuları aktarmayı amaçlar.

**Bu Program Tamamlandıktan;**

- Elyaftan giysi oluşumuna kadar temel tekstil bilgilerine hakim olacak,
- İplik ve Kumaş kalite kontrolünü ve uygulamaları tanımlayabilecek,
- Sektör profesyonellerinin deneyimlerinden faydalanacak ve network oluşturacakları.

**Program Kime Katılabilir?**

- Müşteri yönetimi alanında çalışmak isteyenler;
- Tekstil, hazır giyim firmalarında ve satın alma ofislerinde Müşteri Temsilcisi (Merchandiser) Satın Alma ve Planlama departmanlarında görev alan ve güncel bilgilerle temel tekstil bilgilerini öğrenmek isteyenler;
- Moda ve Tekstil İktisadını oluşturan tekstil fabrikasında teknik detaylara hakim olmak isteyenler.

**Kariyer Olanakları:**

- Müşteri Temsilcisi (Merchandiser)
- Satış ve Pazarlama
- Tekstil veya Hazır Giyim Satın Alma
- Planlama

**SÜRE:** 1,5 gün (36 saat)

**GÜN VE SAAT:** Salı ve Perşembe 18.30 - 21.30

**BASLANGIÇ TARİHİ:** 04 Nisan 2017

KARADENİZ ASSOULINE

### İMA

#### KOLEKSİYON OLUŞTURMA VE PLANLAMA

Merchandiser, satın alma (buyer), planlama ekibi ve tasarımcılara yönelik bu programın amacı; moda trendlerini ve tüketici eğilimlerini göz önünde bulundurarak, hedef kitleye uygun ürün yelpeselerinin yenileri çeşitliliği belirleyebilmelerini ve ayrıt bedarlı süreçlerin planlamaya uygun ilerleyerek zamanlama ve karlılık açısından verimli hale gelmelerini sağlamaktır.

**Bu Program Tamamlandıktan;**

- Güncel tüketici davranışlarını öğrenilecek,
- Marka ve talep analizi yapılacaktır,
- Geçmiş sezon trendlerini analiz, güncel sezon trendlerini her saların evrendirilecek,
- Her analiz ve etken planlama yöntemleri öğrenilecek,
- Koleksiyon oluşturulacak, satış ve satın alma bulgularıyla paralellikler planlanabilecektir.

**Program Kime Katılabilir?**

Moda ve tekstil sektöründe her alan perakende firmalarında çalışmaları planlamada çalışan ve satın almayı konusunda kendilerini geliştirmek isteyenler.

**Kariyer Olanakları:**

- Merchandiser
- Satın Alma Yöneticisi / Uzman
- Moda Tasarımcısı

**SÜRE:** 2 gün (36 saat)

**GÜN VE SAAT:** Salı ve Perşembe 18.30 - 21.30

**BASLANGIÇ TARİHİ:** 11 Nisan 2017

KARADENİZ ASSOULINE

### İMA

#### TEKSTİL VE HAZIR GIYIM MÜŞTERİ TEMSİLCİLİĞİ

Bu program, tekstil ve hazır giyim konusunda satış ve satın alma yapan tüm firmaların en önemli temel konularını katılımcılara aktarmayı amaçlar. Program sonunda Müşteri Temsilcisi pozisyonunun gerektirdiği en temel tekstil ve hazır giyim bilgilerine sahip olacaktır. **\*TİKBİS üyeleri için %50 indirim uygulanır.**

**Bu Program Tamamlandıktan;**

- Elyaftan giysi oluşumuna kadar temel tekstil bilgilerine hakim olacak,
- Kumaş ve hazır giyimde kalite kontrol ve uygulanması tanımlayabilecek,
- Satış ve alım süreçlerini, teslim, yıkama, müşteri ilişkileri konularında hakim olacak,
- Sosyal Sorumluluk, İş Sağlığı ve Güvenliği konularında fikir sahibi olacak,

**Program Kime Katılabilir?**

- Tekstil, hazır giyim firmalarında ve satın alma ofislerinde Müşteri Temsilcisi (Merchandiser) olarak çalışanlar;
- Müşteri yönetimi alanında çalışmak isteyenler;
- Tekstil veya Hazır Giyim Satın Alma Yöneticisi

**Kariyer Olanakları:**

- Müşteri Temsilcisi (Merchandiser)
- Satış Yöneticisi
- Tekstil veya Hazır Giyim Satın Alma

**SÜRE:** 2 gün (36 saat)

**GÜN VE SAAT:** Karşılıklı 18.30 - 21.30

**BASLANGIÇ TARİHİ:** 4 Mart 2017

KARADENİZ ASSOULINE

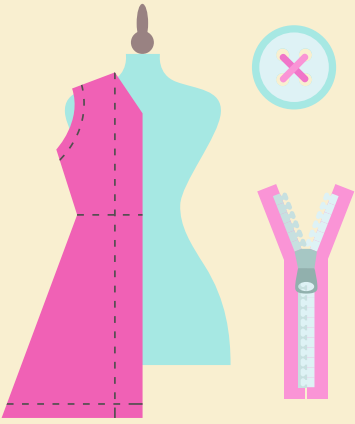
# FUAR AJANDANIZI GÖZDEN GEÇİRİN

Mart ve Nisan ayındaki fuarları kaçırmak istemiyorsanız bu etkinliklerin notunu alın. İTKİB'in sitesinden fuarlar hakkında bilgileri takip edebilirsiniz.

## 1-4 MART

Kiev, UKRAYNA

ALLTEX (B)



## 3-6 MART

Paris, FRANSA

TRANOI FEMME (B)



## 12-14 MART

Almatı, KAZAKİSTAN

CENTRAL ASIA FASHION (M)



## 15-17 MART

Şanghai, ÇİN

CHIC SHANGHAI (M)



Asya'nın en büyük deri fuarlarından olan CHIC Shanghai, aynı zamanda deri sektörünün de vazgeçilmez fuarlarından biri. CHIC Shanghai, Asya pazarına girmek isteyen firmalar için önemli bir basamak olarak kabul ediliyor.

## 16-19 MART

New York, ABD

ARCHITECTURAL DIGEST HOME DESIGN SHOW (B)



## 21-14 MART

Kiev, UKRAYNA

BABY EXPO (B)



**29-31 MART**

Hong Kong, ÇİN

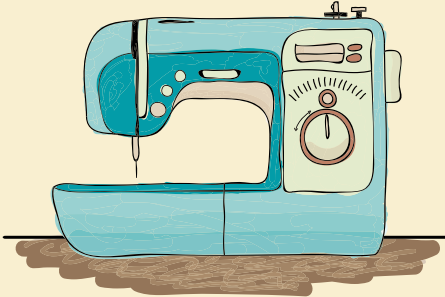
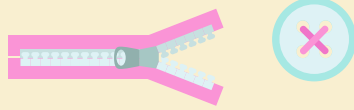
APLF HONG KONG (M)



**4-6 NİSAN**

Buenos Aires, ARJANTİN

EMITEX (B)



**4-7 NİSAN**

Cenevre, İSVİÇRE

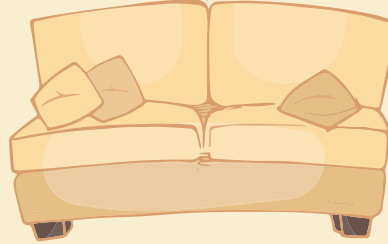
INDEX (B)



**16-22 NİSAN**

N. Carolina, ABD

HIGH POINT MARKET (B)



**25-29 NİSAN**

Doha, KATAR

INTERNATIONAL WEDDING EXHIBITION  
AND FASHION SHOW DOHA (B)



**26-28 NİSAN**

Bakü, AZERBAJCAN

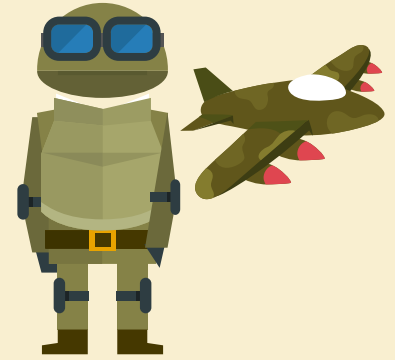
CIBS (B)



**26-28 NİSAN**

Split, HIRVATİSTAN

ASDA (B)



**28-30 NİSAN**

Barselona, İSPANYA

BARCELONA BRIDAL FASHION WEEK (B)



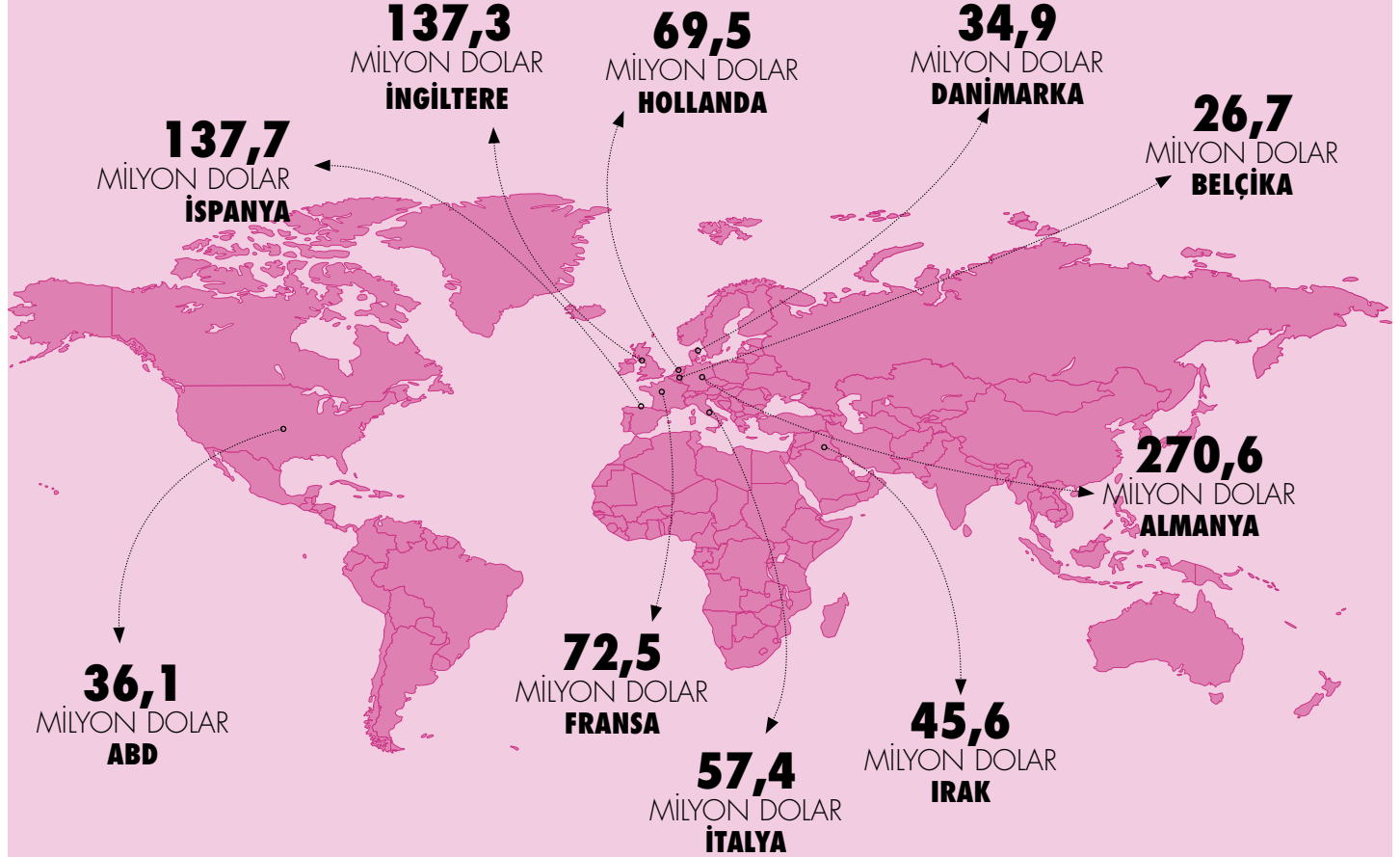
(P) : Prestijli Fuar  
(M) : Milli Katılım  
(B) : Bireysel Katılım  
(İ) : İno Stant  
(E) : Eğitim

# HAZIR GIYİM İHRACATI

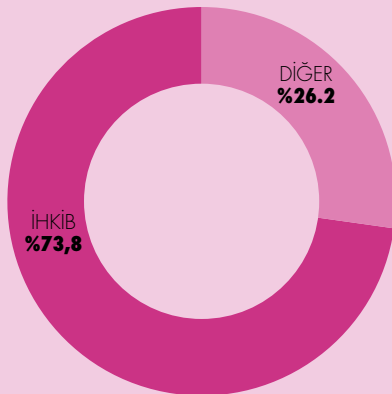
- Ocak 2017 döneminde AB28 ihracatı yüzde 7,1 azalarak 944 milyon 292 bin dolar oldu.
- Ocak 2017 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 636 milyon 814 bin dolarla örme giyim eşyaları gerçekleştirdi.
- Ocak 2017 döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 11,9 oldu.

OCAK AYINDA İHRACAT, YÜZDE 4,9 DÜŞÜŞLE **1 MİLYAR 253 MİLYON DOLAR** OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## ÜLKELERE GÖRE 2017 OCAK İHRACATI



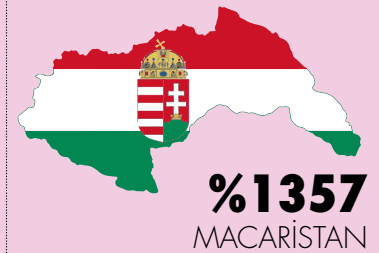
### HAZIR GIYİM İHRACATINDA İHKİB'İN PAYI



### ALT MAL GRUPLARININ OCAK AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



### İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Ocak ayında ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 1357 ile Macaristan olurken, bu ülkeyi yüzde 655 ile Litvanya, yüzde 170,5 ile Kırgızistan izledi.

OCAK AYINDA İHRACAT,  
**YÜZDE 2,3 ARTIŞLA**  
**762,6 MİLYON**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- Ocak 2017 döneminde AB28 ihracatı yüzde 1,7 azalarak 415,1 milyon dolar oldu.
- Ocak 2017 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 176,1 milyon dolar dokuma kumaş ürünleri gerçekleştirdi.
- Ocak 2017 döneminde, tekstil ve hammaddeleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 8,9 oldu.

İHRACATIN EN FAZLA  
ARTTIĞI ÜLKE



**%176,2**  
BREZİLYA

Ocak ayında ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 167,2 ile Brezilya olurken, bu ülkeyi yüzde 138 ile Kazakistan, yüzde 124,5 ile Endonezya izledi.



ALT MAL GRUPLARININ OCAK AYI  
İHRACATINDAN ALDIĞI PAY

**176,1**  
MİLYON DOLAR



**53,9**  
MİLYON DOLAR

DOKUMA KUMAŞLAR

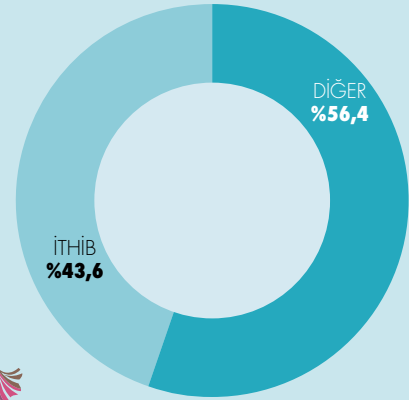


**146,7**  
MİLYON DOLAR

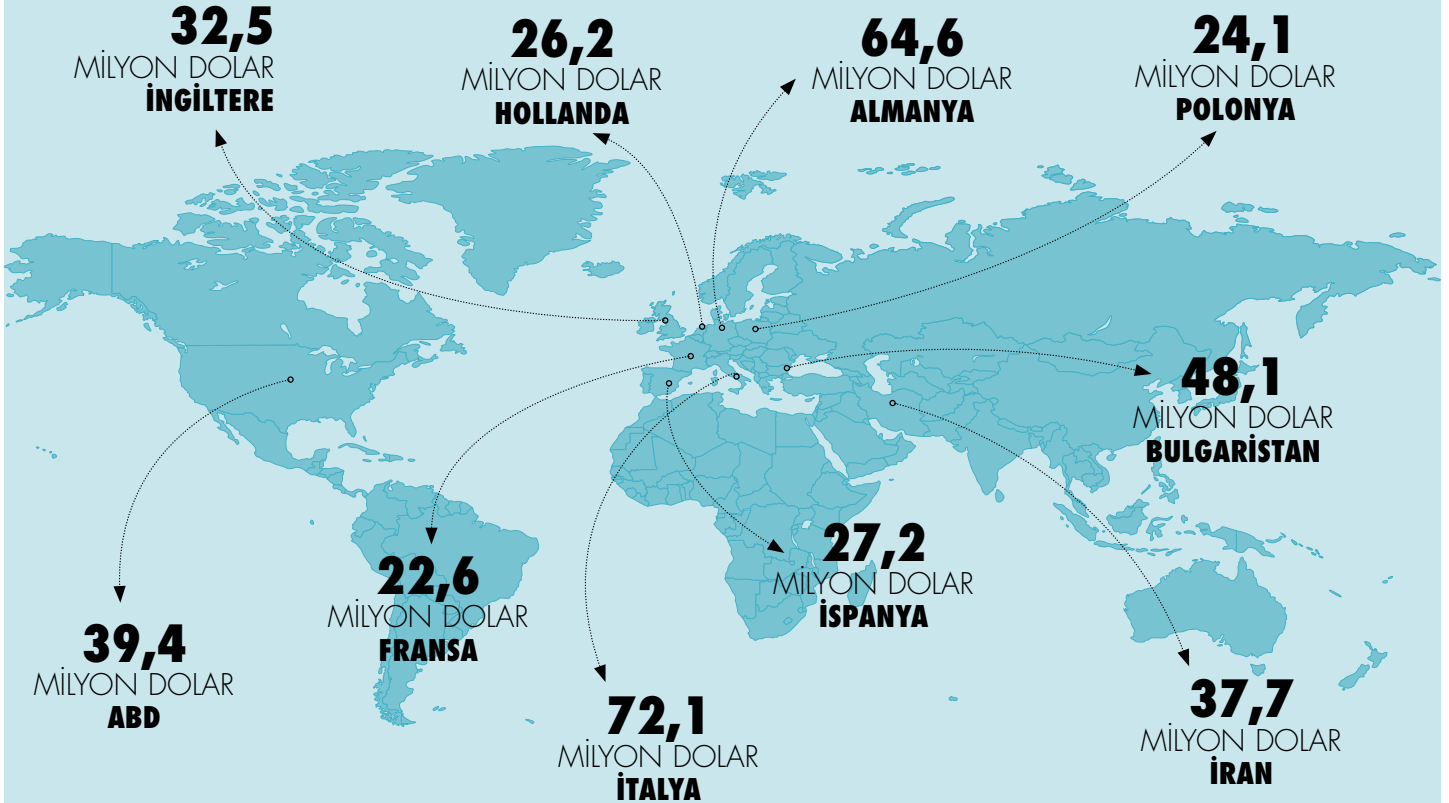


ELYAFLAR

TEKSTİL VE HAMMADDELERİ  
İHRACATINDA İTHİB'İN PAYI



## ÜLKELERE GÖRE 2017 OCAK İHRACATI

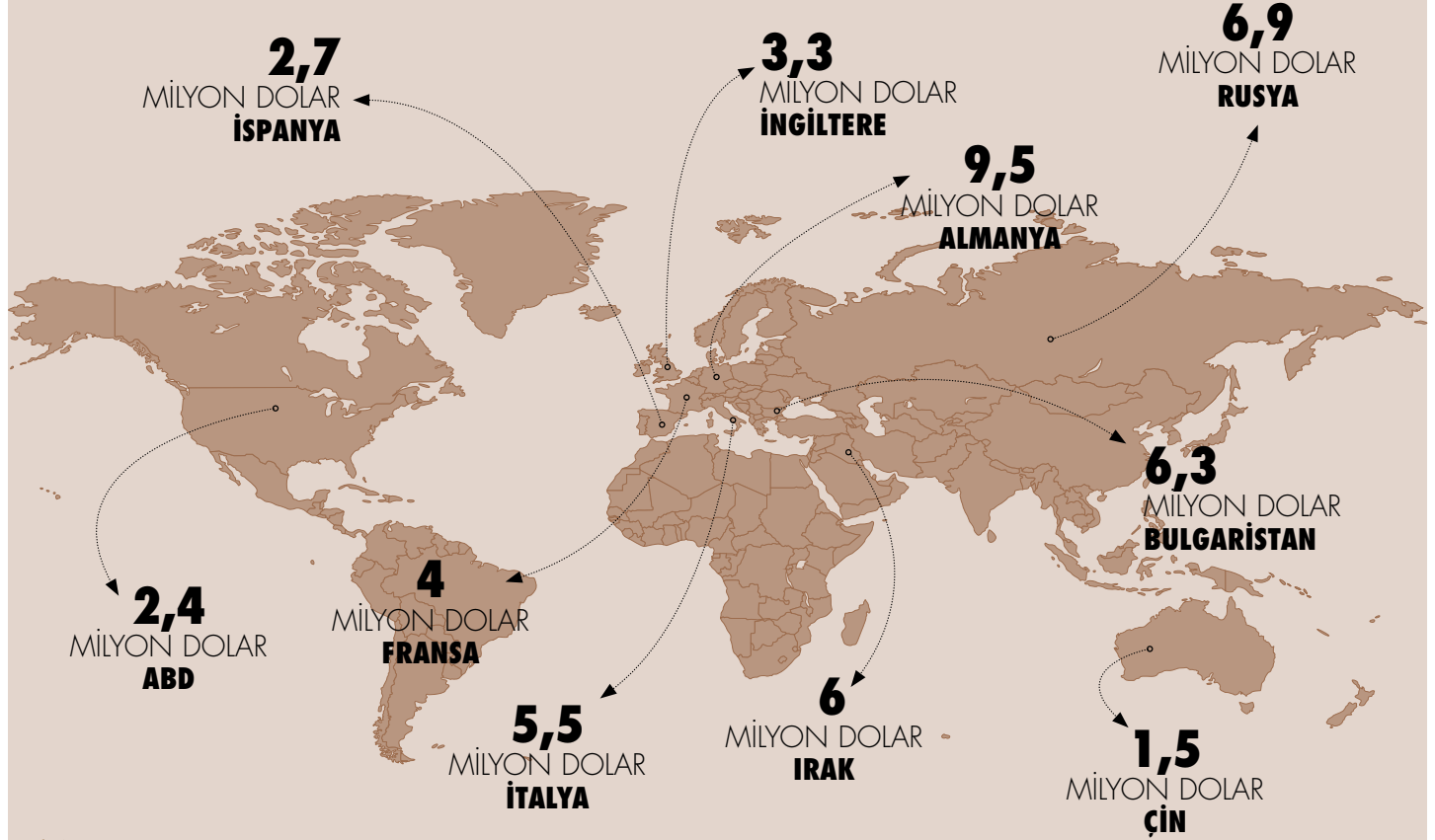


# DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

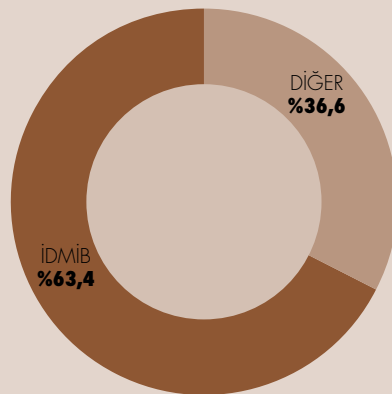
- > Ocak 2017 döneminde AB28 ihracatı yüzde 1,4 artarak 44,6 milyon dolar oldu.
- > Ocak 2017 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 51,3 milyon dolar ile ayakkabılar yaptı.
- > Ocak 2017 döneminde, deri ve deri ürünleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 0,9 oldu.

★ OCAK AYINDA İHRACAT YÜZDE 3,1 ARTIŞLA **90 MİLYON 975 BİN** DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## ÜLKELERE GÖRE 2017 OCAK İHRACATI



### DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATINDA İDMİB'İN PAYI



### ★ ALT MAL GRUPLARININ OCAK AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



### İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



ESTONYA

Ocak ayında ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 690,1 ile Estonya olurken, bu ülkeyi yüzde 476,8 ile Azerbaycan-Nahcivan, yüzde 272,2 ile KKTC ve yüzde 130,9 ile Hindistan izledi.

OCAK AYINDA İHRACAT,  
**YÜZDE 12,8** DÜŞÜŞLE,  
**146 MİLYON**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- Ocak 2017 döneminde AB28 ihracatı yüzde 8,5 artışla 21,8 milyon dolar oldu.
- Ocak 2017 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 126,6 milyon dolar ile makine halıları gerçekleştirdi.
- Ocak 2017 döneminde, halı ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,4 oldu.



İHRACATIN EN FAZLA  
ARTTIĞI ÜLKE

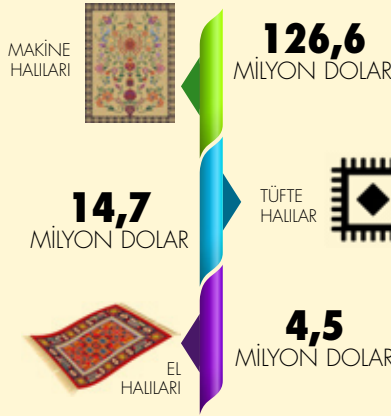


**%1389,4**  
GÜRCİSTAN

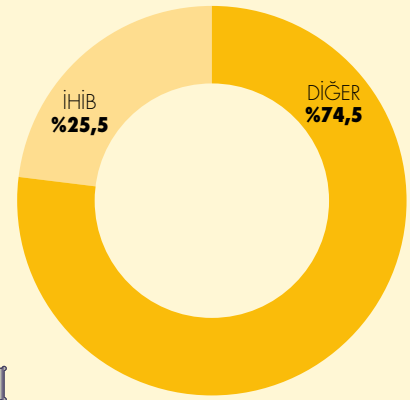
Ocak ayında ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 1389,4 ile Gürcistan olurken, bu ülkeyi yüzde 1128,7 ile Suriye, yüzde 405,4 ile BAE izledi.



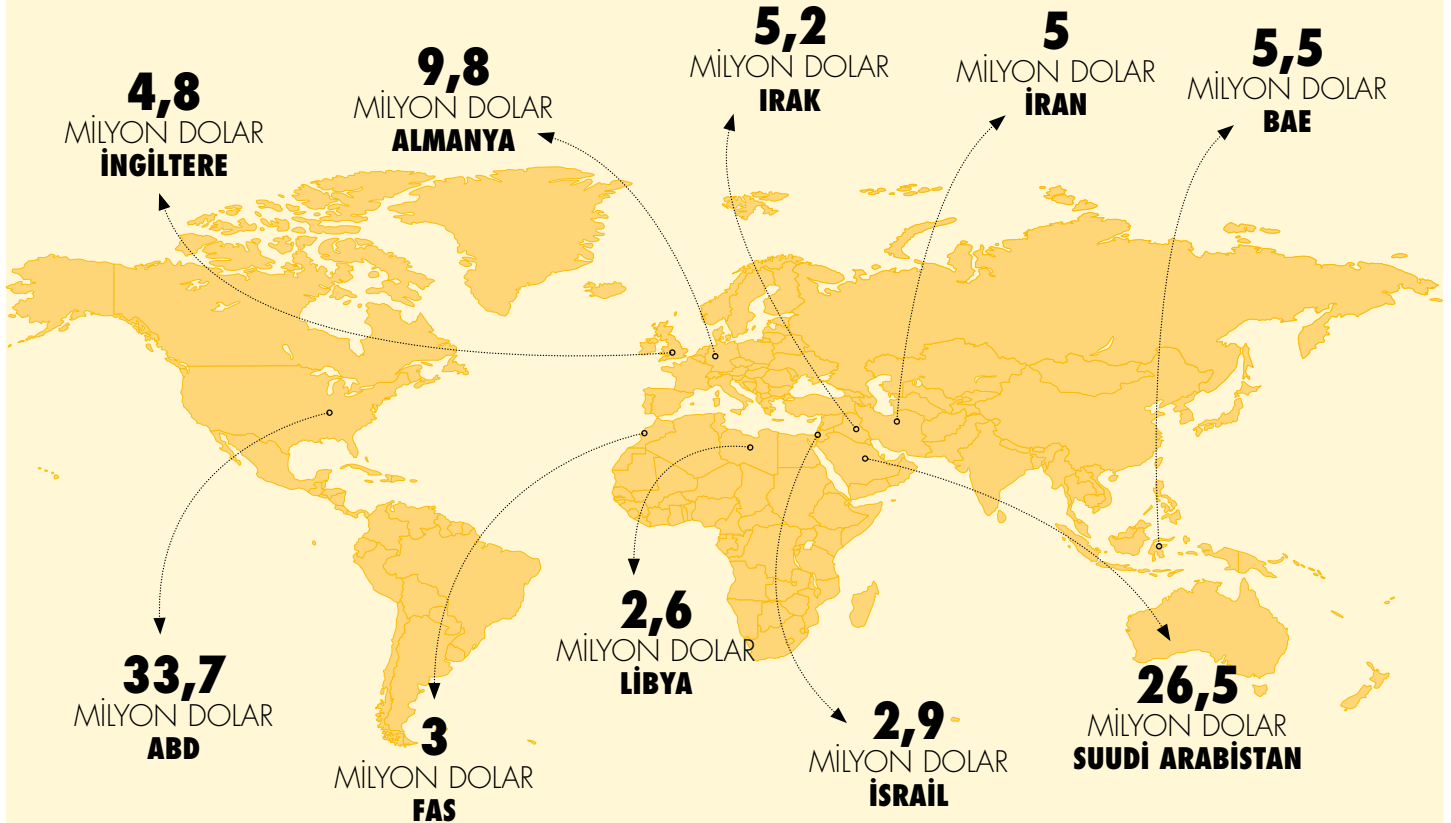
ALT MAL GRUPLARININ OCAK AYI  
İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



HALI İHRACATINDA  
İHİB'İN PAYI



## ÜLKELERE GÖRE 2017 OCAK İHRACATI



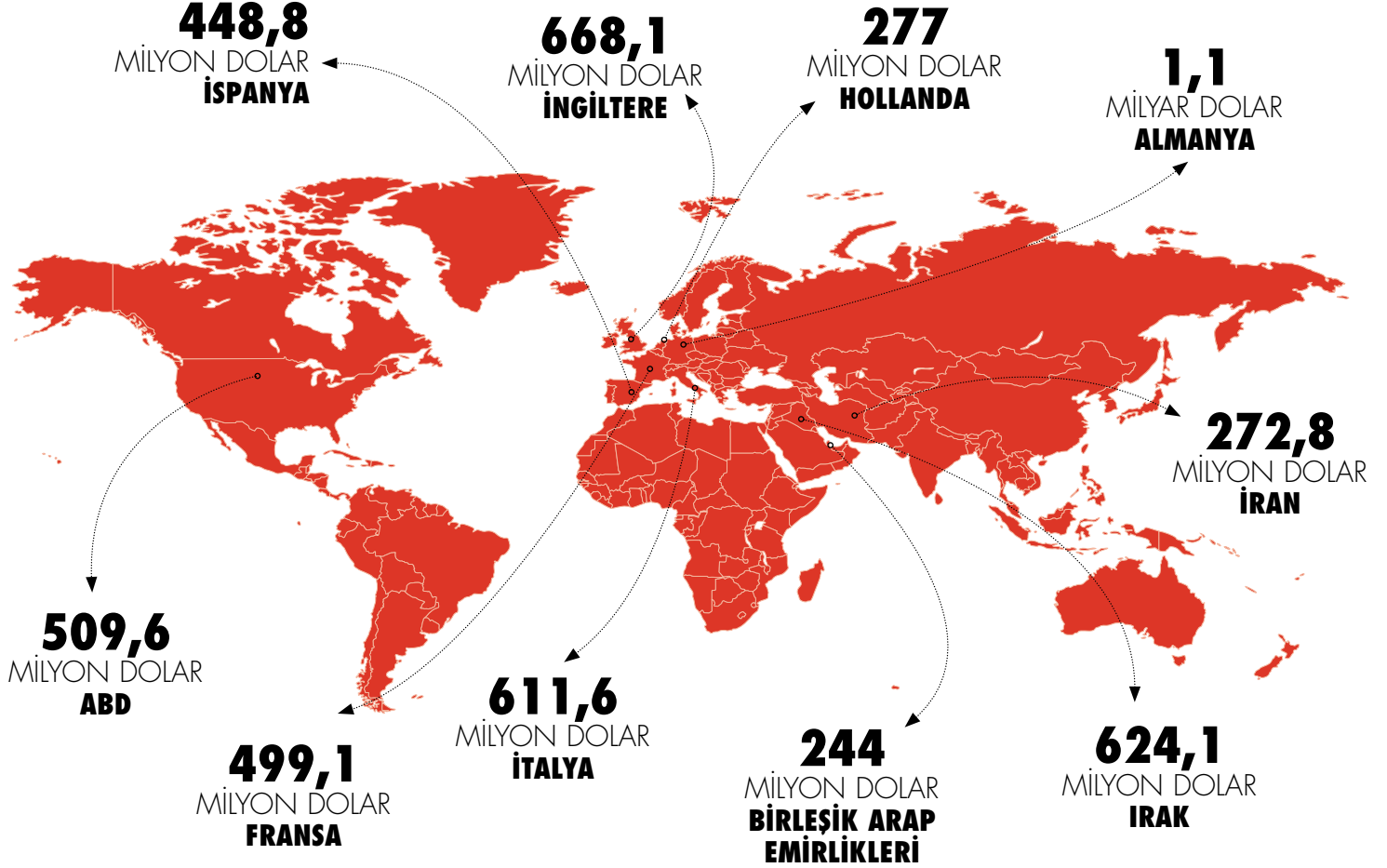
# TÜRKİYE İHRACATI

- > Ocak ayında en çok ihracat yapan sektör otomotiv sektörü olurken onu hazır giyim takip etti.
- > İhracatçı birlikler içerisinde İTKİB, Ocak'ta yüzde 12,8 payla en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü birlik konumunu koruyor.

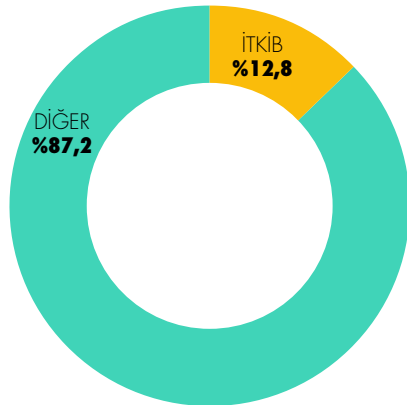


OCAK AYINDA İHRACAT,  
YÜZDE 15 ARTIŞLA  
**10 MİLYAR 528 MİLYON**  
DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## ÜLKELERE GÖRE 2017 OCAK İHRACATI



### TÜRKİYE TOPLAM İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI



### OCAK AYINDA SEKTÖRLERİN İHRACATTAN ALDIĞI PAY



### İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE





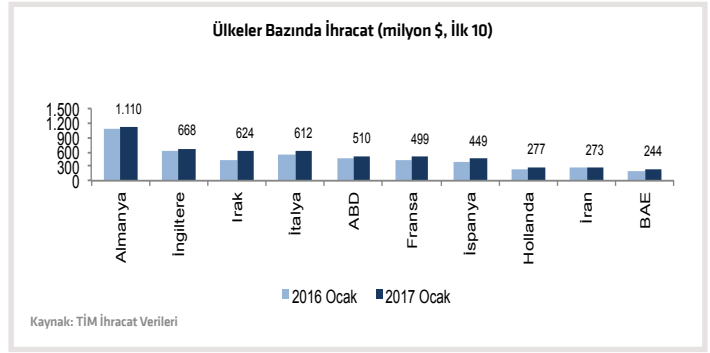
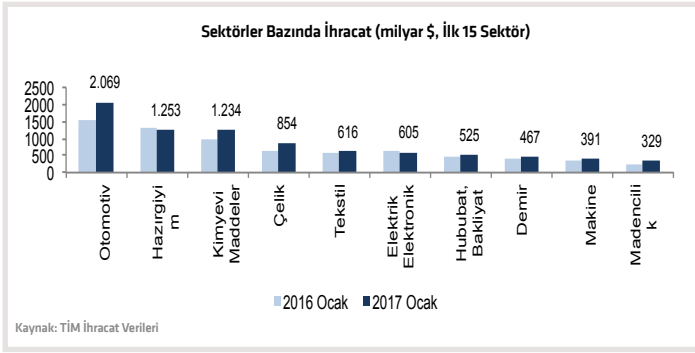
## İHRACATTAKİ GELİŞMELER, ÜLKELER VE İLLER BAZINDA İHRACAT

TİM verilerine göre, Ocak ayında ihracat bir önceki yılın aynı ayına göre %15 oranında artarak 10,5 milyar dolar oldu. Bu dönemde en çok ihracat yapan sektör 2,1 milyar dolarla otomotiv olurken, bunu sırasıyla 1,3 ve 1,2 milyar dolarla, hazır giyim ve konfeksiyon ile kimyevi maddeler ve mamuller takip etti. Ocak ayında otomotiv ve kimyevi maddeler ihracatı sırasıyla %36,8 ve %23,7 oranlarında yıllık artış, hazır giyim sektörü ise %4,9

oranında düşüş gerçekleştirdi. Ocak ihracat sıralamasında 4. olan çelik grubunda da %36,2'lik bir yıllık artış kaydedildi. Bu dönemde sektörler genelinde, zeytin ve zeytinyağı sektörü %146,3 artış ile dikkat çekerken, en keskin düşüş ise, ihracatı %15,5 oranında gerileyen savunma ve havacılık sanayinde görüldü. Ocak ayında yıllık ihracat gelişim hızına en olumlu katkıyı otomotiv sanayi yaparken, en olumsuz etki ise hazır giyim sektöründen geldi.

TİM verilerine göre, Ocak ayında en çok ihracat yapılan ilk 5 ülke, Almanya, İngiltere, Irak, İtalya ve ABD oldu. Bu dönemde Almanya'ya yapılan ihracat bir önceki yılın aynı ayına göre %4,1 artarken, İngiltere pazarında %6,4 oranında bir yukarı yönlü gelişim görüldü. Irak'a yapılan ihracat ise, kaydettiği %42,4 oranında yıllık bazda artış ile dikkat çekmeye devam etti. Ocak döneminde birçok Avrupa pazarında canlı bir görünüm kaydedilirken,

ABD'ye yapılan ihracat da %13,6 arttı. Yılın ilk ayında Rusya pazarında da çift haneli bir toparlanma gözlemlendi. Ocak ayında en çok ihracat yapan iller arasında, lider İstanbul'u, Bursa ve Kocaeli izledi. İstanbul bu dönemde 4,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirirken, Bursa ve Kocaeli'nin ihracatı 1'er milyar dolar oldu. Sıralamada 4.lüğü 0,66 milyar dolarla İzmir, 5.liği ise 0,49 milyar dolarla Gaziantep aldı.



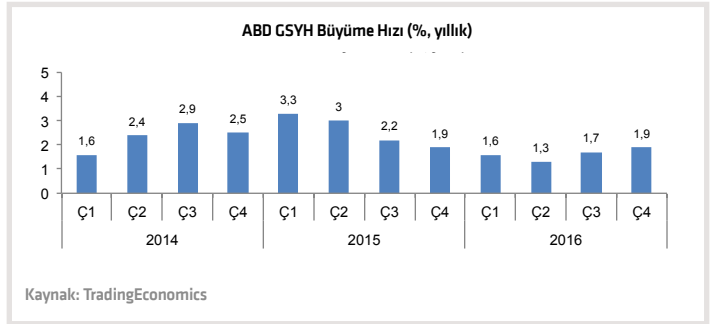
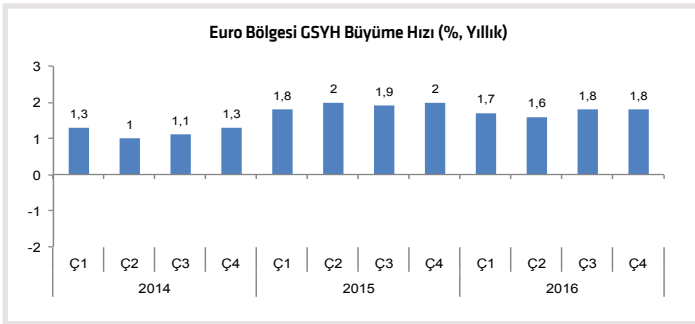
## AVRUPA, ABD VE YÜKSELEN EKONOMİLER

Euro Bölgesi'nde Ekim ayında %0,8'e yukarı yönlü revize edilen sanayi üretimi yıllık değişim hızı, Kasım'da %3,2 oldu. Bölgede 2016 yılının son çeyreğine dair GSYH gelişim hızı ise, %1,8 olarak kaydedildi. 2017 yılının ilk ayında reel kesim güven endeksinin 0,77 seviyesinde gerçekleştiği gözlenirken, aynı dönemde tüketici güveninin de 0,4 puan toparlanarak -4,7 düzeyine yükseldiği görüldü. Aralık işgücü istatistikleri ise, bölgede işsizlik

oranının Kasım döneminde revize edilen %9,7 seviyesinden %9,6'ya gerilediğini gösterdi. ABD sanayi üretimi uzun süren yıllık bazda düşüş eğilimini Aralık ayında geride bırakarak %0,5 oranında yükseliş kaydetti. Ekonominin son çeyrek yıllık GSYH gelişim hızı ise, %1,9 olarak gerçekleşti. ABD'de yeni yılın ilk göstergelerinden Ocak PMI verisi, 1,5 puanlık bir artışla 56 düzeyine ulaşırken, son 2 yılı aşkın dönemin en yüksek seviyesini kaydetti. Bu dönemde 98,5

düzeyine yükselen tüketici güven endeksi de, 13 yılın zirvesine tırmanmış oldu. Öte yandan ABD'de işsizlik oranı Aralık döneminde %4,7 olurken, yıllık tüketici enflasyonu Aralık'ta %2,1'e yükseldi. FED ise Ocak ayındaki FOMC toplantısında, faiz oranlarında bir değişikliğe gitmeme kararı aldı. Yükselen ekonomilere dair 2016 son çeyrek büyüme verileri açıklanmaya başladı. Buna göre Çin ekonomisi bu dönemde yıllık bazda %6,8 oranında bir gelişim

hızı sergiledi. Böylelikle 2016 yılını %6,7'lik bir ekonomik büyümeyle geride bırakan Çin, 2015 yılındaki %6,9'luk temposunu bir miktar yavaşlatmış oldu. Bir diğer yükselen ekonomi olan Meksika ise, yılın son çeyreğinde hafif hızlanan bir performans sergileyerek %2,2 oranında GSYH artışı kaydetti. Meksika ekonomisinin 4. çeyrekteki gelişim hızına, hizmetler ve tarım sektörlerinden pozitif katkı geldi.



Euro Bölgesi Ekonomisi %1,8 Büyüdü

Bölgede İşsizlik Oranı %9,6'ya Geriledi



ABD Ekonomisi Son Çeyrekte %1,9 Büyüdü



FED Ocak'ta Pas Geçti



Tüketici Güveni 13 Yıllık Zirvesinde





## 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 (BAİB)

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

### Doğu Karadeniz 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 İş Adamları 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)

**FİLOFİBRA 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®**

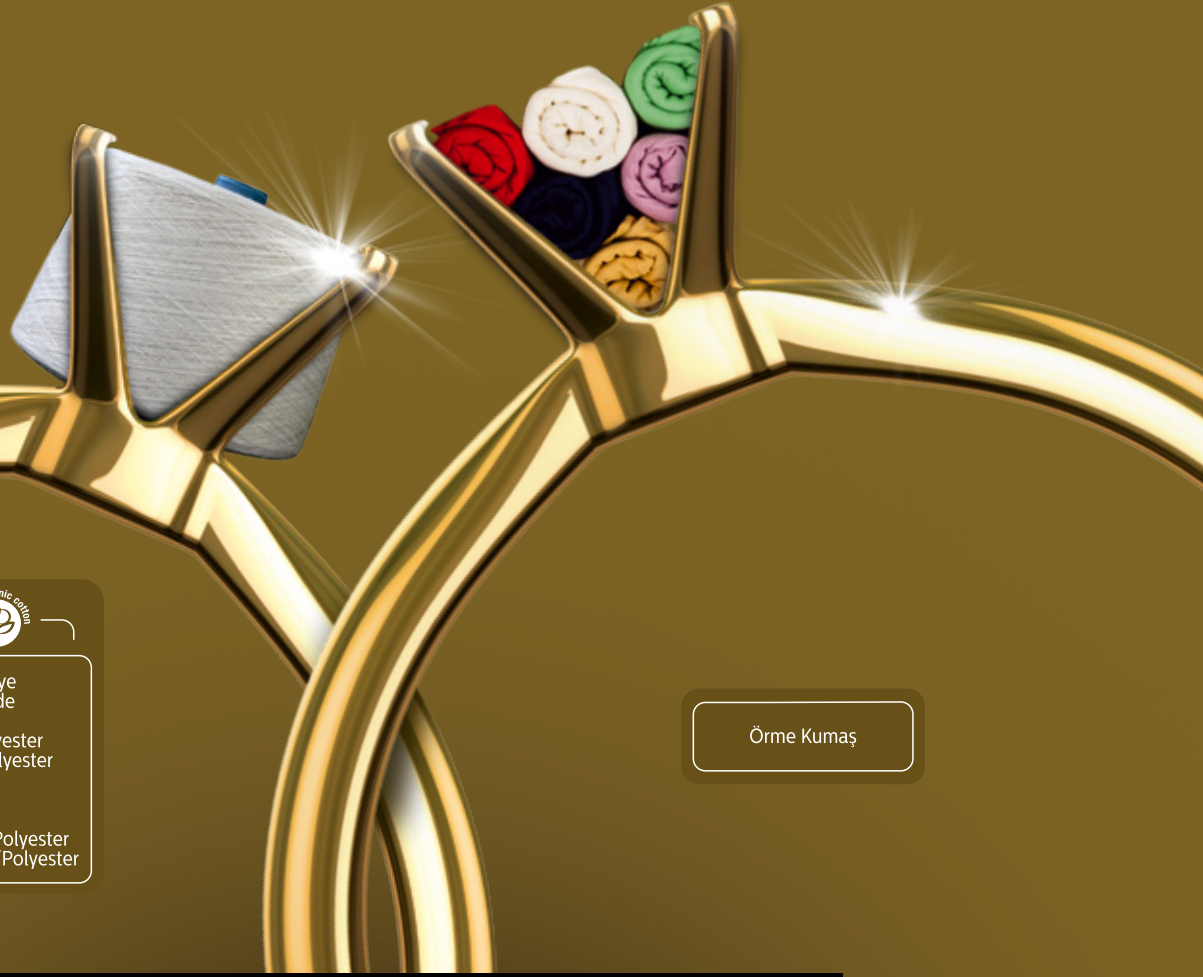


**ÇMS**<sup>®</sup> |  
TEKSTİL

**BALSUYU**<sup>®</sup>  
MENSUCAT

## En değerli ikili!

Ring ve open-end iplik, örme kumaş ve örme boya işletmelerimizdeki yüksek üretim kapasitesi ve modern teknolojiyle, Türk hazır giyim sektörünün güçlü bir tedarikçisi olmaktan gurur duyuyoruz.



**BCI**

Better  
Cotton  
Initiative

100% organic cotton

Ring Compact Penye  
Ring Compact Karde

Ring Ekru Pamuk/Polyester  
Ring Melanj Pamuk/Polyester

Slub İplikler

Open-End Ekru Pamuk/Polyester  
Open-End Melanj Pamuk/Polyester

Örme Kumaş



tarım



çirçir



iplik



örme



örme  
boya

FABRİKA & MERKEZ OFİS : Eyüp Sultan Mh. Recep Tayyip Erdoğan Blv. No: 150/A 46080 • Dulkadiroğlu/Kahramanmaraş/TÜRKİYE • T:+90 (344) 236 12 02 • F:+90 (344) 236 08 13

FABRİKA II : Kılılı Mh. Balsuyu Bulvarı No: 24/1 46800 • Türkoğlu/Kahramanmaraş/TÜRKİYE • T:+90 (344) 629 22 00 • F:+90 (344) 629 22 04

İSTANBUL OFİS : Çobançeşme Mh. Mithat Paşa Cd. No: 37/2 • Yenibosna/Bahçelievler/İstanbul/TÜRKİYE • T:+90 (212) 639 21 20 • F:+90 (212) 639 37 07