

İTKİB Hedef

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ /

1 Ekim 2017 / Sayı: 285



THE CORE İSTANBUL
200'Ü AŞKIN
SATIN ALMACIYI
AĞIRLADI

İSTANBUL'DA MODANIN MEVSİMİ

İHRACATÇININ
ABD'DEKİ
YENİ ADRESİ
NEW YORK TTM

ÇORAP SEKTÖRÜ
İRAN'A ODAKLANDI

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

PREMIUM AKILLI EKRANLAR

Bir Tabletten Daha Fazlası
Esneklik ve Akıllı Tasarım



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

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

ASTAS JUKI

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 AUXILLARIES



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

İçindekiler

6 AVRUPA

ALMANYA YİNE
"MERKEL" DEDİ



7

MAKALE

Haluk ÖZELÇİ
AB AÇIK
ARAYLA
EN BÜYÜK
PAZARIMIZ



10 ABD

FAİZLERDE
DEĞİŞİKLİK YOK



12 RUSYA

EN KÖTÜ
SENARYODAN
BİLE 'BÜYÜME'
ÇIKTI

14 PORTRELER

İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi
Sabri Sami YILMAZ

UHKİB YK Başkanı
Şenol ŞANKAYA

CHIVIT markasının
kurucuları / Moda
Tasarımcıları

Tolga TURAN
Özgül ÖZGÜLE TURAN



22 İTKİB

AVRUPA İLE SAAT FARKI
YENİDEN AÇILMASIN

23 İTKİB

MARKALI
İHRACATTA
İHKİB&BMD
İŞBİRLİĞİ



24 İTHİB TEKSTİL SEKTÖRÜNE BEYİN TAKIMI YETİŞTİRECEK



26 İHRACATÇININ KUZEY AMERİKA'DAKİ YENİ ADRESİ: NEW YORK TTM



30 İHİB ÜRETİM SEFERBERLİĞİNE DOĞU'DAN BAŞLIYOR



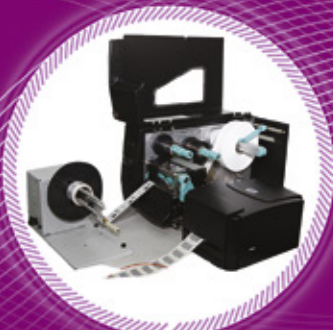
AKBARKOD®

✓ 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

İSTANBUL'DA MODANIN MEVSİMİ



34

60 RÖPORTAJ

İHRACATIMIZDA
GELECEK VAAT EDEN
MAĞRİP ÜLKESİ:
TUNUS

62 GÜNDEM

ÇORAP
İHRACATÇILARI
HEDEF PAZARLARINI
BELİRLEDİ

64 URGE

ÇORAP URGE FİRMALARI
İRANLILARI BÜYÜLEDİ

70 FUAR

TÜRK İHRACATÇISI
WHO'S NEXT'TEN
MEMNUN AYRILDI



72 FUAR

İHKİB CPM'DE
TÜRK ÜRÜNLERİYLE
BEĞENİ TOPLADI

74 FUAR

CAT EXPO'DA TÜRK
MARKALARI İSTİKRARINI
SÜRDÜRÜYOR

78 SEKTÖR

DERİ SEKTÖRÜ
URGE PROJELERİYLE
YÜKSELİŞTE



86 URGE

SÜRDÜRÜLEBİLİR
İHRACATIN
PARLAYAN
YILDIZLARI



88 URGE

GEBE MATERNITY
AMERİKA VE AVRUPA'YA
AÇILIYOR

İTKİBHEDEF
İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

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


küçük mucizeler
yayıncılık ve iletişim

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Erkan ERSÖZ
erkanersoz@kucukmucizeler.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Meral GÜLER
meralguler@kucukmucizeler.com

EDİTÖR

Çenk SARIOĞLU
cenk@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM

Muhammed AKDENİZ
muhammed@kucukmucizeler.com

FOTOĞRAF

Fatih YALÇIN
fatihyalcin@kucukmucizeler.com

PAZARLAMA İLETİŞİMİ REKLAM GRUPOĞRETİMİ

Özgür SEYHAN
ozgurseyhan@kucukmucizeler.com

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

İLETİŞİM

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

BASKI-CİLT

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.



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

Bir bölgeyi güçlü bir yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Halihazırda 18.000'den fazla yabancı şirket tercihinin metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com



MOODY'S BİRLEŞİK KRALLIK'IN KREDİ NOTUNU DÜŞÜRDÜ

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's'den yapılan açıklamada, Birleşik Krallık'ın kredi notunun "Aa1" seviyesinden "Aa2" seviyesine çekildiği belirtildi. Birleşik Krallık'ın kredi notunun bir basamak azaltılmasının ardından kredi notu görünümünün de "negatiften" "durağana" çevrildiği kaydedildi. Açıklamada, "Birleşik Krallık hükümetinin Avrupa Birliği (AB) ile yeni bir serbest ticaret anlaşması konusunda anlaşabileceğinden artık emin değiliz" ifadeleri kullanıldı. Açıklamada ayrıca Birleşik Krallık'ın kamu finansmanının dikkate değer şekilde zayıfladığına dikkat çekildi.

NORVEÇ VARLIK FONU 1 TRİLYON DOLAR



Norveç Varlık Fonu'nun piyasa değeri 7 trilyon 810 milyar Norveç kronu büyüklüğüne ulaşarak tarihinde ilk defa 1 trilyon dolar seviyesine ulaştı. Norveç Varlık Fonu'nun internet sitesinde yer alan açıklamada, 1 trilyon dolar seviyesine ulaşılmasında belli başlı para birimlerinin Amerikan doları karşısında değer kazanması ve güçlenen hisse senedi piyasalarının etkili olduğu ifade edildi. Açıklamada görüşlerine yer verilen, Norveç Merkez Bankası'nın yatırım kolu Norges Bank Yatırım Yönetimi Üst Yöneticisi Yngve Slyngstad, 1996'da petrol gelirlerinin transfer edilmesiyle kurulan fonun 1 trilyon dolar büyüklüğe ulaşacağını kimsenin beklemediğini ve fonun değerinde yaşanan etkileyici büyümenin bir dönüm noktası olduğunu vurguladı.

"TİCARETTE LİDERLİK" İÇİN AB KOMİSYONUNDAN BEŞ YENİ TEKLİF



Avrupa Birliği Komisyonu, stratejik sektörlerin korunması için doğrudan yabancı yatırımların taranacağı bir mekanizma kurulmasını, Avustralya ve Yeni Zelanda ile serbest ticaret anlaşması müzakere yetkisi alınmasını, yatırım ihtilaflarının çözülmesi için çok uluslu mahkeme kurulmasını, ticaret anlaşması müzakerelerinde şeffaflığın artırılmasını ve müzakerelerde katkı sağlayacak tavsiye grubu kurulmasını içeren

düzenleme tekliflerini açıkladı. AB Komisyonu Başkan Yardımcısı Jyrki Katainen, "AB, ticaretle liderlik için hızını artırmalı. Serbest ticarete yaklaşımımız dengeli ve sorumlu. Biz piyasaları açıyor, aynı zamanda küreselleşmenin kurallarını ve standartlarını belirliyoruz" dedi. AB'nin ana kollarından birinin ticaret olduğunu anımsatan Katainen, küresel kuralları olan düzenli bir ticaret sistemi ortaya koymak istediklerini söyledi.

ALMANYA YİNE "MERKEL" DEDİ

Almanya'da yapılan genel seçimi, Başbakan Angela Merkel'in lideri olduğu Hristiyan Demokrat Birlik (CDU) partisi ve Bavyera eyaletindeki kardeş parti konumundaki Hristiyan Sosyal Birlik (CSU) partisi önde tamamladı. Federal Seçim Kurulu Başkanlığı tarafından açıklanan geçici resmi sonuçlara göre, Hristiyan Birlik (CDU/CSU) partileri toplam yüzde 33 oy alarak sandıktan birinci çıktı. Bu, 1949'dan sonra yapılan seçimlerde CDU/CSU'nun aldığı en kötü sonuç oldu. CDU/CSU 2013'teki seçimlere göre de yüzde 8,5 oy kaybetti. Hükümet ortağı Sosyal Demokrat Parti (SPD) de bir önceki seçimlere göre yüzde 5,2 gerileyerek yüzde 20,5'te kaldı. SPD bu seçimlerde tarihin en düşük oy oranını aldı. Almanya için Alternatif (AfD) partisi yüzde 12,6 oy alarak ilk kez Federal Meclise girdi. AfD, 2013'te yüzde 4,7 oy alarak yüzde 5'lik seçim barajına takılmıştı. Geçen seçimlerde yüzde 4,8 ile baraja takılan Hür Demokrat Parti (FDP)

de bu seçimlerde yüzde 10,7 ile dördüncü parti oldu. Yüzde 9,2 ile beşinci parti olan Sol Parti ile yüzde 8,9 oy alan Yeşiller yeniden meclise girmeye hak kazandı. SPD Genel Başkanı Martin Schulz, partisine muhalefette liderlik edeceğini söyledi. Angela Merkel ise, seçimden da-

ha iyi bir sonuç almayı dilediklerini belirterek, "Seçim kampanyamızın stratejik hedeflerine ulaşmaktan dolayı mutluyum. CDU ve Hristiyan Sosyal Birlik Partisi (CSU) olarak en güçlü birliktir. Hükümeti kurma görevimiz var. Bize rağmen bir hükümet kurulamaz" diye konuştu.



MACRON FRANSA'NIN YENİ ÇALIŞMA YASASINI ONAYLADI

Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron, Çalışma Yasası Reformu'na ilişkin kararnamayı Elysee Sarayı'nda yapılan Bakanlar Kurulu'nun ardından televizyonlar tarafından canlı verilen yayında imzaladı. Macron, imza sırasında yaptığı kısa açıklamada, Fransa'da Beşinci Cumhuriyet boyunca hiç bu boyutta bir reform gerçekleştirilmediğini söyledi. Reformun özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için

pragmatik çözümler getirdiğini belirten Macron, "Reformun içerdiği düzenlemeler gelecek yıldan önce uygulanmaya başlanacak" dedi. Macron'un işsizliğe çare bulacağını belirterek ortaya attığı en önemli seçim vaadi olan tasarısı, işverenlerin, işten haksız çıkarmalarda ödenecek tazminatlar için tavan belirlenmesine ve herhangi bir yasal kısıtlamaya maruz kalmaksızın çalışma saatlerini doğrudan işçiler-

le belirleme özgürlüğü elde etmesine imkan tanıyan düzenlemeler içeriyor. Tasarıda, 50'den az çalışanı bulunan iş yerlerinde işverenin sendika temsilcisi olmaksızın çalışanla masaya oturabilmesi ve işten çıkarılmalarda itiraz süresinin bir yıl ile sınırlandırılması gibi değişiklikler de yer alıyor. Çalışma yasasında geçen yıl yapılan değişiklikler, ülkede büyük gösteriler yapılmasına neden olmuştu.

PORTEKİZ YABANCIYA 2,9 MİLYAR EUROLUK GAYRİMENKUL SATTI



Portekiz Hükümeti, yatırım yoluyla oturma izni ve vatandaşlık programı (Portugal Golden Visa) aracılığı ile 2012'den bu yana 4 bin 945 yatırımcıdan 2,9 milyar Euro değerinde gayrimenkul yatırımı sağladı. 2012'de yasalaşan yatırım yoluyla oturma izni ve vatandaşlık programının yabancı yatırımcılara oturma izni, 5 senenin sonunda ömür boyu geçerli daimi oturma izni, 6 yılın sonunda ise vatandaş olma hakkı tanıyor. Uygulamadan faydalanmak için 500 bin Euro değerinde gayrimenkul satın almak gerekiyor.

İŞSİZLİK YILIN EN DÜŞÜK SEVİYESİNDE



Yunanistan'da işsizlik oranı Haziran ayında son 6,5 yılın en düşük seviyesine gerileyerek yüzde 21,2 olarak gerçekleşti. Yunanistan İstatistik Kurumu (ELSTAT) verilerine göre, mevsim etkisinden arındırılmış işsizlik oranı haziran ayında aylık ve yıllık bazda yaşanan gerilemeyle yüzde 21,2 olurken, ülkedeki işsiz sayısı 1 milyon 17 bine düştü. Böylece ülkede, Aralık 2011'den bu yana görülen en düşük işsizlik oranı kaydedildi. Ülkede en yüksek işsizlik oranı yıllık bazda yaşanan önemli düşüşe rağmen yüzde 43,3 ile 15-24 yaş arası gençlerde görüldü.



AB AÇIK ARAYLA EN BÜYÜK PAZARIMIZ

Haluk ÖZELÇİ

İTKİB Brüksel Temsilcisi

itkib.bxl@skynet.be

Avrupa Birliği'nin, açık arayla en büyük pazarımız ve ticaret ortağımız olma konumunu sürdürdüğünü söylemekte yarar var. Bu dönemde AB'ye olan ihracatımız, bir önceki yılın 6 ayına kıyasla yüzde 5,1 artarak 35,6 milyar Euro, ithalatımız yüzde 3,4 büyüyerek 41 milyar Euro olarak gerçekleşmiş bulunuyor. Ocak-Haziran döneminde AB ile dış ticaretimizin -5.4 milyar Euro eksi bakiye verdiği görülüyor.

Eurostat verilerine göre, AB'nin Euro Bölgesi'nin (19 ülke) 2017 Ocak-Haziran döneminde toplam dünya ülkelerine yaptığı mal ihracatı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7,9 artarak 1,087.1 milyar Euro, ithalatı ise yüzde 11,6 artarak 979,4 milyar Euro olarak gerçekleşti. Böylece, 2017'nin ilk 6 ayında Euro Bölgesi'nin dış ticaret fazlası 107,7 milyar Euro ulaşmış oldu. Ayrıca, AB 28'lerin 2017'nin ilk 6 ayında üçüncü ülkelere yaptığı mal ihracatı bir önceki yılın ilk 6 ayına kıyasla yüzde 9,6 artışla 931,1 milyar Euro, ithalatı yüzde 10,7 artarak 928,7 milyar Euro düzeyine ulaştı. Bu dönemdeki dış ticaret fazlasının 2,5 milyar Euro ulaştığı dikkat çekiyor. AB'nin belli başlı ticaret ortaklarıyla olan dış ticaretinde birinci sırayı daha önceki yıllarda olduğu gibi yine ABD almakta. Onu izleyen Çin, İsviçre ve Rusya'nın ardından beşinci sırada Türkiye geliyor. Yılın ilk 6 ayındaki AB-Türkiye dış ticareti 77,2 milyar Euro ulaştı. Avrupa Birliği'nin, açık arayla en büyük pazarımız ve ticaret ortağımız olma konumunu sürdürdüğünü söylemekte yarar var. Bu dönemde AB'ye olan ihracatımız, bir önceki yılın 6 ayına kıyasla yüzde 5,1 artarak 35,6 milyar Euro, ithalatımız yüzde 3,4 büyüyerek 41 milyar Euro olarak gerçekleşmiş bulunuyor. Ocak-Haziran döneminde AB ile dış ticaretimizin -5.4 milyar Euro eksi bakiye verdiği görülüyor. "Textile Yearbook" da yayımlanan bir araştırmaya göre, dünya toplam elyaf üretimi 2016 yılında ilk defa 100 milyon tonun üzerine (101,4) üzerine

çıkarak bir rekor gerçekleştirdi. Bununla beraber dünya elyaf pazarlarında son dört devam eden durgunluk halen süre gelmekte. İnsan yapısı elyaf üretiminin 2016 yılında Çin ve Hindistan kaynaklı büyümeyle, yüzde 2,4 artarak 65,29 milyon tona çıktığı, bunun içinde sentetik elyafların yüzde 2,3 yükselerek 59.94 milyon tona ve selüloziklerin yüzde 4 artarak 5,35 milyon tona eriştiği anlaşılıyor. Dünya tabii elyaf üretiminin ise durgun bir seyir izlediği bunun içinde pamuk üretiminin 21 milyon ton düzeylerinde gerçekleştiği görülüyor. Genel olarak insan yapısı elyaf ticaretinde yüzde 2'lik bir artış izlenirken tabii elyaf için aynısını söylemek mümkün değil. Çin, Hindistan ve ABD, en büyük 3 üretici ve imalatçı ülkeler olarak suni, sentetik ve tabii elyaflarda dünya toplamının yüzde 60'ını karşılıyor. Çin, dünya ortalamasının (yüzde 2) üstünde olan üretim artışını (yüzde 2,6 - 48 milyon ton) sürdürürken Hindistan, yüzde 4,7'lik artış ve 6 milyon ton ile onu izlemekte. Tahminler, pamuk, yün ve insan yapısı elyaftan mamul iplik üretiminin 2016 yılında yüzde 1,1 gelişme göstererek 85 milyon ton seviyelerine ulaştığına işaret ediyor. Bunun içinde filament iplik üretiminin, yüzde 2 artışla 46 milyon ton, kesikli liften mamul ipliklerin 39 milyon ton düzeyinde olduğu görülüyor. Bu pazarda, yüzde 73 pay ile Çin birinci sırada yer alıyor. AB ile Kanada arasındaki ÇETA Anlaşması, Avrupa Parlamentosunca, 23 Ocak 2017 tarihinde oylayarak kabul edilmiş ve anlaşmanın bir parçası olan "Strategic Partnership Agreement" Nisan 2017 tarihinden itibaren, geçici olarak yürürlüğe girmişti. Bir süre önce Komisyon, ÇETA anlaşmasının tamamının 21 Eylül 2017 tarihinden itibaren geçici olarak uygulanacağını açıkladı. ÇETA'nın işlemeye başlamasıyla Kanada, AB ile olan ticaretinde uyguladığı gümrük vergilerinin yüzde 98'ini sıfırlayacak ve böylece AB firmaları, Kanada'ya ihracat sırasında ödedikleri yıllık 590 milyon Euro gümrük vergisinden kurtulmuş olacak. AB ile Ukrayna arasındaki Ortaklık Anlaşması "DÇFTA" (Deep and Comprehensive Free Trade Area) 1 Eylül 2017 tarihinden itibaren yürürlüğe girdi. Bu anlaşmanın, taraflar arasındaki ticari ilişkilerin, ulaşım, çevre, sanayi, enerji gibi sektörlerdeki işbirliğinin geliştirilmesine katkı sağlaması bekleniyor. Taraflar arasındaki 2016 yılındaki toplam dış ticaret 29,6 milyar Euro düzeyinde bulunuyor. AB'nin Ukrayna'ya ihracatı 16,5 milyar Euro, ithalatı ise, 13 milyar Euro seviyesinde.

"DEFLASYON TEHDİDİ KALKTI, TEŞVİKLER GEVŞETİLMELİ"

Avrupa Merkez Bankası Üyesi ve Bundesbank Başkanı Jens Weidmann, Euro Bölgesi için deflasyon tehdidinin büyük ölçüde ortadan kalktığı ortamda ECB'nin devasa varlık alım programına ihtiyaç kalmadığını ve politika yapıcılar teşvikleri gevşetmeleri gerektiğini söyledi. "Düşük enflasyon nedeniyle gevşek para politikasına hâlâ ihtiyaç var ve ECB uzun bir süre genişleme sağlamaya devam edecek. Ancak ECB'nin gaz pedalına baskıyı yumuşatması gerekli" diye konuşan Weidmann, ECB'nin politikasını normalleştirmek için doğru zamanı kaçırmaması gerektiğini kaydetti. Weidmann, "ECB'nin sert fren yapması değil, gaz pedalını yumuşatması gerekli" şeklinde açıklamalarda bulundu.

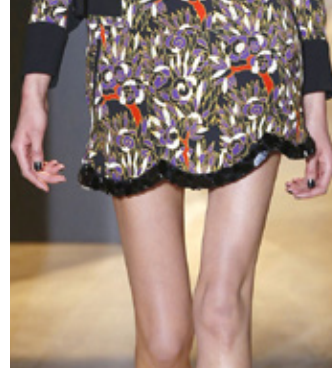


İNGİLTERE'DE İŞSİZLİK GERİLİYOR

İngiliz Ulusal İstatistik Ofisinden (ONS) yapılan açıklamada ülkede işsizlik oranının Mayıs, Haziran ve Temmuz aylarını kapsayan üç aylık dönemde yüzde 4,3'e gerildiği bildirildi. İngiltere'de bu dönemde beklenti işsizlik oranının yüzde 4,4 seviyesinde gerçekleşmesi yönündeydi. Bir önceki üç aylık dönemde ülkede işsizlik seviyesi yüzde 4,4 olarak belirlenmişti. Hâlihazırda ülkede işsizlik son 42 yılın en düşük seviyelerinde. ONS açıklamasında söz konusu dönemde toplam işsiz sayısının bir önceki üç aylık döneme kıyasla 75 bin azalarak 1,46 milyona gerilediği bildirildi. İngiltere'de Temmuz ayında ortalama haftalık kazançlar yıllık bazda yüzde 2,3 olan beklentinin altında kalarak 2,1'lik artış kaydetti.

FRANSA'DA AŞIRI ZAYIF VE ÇOCUK MODELLER YASAKLANDI

Moda dünyasından aşırı zayıf mankenlerle ilgili önemli bir karar çıktı. Eylül ayının ilk haftasında Fransız moda devleri Kering ve Moët-Hennessy-Louis-Vuitton aşırı zayıf ve sıfır beden olarak tabir edilen mankenlerle artık çalışmayacaklarını duyurdu. Buna göre, bünyelerinde Christian Dior, Gucci, Givenchy, Yves Saint Laurent, Alexander McQueen, Marc Jacobs ve Stella McCartney gibi markaları barındıran iki şirket Fransa'da 34 beden altındaki mankenlerle artık reklamlar ve defilelerde



çalışmayacak. Karara gerekçe olarak "mankenlerin sağlıklarını garanti altına almak" gösterildi. Söz konusu markaların aynı za-

manda 16 yaşından daha küçük mankenlerle de büyüklere yönelik etkinlik ve şovlarda artık çalışmayacağı belirtildi. Fransa'da geçtiğimiz Mayıs ayında getirilen bir yasa kapsamında, sağlıksız derecede zayıf manken çalıştıran işverenlere 6 aya kadar hapis ve 75 bin Euro'ya kadar para cezası öngörüldü. Aynı yasa uyarınca mankenlere, sağlık durumlarının işlerini yapmaya uygun olduğuna dair doktor raporu alma zorunluluğu getirilmişti.

Kaynak: Konfeksiyon Ar-Ge Şubesi

"AB, KAPISINI TÜRKİYE'YE AÇIK TUTMAK ZORUNDA"

Avrupa Parlamentosu (AP) Başkanı Antonio Tajani, Avrupa Birliği'nin (AB) Türkiye ile sığınmacı sorunu, terörle mücadele gibi konular için diyalog yollarını açık tutmak zorunda olduğunu belirterek, "AB, Türkiye'ye kapıyı açık tutmak zorunda" dedi. AB-Türkiye üyelik müzakerelerinin, ancak Türkiye'de idam cezası geri getirilmesi halinde son verilebileceğini vurgulayan Tajani, AB'nin Türkiye'de idam cezasının geri getirilmesinin kabul edilemez olduğu mesajını çok net bir şekilde vermesi gerektiğini söyledi. Tajani, "Ancak bu durumda Türkiye-AB arasındaki diyalogun kesilme ihtimali çok artar"

ifadelerini kullandı. Türkiye-AB arasındaki gümrük birliği anlaşmasının güncellenmesinin ikili ilişkilerin seyrine bağlı olacağını ifade eden Tajani, "Türkiye ile

sürekli olarak konuşmaya devam etmeliyiz. Ancak bu şekilde bazı konularda Türkiye'nin tutumunu değiştirmesini sağlayabiliriz" diye konuştu.



ALMANYA'DA KİŞİSEL İFLASLAR MAYIS'TA YÜKSELİŞE GEÇTİ

Bulgaristan tekstil ve konfeksiyon sektörünün 2016 yılında güçlü bir büyüme gerçekleştirdiği kaydedildi. 2016 yılında tekstil ve konfeksiyon sektörünün toplam 2,3 milyar dolar değerinde ihracat yaptığı ve bu rakamın yüzde 30'unun 20 büyük imalatçı-ihracatçı Bulgar firması tarafından

gerçekleştirildiği kaydedildi. Ulusal İstatistik Enstitüsü tarafından yayımlanan verilere göre Bulgaristan tarafından 2016 yılında yapılan hazır giyim ihracatı yüzde 7 artışla 1,8 milyar dolara ulaşırken, tekstil ve hammaddeleri ihracatı ise yüzde 6,9 artışla 522 milyon dolara ulaştı. Bulgaristan

tekstil ve konfeksiyon sektörünün lider firmasının E Miroglio olduğu ve bu firmanın İslimiye, Yambol ve Zıstovi kentlerinde fabrikaları bulunduğu belirtilmektedir. E Miroglio firmasının cirosunun 2016 yılında yüzde 8 oranında arttığı kaydedilmektedir.

Kaynak: Konfeksiyon Ar-Ge Şubesi

brother

at your side

S-7300A

YENİ

**İPLİK
TEMİZLEMeye
SON!**

“brother 'dan yeni nesil düz dikiş makineleri”



NEXIO

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

Türkiye Distribütörü

UĞUR
M A K İ N A

0212 495 00 00
www.brothertr.com



ABD'İN BORCU 20 TRİLYON DOLAR SINIRINI AŞTI

ABD'de federal hükümetin borcu 12 Eylül 2017'de tarihinde ilk kez 20 trilyon dolar sınırını aşarak Hazine'nin borçlanma limitinin üzerine çıktı. Hazine, Mart ayından bu yana uyguladığı olağanüstü tedbirler ile borçlanma miktarını 19,84 trilyon dolar seviyesinde tutmaya çalışıyordu. ABD Hazine Bakanlığı verilerine göre federal borç, 8 Aralık'a kadar borçlanmaya imkan veren Kongre kararının Başkan Trump tarafından imzalanmasının ardından 318 milyon dolar artarak 20 trilyon 162,17 milyar dolar seviyesine çıktı. Bu borcun 5 trilyon 539,5 milyar dolarlık kısmı çeşitli kamu kuruluşlarının elinde ve 14 trilyon 662,66 milyar doları ise özel sektöre oldu.



KASIRGALARIN MALİYETİ 200 MİLYAR DOLARI BULACAK

ABD'nin Teksas ve Florida eyaletlerini vuran Harvey ve Irma kasırgalarının yarattıkları toplam maliyetin 2005 yılında ABD'nin Meksika Körfezi kıyılarını vuran Katrina Kasırgası'nın yol açtığı maliyete ulaşması bekleniyor. Harvey Kasırgası'nın 108 milyar dolar, Irma'nın da 64-92 milyar dolar aralığında bir zarara yol açtığı hesaplanıyor. Böylece toplam zararın 200 milyar dolara kadar çıkabileceği öngörülüyor. 2005 yılında ABD'yi vuran Katrina Kasırgası ise 160 milyar dolarlık maddi zarara yol açmıştı.

AMERİKALILARIN YARISINDAN FAZLASININ BİN DOLARI BİLE YOK

ABD'li finansal hizmetler şirketi GoBankingRates'in 8 bin kişiyle yaptığı araştırma, Amerikalıların yüzde 57'sinin bankadaki mevduat hesaplarında bin dolarının bile olmadığını gösterdi. Şirketin önceki yıllardaki araştırmalarına göre, söz konusu oran 2015'te yüzde 62, geçen sene ise yüzde 69 seviyesindeydi. Araştırmada ayrıca Amerikalıların yüzde 39'unun mevduat hesaplarında hiç parasının olmaması dikkati çekti. Şirketten yapılan açıklamada, mevduat hesaplarında parası olmayan Amerikalıların büyük bölümünün 18-34 yaş arasındaki grupta olduğu vurgulanarak,



mevduat hesaplarında en az 10 bin dolar (yaklaşık 30 bin 430 TL) olan kişilerin büyük çoğunluğunun da 65 yaş ve üstündeki yaş grubunda bulunduğu kaydedildi. Buna göre, 18-24 yaş

grubundaki insanların yüzde 46'sının mevduat hesaplarında hiç para yokken, 65 yaş ve üstündeki vatandaşların yüzde 30'unun mevduat hesaplarında en az 10 bin dolar bulunuyor.

FAİZLERDE DEĞİŞİKLİK YOK



Eylül ayına ilişkin kararını açıklayan ABD Merkez Bankası (Fed) Federal Açık Piyasa Komitesi (FOMC), piyasa beklentilerine paralel olarak faiz oranını yüzde 1,00-1,25 aralığında tuttu. Fed, bu yıl bir faiz artışı ihtimalini masada tutmaya devam etti. Haziran

toplantısında 8 üye 2017'de bir faiz artışı desteklerken, eylül toplantısında bu yıl faiz artışı destekleyen üye sayısı 11'e yükseldi. Fed, Ekim ayı itibarıyla bilanço küçültmeye başlayacak ve bilançoğu 10 milyar dolar azaltacak. Metinde, iş gücü piya-

sasının güçlenmeye devam ettiği vurgulanarak, "Ekonomik aktivite şimdiye kadar ılımlı bir şekilde yükseldi. İstihdam son aylarda güçlü bir seyir izledi ve işsizlik oranı düşük seviyelerde kaldı" ifadelerine yer verildi. ABD'deki kasırgaların birçok bölgede ciddi tahribat oluşturduğuna değinilen metinde, "Kasırgalar nedeniyle oluşan aksamalar kısa vadede ekonomik aktiviteyi etkileyecektir ama geçmiş deneyimler, fırtınaların, ulusal ekonominin seyrini maddi olarak değiştirmeyeceğini gösteriyor" değerlendirmesi yapıldı. FOMC'nin ekonomiye ilişkin çizdiği projeksiyonlara bakıldığında, faiz oranına ilişkin medya tahmini 2017 ve 2018 için sırasıyla yüzde 1,4 ve yüzde 2,1 seviyelerinde tutulurken, 2019 için yüzde 2,7'den yüzde 2,9'a yükseltildi.

TEMMUZ AYINDA 7,3 MİLYAR DOLAR SERMAYE ÇIKTI



ABD Hazine Bakanlığı verilerine göre, Temmuz ayında ABD'den 7,3 milyar dolar net sermaye çıkışı yaşandı. Açıklamada, aynı ayda net uzun vadeli portföy menkul kıymetlerine sermaye girişi (swap hariç) 1,3 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bir önceki ayın net sermaye girişi 7,7 milyar dolardan

5,9 milyar dolara revize edilirken, swap hariç uzun vadeli sermaye girişi 34,4 milyar dolara revize edilmeden bırakıldı. Swap dahil edildiğinde 43,1 milyar dolar sermaye çıkışı olurken, bir önceki ayın swap dahil uzun vadeli sermaye çıkışı 77,4 milyar dolardan 73,7 milyar dolara revize edildi.

Nebim V3 ERP'yi tercih eden önde gelen 150 marka

addax	ADILISIK	adventurepublic alternative sport shop	AKER	ALFABERTA	ALTIYILDIZ CLASSICS	ALVINA	APPRIVA	ARC	ARMINE
as spor	atlas	AVA	AZIZ bebe	B&G store	batik	BELLEZZA	BIR 1905	BEYMEN BUSINESS	billice
BILSAR	BIRKENSTOCK	BREEZE Girls & Boys	Brooks Brothers	CAMP TEXTILE	Cashmere	MODA DI CENTORE	Chakra	chicco	CHIMA COSMETICS
Civil	Columbia	Coquet MODERNE	CRISPINO	DAFFARI	DAGI	DAMAT TWEEN	dardan	DESAN	DINAPA
dinateks	DOGAM CANLA	DOLCEVITA HALLI	D'S damat	DUFY	ECCO Shoes for Life	EFOR	EKOL	EMERSONREMANI	ender
ERAK	faik sönmöz	FASHION FRIENDS™	FOREVER NEW	GeBe "art isinden"	Giovane Gentile	GÖN® Natural Wool Shirts	GSSTORE	GUCCI	GUSTO
hanam	HASIRCILAR	HATEMOĞLU	HERRY	HOGAN	Home Sweet Home®	hummel	idilbaby	iga	imza...
inkasportif	INTERSPORT	IPEKYOL	JOURNEY	KANZ®	KARACA	KAYRA	KEEP OUT	KIT	KIFIDIS™
kiki raki	KIP	KOMPEDAN	KOTON	Lee Cooper	lescon	Levi's	LOYA	Lufian	MACHKA
MADAME COCO	mapa	MARATON	marka park	matilla	MCS SHOES & BAGS	MENDO'S	merinos WOLLS	MODALGI®	morven
MUSTANG	NaraMaxx	NU	ÖZKAN TEXTİL	PANÇO®	ORFEO	Penti	PERSPECTIVE	PICASSU®	POLOGARAGE
RAMSEY	ROMAN	ROMANO BOUTIQUE	ROYAL ITALY	SABRA	samsun carsi	shumix	SHOWFONO	Sateen™	Sementa TEXTILES
SETRE	SILK & CASHMERE	SKECHERS	SU sport work	Sportime	SPX SPORT POINT CENTRE	STEFANEL	SUVEN	SÜVARİ	TALI TEKSTİL
TALI TEKSTİL	TAKEDIZ	TERGAN®	THEORIE	tiffany	Timberland®	YILDIZ MISIRLI	TÖZÜN	TWIST	UNDER ARMOUR
VENIA	VERKAM	VETRINA	WHITE STONE SHOES	YDS	yali spor	YARGICI	yesil	ZLA	ZUHRE

Liderler ERP yazılımları için Nebim V3'ü tercih ediyor.

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

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

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

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

NEBİM

NEBİM

V3



RUSYA'DA BITCOIN'E GEÇİT YOK

Rusya Maliye Bakan Yardımcısı Aleksey Moiseyev, Rusya'da sanal para birimi Bitcoin ile ödemelerin yasallaşmayacağını bildirdi. Moskova'da açıklamalarda bulunan Moiseyev, ülkedeki düzenleyicilerin, Bitcoin'le ödemelerin yasaklanacağına dair şüphesinin bulunmadığını belirtti. Aynı zamanda Rusya'nın kendi sanal para birimini çıkarmak için çok uzun zamandır hazırlık aşamasında olduğunu da özellikle belirttim. Öyle ki; Estonya'nın kendilerine ait bir sanal para çıkarmak için hazırlık yaptığını açıklamasının ardından Rusya'nın da benzer planları olduğu iddia edilmişti.

YENİ NESİL 'STALIN BASKISINI' BİLMİYOR

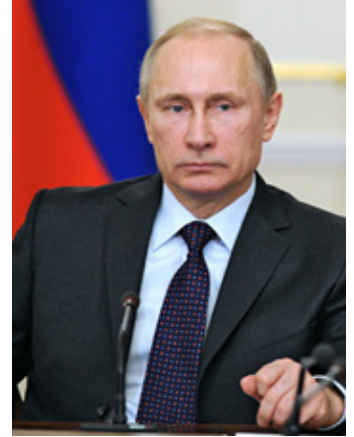


Rusya'daki gençlerin yüzde 24'ü Sovyetler Birliği'ne bir süre liderlik eden Josef Stalin'in baskıcı uygulamaları hakkında hiçbir bilgiye sahip değil. Bu bilgi Rusya Kamuoyu Araştırmaları Merkezi (VTSIOM) tarafından geçtiğimiz günlerde yapılan anket sonucunda ortaya çıktı. Ankete göre Rusya vatandaşlarının sadece yüzde 75'i "Stalin'in baskıcı rejimi" konusunda bilgi sahibi. 18-24 yaş grubundakilerin yalnızca yüzde 54'ü bu konu hakkında bilgili. Rusya'daki gençlerin yüzde 33'ü Stalin döneminde on binlerce kişinin baskıya maruz kaldığını düşünüyor. Diğer yaş gruplarındaki bazı kesimler ise, Stalin döneminde baskı gören kişilerin sayısının yüz binleri bulduğuna inanıyor.

PUTIN'DEN EK TEDBİR UYARISI

Rusya Devlet Başkanı Putin, geçtiğimiz günlerde Ekonomik Kalkınma Bakanı Oreşkin ve Sanayi ve Ticaret Bakanı Manturov ile görüştü. Putin, Rusya ekonomisinin 2020'ye kadar dünya ortalamasının üzerine çıkması için ek tedbirler alınması gerektiğini belirtti. Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, Ekonomik Kalkınma Bakanı Maksim Oreşkin ve Sanayi ve Ticaret Bakanı Denis Manturov ile yaptığı görüşmede Rusya ekonomisinin

2020'ye kadar dünya ortalamasının üzerinde büyümesi için ek tedbirlerin alınması gerektiğini vurguladı. Rusya ekonomisinin 'yeterli derecede büyüme istikrarı' çizgisini yakaladığını kaydeden Putin, "En önemli olanı ise bu eğilimi korumakla kalmayıp, 2020'ye kadar Rusya ekonomisinin dünya ortalamasının üzerinde büyümesi için hangi ek tedbirlerin alınması gerektiğini belirlemek" ifadelerini kullandı.



EN KÖTÜ SENARYODAN BİLE 'BÜYÜME' ÇIKTI



Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanlığı, 2018-2020 yıllarına dair sosyo-ekonomik kalkınma tahminlerini açıkladı ve bu tahminleri ifade eden bir rapor hazırladı. Ekonomik Kalkınma Bakanlığı raporunda, gerçekleşmesi ihtimal olan bir karamsar senaryo var ve bu senaryonun

gerçekleşmesi ve Çin ekonomisinin dibe vurması halinde bile, 2020 yılına gelindiğinde Rusya ekonomisinde yıllık yüzde 1,5 büyümesi öngörülüyor. Çin ekonomisinde yatırımlardaki artış oranının 2018-2019 döneminde yüzde 7'ye kadar düşeceği tahminine yer verilen

raporda, Çin ekonomisinin "hafif inişe" geçmesi halinde dahi, bu ülkenin 2017 yılında yüzde 6,4 olan ekonomik büyüme temposunun 2020'de yüzde 4,3'e gerileceği tahmin edildi. Ekonomik Kalkınma Bakanlığı ayrıca, petrol varil fiyatının bütçede öngörülen rakamın yüzde 10-15 altına inmesi durumunda ülke ekonomisinin resesyona girmeyeceğini öngördü. Karamsar senaryoya göre, 2018 yılında Rusya ekonomisinde yüzde 0,8, 2019'da yüzde 0,9, 2020'de yüzde 1,5 büyüme öngörüldü. Bakanlığın 2017 yılı için büyüme tahmini yüzde 2. Raporda, aynı senaryoda sanayi büyümesi 2018 için yüzde 1,3, 2019-2020 yılları için yüzde 1,5 ve yüzde 1,6, reel gelirlerdeki artış 2018'de yüzde 1,2 olarak tahmin edildi.

RUSYA VE TÜRKMENİSTAN'DAN ORTAK SORUNLAR İÇİN İŞBİRLİĞİ

Putin, Türkmenistan'ın başkenti Aşgabat'ı ziyaret etti. İki ülke lideri, görüşme sırasında, siyaset, ticaret, bilim, eğitim, kültür ve insani alanlardaki ikili ilişkileri ve acil bölgesel sorunları ele aldı. Türkmenistan Devlet Başkanı Gurbanguli Berdimuhamedov, Moskova ve Aşgabat'ın terör ve uyuşturucu kaçakçılığına karşı ortak çabaları sürdüreceklerini belirtti. Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'le görüşmenin ardından

konuşan Berdimuhamedov, "Ülkelelerimiz, terör ve uyuşturucu kaçakçılığı gibi küresel sorunlara karşı etkili

mücadele için iş birliğini sürdürecektir. İş birliği uluslararası örgütler kapsamında da yürütülecek" dedi.



teknoloji ^{technic} hizmet ^{innovation} service teknik
hız ^{inovasyon} kalite ^{technology} yenilik quality

...emr inizde



www.emrfermuar.com



Sabri Sami YILMAZ

IHKIB Yönetim Kurulu Üyesi

Çalışmaktan ve ülkemize kazandırmaktan vazgeçmeyeceğiz

"Türkiye'nin ihracatında devler liginde oynayan hazır giyim sektörümüz, 2023 hedeflerine stratejimiz doğrultusunda ilerlemeye devam ediyoruz. Yolumuza birtakım engeller çıksa da çalışmaktan ve ülkemize kazandırmaktan vazgeçmeyeceğiz" ifadelerini kullanan IHKIB Yönetim Kurulu Üyesi Sabri Sami Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürüyor: "IHKIB olarak yurtdışında birçok fuara katılım sağlıyoruz. Hem mevcut pazarlarımızda hem de yeni hedef ülkelerde birçok atılım gerçekleştiriyoruz. Tasarım yarışmalarımızla ve eğitim kurumlarımızla sektöre genç dimağlar kazandırmaktan da ayrıca gurur duyuyoruz. Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren ilk üç sektörden biri olmanın onuruyla 'Gelecek için daha fazla neler yapabiliriz?' düşüncesiyle hareket ediyoruz."



40 *yıllık*

SEKTÖRÜNDE **BİR** İNCİ

www.incifermuar.com.tr

İNCİ
FERMUAR / TELA / ELYAF

İNCİ FERMUAR SANAYİ TİCARET A.Ş.

Tel: +90 212 565 55 30

Faks: +90 212 565 55 01

E-Posta: info@incifermuar.com.tr

İNCİ TELA ELYAF SANAYİ TİCARET A.Ş.

Tel: +90 212 504 57 00 - +90 212 644 12 04

Faks: +90 212 504 43 50

E-Posta: info@incitela.com.tr

Fatih Cd. Alaybey Sk. No: 7 Merter / Güngören / İSTANBUL



TNGLOBAL
www.tnglobal.com



Şenol ŞANKAYA

UHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye avantajlı konumunu geliştirmeli

Hazır giyim sektörünün ülkemizin en önemli sektörlerinden birisi olduğunu söyleyen UHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Şankaya, "Sektörümüzün başarılı geleceği için öncelikle, ülkemizin olumlu algısı üzerinde hep birlikte çalışmamız şart. Avrupa kıtası için hazır giyim denildiğinde optimum çözüm noktası yıllardır Türkiye. Bu avantajlı ve güçlü pozisyonumuzu hem korumamız hem de geliştirmemiz gerekiyor. Diğer yandan son zamanlarda tasarım, Ar-Ge teşviki, Turquality gibi alanlarda verilen destekler sayesinde sektörümüz katma değerli üretime çok ciddi yatırımlar yaptı. Bu bağlamda kendi markalarımızın güçlenmesine çok önem veriyoruz" diyor. Sektörün endüstrideki yeni dönüşüm ve teknolojik gelişmelere adapte olmak için çalışmalarını bu yönde devam ettirdiğini söyleyen Şankaya, "Sürekli bir gelişim anlayışıyla sektörümüzü yeni endüstri dönüşümüne adapte edeceğiz" 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



www.twitter.com/SentezYazilim



www.facebook.com/SentezYazilim



Tolga TURAN & Özgül ÖZGÜLE TURAN

CHIVIT markasının kurucuları / Moda Tasarımcıları

Bizim gibi değerlerimize kayıtsız kalamayanlar için üretiyoruz

Tolga ve Özgül Özgüle Turan çifti, 2014 yılından beri, zamansız, bohem, zanaatı ön plana çıkaran, tamamen doğal ve geri dönüştürülebilir materyaller kullanarak, tamamı el işçiliği tasarımlar üretiyorlar. Tasarımcı çift beraber kurdukları Chivit markasının hikâyesini şöyle anlatıyorlar: "Üretmenin değerini unuttuğumuz, şehir hayatından uzaklaşmak isteği ve keşfetmenin heyecanıyla seyahat etmeye başladık. Yolculuklarımız esnasında sıklıkla hayran kaldığımız mütevazı zanaatkarlar ve onların samimi el işçiliği örnekleriyle karşılaştık. Farkına vardık ki, kaybolmaya yüz tutmuş veya şehir koşturmacasıyla yaşayanların haberlerinin dahi olmadığı birçok değerimiz var. Bunları hatırlatmak ve modern tasarım yaklaşımlarıyla yorumlayıp, bizim gibi bu değerlere kayıtsız kalamayanlar ile paylaşabilmek adına CHIVIT platformunun tohumlarını attık. İndigo tutkumuz, bizi bu rengin topraklarımızdaki karşılığı olan çivit mavisine çekti. Biz de hayalini kurduğumuz oluşuma, sezgilerimizin rengi olan indigonun doğada bulunan bir numaralı pigment kaynağı CHIVIT adını verdik."

Tasarımcı çift, ilk başlarda kendi boyadıkları indigo kumaşlardan hazırladıkları sınırlı sayıda patchwork ürünler ve tamamı elde kesilerek el saraç işçiliği teknikleriyle diktikleri deri ürünlerinden oluşan bir ürün seçkileri varken, şu anda gelen talepler doğrultusunda daha çok deri ürünleri üzerine yoğunlaştıklarını söylüyorlar.



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

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


creora®
it's in our every fiber

60 YILLIK Tecrübemizle Dünyayı Saran Kaliteyi
Metal Düğmeye de Yansıtıyoruz.



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

**DOĞAYA
DOKUN !**

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

AVRUPA İLE SAAT FARKI YENİDEN AÇILMASIN

Danıştay İdari Davalar Genel Kurulu'nun yaz saatini kalıcı hale getiren Bakanlar Kurulu kararının yürütmesini durdurmasının ardından tartışma yeniden alevlendi. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, uygulamaya en başından itibaren karşı çıktıklarını hatırlatarak, yanlışın dönülmesi için Danıştay kararının bir fırsat olarak değerlendirilmesini önerdi. Hazır giyim sektörünün yıllık 17 milyar dolarlık ihracatının yüzde 72-73'ünün AB ülkelerine yapıldığını hatırlatan Hikmet Tanrıverdi, bu nedenle yaz saati uygulamasından en olumsuz etkilenen sektörlerin başında geldiklerini söyledi. Tanrıverdi, şöyle devam etti: "Sektör olarak AB ülkelerine 13 milyar dolarlık ihracatımız var. Türkiye'yi Euro bölgesinden

uzaklaştıracak her türlü adımın ticaretimize olumsuz yansıdığına deneyimlerimizle biliyoruz. Yaz saatini kalıcı hale getirildiğinde Türkiye ile İngiltere arasında 3, Almanya, İspanya, Fransa gibi ülkelerle 2 saatlik fark oluşuyor. Çalışma saatlerimizdeki uyumsuzluk makası açılıyor, öğleden önceki mesaiyi tamamen kaybediyoruz. Ancak saat 14.00'den sonra iş görüşmelerine geçebiliyoruz. Örneğin bu uygulamaya geçilmeden önce İngiltere'den sabah uçağı ile gününbirlik Türkiye'ye gelenler işlerini tamamlayıp rahatlıkla ülkelerine dönebiliyorlardı. Şimdi 3 saatlik zaman farkı nedeniyle bu mümkün olmuyor." Hikmet Tanrıverdi, yaz saati uygulamasının kalıcı hale getirilmesinin Türkiye'nin imajına da olumsuz yansıdığına dikkat



çaktı. Türkiye'nin bir yıldır GMT+3 diliminde kaldığını bildiren Tanrıverdi, "Ülkemiz saat tanımında ve elektronik ortamlarda Ortadoğu ül-

kesi olarak görünüyor. Bir bakıma Avrupa ülkesi olmaktan çıkıp Arap ülkeleri kategorisine dâhil olduk" dedi.

DÜNYA DEVİ AMAZON İTKİB'TE

Tüm dünyadaki müşterilerine farklı ürün kategorileri altında çok çeşitli ürünler sunan Amazon firması, kendi özel etiketiyle (private labeling) ticaret ağını daha da genişletmeyi planlıyor. Bu kapsamda, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) koordinasyonunda dünyanın en büyük e-ticaret şirketi olan Amazon, Avrupa'nın ayakbağı, moda ve hazır giyim birim yetkilisi Sylvie Dayi'nin katılımıyla 19-20 Eylül tarihlerinde

İTKİB Genel Sekreterliği tarafından hazırlanan program kapsamında görüşmek isteyen Türk firmaların temsilcileriyle ikili görüşmeler gerçekleştirildi. 2 günlük hazırlanan program kapsamında Amazon Avrupa firması ile 50'ye yakın Türk firmasının ikili görüşme gerçekleştirdi. Hem Amazon Avrupa firma yetkilisi Sylvie Dayi hem de görüşmeye katılan firmalar, gerçekleştirilen ikili görüşmelerden çok memnun kaldıklarını ifade etti.



MARKALI İHRACATTA İHKİB&BMD İŞBİRLİĞİ

İç pazarındaki doygunluk ve başta mağaza kiralamaları olmak üzere artan maliyetler nedeniyle yurtdışına odaklanan Türk markaları, alternatif pazar arayışlarına hız verdi. Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) ile İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) ilk kez beraber düzenledikleri Hindistan ticaret turuna katılan markalar çok olumlu izlenimlerle Türkiye'ye döndü.

300'ün üzerinde görüşme

Sinan Öncel, Ekonomi Bakanlığı'nın desteklediği ticaret turuna Türkiye'nin önde gelen markalarından AVVA, Colin's, Collezione, Damat Tween, Dufi, Kiğili, Mavi, Network, Tuğba ve Twigy'nin katıldığı bildirildi. Landmark, Major Brands, Future Retail ve Reliance'n de aralarında bulunduğu Hindistan'ın önemli yatırımcıları ile 300'ün üzerinde görüşme yaptıklarını vurgulayan Öncel, izlenimlerini ise şöyle anlattı: "Hindistan'da 460 AVM bulunuyor. Tıpkı Türkiye'deki gibi birer sosyalleşme alanına dönüşen AVM'lerin tamamında dolar ve avro yerine yerel para birimi Rupı ile kiralama yapılıyor. Rusya gibi gelişen pazarların ilk yıllarını andıran görüntülere şahit

olduk. 1,3 milyar nüfuslu bu devasa pazar Batılı perakende markalarının radarına son birkaç yılda girdiğini gözlemledik. H&M, Zara, Massimo Dutti, GAP, Banana Republic gibi bildiğimiz Batılı markaların tamamı son 6-7 yılda Hindistan'da mağazalaşmaya başlamışlar. Örneğin; Zara 2010'da Hindistan'a girmiş ve halen 20 büyük mağazası bulunuyor. 2015'te ilk mağazasını açan H&M ise 21 mağazaya ulaşmış bulunuyor. Bu iki markanın Hindistan'daki agresif büyüme stratejisi bizi çok etkiledi. Biz giderken Hindistan'da bu

kadar çok Batılı marka göreceğimizi tahmin etmiyorduk. Hindistan bizim için kolay değil ama zor da değil."

Hindistan'a odaklanmamız gerekiyor

Mumbai'deki etkinliğe katılan İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Volkan Atik ise Hindistan nüfusunun yarısının 30 yaş altında olduğuna dikkat çekerek, bu genç nüfusun ileriye dönük önemli bir potansiyel barındırdığını söyledi. Hindistan orta sınıfının sürekli bir büyüme içinde olduğunu ifade eden Volkan Atik, şöyle devam

etti: "İHKİB ve BMD olarak Türkiye'nin markalı ihracatını artırmak için ortak hareket etme kararı aldık. İlk kez yurtdışında ticaret heyeti düzenleme kararı aldık. Son derece başarılı geçen organizasyonda beklentilerimizden çok daha fazlasıyla karşılaştık. Türk ihracatçıları ve markaları olarak 600 milyonun üzerinde genç ve çocuk nüfus ile orta sınıftaki kesintisiz büyümeyi son derece önemsiyoruz. Yaşlı nüfusa gözlemlediğimiz dinsel teslimiyetçi yaklaşım, gençlerde tamamen ters dönmüş durumda. Akıllı telefonlar ve dijital iletişim araçları sayesinde buldukları yeri, konumu beğenmeyen gençler farklı bir yaşının özlemi içinde hareket ediyorlar. Geleneksel kıyafetler yerine modern tasarımlara yöneliyorlar. Halen dünyanın en kalabalık ikinci ülkesi konumundaki Hindistan 30 yıl içinde önemli bir tüketim toplumuna dönüşecek. 5-6 saatlik bir uçuş ile varabildiğimiz bu ülke göz ardı edilemeyecek kadar önemli bir pazar. Daha çok radarımızda tutup, buraya da odaklanmamız gerekiyor. Türk markaları için çok önemli fırsatlar barındıran Hindistan'da markalarımızın önemli başarılarına imza atacağına inanıyorum."



İHİB'TEN ORIA'NIN YENİ BAŞKANINA ZİYARET

İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal, The Rug Show at Javits New York Fuarı'nda Amerika El Halısı İthalatçıları Birliği Orıa'nın (Oriental Rug Importers' Association) yeni Başkanı Ramın Kalaty ve Genel Sekreteri Lucille Laufer ile buluştu. İHİB

ve Orıa arasında daha yakın işbirlikleri üzerine görüş alışverişinde bulunuldu. İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal, Orıa üyelerini 2-4 Ekim tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenecek İstanbul Carpet Week'e davet etti.



İTHİB TEKSTİL SEKTÖRÜNE BEYİN TAKIMI YETİŞTİRECEK

İTHİB, Bahçeşehir Üniversitesi ve Almanya Aachen Üniversitesi Tekstil Teknolojileri Enstitüsü, tekstil sektöründe Ar-Ge mühendisleri ve yöneticileri yetiştirmek üzere büyük bir işbirliğine imza attı. Program; Türkiye’de ilk defa akademik beklentinin yanı sıra sanayide çalışabilecek, üretime yönelik Ar-Ge çalışmaları gerçekleştirecek mühendisler yetiştirmeyi hedefliyor.



Bu zamana kadar her zaman üniversitelerimizde teorik bilgilerinden verildiğinden yakındık durduk. Genç beyinler mezun olduktan sonra iş hayatına atıldıkları vakitlerde, okul sıralarında öğrendiklerinin çalışma hayatı ile ilgisi olmadığından endişe duydular, bu endişelerin sonucunda başarılı olamamaktan korktular. Haksız değillerdi... Başarılı olmaları için yıllarını veremeleri ve işi için mutfağında öğrenmeleri gerekiyordu. Tüm bunlar geride kaldı. Geçtiğimiz ay Çırağan’da düzenlenen bir basın toplantısı ile bu hayal başına duyuruldu. Bahçeşehir Üniversitesi (BAU), İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) ve Aachen Üniversitesi Tekstil Teknolojileri Enstitüsü’nün işbirliği İTA İstanbul ile el ele vererek sektörde dönüşümü sağlayacak nitelikli ve donanımlı Ar-Ge Yöneticilerini ve Mühendislerini yetiştireceğiz” diye konuştu.

cileri yetişecek. Türkiye’de ilk defa akademik beklentinin yanı sıra sanayide çalışabilecek, üretime yönelik Ar-Ge çalışmaları gerçekleştirecek mühendisler yetiştirmeyi hedefleyen program; üniversite sanayi işbirliği ile gençlerin sektör içerisinde eğitim görerek işi için uzmanlarından ve yıllarını sektöre vermiş isimlerden öğrenmelerini sağlama amacını taşıyor. Tüm bu artıların yanı sıra işbirliğinin özellikle son yıllarda hayatımıza giren ‘teknik tekstile’ farklı bakış açıları kazandırması ve ihracata katkısını artırması amaçlanıyor.

Türkiye ihracatla, ihracat eğitimle yükseliyor

Projenin tanıtımı için düzenlenen toplantıda konuşan İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, tekstil sektörünün üretim, ihracat ve istihdam açısından Türkiye ekonomisi

açısından vazgeçilmez sektörlerinin başında geldiğini belirterek, “Türkiye ihracatla, ihracat eğitimle yükseliyor. Dünya artık sanayi 4.0’ı konuşuyor. Bu şartlar altında geleneksel tekstil anlayışıyla devam etmek gittikçe zorlaşıyor. Sektörün mutlaka teknik tekstile dönüşümünü gerçekleştirmek zorundayız. Bunun için gerekli olan adımlardan belki de en önemlisini burada atıyoruz. İTHİB, Bahçeşehir Üniversitesi ve Aachen Üniversitesi Tekstil Teknolojileri Enstitüsü’nün işbirliği İTA İstanbul ile el ele vererek sektörde dönüşümü sağlayacak nitelikli ve donanımlı Ar-Ge Yöneticilerini ve Mühendislerini yetiştireceğiz” diye konuştu.

Ar-Ge yatırımları artıyor fakat...

2023 yılında 500 milyar dolar olarak belirlenen Türkiye’nin ihracatının son 5 yıldır 150

milyar dolar bandına sıkıştığını, birim fiyatları bazında kaydedilen düşüşün ise daha da olumsuz bir senaryo oluşmasına neden olduğuna dikkat çeken İsmail Gülle, sözlerini şöyle sürdürdü: “2015 yılında 1,44 dolar olan Türkiye kilogram bazında ihracat birim fiyatı, geride bıraktığımız 2016 yılında 1,37 dolara geriledi. Avrupa Birliği’nin ihracatta kilogram başına birim fiyatı 2,2 dolar iken Almanya’da bu rakam 3,4 dolara kadar yükseliyor. Yapılan çalışmalar, Hükümetimiz tarafından verilen desteklerin de yardımıyla Türkiye’de son dönemde Ar-Ge yatırımları artsa da henüz bu yatırımların ihracata ve buluşların ticarileşmesine aktarılmadığını ortaya koyuyor. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın 2005-2014 yıllarını kapsayan dönemde, 42 ülkenin Ar-Ge harcamaları, patent başvuruları ve yüksek teknolojlü ürün ihracatını ele

aldığı bir araştırmada ülkemizin, her iki durumda da araştırmaya konu ülke gruplarının ortalamasının altında kaldığı belirtiliyor. Çalışmada, Türkiye'nin birim Ar-Ge harcamasına karşılık ortalamanın altında sayıda patent başvurusu yaptığı, yine birim Ar-Ge harcamasına karşılık yüksek teknoloji ürün ihracatının daha düşük oranda gerçekleştiği belirtiliyor. Yine bu araştırmaya göre; Türkiye'nin İsrail ve Singapur kadar Ar-Ge yatırımı yapsa da hem patent sayısında hem de yüksek teknoloji ürün ihracatı oranında bu iki ülkenin altında kaldığı görülmüyor.

Bu proje model olacak

Türkiye son yıllarda ekonomik olarak hızlı büyümesine karşılık, ne yazık ki ihracatındaki katma değer ve yüksek teknoloji ürünlerin ihracat içindeki payının sınırlı gelişebildiğine vurgu yapan İsmail Gülle, "Ülke ve sektör olarak yaşanan bu tıkanıklıktan kurtulmaktan başka seçeneğimiz yok. Yaşanan benzeri tıkanıklıklar geçmişte dünyanın en gelişmiş ülkelerinde bile son derece olumsuz sonuçlara neden oldu. Örneğin; Almanya'da tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 70'i geleneksel tekstillerden teknik tekstillere dönüşemediği için faaliyetlerini sürdüremediler. Türkiye'nin üretim, istihdam ve ihracatında vazgeçilmez olan sektörümüzü dönüştürebilmek için geleneksel tekstili geliştirerek Sanayi 4.0'a adaptasyonunu sağlamak ve mevcut yetkinliklerimizi kullanarak teknik tekstillere geçiş sürecimizi hızlandırmamız kaçınılmaz hale geldi. Bunun öndeki en büyük engel ise yetersiz insan kaynağı. Türkiye'de verilen desteklerin de katkısıyla 600'ün üzerinde Ar-Ge merkezi faaliyet gösteriyor. Tekstil sektöründe bu sayı 30 civarında. Ancak bu Ar-Ge merkezlerinde görev alacak, bu merkezleri yönetecek yeterli insan kaynağı konusunda önemli sıkıntılar yaşıyoruz. Bahçeşehir Üniversitesi ve Aachen Üniversitesi iş birliğiyle ortaya koyduğumuz proje



Düzenlenen basın toplantısında basın temsilcilerine konuşan İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, "Sektörümüze katma değerli üretim ve yüksek nitelikli istihdam sağlayacak bu proje; inanıyorum ki diğer sektörlerde de örnek ve öncü olacak. Projemiz ile birlikte gençlerimiz sektörde istihdam edilecek, okul masrafları karşılanacak ve kendilerini geliştirebilecekler" dedi.

hem sektörümüzün hem de ülkemizin geleceği için bir dönüm noktası olacaktır. Gençliğimizin bir taraftan çalışırken, diğer taraftan eğitimlerini tamamlayacağı bu proje Türkiye geneli için de bir model olacaktır" diye konuştu. İTA Aachen Temsilcisi Bayram Aslan da toplantıda şöyle konuştu: "Mevlana diyor ki; 'Düşüncen konuşmanı, konuşman hareketini, hareketin kaderine yansır. Güzel düşün ve güzel yaşa.' Dönüşümün sağlanabilmesi ve geleneksel alandaki bilgilerle teknik tekstil alanlarına geçişin sağlanabilmesi için insanların yetiştirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Ve şuna inanıyorum, bugün yapılması gereken işlerin bir başlangıcını yaptık. Ümit ediyorum ki, 5-10

yıl içerisinde tekrar bir araya gelip başarılarımız hakkında size bilgiler vereceğiz."

Proje endüstrideki dönüşümü beraberinde getirecek

Toplantıda konuşan Bahçeşehir Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Enver Yücel, üniversite-sanayi işbirliğine gerçek anlamda katkı sağlayacak projenin endüstrideki dönüşümü de beraberinde getireceğinin altını çizdi. Yücel "Bahçeşehir Üniversitesi (BAU) olarak bu kez Türkiye'nin en önemli sektör temsilcileriyle birlikte, ülkemizdeki endüstriyel dönüşümün geleceğine ışık tutacak bir projeye imza atıyoruz. İTHİB ile Bahçeşehir Üniversitesi'nin bu birlikteliği-

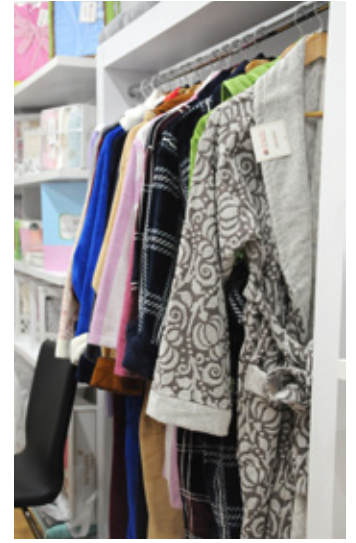


BAU Mütevelli Heyet Başkanı Enver Yücel ve İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, basın toplantısı öncesinde toplantı salonunda sergilenen teknik tekstil ürünlerini incelediler.

nin bir eğitim iş birliğinden ziyade, üniversite ile endüstrinin birlikte neler yapabileceğini göstermesi adına fırsat olduğunu düşünüyorum. Birlikte yapılacak bilimsel araştırmalar ve çalışmalar sonucunda bu iş birliğinin tekstil sektörüne önemli katkılar yapacağına inanıyorum. Üretimden yönetime, Ar-Ge'den pazarlamaya kadar tüm süreçlerde 'yeni ekonomi' anlayışına ve Endüstri 4.0'ın getirilerine uygun insan kaynağı yetiştirilmesi yalnızca sektörün geleceğini değil, Türkiye'nin de ihracat aracılığıyla büyümesini şekillendirecek en önemli unsur. Bu iş birliğinin üniversite-sanayi birlikteliği adına yapıcı ve gerçekçi bir rol model olmasını diliyorum" dedi.

Hedeflerimiz büyük, hayallerimiz büyük

Bahçeşehir Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Nafiz Arıcı ise şöyle konuştu; "Hedeflerimiz büyük, hayallerimiz büyük" diyerek başladığı konuşmasına şu şekilde devam etti: "Enver Bey, bu projeden ilk bahsettiği zaman onun heyecanı hepimize yansıdı. Sektörle üniversite işbirliği biraz enteresan bir olaydır ve inanın bu birlikteliği yaratmak çok zordur. Öncelikle biz bu birlikteliği yarattığımız için çok ama çok mutluyuz. Çok büyük bir hayalimiz var. Einstein'ın söylediği gibi mantık bizi a noktasından b noktasına götürür ama hayal gücü her yere götürür. Böyle bir sektörün dördüncü sanayi devrimini ıskalamaması gerekiyor. Bunun içinde akıllı ve teknik tekstil dönüşümün sağlanması gerekiyor. Tabii ki bu dönüşümün sağlanması içinde insan gücüne ihtiyaç var. Hedeflerimiz büyük, hayallerimiz büyük. Ama ilk hedefimiz sektörde farkındalık yaratmak. Bu geliştirdiğimiz program tekstil sektörünün ihtiyaç sahibi tüm alt gruplarını içerecek şekilde oluştu. Programımız 10 ders bir proje şeklinde üç dönemden oluşacak. Şubat itibarıyla eğitimler başlayacak. Hedef; Ar-Ge ve üretim mühendislerinin yetişmesi."



nındaki 10 E. 34. Cadde'de bulunan Türkiye Ticaret Merkezi ABD moda ve ev ürünleri endüstrilerine ve iş kontratları sektörüne hizmet veren farklı Türk markaları, üreticileri ve servis sağlayıcılarına ev sahipliği yapacak.

İHRACATÇININ KUZAY AMERİKA'DAKİ YENİ ADRESİ: NEW YORK TTM

Türkiye'nin 2023 ihracat stratejisi hedefleri doğrultusunda, değişen rekabet koşulları ve ihtiyaca uygun olarak ihracatın gelişmesine olanak sağlamak amacıyla hayata geçirilen Türk Ticaret Merkezleri projesine bir yenisi daha eklendi. New York'taki Türkiye Ticaret Merkezi, Türk ihracatçısının yeni adresi...

İhracatçının yurtdışı pazarda çok daha etkin şekilde yer almasını sağlamak amacıyla TİM tarafından hayata geçirilen Türk Ticaret Merkezleri'ne bir yenisi daha eklendi. İhracatçının ABD pazarında çok daha etkin olacağı Türkiye Ticaret Merkezi New York'un prestijli noktalarından birinde açıldı. Manhattan'da, Empire State binasına çok yakın bir noktada bulunan New York TTM'nin açılışına, Başbakan Yardımcısı Recep Akdağ, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Adalet Bakanı Abdulhamit Gül, AK Parti Genel

Başkan Yardımcısı Mehdi Eker, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, TİM Başkan Vekili Mustafa Çıkrıkçıoğlu, TİM Başkan Vekili Tahsin Öztiryaki, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Ömer Cihad Vardan, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Başkanı Abdurrahman Kaan, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Başkanı İbrahim Burcak, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçılar

Birliği (İTHİB) Başkanı İsmail Gülle'nin yanı sıra oda ve ihracatçı birlikleri temsilcileri katıldı. Empire State Binasının yakı-

Her TTM'ye destek verilecek

Nihat Zeybekci, 65'inci hükümetin programını yazarken bir önceki günden daha fazla üretmeyi, ihraç etmeyi ve ihracata dayalı büyüme modelini gerçekleştirmeyi esas aldıklarını ifade etti. 2017'nin ilk iki çeyreğindeki yüzde 5,2'lik büyümenin 3,9'unun ihracat ve üretimden geldiğine işaret eden Nihat Zeybekci, "Bu bizim istediğimiz bir büyüme tarzıydı. Onun için zaten 2016 yılındaki o ihracat, yatırım ve büyüme seferberliğini başlattık. Bugün içinde bulunduğumuz ortam dâhil olmak üzere TİM, ihracatçı birlik başkanlarımızın ve ih-





racatçılarımızın bizden istediği her şeyi gerçekleştirdik” diye konuştu. TTM’lerin, ihracatçılara verdikleri desteklerden sadece biri olduğunu vurgulayan Zeybekci, konuşmasını şöyle sürdürdü: “Hükümet olarak her dış TTM’ye, burada yer alacak ihracatçılarımıza binayla, merkezle ilgili yıllık 3 milyon dolar destek veriyoruz. Kaç tane ve nerede olacağıyla ilgili herhangi bir sınırlamada yok. İlk hedeflerimize ulaştık. Tahran’da, Dubai’de, Şikago’da, New York’ta, Moskova’da, Frankfurt’ta, Londra’da, Tokyo’da, Oslo’da gibi gideceğiz.”

Şimdilik dört sektör

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi de İran, Dubai ve Şikago’nun ardından New York’un dinamik ve önemli noktalarından birinde TTM açmaktan duyduğu mutluluğu dile getirdi. ABD ile geçen yıl ihracatın 6,6 milyar dolar, ithalatın ise 10,9 milyar dolar seviyesinde gerçekleştiğini bildiren Büyükekşi, şu değerlendirmelerde bulundu: “Amerika’nın dünyanın en büyük ticaret devi olduğunu düşündüğümüzde bu rakamlar gerçekten son derece yetersiz. Mutlaka bunları çok daha yukarılara çıkarmamız gerekiyor. Bu yıl çok önemli adımlar da atıldı aslında. Şu anda rakamlara

baktığımızda, ABD’ye ihracatımızda yüzde 36 artış var ve 5,1 milyar dolara ulaştık. ABD ile iş hacmimizi daha da artırmak için bu TTM bize çok büyük katkı sağlayacak. Burada ev tekstili, hazır giyim, halı ve kontrat business olmak üzere 4 sektör var. Deri ve ayakkabı da birkaç ay içerisinde burada yerini alacak. Bunları yaparken de sektörler Türkiye’nin ihracatında önemli bir başlangıç yapacak. Çünkü iyi bir başlangıç yapmak, fırsatı yakalamak yarı yarıya başarı demektir.”

Büyükekşi, “Bu ticaret mer-



Başbakan Yardımcısı Recep Akdağ, Adalet Bakanı Abdulhamit Gül, AK Parti Genel Başkan Yardımcısı Mehdi Eker’in teşrifleriyle gerçekleşen açılışta, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, IHKIB Yönetim Kurulu Başkanı Başkanımız Hikmet Tanrıverdi, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle ev sahibi olarak konuklarını ağırladı. Açılışa TİM Başkan Vekilleri Tahsin Öztiryaki, Mustafa Çıkrıkçıoğlu, IHKIB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Kemalettin Güneş, IHKIB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Gültepe, İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Şişman, Yönetim Kurulu Üyeleri ve diğer birlik başkanları da katılım sağladı.



merkezde yer edinmiş marka ve üretici temsilcileri ile görüşme imkanı buluyorlar” şeklinde konuştu.

Yeni TTM'ler sırada

Türkiye Ticaret Merkezi yeni tasarım örgü, kot, hamile elbiseleri ve sokak modası, ayrıca halı ve keten, havlu, bornoz ve duş perdesi gibi ev tekstili ürünleri gibi geniş yelpazedeki hazır giyim ürünlerini sergilerken aynı zamanda farklı kategorilerde iş kontratı servisi sağlayacak. Türkiye Ticaret Merkezi CEO'su Bahadır Öztanyel ise “Ticaret merkezimizi modanın merkez üssüne konumlandırırken en önemli hedeflerimizden biri de yeni yeteneklere yatırım yapmak ve New York sahnesinin bir parçası olmaktır” açıklamasını yaptı. Şu ana kadar Dubai, Tahran, New York ve Şikago TTM hayata geçirildi. Gelecek dönem için ise Moskova, Londra, Çin, Kenya ve İtalya'da TTM projesinin hayata geçirilmesi planlanıyor.



kezinin açılışı Türkiye'nin dünyanın en çok hazır-giyim ithalatı yapan ve halı, ev tekstili ve iş kontratları için verimli bir pazar olan ABD'ye ihracatını artıran yeni bir hamledir. Bu merkezimizle özellikle gurur duyuyoruz. Çünkü bu merkez tasarımcılara 40 bin metrekaresel showroom'unda ürünleri görme ve inceleme şansı veriyor ve ardından tasarımcılar ürünlerin sahibi



ABD pazarında çok daha etkin bir şekilde yer almak isteyen hazır giyim, tekstil ve tasarım firmaları, New York Türk Ticaret Merkezi'nde yerini aldı.





2017 / 2018

*Autumn / Winter
Collection*

PREMIERE VISION PARIS

19-21 September 2017

Stand No 6S16 - 6T15



IPEKİS®

ESTABLISHED 1925

ipekisonline.com





İHİB ÜRETİM SEFERBERLİĞİNE DOĞU'DAN BAŞLIYOR

Doğu'da bir dizi ziyaretler gerçekleştiren İHİB Heyeti, bölge ekonomisini kalkındırarak projeleriyle heyecanlandırdı.

Sektör için elinden gelenin fazlasını yapmaya gayret gösteren İHİB, hız kesmeden projelerine bir yenisini daha eklemek istiyor. Doğu'da bir dizi ziyaretler gerçekleştiren İHİB, bölgeyi kalkındırarak projelere imza atmaya hazırlanıyor. Bunun ilk adımı olarak Doğu ve Güneydoğu'da valilikler, milli eğitim müdürlükleri ve dernekleri ziyaret edildi. İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal başkanlığındaki heyete, İHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Hayri Diler, Yönetim Kurulu İbrahim Ge-yikoğlu, Bülent Metin, Haşim Güreli, Nihat Yıldız, Hasan Altuntaş eşlik etti. İstihdam için yatırımcılara önayak olan İHİB'in ilk durağı Bitlis oldu. Bitlis'te Vali Yardımcısı Murat Kütük ile

görüşen İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal ve beraberindeki heyet, sonrasında Bitlis İl Milli Eğitim Müdürü Mehmet Emin Korkmaz ile bir toplantı yaptı. Mehmet Emin Korkmaz oldukça memnuniyetle karşıladığı bu ziyarette İHİB'in projesinde ellerinden gelen yardımı yapacaklarını ifade

etti. Ardından Güroymak İlçe Halk Eğitim Müdürü Bahiyettin Tör ile bir görüşme gerçekleştirildi. Bitlis ve çevresindeki teknik imkânları tespit eden İHİB Heyeti, bununla birlikte eksiklikleri de yerinde görüp değerlendirme fırsatı buldu. Girişimcilerin destekçisi olan İHİB, daha sonra Tatvan'daki



Uğur UYSAL
İHİB Yönetim Kurulu Başkanı

Doğu illerine gerçekleştirdiğimiz ziyaret hem bölge ekonomisine hem de ülkemize kazanımları olacak bir adımdır. İHİB olarak bu tür çalışmaların her daim destekçisi ve öncüsü olacağız.

İHİB HEYETİ TARAFINDAN;

- Bölgede tüccarlardan gelen desen, iplik, boyut, hedef fiyat gibi unsurlara göre üretim organizasyonu yaptırabilen insan kaynaklarının (fasoncuların) oluşturulması, bunlara usta öğretici statüsü kazandırılarak devlet destekleri kapsamına alınması,
- Sümer Halı'nın âtil kalmış olan tezgâh ve atölyelerinin tekrar kullanılabilir hale getirilmesi, bu maksatla yerel makamların desteklerinin alınması,
- Yerel marka işaretlerinin oluşturulması ve Sümer Halı tarafından alınmış olanların sahiplenilmesi ve korunması ve
- Yerel derneklerin dokumacı yetiştirme faaliyetlerinin desteklenmesine yönelik çalışmalarına başlanması gerektiği tespit edildi.

kadın girişimci Ravdet Ercik'in kurduğu dernek ziyaret etti. Ravdet Ercik, bölgede ciddi bir üretim potansiyelinin olduğunu ve bu konuda istihdam edilmeyi beklediklerini belirtti.

Bölgedeki teröre üretim çaresi

İHİB'in bir sonraki durağı ise Siirt Valiliği oldu. Siirt Valisi Ali Fuat Atik'i makamında ziyaret eden İHİB Heyeti, Vali Ali Fuat Atik ile bir toplantı gerçekleştirdi. Vali, Siirt bölgesinde daha önceden halı ve kilimin yanı sıra özellikle el üretimi battaniye konusunda faaliyetlerin olduğu fakat bu dönemde birçok sebepten dolayı üretimlerin düşüş kaydettiğini söyledi. İHİB'in böyle bir üretim seferberliğini memnuniyetle karşıladığını ve ellerinden gelen yardımları esirgemeyeceklerini ifade eden Vali, bu sayede projenin teröre de bir çare olabileceğini söyledi. Siirt'te faal olarak çalışan bir battaniye atölyesini



de ziyaret eden heyet, sonrasında da Batman'da makine halısı üretimi yapan bir firmayı ziyaret etti.

Umut verici gelişmeler

İHİB heyetinin son durağı Diyarbakır Valiliği oldu. Heyet, Vali Hasan Basri Güzeloğlu ile yaklaşık 1 saati aşkın bir görüşme gerçekleştirdi. İHİB'in bu hamlesini takdir ettiğini belirten Vali Hasan Basri Güzeloğlu, daha önce Diyarbakır'da ciddi bir halı üretiminin olduğu fakat günümüzde ise üretimin bir hayli düştüğünü belirtti. Üretim olarak Diyarbakır'da yapılacak her yatırımcı için ellerinden geleni yapacaklarını söyleyen Vali, böylesi zorlu bir süreçte İHİB'in üretim projesinin ülkemiz ve sektörümüz adına umut verici gelişmeler olduğuna dikkat çekti. Diyarbakır'da ayrıca kapanmış



olan Sümer Halımın atölyesini ziyaret eden heyet, daha önce burada çalışmış dokuyucular görüştü. Dokuyucular İHİB Heyetine, yeniden burada çalışmayı arzu ettiklerini iletiler. Üretim ve pazarlama arasında etkin bir bağın kurulması durumunda

bu âtil altyapının tekrar üretime geçebileceği heyet tarafından gözlemlendi. Son dönemlerde bölge halkının yaşamış olduğu zor dönemleri projeleriyle hafifletmek isteyen İHİB, aynı zamanda bölgeye yatırımın da önünü açmış oluyor.



HER BOY

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

TÜRKİYE İÇİN ÜRETİYORUZ
1952'den
bugüne
DÜNYA İÇİN ÖRÜYÜRÜZ

Makina Parkuru

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



özme kumaşa gönül verdik...



www.herboy.com.tr

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



İSTANBUL'DA MODANIN MEVSİMİ...

Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul (MBFWI) İlkbahar/Yaz 2018 sezonu 12-15 Eylül 2017 tarihleri arasında Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde gerçekleştirildi. Moda dünyasının tüm önemli aktörleri tarafından heyecanla beklenen etkinlik kapsamında moda endüstrisinin oyuncularını defile ve sunumlara katılıp, trendleri takip ederek, satın alma seçeneklerini değerlendirdi. İlkbahar/Yaz 2018 koleksiyonlarının sunumu dışında, marka ve tasarımcıların satış etkinliklerinden modayı farklı boyutlarıyla konu alan söyleşiler, paneller ve atölye çalışmaları açısından zengin bir programla moda severlerin karşısına çıkan MBFWI, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Moda Tasarımcıları Derneği (MTD), Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) ve İstanbul Moda Akademisi (İMA) tarafından destekleniyor.





THE CORE İSTANBUL 200'Ü AŞKIN ALICIYI AĞIRLADI

Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul (MBFWI) ile eş zamanlı ve aynı mekânda düzenlenen The Core İstanbul, 6'ncı kez kapılarını açtı. 200'ü aşkın satın almacıyı İstanbul'da ağırlayan İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, eş zamanlı düzenlenen MBFWI ile The Core İstanbul'un önemli bir sinerji yarattığını söyledi.

Türkiye'nin önde gelen marka ve tasarımcılarını küresel alıcılarla bir araya getiren tek hazır giyim fuarı olan The Core İstanbul, 6'ncı kez kapılarını açtı. Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul (MBFWI) ile eş zamanlı ve aynı mekânda düzenlenen organizasyonun açılışında konuşan İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, hazır giyim endüstrisinin yıllık 17 milyar dolarlık ihracat ve 14 milyar doları bulan net döviz

getirisi ile Türkiye ekonomisinin gururu olduğunu söyledi. Sektör olarak 2017'nin 8 aylık dilimini 11 milyar 360 milyon dolar ihracat ile kapattıklarını bildiren Tanrıverdi, "2016'nın aynı dönemi ile karşılaştığımızda halen yüzde 1,8 eksidedir. Ancak yılın ikinci yarısıyla birlikte işler düzelmeye başladı. Önümüzdeki 4 ayda artıya geçeceğimize ve 2017'yi 17 milyar doların üzerinde ihracatla tamamlayacağımıza inanıyoruz" diye konuştu. Türkiye'nin dünyada yedinci büyük hazır giyim tedarikçisi olduğunu hatırlatan Hikmet Tanrıverdi,

düşük katma değerli üretim ile bu seviyelerde kalma şansının giderek azaldığını vurguladı. Sektörün mevcut konumunu sürdürülebilmesi için tasarıma odaklanması gerektiğinin altını çizen Tanrıverdi, eş zamanlı düzenlenen MBFWI ile The Core İstanbul'un önemli bir sinerji yarattığını vurguladı.

Bu Türkiye'ye olan güvenin göstergesidir

Türkiye'nin tek uluslararası hazır giyim fuarı olma özelliğine sahip The Core İstanbul'un bu yıl başta Almanya olmak üzere kimi Avrupa ülkeleri ile

TASARIMCILAR

- » AGA
- » BESTE GÜREL
- » CLOSH
- » ÇİĞDEM AKIN
- » DANDE
- » DB BERDAN
- » ECE SALICI
- » GÖKHANYAVAŞ
- » MADEBYZA
- » MEHMET KORKMAZ
- » MEHTAP ELALDI
- » MELTEM ÖZBEK
- » MERT ERKAN
- » MİİN
- » MURAT AYTULUM
- » NAMMU
- » NILSY BY NİLGÜN SERDAR
- » ONDER OZKAN İSTANBUL
- » ÖZLEM SÜER
- » RASHİD BY RAŞİT BAĞZIBAĞLI
- » SELMACİLEK
- » ŞİYAR AKBOĞA
- » THIRD
- » TUBA ERGİN
- » UMIT KUTLUK
- » ZEYNEP ERDOĞAN

HAZIR GİYİM

- » 113 STUDIO
- » ALCHERA
- » ARTESANAL/
- » COLONEL/EAGLEANDSKY
- » AVVA
- » BAA
- » COCON SILKINSIDE
- » DAMAT TWEEN
- » DESA NINETEENSEVENTYTWO
- » EXQUISSE
- » FİSTAN BY A
- » GIOVANE G. DESIGNERS
- » JUS DE POMMES
- » PORT ROYALE
- » SETRE
- » SOBE HANDMADE
- » ZİZTAR



yaşanan siyasi gerginliğe denk düştüğünü hatırlatan Hikmet Tanrıverdi, şunları söyledi: "Türkiye hazır giyim ihracatının yüzde 73'ünü AB ülkelerine yapıyor. Sektörümüz için en büyük pazar konumunda olan Almanya'nın bu ülkeler arasında özel bir önemi var. Neyse ki gerginliğin sektörümüze ciddi bir olumsuz yansımalarını görmedik. 2016'nın Ocak - Ağustos dönemi ile kıyasladığımızda Almanya'ya hazır giyim ihracatında düşüş yok hatta çok az da olsa bir artış var. Nitekim The Core İstanbul ile eş zamanlı düzenlediğimiz MBFWT'nın ana sponsorluğunu 10'uncu kez yine dünya çapında bir Alman firması olan Mercedes-Benz yapıyor. Bu Türkiye'ye olan güveni ortaya koyuyor. Bugün burada Almanya ve Avrupa'nın diğer ülkelerinden gelenlerin de aralarında bulunduğu 200'ün üzerinde küresel alıcı dostumuzla bir aradayız. Konjonktürel siyasal dalgalanmalardan ticaretin etkilenmemesinden son derece memnunuz. Almanya'da 24 Eylül'de yapılacak seçimden sonra ilişkilerin normale dönceğine ve yeni dönemin başta hazır giyim sektörü olmak üzere ticaretimize olumlu yansımaları olacağına inanıyorum."

Küresel pazarlarda algı değişiyor

İHKİB Başkan Yardımcısı ve MBFWI Organizasyon Komitesi Başkanı Volkan Atik de The Core İstanbul ile MBFWT'nın Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün küresel pazarlardaki algısının yükseltilmesinde çok önemli bir rol üstlendiklerinin altını çizdi.

Alım heyetlerinin yoğun bir ilgisiyle karşılaştıklarını belirten Atik, MBFWI kapsamında düzenlenecek 23 defile ile de tasarımcıların 2018 ilkbahar / Yaz koleksiyonlarını görücüye çıkaracaklarını sözlerine ekledi. BMD Başkanı Sinan Öncel de, 100'e yakın ülke için alım yapan alıcıların Türkiye'ye gelmesinin hazır giyim sektörü için çok önemli olduğunu söyledi. Öncel, "Alıcıların ülkemize gelme konusundaki tereddütlerinin kırıldığını görmekten çok mutluyum. Bugün burada oluşan fotoğraf karesi Türk hazır giyim sektörünün gücünü gösteriyor" diye konuştu. Moda Tasarımcıları Derneği (MTD) Başkanı Mehtap Elaidi, The Core İstanbul'un tasarımcı markalarının gelişmesinde çok önemli bir misyon üstlendiğini vurguladı. Organizasyona yurt dışından yoğun talep olduğunu vurgulayan Elaidi, "Tasarımcıların kendi ülkelerinde koleksiyonlarını yabancı alıcılara pazarlamasının çok önemli olduğunu altını çizdi.





İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve Üyeleri Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'un açılış partisine katılan isimler arasında yer aldı.



Bu sezon 10'uncu kez düzenlenen Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul, 11 Eylül Pazartesi akşamı Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde (PSM) gerçekleşen açılış partisi ile 10. sezonunu kutladı.



İHKİB'in organizatörlüğünde dünyanın önde gelen trend tahmin ajanslarından WGSN'in trend ve vizyon seminerleri gerçekleştirildi. Dünyanın önde gelen trend tahmin ajanslarından WGSN, Sonbahar/Kış 2018-2019 sezonuna dair öngörülerini WGSN'in kıdemli editörlerinden Samuel Trotman'ın sunumuyla paylaştı.

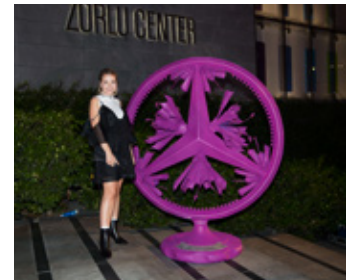
MBFWI'DAN AKILDA KALANLAR



Arzu Kaprol, İlkbahar/Yaz 2018 "Inter Being" koleksiyonunu bir sanal gerçeklik performansı ile tanıttı. Sanal dünyada, evrenin bir yerinde yeniden yaratılan Yerebatan Sarnıcı'nda sergilenen koleksiyon özel sanal gerçeklik gözlükleriyle izlenebildi.



Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'un 10. sezonu onuruna Mercedes-Benz'in bugüne kadar desteklediği tasarımcılar markanın ikonik yıldızını yeniden tasarladı. İlk sezondan bugüne Mercedes-Benz'in sırasıyla koleksiyonlarını sunduğu isimlerden Özlem Kaya, Zeynep Tosun, Gül Ağış (Lug Von Siga), Hande Çokrak (Maid in Love), Gülçin Çengel, Bahar Korçan, Mehtap Elaidi, DB Berdan ve Başak Cankes (Bashaques') ile birlikte projenin küratörü Ceyda Balaban'ın tasarladığı 10 adet yıldız, MBFWI'nin sonuna kadar Zorlu Center'ın farklı noktalarında yer aldı.



"Design Workshop by İMA" kapsamında katılımcılar formlar, desenler ve renkler ile kendi tasarımlarını oluşturma imkânı buldu.





Her sezon desteklemek üzere seçtiği tasarımcının koleksiyonunu sunan Mercedes-Benz, bu sezon Türkiye'nin yurt dışında şimdiden büyük başarılar imza atmış genç tasarımcılarından Başak Cankeş'in markası Bashaques'ı destekledi. "Mercedes-Benz presents Bashaques" ismiyle sunduğu "Aşk Cenazesi" adını verdiği koleksiyonunda ise Cankeş, teatral bir moda performansı ile seyircileri aşkın karanlık dünyasına davet etti.



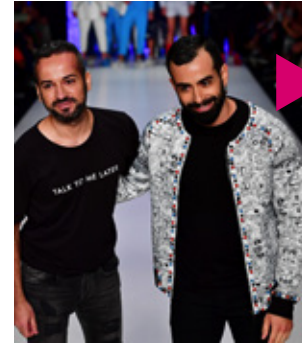
Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'un beklenen defilelerinden biri olan DB Berdan, bu kez yalan kişiliklerin maskelerini düşürdü ve İdo Tatlıses ile bu gidişe "Dur" dedi. Her defilesinde ünlü bir isme mankenlik yaptıran Deniz Berdan bu kez İdo Tatlıses'i podyuma çıkardı.

EMRE ERDEMOĞLU



ATIL KUTOĞLU

Türkiye'nin uluslararası moda elçilerinden Atıl Kutoğlu, her sezon olduğu gibi bu sezon da moda haftasına damga vuran bir defileye imza attı. Toplam 41 mankenin podyumda yürüdüğü defile Fashion TV Paris moda kanalının yayın yaptığı 200 ülkede canlı yayınlanarak MBFWI'yi dünyaya taşıdı. Koleksiyonun sunan mankenler arasında Ebru Öztürk, Merve Büyüksaraç, Cansu Melis Karakuş, Demet Şener, Özge Ulusoy ve Fashion TV Paris'in kurucusu Michael Adam'ın eşi top model Maria Adam gibi isimler bulundu.



Ünlü tasarımcı Emre Erdemoğlu, Aysel Gürel'in en beğendiği 15 şarkısından oluşan koleksiyonunda, ünlü şarkıcı Gökhan Türkmen yer aldı.

Yoğun bir tempoda gerçekleşen MBFWI, moda, medya ve perakende başta olmak üzere birçok davetliyi Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde buluşturdu. Birçok sürprize ev sahipliği yapan moda haftasından akılda kalanları sizlerle paylaşıyoruz.

ÇİĞDEM AKIN

Çiğdem Akın'ın "istila" koleksiyonu defilesi Grammy ödüllü şarkıcı ve aktivist Maya Azucena'nın canlı performansı ile tamamlandı.

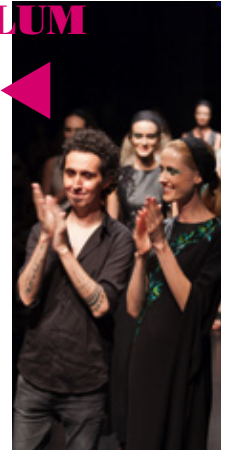


HİKMET TANRIVERDİ

MBFWI'ü yakından takip eden İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, birçok defileye katılım sağladı.

MURAT AYTULUM

Murat Aytulum defilesinin sürpriz isimleri oyuncu ve model Şebnem Schaefer ile Wilma Elles oldu.



Etkinliğin üçüncü gününde İMA tarafından gerçekleştirilen "First Date: Fashion Photography" workshop'unda katılımcılara Moda Fotoğrafçısı Aslı Girgin tarafından moda çekimlerinde püf noktalar anlatıldı.



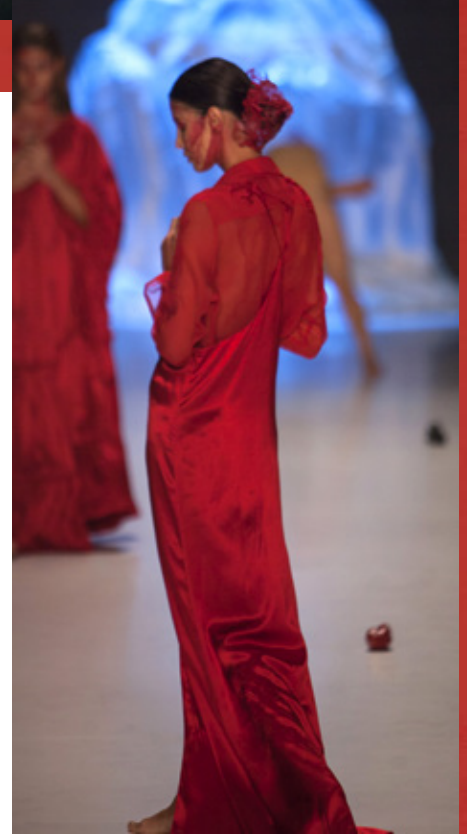
İstanbul Moda Akademisi tarafından düzenlenen "Let's Talk Styling!" seminerinin Moderatörlüğünü Marie Claire'den Ceylan Atınç üstlendi. Seminerin konuşmacıları arasında L'Officiel'dan Ayça Elkap, Bestyle'dan Hakan Öztürk, Elle'den Melis Ağazat, Harper's Bazaar'dan Mert Aslan, Vogue'dan Naz Bileydi, Instyle'dan Nazlı Kayran yer aldı.





MERCEDES-BENZ *Presents Bashaques*

"Giyilebilir Sanat Deneyimi" konseptiyle modayı sanatla buluşturan tasarımlara imza atan Başak Cankeş'in markası BASHAQUES', bu sezon Mercedes-Benz desteğiyle "Mercedes-Benz Presents Bashaques" performansını sergiledi. Tasarımcı İlkbahar/Yaz 2018 koleksiyonu için ilhamını ulaşılmaz olanın çekiciliği, bilinmezliği ve AŞK zannı üzerinden alıyor. İnsanoğlunun hayatındaki en büyük ikilem olan aşk ve ölüme tasvir eden koleksiyonun tamamı koyu kırmızı. Tüm koleksiyon Cankeş'in bugüne kadar tasarladığı koleksiyonlardaki farklı iki giysi kalıbının birleşiminden oluşuyor. Aşk'ın, iki farklı ruhun bir araya geldiğinde yarattığı uyumsuzluğun güzelliği olduğuna inanan tasarımcı tüm parçalarına bu ikiliği yansıtıyor. Begüm Canbulatoğlu'nun Başak Cankeş'in iç dünyasını canlandırdığı teatral show'un koreografisi Ekin Bernay'a ait. Styling Mert Yemenicioğlu tarafından yapıldı. Tüm kurgu ve prodüksiyon ise Bashaques' imzasını taşıyor.



"Hepimizin hayatına buz dağına benzeyen insanlar girmiştir. Ne yaparsanız yapın erimezler çünkü eridiklerinde derinlikleri kaybolacaktır. Değer vermeyi unuttuğumuz ve bizim için çok değerli olan insanları, onlardan aldığımız dersler sayesinde hatırlarız."

Başak Cankeş



ÖZGÜR MASUR *10.yılı* kutladı

Türkiye'yi yurt dışında başarıyla temsil eden tasarımcılardan Özgür Masur, kariyerinde 10'uncu yılını tüm kumaşlardan işleme detaylarına kadar tamamı el işçiliği ile hazırlanan 50 parçalık yeni Couture koleksiyonu ile kutladı. Kadının doğudan batıya geçişini, yaşadığı kültürel yolculuğun izleriyle yansıtan koleksiyon, cesur işlemlerle tüm davetlilerden tam not aldı. Defileyi ön sıradan izleyenler arasında Nebahat Çehre, Burcu Esmersoy, Yasemin Özilhan, Ahu Yağtu, Şeyma Subaşı, Ezgi Mola gibi isimler bulunuyordu.





MERT ERKAN



MERT ERKAN



MERT ERKAN



ÖZGÜR MASUR



ÖZGÜR MASUR

1'inci Gün

Mert Erkan'ın defilesiyle başlayan gün, İstanbul Moda Akademisi'nin düzenlediği tasarım atölye çalışması ile devam etti. Daha sonra sırasıyla Rashid by Raşit Bağzıbağlı, Siyar Akboğa İlkbahar/Yaz 2018 koleksiyonları davetlilerle buluştu. Kariyerinde 10'uncu yılını kutlayan Özgür Masur, moda severlerin merakla beklediği defile oldu.



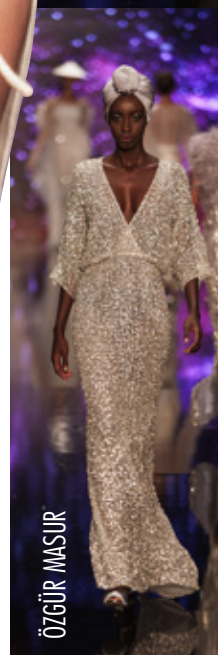
ÖZGÜR MASUR



ÖZGÜR MASUR



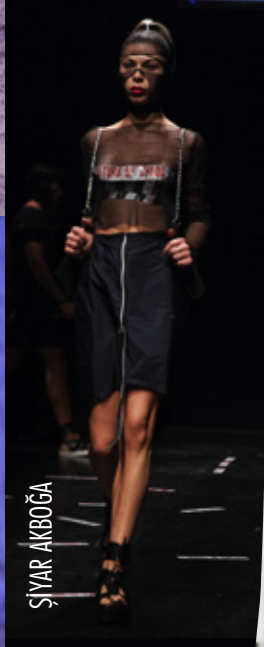
ÖZGÜR MASUR



ÖZGÜR MASUR



ÖZGÜR MASUR



RAŞİT BAĞZIBAĞLI

RAŞİT BAĞZIBAĞLI

RAŞİT BAĞZIBAĞLI

RAŞİT BAĞZIBAĞLI

ŞIYAR AKBOĞA

ŞIYAR AKBOĞA

ŞIYAR AKBOĞA

ŞIYAR AKBOĞA

ŞIYAR AKBOĞA

RAŞİT BAĞZIBAĞLI



MEHTAP ELAIDI



MEHTAP ELAIDI



MEHTAP ELAIDI



MEHTAP ELAIDI



MEHTAP ELAIDI

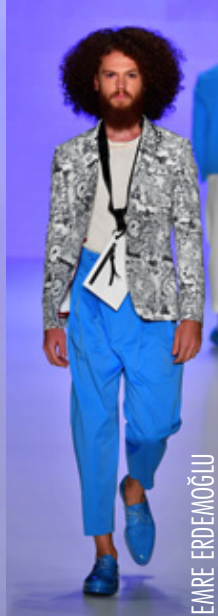


2^{nci} gün

Trend tahmin ajanslarından WGSN'in vizyon semineri ile başlayan 2'nci günde davetliler sırasıyla Mehmet Korkmaz, Emre Erdemoğlu, Ümit Kutluk, Giovane Gentile, Murat Aytulum'un koleksiyonlarını keşfetme fırsatı buldu. İstanbul Moda Akademisi'nin Ceylan Atınc moderatörlüğünde gerçekleşen "styling" seminerinin de takvimde yer bulunduğu gün, Moda Tasarımcıları Derneği Başkanı Mehtap Elaidi'nin "Ve-Da-Ha" isimli ilkbahar/Yaz 2018 koleksiyonu defilesiyle sona erdi.



EMRE ERDEMOĞLU



EMRE ERDEMOĞLU



EMRE ERDEMOĞLU



EMRE ERDEMOĞLU



ÜMİT KUTLUK



ÜMİT KUTLUK



MURAT AYTLULUM



MEHMET KORKMAZ



MEHMET KORKMAZ



MURAT AYTLULUM



MURAT AYTLULUM



ARZU KAPROL

ARZU KAPROL



BASHAQUES

BASHAQUES



BASHAQUES

3'üncü Gün

Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'un üçüncü gününde haftanın merakla beklenen isimlerinin defile ve sunumları birbirini takip etti. Gün boyunca davetliler sırasıyla MİİN by Kadir Kılıç, DB Berdan, New Gen, Dice Kayek, Arzu Kaprol, Sudi Etuz ve Atıl Kutoğlu'nun koleksiyonlarını keşfettiler. Mercedes-Benz'in bu sezon koleksiyonunu "Mercedes-Benz presents Bashaques" ismiyle sunduğu başarılı tasarımcı Başak Cankeş ise güne damga vurdu.



ATIL KUTOĞLU



ATIL KUTOĞLU



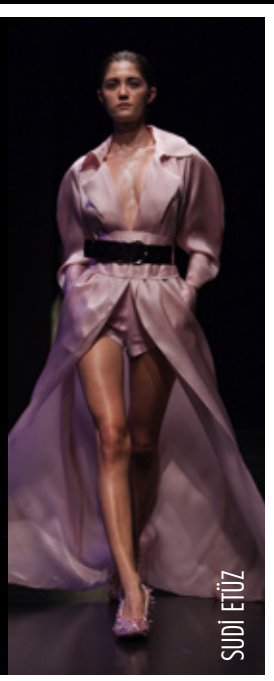
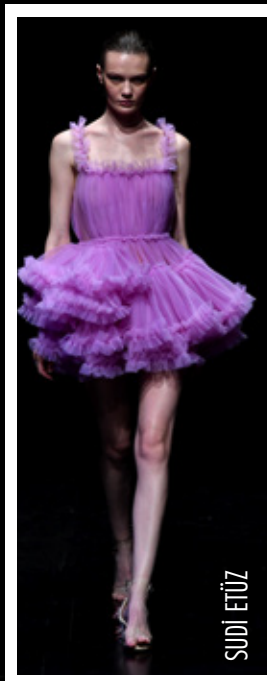
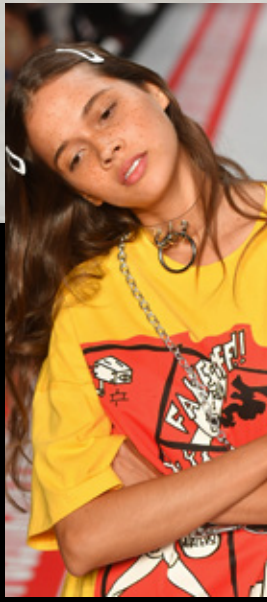
ATIL KUTOĞLU



ATIL KUTOĞLU



ATIL KUTOĞLU





ÇİĞDEM AKIN



ÇİĞDEM AKIN



ÇİĞDEM AKIN



ÇİĞDEM AKIN



ÇİĞDEM AKIN



ZEYNEP TOSUN

ZEYNEP TOSUN



ZEYNEP TOSUN



ZEYNEP TOSUN



4^{üncü} gün

Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'un dördüncü günü bu sezon moda haftasına ilk kez katılan Naz by RUFAT ISMAYILOV defilesi ile başladı. AGA, Çiğdem Akın ve Zeynep Tosun'un İlkbahar/Yaz 2018 koleksiyonlarının davetlilerle buluştuğu gün Özlem Süer'in kapanış defilesiyle sona erdi.



ÇİĞDEM AKIN



NAZ BY RUFAT ISMAYILOV



NAZ BY RUFAT ISMAYILOV



NAZ BY RUFAT ISMAYILOV



ÖZLEM SÜJER



ÖZLEM SÜJER



ÖZLEM SÜJER



ÖZLEM SÜJER



Asude Şenoğlu



Asude Şenoğlu



Kübra Akgünlü



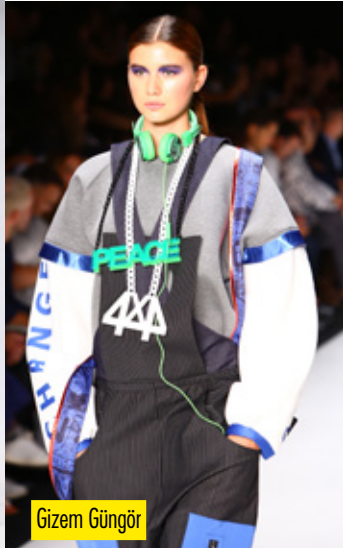
Kübra Akgünlü



Gizem Güngör

NEW GEN İSTANBUL MODA AKADEMİSİ

Her sezon olduğu gibi bu sezon da Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul kapsamında gerçekleşen New Gen defilesinde İstanbul Moda Akademisi mezunları İlkbahar / Yaz 2018 koleksiyonlarını sergiledi.



Gizem Güngör



Merve Gülbudak



Merve Gülbudak



Neslihan Çömez



Neslihan Çömez



Sanem Esen



Sanem Esen

New Gen karma defilesinde bu sezon 8 genç ve yetenekli tasarımcının ilkbahar/Yaz 2018 koleksiyonları MBFWI podyumunda yer aldı. **Asude Şenoğlu** "Fake ID", **Neslihan Çömez** "Dual Souls", **Tuğçe Demiran** "Los Magicos", **Tuğçe Güreşçi** "Perfume And The Power Of Your Beauty", **Gizem Güngör** "4 Times Four", **Merve Gülbudak** "My Heart is Stranger", **Kübra Akgünlü** "Sirius", **Sanem Esen** "Free To Be Freak" isimli koleksiyonları ile podyuma çıktı.



Tuğçe Güreşçi



Tuğçe Güreşçi



Tuğçe Demiran



Tuğçe Demiran



Pınar Tezcan



Ahu Yağtu



Alex Kokoskeriya - Zeynep Soylu - Edis Görgülü - Oben Budak

Moda haftasına önlü akını

Türk tasarımcıların
İlkbahar/Yaz
2018 sezon
koleksiyonlarını
kaçırmak
istemeyen ünlü
simalar, hafta
boyunca defileleri
ilgi ile takip
ettiler.



Şükriye Bekdikhan ve Eşi



Şebnem Schaefer



Dilan Deniz Çiçek



Duygu Boztepe



Anıl Tiryaki



Bülent Kocamanoglu - Elvin Levinler



Billur Saatçi



Tamer Yılmaz



Mert Vidiñli



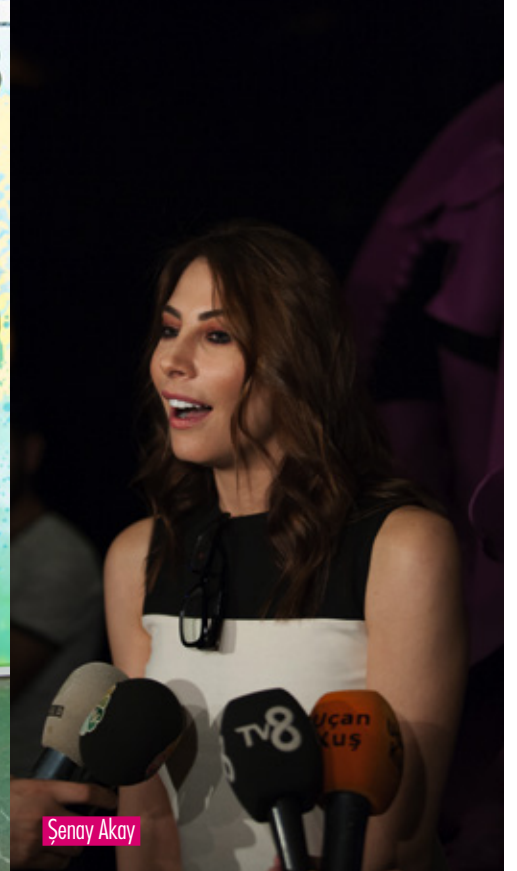
Banu Bölén - Ceyda Balaban



Koray Caner



Ulku Ates



Şenay Akay

“BU KIŞ EN MODA” SİZ OLUN!

İHKİB, MBFWI'un 3'üncü gününde dünyanın önde gelen trend tahmin ajanslarından WGSN ile Sonbahar/Kış 2018-2019 sezonuna dair öngörülerini paylaştı. Sektör profesyonelleri ve davetliler dünya trendlerini yakalamak, her kıtadan özel araştırmalarla derlenen tüketici alışkanlıklarını keşfetmek ve yaratıcılığı körükleyecek esin kaynaklarından ilham almak üzere WGSN'in kıdemli editörlerinden Samuel Trotman'ın sunumuyla gerçekleşen etkinliğe yoğun katılım gerçekleşti.

Sonbahar-Kış ayları yaklaşırken, gardırobumuzdaki rengârenk yaz kokan kıyafetler yerini kışıklara bırakmaya hazırlanıyor. Buram buram moda kokacak bir kış sizi bekliyor. Peki, siz hazır mısınız?

Sonbahar/Kış 2017 yılında öne çıkan trendler The Thinker, Humannature, Dark Wonder ve Worldhood temalarında birleşiyor. 4 başlıkta toplanan trendler, sonbahar-kış aylarına dair tüyoları bizlere veriyor.

The Thinker

Bu temada rahat giyim ön plana çıkıyor. Sonbahar-kış aylarında aşına olduğumuz renkleri görüyoruz. Gün batımı, koyu çam gibi renkler soğuk kış aylarında bizlere göz kırptıyor. Kış aylarına geçiş renkleri bu temaya hâkim. Retro ve okul görünümü kış aylarında sıklıkla göreceğimiz kombinler olacak. Geniş paçalı pantolonlar, bere kullanımı var. Yüksek bel pantolonların revaçta olduğunu göreceğiz. Elegance görünümde de dantel ve transparan kumaşlar kullanılıyor. Kadife kumaşı, göze çarpan mavi ve turuncu renklerle kullanımına şahit olacağız. Erkeklerde ise benzer tonlar olmasına karşın açık tonlar da high light ediliyor. Genç romantiklik ve bohem kalitesi dikkat çekerken, 1960'ların psiko rock starlarından ilham alındığı kendini belli ediyor.



Dark Wonder

Gömlek elbiselerin ortaya çıktığı temada, hiper insan görünümü var. İç giyimden ve fetişizmden ilham alınırken, pelüşler da daha çağdaş görünümde karşımıza çıkıyor. Mutasyona uğramış çiçeklerin yanı sıra feminen fırlarların kullanımı söz konusu. Erkeklerde ise teknolojiyen ne kadar etkilendiğini görüyoruz. Daha cesur renkler karşımızda beliriyor. Karanlıkta parlayan renkler dikkat çekiyor. 90'ların kulüp giysisi görünümü var. Spor giyim gotik hale gelirken, günlük giyimde ve parti giyiminde spor giyim birleştiriliyor. Erkek giyimde de fetiş detaylar kış aylarının sürprizleri arasında yer alıyor.



Humannature

Frida'nın gardırobundan etkilenilmiş folklor tarzı kıyafetler, balon kollar doğanın desenleri kumaşları gibi etkenler bu temayı şekillendiriyor. Kehribar küllü, eflatun, kırmızı, paslı altın renkleri, kavrulmuş incir, yanık patlıcan gibi renkler dikkat çekiyor. Print ve dokumaların eklendiği temada jakarlar ortaya çıkıyor. Militer görünüme her daim dönüş söz konusu. Bu yüzden sonbahar ve kış aylarında da militer görünüme kendimizi kapıttıracağız. Doğa aktivisti görünümü de kendini hissettiriyor. Sahte kürk kullanımı öne çıkarken, bu temanın en vurucu detayı Şamanizm. Bu inancın etkisini tüm varlığıyla hissedeceğiz. Süslü yüzeyler ve hayvanlardan etkilenmeler de söz konusu. Erkeklerde ise içgüdünün gücü ortaya çıkıyor. Batı tarzını gördüğümüz temada, teknik kumaşlar klasik dış giyim kumaşlarla birleşiyor. Geleneksel bir ceket bir anda uyku tulumuna dönüşebiliyor.



Worldhood

Daha cesur renkleri gördüğümüz bu tema daha çok gençlere hitap ediyor. Klasik parçalarla beraber lüks kumaşların bir araya geldiğini görüyoruz. Temaya kent görünümü renkler egemen. Sokak giyim tarzı baskın gelirken, multifonksiyonel giyimler öne çıkıyor. Üniformaları yine bu temaya uygun bir şekilde fonksiyonel görüyoruz. Patch kullanım kendini gösteriyor. Soyut formları da görüyoruz. Eşofmanlara daha fazla detay ekleniyor. Erkeklerde ise sokak stili var ama daha şık, hip-hop göze çarpmayacak şekilde var. Sporda retro etkisi görülürken, yeniden yorumlanıyor. Ceketlerde grafiti kendisini gösterirken, iç giyimden etkiler de kendini hissettiriyor. Kes-yapıştır kültürü bir araya geliyor.

EKİM 2017

KISA EĞİTİMLER

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

GÜNDÜZ SEMİNERLERİ

<p>2 EKİM PAZARTESİ</p> <p>Hazır Giyim İhracatında, 'CRITICAL PATH' Kritik Yol Haritası Yönetimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: SEDEF TÖRE</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>2 EKİM PAZARTESİ</p> <p>Moda Çizim Teknikleri Başlangıç Düzey</p> <p>Süre: 18 Saat (3 saat x 6 gün) Eğitmen: VERONIQUE POLAT</p> <p>İMA / NİSANTASI</p>	<p>3 EKİM SALI</p> <p>Etkili İletişim ile Fark Yaratmak</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: TAMER DEMİRDELEN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>4 EKİM ÇARŞAMBA</p> <p>Görsel Mağazacılık Showroom Düzenleme ve Styling</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: OĞUZHAN COŞKUN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>6 EKİM CUMA</p> <p>Psikolojik Zaman Yönetimi ve Performans Artışı</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: PINAR KONYA</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>7 EKİM CUMARTESİ</p> <p>E-Ticarette Satın Alma ve Kategori Yönetimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: SİNEM AKYURT ADAKÖY</p> <p>İMA / NİSANTASI</p>
<p>9 EKİM PAZARTESİ</p> <p>360 Derece Satış Eğitimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: HAKAN OKAY</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>9 EKİM PAZARTESİ</p> <p>Temel Fotoğrafçılık</p> <p>Süre: 10 Saat (3 saat x 2 gün, 4 saat x 1 gün) Eğitmen: REHA ARCAN</p> <p>İMA / NİSANTASI</p>	<p>9 EKİM PAZARTESİ</p> <p>Moda Genel Kültürü</p> <p>Süre: 12 Saat (3 saat x 4 gün) Eğitmen: TUBA YILDIRIM</p> <p>İMA / NİSANTASI</p>	<p>11 EKİM ÇARŞAMBA</p> <p>Üretim Planlama ve Kontrol</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: AYŞE AKSOĞAN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>12 EKİM PERŞEMBE</p> <p>Kurumsal Sosyal Sorumluluk</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: HÜLYA MUTLU</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>13 EKİM CUMA</p> <p>Satış Yönetiminde Verimlilik ve Karlılık Yaratın Yeni İş Modelleri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: BÜLENT BAŞAR</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>
<p>16 EKİM PAZARTESİ</p> <p>Etkili ve Etkin Teknik Föy Hazırlama Teknikleri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: SELİN SARIKAYA</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>17 EKİM SALI</p> <p>Marka Yönetimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: INDUS</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>17 EKİM SALI</p> <p>Hazır Giyim - Tekstil Performans Testleri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: SEVİM ATMACA</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>17 EKİM SALI</p> <p>Tüketici Davranışları ve Trend Araştırmaları</p> <p>Süre: 6 Saat (3 saat x 2 gün) Eğitmen: BİLGEN COŞKUN</p> <p>İMA / NİSANTASI</p>	<p>18 EKİM ÇARŞAMBA</p> <p>İhracat Stratejileri ve Yeni Pazarlar Bulma</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: HAKAN OKAY</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>20 EKİM CUMA</p> <p>İplik Cinsi Tespiti, İplik ve Dokuma Kumaş Kriterleri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: KASIM UZUNÖZ</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>
<p>24 EKİM SALI</p> <p>Analatik Düşünme, Problem Çözme ve Karar Verme Teknikleri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: GÖKHAN RAKICI</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>25 EKİM ÇARŞAMBA</p> <p>Müşteri Memnuniyetinin Temel Anahtarı</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: SEDEF TÖRE</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>26 EKİM PERŞEMBE</p> <p>İnternette ve Sosyal Medyada Marka ve Şirket İtibarının Korunması ve Yönetilmesi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: LEVENT KARADAĞ</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>31 EKİM SALI</p> <p>Temel Kalıp Teknikleri 1: Etek Baz Kalıp</p> <p>Süre: 24 Saat (3 saat x 8 gün) Eğitmen: LEYLA ÖZDEMİR</p> <p>İMA / NİSANTASI</p>	<p>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!</p>	

İHKİB'KARİYER

A K A D E M İ

KASIM 2017 KISA EĞİTİMLER

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

GÜNDÜZ SEMİNERLERİ

<p>1 KASIM ÇARŞAMBA</p> <p>Farklı Pazarlarda İş Yapış Modelleri ve İletişim</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: SEDEF TÖRE</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>3 KASIM CUMA</p> <p>Perakende Metrikleri ve KPI'ları</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: MUHİTTİN TÜREL</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>7 KASIM SALI</p> <p>Yaratıcı ve Etkili Sunum Becerileri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: YEKTA ÖZÖZER</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>7 KASIM SALI</p> <p>Moda Çizim Teknikleri Orta Düzey</p> <p>Süre: 18 Saat (3 saat x 6 gün) Eğitmen: YEKTA ÖZÖZER</p> <p>İMA / NİSANTASI</p>	<p>7 KASIM SALI</p> <p>Stil Danışmanlığına Giriş</p> <p>Süre: 12 Saat (3 saat x 4 gün) Eğitmen: TÜLİN KERMEN</p> <p>İMA / NİSANTASI</p>	<p>8 KASIM ÇARŞAMBA</p> <p>Biz Güçlü Bir Takımız</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: KUTLU YILDIZHAN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>
<p>10 KASIM CUMA</p> <p>Fabrika Organizasyonu ve Yönetimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: AYŞE AKSOĞAN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>13 KASIM PAZARTESİ</p> <p>İleri Düzey Satış Eğitimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: HAKAN OKAY</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>14 KASIM SALI</p> <p>Kobi ve Aile Firmaları İçin İnovasyon</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: SELİN SARIKAYA</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>14 KASIM SALI</p> <p>Range Planning</p> <p>Süre: 12 Saat (3 saat x 4 gün) Eğitmen: BEGÜM GÜLFİDANLI</p> <p>İMA / NİSANTASI</p>	<p>15 KASIM ÇARŞAMBA</p> <p>Perakende Müşteri Tipleri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: OĞUZHAN COŞKUN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>16 KASIM PERŞEMBE</p> <p>İK Yöneticisi Olmayanlar İçin İnsan Kaynakları Yönetimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: HÜLYA MUTLU</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>
<p>17 KASIM CUMA</p> <p>Satışta Prim, Teşvik Sistemleri ve Uygulamalar</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: BÜLENT BAŞAR</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>20 KASIM PAZARTESİ</p> <p>Görsel Mağazacılıkta Satış Artırıcı Stratejiler</p> <p>Süre: 6 Saat (3 saat x 2 gün) Eğitmen: FİGEN YILMAZ AKKAN</p> <p>İMA / NİSANTASI</p>	<p>22 KASIM ÇARŞAMBA</p> <p>Satın Almada, Maliyet Düşürme ve Müzakere Teknikleri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: HAKAN OKAY</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>23 KASIM PERŞEMBE</p> <p>Sosyal Medya ve Dijital Pazarlama</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: LEVENT KARADAÇ</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>24 KASIM CUMA</p> <p>Doküman Kumaş Gramaj ve Maliyet Hesapları</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: KASIM UZUNÖZ</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>28 KASIM SALI</p> <p>Sahne Sizin Fark Yaratan Sunumlar</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: PINAR KONYA</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>
<p>29 KASIM ÇARŞAMBA</p> <p>Trend Takibi ve Analizi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: TUBA YILDIRIM</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>					

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!**



ALMAN VE TÜRK HÜKÜMETİ ARASINDAKİ TANSİYON DÜŞMELİ

Türkiye ve Almanya arasında yaşanan gerilimi ihracatçılar kurdukları bağlar ile düşürmeye çalışıyor. Bu konuda başarılı olduklarını ifade eden İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Gültepe, "Türkiye aleyhine oluşmuş olan kötü atmosferi ve algıyı minimize etmeye çalışıyoruz" diyor.

Son dönemlerde Avrupa ülkeleri ile yaşamış olduğumuz ve hâlâ devam eden siyasi yöndeki anlaşmazlıklar yüksek seviyelerde olmasına karşın, İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Gültepe; "Biz ihracatçılar olarak ülkemizi en iyi şekilde anlatmaya çalışarak uzun yıllardan beri ortaya koymuş olduğumuz samimiyet, dürüstlük ve işbirliği ilişkileri ile müşterilerimizi tekrar ülkemize getirmeye başladık" diyor. Mustafa Gültepe, ticarete gelen güncel durumu ise şöyle izah ediyor: "Bizler bavullar ile son bir yılda gidip gelerek bulunduğumuz durumları her ortamda, gerek müşterilerimize gerekse vatandaşlara

anlatarak Türkiye aleyhine oluşmuş olan kötü atmosferi ve algıyı minimize etmeye çalışıyoruz. Bunun örneğini de, bizleri son bir yılda ziyaret etmeyen ancak yapmış olduğumuz ziyaretlerden sonra bizleri ziyaret eden Alman alım heyetini örnek gösterebiliriz."

"Gelecek 10 yıl üretim yılı olacak"

Türkiye'de hazır giyim olarak hem istihdam anlamında hem de ihracatta çok önemli bir sektör olduklarını vurgulayan Mustafa Gültepe, "Sektörün büyüme olasılıkları çok fazla ve En hızlı büyüyecek sektörlerden biriyiz" diyor. Son 10 yılda biraz kan kaybedilmesine rağmen son 2 yılda kurlardaki yukarıya hareketlen-

meden ötürü ihracatçıya biraz daha moral gelerek yine eski atılımlara, yeniliklere başlanıldığını söyleyen Mustafa Gültepe, "Önümüzdeki dönemlerde hükümetimiz tarafından oluşturulacak üretim ve ihracat stratejisi ve politikalar ile daha iyi olacağımıza ve gelecek 10 yılımızın üretim yılları olacağına inanıyorum" ifadelerini kullanıyor.

"İki ülke arasındaki ilişki normalleşmeli"

Bu yatırımları ve ihracat rakamlarını iki katına çıkartmak için Avrupa Birliği ülkeleriyle daha sıcak ilişkiler kurulması gerektiğine vurgu yapan Mustafa Gültepe, "Hükümetler arası tansiyonun ve ilişkilerin normalleşmesi gerek. Aksi



Mustafa GÜLTEPE

İHKİB YK Başkan Yardımcısı

Önümüzdeki dönemlerde hükümetimiz tarafından oluşturulacak üretim ve ihracat stratejisi ve politikalar ile daha iyi olacağımıza ve gelecek 10 yılımızın üretim yılları olacağına inanıyorum.

takdirde hem onlar hem de bizler kaybederiz" diyor ve ekliyor: "Bizim dinamikliğimiz her şeyi yapacak güçtedir, yeter ki biraz daha üretim alanlarına destek olunsun."

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



İHRACATIMIZIN GELECEK VAAT EDEN MAĞRİP ÜLKESİ: TUNUS

Afrika'nın giriş kapısı olarak adlandırılan Tunus, 45 milyar dolar GSMH ile Kuzey Afrika'nın gelecek vaat eden mağrip ülkelerinden birisi... Tunus ekonomisini ayakta tutan en temel üretim sektörlerinden birisi tekstil ve hazır giyim. Turizmden sonra en geniş kalifiye istihdam sektörünün tekstil ve hazır giyim olduğu yetkililer tarafından özellikle ifade ediliyor. Halen hazır giyim sektöründe AB'nin en büyük 9'uncu tedarikçisi olan Tunus'un önemli tedarik merkezlerinden birisi ise Türkiye. Tunus ile Türkiye arasında

Tunus ekonomisini ayakta tutan en temel üretim sektörlerinden birisi, tekstil ve hazır giyim... Türkiye'nin Tunus Büyükelçisi Ömer Faruk Doğan, Tunus'un önemli tedarik merkezlerinden birisinin Türkiye olduğunu söylüyor ve ekliyor, "Bu ülkeye ihracatta 2014 yılından bu yana hızlı bir ivme kaydedtik."

daki ticari bağları, avantajları ve öne çıkan sektörleri Türkiye'nin Tunus Büyükelçisi Ömer Faruk Doğan ile konuştuk.

Bize Tunus ve ekonomisi hakkında bilgi verebilir misiniz?
Tunus, 11,3 milyon nüfus

ve yaklaşık 45 milyar dolar GSMH ile Kuzey Afrika'nın gelecek vaat eden, demokratikleşme yönünde en fazla mesafe kat etmiş, Arap Baharından en az hasar ile kendisini kurtarıp, toparlanma sürecine girmiş nezih bir mağrip ülkesidir. 1333 km Akdeniz'e kıyısı olan ülke, Cezayir ve

Libya arasında güneye doğru inen doğal bir lojistik üsdür. Bu nedenle Afrika'nın giriş kapısı olarak adlandırılır. Kişi başı milli geliri yaklaşık 3 bin 900 Euro civarında olan Tunus, aynı zamanda Afrika kıtasının en genç ve en eğitilmiş genç nüfusuna sahip bulunmaktadır. Ayrıca ekonomisi,

turizm, tarım tarımsal ürün ve hammadde ihracatı hizmet sektörü eksenini üzerine kurulumuş bulunmaktadır. Henüz tam liberal ekonomiye geçiş süreci içerisindeki Tunus, kıtaya ve kıtanın sahip olduğu medeniyete ismini veren kendi ifadeleri ile Berber-Arap, bir toplumdur.

Tunus ile ilişkilerimizin gelişimi ne şekildedir?

1560'lı yıllarda Tunus'un en güzel turizm beldesi Gerba Adası'nın Avrupa orijinli korsanlardan kurtarılması süreciyle başlayan Türk-Tunus ilişkileri 1881-1956 arasında bir inkıtaya uğramış ise de ilişkilerin tarihi derinliği ve çok boyutluluğu iki ülke insanı ve halkını birçok yönden birbirine benzer hale getirmiştir. Hem genetik, hem karakter hem de kimlik değerleri yönünden birçok benzerlik ve paralellik söz konusudur.

Tunus ekonomisinde tekstil ve hazır giyim sektörünün önemi nedir?

Tunus ekonomisini ayakta tutan en temel üretim sektörlerinden birisi tekstil ve hazır giyim olup, Tunus tekstil ve hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren yaklaşık bin 632 firma bulunuyor. Turizmden sonra en geniş kalifiye istihdam sektörü tekstil ve hazır giyim sektörüdür. 160 bin kişilik en geniş istihdama haizdir. Tunus tekstil ve hazır giyim sektörü üretiminin yüzde 85'i doğrudan ihracata yöneliktir. Ayrıca toplam firmaların 1500'ü doğrudan ihracata yönelik faaliyet gösteriyor. Firmaların yüzde 45'i ise yabancı ortaklı veya doğrudan yabancı sermayeli firmalardır. Halen hazır giyim sektöründe AB'nin en büyük 9'uncu tedarikçisi Tunus'tur. Tunus'un tekstil ve hazır giyim ihracatının yüzde 80'i doğrudan AB'ye yüzde 10'u ABD ve kalan yüzde 10'unu ise, diğer ülkeler olarak sıralamak mümkündür. 1980'li yıllardan bu yana varlık gösteren tekstil sektörü iplik kumaş ve pamukta rekabet imkânlarını sağlamadığı için önemli

ölçüde bugün ham madde ve girdileri ithal eder konuma dönüşmüştür. 2010 yılı başında AB'nin 5'inci büyük tedarikçisi olan Tunus 9'uncu sıraya düşmüştür. Halen Tunus'un önemli tedarik merkezlerinden birisi ise Türkiye'dir. Uzakdoğu, Çin ve AB diğer tedarik merkezleridir. Ev tekstili ve aksesuar konusunda da Türkiye belirli bir ağırlığa sahip bulunuyor. Tunus yıllık ortalama 1,5 milyar Euro değerinde 500 milyon kumaş ithal etmektedir. Tunus'un toplam tekstil hazır giyim ithalatı ise 2,9 milyar Euro düzeyinde iken, ihracatı ise yaklaşık 3 milyar Euro düzeyindedir.

Tunus ile tekstil sektöründeki işbirliği imkânlarımız nelerdir?

Tekstil sektörü, Türkiye-Tunus arasında gelişmeye en

müsait ve en verimli stratejik işbirliği yapılabilecek sektör olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle Türkiye'nin Gümrük Birliği kapsamında olması ve Türkiye menşeli tekstil ve hazır giyim ürünlerinin Tunus'a ve Tunus üzerinden AB'ye kota ve gümrük vergisiz olarak ihraç edilebiliyor olması, hem Türkiye hem Tunus açısından büyük bir imkân sağlıyor. Türk kumaş ile üretilen hazır giyim konfeksiyonunun doğrudan AB ye ihraç edilebilecek olması, Tunus açısından da bir avantaj teşkil ediyor. Tunus'a yönelik ihracatımızda tekstil ve hammaddeleri henüz diğer AB üyesi ülkelerin seviyesine ulaşmasa da, 2014 yılından bu yana hızlı bir ivme kaydedilmiş ve bu gelişme Fransa, İtalya, İspanya gibi AB üyesi ülkeleri endişelendirir

seviyelere ulaşmıştır. Tunus kamuoyunda, bu rahatsızlığın dolaylı yansımalarını görmek ve hissetmek mümkün olup, konu her geçen gün ciddi bir konum kazanmaktadır.

Tekstil sektöründe Tunus ile işbirliği avantajları nelerdir?

Tunusun; AB'ye yakın doğal bir lojistik merkezi olması, yüzde 85 ithalata dayalı yaşam sürdüren ve ismini verdiği "Afrikiyye" Afrika kıtasının doğal giriş kapısı konumu, 54 Afrika ülkesiyle iyi ilişkilere sahip olması, hiç bir Afrika ülkesi ile sorunu olmayan tek ülke konumu, özellikle eğitimli genç nüfusun büyüklüğü ve doğrudan üretime yönlendirilebilecek nitelikte olması önemli avantajları olarak sıralanabilir. Ayrıca, eğitimli iş gücünün rekabet gücünü artırma konusunda çok ucuz ve verimli olması, Tunus hükümetinin yabancı sermaye yatırımlarına ve üretime sağladığı teşvikler, ülkemiz yatırımcıları açısından Tunus'un cazip bir ortak olarak görülmesine imkan sağlamaktadır. Ürün teslimatı açısından konununun kısmen AB'ye çok daha yakın olması ulaşım da maliyet düşüklüğü ve özellikle de AB'nin Tunus'tan ithalatı kolaylaştırıcı ve artırmaya yönelik yaklaşımları, münhasıran güçlük çekilen alanlarda Avrupa'da Sırbistan'dan sonra Tunus'u güvenilir verimli ortak noktasına yaklaştırmaktadır.

Tunus'un, tekstil sektöründe yaklaşık 1 milyon dolarlık bir yatırım ile 1.000 kişilik bir istihdam temin edilmesi, ilk beş yıl SSK primlerinden tamamen muafiyetin yanı sıra, ilk 10 yıl vergi muafiyeti ve yüzde 30'a ulaşan yatırım indirimi ile yeni açılım kapısı arayan Türk tekstil sektörü açısından yeni bir alternatif olarak değerlendirilmesi gerekiyor. Halkın Türkiye'ye yakınlığı Tunus'taki Türk dizilerinin Tunus halkı üzerinde oluşturduğu olumlu etki ve Türkçe öğrenme hevesi yatırım arzusunu kolaylaştıracak diğer unsurlar arasında yer alıyor.

En önemli tedarikçisi TÜRKİYE

Tunus'da turizmden sonra en geniş kalifiye istihdam sektörü tekstil ve hazır giyim. Halen hazır giyim sektöründe AB'nin en büyük 9'uncü tedarikçisi olan Tunus'un önemli tedarik merkezlerinden birisi ise Türkiye.



Türkiye'nin Tunus Büyükelçisi Ömer Faruk Doğan, 14 Ağustos tarihinde İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle ile İTKİB'te bir araya gelmiştir.

ÇORAP İHRACATÇILARI HEDEF PAZARLARINI BELİRLEDİ

Çorap Sektör Değerlendirme Toplantısı'nda bir araya gelen çorap ihracatçıları, hedef pazarlardan fuar organizasyonlarına kadar birçok konuyu gündeme taşıdı.



Diş Ticaret Kompleksi'nde bir araya gelen çorap ihracatçıları yeni hedef pazarlarını belirledi. 19 Eylül Dış Ticaret Kompleksi'nde İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve URGE Komitesi Başkanı Özkan Karaca başkanlığında ve ÇSD Başkanı Bülent İyikülah'ın katılımıyla bir araya gelen çorap sektörünün temsilcileri yoğun katılım gösterdi. Sektörün tanınmış ihracatçılarının yöneticilerinin katılımıyla gerçekleşen toplantıda çorap ihracatında hangi ülkelerin gelecek vaat ettiği ve hangi ülkelere odaklanılması gerektiği tartışıldı. Toplantı sonunda potansiyeli yüksek ancak düşük miktarda ihracat gerçekleştirilen üç ülkede karar kılındı. Bu ülkeler sırasıyla; ABD, Japonya ve Kanada oldu. Toplantıda Çorap URGE firmalarının katıldığı 24-27 Eylül tarihleri arasında gerçekleşen İran Ticaret Heyeti'ne dair

bilgiler de verildi. 18 çorap firmasının olduğu heyette, B2B görüşmeler gerçekleştirildi. 200 satın almamacının katıldığı organizasyona aynı zamanda İran'ın yerel basını da katılım sağladı.

Fuar idaresinin teklifi değerlendirildi

Şanghai Çorap Fuarı'na (China International Hosiery Purchasing Expo – CHPE) ilişkin görüşlerini paylaşan İHKİB

Yönetim Kurulu Üyesi ve URGE Komitesi Başkanı Özkan Karaca, fuar idaresinin kendilerine sunmuş oldukları teklifleri URGE firmalarıyla paylaştı. Teklifi değerlendiren firmalar fuara ilişkin ortak kararlarını Özkan Karaca'ya bildirdiler. Aynı zamanda İHKİB ABD, AB ve Uzakdoğu Fuarlar Komitesi Başkanı olan Özkan Karaca, CHPE'nin yanı sıra çeşitli fuarlara dair görüşlerini de firma temsilcileriyle paylaştı. CHPE

Fuarı'nda Türk çorap ihracatçıları olarak yer almaları gerektiğine vurgu yapan Özkan Karaca, daha sonra toplantının diğer gündem maddelerini tartışmaya açtı.

ÇSD'den fuara davet

Çorap ihracatçıları olarak sektörde, dostlukta diğer meslek gruplarına ve derneklerine nazaran takdire şayan tebrikler aldıklarını ifade eden ÇSD Başkanı Bülent İyikülah, 2018



yılının Şubat ayında iç giyim sektörü ile birlikte düzenlenecek Linexpo Fuarı'na ilişkin de URGE firmalarını bilgilendirdi. Fuara katılmaları hususunda firma temsilcilerini davet eden Bülent İyikülah, bu konuya dair tüm çorap firmalarına bilgilendirici maillerin gittiğini ve ulaşmayanların irtibata geçmeleri gerektiğini söyledi.

7 aylık dönemde kayıp

Çorap Sektör Değerlendirme Toplantısı'nda Hazır Giyim ve Konfeksiyon Ar-Ge Şubesi tarafından hazırlanan çorap sektörünün ihracatına dair bir sunum da gerçekleştirildi. 2016 Ocak-Ağustos ayları ile 2017 Ocak-Ağustos aylarının karşılaştırıldığı sunumda, çorap ihracatında yüzde 0,9'luk bir düşüş dikkat çekti. Bu düşüşe rağmen konfeksiyondaki payını yüzde 5,9'a taşıyan çorap sektörü, miktar bazında ele alındığında 7 aylık dönemde 2017 yılında çift bazında yüzde 0,3'lük bir düşüş yaşadı. Kilo bazında ise sektör yüzde 0,1'lik bir artış kaydetti. Birim fiyatında da yüzde 0,6'lık bir kayıp yaşandı.

Fethedilmeyi bekleyen ABD pazarı

İhracat gerçekleştirdiği ülkelerde de düşüş yaşayan çorap sektöründe, 2017'nin 7 aylık



Özkan KARACA
İHKİB ABD, AB ve Uzakdoğu Fuarlar Komitesi Başkanı

döneminde ilk 10 ülke bazında İngiltere, Almanya, Fransa, İtalya, Belçika, Danimarka, Polonya ülkelerine düşüş yaşanırken, Hollanda, İspanya, İsveç gibi ülkelerde de artış kaydedildi. Söz konusu dönemde Avrupa ülkelerine ihracat 562,5 milyon dolar ile yüzde 84,5'lik dilimini oluşturdu. Bu tabloya bakıldığında çorap ihracatçılarının alternatif pazar arayışında hedef ülke olarak ilk ABD'ye yöneldikleri



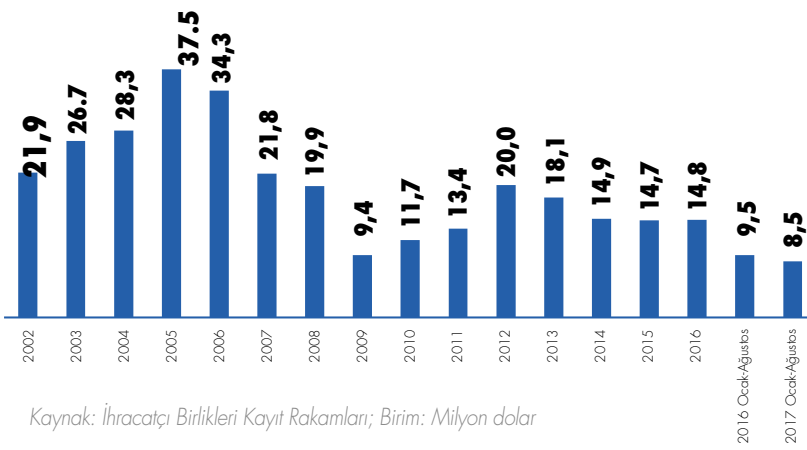
Bülent İYİKÜLAH
ÇSD Yönetim Kurulu Başkanı

göze çarpıyor. ABD'ye en fazla ihracatını 37,5 milyon dolarla 2005 yılında gerçekleştiren çorap sektörü, bu ihracat rakamının tekrar yakalanabileceğini öngörüyor. ABD, Türkiye'nin çorap ihracatında 11'inci sırada yer alıyor. Dünya üzerinde en çok çorap ithal eden ülke sıralamasında başı çeken ABD, kişi başına çorap tüketiminde de yüzde 13,4'lük oranla İtalya'nın ardından 2'nci sırada yer alıyor.

Çorap sektöründe HEDEF PAZARLAR

Çorap toplantısında, potansiyeli yüksek ancak düşük miktarda ihracat yapılan ABD, Kanada ve Japonya'da karar kılındı.

ABD'YE ÇORAP İHRACATI



Kaynak: İhracatçı Birlikleri Kayıt Rakamları; Birim: Milyon dolar

ABD'ye en fazla ihracatını 37,5 milyon dolarla 2005 yılında gerçekleştiren çorap sektörü, bu ihracat rakamının tekrar yakalanabileceğini öngörüyor. Türkiye'nin çorap ihracatında 11'inci sırada yer alan ABD, dünya üzerinde en çok çorap ithal eden ülke sıralamasında başı çekiyor. Kişi başına çorap tüketiminde de yüzde 13,4'lük oranla İtalya'nın ardından 2'nci sırada yer alıyor.

OKSB NEDİR?

Toplantıda ele alınan bir diğer gündem maddesi de Onaylanmış Kişi Statüsü Belgesi (OKSB) oldu. Gümrük Bakanlığı tarafından başvuran firmalara gümrük ve dış ticaret işlemlerinde A,B ve C olmak üzere üç farklı kategoride statü veriliyordu. Bu uygulama 15 Ağustos 2017 tarihinde sona erdi. Buna göre Onaylanmış Kişi Statüsüne yönelik uygulamada sınıf tanımlaması yapılmaksızın tek tip belgeye dayalı şekilde sürdürülmesi kararlaştırıldı. Onaylanmış Kişi Statü Belgesi sahipleri, herhangi bir ilave koşula gerek kalmaksızın, ithalatta mavi hat uygulaması hariç, birçok kolaylıktan faydalanıyor olacak. Bu kolaylıklar şöyle;

1. Eksik belge ile beyan
2. Kısmi teminat
3. Götürü teminat
4. Basitleştirilmiş işlem kapsamında A.TR dolaşım belgesi düzenleme ve vize etme
5. İhracatta mavi hatta işlem gören beyannameye belge eklenmemesi
6. Tahlile tabi bazı eşyanın tahlil sonucu alınmadan teslimi
7. Tahlile tabi bazı eşya için 6 aylık tahlil raporu kullanımı
8. Taahhütname karşılığı konşimento ibrazından önce petrol ve türevleri cinsi eşyanın alıcıya teslimi
9. Ayniyet tespitinde farklı uygulama
10. Eşya özelliğine bağlı olmadan taşıt üstü (Supalan) uygulaması
11. Beyanın kontrol türüne ilişkin kolaylaştırmalardan yararlanma

Bir sonraki toplantıda bu uygulamaya dair konunun uzmanından bilgi alınması kararlaştırıldı.



ÇORAP URGE FİRMALARI İRANLILARI BÜYÜLEDİ

Çorap İmalatçılarının Dış Pazarlara Açılımı Projesi kapsamında İran'a giden 12 çorap imalatçısı firma, koleksiyonlarıyla İranlıları adeta büyüledi. Toplamda 132 iş görüşmesi gerçekleştiren Türk çorap firmaları İran'dan memnun ayrıldı.

İHKİB koordinatörlüğünde Ekonomi Bakanlığı desteği ile 2015 Eylül ayında faaliyetlerine başlayan Çorap İmalatçılarının Dış Pazarlara Açılımı Projesi kapsamında, çorap firmaları 2'nci yurtdışı faaliyeti olarak İran'a gitti. 24-27 Eylül tarihleri arasında İran'ın başkenti Tahran'a ticaret heyeti düzenlendi. Çorap firmaları pazar araştırmasının yanı sıra ikili iş görüşmeleri de gerçekleştirdi. İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve URGE Komitesi Başkanı Özkan Karaca başkanlığında ve ÇSD Başkanı Bülent İyikülah'ın katılımıyla gerçekleşen İran Ticaret Heyeti'nde 12 küme firması yer aldı. Tahran'daki Espinas Otel'de düzenlenen ve iki ülkeden çorap sektöründe faaliyet gösteren iş adamları

rını bir araya getiren organizasyondan her iki ülke de memnun ayrıldı.

Türkiye-İran ticari ilişkileri geliştirilmeli

Ekonomi Bakanlığı'nın Uluslararası Rekabeti Geliştirme (URGE) projesi kapsamında

Tahran'da pazar araştırması yaptıklarını dile getiren İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Karaca, "Dünyada Türk çorap sektörü, Çin'den sonra en büyük üretici ve ihracatçı konumundadır. Bu-

gün Avrupa'da her üç kişiden biri Türk çorabı giyiyor" dedi. Sadece İstanbul'da 2 bine yakın çorap fabrikası bulunduğunu belirten Özkan Karaca, Avrupa Birliği ülkelerinin yanı sıra ABD ve Kanada gibi ülkelerde de genellikle Türk çoraplarının





tercih edildiğini söyledi. "İran, Türk yatırımcının bu ülkede yatırım yapmasını istiyorsa şartları iyileştirmelidir" ifadelerini kullanan Özkan Karaca, "Türkiye ve İran hükümetleri arasında ticareti geliştirmek için çabalar var. Tercihli Ticaret Anlaşması devreye giriyor. Fakat Tercihli Ticaret yaptığımızda dahi tekstilde yüzde 30 gümrük uygulanıyor. Bu durum İranlı alıcıyı kayıt dışına zorluyor. Biz resmi yollarla ticaret yapıp, bankadan paramızın gelmesini istiyoruz" dedi.

Güven ortamı sağlanmalı

İran'ın Dünya Ticaret Örgütü'nde yer almaması sebebiyle yaşanan olumsuzluklara değinen Karaca, İran'ın Türk yatırımcılar için güven ortamını artırması gerektiğini dile getirdi. Karaca, "İran ticari ilişkilerde tam olarak dışarıya açık değil. Bankacılık ile ilgili sorunlar devam ediyor" dedi. Gelişmiş ülkelerde korumacılıkla bir yere gelinemeyeceğinin tecrübe edildiğini aktaran Karaca, İran'ın bazı sektörlerde korumacılık yapmasını anlayışla karşıladıklarını ama gelişmemiş ve ülkesinin ihtiyacının sadece yüzde 5'ine cevap verebildiği çorap sektörü gibi alanlarda korumacı davranmasına bir anlam veremediklerini belirtti.

Özkan Karaca, İran'daki serbest bölgelerde üretim yapan firmaların yurtiçine satış yaparken sınır gümrük tarifesine tabi tutulmalarına tepki gösterirken şu ifadeleri kullandı: "İran'da böyle bir

uygulamanın varlığı Türk yatırımcıları serbest bölgelerde yatırım yapmaya karşı ilgisiz hale getiriyor. Dünyada ve Türkiye'de birçok serbest bölge var. Hammaddenin gümrüksüz girdiği, üretilen malın gümrüksüz satıldığı yerlerdir serbest bölge. İran'da yapılacak satış için gümrük alınmasına anlam veremiyoruz. Önümüzdeki günlerde İran'daki serbest bölgelerle ilgili ziyaretler ve birtakım çalışmalar gerçekleştireceğiz. İran, Türk yatırımcının bu ülkede yatırım yapmasını istiyorsa şartları iyileştirmelidir. İranlı bir ortakla bu bölgelerde mal üretip İran'a gümrüksüz mal satabileceksek bu bölgelerde yatırım yapmak istiyoruz."

İranlı alıcılar memnun

İran Ticaret Heyeti kapsamında küme firmaları ile birlikte Tahran'ın en büyük pa-



zarı olan Grand Bazaar'ı ziyaret ettiklerini söyleyen ÇSD Başkanı Bülent İyikülah, burada bulunan toptancı satın almalarının yerleşkelerine ziyaret gerçekleştirerek 26 Eylül tarihinde Espinas Otel'de gerçekleştirdikleri ikili iş görüşmelerine davet ettiklerini belirtti. Grand Bazaar'da İran çorap sektörüne dair

araştırmalar yaptıklarını ifade eden Bülent İyikülah, ikili iş görüşmelerinde de URGE firmalarının toplamda 132 görüşme yaptıklarını açıkladı. Tahran, Tebriz, Julfa, Karaj, Kerec şehirlerinden satın almalarının geldiğini söyleyen Bülent İyikülah, "12 küme firmamız en son koleksiyonlarını sergiledi. İranlı alıcılar



B2B görüşmeleri sırasında Türkiye'nin İran Ataşesi Cengiz Gürsel, tüm katılımcı firmaların masalarını ziyaret ederek birebir görüşmeler sağladı.



Toplamda 132 İŞ GÖRÜŞMESİ gerçekleşti

İran Ticaret Heyeti'nde yer alan 12 URGE firması Tahran, Tebriz, Julfa, Karaj, Kerec şehirlerinden gelen satın almacılarla toplamda 132 iş görüşmesi gerçekleştirdi.

firmalarımızın ürünlerini kalite ve tasarım yönüyle oldukça beğendiler" dedi. 27 Eylül tarihinde de İran Türkiye Ticaret Merkezi'ne ziyaret gerçekleştirdiklerini söyleyen İyikülah, TTM yetkilileri ile İran pazarına dair bilgi aldıklarını belirtti.

İran'a çorap ihracatı artış kaydetti

İki ülkenin çorap ticaretine baktığımızda; 2016 yılında İran en çok çorap ihracatı yaptığımız ülkeler arasında 24'üncü sırada yer alıyor. Türkiye, İran'a 2016 yılında 5,3 milyon dolar değerinde çorap ihracatı gerçekleştirirken, ülkenin çorap ihracatımızdaki payı ise yüzde 0,5 oranında. 2017 Ocak-Ağustos dönemine baktığımızda ise İran'a yüzde 10,1 artışla 3,5

milyon dolar düzeyinde çorap ihracatı gerçekleştirdiğimiz görülüyor.

Trademap verilerine göre, 2016 yılında İran dünyadan toplamda 37,3 milyon dolar değerinde çorap ithalatı gerçekleştirdiği görülüyor. İran'ın en çok çorap ithalatı gerçekleştirdiği ülke Çin Halk Cumhuriyeti olup, 2016 yılında Çin'den 29,8 milyon dolar değerinde çorap ithalatı gerçekleştirdi. Çin'in İran'ın toplam çorap ihracatındaki payı yüzde 79,8 seviyesinde. Türkiye ise Çin'in ardından 2'nci sırada yer alıyor. İran Türkiye'den 2016 yılında 5,3 milyon dolar değerinde çorap ithalatı gerçekleştirerek, Türkiye'nin İran'ın çorap ithalatındaki payı yüzde 14,2 olduğu görülüyor.



İran'ın Çorap İthalatında İlk 5 Ülke

Birim: Milyon \$	2015	2016	Değişim	Pay
Çin	56,6	29,8	% -47,4	% 79,8
Türkiye	4,1	5,3	% 29,2	% 14,2
İsviçre	1,0	1,2	% 13,0	% 3,1
Belçika	0,1	0,2	% 51,6	% 0,5
İngiltere	0,1	0,2	% 137,9	% 0,4
Toplam	64,5	37,3	% -42,1	

Birim: Milyon \$	2015	2016	Değişim	2016 Ocak-Ağustos	2017 Ocak-Ağustos	Değişim
Türkiye'nin İran'a Hazır Giyim İhracatı	121,1	367,8	% 203,7	237,3	81,5	% -65,7
Türkiye Toplam Hazır Giyim İhracatı	16,962	16,979	% 0,1	11,563	11,357	% -1,8
İran'ın Türkiye Hazır Giyim İhracatındaki Payı	% 0,7	% 2,2	% 203,4	% 2,1	% 0,7	% -65,0
Türkiye'nin İran'a Çorap İhracatı	4,1	5,3	% 29,2	3,2	3,5	% 10,1
Türkiye Toplam Çorap İhracatı	1,032	1,043	% 1,0	672	666	% -0,9
İran'ın Türkiye Çorap İhracatındaki Payı	% 0,4	% 0,5	% 27,9	% 0,5	% 0,5	% 11,1

Kaynak: Trademap

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



KONFEKSİYON YAN SANAYİ SEKTÖRÜ “İNOVASYON”DA BULUŞTU

Tekstil ve hazır giyim yan sanayicileri Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği'nin bu yıl ikincisini düzenlediği “II. Tekstil Aksesuarları Trend ve İnovasyon Etkinliği”nde bir araya geldi. Sektörden 48 firmanın düğmeden fermuara, etiketten telaya kadar ürünlerini sergileme şansına sahip olduğu iki gün boyunca, sektöre dair güzel paylaşımlar yaşandı ve yeni sezon hedefleri belirlendi. Etkinlikte; aynı zamanda sektöre dair bir farkındalık yaratıldı ve Wow Airport Hotel’de gerçekleşen etkinlikte Okan Üniversitesi’nin Moda Tasarım Bölümü’nde okuyan öğrencilerinin üretmiş oldukları ürünler katılımcıların beğenisine sunuldu. Etkinliğin açılışında öğretmenleri ile birlikte yer alan ve ürünlerini görme fırsatı yakalayan gençlerin heyecanı görülmeye değerdi. Hazır giyimde usta isimleri de Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği’ni bu özel günde yalnız bırakmadılar. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü, TİGSAD Başkanı İrfan Özhamaratlı, BATIAD Başkanı Aydın Erten gibi sektör ve dernek başkanları katılım sağladı.

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği tarafından düzenlenen II. Tekstil Aksesuarları Trend ve İnovasyon Etkinliği, sektörün duayen isimlerini bir araya getirdi. Düğmeden fermuara, etiketten telaya kadar 48 firma ürünlerini sergileme imkânı buldu.

Gelişmiş ülke statüsü için markalaşma şart

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği’nin (KYSD) Başkanı Dr. Murat Özpehlivan’ın açılış gününde yaptığı konuşmasında özellikle gelişmiş ülkelerin markalaşma ile doğru oranda ilerlediğine dikkat çekti. Bir ülkenin marka olması için de mutlaka bu tip organizasyonlara ihtiyaç olduğunu belirten Dr. Murat Özpehlivan, “Bu yıl ikincisini

gerçekleştirdiğimiz etkinliğimizin çitasını daha da yükselttiğimize inanıyoruz. Bu yıl partnerimiz Okan Üniversitesi oldu. Üniversite-sanayi işbirliği anlamında kendileri çok güzel çalışmalar yaptılar. Etkinliğimizin gerek alan gerek katılımcı sayısı olarak bu yıl ciddi anlamda arttığını gördük. Ülkemizin bu tip organizasyonlara ihtiyacının olduğu açık. Bu tip organizasyonların gelecekte de artarak daha çok

güçleneceğine inanıyoruz. Gönül isterdi ki 20’incisini, 30’uncusunu yapmış olalım. Bu konuda devamlılık ciddi anlamda esas. Hep birlikte ona da şahit oluruz diye umuyorum. Çok kıymetli Başkanlarımıza da çok teşekkür ediyorum. Sektörel derneklerimiz tanıtım anlamında çok katkıda bulundular. Etkinliğimiz, konfeksiyon yan sanayicilerinin değil; hazır giyim sektörünün ortak projesi oldu. Hepiniz sahiplendiniz, gerçekten bu anlamda da teşekkür ediyoruz. İyi ki varsınız, iyi ki birlikteyiz ve de beraberiz” ifadelerini kullandı.

Tanrıverdi’den sektöre müjde

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi ise bugünün kendisi için bir gurur günü olduğunu söyledi. KYSD’nin kurucu Başkanı olan ve 1995-1999 yılları arasında Başkanlık görevini üstlenen Hikmet Tanrıverdi; “Yaklaşık 25 yıl önce ilk





Hikmet TANRIVERDİ

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

Önümüzdeki 10 yıl içerisinde biz hala yine bu işi yapacağız, yine ihracatımızı artıracacağız.

kuruluşunu yaptığımız Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği'nin bugün bu etkinlikleri yaptığını görmek benim için çok büyük bir gurur, elinize sağlık. Bugün burada gördüğümüz tablo bizim açımızdan gerçekten son derece önemli. Bütün dernek başkanlarımız burada, olmayan iki başkanımız var onların yurt dışı seyahatleri olduğu için gelemediler. Birlik ve beraberlik içerisinde hem hazır giyimi, hem tekstil sektörünü hem de konfeksiyon yan sanayiye hep birlikte daha da yukarıya taşıyacağız. Zaman zaman bu işlerin ömrü kısa deseler de, Türkiye'nin hâlâ önü açık. Önümüzdeki 10 yıl içerisinde biz hâlâ yine bu işi yapacağız, yine ihracatımızı artıracacağız, yine işlerimizi büyüteceğiz" şeklinde konuştu. Hikmet Tanrıverdi konuşmasında aynı zamanda Kasım



İsmail GÜLLE

İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı

Her projenin içerisindeyiz, her projenin destekçisiyiz. Biz bir ailenin parçasıyız.

ayında bir ticaret heyeti yapacaklarını ve yan sanayi firmalarını Rusya'ya götüreceklerinin de müjdesini verdi. Tanrıverdi; "Rusya'da yan sanayi konusunda ciddi bir eksiklik var. Rusya'nın hem Türkiye'ye yakın olması hem de kaliteli üretimimizden dolayı oradaki firmaların Türk firmaları ile birlikte çalışma ile ilgili bir beklentileri var. Katılmak isteyen firmalarımız varsa mutlaka katılınsınlar, bütün masraflar bizim tarafımızdan karşılanıyor" diyerek konuşmasına son verdi.

"Her projenin destekçisiyiz"

İTHİB Yönetim Kurulu İsmail Gülle; sözlerine "Değerli dostum, Fikret Poyraz'ı anmadan geçemeyeceğim" diyerek başladı. Fikret Poyraz'ın yıllar önce yan sanayi üzerine söylediği ve bugün adeta dillerde pelesenk olan "yan



Dr. Murat ÖZPEHLİVAN

KYSD Yönetim Kurulu Başkanı

Bu yıl ikincisini gerçekleştirdiğimiz etkinliğimizin çitasını daha da yükselttiğimize inanıyoruz.

sanayi olmadan tam sanayi olmaz" cümlelerine konuşmasında yer veren İsmail Gülle, sözlerine şöyle devam etti: "Gerçekten zor bir sektörün mensuplarıyız. İşiniz birleştirmek... Yeri gelir yakaları birleştirirsiniz, yeri gelir ceketleri birleştirirsiniz, doğal olarak insanları da, gönülleri de birleştiriyorsunuz, her birinizi tebrik ediyorum. Gençliğin öğrenmeye ihtiyacı var. Eğitim kurumlarını ve endüstrileri bu tür projelerle bir araya getirmek son derece önemli. Bu projeler hem gençlerin ilgisini çekiyor, hem de eğitim kurumları ile olan ilişkilerimiz geliyor. Bizlere heyecan ve mutluluk veriyor. Yaptığımız işe inancımızı ve daha çok saygı duymamıza yol açıyor. Bu yüzden bu tür etkinliklere her zaman desteğimiz var. Her projenin içerisindeyiz,



İrfan ÖZHAMARATLI

TİGSAD Yönetim Kurulu Başkanı

Katma değere ulaşma noktasında konfeksiyon yan sanayinin önemi çok büyüktür.

her projenin destekçisiyiz. Biz bir ailenin parçasıyız, biz bir bütünüzdür. Bütün olursak bizim bir anlamımız var, parça parça olursak bizim bir anlamımız yok."

Rekabet için 'inovasyon'

TİGSAD Başkanı İrfan Özhamaratlı konuşmasına inovasyonun önemini anlatarak başladı. İrfan Özhamaratlı; "Konfeksiyon yan sanayi deniliyor ama konfeksiyon yan sanayi aslında tekstil ve hazır giyim zincirinin en önemli halkalarından birisidir. İnovasyon noktasında da ciddi bir rekabet ortamından geçiyoruz. Ve rekabetin kazanılmasında, bir adım öne çıkılmasında inovasyon ve katma değer yaratılması çok önemlidir. Katma değere ulaşma noktasında konfeksiyon yan sanayinin önemi çok büyüktür" dedi.



■ Etkinliğe katılan firmalara İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi ile İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle ve sektör temsilcileri tarafından plaket takdim edildi.



FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

1. Akalbatu
2. Ark İstanbul
3. Jalabiye
4. Sankt
5. Primedays
6. Fonem
7. 2Windish
8. Ipng
9. My Best Friend
10. Morikukko
11. Fonfique
12. Latelier Cache
13. Shutof
14. Punto
15. Serpil Tekin
16. Setre
17. Exquise
18. Ruck&Maul
19. Nammu
20. Zambak Leather

TÜRK İHRACATÇISI WHO'S NEXT'TEN MEMNUN AYRILDI

Avrupa Birliği'nin üçüncü büyük ekonomisi olan Fransa, yaşadığı sıkıntılara rağmen Who's Next Fuarı'nda yoğun ilgi gördü. İHKİB'in 20 Türk firmasıyla milli katılım gösterdiği fuardan ihracatçılar ise memnun ayrıldı.

Türkiye'nin hazır giyim ihracatında 2016 yılında 4'üncü sırada kendine yer bulan Fransa, Avrupa ülkesi olması açısından da ihracatımızda önemli bir yer ediniyor. Avrupa Birliği'nin üçüncü büyük ekonomisi olan Fransa, nominal olarak dünyanın altıncı, satın alma gücü paritesi bakımından da dokuzuncu büyük ekonomisi konumunda... Paris, Cannes, Nice, Marsilya, Lyon gibi şehirleriyle turizmin ve alışverişin de uğrak noktası olan Fransa, ev sahipliği yaptığı

fuurlarıyla satın almaçıların da gözde ülkelerinden biri. Bu fuarlardan bir tanesi de 1960 yılından itibaren farklı isimlerle düzenlenen Who's Next Fuarı. Yılda iki kez Paris'te düzenlenen Who's Next Fuarı, dünyanın dört bir yanından gelen alıcılarıyla, Batı Avrupa'nın en önemli hazır giyim fuurlarından biri olma özelliğini koruyor. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) tarafından yakından takip edilen fuara 8-11 Eylül tarihleri arasında milli katılım gerçekleştirildi. Hazır giyim, ayakka-





bı ve aksesuar firmalarından oluşan 20 Türk firması, başta Fransız olmak üzere çeşitli ülkelerden gelen alıcılarla görüşme ve ürünlerini gösterme imkânı buldu. Her dönem fuara Türkiye'den katılan firma sayısı artış kaydediyor. Geçen sene 10 firma katılım sağlarken, fuarın bu döneminde bu sayı 20'yi aştı. Gelecek dönemlerde bu sayının artarak sürmesi öngörülüyor.

Türk tasarımlara ilgi artıyor

Son yıllarda dünyada etkili olan ekonomik kriz ve terör eylemleri, Fransız ekonomisini ciddi ölçüde etkilese de köklü bir geçmişe ve dünya üzerinde bilindik markalara sahip olması bu durumu çabuk atlatmasına yardımcı oldu. 36 bin 855 dolar kişi başı gelir ve 66 milyonu geçen nüfusu ile Türk hazır giyim üreticileri için ciddi bir pazar olma özelliğini sürdüren Fransa'ya geçtiğimiz yıl 23,9 milyar dolar ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 6,1 pay ile Fransa'nın dördüncü büyük tedarikçisi olan Türkiye, hem pazardaki mevcut konumunu güçlendirme hem de yeni satın almaçılar kazanmak için

İHKİB ile birlikte fuara milli katılım gerçekleştirdi. Avrupa'nın en önemli markalarının ve tasarımcılarının yer aldığı fuara yaklaşık 750 hazır giyim ve 750 aksesuar olmak üzere toplamda 1.500 civarında marka katıldı. 40'ı aşkın ülkenin yer aldığı fuarda Türkiye 20 Türk firması ile yerini aldı. Dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen 750 alıcı ile görüşme yapan Türk firmaları, fuar alanında 198 siparişi alarak, fuar sonrası siparişe dönüşebilecek bağlantılar kurdu. ABD'den Japonya'ya, Mısır'dan Belçika'ya kadar dünyanın dört bir tarafından birçok alıcıya ulaşan Türk firmaları, fuardan memnun kaldıklarını ve tekrar katılım sağlamak istediklerini belirttiler. Fuarda her ülkeden çok sayıda butik ve zincir mağaza alıcısı bulunması nedeniyle katılımcı Türk firmalarının koleksiyonları kalite ve model olarak yoğun ilgi gördü.

Türk firmaları iki alanda stant açtı

Who's Next Fuarı, markaların ziyaretçilere daha iyi sunulabilmesi ve ürünlerin daha iyi algılanabilmesi amacıyla başta hazır giyim ve aksesuar



olmak üzere iki ana bölümden oluşup kendi içinde de alt kategorilere ayrıldı. Buna göre; hazır giyim bölümünün alt kategorileri olan Fame, Trendy, Urban, Studio, Premiere Classe bölümlerinde firmalar daha günlük, ticari koleksiyonların yanı sıra

markalarının tasarımlarıyla da ağırlıklı kadın-erkek hazır giyimi ile yer aldı. Aksesuar bölümü ise; ayakkabı, çanta, kemer, şal, takı ile ilgilenen alıcılara hitap eden bir kısım olduğu için Türk firmaları bu alanda da koleksiyonlarını sergiledi.



Mustafa GÜLTEPE
İHKİB Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı



Özkan KARACA
İHKİB ABD, AB ve Uzakdoğu
Fuarlar Komitesi Başkanı

FUARDA YER ALAN BÖLÜMLER

Fame: 10 yıldan beri devam eden bu bölümde daha çok yaratıcı ve tasarımcı kadın giyim markaları yer alıyor.

Private: Daha çok ticari, günlük veya gece giyimine yönelik uluslararası büyük ölçekli kadın giyim markaları sergileniyor.

Trendy: Gündelik giyime yönelik, uygun fiyatlı kadın giyim markaları yer alıyor.

Urban: Gerek kadın gerekse erkek denim kıyafetleri sergileniyor.

Studio: Markalarını öne çıkarmak isteyen hazır giyim firmalarının yer aldığı bölüm.

Premier Classe: Takı, ayakkabı, deri aksesuar, şapka gibi tekstil aksesuarları bulunuyor.

Avrupa Birliği'nde ihracat gerçekleştirdiğimiz önemli pazarlardan biri olan Fransa, Türk hazır giyim ihracatçısının olduğu kadar Fransızların da ülkemizi yakından takip ettiği bilinen bir gerçek. Türklerin moda endüstrisine kazandırdığı tasarımlar ve üretim kalitesi yalnızca Avrupalı alıcıların değil, dünyanın kabul ettiği bir ülkemiz. Who's Next Fuarı, Avrupa'daki alıcıların yanı sıra dünyanın dört bir tarafından gelen müşterilerle de buluşma imkânı sağlıyor. Yılda iki kere düzenlenen fuarın bu sezonunu İHKİB patronajında 20 Türk firmamız katılım sağladı. Fuardan memnun ayrılan firmalarımız, bir sonraki sezon için heyecanlanmaya başladı bile. Maalesef dünyayı saran terör olayları, ülkelerin ekonomisine ağır darbeler vuruyor. Fransa'da yaşanan terör olayları hala hafızamızda... Tüm bunlara rağmen ziyaretçisini artıran Who's Next Fuarı, ihracatını artırmak isteyen Türk hazır giyim sektörü için avantajları olan bir etkinlik.

Fransa'nın Paris kentinde düzenlenen Who's Next Fuarı, Avrupa'nın önemli hazır giyim fuarlarından biri. İhracatının yüzde 84'ünü Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştiren Türkiye'nin Fransa'ya olan ticaretini de incelediğimizde, ülkemizin en fazla ihracat gerçekleştirdiği 4'üncü ülke pozisyonunda. Fransa'ya baktığımızda ise Türkiye'yi tedarikçi ülke olarak 6'ncı sırada görüyoruz. İki ülke de birbirinin ticaretinde önemli bir konuma sahip. Who's Next, dünya üzerinde yaşanan ekonomik kriz ve terör olaylarına rağmen trendini muhafaza eden ve katılımcı sayısını artırmayı başaran bir fuar. Türk firmalarının fuara katılımı her yıl artış gösteriyor. Geçen seneki fuar katılımının üzerinde, 20 firma ile yer aldık. Bu da hem Fransız, hem Avrupa hem de fuarı ziyaret eden alıcıların dikkatini çektiğimiz göstergesidir. Ekonomi Bakanlığı'nın destekleriyle İHKİB bu başarısını Türk firmalarıyla devam ettirecektir.



İHKİB CPM'DE TÜRK ÜRÜNLERİYLE BEĞENİ TOPLADI

Rusya'nın en önemli fuarlarından CPM'ye milli katılım düzenleyen İHKİB, 65 Türk firmasıyla sükse yaptı. Türk firmalarının boy gösterdiği fuarda, en çok ziyaret edilen standlar Türk ürünlerinin oldu.

İhracatımızda önemli bir yere sahip olan Rusya ile yaşanan gerginlik geride kaldı. Tarafların ortak çıkarlarda buluşmasının iki ülkenin ticaretine olumlu yansıdığını görebiliyoruz. Geçmişe dayanan işbirliklerin yaşanan krizi aşmasıyla tekrar canlanan ticaret, yılsonu ihracatına da yansımaları bekleniyor.

İki ülkenin arasındaki ilişkilerin olumlu seyretmesi İHKİB tarafından her yıl milli katılım düzenlenen Collection Premiere Moscow Fuarı'na da (CPM) yansdı. 30 Ağustos-2 Eylül

tarihleri arasında Rusya'nın Moskova şehrinde düzenlenen CPM Fuarı'na İHKİB'in milli katılımıyla 65 firma katıldı. Başta Rusya olmak üzere çeşitli ülkelerden gelen alıcılarla görüşme ve ürünlerini gösterme imkânı bulan firmalar, aldıkları siparişlerin mutluluğuyla Türkiye'ye döndüler. Dosso Dossi çatısı altında buluşan 15 firmanın da İHKİB'in işbirliğiyle fuara katılım sağlaması sektöre ayrı bir soluk getirdi.

Türkiye önemli ticari ortak

Büyük bir ekonomik gücün



temeli olan doğal kaynaklara ve insan gücüne sahip dünyadaki belli başlı ülkelerden biri olan Rusya, Türkiye ile önemli bir ticari ortak statüsüne devam ediyor. Perakende sektörünün hızla geliştiği Rusya'da Rusya'ya Türk hazır giyim ihracatı 500 milyon dolar, toplam tekstil ihracatı ise 1 milyar dolar civarında gerçekleşiyor. Bu veriler Türkiye'nin; hazır giyimde Rusya'nın 3'üncü ithalatçısı, tekstil ürünlerinde ise 2'nci büyük ithalatçısı konumunda olduğunu gösteriyor. Son yıllarda Türk markalarının en çok mağaza açtığı ülke olarak dikkat çeken Rusya'da 30'dan fazla Türk markasının 700'ün üzerinde mağazası bulunuyor.

Dünyada bilinen Türk markaları CPM'de

Moskova'da refah düzeyi yüksek kitlenin modayı takip etmesi CPM Fuarı'na milli katılım düzenlerken katılımcı firmaların Türkiye ve dünya çapında kendini ispatlamış markalar olmasına İHKİB özen gösteriyor. Yılıda iki kez gerçekleştirilen ve Doğu Avrupa'nın en önemli uluslararası moda fuarı olan CPM, bu dönem 29'uncu kez ziyaretçilerini ağırladı. Bisa, Mees, Phardi, Of White ve Climber gibi markaların yer aldığı 65 Türk firması koleksiyonlarını hem Rus alıcılara hem de diğer ülkelerden gelen ziyaretçilere sundu.



Hikmet TANRIVERDİ
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

20 binden fazla alıcının ziyaret ettiği CPM Fuarı sayesinde Türk hazır giyim ihracatçıları hem Rusya hem de çevre ülkelerden gelen alıcılarla buluşuyor. Bizler daha çok ihracat yapalım, ülkemiz daha çok kazansın, halkımızın refah düzeyi artsın istiyoruz. Bu hedef için çalışan kişi, kurum ve kuruluşlarla işbirliği yapmaktan, omuz omuza çalışmaktan mutlu oluyoruz.

“Sektör adına olumlu sonuçlar alacağız”

CPM Fuarı'nda firmaları yakından takip eden İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Rusya pazarına ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Rusya'nın Türk hazır giyim sektörü için en büyük pazarlardan biri olduğunu hatırlatan Hikmet Tanrıverdi, 2017'nin yedi aylık döneminde Rusya'ya 100 milyon dolarlık hazır giyim ihracatı yapıldığını, yolcu beraberindeki ihracat hesaba katıldığında bu ticaretin çok daha yukarılara çıktığını söyledi. Tanrıverdi, “Rusya'nın da aralarında bulunduğu BDT ülkelerinde hazır giyim sektörümüz için büyük fırsatlar var. 20 binden fazla alıcının ziyaret ettiği Moskova CPM sayesinde Türk hazır giyim ihracatçıları hem Rusya hem de çevre ülkelerden gelen alıcılarla buluşuyor” ifadelerini kullandı.

Katılımcı sayısı 3 kat arttı

CPM Fuarı, bölgesinde son 15 yılda ziyaretçi ve katılımcı firma sayısını üç kat artırarak sektörün en önemli tanıtım ve satış mecralarından biri haline geldi. 2003 yılında



Volkan ATİK
İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yrd.

Hazır giyim ihracatımızda Rusya çok önemli bir pazar konumunda. İki ülke arasında yaşanan kırılgınlığın sonra ermesi her iki ülkenin ihracatçıların yüzünü güldürmüştür. İHKİB olarak da Rusya pazarını çok önemli görüyoruz, bu yüzden firmalarımızın bu fuara katılmasında her zaman fayda görüyoruz. Firmalarımızın katılımını artırmak için elimizden geleni yapacağız.

ziyaretçi sayısı 8 bin, marka sayısı 350 iken, 2013 yılında 19 bin 800 ziyaretçi ve bin 600 marka sayısına ulaşıldı. Bu dönem ise 22 bin 900 ziyaretçinin ağırlandığı CPM Fuarı'na yaklaşık olarak bin 300 marka katıldı. Toplamda 45 bin metrekarelik bir alan-



Sabri Sami YILMAZ
Rusya, BDT ve Ortadoğu Ülkeleri Fuarlar Komite Başkanı

İHKİB olarak CPM Fuarı'na Ekonomi Bakanlığı'nın desteğiyle her dönem milli katılım düzenliyoruz. Hazır giyim ticaretimizde Rusya'nın önemli bir yeri var. Bu yüzden her dönem katılımcı firmalarımızın sayısı artış gösteriyor. Rusya ile yaşanan kriz geride kaldı. Bu talihsiz olayın da tüm etkileri ihracatın üzerinden kalktı.

da gerçekleşen fuarda Türkiye 1874,5 metrekarelik alanda ziyaretçilerle buluştu. Kadın giyim, erkek giyim deri ürünleri ve geniş bir alanda sergilenen çocuk giyim alanıyla CPM yeni sezon ürünlerinin de sergilenmesine olanak sağladı.

Rusya'da Türk markalarının HÂKİMİYETİ

Son yıllarda Türk markalarının en çok mağaza açtığı ülke olarak dikkat çeken Rusya'da 30'dan fazla Türk markasının 700'ün üzerinde mağazası bulunuyor.



CPM Fuarı'nın açılışına katılım sağlayan Türkiye'nin Moskova Büyükelçisi Hüseyin Diriröz'e İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve yönetim kurulu üyeleri eşlik etti.

FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

- LASIEA
- JOYMISS
- ZOLA
- PHARDI
- ARDA-TEX
- BOVONA
- MEES
- BALIZZA
- BEETHOVEN
- MISS DALIDA
- BISA
- BONIPELLE
- CLIMBER BY CUNO
- FORMENTI
- DARKMEN
- CARTIGIANO IN BOTTEGA
- DZYNLINE - KOKART
- DISHEJEANS
- DOSSO DOSSI
- OF WHITE
- GIOVANE GENTILE
- SANDROM
- ESMERALDA
- EVELINE
- POLENPOE
- MIARTE
- FAVORI
- FIMORE
- EUROFASHION
- GEMKO
- GIZIA
- GUZELLA
- MYTWINNS
- JEANNE D'ARC
- JOHN FRANK
- KAPRIS
- LA CHERE
- PERSPECTIVE
- SENSILINE
- FIMKASTORE
- OXT AND FORT
- MERKÜR ALGORE
- CARDUCCI
- SASSOFONO
- WHITNEY
- RICARDO
- GALIFE
- PIENA
- PUNTO
- MARCH
- SAMSARA
- BAUROTTI
- SERIANNO
- INFINITY
- SENZO TEKSTİL
- SETRE
- PANTAMO
- JOGGY
- TORNADO LEATHER FASHION
- VELVETLINE
- WEMSEY
- SERGIO BARONE
- GREEN COUNTRY
- CIPQ&BAXX
- ZINGALRICHE

**Hikmet ERASLAN**

Dosso Dossi Holding YK Başkanı

DOSSO DOSSI CPM İLE DÜNYAYA AÇILDI

Antalya'daki organizasyonu dünyanın önemli şehirlerine taşıma kararı aldıklarını açıklayan Dosso Dossi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Eraslan, "Bunun ilk adımını dünya moda endüstrisinin en büyük fuarlarından olan ve Rusya'da düzenlenen CPM ile atmaya karar verdik" dedi.

İş ve tatil konseptini birleştirdiği özgün modeliyle fuarcılık anlayışına yepyeni bir boyut kazandıran Dosso Dossi Fashion Show, CPM Fuarı (Collection PremièreMoscow) ile dünyaya açıldı. Dosso Dossi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Eraslan, tüm dünyanın ilgisini çeken Antalya'daki organizasyonu globalleştirme kararı aldıklarını belirterek, bunun ilk adımını Moskova'da attıklarını söyledi. Türkiye dışındaki ilk organizasyon için en güçlü oldukları Rusya'yı tercih ettiklerini söyleyen Hikmet Eraslan, Dosso Dossi Fashion Show'un CPM'e gelen alıcıların büyük beğenisini topladığını ifade etti. Hikmet Eraslan, yeni proje için Dosso Dossi olarak 15 firma ile İHKİB çatısı altında buluştuklarını ve CPM'de yer aldıkları söyledi. Antalya'daki

organizasyonun küçük ölçekli bir modelini Moskova'ya taşıdıklarını ifade eden Eraslan, şunları söyledi: "Türkiye'ye gelme konusunda hâlâ tereddütlü olan alıcılara yerinde ulaşım onları ikna etmek için Dosso Dossi'yi bölgenin en

büyük moda fuarı CPM ile dünyaya açmaya karar verdik. Dosso Dossi stantlarını ziyaret eden alıcılarımıza Avrupa ve Çin'e göre Türkiye'nin artılarını yerinde anlatıyoruz. Yeni satış stratejisinin ilk adımını attığımız Moskova CPM'e



Hikmet Eraslan, İHKİB çatısı altında, Dosso Dossi olarak 15 firma ile CPM'de yer aldıklarını söyledi. Fuarda, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Hikmet Eraslan ile bir araya gelerek, fuar hakkındaki görüşlerini dinledi.

Dosso Dossi olarak 15 firma ile İHKİB çatısı altında CPM'deki yerimizi aldık. Antalya'daki organizasyonun küçük ölçekli bir modelini Moskova'ya taşıdık. Fuarın ilk gününde gördüğümüz büyük ilgi ne kadar doğru bir hamle yaptığımızı bize gösterdi.

kendi tarzımızı da götördük. Dosso Dossi çatısı altındaki firmaları ziyaret eden alıcılara fuar alanında VIP hizmet sunuyoruz. Fuar boyunca firmalarımızdan 10 bin dolar ve üzerinde alışveriş yapan müşterilerimize Antalya'da aileleriyle birlikte 5 yıldızlı otelde bir hafta konaklama hediye ediyoruz. Fuarın ilk gününde gördüğümüz büyük ilgi ne kadar doğru bir hamle yaptığımızı bize gösterdi. Bu stratejimizin ikinci adımını 17-19 Eylül tarihleri arasında Kazakistan'ın Almatı şehrinde düzenlenecek fuarla atacağız."

Sektörümüz için önemli bir adım

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi de Rusya'nın Türk hazır giyim sektörü için en büyük pazarlardan biri olduğunu hatırlattı. Tanrıverdi, "Ekonomi Bakanlığımızın desteği ile İHKİB olarak CPM'e milli katılım düzenliyoruz. Dosso Dossi'nin de 15 firmayla yer alması Türk hazır giyim sektörü için önemli bir adım. Bizler daha çok ihracat yapalım, ülkemiz daha çok kazansın, halkımızın refah düzeyi artsın istiyoruz. Bu hedef için çalışan kişi, kurum ve kuruluşlarla işbirliği yapmaktan, omuz omuza çalışmaktan mutlu oluyoruz" dedi.

SU GEÇİRMEZ YENİ KOLEKSİYON

NEW WATERPROOF COLLECTION



Kamuflaj
Camouflage

CAT EXPO'DA TÜRK MARKALARI İSTİKRARINI SÜRDÜRÜYOR

Cat Expo Fuarı'na her dönem katılımcı firma sayısını artıran İHKİB, Kazakistan pazarında Türk ürünlerinin istikrarlı duruşunu sürdürüyor. 34 Türk firmasının yer aldığı fuarda, Türk ürünlerine ilgi üst seviyede gerçekleşti.



Orta Asya ülkeleri arasında en büyük ve en güçlü ekonomiye sahip olan Kazakistan'a ülkemizin yaptığı resmi hazır giyim ihracatı 2016 yılı itibari ile 99 milyon dolar gözükmeyle birlikte uzmanlar resmi olmayan gerçek rakamın bu rakamın çok çok üzerinde seyrettiğini belirtiyor. Türk ürünlerinin ülkede sahip olduğu olumlu imaj ve kişi başı 8 bin 700 doları

geçen gelir ile hazır giyim üreticilerimiz için çok ciddi bir pazar olma özelliğine sahip Kazakistan'da düzenlenen Central Asia Fashion Show Fuarı'na İHKİB tarafından milli katılım düzenlendi. 17-19 Eylül tarihleri arasında hazır giyim ve aksesuar firmalarından oluşan 34 Türk firmasının katıldığı fuarda, başta Kazakistan olmak üzere çeşitli Orta Asya ülkelerinden gelen alıcılara görüşme ve ürünlerini sergi-

leme imkânı buldular. Dosso Dossi de bu fuara 13 firma ile toplu katılım yaptı.

Türk firmaları istikrarlı

2015 yılından itibaren İHKİB'in milli katılım gerçekleştirdiği Central Asia Fashion Show Fuarı'na Türk firmaları tarafından istikrarlı bir katılım sağlanıyor. Eski katılımcıların çoğunluğu katılımlarını sürdürmekle birlikte yeni firmalar da



İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Ercan Hardal, Central Asia Fashion Show Fuarı'nın açılışına katılım sağladı.



FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

- Phardi
- Bovona
- Lasiea
- Alsamah
- Mees
- Fimka
- Beethoven
- Miss dalida
- Dzynline – kokart
- Dosso Dossi
- Of white
- Sandrom
- Esmeralda
- Eveline
- Polenpoe
- Estonsivo, Exitlie, Poem, Kadelli, rbr
- Fimore
- Icon
- Piena
- La chere
- Sensiline
- Merkür algore
- Whitney
- Green tous
- March
- Samsara
- Seriano
- Senoz tekstil
- Setre
- Lifetime
- Kasha
- Velvetline
- Cipo&baxx
- Zalel
- Sophene / shendel



Sabri Sami YILMAZ

Rusya, BDT ve Ortadoğu Ülkeleri Fuarlar Komite Başkanı

iHKİB olarak 2015 yılından itibaren Central Asia Fashion Show Fuarı'na katılıyoruz. İlk başlarda 9 firma ile milli katılım gerçekleştirirken bu sayıyı günümüzde artırarak 34 firmaya taşıdık. Pazarda istikrar sağlamak isteyen firmalarımızın bu fuara aralıksız katılım sağlaması gerekiyor.

fuardaki yerlerini aldılar. 2015 yılında 9 firma ile milli katılım gerçekleştirilen fuara 2017'nin ikinci döneminde 34 firma milli katılım gerçekleştirildi. Kış ve yaz dönemi olmak üzere yılda iki kez olmak üzere düzenlenen Central Asia Fashion Show Fuarı'na Orta Asya ülkelerinden olmakla birlikte, Çin Halk Cumhuriyeti (Urumçi Bölgesinden) ve Rusya Federasyonu'ndan (Chelyabinsk ve Yekaterinburg şehirlerinden) da müşteriler fuarı ziyaret etti. Orta

Asya'ya ihracat gerçekleştirilen önemli ihracatçıların yer aldığı fuara, 117 hazır giyim firması katıldı. 14 ülkeden katılımcının yer aldığı fuara, iHKİB önderliğinde 34 Türk firması katıldı.

Pazarda kalıcı hamleler

340 alıcı ile görüşen Türk firmaları, fuarın bu döneminden oldukça memnun ayrıldı. Ayrıca fuar sonrası siparişe dönüşebilecek yeni ve güncel bağlantılar kuran firmalar, Kazakistan

pazarında kalıcı olabilecek hamleler attıklarını ifade ettiler. Türk stantlarını ziyaret edenler arasında; Kazakistan, Özbekistan, Türkmenistan, Kırgızistan, Tacikistan, Rusya ve Çin'den alıcılar yer aldı.





DERİ SEKTÖRÜ URGE PROJELERİYLE YÜKSELİŞTE

Uluslararası rekabetçiliği ve ihracatı artıran çalışmalarından biri olan URGE projelerinde, deri sektörü ihtiyaç analizi kapanış toplantılarını gerçekleştirdi. Yol haritasını çizen deri sektörü, yeni pazar ve hedefleriyle yola devam ediyor.

Ekonomi Bakanlığı tarafından desteklenen, "Deri Konfeksiyon ve Saraciye Sektörlerinde Yeni Pazarlar Yeni Hedefler URGE Projeleri, İhtiyaç Analizi Kapanış Toplantıları", 24 Ağustos tarihinde İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi. İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak başkanlığında gerçekleştirilen toplantıya, İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Proje Sorumlusu İslam Şeker, İTKİB Genel Sekreterliği yetkilileri, Saraciye Sanayicileri Derneği Başkanı Cemal Aydın, Türkiye Deri Konfeksiyoncuları Derneği Başkanı

Mehmet Musa Evin, ihtiyaç analizi çalışmalarını gerçekleştiren danışmanlık firması URAGEM ve proje iştirakçisi firmalar katıldı

Sektör işbirlikleriyle büyüyor

Projelerin Türk deri sektörüne sağlayacağı faydalara değinen İDMİB Yönetim

Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak; "Sektörümüzdeki işbirliği böyle projeler ile giderek güçleniyor. Projeler vasıtasıyla devlet





desteklerini en iyi biçimde kullanarak firmalarımızı destekleyeceğiz. Yeni pazar hedeflerimiz ve tecrübemiz ile deri sektörünü hak ettiği yerlere getireceğiz” ifadelerini kullandı. Toplantıda; danışman firma yetkilisi tarafından ‘Deri Konfeksiyon ve Saraciye Sektörlerinde Yeni Pazarlar Yeni Hedefler URGE Projeleri’ çalışmaları kapsamında yapmış oldukları çalışmalar katılımcılara aktarıldı.

Sektörün yol haritası belirlendi

Dünyada ve Türkiye’de deri konfeksiyon ve saraciye sektörlerinde mevcut durum analizleri ile birlikte, her iki projenin ihtiyaç analizi sonuçları katılımcılar tarafından değerlendirildi. Bu



bağlamda proje katılımcısı firmaların genel yapıları, mevcut ve hedef pazarlar, firmaların temel eksikleri ve ilgili eğitim/danışmanlık ve yurtdışı faaliyet önerileri ve başarı kriterleri elde edilen veriler üzerinden, URGE projesi içinde yer alan firmaların, faaliyet gösterdikleri ana ürün grupları çerçevesinde sunuldu. Toplantıda aynı zamanda URGE firma-

larının, deri konfeksiyon ve saraciye sektörlerinde dünya pazarında daha fazla söz sahibi olması amacıyla projelerin yol haritaları da belirlendi. Uluslararası alanda rekabetçiliğin artırılması için firma kapasitelerinin geliştirilmesi hedeflenerek, sürdürülebilir ihracat için ise yurtdışı faaliyetlerin gerçekleştirilmesi kararı alındı. Proje üyesi firmaların



Mustafa ŞENOCAK

IDMiB Yönetim Kurulu Başkanı

Sektörümüzdeki işbirliği böyle projeler ile giderek güçleniyor. Projeler vasıtasıyla devlet desteklerini en iyi biçimde kullanarak firmalarımızı destekleyeceğiz. Yeni pazar hedeflerimiz ve tecrübemiz ile deri sektörünü hak ettiği yerlere getireceğiz.

ortak görüş ve fikir birliği ile hedef pazar noktalarının belirlenmesi ile toplantı son buldu.



SARACİYE URGE FİRMALARI

- Aydın Çanta Deri
- Ece Deri
- Esas Deri
- Grup Çanta
- Gümüş Saraciye
- Gündoğdu Deri
- Harun Özel Deri
- Hkn Çanta ve Deri
- Lider Kemer
- Lmc Deri
- Mapi Deri Ürünleri
- Mekin Saraciye
- Meriçler Deri Ürünleri
- Meşin Deri
- Metiş Deri Ürünleri
- Nedus Deri Ürünleri
- Nurhan Çanta
- Rino Deri
- Skala Deri
- Süren Deri Ürünleri
- Tergan Deri Ürünleri
- Türksan Deri
- Ysk Deri Ürünleri

DERİ KONFEKSİYON URGE FİRMALARI

- Derma Deri
- Oksa Omgar Deri
- Hacci Deri
- Platinyum Deri
- Gürsel Deri
- Çetinkaya Kürk Deri
- Jappa Deri
- Filizler Dericilik
- Rubis Dericilik
- Simge Deri
- Kutluay Dericilik
- Pazar 34 Mağazacılık
- Ziya Deri
- Gönluşen Deri
- Ali Paşa Kürk Deri
- Nifaru Kürk Deri
- Gar Deri Tekstil
- G.R. Deri Tekstil Ayakkabı
- Tornado Deri
- Baymod Deri A.Ş.
- Meridyen Giyim
- Ayyz Deri
- Ender Deri Tekstil

THE MICAM FUARI VERİMLİ GEÇTİ

Dünya ayakkabı sektörünün en prestijli fuarı The Micam'a İDMİB bünyesinde 31 Türk firması katıldı. Firmalar, bir önceki sezona kıyasla fuarın daha verimli geçtiğini söyledi.



Moda şehirlerinden biri olan Milano, dünya ayakkabı sektörünün en prestijli fuarı The Micam'ın 84'üncü dönemine ev sahipliği yaptı. 2018 İlkbahar/Yaz trendlerinin sergilendiği fuara, bin 441 katılımcı firma katılırken, ziyaret eden kişi sayısı ise 47 bin 187 olarak açıklandı. Birçok bölüme sahip olan fuarın bu dönemine İDMİB tarafından milli katılım düzenlendi. 31 ayakkabı markasının milli katılım ile yer aldığı fuarın genel ziyaretçi sayısında yüzde 5,6'lık artış kaydedildiği açıklandı. Diğer taraftan yabancı ziyaretçi sayısında da yine yüzde 5'lik bir artış yaşandığı belirtildi.

Türk firmaları için verimli geçti

Katılımcı ülke sayısında Rusya yüzde 32, ABD yüzde 15, Çin ve Hong Kong yüzde 7, Fransa yüzde 6,7, Almanya yüzde 4 artış kaydetti. 14-17 Şubat tarihleri arasında Milano'da düzenlenen The Micam Fuarı, katılımcı Türk firmaları için bir önceki Eylül dönemine göre hissedilebilir derecede daha verimli geçtiği belirtildi. Özellikle fiyat seviyesinin ekonomik olduğu ürün grup-

larında beklentilerinin pozitif yönde olduğu fakat lüks grup ürünlerde durağanlığın devam ettiği ifade edildi.

İtalyan lüks markalar boy gösterdi

Fuar idaresi tarafından bu dönem İtalya'da üretim endüstrisini desteklemek için Fendi, Salvatore Ferragamo, Gucci, Prada and Tod's, Giorgio Armani, Jimmy Choo, Dolce&Gabbana, Sergio Rossi ve Ermenegildo Zegna gibi ünlü İtalyan firmaları da fuara

davet edildi. Özel tasarlanmış stantlarla fuardaki yerlerini alan markalar, ziyaretçilerin dikkatlerini üzerlerine çektiler. Aynı zamanda fuarın son günü de Milano Moda Haftası'nın ilk gününe denk getirilerek moda haftası ile fuarın entegrasyonu sağlandı.

Türk ayakkabıları İtalyan ayakkabılar ile yarışıyor

İtalya'nın Milano şehrinde düzenlenen The Micam Fuarı esnasında uzun yıllardır İDMİB



FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

- AKAR DERİ
- ALAZ KUNDURA
- BOZYAKA AYAKKABI VE DERİ
- BUBALUŞ AYAKKABICILIK
- CEYO ORTOPEDİK SANDALET
- ÇETSAN AYAKKABI
- CÖMERT AYAKKABI
- DAVARCI KUNDURA
- DEVA AYAKKABI
- EDO AYAKKABI
- EFSANE AYAKKABICILIK VE DERİ
- ERDO AYAKKABI DERİ
- ERSİN AYAKKABI
- GARDA DERİ VE TEKSTİL
- GÖL AYAKKABI TEKSTİL
- HÜSEYİNLER AYAKKABI
- KARYOKA AYAKKABI
- LOTA AYAKKABI VE DERİ
- METİN AYAKKABI VE TEKSTİL
- MOL YER AYAKKABICILIK
- ÖZKAN AYAKKABI
- POLETTTO AYAKKABICILIK
- POLETTTO DERİ ÜRÜNLERİ
- PREND AYAKKABI
- RADİKAL KUNDURA
- SAHRA KUNDURA
- SEBATA ALYASAN KUNDURA
- SPORTEK AYAKKABI
- TUFAN KUNDURA
- VENÜS AYAKKABICILIK
- VESBA AYAKKABICILIK

tarafından düzenlenen organizasyon kapsamında düzenli olarak çeşitli tanıtım faaliyetlerine yer veriliyor ve Türk ayakkabı sektörünün yurtdışındaki bilinirliğinin ve kalite algısının yükseltilmesi hedefleniyor. Bunda da başarılı olan Türkiye, İtalyan ayakkabılar ile rekabet edecek seviyeye ulaştı. Daha önceki yıllarda olduğu gibi Türkiye, bu dönemde benzer şekilde; reklam panoları ve fuar/gazete dergi ilanları gibi tanıtım imkânlarını kullanmayı sürdürdü.

Türkiye'nin Milano Başkonsolosu Hami Aksoy, fuar süresince İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak ve Başkan Yardımcısı Hüseyin Çetin ile birlikte Türk firmalarının stantlarını ziyaret etti ve Türkiye'nin reklam çalışmalarını yerinde inceledi.

Tebdil-i mekanda ferahlık vardır dedik...

Taşındık!



Sizlere daha iyi hizmet vermek için Leras genel merkezimizi Mahmutbey'e taşıdık. Merter'deki mağazamız sizlere ayrıca hizmet vermeye devam edecektir.

Yeni yerimizde yeni heyecanlarla, yenilikler ve yeni başarılarla sizlerle beraber olmaktan mutluluk duyacağız.

Yeni yerimize bekliyoruz...

Mahmutbey Mah. Dilmenler Cad. No:19 Mahmutbey / İSTANBUL
(0212) 505 0 505 (pbx) leras@leras.com.tr

LERAS[®]
DANTEL & BRODE



İHKİB OKULLARINDA YENİ EĞİTİM VE ÖĞRETİM YILI BAŞLADI

Mesleki eğitimin tam destekçilerinden İHKİB okullarında 2017-2018 yılı eğitim-öğretim ders zili çaldı. Hazır giyim sektörüne nitelikli eleman kazandıran İHKİB, okulların ilk gününde öğrencileri yalnız bırakmadı.

Mesleki eğitimin en güçlü destekçilerinden İHKİB, İstanbul'un farklı noktalarında yapılandığı okullarla endüstrinin nitelikli eleman ihtiyacı ile iş ve gelecek kaygısı taşıyan gençleri aynı noktada buluşturmayı sürdürüyor. Türkiye'de 2017-2018 eğitim-öğretim yılının 18 Eylül Pazartesi günü başlamasıyla hazır giyim sektörüne nitelikli eleman yetiştiren Yenibosna İHKİB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Avcılar İHKİB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Kağıthane İHKİB Mesleki ve

Teknik Anadolu Lisesi'nde de düzenlenen törenlerle ilk ders zili çaldı.

İHKİB okullarına ilgi artıyor

Avcılar İHKİB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin eğitim ve öğretim yılı açılışında konuşan İHKİB Denetim Kurulu Üyesi Nilgün Özdemir, "İHKİB olarak mesleki eğitimin yıldızı olarak gördüğümüz bu okulları çok önemsiyoruz. Mesleki eğitimin kalitesinin artırılabilmesi için bu okulları maddi ve manevi olarak sonuna kadar destekliyoruz" diyerek konuşmasına başladı. Bu okul-



sorunun daha bugünden çözülmesi anlamına geliyor. Meslek sahibi olmak hiçbir zaman kaybolmayacak bir servettir. Biz herkesin yüksek öğrenim yapmasını isteriz. Hepinizin bu şansı var. Ama 'Ben koluma taktığım altın bileziği kullanacağım' diyen gençlerimiz, mezun olduktan sonra çalışma hayatına herkesten daha önce ve daha şanslı olarak atılabilirler" diye konuştu.

"Geleceğinizi bugünden inşa edebilirsiniz"

Nilgün Özdemir, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bizler en iyi olanakları yaratacağız, çocuklarımız kendilerine sunulan bu olanakları kullanacaklar ve böylelikle toplumumuz iş ve gelecek güvenesi kazanacak. Bu sebeple velilerimizi çocukları için yaptıkları bu tercih için kutluyorum ve hayırlı olmasını diliyorum. Değerli gençler, bugün artık size düşen elinizdeki bu imkânları kendiniz için fırsata dönüştürmenizdir. Aileniz, ülkeniz ve elbette öncelikle kendiniz için



bu fırsatı lütfen iyi kullanın. Önünüz açık. Kendinizi ne kadar iyi yetiştirir, hayata ne kadar güçlü hazırlanırsanız geleceğiniz de o kadar mutlu olacaktır. Unutmayın ki, geleceğinizi bugünden inşa ediyorsunuz. Aileleriniz ve öğretmenleriniz kadar biz de size inanıyor ve güveniyoruz. Umarım mezuniyet sevincinizi de, yine hep birlikte böyle mutluluk içinde yaşarız. Ben İHKİB adına yeni eğitim öğretim yılı vesilesiyle hepinizi bir kez daha sevgi ve saygıyla selamlıyor, değerli öğretmenlerimize ve

kiymetli öğrencilerimize sağlık ve başarı dolu bir eğitim yılı diliyorum."

"Yeter ki istekli olun"

İHKİB Yönetim Kurulu Yedek Üyesi Okyay Mızrak da Yenibosna İHKİB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde öğrencilerle birlikte yeni eğitim ve öğretim yılını karşıladı. Mesleki eğitimde İHKİB okullarını tercih ettikleri için öğrencileri tebrik eden Okyay Mızrak, velilere de teşekkürlerini ilettili. Artık günümüzde bilgiye ulaşmanın çok kolay olduğunu söyleyen Okyay Mızrak, "Yeter ki, sizler istekli olun. İHKİB olarak her zaman yanınızdayız" dedi ve ekledi: "Öğretmenlerimiz olmasa bu bina boş bir duvardan ibaret olurdu, onlara da minnettarız." İHKİB Eğitim Vakfı Başkanı Mete Levent Serdengeçti ise Kağıthane İHKİB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde düzenlenen törene katılarak öğrencileri eğitim yılının ilk günlerinde yalnız bırakmadı.

lardan mezun olan gençlerin arzu etmeleri halinde sektörde istihdam edilmeleri konusunda da ellerinden geleni yaptıklarını ifade eden Nilgün Özdemir, her yıl İHKİB okullarına gösterilen ilginin arttığını belirterek, "Ailelerin çocuklarını bir meslek sahibi olması yönünde motive etmesi Türkiye'de pek çok

İHKİB okullarında İLK DERS ZİLİ

Hazır giyim sektörüne nitelikli eleman yetiştiren Yenibosna İHKİB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Avcılar İHKİB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Kağıthane İHKİB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde düzenlenen törenlerle ilk ders zili çaldı.



■ İHKİB Denetim Kurulu Üyesi Nilgün Özdemir ile İHKİB Yönetim Kurulu Yedek Üyesi Okyay Mızrak 2017-2018 eğitim-öğretim yılının ilk gününde öğrencileri yalnız bırakmadı.



UĞUR TEKSTİL'DEN YENİLİKLER

Uğur Tekstil, Brother ve Tormec & Sip Italy markası ile Ar-Ge çalışmaları yaparak geliştirdikleri yeni otomasyon sistemleri ile üreticilerden tam not aldı.

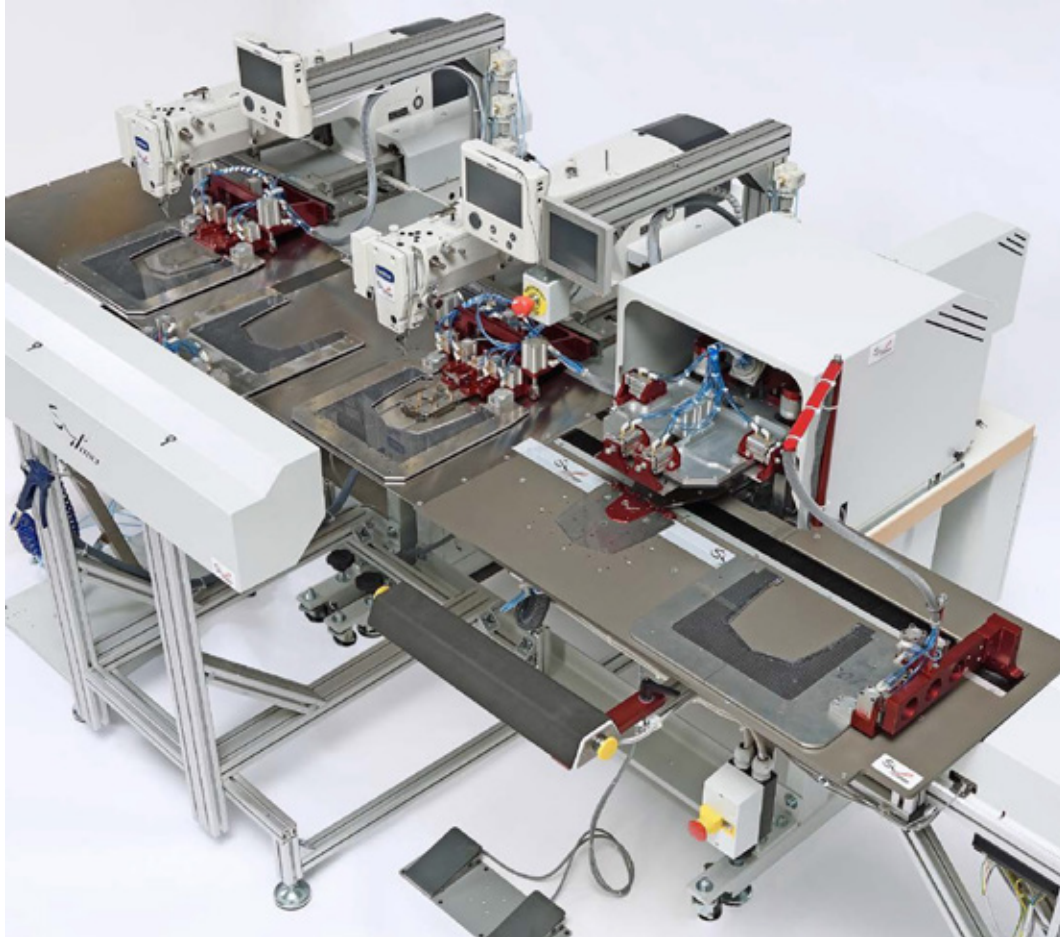
ile sektöre hızlı giriş yaptı. Sistem, yeni tam otomatik tek kafa ve çift kafa arka cep takma otomatları, köprü otomatu, kollu otomatu ve çift iğne otomatu gibi yeni otomasyon sistemleri ile üreticilerin dikkatini çekiyor.

Üreticilerden tam not aldı

Yaklaşık 50 yıllık tecrübesi ile Sip Italy, Brother markasının geliştirmiş olduğu son teknoloji Nexio serilerini sektörün ihtiyacı olan jean otomatlarına çevirerek üreticilerin beğenisini kazandı. Yeni otomatlarda özellikle Brother Japonya'nın otomasyon için geliştirdiği "bas" sistemi kullanıldı. Arka cep takma otomatları sahip olduğu dijital tansiyon, step motorlu baskı ayağı sistemi ve kolay öğrenilebilir kullanıcı dostu konsolu ile 1 yıl içerisinde hızlı bir satış grafiği yakalamayı başardı. Ürünlerin son teknolojiyi dikkate alınarak tasarlanması, Endüstri 4.0'a uygun olması, hâlihazırda var olan markaları geride bırakarak tekstil üreticilerinden tam not aldı.

Beğenileri topladı

Uğur Tekstil Makineleri ile özdeşleşmiş marka Brother, Sip Italy ile geliştirdikleri yeni otomasyon sistemleri ile Türkiye pazarında kısa sürede yoğun ilgi görek, kaliteye önem veren Brother kullanıcısının da beğenisini kazandı.



Sektörün kaliteden ödün vermeyen lider firması Uğur Tekstil Makineleri, üreticilerin beğenisini kazanmış ve Türkiye'de lider konumdaki birçok markanın yanına Sip Italy

otomasyon grubunu da ekleyerek büyümeye, sektörün üretimle alakalı problemlerine son teknoloji çözümler üretmeye ve tekstilin büyü-mekte olduğu birçok ülkede Türkiye'yi temsil etmeye devam ediyor.

Uğur A.Ş. ile özdeşleşmiş 50 yıldır jean sektörünün lider markası Brother; jean otomatları konusunda dünyaca tanınan Tormec & Sip Italy markası ile Ar-Ge çalışmaları yaparak geliştirdikleri yeni otomasyon sistemleri



TURKEY

Discover the potential

Birlikte zengin, birlikte güçlü!

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

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

Potansiyeli keşfet:
turkeydiscoverthepotential.com

#gücünükeşfettürkiye



SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACATIN PARLAYAN YILDIZLARI

Ekonomi Bakanlığı desteği ve İHKİB koordinasyonunda yürütülen URGE Kümelenme Projelerine, "Gömlek İmalatçıları" ve "İç Giyim Markaları" kümeleri eklendi.

İHKİB tarafından koordine edilen ve Ekonomi Bakanlığı tarafından "Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" çerçevesinde desteklenen URGE kümelenme projelerine yenileri eklendi. 12 Eylül tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde proje açılış toplantısında bir araya gelen küme firmaları, "Gömlek İmalatçıları" ve "İç Giyim Markaları"na yönelik başlatılan kümelenme projelerine dair bilgi edindi.

Devlet desteği aralıksız devam ediyor

2013 yılından bu yana URGE projeleri koordine eden İHKİB, bu projelerden 2'sini başarıyla tamamladı. Yeni projelerle birlikte toplamda aktif olarak devam eden 5 proje, alt sektörler bazında kümelere özel olarak kurgulanıyor. Tüm süreçlerin işbirliği kuruluşları tarafından yürütüldüğü ve en önemlisi proje faaliyet bütçelerinin yüzde 75'i Ekonomi Bakanlığı tara-

findan desteklenen projeler, firmalara sağladığı avantajlar ile en önemli devlet destekleri arasında yer alıyor. 12 Eylül tarihinde Gömlek ve İç Giyim Kümesi firmaları, İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri Aydın Erten, Mustafa Paşahan ve Nazım Kanpolat ile İTKİB Genel Sekreter Yardımcısı Süleyman Çakıroğlu'nun katılımıyla ortak başlangıç toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıda her iki projenin ihtiyaç analizi çalışmasını yürütecek olan URAGEM

firmasından Yeliz Çuvalcı, kümelenme projelerine ilişkin sunum gerçekleştirdi.

İlk etapta 23 gömlek ve 30 iç giyim firması

2015 yılında başlayan ve 2 yıldan fazla süren ilk iç giyim projesinde, küme firmalarının ihtiyaçlarına göre şekillenen ve uygulamaya konulan faaliyetler ile firmaların uluslararası pazarlarda rekabet edebilme kabiliyetleri artırıldı. Hem ihracat kapasitelerinin artırılması hem de tasarım

kabiliyetlerinin geliştirilmesi hedeflenen firmaların proje kapsamında eğitim/danışmanlık programlarına ve yurt dışı pazarlama faaliyetlerine katılımları sağlandı. Küme firmalarının memnuniyeti ve ihracatta kaydedilen artış üzerine bu sektörde 30 firmadan oluşan ikinci bir küme faaliyeti başlatıldı. Gömlek sektörü için bir araya gelen 23 gömlek imalatçısı firmasının katılımında açılış yapılan Gömlek URGE projesi, gömlek imalat sektöründe gerçekleştirilen ilk kümelenme faaliyeti olma özelliğini taşıyor. Genellikle hem erkek, hem kadın gömlek üretimi yapan küme firmalarının ağırlıklı ihracat hareketleri Orta Doğu, Rusya ve Avrupa pazarlarında olduğu saptandı. Söz konusu yeni URGE projelerinin 3 yıl sürmesi öngörülüyor. Yeni düzenlemeyle projelerin performansına göre bu süre 5 yıla kadar çıkabiliyor.





İÇ GIYIM MARKA PROJESİNDE İKİNCİ DÖNEM BAŞLIYOR

İç Giyim ve Yatak Kıyafetleri Markaları Kümelenme Projesi'nde 25 aylık sürecin ardından sona gelindi. Projenin firmalar açısından başarılı sonuçları sektörde projeye olan ilgiyi artırdı ve sektörden gelen talepler üzerine ikinci bir iç giyim projesi 30 firma ile başlatıldı.

İHKİB koordinasyonunda, Ekonomi Bakanlığı tarafından URGE Tebliği kapsamında desteklenen İç Giyim Markaları Kümesi, 22 firmanın katılımında 25 aylık sürecin ardından sona erdi. 12 Eylül tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirilen "İç Giyim Projesi Kapanış Seramonisi"ne İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Proje Komite Başkanı Nazım Kanpolat ve İTO İç Giyim Komitesi Başkanı Osman Alyüz ile küme firmaları katıldı. Seramoninin ilk bölümünde projede katılımcı olarak yer alan firmaların temsilcilerine İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi tarafından plaketleri takdim edildi.

İhracatta yüzde 3 artış

Plaket töreninin ardından, projenin başarısını ve etkisini gerek proje genelinde gerekse faaliyetler özelinde analiz edebilmek amacı ile Proje İhtiyaç Analizini gerçekleştirmiş olan URAGEM tarafından hazırlanan "Proje Değerlendirme Raporu"nun sunumu gerçekleştirildi. Sunumda proje kapsamında gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin ortaya çıkan sonuçlar aktarıldı. Ayrıca eğitim, danışmanlık, pazar araştırması ve yurtdışı pazarlama faaliyetlerine ilişkin değerlendirmeler yapıldı. Dünya ve Türkiye genelinde iç giyim sektörü ihracatında daralma görülürken, küme firmalarının toplam ihracatı proje süresince yüzde 3 artış gösterdiğine dikkat çekildi. İHKİB; gerek faaliyetlerin koordinasyonu gerekse ihtiyaç-



lara çözüm odaklı yaklaşımı ile küme tarafından yüzde 86'lık oran ile çok başarılı bulundu. Ayrıca projenin devam ettiği 2016 yılında Ekonomi Bakanlığı tarafından İyi Küme Uygulamaları

Ödülü'ne de layık görüldü. Halen devam eden Çorap, Örne Konfeksiyon ve Denim URGE Projelerine ek olarak Eylül ayı içerisinde Gömlek ve 2. İç Giyim URGE projelerine de start verildi.



GEBE MATERNITY AMERİKA VE AVRUPA'YA AÇILIYOR

GeBe Maternity, Amerika'nın en ünlü anne-çocuk dergilerinden Pregnancy&Newborn'a kapak oldu. Amerika pazarına girmeyi hedefleyen marka, Avrupa pazarını da büyütmeyi hedefliyor.

Amerika'nın en önde gelen Anne-Çocuk dergilerinden Pregnancy & Newborn dergisi Ağustos sayısına kapak olan GeBe Maternity, 12 sene önce Türkiye'de ilk kez kapılarını müşterilerine açtı. Arkasına ABT Tekstil'in imalat gücünü de alarak bugün Türkiye'de AVM'lerde yer alan 10 mağazaya, uluslararası alanda 100'den fazla satış noktasına ve 25 ülkeye ulaştı. Son olarak kendi markası ile İngiliz pazarına ASOS.com ve Alman pazarına Zalando ile giren GeBe, Eylül ayı içerisinde ise New York Türk Ticaret Merkezi ve Amsterdam/Hollanda'da açılacak olan iki showroom ile Amerika pazarına girmeyi, Avrupa pazarını da büyütmeyi hedef-

liyor. Marka içi misyon olarak hamile giyimde dünyanın en iyi markası olmayı seçen GeBe, kalite ve rahatlıktan ödün vermiyor. Fonksiyonel tasarımlı ürünleri ile GeBe anne adaylarına gebelik dönemi sırasında ve sonrasında hizmet veriyor. Tasarımcılar farklı ülkelerde önemli moda haftalarına katılırken, imalat ekibi ise tasarlanan ürünlerin kalite ve standartlara uygun olduğunu garanti altına alıyorlar. Takım çalışması ile ortaya çıkan ürünler ise markanın devamlılığını ve başarısını kanıtıyor.

100'ü aşkın satış noktası

GeBe, sektörde önde gelen lider bir marka olarak modayı hamile giyim ile birleştiriyor. Dünyanın her yerine ulaşan



marka değeri ile müşterilerinin en mutlu ve hassas döneminde modern ve harika görümlerinde yardımcı olan GeBe, 2005 yılında ilk mağazasını açtığı günden bu yana büyüme kaydediyor. 22 ülke-

de 100'ü aşkın satış noktası ile hizmet veren marka, günlük ev veya sokakta giyilebilecek sade kıyafetlerden, ofiste ve özel günlerde göz alıcı elbiselere kadar hamilelere geniş bir yelpaze sunuyor.

MODA SEKTÖRÜNÜN EN ÖNEMLİ TEMSİLCİLERİYİZ

Moda Bloggerı Ahu Özdemir, "Henüz tam olarak değeri ve yeri kavranamasa da moda sektörünün en önemli temsilcilerinden biriyiz. Üzerinde ciddi çalışmalar yapılması ve destek verilmesi gereken bir mecra'yız" diyor.

Tasarımcılığının yanı sıra moda bloggeri olan Ahu Özdemir, pek çok marka ile tanıtım çalışması yapması dışında, çeşitli markalara ve kuruluşlara da sosyal medya danışmanlığı veriyor. Moda bloggerlığı üzerine konuştuğumuz röportajımızda Özdemir, moda sektörünün en önemli temsilcileri olduğunu söyledi.

Moda ve lifestyle blogger'ı olma hikâyeniz nasıl başladı?

Marmara Güzel Sanatlar mezunuyum. Uzun yıllar sektörün içinde yer aldım. İşin yaratıcı kısmında yabancı pek çok markaya koleksiyon hazırlıyordum. Koleksiyon hazırlarken pek çok şeyden ilham alıyordum. Bu bağlamda takip ettiğim pek çok blogger vardı ve onlardan epey besleniyordum. 2010 yılında kurumsal hayattan çıkıp kendi markamı kurdum ve o dönem pek çok Blogger'dan destek aldım. Olabilecek en hızlı şekilde markam ismini duyurdu. Geçtiğimiz yıl ilkbaharda kendi bloğum üzerine çalışmaya başladım.

Türkiye'deki moda bloglarını nasıl buluyorsunuz?

Türkiye'de Bloggerlar gayet başarılı ve profesyonel çalışıyorlar. Yaratıcılık, markayı doğru şekilde ifade etme ve hızlı bir şekilde tanıtma konusunda gayet başarılıyız. Sadece yurtdışında Bloggerlar için imkânlar ve verilen destek çok daha fazla. Örneğin; İHKİB gibi moda sektörünün önemli kuruluşları Bloggerlara daha ciddi bir yer ayırmalı ve destek olmalı ki, Türkiye'deki başarılı bloggerlar dünyaya açılabilir.

Moda medyası ve bloggerların Türkiye'deki ilişkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Çok oturmuş bir sistemden bahsedemeyiz ama Bloggerlar ile çalışan pek çok dergi var artık. Daha öncede söylediğim gibi biz Bloggerlar moda dünyasındaki işin reklam kısmındaki en hızlı mecra'yız. Koleksiyonları, yeni çıkan ürünleri hiç kimseler görmeden ilk biz deneyimliyoruz. Markalar bizim üzerimizden hızlı bir şekilde viral reklam yapıyorlar.



Ahu ÖZDEMİR
Moda Bloggerı

styling de ve koreografi de her zamankinin çok dışında bir şeyler yapıp kendi sınırlarını zorlayarak olağanın ötesine geçebilmiş tasarımcılar vardı. Onları izlemek ve ilham almak çok keyifliydi. Mesela Özgür Mansur'un defilesini beklerken dinlediğimiz müzik bile çok özeldi. Koleksiyon ise bunca yıllık engin tecrübesinin yansımasıydı. Başağque koleksiyonu görsel bir şölendi. Sevgili Mehtar Elaidi ve koleksiyonunun sunum şekli de kesinlikle çok eşsizdi.

Dolayısıyla pek çok yerden pek çok bilgi bize aktığı için bu tecrübeleri dergi grupları da etkin şekilde değerlendirmeye başladılar.

Bu sezon Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'u nasıl buldunuz?

Bu sezon, kesinlikle çok çok başarılı isimler izledik. Açıkçası sadece yaratılan koleksiyon değil, bir bütün olarak baktığımızda sunum şeklinde,

Bu sektördeki gelecek planlarınız nelerdir?

Bir tasarımcı ve bir blogger olarak bu tecrübe ve birikimlerimi bir marka ile birleştirip kapsül koleksiyonlar üretmek planlarım arasında yer alıyor. Diğer bir konu, İHKİB'in içerisinde Bloggerlarımızı destekleyen, sektörle bir araya getiren ve ortak çalışmalar ile dünyaya ismini duyurması için destekleyen bir oluşum kurulmasını istiyorum. Nasıl ki moda haftalarımız için tasarımcılarımıza destek olunuyorsa, özellikle sosyal medya çağında Bloggerlara da aynı şekilde destek verilmesi gerektiğine inanıyorum. Bunu da İHKİB işbirliği içinde yapmak diğer bir hayalim.

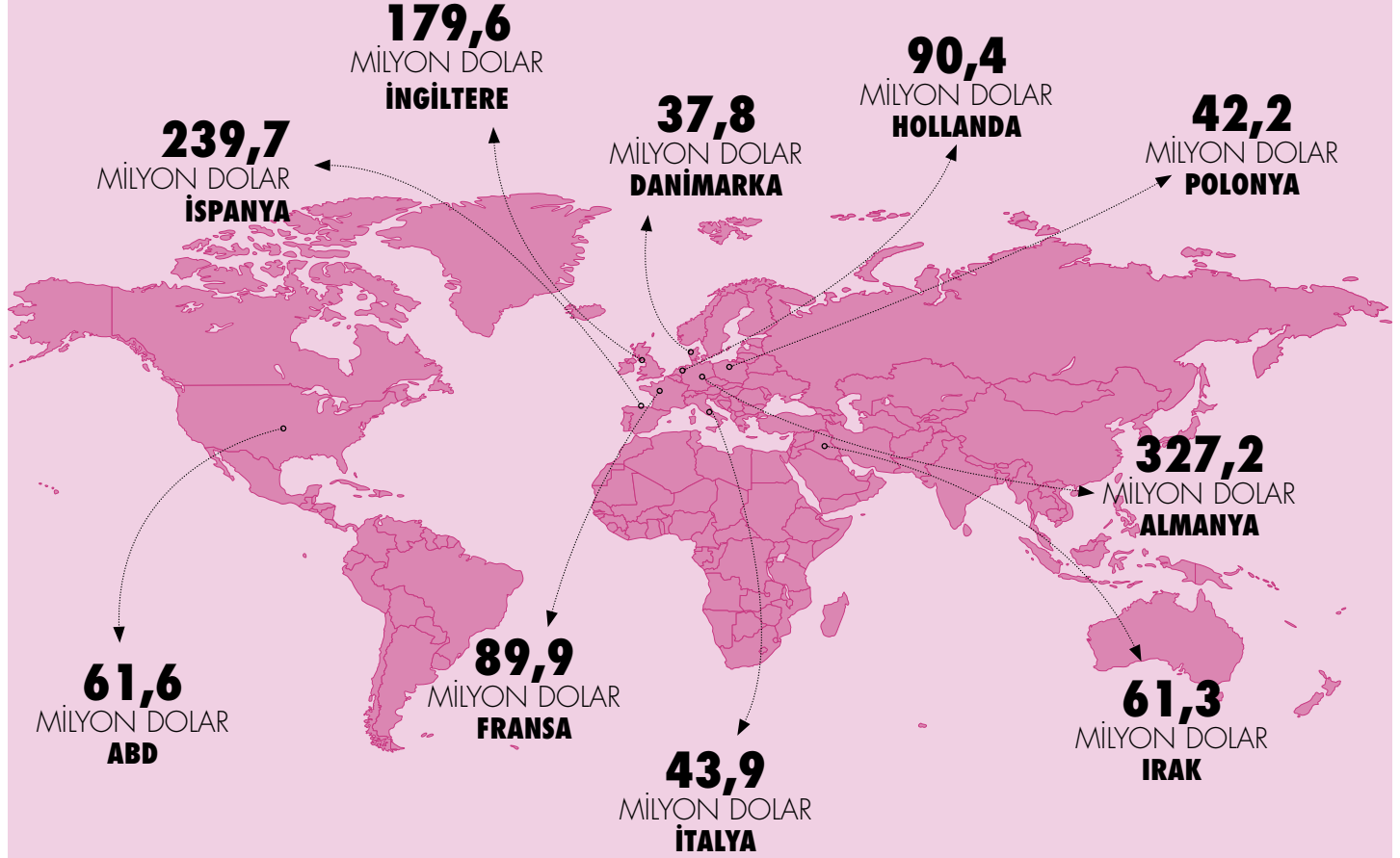


HAZIR GIYİM İHRACATI

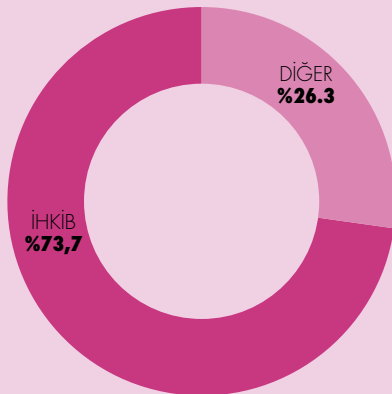
- > Ağustos 2017 döneminde AB28 ihracatı yüzde 10,9 artışla 1,22 milyar dolar oldu.
- > Ağustos 2017 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 880,3 milyon dolarla örme giyim eşyaları gerçekleştirdi.
- > 2017 Ağustos döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 13,5 oldu.

AĞUSTOS AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 4,6 ARTIŞLA
1,67 MİLYAR DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2017 AĞUSTOS İHRACATI



HAZIR GIYİM İHRACATINDA İHKİB'İN PAYI



ALT MAL GRUPLARININ AĞUSTOS AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



%548
MACARİSTAN

Ağustos ayında ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 548 ile Macaristan olurken, bu ülkeyi yüzde 109 ile Suriye, yüzde 65 ile Lübnan izledi.

AĞUSTOS AYINDA İHRACAT, YÜZDE 5,7 ARTIŞLA

891,7 MİLYON DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

- > Ağustos 2017 döneminde AB28 ihracatı yüzde 7,3 artışla 460,3 milyon dolar oldu.
- > Ağustos 2017 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 206 milyon dolar dokuma kumaş ürünleri gerçekleştirdi.
- > Ağustos 2017 döneminde, tekstil ve hammaddeleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 5,6 oldu.

İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



%116,3
KAZAKİSTAN

Ağustos ayında ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 116,3 ile Kazakistan olurken, bu ülkeyi yüzde 69,9 Hong Kong, yüzde 60,7 ile Beyaz Rusya izledi.

ALT MAL GRUPLARININ AĞUSTOS AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY

206
MİLYON DOLAR

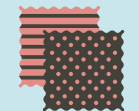


142
MİLYON DOLAR

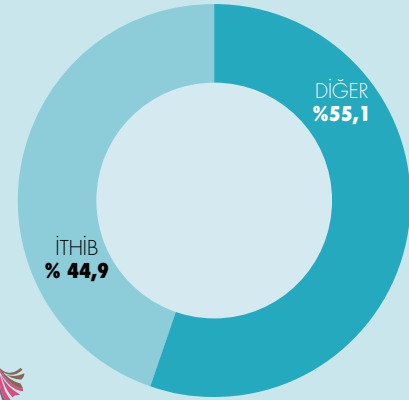
DOKUMA KUMAŞLAR



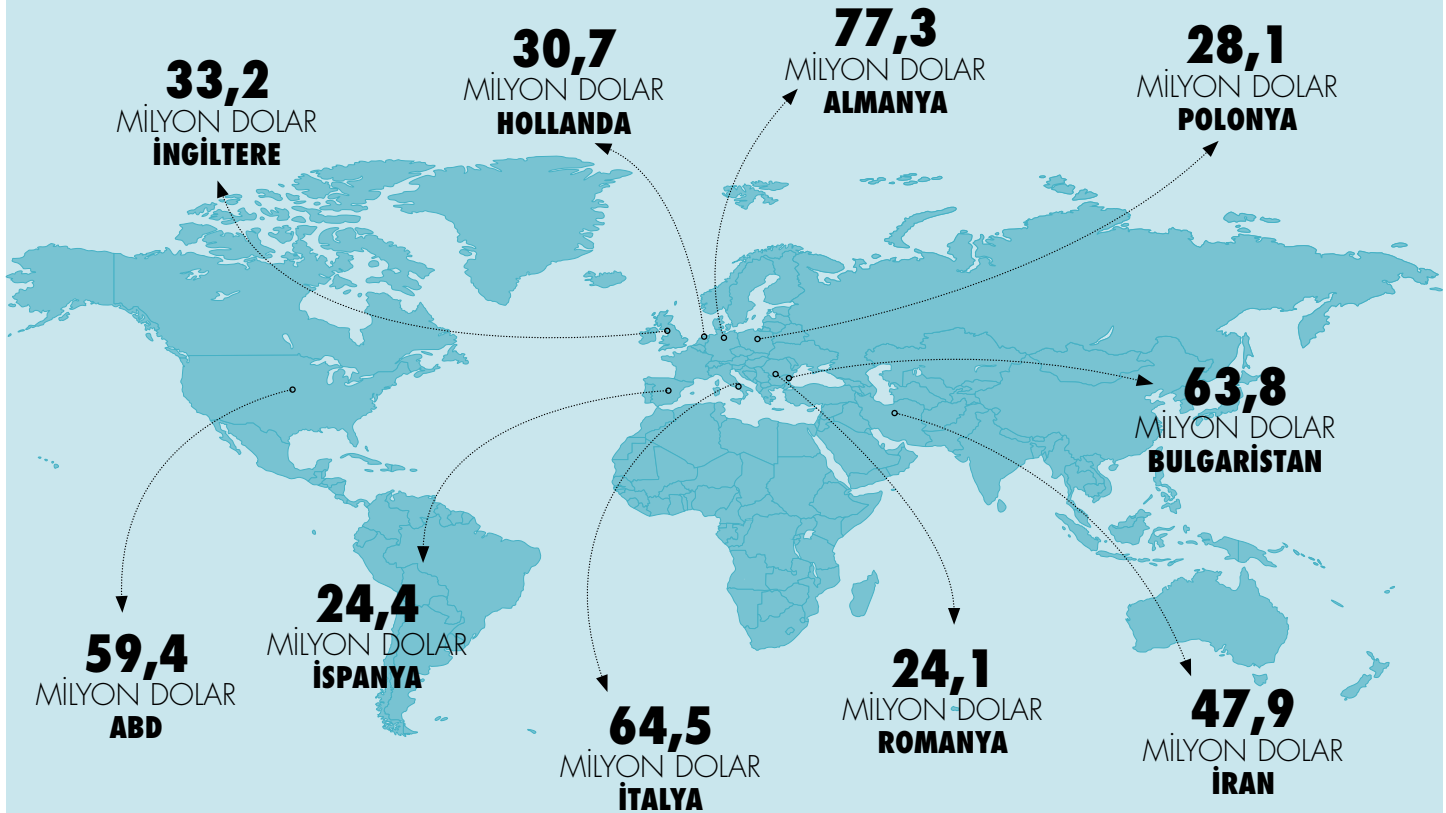
155,5
MİLYON DOLAR



TEKSTİL VE HAM MADDELERİ İHRACATINDA İTHİB'İN PAYI



ÜLKELERE GÖRE 2017 AĞUSTOS İHRACATI

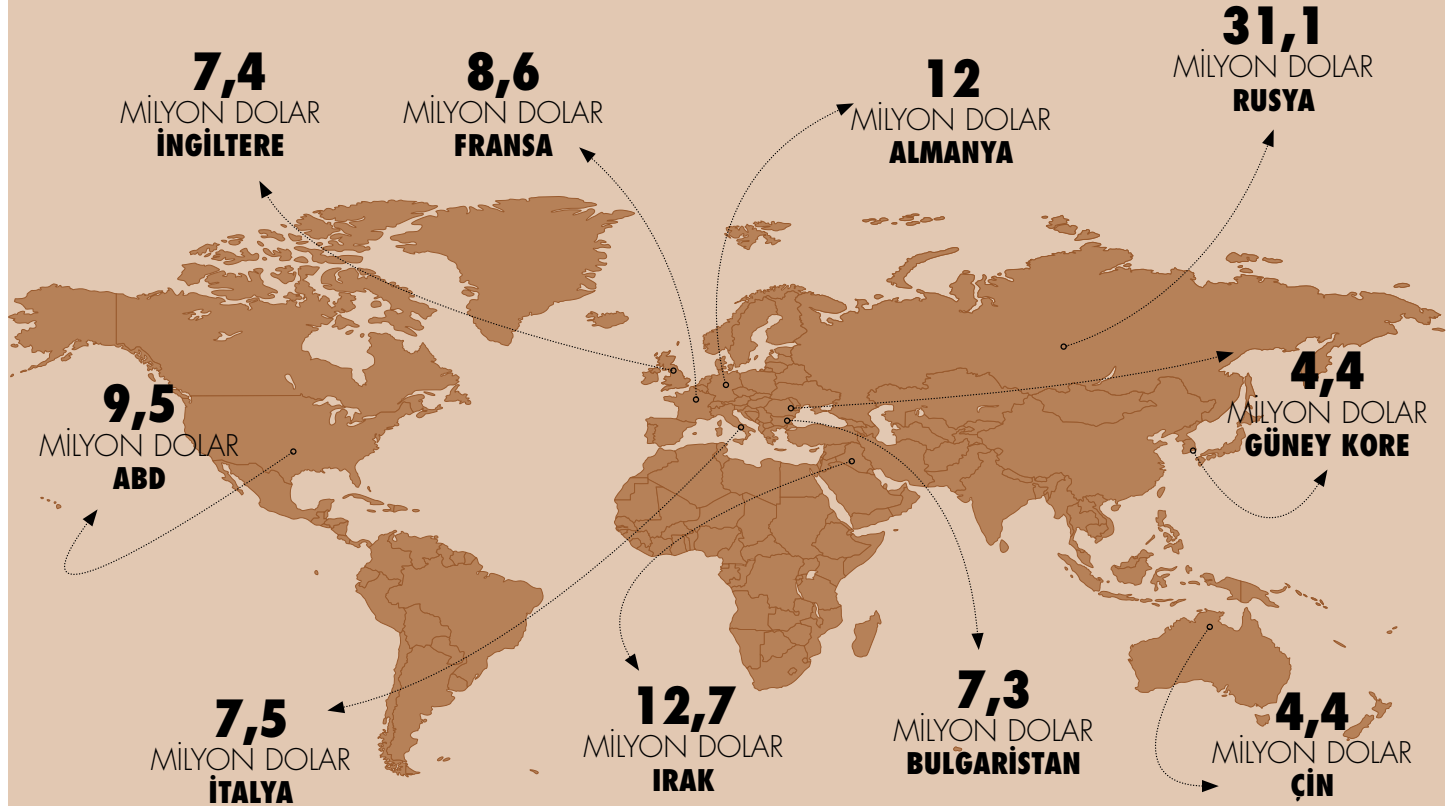


DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

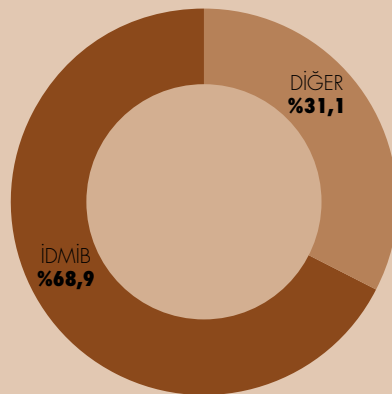
- > Ağustos 2017 döneminde AB28 ihracatı yüzde 11,1 artışla 66,4 milyon dolar oldu.
- > Ağustos 2017 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 81,67 milyon dolar ile ayakkabı yaptı.
- > Ağustos 2017 döneminde, deri ve deri ürünleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,4 oldu.

★ AĞUSTOS AYINDA İHRACAT, **YÜZDE 25,1 ARTIŞLA**
178,9 MİLYON DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2017 AĞUSTOS İHRACATI



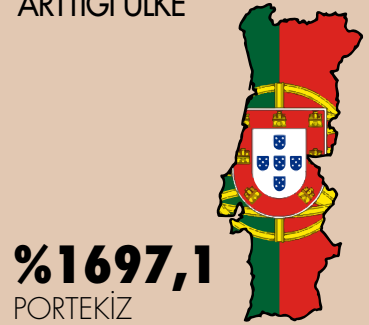
DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATINDA İDMİB'İN PAYI



★ ALT MAL GRUPLARININ AĞUSTOS AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Ağustos ayında ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 1697,1 ile Portekiz olurken, bu ülkeyi yüzde 394,4 ile Macaristan, yüzde 365,4 ile Slovakya izledi.

AĞUSTOS AYINDA İHRACAT, **YÜZDE 21,6 ARTIŞLA**
202 MİLYON DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- > Ağustos 2017 döneminde AB28 ihracatı yüzde 15,5 artışla 40 milyon dolar oldu.
- > Ağustos 2017 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 172,5 milyon dolar ile makine halıları gerçekleştirdi.
- > Ağustos 2017 döneminde, hali ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,6 oldu.



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



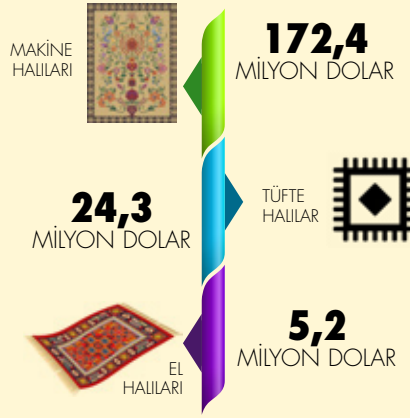
%869,6

YEMEN

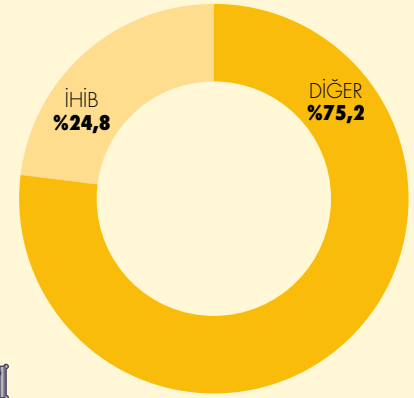
Ağustos ayında ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 869,6 ile Yemen olurken, bu ülkeyi yüzde 178,9 ile Irak yüzde 135,8 ile Kazakistan izledi.



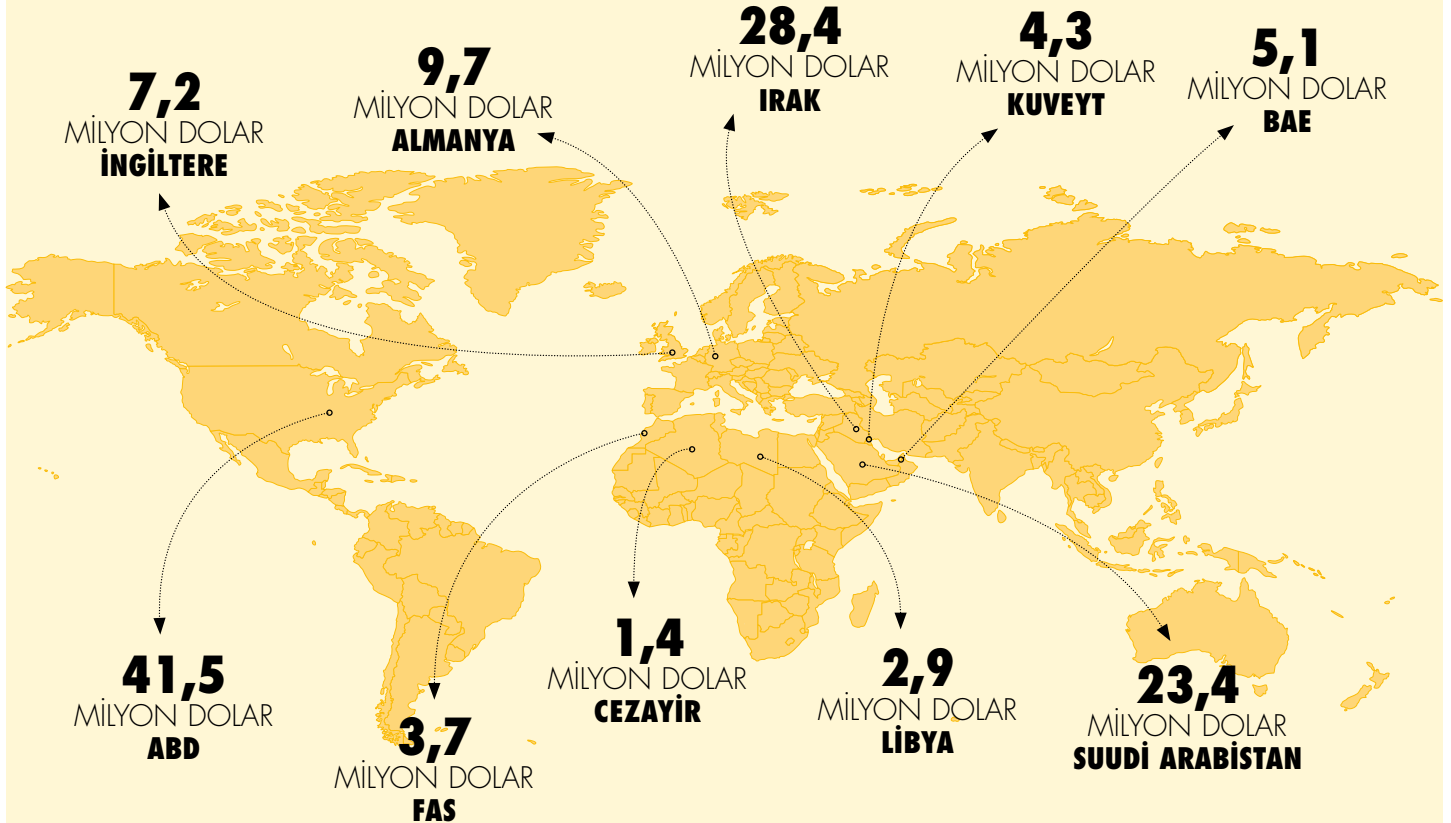
ALT MAL GRUPLARININ AĞUSTOS AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



HALI İHRACATINDA İHİB'İN PAYI



ÜLKELERE GÖRE 2017 AĞUSTOS İHRACATI



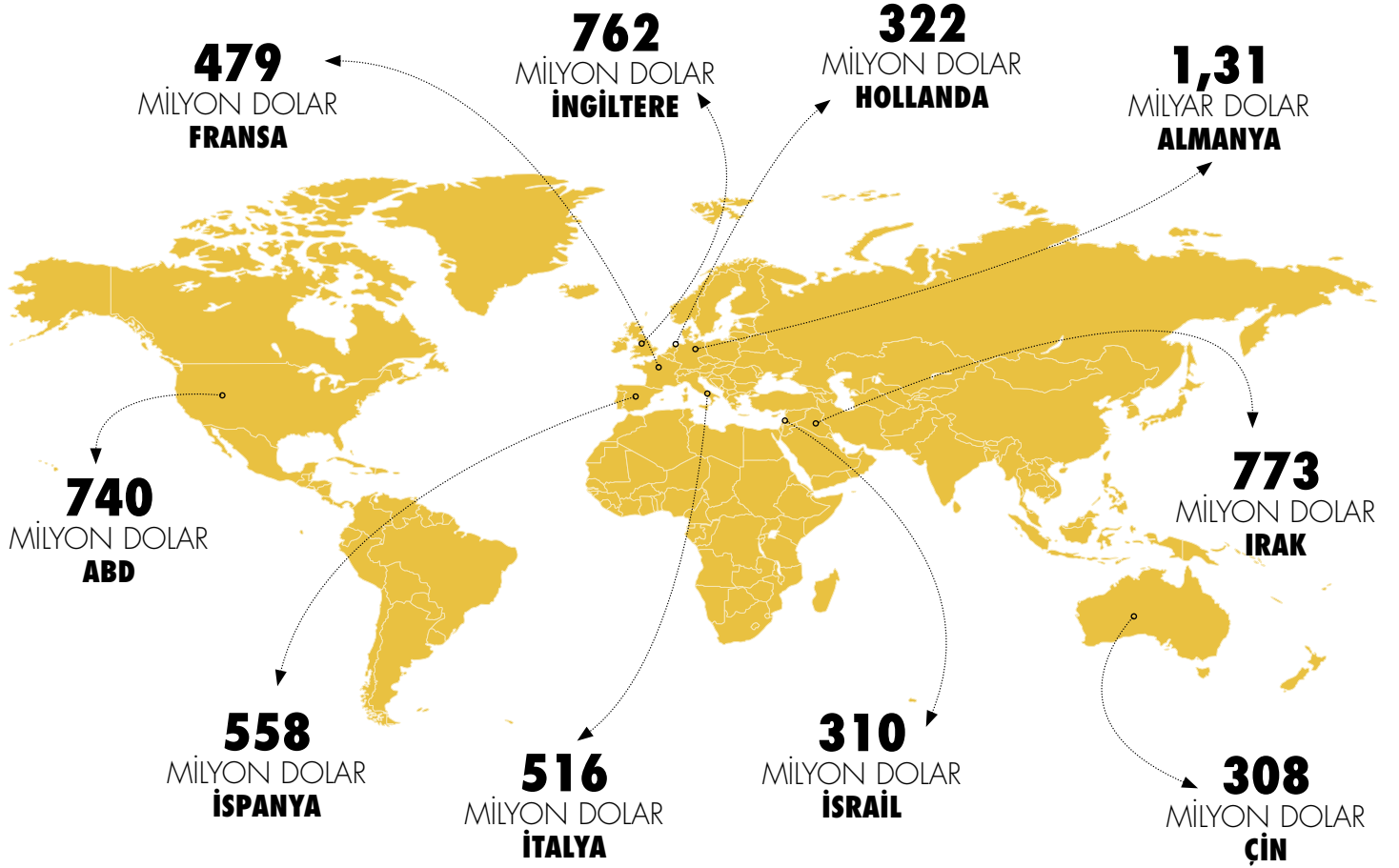
TÜRKİYE İHRACATI

➤ Sektörel bazda Ağustos ayında en fazla ihracatı yüzde 9,44 artış ve 1,83 milyar dolarla otomotiv endüstrisi gerçekleştirdi.
➤ İhracatçı birlikler içerisinde İTKİB, Ağustos ayında yüzde 1,83 milyar dolarla en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü birlik konumunu koruyor.

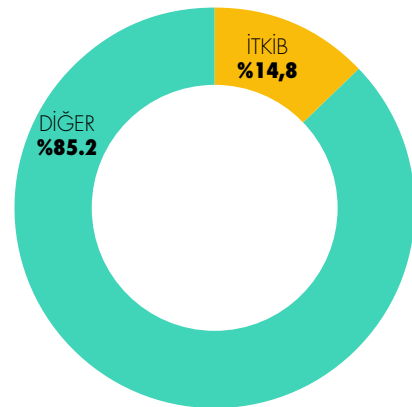


AĞUSTOS AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 11,29 ARTIŞLA
12,4 MİLYAR DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2017 AĞUSTOS İHRACATI



TÜRKİYE TOPLAM İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI



AĞUSTOS AYINDA SEKTÖRLERİN İHRACATTAN ALDIĞI PAY



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Ağustos ayında ihracatın en fazla arttığı ülkeler, yüzde 491,5 ile Malta, yüzde 268,4 ile Norveç, yüzde 95,4 ile Arjantin oldu.



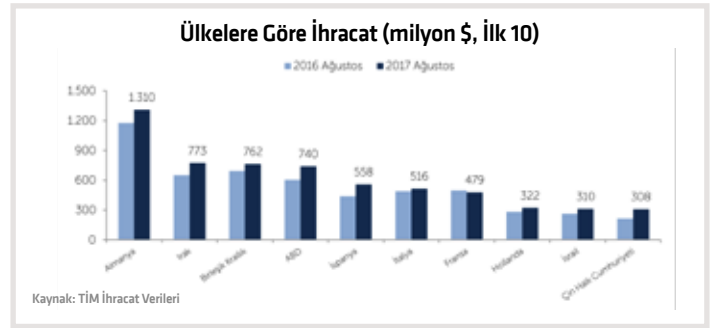
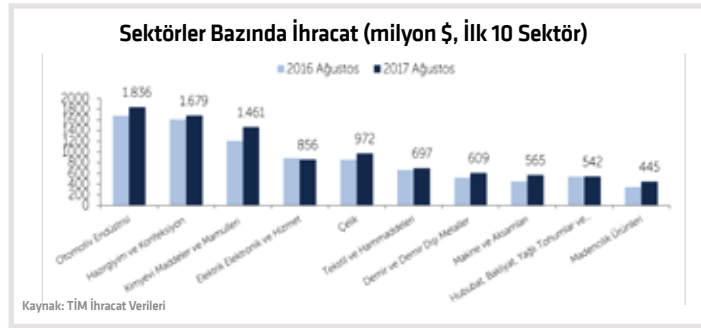
İHRACATTAKİ GELİŞMELER, ÜLKELER VE İLLER BAZINDA İHRACAT

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerine göre Ağustos ayında ihracat bir önceki yılın aynı ayına göre %11,9 artarak 12 milyar 439 milyon dolar oldu. Yılbaşıdan bu yana ihracat %10,7 artış ile 102,5 milyar dolara ulaşırken, son 12 aylık ihracat da %7,8 artarak

151,8 milyar dolar oldu. Ağustos'ta ihracatın lideri 1,8 milyar dolarla yine otomotiv oldu. Bu sektörün ihracatı Ağustos ayında yüzde 9,4 artış kaydetti. Otomotivi sırasıyla 1,7 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon ile 1,5 milyar dolarla kimyevi maddeler sek-

törleri takip etti. Ağustos ayında en fazla ihracat artışını sanayi ürünlerinde yüzde 179,4 ile Gemi ve Yat sektörü elde etti. Tarım ürünlerinde ise en fazla ihracat artışını yüzde 70,5 artış ile Zeytin ve Zeytinyağı sektörü yakaladı. Ağustos ayında en çok ihracat gerçekleştirilen

ilk 20 ülkeden 16 tanesinde ihracat artış kaydederken, en yüksek artış oranları %58,9 ile Rusya, %43,1 ile Çin ve %35,1 ile BAE'de oldu. Rusya'ya Yaş Sebze ve Meyve, Çin'e Madencilik Ürünleri, BAE'ne ise Kimyevi Maddeler ihracatı bu oranlarda etkili oldu.



İhracat Ağustos'ta %11,9 Arttı



İhracat 10 aydır Artıyor



En Yüksek İhracat Artışı Rusya'ya oldu

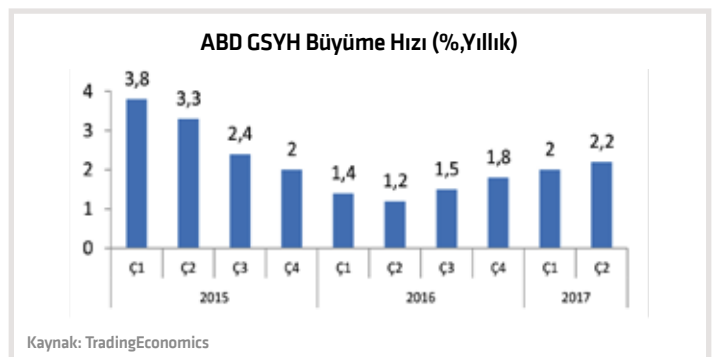
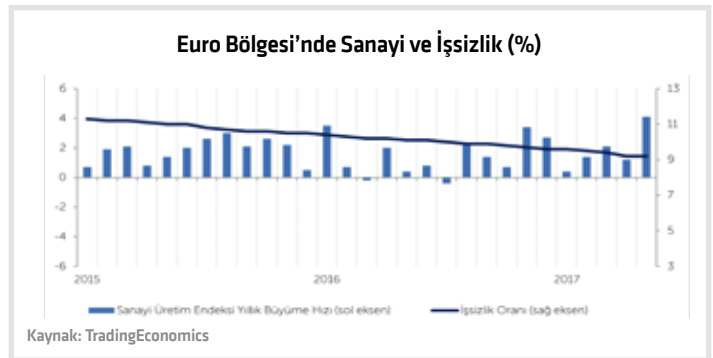


ABD'ye ihracat yüzde 12 arttı

AVRUPA, ABD VE YÜKSELEN EKONOMİLER

Euro Bölgesi'nde GSYH 2. Çeyrekte bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,6 artarken, ilk çeyrek GSYH büyüme oranı yüzde 0,6'dan 0,5'e revize edildi. 2017 ikinci çeyrekte Euro Bölgesi büyümesi geçen yılın aynı dönemine göre ise yüzde 2,3 arttı. Sanayi üretimi Haziran'da tahminlerin hafif altında gelerek yüzde 0,6 daralırken aynı ayda sanayi üretimi yıllık büyüme hızı Mayıs'taki yüzde 3,9'dan yüzde 2,6'ya indi. Açıklanan 2. çeyrek öncü büyüme rakamı Euro Bölgesi'nde ekonomik büyümenin 2. çeyrekte ivme kazandığı göstermekte. TÜFE ise Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre beklentilere paralel bir şekilde yüzde 1,3 arttı. Nisan ayından itibaren düşen manşet enflasyonun Temmuz'da Haziran ile aynı seviyede kalması, çekirdek enflasyonun üst üste 2. Ay da yükselmesi olumlu olmasına rağmen Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) he-

defi olan yüzde 2'den uzakta seyretmekte. ABD'de Temmuz ayında tüketici fiyatları beklenti yüzde 0,2 artışın altında yüzde 0,1 arttı. Yıllıkta ise yüzde 1,8 artış beklentisinin altında yüzde 1,7 olarak gerçekleşti. İmalat Sanayi Temmuz ayı ISM verisi Haziran'da 57,8'lik değerinden 1,5 puan düşüşle 56,3'e gerilemesine rağmen geçen yılın ortalamasının üzerinde seyretmesi imalat sanayinde ekonomik aktivitenin Temmuz'da genişlemeyi sürdürdüğüne işaret etti. Fed Başkanı Janet Yellen Jackson Hole'da yaptığı konuşmada, para politikasına ve ekonomideki görünüme dair bir değerlendirmede bulunmadı. Kriz sonrasındaki finansal reformların ılımlı olması gerektiğini belirterek, Fed'in ikili hedefinde de kayda değer ilerleme sağlandığını belirtti. FED'in 25-26 Temmuz'da gerçekleştirdiği toplantının tutanaklarında, bilançonun küçültülmesi konusunda üyeler



arasında mutabakat olmasına rağmen düşük enflasyon rakamları nedeniyle faiz

artırımlarının zamanlaması konusunda görüş ayrılıkları olduğu görüldü.



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 İhracatçı Birliği (DAİB)

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

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB)

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

Karadeniz İhracatçı Birlikleri (KİB)

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

Batı Akdeniz İhracatçı Birliği (BAİB)

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

Doğu Karadeniz İhracatçı Birliği (DKİB)

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

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB)

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

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB)

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

Denizli İhracatçı Birliği (DENİB)

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

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB)

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

İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB)

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

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB)

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

İLGİLİ KURUMLAR

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD)

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

Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD)

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

Türkiye Denim Sanayici ve İşadamları Derneği (DENİMDER)

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

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV)

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

Bayrampaşa Tekstilci ve Sanayici İş Adamları Derneği (BATİAD)

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

Merter Sanayici ve İş Adamları Derneği (MESİAD)

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

Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD)

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

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD)

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

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)

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

Moda Tasarımcıları Derneği (MTD)

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

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD)

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

Türkiye Deri Vakfı (TÜRDEV)

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

Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)

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

Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD)

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

Türk Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD)

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

Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)

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

İHKİB Eğitim Vakfı

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

Örme Sanayicileri Derneği (ÖRSAD)

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

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

Tel: 0 232 488 61 23
e-posta: 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

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD)

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

Tescilli Markalar Derneği (TMD)

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

Türk Tekstil Vakfı (TÜTEV)

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

Zeytinburnu Tekstil Sanayici ve İşadamları Derneği (ZETSİAD)

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

*Kingdom is dedicated in
the best linen yarn*



KINGDOM HOLDINGS LIMITED

+86-573-86781000

www.kingdom-china.com

kingdom@kingdom-china.com

FILOFİBRA PAZARLAMA A.S.

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

KINGDOM®



ÇMS® | **BALSUYU**®
TEKSTİL MENSUCAT

En değerli ikili!

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



BCI Better Cotton Initiative



Ring Compact Penye
Ring Compact Karde

Ring Ekru Pamuk/Polyester
Ring Melanj Pamuk/Polyester

Slub İplikler

Open-End Pamuk
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. Mihtat Paşa Cd. No: 37/2 • Yenibosna/Bahçelievler/İstanbul/TÜRKİYE • T:+90 (212) 639 21 20 • F:+90 (212) 639 37 07