

Başbakan ihracatçılarla birlikte | Çorap tasarımı ihracata odaklanıyor
Ekonomi yönetimi ihracatçıyı dinledi | Sektörün tüm paydaşları bir arada



İTKİB'in GURUR GECESİ

132
FİRMAYA
PLATİN
BAŞARI
ÖDÜLÜ

270
FİRMAYA
ALTIN
BAŞARI
ÖDÜLÜ

420
FİRMAYA
GÜMÜŞ
BAŞARI
ÖDÜLÜ

bullmer

cutting room technology

astajuki.com



Modanın Şampiyonu

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

PROCUT D 8001
SERİSİ

ASTAŞ JUKI

ASTAŞ ENDÜSTRİ TEKSTİL MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ASTAŞ PLAZA Koçman Cad. No: 57 34600 Güneşli / İSTANBUL
Tel: (0212) 630 89 00 (pbx) - Fax: (0212) 630 89 27
www.astas-cadcam.com
cadcam1@astasjuki.net

Reaktif dijital baskıda ve örme kumaşta en iyiye bizimle ulaşın

Reaktif dijital baskıdaki 7 yıllık tecrübesini son teknoloji boya ve apre makineleriyle birleştiren birlik örme , müşterilerine en kaliteli ve profesyonel şekilde hizmet vermektedir.



www.birlikorme.com.tr

Merkez: Belgratkapı 10. Yıl Cd. No:12 Zeytinburnu - İstanbul

Tel: +90 (212) 510 16 16-17 **Faks:** +90 (212)510 16 18

Fabrika: ÇOSB Atatürk Mh. Cumhuriyet Cd. No:39 Karaağaç - Çerkezköy - Tekirdağ

Tel: +90 (282) 758 16 23-29 **Faks:** +90 (282) 758 16 22

E-mail: info@birlikorme.com.tr



DOSSO
DOSSI
FASHION
SHOW
8-14 Haziran 2015

KENDALL
JENNER

İŞ VE TATİLİ BİRLEŞTİREN
DÜNYANIN İLK VE TEK
ULUSLARARASI MODA ORGANİZASYONU
www.dossodossi.com.tr



PHILIPP
KIRKOROV



ELNUR
HUSEYNOV

İçindekiler



16 EKONOMİDEKİ BAŞARILARIN MİMARLARI SİZLER SİNİZ



38 TÜRKİYE'Yİ AYDINLATAN İHRACATIN YILDIZLARI ÖDÜLENDİRİLDİ

AFRİKA'YA AKIN VAR

26



32 YAN SANAYİ OLMADAN TAM SANAYİ OLMAZ

AYMOD'DAN SEKTÖRE 200 MİLYON DOLARLIK DOPİNG

72

86

İHİB ENGELLİ OKULLARI PROJESİ İLK MEYVELERİNİ VERİYOR

İTKİB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

SAHİBİ
İTKİB adına Süleyman ÇAKIROĞLU

DANIŞMA KURULU
Hikmet TANRIVERDİ, İsmail GÜLLE, Mustafa ŞENOCAK, Uğur UYSAL

YAYIN KURULU BAŞKANI
Özkan KARACA

YAYIN KURULU
İsmail KOLUNSAĞ, Okyay MIZRAK, Birol SEZER, Nilgün ÖZDEMİR, Aydın ERTEN, Mustafa PAŞAHAN, Nazım KANPOLAT, Hikmet ÜNAL, Sultan TEPE, Osman EGE, Cengiz ÖZMEN, Ramazan ÖZPINAR, Ruken MIZRAKLI, Ersin ÖZGÜMÜŞ, Ferzat ERDEBİL, Eyüp KESER, Bülent METİN, Haşim GÜRELLİ, Zeki SALMAN, Barış CEYHAN, Ahmet Hayri DİLER

YAZI KURULU
Süleyman ÇAKIROĞLU, Mustafa BEKTAŞ

YÖNETİM YERİ
Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad.
Dış Ticaret Kompleksi B Blok
34530 Yenibosna-İstanbul
TEL: (0212) 454 02 00
FAKS: (0212) 454 04 15
WEB: www.itkib.org.tr
e-mail: info@itkib.org.tr

YAPIM



YAYIN DİREKTÖRÜ
Tolga TOPÇU
tolgatopcu@kucukmucizeler.com

YAYIN YÖNETMENİ
Erkan ERSÖZ
erkanersoz@kucukmucizeler.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Meral GÜLER
meralguler@kucukmucizeler.com

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

ART DİREKTÖR
Uğur KARAGÜL
ugurkaragul@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM
Muhammed AKDENİZ
muhammed@kucukmucizeler.com

PAZARLAMA İLETİŞİMİ REKLAM GRUPO DİREKTÖRÜ
Özgür SEYHAN
ozgurseyhan@kucukmucizeler.com

REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ
Özgür HASÇELİK
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

BASKI-CİLT
Belmat Baskı
Telsiz Mah. 69/1 sok. No:25/5
Zeytinburnu / İSTANBUL
www.belmatbaski.com

DAĞITIM
Intermail

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

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

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

AKBARKOD®

Barkod Her Yerde !!!

- Yazılım
- Donanım
- Sarf Malzemeleri
- Teknik Servis



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



ISO 9001:2008
LL-C
Certification
Edge 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

%8

TÜİK, Mart ayına ilişkin dış ticaret endekslerini açıkladı. İhracat birim değer endeksi, bu yılın birinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8, ithalat birim değer endeksi de yüzde 13,3 azaldı.



Hazır giyimcilere Kazakistan Ontustik Serbest Bölge'den davet

Güney Kazakistan Eyaleti Ontustik Serbest Bölge Yönetimi temsilcileri, 12 Mayıs 2015 Salı günü İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi ile görüştü. İstanbul'da Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirilen görüşmede Ontustik Serbest Bölge'de yatırım yapmış olan Denizli firması Shamrock'un yetkilileri ile İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Volkan Atik, Yönetim

Kurulu Üyesi Özkan Karaca ve İTKİB Genel Sekreterliği uzmanları da hazır bulundular. Güney Kazakistan Eyaleti Ontustik Serbest Bölge Yönetimi temsilcileri, Kazakistan'da hazır giyim, tekstil ve hafif sanayi sektörlerinde gerçekleştirilecek yatırımlarla ilgili devlet destekleri ve diğer avantajlar konusunda bilgi aktardılar. Güney Kazakistan Eyaleti Ontustik Serbest

Bölge Yönetimi temsilcilerinin ülke ve bölgede yatırım avantajları hakkında bilgi vermelerinin ardından İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi tarafından bölge ile ilgili yazılı bir özet bilginin Birliğe iletilmesi istendi. Bu bilginin ilgili Türk firmaların doğrudan temaslarını teminen İTKİB üyelerine duyurulmasının uygun görüldüğü belirtildi.

Firmalar İHKİB'in URGE Projeleriyle ihracata odaklanıyor



Kısaca UR-GE olarak bahsedilen Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesi Tebliği (2010/8), kümelenme yaklaşımı ile hareket eden proje bazlı çalışmalarını kapsıyor. Kümelenme çalışmalarında bir araya gelen aynı ya da benzer sektörlerde faaliyet gösteren firmalar, işbirliği çatısı altında ortak amaç, ortak ihtiyaç ve ortak hedefleri doğrultusunda, ihracat odaklı çalışmalarda bulunacaklar. UR-GE tebliği usul ve esasları dikkate alınarak hazırlanacak olan projeler, katılımcı firmaların ihtiyaç analizi ile belirlenecek ortak hedeflerine hizmet eden eğitim, danışmanlık, yurt dışı pazarlama faaliyetleri (ortak pazar araştırmaları, pazar ziyaretleri, ticari heyetler, ikili görüşmeler vb.), alım heyetleri ve bireysel danışmanlıkları kapsıyor. Geyim ve çorap sektöründe bulunan firmalar ile gerçekleşen toplantılarda UR-GE tebliğini, başvuru aşamalarını ve söz konusu çalışmaların firmalara sağlayacağı faydaları tanıtan İHKİB, duyuruya çıktığı alt sektörlerin başvurularını toplamaya devam ediyor. Aşağıdaki alt sektörlerle yönelik başvuru süreci devam ediyor; İç ve Yatak Geyim Kıyafetleri, Denim Hazır Geyim Markaları/Üreticileri, Çorap Üreticileri/Markaları, Erkek Geyim Üreticileri/ Markaları, Bay-Bayan Triko Geyim Üreticileri/Markaları, Bayan Örme Konfeksiyon. Kümelenme için yeterli firma sayısına (her bir alt sektör küme için ortalama 25-30 firma) ulaşıldıktan sonra, proje başvuruları Ekonomi Bakanlığı'na sunulacak. Onay ardından, küme firmalarını en fazla 3 yıl sürecek çalışma takvimi bekliyor.

Kumaş Tasarım Yarışması için çalışmalar devam ediyor

Bu yıl 10'uncusu düzenlenecek olan İHKİB Kumaş Tasarım Yarışması için İHKİB Başkanı İsmail Güllü çalışmalarına devam ediyor. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü ve İHKİB Yönetim Kurulu üyeleri, tasarımcı Hakan Akkaya ile birlikte 11 Mayıs'ta Arel Üniversitesi, Yeditepe Üniversitesi, İstanbul Aydın Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi ve Okan Üniversitesi'nden akademisyenler ile Ortaköy'de bir restorantta bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıda İHKİB olarak tasarım ve yeniliğe verdikleri önemden söz eden İsmail Güllü, Kumaş Tasarım Yarışması çerçevesinde üniversitelere yaptıkları ziyaretleri akademisyenlere aktardı. Üniversitelerin moda bölümlerinde veya moda bölümüne eşdeğer bölümlerinde sorunlar olduğunu belirten akademisyenler, sektör ve üniversite işbirliklerinin önemli olduğunu ve bu tür organizasyonların devam etmesi gerektiğine vurgu yaptılar.



%34

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış toplam sanayi ciro endeksi, Mart ayında bir önceki aya göre yüzde 3,4 artış gösterdi. Ocak - Mart dönemini kapsayan birinci çeyrekte, mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış toplam sanayi ciro endeksi bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,5 artış kaydetti.

Ev tekstilinin en büyük buluşması: EVTEKS

Ev tekstiline dair her türlü ürünün sergileneceği "EVTEKS İstanbul Ev tekstili Fuarı" 21. kez kapılarını açacak. CNR EXPO Yeşilköy'de organize edilecek EVTEKS Fuarı, 20 yılda olağanüstü bir büyümeye imza attı. 20 yıl önce ilk açıldığında 600 metrekare alanda düzenlenen fuar, bugün 265 kat büyüyerek, 160 bin metrekareye ulaştı. CNR Holding kuruluşlarından İstanbul Fuarcılık A.Ş. tarafından 19-23 Mayıs 2015 tarihleri arasında organize edilecek fuar, Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (TETSİAD) işbirliğinde düzenlenecek. Ekonomi Bakanlığı ve KOSGEB'in de desteğiyle gerçekleştirilecek fuar, teknik ve ev tekstilinde çığır açacak ürünler sergilenecek. Geçtiğimiz yıl düzenlenen EVTEKS Fuarı'nda

olduğu gibi bu yıl da Yunanistan, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Almanya, Polonya, Rusya, Fas, İngiltere ve İran'dan çok sayıda profesyonel ziyaretçi bekleniyor.

Ev tekstilinde 2016-17 yıllarının trendlerini belirleyecek EVTEKS Fuarı'nın sektöre 1.5 ile 2 milyar dolar arası ihracat hacmi yaratması bekleniyor. Yerli ve yabancı 2 binin üzerinde markanın katılımı ile gerçekleştirilecek fuar, 125 bin ziyaretçi hedefleniyor. Tülden perde sistemlerine, banyo ürünlerinden uyku ve yatak odası tekstiline, döşemelikten mutfak ve yemek odası tekstiline kadar çok geniş bir ürün yelpazesine sahip olan EVTEKS Fuarı'nda, dizaynist bölümünde Hollanda, Fransa, Portekiz ve İngiltere'nin dünyaca ünlü desen stüdyoları



yer alacak. Evtteks Trend Alanı'nda önümüzdeki yılların ev tekstil trendleri sergilenecek. Yurtiçi ve yurtdışından ünlü tasarımcılar EVTEKS'e katılarak, seminerler verecekler.

İMA'da denim trendleri ele alındı



İMA'nın gelenekselleşen tanıtım günleri olan 'Moda ile Tanışma Günleri-Open Days'e 9 Mayıs tarihinde Çalılık Denim'in Genel Müdürü Hamit Yenici konuk oldu. Hamit Yenici'nin yanı sıra, Çalılık Denim'in Northern Trail AW 16/17 Koleksiyonunu içerisinde yer alan "Oxygene" koleksiyonunun oluşumuna katkıda bulunan trend danışmanı Lucia Rosin de 'Moda ile Tanışma Günleri - Open Days'in konukları arasında yer aldı. Denim kumaşında inovasyona yönelik çalışmalarını anlatan Hamit Yenici, kadınlar için bedeni toparlayarak ince gösteren, yoga gibi aktiviteleri gerçekleştirecek kadar süper esneklik sağlayan, erkekler için ise maskülen görüntüden taviz vermeyen, rahat ve inovatif streç kumaşlar geliştirdiklerini söyledi. Kadınlar için yüksek elastikiyetin çok önemli olduğunu, artık vücudu toplayan, zayıf gösteren, içinde rahat hissettikleri jean'leri tercih ettiklerini anlatan Yenici, ancak erkeklerin de artık daha dar kesimleri tercih ettiklerini söyledi.

Konfeksiyon Makinesi 2016 Fuarı için hazırlıklar başladı

Türkiye'nin ve dünyanın lider makine üreticilerinin yer aldığı, sektörün üretim gücünün ve son teknolojilerinin sergilendiği Konfeksiyon Makinesi Fuarı 27-30 Nisan 2016 tarihleri arasında TÜYAP'ta gerçekleştirilecek. Fuar, 2014 yılında 467 firma ve firma temsilciliğinin katılımı ile, 67 ülkeden 40 bin 729 profesyonel tarafından ziyaret edilmiş olup, 2016'da hedef çitasını yükselterek sektördeki başarısını ulusal ve uluslararası arenada bir kez daha duyurmayı hedefliyor. 2016 yılında alanında dünyanın "en büyüğü" olan fuar, ziyaretçilere konfeksiyon üretiminde kullanılan ürün gruplarının tamamını tek çatı altında bulma imkanı sağlıyor. Fuar kapsamında konfeksiyon dikiş makineleri, nakış makineleri, kapitone, yatak, yorgan makineleri, ütü makine ve presleri, lazer kesim makineleri, dijital baskı makineleri ve malzemeleri, katlama ve paketlenme makineleri, temizleme makineleri, kalite kontrol cihazları, metraj ölçüm makineleri, depolama ve askı sistemleri, etiketleme ve desen baskı sistemleri, dikiş ve nakış iplikleri ile makine yan sanayinin ürün ve hizmetleri de ziyaretçilerle buluşturulacak olan ürün grupları arasında yer alıyor. Lider makine üreticilerinin en yeni ürünlerini sergileyeceği Konfeksiyon Makinesi 2016, Fabric İstanbul (Kumaş, Konfeksiyon Aksesuarları ve Konfeksiyon Yan Sanayileri Fuarı) ile eş zamanlı gerçekleşecek. Fabric İstanbul ticari pazarlardaki fırsatlara cevap verecek şekilde Avrasya Coğrafyası'ndan özenle seçilmiş alım heyetlerini üreticiler ile buluşturarak yeni bir pazarlama ortamı yaratıyor. Hazır giyim sektörüne ilham veren yaratıcı ve yenilikçi buluşma noktası hakkında detaylı bilgi için www.konfeksiyonmakinelierufuari.com web adresini ziyaret edebilirsiniz.



%13,6

AVM Endeksi'nin Mart ayı sonuçları açıklandı. Her ay düzenli olarak yayınlanan verilere göre ciro endeksi bu yılın mart ayında, 2014'ün mart ayına göre yüzde 13,6 yükselerek 179 puana ulaştı.



Tedarik zinciri Cotton USA ile buluştu

Türkiye, Avrupa ve Amerika'dan markalar ile Türkiye, Mısır, Fas ve Tunuslu hazır giyim firmaları ve Türk tekstil üreticileri

Cotton Council International tarafından 14-17 Nisan 2015 tarihleri arasında organize edilen 3. Akdeniz Tedarik Fuarında

tedarik süreçlerini hızlandırdı. Cotton USA Sourcing Fair'de ayrıca Cotton Incorporated'dan Ekonomist Jon Devine'in Dünya Pamuk Piyasası, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Şeref Fayat'ın Türk Ekonomisi ve Hazırgiyim Sektörü ve African Cotton Textile Industries Federation İcra Direktörü Belinda Admonds'un Afrika Pamuklu Tekstil ve Hazırgiyim Sektörlerine Bakış sunumları yapıldı. Cotton Council International, TGSD ve ACTIF'in bu tedarik fuarına yaptığı değerli katkılarını takdir ve teşekkür ile karşıladı. Pazarlar ile ilgili brifingler sonrasında yoğun geçen etkinlik süresince iplik, kumaş ve hazır giyim alıcı ve satıcılarını bir araya getiren bin 400'e yakın birebir görüşme gerçekleştirildi.

Mayer Mümessilik'ten desen eğitimi

Düz örgü ve yuvarlak örgü sektörünün lider markası Stoll ve Mayer&Cie.'nin mümessilliğini yapan Mayer Mümessilik, elektronik jakarlı yuvarlak örgü makinesi desen eğitim kursu düzenleyerek sektörde bir ilke imza attı. Firmalar, değişen rekabet şartları nedeniyle daha katma değerli kumaş üretimine yönelmiş olup, bu alanda yaptıkları yatırımlarda elektronik jakarlı yuvarlak örgü makinelerini tercih ediyorlar. Türkiye'deki elektronik jakarlı yuvarlak örgü makinelerinde en çok tercih edilen marka olması sebebiyle, en büyük pazar payına sahip olan Mayer&Cie. mümessili Mayer Mümessilik, sektörde çoğalan elektronik jakarlı yuvarlak örgü makinesi parkına karşılık, nitelikli eleman eksikliğinin farkına vararak, böyle bir kurs düzenlemiş durumda. Böylece müşterilerinin pazarda daha nitelikli elemanlarla daha verimli üretim yapmalarına imkan sağlıyor. Desen Eğitimi Mayer&Cie. firmasından bu konuda uzman Bay Oliver Bühler'in eğitmenliği ve Bay Fikret Öğretmen'in simultane çevirisiyle 5-8 Mayıs tarihleri arasında Giyimkent-Esenler'de bulunan merkez binada gerçekleştirildi.



X-Rite Pantone ve Odak Kimya'dan özel İnovasyon Günü

Renk yönetimi, ölçüm ve iletişim teknolojilerinde dünya lideri X Rite Pantone, Türkiye'deki çözüm ortağı Odak Kimya ile birlikte, tekstil sektörüne yönelik özel bir İnovasyon Günü düzenledi. 29 Nisan'da Holiday Inn Airport Hotel'de düzenlenen ve X-Rite Pantone ile Odak Kimya'nın evsahipliğinde gerçekleşen toplantıda, katılımcılara renk çözümlerini daha seri, pratik ve kişisel hale getiren yeni ürünler tanıtıldı. Etkinlikte tanıtılan X-Rite'in tekstil endüstrisi için geliştirdiği yeni masaüstü ürünü Ci7800 Masaüstü Küresel Spektrofotometresi, konsept tasarımından nihai ürüne kadar tüm tekstil tedarik zincirinde tutarlı renk elde etmek isteyenlere hitap ediyor. Yeni nesil Ci7800 Masaüstü Küresel Spektrofotometresi tekstil üretimi boyunca verimliliği artırmak adına yeni özellikler içeriyor. Ci7800, tekstil süreci boyunca hataları azaltmak ve doğru sonuca ulaşmak için, hammaddeden ya da üründen mükemmel örnek olarak en doğru renk ölçümünü yapıyor. "İnnovasyon Günü etkinliğimize katılım oranı bizi fazlasıyla memnun etti" diyen Odak Kimya Genel Müdürü Ayla Çuhadaroğlu da İnnovasyon Günü Etkinlikleri'nin müşteriler tarafından artık ilgiyle beklendiği ve takip edildiğini ifade etti. "Tekstil sektöründeki cihazların performansı; firmaların tedarik zincirinde olmaları ve global markalarla çalışmaları sebebiyle her zaman doğru kondisyonunda olmalı" diyerek sözlerine devam eden Ayla Çuhadaroğlu, X-Rite'in Türkiye'deki Tek Yetkili Servis Merkezi Odak Kimya olarak cihazların kondisyonunu bedelsiz olarak kontrol ederek, bu konudaki bilincin oluşması yönünde desteklerinin süreceğini belirtti.

UĞUR[®]
M A K İ N A



Yamato[®]

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



Haluk ÖZELÇİ
İTKİB Brüksel Temsilcisi

TTYO İÇİN TAKVİM YİNE BELİRSİZ

AB ile ABD arasında devam eden TTYO müzakerelerinin dokuzuncu etabı, 20-25 Nisan tarihleri arasında New York'da yapıldı. Her etabın ardından olduğu gibi yayımlanan bilgi notundan elde ettiğimiz verilere göre, ele alınan konularda önemli bir ilerleme olmadığı anlaşılıyor.

Dokuzuncu etap görüşmelerinde pazara giriş, yönetsel konulardaki işbirliği ve kurallar başlıkları ele alınırken, bu bağlamda binek arabaları, eczacılık ürünleri, tıbbi aletler, kozmetik, mühendislik, tekstil, kimyasal ürünler, böcek ilaçları, bilgi ve iletişim teknolojisi gibi dokuz sektörde ilerleme sağlandığı görülüyor. Yine enerji ve ham maddeler, küçük ve orta boy işletmeler, kamu ihaleleri, tarifeler konularında az da olsa mesafe elde edilmiş. Bir sonraki müzakere etabı ise yaz tatilinden önce Brüksel'de gerçekleştirilecek.

Görüşmeler normal rutin içinde yürüyor gibi görülmekle beraber, hâlâ birçok başlıkta ortak bir görüş belirlenebilmiş değil. En karmaşık konuların başında ISDS (Yatırımcı Devlet Uyuşmazlıklarının Çözümü-Investor State Dispute Settlement) geliyor. Bu çerçevede yatırımcının yatırım yaptığı ülkeye yönelik ticari anlaşmazlık konusunu Dünya Ticaret Örgütü içerisindeki Anlaşmazlıkların Halli Organı'na (Dispute Settlement Body) götürme hakkı geliyor ve bu konuda üye ülkeler arasında hâlâ bir görüş birliği sağlanamadı. AB ile ABD, hatırlanacağı üzere, çok kapsamlı bir Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Anlaşması'nı başlatmadan önce 2011 yılında bir araya gelerek, iki taraftaki gri alanları belirlemek; idari, yasal ve teknik başlıklardaki uygulamaları irdeleyerek, varsa sorunları tespit etmek amacıyla Yüksek Düzeyli bir Komite (HLC) kurmuştu. Bu komite, 18 aylık bir çalışmanın sonunda görevini tamamladı ve ABD Kongresi, sadece AB'yi oluşturan ülkeler adına AB Komisyonu ile müzakere yapmak üzere ABD Yönetimi'ne onay verdi. Ardından, Temmuz 2013'de TTYO müzakereleri başladı. Başlangıçta, görüşmelerin kısa sürede tamamlanarak geçtiğimiz yıl sonuçlanacağı tahmin ediliyordu. Ancak gözükken o ki, bu gidişle bu yıl da bir uzlaşya varılamayacak ve anlaşma gerçekleşmeyecek. Bazı görüşler, sadece görünümü kurtarmak için üzerinde görüş birliği sağlanan konularda anlaşma yapılabil-

leceğini, diğer başlıklarda ise müzakerelerin devam edebileceğini ileri sürüyor. Bu arada hatırlatmalıyız ki ABD, TTYO'nun yanı sıra, Japonya, Singapur, Malezya, Brunei, Vietnam, Avustralya, Yeni Zelanda, Kanada, Meksika, Peru ve Şili ile TPYO (Trans Pasifik Yatırım Ortaklığı) müzakerelerini de sürdürüyor. Hatta TPYO'nun, ABD açısından, Çin'in yükselişinin önüne geçebilmek için TTYO'dan da öncelikli bir konu olduğuna da dikkat çekiliyor.

Müzakerelerin uzaması Türkiye'ye yarayabilir

AB ile yürütülen müzakerelerin uzaması, zamanı iyi değerlendirdiğimiz ölçüde bizim açımızdan olumlu sayılabilir. Hatırlayın, TTYO müzakereleri başlarken, Türkiye bu müzakerelerin içinde yer almak için AB ve ABD nezdinde girişimde bulunmasına rağmen bir sonuç elde edememişti. Zaten Türkiye ile TTYO müzakerelerine başlamak için ABD'nin Kongre'den onay ve müzakere talimatı alması gerekiyor. Çünkü ABD Kongresi, sadece AB'yi oluşturan ülkeler adına AB Komisyonu ile müzakere yapmak üzere onay vermişti. Dolayısıyla, işin başından beri AB ile Gümrük Birliği ilişkisi içinde olan Türkiye ile EFTA ülkeleri, TTYO'nun dışında tutuluyor. Ayrıca, AB Konseyi'nin TTYO müzakere talimatı da sadece 27 üye ülkeyi kapsıyor.

TTYO müzakerelerinin başladığı günlerde Washington'da ABD ile Türkiye arasındaki (Obama-Erdoğan) ticari ilişkileri derinleştirmek ve "Ticaretin Serbestleştirilmesi ve TTYO'nun Türkiye'ye etkilerini belirlemek" amacıyla bir çalışma komitesi (High Level Committee) kurulmuştu. Diğer yandan, değişen uluslararası ticari koşullar çerçevesinde GB'nin tartışılır hale geldiği bir süreçte Türkiye'nin tavizli konumunun kalkması üzerine AB'nin, GB'nin aksayan yönlerinin belirlenmesi amacıyla Dünya Bankası'ndan istediği araştırma da bizim lehimize sonuçlandı. Sonuçta, GB'nin revizyonu konusunda AB ile adımlar atılmaya başlandı. Böylece AB'nin STA imzaladığı ülkelerle olan sorunlarımızın ve TTYO'ya dahil olmamızın önündeki engellerin ortadan kalkması; ayrıca GB ile doğrudan ilgili alanlarda AB'nin karar alma süreçlerine katılmamız bekleniyor.

GB'nin revizyonu konusunda AB ile adımlar atılmaya başlandı. Böylece AB'nin STA imzaladığı ülkelerle olan sorunlarımızın ve TTYO'ya dahil olmamızın önündeki engellerin ortadan kalkması bekleniyor.

Nebim V3 ERP'yi tercih eden öncü markalar

ABBATE	altinyatak	ALTYILDIZ CLASSICS	and outdoor	ARC	ARZU KAPROL	atlas	batik	B&G store
BFG	1903	BIRKENSTOCK	BILSAR	Brechi Brothers	Civil	Coquet ACCESSORIES	dagi	D'S damat
DAMAT TWEEN	dardan	DOGAN CANTA	DSN SHOES & BAGS	ECCO Shoes for Life	EFOR	EMPORIO ARMANI	ender	ERAK
EVKUR	EVRENSAAT	faik sönmez	Fakir	FELLINI	FOREVER NEW	GUCCI	GSSTORE	HKN HAKANCANTA
HERRY	imza	I.D.	INTERSPORT	IPEKYOL	Karamela	KAYRA	KAYRA	KT
KOMPEDAN	Lee Cooper	Lescon	LEVFU	Levi's	Lufian	MACHKA	MADAME COCO	marka park
MAYA	MCS SHOES & BAGS	MENDO'S	NAKSIN	Opakoptik	ÖZKAN	sanal	pames	PAMİDOR
PANÇO	Penti	PICASSU	POLOGARAGE	ROYAL	SAMSUN ÇARŞI	SAMOFONO	Sementa	SILK & CASHMERE
SKECHERS	SPX	SportIme	STONEFLY	SÜVARİ	TARKEDİZ	TERGAN	tiffany	Timberland
TUDORS	twist	VEKEM	VİB	WHITE STONE	yali spor	YARGICI	YELSS	YİĞİT

Liderler ERP yazılımları için Nebim V3'ü tercih ediyor.

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

Ülkemizin sektörlerinde lider kuruluşları Nebim V3 ERP'yi tercih ediyor. Planlamadan satın 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/basari_hikayeleri
<http://www.nebim.com.tr/nebimV3>

NEBİM

V3

NEBİM

BİR ÖNCEKİ YILI İHRACATTA ARTIŞLA GERİDE BIRAKAN İHKİB YÖNETİMİ, GENEL KURUL'DA İBRA EDİLDİ. 2014 FAALİYETLERİNİ ÜYELER İLE PAYLAŞAN YÖNETİM, 2015 TAKVİMİNDE YER ALAN ÇALIŞMALARINI DA KURUL'A SUNDU.



İHKİB'İN GELECEĞİ PLANLI PROGRAMLI

İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin 2014 yılına ilişkin Olağan Genel Kurul Toplantısı 21 Nisan Salı günü Dış Ticaret Kompleksi Konferans Salonu'nda gerçekleşti. Dış Ticaret Kompleksi Konferans Salonu'nda İHKİB Yönetim Kurulu üyeleri ve sektör firmalarının katılımı ile gerekli çoğunluk sağlanarak yapılan Genel Kurul, hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün duayen sanayicilerinden Fikret Tanrıverdi başkanlığında, Ekonomi Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nden temsilcilerin katılımı ile önceden açıklanan program çerçevesinde gerçekleştirildi. Genel Kurul'da, Başkanlık divanının seçilmesinin ardından Yönetim Kurulu çalışma raporu olarak İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin 2014 Yılı Faaliyet Raporu hazırına dağıtılarak, bilgi edinmeleri

sağlandı. Söz konusu Birlik faaliyetleri, görüşülerek hazırun tarafından onaylandı. Faaliyet Raporu'nun ardından Birliğin mali durumu ile ilgili olarak bilanço ve gelir-gider hesapları konusunda İTKİB Genel Sekreterliği Mali İşler ve Muhasebe Şube Müdürü tarafından özet bilgi aktarıldı ve toplantıya katılan üyelerden olumlu görüşler alındı. Toplantıda, Birlik Denetim kurulu raporunun okunması ve görüşülmesinin ardından Yönetim ve Denetim Kurulu'nun ibrası gerçekleştirildi.

İhracatta açılım

İHKİB Yönetim Kurulu adına Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Gültepe tarafından 2014 yılında Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörünü daha ileriye taşımak ve rekabet edebilirliğini artırmak üzere gerçekleştirilen

faaliyetler ve 2015 yılında yapılması planlanan etkinlikler hakkında bilgi verildi. Bu kapsamda sektör için hedef pazarların belirlenmesi, o pazarlara yönelik alım ve ticaret heyeti gibi organizasyonları, uluslararası fuarlara milli katılım, Nijerya Alım heyeti ile başlatılan ve Angola, Kenya, Gana ve Kamerun ile devam edecek olan Afrika açılımı, Haziran başında Fransa'nın Lille şehrine gerçekleştirilecek ticaret heyeti ile sonbaharda ABD ve Kanada'ya yönelik planlanan bir diğer ticaret heyeti, İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Gültepe'nin konuşmasında yer alan ana başlıklar oldu. Genel Kurul'da 2015 yılında devam ettirilecek önemli etkinlikler arasında; Koza Genç Tasarımcılar Yarışması, sektöre nitelikli ara eleman kazandırmak üzere yürütülen eğitim faaliyetleri, Ur-Ge projelerine verilen önem, Urfa organize sanayi bölgesinde sektöre yönelik bir alan oluşturarak Türk hazır giyim ve konfeksiyon firmalarının buradaki üretim maliyetleri avantajından yararlanması için geliştirilen HOSAB projesi gündeme getirilen konular oldu. Genel Kurul, 2015 yılı bütçe ve iş programlarının görüşülmesi ve oylanmasının ardından Divan Başkanı Fikret Tanrıverdi'nin sektöre ve İHKİB Yönetim Kurulu'na yönelik iyi niyet ve başarı temennileri ile sona erdi.





İTHİB SAĞLAM ADIMLARLA İLERLİYOR

İTHİB'İN 2014 YILI OLAĞAN GENEL KURUL TOPLANTISI, HAZIRUN TARAFINDAN İBRA EDİLDİ. GENEL KURUL'DA SÖZ ALAN İTHİB BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, BİRLİK OLARAK 2015 YILINI BAŞARIYLA TAMAMLAYACAKLARINI VE İHRACAT HEDEFLERİNE SAĞLAM ADIMLARLA İLERLEDİKLERİNİ BELİRTTİ.

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nin (İTHİB) 2014 yılına ilişkin Olağan Genel Kurul Toplantısı 20 Nisan Pazartesi günü Dış Ticaret Kompleksi Konferans Salonu'nda gerçekleşti. 2014 yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı, Ekonomi Bakanlığı Temsilcisi, TİM Temsilcisi ve İTKİB Genel Sekreterliği tarafından yapılan kontroller sonucunda, Genel Sekreter Süleyman Çakıroğlu tarafından açıldı. Genel Sekreter Süleyman Çakıroğlu'na verilen önerge çerçevesinde, Divan Başkanlığı'na Yaşar Küçükçalık ile Divan Katipliklerine Abdülhadi Köseoğlu ve Levent Şişman oy birliği ile Divan Heyetine seçildi. Divan Başkanlığı'na seçilen Yaşar Küçükçalık tarafından Genel Kurul'un sektöre hayırlı olması dilekleri ile Genel Kurul Toplantısı başlatıldı. İTKİB Mali İşler ve Muhasebe Şube Müdürü Mustafa Seçilmiş tarafından İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri

İhracatçıları Birliği'nin 31 Aralık 2014 tarihli bilançoları ve gelir-gider hesapları Genel Kurul'a okunarak, oy birliği ile kabul ve ibra edildi. Toplantıda, Birlik Denetim Kurulu raporunun okunması ve görüşülmesinin ardından Yönetim ve Denetim Kurulu'nun ibrası gerçekleştirildi. 2014 yılı çalışmalarından dolayı Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu'nun ibrası Genel Kurul tarafından oy birliğiyle kabul edildi.

Sağlam adımlarla ilerliyor

İTKİB Mali İşler ve Muhasebe Şube Müdürü Mustafa Seçilmiş tarafından İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nin 2015 yılı bütçesi ile ilgili olarak Genel Kurul'a bilgi verildi. Gündemin son maddesi olan dilek ve temenniler bölümünde, söz alan İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, katılımlarından dolayı Genel Kurul'a



İSMAİL GÜLLE
İTHİB Başkanı

teşekkür etti. Tekstil ve hammaddeleri sektörüne ilişkin yapılan çalışmalar hakkında Genel Kurul'a bilgi veren İsmail Gülle, Birlik olarak 2015 yılını başarıyla tamamlayacaklarını ve ihracat hedeflerine sağlam adımlarla ilerlediklerini belirtti.



İDMİB 2023 HEDEFLERİNDEN EMİN



MUSTAFA ŞENOCAK
İDMİB Başkanı

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin (İDMİB) 2014 yılına ilişkin Olağan Genel Kurul Toplantısı 20 Nisan Pazartesi günü Dış Ticaret Kompleksi Konferans Salonu'nda yapıldı. 2014 yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı, Ekonomi Bakanlığı Temsilcisi, TIM Temsilcisi ve İTKİB Genel Sekreterliği tarafından yapılan kontroller sonucunda, Genel Sekreter Süleyman Çakıroğlu tarafından açıldı. Genel Sekreter Süleyman Çakıroğlu'na verilen önerge çer-

DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ'NDE 2014 YILI OLAĞAN GENEL KURUL TOPLANTISINI İBRA EDEN İDMİB, 2015 YILI PLANLAMASINI DA OYLADI. 2015 YILINDA YAPILACAK ÇALIŞMALAR HAKKINDA GENEL KURUL'A BİLGİ VEREN İDMİB BAŞKANI MUSTAFA ŞENOCAK, ÇEVRESEL OLUMSUZLUKLARA RAĞMEN 2023 HEDEFLERİNİN DAHA YAKIN OLDUĞUNU SÖYLEDİ.

çevesinde, Divan Başkanlığı'na İbrahim Aydoğan ile Divan Katipliklerine Ahmet Yeşil ve Berke İçten oy birliği ile Divan Heyetine seçildi. Divan Başkanlığı'na seçilen İbrahim Aydoğan tarafından Genel Kurul'un sektöre hayırlı olması dilekleri ile Genel Kurul Toplantısı başladı. İTKİB Mali İşler ve Muhasebe Şube Müdürü Mustafa Seçilmiş tarafından İDMİB ve Deri Tanıtım Grubu'nun 31 Aralık 2014 tarihli bilançoları ve gelir-gider hesapları Genel Kurul'a okunarak, oy birliği ile ibra edildi. Birlik Denetim Kurulu raporunun okunması ve görüşülmesinin ardından Yönetim ve Denetim Kurulu'nun ibrası gerçekleştirildi. 2014 yılı çalışmalarından dolayı Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu'nun ibrası Genel Kurul tarafından oy birliğiyle kabul edildi. İDMİB'in ve Deri Tanıtım Grubu'nun 2015 yılı bütçesi ile ilgili olarak İTKİB Mali İşler ve Muhasebe Şube Müdürü Mustafa Seçilmiş tarafından Genel Kurul'a bilgi verildi. Gündem çerçevesinde, deri ve deri mamülleri ihracatında binde bir oranında yapılan ek

nispi ödeme kesintisine ilaveten kromlu deri ihracatında binde iki ilave kesinti yapılarak kromlu deri ihracatında toplamda binde üç ek nispi ödeme kesintisinin yapılmasına ilişkin önerge verildi. Söz konusu önerge Genel Kurul tarafından oy çokluğuyla kabul edildi.

2023 hedefleri daha yakın

İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak katılımlarından dolayı Genel Kurul'a teşekkür ederek deri ve deri mamulleri sektörüne ilişkin yapılan çalışmalar ile 2015 yılında yapılacak çalışmalar hakkında Genel Kurul'a bilgi verdi. Kurul'da söz alan TIM Başkanı ve İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Büyükeksi, 2023 İhracat Stratejisi kapsamında belirlenen 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşabilmek amacıyla yapılan ve yapılması gereken çalışmalara ilişkin bilgilendirmelerde ve tavsiyelerde bulundu. Daha sonra Divan Başkanlığı'nca Genel Kurul'a teşekkür edilerek, Genel Kurul Toplantısı kapatıldı.

GÖREV SÜRESİNİN İLK YILINI BAŞARIYLA KAPATAN YENİ İHİB YÖNETİMİ OLAĞAN GENEL KURUL'DA İBRA EDİLDİ. GENEL KURUL'DA SÖZ ALAN İHİB BAŞKANI UYSAL, "BUGÜNE KADAR YAPILMAYAN O KADAR ÇOK FAALİYET YAPIP 25 YIL İÇİNDE VERİLMEDİĞİ KADAR GELİR FAZLASI VEREREK BİR REKORA İMZA ATTIK" DEDİ.



İHİB YÖNETİMİ GÜVEN TAZELEDİ



UĞUR UYSAL
İHİB Başkanı

İstanbul Halı sektörünü temsil eden İHİB'in 2014 yılı Olağan Genel Kurulu 21 Nisan 2015 tarihinde gerçekleştirildi. The President Hotel'de gerçekleştirilen Genel Kurul'a, İHİB Başkanı Uysal ve Yönetim Kurulu üyeleri ile Bakanlık ve TİM Temsilcisinin yanı sıra çok sayıda sektör temsilcisi de katıldı. Başkan Uysal, Olağan Genel Kurul'da yaptığı konuşmada bir arada olmanın yarattığı güç birliğinin altını çizerek, sektör var oldukça İHİB olarak idealleri uğruna sektör için çalışmaya devam edeceklerini söyledi. Açılış töreninin ardından Divan seçiminin yapıldığı Olağan Genel Kurul'da, Divan Başkanlığı ve Katip Üyelikleri için yapılan seçim sonucu Abuzer Ağca firmasından Abuzer Ağca Başkanlığa, Metin Carpet firmasından Bülent Metin ve Ali Güreli de Katip Üyeliklerine seçildi. Birliğin 2014 yılı faaliyetlerinin değerlendirildiği

Olağan Genel Kurul'da, Yönetim ve Denetim Kurulları'nın ibrası Genel Kurul'a sunuldu ve oybirliğiyle kabul edildi. Genel Kurul'a hitaben söz alan Başkan Uysal, göreve yeni geldikleri zaman küçümsediklerini ancak geçen 1 yıl içinde gerçekleştirdikleri faaliyetler ve 25 yıl içinde verilmediği kadar gelir fazlası verecek bir rekora imza attıklarını söyledi.

"Faaliyetlerimizle fark yarattık"

Başta bilgi ve iletişim kanalları olmak üzere birçok alanda ilklere imza attıklarını belirten Uysal, sektörün her tür görüş ve önerisine açık olduklarını ve birlik olmanın yaratacağı sinerjiyle daha büyük projeleri hayata geçireceklerini ifade etti. Özellikle eğitim konusunda, engelli çocuklara yönelik projeleriyle İHİB olarak sosyal sorumluluk anlamında da üzerlerine düşeni fazlasıyla yaptıklarını vurgulayan Uysal, sektörün bileşenlerinden bu projelere sahip çıkmalarını istedi. Göreve geldikleri zaman kimsenin İHİB'i tanımadığını tespit ettiklerini belirten Uysal, sadece kendilerini tanıtmakla kalmadıklarını, İHİB olarak tüm sektöre, hiçbir ayırım gözetmeksizin ulaştıklarını ve bundan sonra da desteklerinin artarak süreceğini söyledi. Halı Tasarım Yarışması, Duayenler ve Yılın Halıcısı Ödülü gibi yeniliklerin yanı sıra Domotex Fuarı'na getirdikleri yeniliklerle her alanda farklılıklarını gösterdiklerini söyleyen Uysal, "Bunların yanında, sektörün başka kurum ve organizasyonlarla sürekli irtibatla olması amacıyla hem Kapalıçarşı Esnaf Derneği hem İTO ile yakın ilişkiler kurduk" dedi. Bürokrasiyle daima iletişim halinde olduklarını belirten Uysal, bu sayede görüş alışverişinde bulunabildiklerini

söyledi. Bunun dışında ABD'deki ORIA ile iletişim kurduklarını belirten Uysal, bir match maker rolü üstlenerek firmalarla müşteriler arasında bir bağ kurduklarını söyledi.

"Tasarım olmazsa olmazımız"

Tasarıma çok önem verdiklerini belirten Uysal, "Hepimizin ortak derdi yerli üretim. İHİB olarak bu konuya yönelik bir rapor hazırlıyoruz. Devlet sübvansiyonu olmadan atölye ortamında dokumanın sürmesinin imkansız olduğuna inanıyoruz ve bu noktada devlet tarafından sağlanması gerektiğini düşündüğümüz destekleri tek tek tespit ediyoruz" dedi. Zenginleşen bir ülke olarak daha fazla üretmek değil, katma değerli ürünler üretmek rekabet edebileceklerini söyleyen Uysal, tasarımın bu noktada hayati bir öneme sahip olduğunu söyledi. Hem halı sektörü hem küresel ticaret yöntemleri ve sistemleri üzerine görüşlerini ifade eden Uysal, "Başta el halısı sektörü olmak üzere tüm sektör kendini değiştirmez ve dönüşüme tabi tutmazsa, tasarım odaklı ürünlere geçiş yapmazsa yok olmaya maalesef mahkum. Geleceği hepimizin farklı şekilde planlaması şart. Uluslararası ticaret sistemlerinin dönüşümünü iyi takip etmek lazım. Özellikle internet üzerinden oluşan ticaretin bize nasıl bir etkisi olacağını iyi tahlil etmek lazım. Biz bu noktada da her türlü desteğe her zaman açığız" şeklinde konuştu. Sektör olarak birlik içinde olmaları ve hareket etmelerinin çok önemli olduğunu söyleyen Uysal, en önemli projeleri Halikent için de hukuki altyapıyı kurma aşamasında olduklarını ve yer arama sürecinin başladığını belirtti.



EKONOMİDEKİ BAŞARILARIN MİMARLARI SİZERSİNİZ

TİM'İN İSTİŞARE TOPLANTISINA KATILAN BAŞBAKAN AHMET DAVUTOĞLU, TÜRKİYE EKONOMİSİNİN DİNAMİK GÜCÜNÜN İHRACATÇILAR OLDUĞUNU VURGULADI. EKONOMİDEKİ GERÇEK BAŞARIYI İHRACATA BAĞLAYAN DAVUTOĞLU, "SİZLER BU BAŞARILARIN HEM ŞAHİTLERİ HEM MİMARLARISINIZ. SİZLER OLMAMIŞ OLSAYDINIZ ANKARA'DA ALINAN KARARLAR ALANDA KARŞILIĞINI BULAMAZDI" DEDİ.

İhracatçı sektörlerin 2015-2023 hedefleri, sorunları ve çözüm önerilerinin ele alındığı TİM İstişare Toplantısı, Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun katılımıyla gerçekleştirildi. 11 Mayıs Pazartesi günü gerçekleştirilen toplantıya, Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Faruk Çelik, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı Mehdi Eker ile Maliye Bakanı Mehmet Şimşek de katıldı. Çırağan Sarayı'nda İhracatçı Birlik Başkanları-

nın hazır bulunduğu toplantıda Başbakan Davutoğlu, sektörel sorunları daha detaylı ele almak üzere bir araya geldiklerini belirtti. "İhracatçılarımızın girişimci ruhu olmasaydı Ankara'da alınan kararlar sahada karşılık bulmazdı" diyen Başbakan Davutoğlu, 12 yıl içinde olağanüstü girişimlerle Türkiye'nin dünyada adımı hissettirdiğini belirtti. Türkiye'de güven ve istikrar ortamının devam edeceğini vurgulayan Davutoğlu, "12 yılda büyük başarılarla birlikte imza attık. Sizler bu başarıların hem şahitleri hem mimarlarıdır. Sizler olmamış olsaydınız Ankara'da alınan kararlar alan-

da karşılığını bulamazdı. Bu açıdan son 12 yılda Türkiye'nin makro ekonomik bütün dengeleri ihracatımızı destekleyecek bir üretim altyapısına sahip olma anlamında olağanüstü bir kapasiteye kavuştu. TİM yöneticilerinin Eylül ayında beni ziyaret ettiklerinde ele alınan konuların yüzde 60'ı bugün gerçekleşti. Bugün dile getireceğimiz hususların da yüzde 100'ü en kısa zamanda gerçekleştirilecek" şeklinde konuştu. Başbakan Davutoğlu'nun konuşmasının ardından Birlik Başkanları sektörel değerlendirmelerde bulundular.



Sizler bizim dünyadaki ticari akıncılarımızsınız

Toplantıda konuşan Başbakan Davutoğlu, Türkiye'nin seçim döneminde kaybedecek zamanı olmadığını vurgulayarak, "Son derece dinamik bir tarihi konjonktürde yaşıyoruz. Vaktinde alınması gereken kararlarda en ufak gecikme olursa bunun telafisi mümkün olmaz. Bir ayağımızla Türkiye'nin bütün vilayetlerini dolaşıp seçimlere hazırlanırken, diğer ayağımızla özel sektörümüzle bir araya geliyoruz ve önemli kararlara öncülük ediyoruz. Dışişleri Bakanlığı yaptığımız dönemde de, sonrasında da ihracatımızın artışı bağlamında hep birinci öncelik sıralamasına koyduk. Sizler bizim dünyadaki ticari akıncılarımızsınız. Sizlerin başarısı ülkemizin ekonomik performansını artıracak. Biz bunu seçim sonrasında erteleyebiliriz ama ertelemedik. Sizlerle istişare ederek seçim sonrasında atacağımız adımlarla ilgili de ön görüşmeleri yapmış oluyoruz" diye konuştu.

Bizim cevherimiz insan kaynağı ve girişimci ruh

Girişimci ruhun önemine dikkat çeken Başbakan Davutoğlu, "İhracatçılarımızın buldukları her delikten her ürünü nasıl soktuklarını gördüğümde dedim ki 'Bu ihracatçı topluluğu ile başaramayacağımız bir iş yoktur.' Dışişleri Bakanlığı dönemimde

Avrupa'da bir Dışişleri Bakan dostum dedi ki 'Biz hayretle takip ediyoruz. Dünya ekonomisi küçültüyor. Afrika'daki elçiliklerimizi kapatırken, Türkiye Afrika'da büyükelçiliklerini açıyor. Bu nasıl oluyor?' dedi. Dedim ki 'Bizim doğal kaynaklarımız yok. Doğalgazımız, petrolümüz yok. Avrupa'da kriz esnasında bir anda bize yüz milyarlar verecek yaklaşım da yok. Bizim bir cevherimiz var ki insan kaynağımız ve girişimci ruh. Biz bir tek o cevheri kullanabiliriz. Siz oturduğunuz başkentlerden dünya ekonomisine şekil veriyorsunuz ama bizim için ekonomik başarının olması için mutlaka kaynakların olduğu yere gitmemiz lazım.' Onun için nerede bir tek Türk girişimci varsa orada Türk büyükelçisi, Türk Hava Yolları ve Türkiye Devleti mevcudiyeti olacak. Bizim iş adamımız girişimcidir" ifadelerini kullandı.

Niteliksel değişim kaçınılmaz

Türkiye'nin 2023 hedeflerine ilerlerken niteliksel değişime ihtiyaç duyduğunu söyleyen Davutoğlu, konuşmasını şöyle sürdürdü; "Ulaştırma da duble yollardan otoyollara, ulaştırmadan lojistiğe, demir yollarından hızlı ve yüksek hızlı trene geçiş. Eğitimde öğretim ortalamasının mutlaka 15 yıla çıkartılması. Sanayimizi teknoloji yoğun bir üretim haline dönüştürmesi. İhracata geldiğimizde niteliksel dönüşümün esası ihracatın katma değeri yüksek, ileri teknoloji yoğunluklu bir yapıya kavuşması. Sadece hacim olarak değil, katma değer olarak da ihracatımızın niteliksel bir dönüşüm geçir-

Başbakan Davutoğlu, 31 Aralık 2014'te uygulaması sona eren vergi indirim ve sigorta primi işveren hissesi desteğindeki yüksek oran ve sürelerin, 31 Aralık 2015'e kadar başlatılacak yatırımlar için uygulanmaya konulduğunu açıkladı.



AHMET DAVUTOĞLU
Başbakan

Türkiye'de güven ve istikrar ortamının devam edeceğini vurgulayan Davutoğlu, "12 yılda büyük başarılarla birlikte imza alttık. Sizler bu başarıların hem şahitleri hem mimarlarıdır" dedi.

mesine önem veriyoruz. Kilogram başına 1.5 dolar olan ihracatımızın 3 dolara ve ileride 4.5 dolara çıkarılması için yoğun çalışmaya ihtiyacımız var. Sizden beklentimiz bu dönüşü sağlayacak hamleler yapmanız. Dışarıda vahşi bir rekabetin seyrettiği uluslararası konjonktür var. Dünya ekonomisi daralıyor. Bizim bu ekonomiden aldığımız payı artırabilmemiz ancak ihracat artışımıza bağlı. 1991'de ihracat 12 milyar dolardı. 2002'de 36 milyar dolara çıkarabilmıştık, Şimdi 158 milyar dolar. 90'lı yıllarda dünya ticareti büyürken biz sadece 36 milyar dolara çıktık. Dünya ekonomisi küçülürken 158 milyar dolara çıktık. Önümüzdeki dönemde büyümenin dünyada hızlanması durumunda 500 milyar dolar hedefimiz daha kolay olacak"

İstiyoruz ki ihracatçımız dünyanın her köşesine gidebilsin

Başbakan Davutoğlu, ihracatçıların önünü açmak için birçok çalışma yaptıklarını altını çizerek, "Rusya ile vizelerin kaldırılması kimsenin düşünebileceği bir adım değildi. İki ülke icracı bakanlıklarının bir araya geldiği bir mekanizma oluşturduk. Serbest ticaret anlaşmalarını yaygınlaştırdık. Gümrük Birliği çerçevesindeki pazar geniş-



NİHAT ZEYBEKÇİ
Ekonomi Bakanı

Bakan Zeybekci, AB ile Gümrük Birliği Anlaşması kapsamında talep ettikleri 4 konuda Türkiye'nin istediği gibi uzlaştıklarını açıkladı.



MEHMET BÜYÜKEŞÇİ
TİM Başkanı

TİM Başkanı Büyükeşçi, çözüm sürecinin tavizsiz devam etmesinin, istikrara büyük katkı sağladığını ve süreci en başından desteklediklerini söyledi.



HİKMET TANRIVERDİ
İHKİB Başkanı

Hazır giyim sektörünün ihracatına dair bilgiler veren İHKİB Başkanı Tanrıverdi, sektörün tasarım ve katma değerli ürünlerle yükselmesine dikkat çekti.

letme faaliyetimizi diğer ülkeler yaymak konusunda olağanüstü çaba sarf ettik. İlkemiz şu; sınırlarımızı siyasi bakımdan genişletmeden ekonomik pazarımızı genişletmek. Herkesin sınırına saygımız var. Ama serbest ticaret anlaşmaları ile vize muafiyetleri ile ekonomik hinterlandımızı genişletmeye çalışıyoruz. Şimdi 76 ülke ile vize serbestliği var. İstiyoruz ki ihracatçımız çantasını aldığı anda dünyanın her köşesine seyahat edebilsin ve indiğinde Türk Büyükelçiliği'ni görebilsin. THY şu anda dünyadan en fazla noktaya uçan havayolu şirketi ise bunun arkasında sizin dünyaya açılışınızın da payı var. Siz ne talep ediyorsanız önümüzü açmak bizim için elzemdir. Bu bağlamda ihracatımız çeşitlendirilmelidir. Türkiye krizi aşabilmişse bunda pazarı çeşitlendirmenin payı var. Türkiye ihracat olarak Avrupa birliği pazarına bağlıydı şimdi bu oran indi. Avrupa'da kriz başladığında ufkumuzu komşu ülkelere çevirdik. Oralarda kriz başladığında Afrika'ya, Latin Amerika'ya açıldık. Çeşitliliği koruyarak artışı sürdürmeye devam ettik. Bu bağlamda gururla söylüyorum ihracatımızın 1 milyar doları aştığı ülke sayısı 2002'de 8 idi şu anda 34'e ulaştı. 2002'de 9 üründe 1 milyar dolar sınırını aşıyorduk, şimdi ise 37. Türkiye'de ihracatta 1 milyar doları aşan şehirlerimizin sayısı 5'ten 16'ya çıkmış. İhraç ettiğimiz ürün sayısı ise bin 737" dedi.

İthalata bağımlılığın azaltılması konusunda 10 eylem

Davutoğlu, ikinci ana öncelikli dönüşüm programı olması itibarıyla İthalata Olan Bağımlılığı Azaltılması Programı çerçevesinde

Davutoğlu, ikinci ana öncelikli dönüşüm programı olması itibarıyla İthalata Olan Bağımlılığı Azaltılması Programı çerçevesinde 10 eylemi son dört ay içerisinde tamamladıklarını anlatarak, bu eylemler çerçevesinde firmaların orta ve yüksek teknoloji üretim yapması amacıyla yatırım destek programları başlattıklarını dile getirdi.

sinde de 10 eylemi son dört ay içerisinde tamamladıklarını anlatarak, bu eylemler çerçevesinde firmaların orta ve yüksek teknoloji üretim yapması amacıyla yatırım destek programları başlattıklarını dile getirdi. Bu yılın ilk çeyreği itibarıyla değerlendirilen 150 projenin 87'sinin desteklendiğine işaret eden Davutoğlu, bu kapsamda yaklaşık 75 milyon TL destek verildiğini aktardı. Davutoğlu, Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar'da yapılan değişiklikle İstanbul hariç bütün illerde demiroksit pigmenti üretimine dönük yatırımların bölgesel olarak desteklenmeye başladığını kaydederek, atıkların uygun koşullardan ekonomiye kazandırılması, geri dönüşüm, geri kazanım, ayırma ve toplama faaliyetlerinin etkin bir şekilde yürütülmesi amacıyla Atık Yönetimi Yönetmeliği'nin yürürlüğe girdiğini bildirdi. Atık elektronik ve elektrikli eşyalarla tehlikesiz atıkların geri dönüşümüne, geri kazanımına, toplanmasına ve ayrıştırılmasına yönelik tesislerin standartlarının, bu tesislere lisans verme ve lisans yenileme ölçülerinin detaylı olarak belirlendiğini ifade eden Davutoğlu, atıkların ekonomiye kazandırılması için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile yurt içi çelik hurdası üretim ve tüketim projesi-yonu çalışmalarını tamamladıklarını söyledi. Davutoğlu, metal hurdaların modern tekniklerle mahalli idare birlikleri aracılı-



İSMAİL GÜLLE
İTHİB Başkanı

Tekstil sektörünün yeni pazarlarına ilişkin bilgi veren İTHİB Başkanı Gülle, sektör ihracatının ivme kazanması için daha fazla desteğe ihtiyaç olduğunu söyledi.



MUSTAFA ŞENOCAK
İDMİB Başkanı

Deri sektörü olarak yeni pazarlar arayışında olduklarını söyleyen İDMİB Başkanı Şenocak, yaşanan krize rağmen Rusya pazarını da terk etmeyeceklerini belirtti.



UĞUR UYSAL
İHİB Başkanı

Halı ihracatında ve üretiminde ülke olarak dünya birincisi olduğumuzu söyleyen İHİB Başkanı Uysal, ilerleyen yıllarda da halının moda başkenti olacağımızı söyledi.

ıyla toplanması amacıyla Atık Geliştirme Merkezi Tebliği'nin yürürlüğe girdiğini de belirterek, tebliğin yürürlüğe girmesinin ardından öngörülen süreler içerisinde belediyelerin alışveriş merkezleri, satış noktaları, üniversiteler, havaalanları, organize sanayi bölgeleri gibi noktalarda Atık Geliştirme Merkezi'nin kurulmasına ilişkin uygulama altyapısının temel mekanizmasının oluşturulduğunu bildirdi.

Başbakan Davutoğlu, "Üçüncü alan olarak Yurtiçi Tasarrufların Artırılması ve İsrafın Önlenmesi Programı'nda yedi eylem tamamlanmış bulunuyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin internet sitesinde Türkiye için tamamlayıcı ve destekleyici sigorta modelleri önerileri isimli rapor ve çerçeve planlama yapıldı. Yine, Uzun Vadeli Hayat Sigortaları Ürünlerinin Geliştirilmesi isimli bir çerçeve plan daha hazırlandı. Piyasa gözetimi ve denetimi etkinliğinin artırılmasına yönelik mevzuat çalışmaları yürütülüyor" değerlendirmesinde bulundu. Davutoğlu, vergisel araçlarla tasarrufun özendirilmesi ve tasarrufların üretken yatırımlara yönlendirilmesi bileşeni çerçevesinde yatırımcıların, vergi indirimi desteğinden daha kısa sürede yararlanmalarını sağlamak üzere, yatırım döneminde kullanılabilecek vergi indirim tutarlarının artırılmasına yönelik düzenlemelerin yürürlüğe girdiğini ifade etti. Başbakan Davutoğlu, 31 Aralık 2014'te uygulaması

sona eren vergi indirim ve sigorta primi işveren hissesi desteğindeki yüksek oran ve sürelerin, 31 Aralık 2015'e kadar başlatılacak yatırımlar için uygulanmaya konulduğunu aktardı.

Finans Merkezi Programı'nda 4 önemli adım atıldı

Davutoğlu, "İstanbul'da bulunmamız hasebiyle dördüncü alan olarak öncelikli

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İTHİB Başkanı İsmail Gülle, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak ve İHİB Başkanı Uğur Uysal, TİM İstişare toplantısına katıldı. Dört sektörün ihracatına dair bilgiler veren Başkanlar, 2023 yılı hedeflerine ulaşmak için devlet desteklerinin devam etmesinin gerekliliğine vurgu yaptılar.

program çerçevesinde, İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Programı çerçevesinde dört önemli adım atıldı" dedi. Finansal ürün ve hizmet çeşitliliğinin artırılması amacıyla Takasbank bünyesinde Türkiye Elektronik Fon Dağıtım Platformu'nun 9 Ocak'ta faaliyete girdiğini dile getiren Davutoğlu, Borsa İstanbul bünyesinde işlem gören hisse senetleri ve özel sektör borçlanma araçlarına yönelik piyasa yapıcılığı sisteminin hayata geçtiğini ifade etti.

Dört başlıkta uzlaşı

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Avrupa Birliği (AB) ile Gümrük Birliği Anlaşması kapsamında talep ettikleri dört konuda Türkiye'nin istediği gibi uzlaştıklarını, anlaşmanın Belçika'da imzalanacağını açıkladı. Bakan Zeybekci, TİM'in toplantısında yaptığı konuşmada, "AB komiserleri ile defalarca görüştük. Talep ettiğimiz dört konuda Türkiye'nin istediği gibi uzlaştık. Biri, kota engellerinin kaldırılması" dedi.

TİM Başkanı Büyükekeşi, toplantıda yaptığı konuşmada, güven ortamı ve istikrarın sürmesinin kendileri için çok önemli olduğunu belirterek, çözüm sürecinin tavizsiz devam etmesinin, istikrara büyük katkı sağladığını ve süreci en başından itibaren desteklediklerini söyledi. Dünya ekonomilerindeki "sisli havalarda" net bir görüş mesafesi istediklerinin altını çizen



Büyükeksi, 2023 ihracat hedeflerine yönelik uzun maratonda buna ihtiyaçları olduğunu dile getirdi. Büyükeksi, 500 milyar dolar ihracat hedefi için artık sadece ihracat artışına değil, yüksek katma değerli ihracata odaklandıklarını vurgulayarak, “Diyoruz ki, dünyanın tüm pazarlarına mal ihraç eden biz... Artık sıra tüm ülkelere teknoloji satmaya geldi. Sürdürülebilir büyüme için ihracata dayalı üretim, istihdam ve yatırıma odaklanalım. Ekonomik büyüme yarışında sadece ihracat değil, yüksek katma değerli üretim ve ihracat kulvarında koşalım. Cari açığın ilacı ihracat için inovasyon açığımızı kapatalım. Zira biz, ‘Türkiye’nin cari açığı yoktur, inovasyon açığı vardır’ diyoruz. Tüm bunları yapabilmek için tasarruflarımızı artıralım, yeni doğrudan yabancı yatırımların önünü açalım” ifadelerini kullandı.

İhracat bir memleket meselesidir

Başbakan Davutoğlu’nun geçen yılki Türkiye İnovasyon Haftası’nda “İhracat bir memleket meselesidir” sözüne atıfta bulunan Büyükeksi, dünya ticaretinde yüzde 5’lik gerileme beklenen zorlu bir yıla girilirken bu sözün kendilerini cesaretlendirdiğini vurguladı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Başbakan Davutoğlu ve

Büyükeksi, “Eurostat verilerine göre, yılın ilk iki ayında Avrupa’nın ithalatı yüzde 1 daraldı, Euro bazında ihracatımız yüzde 12 arttı” dedi.

Ekonomi Bakanı Zeybekci’nin himayelerinde farklı coğrafyalara düzenlenen heyetlerin ihracata önemli katkılar sağladığını belirten Büyükeksi, şöyle devam etti: “Yakın komşularımızı adeta ateş çemberi sarmışken, yılın ilk iki ayında dünya ticareti yüzde 9 gerilerken, ihracatımız sadece yüzde 3.5 düştü. Doların tüm para birimlerine karşı son 11 yılın rekorunu kırması, euro/dolar paritesinin hızla gerilemesi, tüm dünyada dramatik fiyat düşüşlerine sebep oldu. Eurostat verilerine göre, yılın ilk iki ayında Avrupa’nın ithalatı yüzde 1 daraldı, eurobazında ihracatımız yüzde 12 arttı. Birim fiyatların gerilemesinin ihracatımıza ilk dört ayda tam 7.5 milyar dolarlık maliyeti oldu. Ancak bizler sanayi ve tarım ihracatımızı

miktar bazında yüzde 4 artırmayı başardık. Dünya pazar payımızı binde 8.5’ten, binde 9’a getirdik. Küresel Doğrudan Yabancı Yatırım Endeksi’nde 2014’te 25’nci sıradayken, 2015’te 22’nci sıraya geldik.”

Kayıt dışı ekonomi büyük sorun oluşturuyor

Nitelikli insan kaynağına ve temel bilimlerden mezun, Ar-Ge merkezleri için doktora ve yüksek lisanslı araştırmacıların sayısının artmasının çok önemli olduğunu vurgulayan Büyükeksi, şunları kaydetti: “Kayıt dışı ekonomi haksız rekabet açısından bizim için büyük sorun oluşturuyor. İşgücü piyasaları etkinliğinin ve esnekliğinin artırılması, Ar-Ge merkezlerinin desteklerinin artırılması, yenilenebilir enerji yatırımlarına ve enerji verimliliğine verilen desteğin artırılması, insan haklarına, hukukun üstünlüğüne dayalı yeni bir anayasa ile yargıya güvenin yeniden tesis edilmesi büyük önem taşıyor. Lojistik altyapımızın geliştirilmesi ve gümrüklerdeki sorunların çözülmesi, Gümrük Birliği’nin upgrade edilmesi ve diğer ülkelerle STA’lara ve ABD ile TTIP’ye dahil olmak için bizim için çok önemli. Son bir özel talebimiz ise Hopa - Batum demiryolu hattı bizi Batum limanı ile Çin’e kadar uzanan hatta bağlanmış olacak.”



Yenilik *emr*'inizde

EMR FERMUAR SAN. ve TİC LTD. ŞTİ.

www.emrfermuar.com fabrika@emrfermuar.com





İHKİB TURQUALITY FİRMALARIYLA BİR ARAYA GELDİ

EKONOMİ BAKANLIĞI TARAFINDAN MARKALAŞMA POTANSİYELİ OLAN FİRMALARA KURUMSALLAŞMA VE ULUSLARARASI PAZARLARDA GLOBAL OYUNCU OLABİLME İMKANI VEREN TURQUALITY'DE ÇALIŞMALAR DEVAM EDİYOR. TURQUALITY DESTEKLERİNE İLİŞKİN SÜRECİ VE UYGULAMALARI DEĞERLENDİRMEK ÜZERE, EKONOMİ BAKANLIĞI YETKİLİLERİ, İHKİB YÖNETİMİ VE TURQUALITY FİRMALARI BİR ARAYA GELDİ.

Dünyanın ilk markalaşma programı olan Turquality, 2004 tarihinde 15 hazır giyim firması ile başladığı yolculuğuna bugün birçok sektörden firmayı bünyesine dahil ederek destek vermeye devam ediyor. Ekonomi Bakanlığı tarafından markalaşma potansiyeli olan firmalara kurumsallaşma ve uluslararası pazarlarda global oyuncu olabilme imkanı veren Turquality programının odağında, klasik ihracat desteklerinden farklı olarak salt ihracatı arttırmak yerine firmaların markalaşma hedeflerine katkıda bulunmak yer alıyor. Günümüzde gittikçe ağırlaşan rekabet koşulları ve değişen tüketim kalıpları, uluslararası arenada yer almak isteyen şirketleri daha fazla katma değer ve daha fazla pazar payı anlamına gelen güçlü markalar yaratmaya teşvik ediyor. Ar-Ge, inovasyon ve tasarım odaklı rekabette, Türkiye'nin ihracata dayalı büyüme modelini benimsediği 2023 yılı hedeflerine giden yolda Turquality önemli

bir basamağı teşkil ediyor. Hazır giyim, tekstil, deri ve halı sektörlerinden toplamda 35 markanın desteklediği programda, Turquality desteklerine ilişkin süreci ve uygulamaları değerlendirmek üzere, 7 Nisan Salı günü Dış Ticaret Kompleksi'nde bir araya gelindi. Toplantıya, Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Veysel Parlak'ın iştirakleriyle, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İHKİB Başkan Yardımcısı Volkan Atik, İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri, BMD Başkanı Sami Kariyo, sektör derneklerinin temsilcileri ve Turquality desteği kapsamındaki hazır giyim ve konfeksiyon firmalarının temsilcileri katıldı. Toplantının açılış konuşmasını yapan İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Turquality firmalarının destek sürecinde yaşadığı sorunlara işaret ederek Turquality destek süresi sona eren firmaların diğer Devlet yardımlarından yararlandırılmamasının sorunların başında geldiğini ifade etti.

Bunun yanı sıra Hikmet Tanrıverdi, destek ödemelerinin zamanında yapılmamasının da önemli bir sorun olarak firmalar tarafından dile getirildiğine dikkat çekti.

Turquality'deki sorunlara çözüm arayışı

Konuyla ilgili söz alan Turquality firma temsilcileri, Turquality desteklerinin özellikle kira ve reklamda daha fazla olduğu, destek kalemlerinin azaltılarak destek miktarının çoğaltılmasının çözüm açısından önem arzettiği ifade edildi. Ayrıca sorunların giderilmesi için kısa ve uzun vadede ayrı çözüm önerileri geliştirilmesi gerektiği, bu kapsamda kısa dönemde işin hızlandırılması ve prosedürün azaltılması ihtiyacının olduğu belirtildi. Kira ve tanıtım desteği dışındaki desteklerin kaldırılmasını isteyen firmalar, ödemelerin de daha hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesini gerektiğine dikkat çekildi. Toplantıda; uzun vadede

TURQUALITY DESTEK SÜRESİNİN SONA ERMESİ VE DİĞER DESTEKLERDEN YARARLANABİLME HUSUSUNDA ÇALIŞMALAR YAPILDIĞI BİLGİSİNİ FİRMA TEMSİLCİLERİYLE PAYLAŞAN İHRACAT GENEL MÜDÜRÜ VEYSEL PARLAK, ÖDEME SÜREÇLERİNİN KISALTILMASINA İLİŞKİN DE BİR SİSTEM ÜZERİNDE ÇALIŞILDIĞINI BELİRTTİ.



HİKMET TANRIVERDİ
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

Turquality firmalarının destek sürecinde yaşadığı sorunlara dikkat çeken Tanriverdi, Turquality destek süresi sona eren firmaların diğer Devlet yardımlarından yararlanamamasının sorunların başında geldiğini ifade etti.



VEYSEL PARLAK
Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürü

Ödeme süreçlerinin kısaltılmasına ilişkin bir sistem üzerinde çalışıldığını söyleyen Veysel Parlak, bu sistemin yürürlüğe konulduğunda destek kalemlerin azaltılması gibi bir düzenlemeye ihtiyaç kalmayacağına dikkat çekti.

destek hakedişlerinin Devlet'e ödenecek vergilere mahsup edilmesine, marka satın alma stratejisi belirlenmesine ve konunun ayrıca bir komite oluşturularak çalışılmasına, bu doğrultuda Eximbank'ın da sürece dahil edilmesi de gündeme getirildi.

Çalışma grubu fikrine olumlu yaklaşıldı

Toplantıda konuşan İhracat Genel Müdürü Veysel Parlak ise Turquality destek süresinin sona ermesi ve diğer desteklerden yararlanabilme hususunda çalışmalar yapıldığı bilgisini firma temsilcileriyle paylaştı. Ödeme süreçlerinin kısaltılmasına ilişkin de bir sistem üzerinde çalışıldığını söyleyen Veysel Parlak, bu sistemin yürürlüğe konulduğunda destek kalemlerin azaltılması gibi bir düzenlemeye ihtiyaç kalmayacağına dikkat çekti. Bazen reklam harcamalarında yaşanan devasa boyutlara ulaşması nedeniyle sınır getirilebileceğini ifade eden Veysel Parlak, tasarım odaklı bir desteklerin dinamik hale getirilmesi için son tebliğ değişikliğinin yapıldığını, bundan sonra da bu tür desteklerin artırılarak sürdürüleceğini, tasarım desteklerinden Turquality firmalarının da yararlanabileceğini ifade etti. Turquality sisteminde ilk yer alan firmaların hazır giyim firmalarının olduğu işaret edildiği toplantıda, aynı zamanda şu anda bu sistemde birçok sektörden çeşitli firmaların var olduğu belirtildi. Bu firmaların sektörlerle göre farklı sorunlar ve ihtiyaçlara sahip olduğu belirtilirken, bunun için de sadece Turquality kapsamındaki firma

temsilcileri ile Ekonomi Bakanlığı ve İHKİB gibi sektörel kuruluşların katılımıyla bir çalışma grubu oluşturulması önerildi. Bu öneri katılımcılar tarafından olumlu karşılandı.

Sami Kariyo da, "BMD olarak markalarımızın hedefindeki, genişleme planındaki ülkelerle ilgili olarak raporlar hazırlamakta, zaman zaman ticaret heyetleri düzenlemekteyiz. 2014 ve 2015'te Birleşik Arap Emirlikleri, Kazakistan ve Polonya'ya markalarımızla birlikte giderek pazar ara-

ştırması yaptık, b2b toplantılar düzenledik. Bu ziyaretlere ilişkin raporlar da hazırlandı. Tüm bu raporları Ekonomi Bakanlığı ile paylaşmamız önem taşıyor çünkü Bakanlık, bu raporlardaki yurtdışı mağazalaşma ve yurtdışı açılımlarına ilişkin geri bildirimler çerçevesinde, markaların hedef ülkelerini gözlemlene, Turquality başta olmak üzere devlet desteklerinde gerekli düzenlemeleri yapma olanağı bulmaktadır. Özellikle bugün olduğu gibi bu tür toplantıları belli zaman aralıklarıyla yapmak, birbirimizi



Turquality firma temsilcileri, destek kalemlerinin azaltılarak destek miktarının çoğaltılmasının çözüm açısından önem arzettiğini ifade ettiler.

HİKMET TANRIVERDİ, TURQUALITY DESTEK ÖDEMELERİNİN ZAMANINDA YAPILMAMASININ ÖNEMLİ BİR SORUN OLARAK FİRMALAR TARAFINDAN DİLE GETİRİLDİĞİNİ İFADE ETTİ.



dinleme, sıkıntıları ilk elden aktarma ve bunlara hızlı çözüm yolları bulma anlamında bizim açımızdan çok değerli” diye konuştu.

Turquality hakkında...

Hazır giyim ve tekstil sektöründen yola çıkarak hazırlanan proje, bugün otomotivden hızlı tüketim ürünlerine kadar birçok sektörde firmaya destek sağlıyor. Turquality programında hazır giyim, tekstil, deri ve halı sektörlerinden toplamda 35 marka destek alıyor. Turquality, dünyanın ilk marka destek programı olması ve içerik özellikleriyle dikkat çekiyor. Turquality, Capital Dergisi tarafından düzenlenen araştırmada, son 10 yıla damgasını vuran “En İyi 10 Proje” arasına girerken, Bilkent Üniversitesi Pazarlama ve Reklamcılık Kulübü tarafından düzenlenen “En İyi Pazarlama Projeleri 2007” anketinde En İyi Marka Yaratma Projesi olarak belirlendi. Brand Finance’ın yayınladığı Ulusal Marka Endeksi raporuna göre, Türkiye 688 milyar dolarlık marka değeri ile dünyanın en değerli 19’uncu ülke markası oldu. Bir yılda marka değerini yüzde 41 artıran Türkiye, böylece marka değerini en fazla artıran 4’üncü ülke konumuna yükseldi. Net artışa bakıldığında ise 201 milyar dolar artışla mutlak değer değişiminde ilk sırada yer aldı.

Sorularla Turquality

* *Turquality programına kimler başvurabilir?*

2011/5 sayılı tebliğe ilişkin uygulama usul ve esaslarında (2. maddesinde) belirtildiği

üzere;

- İhracatçı Birlikleri
 - Dış Ticaret Müsteşarlığının bağlı kuruluş olan ihracatçı birlikleri
- Üretici Dernekleri
 - Aynı imalat dalında faaliyette bulunan üretici şirketlerin kurduğu dernekler
- Üretici Birlikleri
 - Aynı imalat dalında faaliyette bulunan üretici şirketlerin kurduğu birlikler
- Türkiye’de ticari ve/veya sınaî faaliyette bulunan şirketler,
- Zincir Restoranlar
 - Yurtiçinde en az 5 lokanta/kafe ile yurtdışında en az 1 lokanta/kafeden oluşan zincir
 - Türk kültür unsurlarını barındıran, mönüsünde Türk mutfağını temsil eden yemekler bulunan ve bu yemeklere uygun servis hizmetinin sunulduğu mekanlar
 - Otel bünyesinde otel tarafından kendi markası ile işletilen lokantalar/kafeler hariç

Turquality Destek Programı’na başvuru yapabilirler.

* *Marka desteği ile Turquality desteği arasında fark var mı?*

Marka programı, Turquality programına göre daha daraltılmış bir yapıda olmasına karşın, başvuru koşulları aynıdır. Marka programında destek süresi 4 yıl iken, Turquality programında destek kalemlerinin limitleri daha düşük belirlenmiştir. Ancak Turquality programında destek limitleri sadece birkaç noktada belirlenmiş olup, genel itibariyle limitsiz bir programdır. Marka programındaki bir firma, Turquality programını, bir sonraki aşama olarak görmekte, Marka programından aldığı desteklerle Turquality programına hazırlık yapmaktadır.

* *Aynı anda hem Turquality hem de Marka desteğinden faydalanmak mümkün mü?*

Aynı anda her iki destekten de faydalanmak mümkün değildir. Marka desteği, birçok firma için Turquality desteğine hazırlık niteliği taşımaktadır.

* *Turquality desteği alındığında, ihracata yönelik diğer devlet desteklerinden de faydalanmak mümkün mü?*

Turquality programı dışında DTM tarafından ihracata yönelik birçok devlet desteği bulunmaktadır. Turquality programı altında bu desteklerin tek bir çatı altında toplanmış halidir. Bu nedenle firma Turquality desteği alıyorsa, aynı kapsamda diğer ihracata yönelik devlet desteklerinden faydalanamaz.



“Teknolojinin barkodla buluştuğu an...”



Intermec
by Honeywell

M3 MOBILE
Your Best Mobile Business Partner

DATALOGIC
THE VISION IS YOURS

cab
we identify more



www.akmazbarkod.com

akmaz[®] **barkod**
Barkod Teknolojileri & Sektörel Yazılım Çözümleri

NİJERYA’da Ticaret Fırsatları

- 170 milyon nüfuslu **büyük bir pazar**
- Ekonomik yönden **güçlü bir potansiyele** sahip
- Son 5 yıllık dönemde **% 6.7’lik** bir büyüme



AFRİKA’YA AKIN VAR

İHKİB BAŞKANI HİKMET TANRIVERDİ, AFRİKA, AMERİKA VE AVRUPA’NIN OLUŞTURDUĞU ÜÇ KİTADA FIRSAT KAPILARINI ARALAMAK ÜZERE SEFERBERLİK İLAN ETTİ. “ADETA AKINCILAR GİBİ ARKADAŞLARIMIZI ÖNDEN GÖNDEREREK PAZARI YERİNDE İNCELİYORUZ” DİYEN TANRIVERDİ, TÜRKİYE’NİN 678 MİLYON DOLAR OLAN AFRİKA İHRACATINI GELECEK 3 YIL İÇİNDE İKİYE KATLAYARAK 1,5 MİLYAR DOLARA ÇIKARMAYI HEDEFLEDİKLERİNİ BELİRTTİ.

İHKİB, bölge ülkelerdeki gerilim ve kurlarda yaşanan değişimin etkisiyle kan kaybeden ihracatı canlandırmak için başlattığı çalışmalara Afrika’nın en önemli ülkelere Nijerya ile start verdi. Bu çerçevede Nijerya’da yerinde tespit edilerek Türkiye’ye davet edilen 100 şirketin önde gelen temsilcileriyle basın toplantısı düzenleyen İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, hedeflerinin Afrika’ya yapılan ihracatı 3 yılda ikiye katlayarak yaklaşık 1,5 milyar dolara çıkarmak olduğunu ifade etti. Toplantıya; İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Volkan Atik, İHKİB Yönetim Ku-

rulu Üyesi Sabri Sami Yılmaz, LAGOS Hazırgiyim İthalatçılar Derneği Başkanı Patrick Uzomah ile Nijerya Heyetinden Josephine Babatunde’nin yanı sıra Birlik üyeleri ve birçok basın temsilcisi katıldı. Dış Ticaret Kompleksi’ndeki buluşmada Türkiye’den 130 firma ile Nijeryalı alıcı firmalar arasında bin’in üzerinde ikili iş görüşmesi de yapıldı.

Üç kıtada seferberlik ilan ettik

Toplantının açılış konuşmasını yapan Hikmet Tanrıverdi, Afrika açılımını Nijerya’dan başlatmalarında 170 milyon nüfus, son 5 yılda yüzde 6-7 gibi yüksek büyüme ve

ekonomik yönden güçlü potansiyelin en önemli faktörleri oluşturduğunu vurgulayarak sözlerini şöyle sürdürdü: “2015 yılı ilk çeyreğinde hazır giyim ihracatı yüzde 14.8 düşüşle 4 milyar dolar olarak gerçekleşti. İhracatımız 2009 yılında küresel kriz dönemi hariç hep yükseliş trendindeydi. Ancak konjonktürel sıkıntılardan etkisiyle meydana gelen bu geçici negatif eğilim başta İHKİB olmak üzere tüm sektörü teyakkuza geçirdi. Kur savaşlarının ve bölgesel çatışmaların erezyonuna uğrayan hedefleri tutturmak için Afrika’yı karşı karşıya dolaşım ihracat halkasına yeni pazarlar ekleyeceğiz. Kon-



jonktürü lehimize çevirmek için hızlı aksiyon olarak Afrika, Amerika ve Avrupa'nın oluşturduğu üç kıtada üç fırsat kapısını aralamak üzere seferberlik ilan ettik." Bugüne kadar Afrika Kitası'ndaki pazarları hep göz ardı ettiklerini belirten Tanrıverdi, "Sahip olduğu petrol ve diğer doğal kaynaklar sayesinde ciddi bir ekonomik potansiyel taşıyan Afrika'daki pazarları sektörle tanıştırmak aksiyonumuzun ilk halkasını oluşturuyor" dedi.

Afrika'ya ihracat 2 kat artacak

"Bunun için öncelikle Afrika'nın en kalabalık nüfuslu ve ekonomik gelişme potansiyeli en güçlü ülkelerinin başında gelen Nijerya'dan yaklaşık 100 alıcı firmayı İstanbul'a getirdik" diye konuşan Hikmet Tanrıverdi, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Yönetim kurulumuzda yer alan arkadaşlarımız Nijerya'ya giderek bu firmaların hacimlerini, etki alanlarını yerinde incelediler. Adeta Akıncılar gibi arkadaşlarımızı önden gönderdik ve pazarı yerinde incelediler. Nijeryalı 100 alım gurubu bugün burada Türk hazır giyim sektörünün üretici firmalarıyla ikili iş görüşmeleri yapacaklar. Aynı zamanda bu firmalar 29-30 Nisan tarihlerinde de Merter, Osmanbey ve Laleli gibi sektörün yoğun olduğu bölgeleri yerinde ziyaret edecekler. Nijerya'dan tek tek yerlerinde incelenerek seçilen gerçek alıcı niteliğindeki bu firmalar sektörün



Dış Ticaret Kompleksi'ndeki alım heyeti buluşmasında Türkiye'den 130 firma ile Nijeryalı alıcı firmalar arasında binin üzerinde ikili iş görüşmeleri yapıldı. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, firmaları tek tek gezerek bilgi aldı.

Halen Türkiye'nin 678 milyon dolar olan Afrika ihracatını gelecek 3 yıl içinde ikiye katlayarak 1,5 milyar dolara çıkarmayı hedeflediklerini belirten Hikmet Tanrıverdi, "İHKİB olarak dünyayı karış karış dolaşip fırsatları sektörümüzün ayağına getirmeye kararlıyız" dedi.

aleyhine esen konjoktürel rüzgarları lehimize çevireceğine inanıyoruz." Nijerya'yı takiben bu bölgede hem konum hem de ekonomik büyüklük olarak kilit konumdaki ülkelerle ilgili çalışmalarını sürdürdüklerinin altını çizen Hikmet Tanrıverdi, halen Türkiye'nin 678 milyon dolar olan Afrika ihracatını gelecek 3 yıl içinde ikiye katlayarak 1,5 milyar dolara çıkarmayı hedeflediklerini belirtti. Tanrıverdi, "İHKİB olarak dünyayı karış karış dolaşip fırsatları sektörümüzün ayağına getirmeye kararlıyız" dedi. Bunların yanı sıra Fas, Tunus, Cezayir gibi Kuzey Afrika ülkelerinde fuar ya da ticaret heyeti yapılması için olanak ve potansiyelin araştırıldığı kaydeden Tanrıverdi, İHKİB'in proaktif tutumu çerçevesinde 2015 yılında bu kıtada tüm potansiyelin değerlendirilerek sektör ile paylaşılacağını bildirdi.



Türkiye'nin kurumsal kimliğinden faydalanmak istiyoruz

Toplantıda konuşan bir diğer isim İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Volkan Atik ise sıkışan piyasalara can suyu vermek üzere harekete geçtiklerini vurgulayarak, "Bu hafta Nijerya'dan gelen 100 alıcı ile piyasayı hareketlendireceğiz. Ayrıca, Kenya, Gana, Angola ve Kamerun ile ilgili de incelemelerimiz sürüyor. Nijerya heyetini takiben bu ülkelerden de peş peşe alım grupları getirmeyi planlıyoruz. Nijerya'dan getirdiğimiz 100 kişilik alım heyeti, bizzat yerinde incelemelerimiz sonucu oluşturduk ve tüm sektör firmalarımızın taleplerine uygun alıcıları dengeli bir şekilde heyete yer almasını sağladık. Bunun için heyetin sektörümüzün bu dönemde iş potansiyeli olumlu etkileyeceğini ve bundan sonra da bu firmalarla ilişkilerin sürekli olabileceğini düşünüyoruz" diye konuştu.

Ekip olarak disiplinli bir çalışma yapıklarını belirten İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve İHKİB LTD, Orta Doğu ve Afrika Fuarlar Komitesi Başkanı Sabri Sami Yılmaz, "Nijerya'dan doğru meslektaşlarımızı seçmeye çalıştık. Nijerya'dan doğru meslektaşlarımız karşılarında çok doğru Türk üreticileri ve iyi tasarım yapan, doğru fiyatla doğru ürün yapan firmalar görecekler. İlk defa gelenler Türkiye'nin hazır giyim sektöründe geldiği noktayı görecekler" diye belirtti. LAGOS Hazır giyim İthalatçılar Derneği Başkanı Patrick Uzomah ise "Nijerya olarak gelişen bir ülkeyiz. Tam olarak kurumsallaşamadık. Bu noktada Türkiye'den destek bekliyor, kurumsallığınızdan faydalanmak istiyoruz. Türkiye'de anlaşmalarımızı yaparak alışverişlerimizi banka kartıyla yapmayı amaçlıyoruz. Bu sayede ticaret hacmimiz artacak. Ancak Nijerya'nın uyguladığı yüksek gümrük tarifeleri bizi zorluyor. Bunun düşürülmesi halinde ticaretimiz daha da artar" ifadelerini kullandı.



LALELİ



OSMANBEY

Hikmet Tanrıverdi: "Kur savaşlarının ve bölgesel çatışmaların erozyonuna uğrayan hedefleri tutturmak için Afrika'yı karış karış dolaşıp ihracat halkasına yeni pazarlar ekleyeceğiz. Konjonktürü lehimize çevirmek için hızlı aksiyon olarak Afrika, Amerika ve Avrupa'nın oluşturduğu üç kıtada üç fırsat kapısını aralamak üzere seferberlik ilan ettik."



OSMANBEY

Türk hazır giyim sektörünün üretici firmalarıyla ikili iş görüşmeleri yapan Nijeryalı heyet, aynı zamanda 29-30 Nisan tarihlerinde Osmanbey ve Laleli gibi sektörün yoğun olduğu bölgeleri yerinde ziyaret etti.



LALELİ



WOOL - DENIM

MERINO DENIM

Denim is, undoubtedly, one of the most popular fabrics across the world. Adding Merino wool to the traditional twill fabric produces Wool Denim, an innovative denim now being produced in Turkey for global iconic jeans brands.

ADVANTAGES OF DENIM FABRICS THAT CONTAIN MERINO WOOL

- Machine washable
- Warmer in winter
- Drier in the rain
- Resists odours

The Woolmark Company has shared its know-how with distinguished Turkish manufacturers of Merino wool fabric, denim and jeans, to produce machine-washable Merino wool denim fabrics.

CLIMBER JEANS
İPEKİŞ
ORTA ANADOLU
YÜNSA

For more information please contact feedback@wool.com
Tel: +90 212 325 95 88
woolmark.com



İHKİB, UNIDO ile "Türkiye'deki genç ve kadın Suriyeli mültecilere yönelik hazır giyim alanında mesleki eğitim kazandırma" projesine imza attı.



İHKİB-UNIDO-AFAD-JAPONYA HÜKÜMETİ KONSORSİYUMUNDA MESLEKİ EĞİTİM PROJESİ: SURİYELİLERE EĞİTİM DESTEĞİ

İHKİB, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO) ile Japonya Hükümeti tarafından finansal olarak desteklenen "Türkiye'deki Genç ve Kadın Suriyeli Mültecilere Yönelik Hazır giyim Alanında Mesleki Eğitim Kazandırma" projesine imza attı. Proje kapsamında İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, 28 Nisan Salı günü UNIDO Türkiye Direktörü Süleyman Yılmaz ve UNIDO Proje Koordinatörü Damla Taşkın ile Dış Ticaret Kompleksi'nde bir araya geldi. Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD) ile İHKİB'in ortaklığında, UNIDO koordinasyonunda gerçekleştirilecek projede, genç ve kadın Suriyeli mültecilerin gerekli becerileri kazanmaları sağlanarak hazır giyim alanında istihdamlarının ve sosyal güvenliklerinin artırılması amaçlanıyor. Her katılımcının üç hafta boyunca alacağı eğitimler sonrasında, katılımcıların hazır giyim sektöründe meslek sahibi olabilecekleri yeterliliğe ulaşmaları planlanmaktadır. Kolektif fayda sağlamak için küme girişimi, tedarik zinciri girişimi ve bilhassa sürdürülebilirlik konularında çalışmalar yürüten UNIDO, teknik yardımlarla gelişmekte olan ülkelerin kalkınma sorunlarını uluslararası düzeyde çözümlenmek amacıyla hareket ediyor. Bu amaçla, 31 Mart 2015 itibarıyla başlayan proje, gençler ve kadınlar ağırlıklı olmak üzere Suriyeli sığınmacılar için hazır giyim sektörüne yönelik mesleki eğitimler verilecek. Gaziantep, Şanlıurfa ve Kahraman-

maraş illerinde gerçekleştirilecek olan ve bölgede yaşayan Türk vatandaşlarının da katılımına imkan veren proje 1 yıl sürecek.

İHKİB-UNIDO iş birliği

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Birleşmiş Milletler'in kuruluşları ile daha önceleri de kurumsal sosyal sorumluluk konularında işbirliklerini yaptıklarına değindi. UNIDO'nun böyle bir projenin içinde olması ve Birlik olarak da ortak olmalarının çok önemli olduğunu ifade etti. UNIDO Türkiye Direktörü Süleyman Yılmaz törende yaptığı konuşmada, bu tür projelerde ortak hareketin çok önemli olduğunu vurgulayarak İHKİB'e teşekkür ettiğini belirtti. UNIDO Türkiye

Ofisi olarak birçok projeye imza atıldıklarını kaydeden Süleyman Yılmaz, şöyle devam etti: "Bu projeye birlikte aklımıza ilk gelen İHKİB oldu. Bu projede İHKİB'in evet demesi bizim için çok önemliydi. Birlikte bu yaraya pansuman olacağımız için çok mutluyuz. Sürdürülebilir olması halinde etkilerinin çok büyük olacağı bir proje." Proje'den beklenen sonuçları arasında; mesleki eğitim stratejisi ve iş planının oluşturulması 15 grup eğitimcinin mesleki beceriler alanında eğitilmesi, 500 genç ve kadın mülteciye sahada gerçekleştirilecek grup eğitimleri ile teknik konularda ve iş yönetimi ile ilgili becerilerin kazandırılması, yeni ürünler ve yeni pazarlar açısından desteklenmesi gibi hedefler yer alıyor.



İHKİB'in ortaklığında yürütülecek proje ile hem Türkiye'deki kadın Suriyeli mültecilere istihdam hem de yerel halkın katılımına olanak sağlanacak.



WOOL - DENİM

MERINO DENİM

Denim, şüphesiz, dünyadaki en gözde kumaşlardan biridir. Geleneksel dimi kumaşlara Merinos yünü eklemek, yenilikçi bir denim olan Yün Denimi ortaya çıkarmaktadır ki bu ürün şimdi küresel simgeleşmiş jean markaları için Türkiye’de üretilmektedir.

MERINOS YÜNÜ İÇEREN DENİM KUMAŞLARIN AVANTAJLARI NELERDİR

- Makinada Yıkanabilir
- Kışın ılık tutar
- Yağmurda daha kuru kalır
- Kötü Kokuya Karşı Dirençlidir

The Woolmark Company, Türkiye’deki ayrıcalıklı Merinos yün kumaş, denim ve blucin üreticileri ile makinada-yıkanabilir Merinos yün denim kumaşlar üretmek için know-how’unu paylaşmıştır.

CLIMBER JEANS
İPEKİŞ
ORTA ANADOLU
YÜNİSA

Daha fazla bilgi için lütfen feedback@wool.com ile irtibata geçiniz

Tel: +90 212 325 95 88

woolmark.com

THE
WOOLMARK
COMPANY 



YAN SANAYİ OLMADAN TAM SANAYİ OLMAZ

İTHİB, ORTAK AKIL TOPLANTILARI'NIN 12'NCİSİNİ KONFEKSİYON YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (KYSD) İLE GERÇEKLEŞTİRDİ. TOPLANTIDA TÜRKİYE'NİN GÜÇLÜ TEKSTİL VE YAN SANAYİ ALTYAPISINA SAHİP OLDUĞU VURGULANARAK SEKTÖRÜN GELECEĞİ İÇİN YAPILMASI GEREKENLER MASAYA YATIRILDI.

Türk Tekstil sektörünün tüm paydaşları ile İTHİB'in yürüttüğü Ortak Akıl Toplantıları'nın 12'ncisinde İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı ve üyeleri ile KYSD üyeleri 28 Nisan 2015 tarihinde bir araya geldi. Son derece sıcak ve verimli bir ortamda gerçekleşen toplantıda Türk tekstil sektörünün dünü, bugünü ve yarını konuşularak, sektör temsilcilerinin karşı karşıya olduğu sorunlar dile getirildi, sorunların çözümü ve iş akış süreçlerinde geliştirmeler için görüş alışverişi yapıldı.

Rekabet şartları değişti

İTHİB Başkanı İsmail Gülle tarafından açılış konuşması yapılan toplantıda yaşanan son gelişmeler değerlendirilirken ihracat üzerindeki parite etkisine vurgu yapıldı. Açılış konuşmasında ayrıca "Yan sanayi olmadan tam sanayi olmaz" mottosundan hareketle ikili ve çok taraflı ilişkilerin geliştirilmesine yönelik faaliyetlere hız verildiği ifade edilerek, tekstil ve hammaddeleri sektörü ile konfeksiyon yan sanayi sektörü özelinde kilogram bazında ihracat değe-

rinin artırılması zorunluluğuna dikkat çekildi. İTHİB Başkanı İsmail Gülle ayrıca Türkiye'de ihracatın yüzde 66'sının mal mukabili olarak yapıldığı gerçeğine dikkat çekerek, bu yöntemin ödeme şekilleri arasında tartışmasız en riskli yöntemlerden biri olduğunu vurgulayarak tekstil sektörünü bu yöntemden uzaklaşmaya davet etti. Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun etkilerinin kuvvetli bir şekilde hissedildiği günümüz iş dünyasında rekabet şartlarının değiştiğini, rekabetin fiyattan hizmet ve ürün kalitesine

TOPLANTIDA KYSD ÜYELERİ, İTHİB'DEN HEDEF PAZARLARDA TÜRK MALLARININ DAHA BÜYÜK KİTLELERE ULAŞTIRILABİLMESİNİ SAĞLAMAK AMACIYLA PAZARLAMA VE LOJİSTİK MERKEZLER KONUSUNDA DESTEK İSTEDİ.

doğru evrildiğini ifade eden İsmail Gülle, istihdam ve enerji üzerindeki ilave maliyetleri bertaraf etmek için kamu kurumları nezdinde yapılan girişimlerden bahsetti. İsmail Gülle ayrıca henüz yasalaşan Türkiye Ticaret Merkezleri uygulamasının sektöre sağlayabileceği avantajlardan bahsederek firmalarımıza konu hakkında bilgi verdi.

Yeni sanayiciler yeni stratejiler belirliyor

İTHİB Başkanı İsmail Gülle sonrasında söz alan KYSD Başkanı Osman Ege, İsmail Bey'in şahsında tüm İTHİB Yönetim Kurulu'na teşekkür ederek yeni pazar arayışına girdiklerini, yeni stratejiler kapsamında yeni hedef pazarlar belirlenmesi ve çevre ülkeler başta olmak üzere hazır giyim üreticisi ülkelere yönelik tanıtım faaliyetlerine ağırlık verilmesi gerektiğini ifade etti. Osman Ege, İTHİB Başkanı İsmail Gülle şahsında tüm İTHİB Yönetim Kuruluna Ortak Akıl Toplantıları vesilesiyle sektörün sorunlarına gösterdikleri yakın ve yoğun ilgi için teşekkürlerini belirtti.

Sektörün sorunları aktarıldı

Açılış konuşmalarının ardından İTKİB Genel Sekreterliği tarafından Türkiye'nin tekstil ve hammaddeleri, hazır giyim ve konfeksiyon ve konfeksiyon yan sanayi sektörlerinde ihracatı, Türkiye'nin küresel rekabetteki yeri ve güncel istatistik verileri içeren bir sunum yapıldı. Sektör temsilcileri tarafından iletilen sorunlar, iş çevrelerince mikro ihracat olarak adlandırılan hızlı kargo şirketleri aracılığıyla yapılan ihracatın firmaların ihracat performansına ve Eximbank kredilerine sayılması için gereken düzenlemelerin yapılması,



İSMAİL GÜLLE
İTHİB Başkanı

"Yan sanayi olmadan tam sanayi olmaz, mottosundan hareketle ikili ve çok taraflı ilişkilerin geliştirilmesine yönelik faaliyetlerimize hız vermiş durumdayız."



Osman Ege
KYSD Başkanı

"Konfeksiyon yan sanayicileri olarak yeni stratejiler kapsamında çevre ülkeler başta olmak üzere hazır giyim üreticisi ülkelere yönelik tanıtım faaliyetlerine ağırlık vermemiz gerekiyor."

nihai ürün yerine hammadde baz alınarak yapılan GTİP sınıflandırması nedeniyle ortaya çıkan problemler, İstanbul'un yakın çevresinde ihtiyaç duyulan büyük ve kapsamlı bir OSB ve fuar alanı, patent kanunu kaynaklı sorunlar ile iş barışımı tehdit eden iş davaları üzerine yoğunlaşırken, katılımcılar İTHİB'den hedef pazarlarda Türk mallarının daha büyük kitlelere ulaştırılabilmesini teminen pazarlama faaliyetleri ve lojistik merkezler konusunda destek istediler.

İTHİB Başkanı İsmail Gülle, yurtdışına yönelik satışlarda lojistik merkezlerinin ve

depoların sıklıkla gündeme geldiğinden bahisle mevzuat çalışmaları yürütülen yurtdışı lojistik destekleri hakkında bilgi vererek sektör temsilcilerini bu ve benzeri projelere konsantre olmaya davet etti. İTHİB Başkanı İsmail Gülle ayrıca hem tekstil hem de konfeksiyon sektörlerinde sorun yaratan farklı KDV oranları konusuna dikkat çekerek firmalar açısından önemli bir gider kalemi haline gelen damga vergilerinin kaldırılması gerektiğini, bu konuda çalışmalara başlanacağı bilgisini vererek tüm katılımcılara değerli katılımları ve katkıları için teşekkür etti.





İTHİB RUSYA'YI MERCEK ALTINA ALIYOR

İTHİB YÖNETİM KURULU VE ÖRME SANAYİCİLERİ, RUSYA FEDERASYONU'NDA YAŞANAN SON GELİŞMELERİ DEĞERLENDİRMEK ÜZERE BİR ARAYA GELDİ. TOPLANTIDA, TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN KARŞI KARŞIYA KALDIĞI SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ GÜNDEME TAŞINDI.

Rusya Federasyonu'nda yaşanan son gelişmeleri değerlendirmek, sektörün karşı karşıya kaldığı sorunlara ilişkin çözüm önerilerini değerlendirmek üzere İTHİB Yönetim Kurulu üyeleri ve Rusya Federasyonu ile ticaret yapan ve o bölgede faaliyet gösteren Örme Sanayicileri üyeleri 22 Nisan Çarşamba akşamı bir araya geldi. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle'nin başkanlık ettiği toplantıda, toplantıda tüm katılımcıların sorun ve çözüme ilişkin görüşleri alındı. Toplantıda; 2-4 Nisan tarihleri arasında İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle başkanlığında, BATIAD, LASIAD, MESIAD, OTIAD ve TETSİAD temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirilen Moskova ziyareti ve ziyaretin başındaki yansımalarına ilişkin bilgi verilirken Türkiye ile Rusya Federasyonu arasındaki

ticaret güncel verileri ile katılımcılarla paylaşıldı. Toplantının açılış konuşmasını yapan İTHİB Başkanı İsmail Gülle, Türkiye ile Rusya arasında özellikle tekstil sektöründe yapılan ticaretin son derece riskli bir sistem üzerine kurulu olduğu, bu sistem nedeniyle ihracat bedellerinin tahsilatında büyük zorluklar yaşandığını belirtti. Mal mukabili ihracat sisteminin ihracatçımıza zarar verdiğini ifade eden İsmail Gülle, rekabet anlayışının fiyat üzerinden değil, ürün ve hizmet kalitesi üzerinden yeniden kurgulanması gerektiğine dikkat çekti.

Para transferi büyük sıkıntı

Toplantıda, ihracatta KDV iadesi prosedürünün uzun zaman aldığı, bunun özellikle böylesi günlerde finansman sıkıntısı çeken ihracatçılar açısından büyük zorluklara

neden olduğunun altını çizilirken, Rusya ile ticarete en büyük sıkıntılardan bir tanesinin uluslararası ticari sistem dışında kurgulanan yöntemler nedeniyle para transferi olduğu gündeme taşındı. İhracatçıların ürün çeşitliliğine giderek rekabetçiliklerini arttırmaları gerektiği vurgulanırken, ürün ve hizmet kalitesini artırmanın sorunun çözümü açısından hayati önemde olduğu da üyeler tarafından belirtildi. Vadeli satışların satıcıya ve Türk ekonomisine zarar verdiği kaydedilen toplantıda, Rusya Federasyonu'nda yaşanan kalifiye eleman sıkıntısına da değinildi.

Rusya'da sabırlı ve ısrarcı olmak lazım

Toplantıya katılan üyeler, uluslararası tekstil rakiplerinin Rusya'da üretim yapmaya



İTHİB Başkanı İsmail Gülle, Türkiye ile Rusya arasında özellikle tekstil sektöründe yapılan ticaretin son derece riskli bir sistem üzerine kurulu olduğu, bu sistem nedeniyle ihracat bedellerinin tahsilatında büyük zorluklar yaşandığını belirtti.

ağırlık verdikleri, dolayısıyla bu rekabetin içerisinde Türk tekstilcilerinin yer alabilmesi için Rusya'da üretim yapılmasının zorunluluğuna işaret ettiler. Rusya'nın çok önemli bir pazar olduğu vurgulanan toplantıda, yaşanan sıkıntıların kısa ve orta vadede olmasa bile uzun vadede mutlaka düzeleceği, dolayısıyla bu pazarda ısrarcı ve sabırlı olunması gerektiği vurgulandı. İran ile Türkiye arasında imzalanan Tercihli Ticaret Anlaşması'nın olumlu etkilerine de değinen İTHİB Başkanı İsmail Gülle, İran'ın Batı dünyası ile ilişkilerini geliştirirken Türkiye'nin bu durumdan ciddi avantaj sağlayabileceğinin altını çizerek, İran'ın alternatif bir pazar olarak dikkat çektiğini belirtti. Sorunların çözümü için Basitleştirilmiş Gümrük Hattı

Toplantıda; İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle başkanlığında, BATİAD, LAŞİAD, MESİAD, OTİAD ve TETSİAD temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirilen Moskova ziyareti ve ziyaretin basındaki yansımalarına ilişkin bilgi verildi.

başta olmak üzere resmi ihracat kanallarının kullanılmasına ağırlık verilmesi gerektiği ifade edilen toplantıda, İTHİB Başkanı İsmail Gülle, Rusya temaslarına ilişkin olarak bilgi verirken iki ülke arasında bir Tercihli Ticaret Anlaşması'nın gündemde olduğuna işaret etti. İsmail Gülle, böyle bir anlaşmanın yaşanan sorunlara önemli oranda çözüm sağlayabileceğini vurguladı. Toplantı, İsmail Gülle'nin tüm katılımcılara değerli katılımları ve katkıları için teşekkür ettiği kapanış konuşması ile sona erdi.

Toplantıda gündeme taşınan konular arasında;

- İhracatta KDV iadesi prosedürünün uzun zaman alması
- Mal mukabili ihracat sisteminin ihracatçıya zarar vermesi
- Rekabet anlayışının fiyat üzerinden değil, ürün ve hizmet kalitesi üzerinden yeniden kurgulanması gerektiği,
- Vadeli satışların satıcıya ve Türk ekonomisine zarar verdiği,
- Rusya Federasyonu'nda kalifiye eleman sıkıntısının yaşandığı,
- İran ile Türkiye arasında imzalanan Tercihli Ticaret Anlaşması'nın olumlu etkileri yer aldı.



Toplantıya katılan üyeler, uluslararası tekstil rakiplerinin Rusya'da üretim yapmaya ağırlık verdikleri, dolayısıyla bu rekabetin içerisinde Türk tekstilcilerinin yer alabilmesi için Rusya'da üretim yapılmasının zorunluluğuna işaret ettiler.

HER BOY

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

TÜRKİYE İÇİN ÜRETIYORUZ
1952'den
bugüne
DÜNYA İÇİN ÖRÜYÖRÜZ

Makina Parkuru

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



özme kumaşa gönül verdik...



www.herboy.com.tr

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





TÜRKİYE'NİN İHRACATINI AYDINLATANLAR TAÇLANDIRILDI

TÜRKİYE'NİN TOPLAM İHRACATININ BEŞTE BİRİNİ GERÇEKLEŞTİREN HAZIR GİYİM, TEKSTİL, DERİ VE HALI SEKTÖRLERİNDEKİ BAŞARILI FİRMALAR, ÖDÜLLERİNİ "İHRACATIN YILDIZLARI GECESİ"NDE EKONOMİ BAKANI NİHAT ZEYBEKÇİ'NİN ELİNDEN ALDI. GECEDEDEN 132 FİRMA PLATİN ÖDÜLE AYRILDI.

Ödül gecesinde

132 / 270 / 420 / 1.153 / 1.586
platin / altın / gümüş / bronz / başarı
sertifikası / sertifikası

Toplamda 32 milyar dolarlık ihracatları ile Türkiye'nin toplam ihracatının beşte birini gerçekleştiren hazır giyim, tekstil, deri ve halı sektörlerindeki başarılı firmalar, ödüllerini 8 Mayıs Cuma gecesi Hilton Bomonti Otel'de düzenlenen "İhracatın Yıldızları Gecesi"nde Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin elinden aldılar. 2023 yılında da 90 milyar dolar ihracat gerçekleştirmeyi hedefleyen ve gerçekleştirdikleri ihracat ile ülke ekonomisine büyük katkı sağlayan bu 4 sektörün temsilcileri, İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri'nin (İTKİB) düzenlediği gece ile ödüllerini aldılar. Geceye Ekonomi Bakanı Zeybekci'nin yanı sıra Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İT-



NİHAT ZEYBEKÇİ
Ekonomi Bakanı

"Önümüzdeki günlerde Türkiye'yi karar mekanizması haline getirecek Gümrük Birliği anlaşmasını Brüksel'de imzalayacağız. Böylelikle dünyada fethetmediğimiz yer kalmayacak."



MEHMET BÜYÜKEKŞİ
TİM Başkanı

"Bu dört sektör 2023 yılında 90 milyar dolar ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyor. Hep beraber büyük başarılarla imza atacağımıza yürekten inanıyorum."

Hazır giyim sektöründen Akıntek Tekstil, dış ticarete TGS Dış Ticaret birinci olurken, tekstil sektöründen Aksa Akrilik, deri sektöründen DSD Deri, halı sektöründen de Erdemoğlu Dış Ticaret platin ödülün sahipleri oldu.

HİB) Başkanı İsmail Gülle, İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Mustafa Şenocak ile İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) Başkanı Uğur Uysal ile iş dünyasının önemli isimleri katıldı. Ödül gecesinde 132 platin, 270 altın, 420 gümüş ödül ile bin 153 bronz sertifika ve bin 586 başarı sertifikası verildi. Hazır giyim sektöründen Akıntek Tekstil, dış ticarete TGS Dış Ticaret birinci olurken, tekstil

sektöründen Aksa Akrilik, deri sektöründen DSD Deri, halı sektöründen de Erdemoğlu Dış Ticaret platin ödülün sahipleri oldu. İTKİB çatısı altında yer alan dört sektörden davetlilerin katıldığı geceye sanatçı Ebru Gündeş şarkılarıyla renk kattı.

Bu rakamlarla 2023 ihracat hedefine gidemeyiz

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci İTKİB'in



BAŞARI ÖDÜLLERİ

Toplamda 32 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren 4 Birlik ihracatçıları, Türkiye'nin toplam ihracatının beşte birini yükleniyorlar. Bu 4 sektör 2023 yılında da 90 milyar dolar ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyor.

ödül gecesinde yaptığı konuşmada, tekstil ve konfeksiyonun önemine değinerek, "Türkiye'de herkesten önce siz vardınız, rekabeti sizden öğrendik" dedi. Türkiye ekonomisi adına önemli gelişmelerin yaşandığına dikkat çeken Bakan Nihat Zeybekci şöyle konuştu: "2023'te hedeflediğimiz 500 milyar dolar mal, 150 milyar dolar hizmet ihracatı hedefine ulaşmak için tüm varlıklarımızı, dengelerimizi yeniden kurguluyoruz. Önemli işler başarıyoruz. Bunlardan birisi de 1996 yılında imzalanan Gümrük Birliği anlaşmasını günümüzün şartlarına uyarlamak olacak. Önümüzdeki günlerde Türkiye'yi karar mekanizması haline getirecek Gümrük Birliği anlaşmasını Brüksel'de imzalayacağız. Böylelikle dünyada fethetmediğimiz yer kalmayacak." Ortalama ihracatın kilogram fiyatının 1,60 dolar olduğuna dikkat çeken Bakan Zeybekci, "Bu fiyatlarla 2023 ihracat hedefine gidemeyiz. Tüketim alışkanlıklarını belirleyen bir toplum olmadığımız yerde devam edemeyiz. Bilgiyi ve teknolojiyi tüketen toplumlara hükmedildiğinin bilincinde olan bir toplum olarak, bizde değişimlerimizi buna göre ayarlıyoruz" ifadelerini kullandı. 2023 yılı hedeflerinin baş mimarı TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi de İTKİB bünyesinde bulunan hazır giyim, tekstil, deri ve halı sektörlerinin Türkiye için önemine değinerek, "Bu sektörlerimiz toplam 32 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiriyorlar ve toplam ihracatımızın yükünün beşte birini yükleniyorlar. 4 sektör 2023 yılında da 90 milyar dolar ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyor. Hep beraber büyük başarılarla imza atacağımıza yürekten inanıyorum" diye konuştu.



HİKMET TANRIVERDİ
İHKİB Başkanı

"Bizler yarattığımız katma değer ve istihdamla ülke ekonomisine önemli bir katkı sunuyoruz. Bu büyük katkıya rağmen içerde üretim yapmanın dayattığı sıkıntılar, uluslararası rekabette bizleri zorluyor."



İSMAİL GÜLLE
İTHİB Başkanı

"Yaptıklarınızı anlatacak çok kelime yok. Sizler 365 gün parlayan güneşsiniz. Biz tekstil sektörü olarak aldığımızdan fazlasını verdik. Bu ülkede dürüst insanların ödüllendirilmesini istiyorum."



Bakan Zeybekci, “Bu fiyatlarla 2023 ihracat hedefine gidemeyiz. Bilgiyi ve teknolojiyi tüketen toplumlara hükmedildiğinin bilincinde olan bir toplum olarak, bizde değişimlerimizi buna göre ayarlıyoruz” dedi.

İhracatçılar stres testinden geçiyor

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi ödül töreninde yaptığı konuşmada ihracatçılar olarak önemli bir stres testinden geçtiklerini vurgulayarak, kaotik dönem tamamen sona ermeden ufku net olarak görebilmelerinin mümkün olmadığını söyledi. “Bunu bilmek ve ona göre pozisyon almak zorundayız” diyen Tanrıverdi, sözlerini şöyle sürdürdü: “Avrupa ekonomisindeki daralma, parite etkisi, Rusya’da Ruble’nin değer kaybı ve bölgemizdeki çatışmalar nedeniyle yılın ilk 4 ayında istediğimiz performansı yakalayamadık. Bu dönemde hazır giyim ihracatımız geçen yıla oranla yüzde 13,6 azaldı. Ancak parite etkisinden arındırdığımızda bu oran yüzde 2’ye düşüyor. Hazır giyimciler olarak bizler yarattığımız katma değer ve istihdamla ülke ekonomisine önemli bir katkı sunuyoruz. Bu büyük katkıya rağmen içeride üretim yapmanın dayattığı sıkıntılar, uluslararası rekabette bizleri zorluyor. Hükümetimizin bu olumsuzlukları gidermek için alacağı önlemlerle küresel piyasalarda elimizi güçlendireceği günleri umut ve özlemlerle bekliyoruz.”

Dürüst insanların ödüllendirilmesini istiyorum

İTKİB ödül gecesinde konuşan bir diğer isim ise İTHİB Başkanı İsmail Gülle oldu. İsmail Gülle sözlerine tüm annelerin ‘Anneler Günü’nü kutlayarak başladı. İhracatçılara seslenen Gülle, “Karanlığı aydınlatan ihracatın yıldızları, sizler gibi başarılı insanlar yetiştiren annelerin ellerinden öptüyorum. Yaptıklarınızı anlatacak kelimeler çok yok.



MUSTAFA ŞENOCAK
İDMİB Başkanı

“Rusya bizim için geçici bir pazar değil, ihracat çınarımız. Hiçbir zaman Rusya’yı terk etmeyi, bu çınarı kesmeyi düşünmedik. Rus ekonomisinin en kısa zamanda toparlanacağına inanıyoruz.”



UĞUR UYSAL
İHİB Başkanı

“5 yıl gibi kısa bir sürede halı tasarımının ve modasının merkezi olacağız. Makine halısı üretiminde ve ihracatında dünya birincisi, el halısı ve turistik satışta ise yine birinci olmanın gururunu hep birlikte yaşıyoruz.”

BAŞARI ÖDÜLLERİ

Yıldızlar sadece geceleri görünür. Siz 365 gün parlayan güneşsiniz” dedi. İsmail Gülle, gecede sektörün verileri yerine dertlerini konuşmayı istediğini belirterek, Bakan Nihat Zeybekci'ye şunları söyledi: “Ekonomi Bakanımızdan isteklerimiz var. Teşvikler veriyorsunuz. Daldaki kuşu eldeki kuşa çeviriyorsunuz. Eldeki kuşa beslemiyorsunuz. Biz tekstil sektörü olarak aldığımızdan fazlasını verdik. Bu ülkede dürüst insanların ödüllendirilmesini istiyorum. Bundan bizi esirgemeyiniz.”

Rusya, ihracat çınarımız

İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak ise konuşmasında, 2014 yılını 1.9 milyar dolar ihracat ile kapattıklarını hatırlatarak, 2015 Ocak–Nisan döneminde ise 522 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiklerini söyledi. Sektörün en önemli pazarları olan Rusya, Ukrayna, Kuzey Afrika ve Orta Doğu’da kendilerinin dışında yaşanan gelişmeler nedeniyle sıkıntılı günler geçirdiklerini ifade eden Mustafa Şenocak, “Rusya bizim için geçici bir pazar değil, ihracat çınarımız. Hiçbir zaman Rusya’yı terk etmeyi, bu çınarı kesmeyi düşünmedik. Rus ekonomisinin en kısa zamanda toparlanacağına inanıyoruz. Fakat bu süreçte Rusya’daki alacaklarımızı tahsil etmekte zorlanıyoruz. Hükümetimizden bu konuda destek bekliyoruz” dedi.

İhracatçılarımız cengaver gibi

İHİB Başkanı Uğur Uysal da halının ülke adına vazgeçilmez bir kültür olduğunu ifade etti. Uğur Uysal, 400 halı ihracatçısının, 400 Spartalı gibi çalıştığını söyleyerek, “Sektörümüzü tasarımı ve moda ile taçlandıracağız. 5 yıl gibi kısa bir sürede halı tasarımının ve modasının merkezi olacağız” dedi. Uysal sözlerine şunları da ekledi: “Halı sektörü olarak bu yıl 25’inci yılımızı kutlarken aynı zamanda Türkiye’nin ilk ve tek sıvı üründe dünya lideri olan halı sektörünün liderliğini kutluyoruz. İhracatçılarımız pazarlarımızda cengaver gibi savaşarak ihracat başarılarına imza atıyorlar. Makine halısı üretiminde ve ihracatında dünya birincisi, el halısı ve turistik satışta ise yine birinci olmanın gururunu hep birlikte yaşıyoruz.”



İTKİB çatısı altında yer alan dört sektörden davetlilerin katıldığı geceye sanatçı Ebru Gündeş şarkılarıyla renk kattı.

THERMOWASH®

üstün yıkama haslığına sahip varaklar



Sorunsuz
10
yıkama*

Yüksek ısı
dayanımı

Üstün kalite
uygun fiyat

ues
varak



BAŞARI ÖDÜLLERİ

HAZIR GİYİM SEKTÖRÜNDE EN FAZLA İHRACAT PERFORMANSI SERGİLEYEN **55 FİRMA** PLATİN ÖDÜL ALDI. BU FİRMALARIN **7'Sİ** AYNI ZAMANDA DIŞ TİCARETTE DE PLATİN PLAKETE LAYIK GÖRÜLDÜ. HAZIR GİYİMDE BİRİNCİLİK KOLTUĞUNA OTURAN **AKİNTEK TEKSTİL** FİRMASI OLURKEN, DIŞ TİCARETTE DE **TGS DIŞ TİCARET** OLDU.

44

HAZIR GİYİMİN PARLAYAN YILDIZLARI









PLATİN PLAKET ALAN HAZIR GİYİM FİRMALARI

1. AKINTEK TEKSTİL ÜRÜN. SAN. VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.
2. LC WAİKİKİ MAĞAZACILIK HİZM. TİC. A.Ş.
3. ŞIK MAKAS GİYİM SAN. VE TİC. A.Ş.
4. CROSS TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
5. TAYPA TEKS. GİY. SAN. VE TİC. A.Ş.
6. AKINTEK TEKSTİL SAN. İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.
7. USLU TEKS. GIDA İNŞ. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
8. SAİDE TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
9. ERPA HAZIR GİYİM İÇ VE DIŞ TİC. A.Ş.
10. BAYKANLAR TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.
11. ASTER TEKS. SAN. VE DIŞ TİC. A.Ş.
12. EROĞLU GİYİM SANAYİ TİCARET A.Ş.
13. ÖZAK TEKS. KONF. SAN. VE TİC. A.Ş.
14. KARDEM TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
15. ATK TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
16. MİLTEKS SPOR GİYİM TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.
17. ASTER GLOBAL PAZ. VE DIŞ TİC. A.Ş.
18. FALCON TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
19. KOTON MAĞAZACILIK TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
20. GELAL ÇORAP SAN. VE TİC. A.Ş.
21. BEKS ÇORAP VE İÇ GİYİM SAN. VE TİC. A.Ş.
22. NAZ DIŞ TİC. A.Ş.
23. İMTEKS GİY. SAN. VE TİC. A.Ş.
24. EFES TEKS. SAN. VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.
25. UĞUR KONF. SAN. VE TİC. A.Ş.
26. FASHION POINT TEKS. ÜRETİM A.Ş.
27. BVB TEKS. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
28. VENÜS GİYİM SAN. VE TİC. A.Ş.
29. ACT TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
30. MODAVİZYON TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
31. NSN TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
32. REALKOM TEKS. ÜRÜNL. SAN. PAZ. VE DIŞ TİC. A.Ş.
33. REAL İÇ VE DIŞ TİC. A.Ş.
34. KARBEL KONF. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
35. BAYKAN M. TEKS. KON. İHR. İML. TAAH. VE TİC. LTD. ŞTİ.
36. RİMAKS TEKS. ÜRÜNL. SAN. VE TİC. A.Ş.
37. UNİTEKS TEKS. VE TİC. A.Ş.
38. BAYKAN DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.
39. ÇAK TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
40. ERAK GİYİM SAN. VE TİC. A.Ş.
41. TAYEKS DIŞ TİC. VE TEKS. SAN. A.Ş.
42. ALPİN TEKS. SAN. VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.
43. ÖR-MA TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
44. ALPİN ÇORAP SAN. VE TİC. A.Ş.
45. ETİK DIŞ TİC. VE PAZ. A.Ş.
46. AYDINLI HAZIR GİYİM SAN. VE TİC. A.Ş.
47. GLOBAL SOURCİNG DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.
48. YILTEKS İÇ VE DIŞ TİC. A.Ş.

PLATİN PLAKET ALAN HAZIR GİYİM FİRMALARI (DTSS-SDTŞ)

1. TGS DIŞ TİC. A.Ş.
2. BİRGİ BİRLEŞİK GİYİM İHR. DIŞ TİC. A.Ş.
3. PERGAMON STATUS DIŞ TİC. A.Ş.
4. TAHA PAZ. VE MAĞAZACILIK A.Ş.
5. TÜRKMEN GRUP İTH. İHR. DIŞ TİC. A.Ş.
6. İLERİ GİYİM SAN. VE DIŞ TİC. A.Ş.
7. BEYPA DIŞ TİC. VE TEKS. SAN. A.Ş.

38 FİRMANIN PLATİN KAZANDIĞI TEKSTİL SEKTÖRÜNDE, EN FAZLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİREREK **BİRİNCİLİK KOLTUĞUNA** OTURAN FİRMA **AKSA AKRİLİK KİMYA** OLDU. ONU SIRASIYLA AK-PA TEKSTİL VE KORDSA GLOBAL ENDÜSTRİ İPLİK VE KORD BEZİ SANAYİ TAKİP ETTİ.

TEKSTİLDE HIZLI KOŞANLAR



BAŞARI ÖDÜLLERİ



PLATİN PLAKET ALAN TEKSTİL FİRMALARI

1. AKSA AKRİLİK KİMYA SAN. A.Ş.
2. AK-PA TEKS. İHR. PAZ. A.Ş.
3. KORDSA GLOBAL END. İP. VE KORD BEZİ SAN. VE TİC. A.Ş.
4. ZORLUTEKS TEKSTİL TİC. VE SAN. A.Ş.
5. ZORLU DIŞ TİC. A.Ş.
6. ÜNSA AMBALAJ SAN. VE TİC. A.Ş.
7. ORMO İTH. İHR. A.Ş.
8. ORMO YÜN İPLİK SAN. VE TİC. A.Ş.
9. YÜNSA YÜNLÜ SAN. VE TİC. A.Ş.
10. KADİFETEK S MENSUCAT SAN. A.Ş.
11. GAP GÜNEYDOĞU TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
12. KETS TEKS. TURZ. TİC. A.Ş.
13. BOSSA TİC. VE SAN. İŞLT. A.Ş.
14. TGS DIŞ TİC. A.Ş.
15. SUNJÜT SUNİ JÜT SAN. VE TİC. A.Ş.
16. ÜNVER TEKSTİL KONF. İML. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
17. CESUR AMBALAJ SAN. VE TİC. A.Ş.
18. ERSUR TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
19. KASAR VE DUAL TEKS. SAN. A.Ş.
20. AYDIN MENSUCAT DÖŞ. KUMAŞ SAN. VE TİC. A.Ş.
21. TEKSİS TEKSTİL ÜRÜNLERİ PAZARLAMA A.Ş.
22. AYDIN TEKS. TİC. VE PAZ. A.Ş.
23. KİPAŞ PAZARLAMA VE TİCARET AŞ.
24. KİPAŞ MENSUCAT İŞLETMELERİ A.Ş.
25. FLOKSER TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
26. YÜNTEKS TEKS. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
27. HYOSUNG İSTANBUL TEKS. LTD. ŞTİ.
28. TÜRKMEN GRUP İTH. İHR. DIŞ TİC. A.Ş.
29. ALİZE PAZARLAMA TEKS. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
30. İPEK İDROFİL PAMUK SAN. VE TİC. A.Ş.
31. PELSAN TEKS. ÜRÜN. SAN. VE TİC. A.Ş.
32. DOĞAN TEKSTİL LTD. ŞTİ.
33. İŞİL TEKS. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
34. TORAMAN TEKS. DERİ VE İNŞ. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
35. POLİMER PLASTİK SAN. VE TİC. A.Ş.
36. ALMODO ALTUNLAR TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
37. ALMODO ALTUNLAR DIŞ TİC. A.Ş.
38. ERDEMOĞLU DIŞ TİC. A.Ş.

**GÜMRÜK BİRLİĞİ
RUSYA, BELARUS
KAZAKİSTAN VE
UKRAYNA UKR-SEPRO
SERTİFİKA TEMİNİ ALANINDA
PROFESYONEL DESTEK**



GUNSAN

FIRAT

**Schneider
Electric**

**aksa
GENERATOR**

HAYAT

HAYAT

**ALARKO
Garner**

**HEKİM
HOLDING**

**+GF+ İP hakani
PLASTIC
Polisan**

DAIKIN

SARAY Alüminyum

**öztiryakiler
"Mutlak Standardı"
VEKON**

**EAC
EAC SERTİFİKASI**

**PG
GOST-R**

Ukr SEPRO

DERİ SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN **29 FİRMA** GECEDE PLATİN ÖDÜL İLE ÖDÜLLENDİRİLDİ. EN FAZLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİREN **DSD DERİ** BİRİNCİ, DESA DERİ İKİNCİ, ADESA İSE ÜÇÜNCÜ OLDU.

BAŞARIYI DERİYE İŞLEYENLER



BAŞARI ÖDÜLLERİ

54



PLATİN PLAKET ALAN DERİ FİRMALARI

1. DSD DERİ SANAYİCİLERİ DIŞ TİC. A.Ş.
2. DESA DERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
3. ADESA MAĞ. TEKS. VE DERİ SAN. TİC. A.Ş.
4. MATRAŞ DIŞ TİC. A.Ş.
5. MATRAŞ DERİ MAM. SAN. VE TİC. A.Ş.
6. AYDINLI DERİ KONF. SAN. VE TİC. A.Ş.
7. GEZER AYAKKABI DERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
8. VERONA DERİ GİY. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
9. MARMARA DERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
10. VİZYON DERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
11. ŞEN DERİ VE KONF. SAN. TİC. A.Ş.
12. PUNTO DERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
13. LOTA AYAKKABI VE DERİ SAN. TİC. A.Ş.
14. ULAŞ-CAN DERİ KONF. SAN. VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.
15. YAKUPOĞLU TEKSTİL VE DERİ SAN. TİC. A.Ş.
16. SÜED MOD DERİCİLİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
17. BİLGİN TEKS. DERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
18. MUYA POLİÜRETAN KAUÇUK SAN. VE TİC. A.Ş.
19. YILDIZ DERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
20. AKEL DERİ TEKS. SAN. VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.
21. ORJİN DERİ KONF. SAN. VE TİC. A.Ş.
22. TEMER TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
23. ALDERİ TİC. VE SAN. LTD. ŞTİ.
24. YILBAY DERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
25. VERONICA DERİ VE TEKS. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
26. PRİMA DERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
27. ARPEL DERİ GİY. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
28. GÜNDÜZ KÜRK SAN. VE TİC. A.Ş.
29. TEMAH KÜRK DERİ VE TEKS. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

STOLL

WWW.GKS.STOLL.COM

WWW.MAYERMUMESSILLIK.COM.TR

GKS

Hızlı, basit ve verimli - GKS programı, tamamıyla boyutlandırılmış ve fonksiyonlar atanmış kalıp parçalarını, tüm farklı desen varyasyonları için uygulayabilir. GKS'yi kullanarak ilk prototip kalıbı hızlıca oluşturabilir, sonrasında üzerinde istendiği miktarda değişiklik uygulayabilirsiniz.

Sezgisel, modern, kullanıcı dostu - kalıpları hazırlama, değiştirme ve sınıflandırma işlemi artık hiç problem değil! Size sunulan sayısız araç çubuğu yardımıyla, kalıplarınızı verimli bir biçimde zamanında oluşturmanın zevkini çıkarın.



BAŞARI ÖDÜLLERİ

HALI SEKTÖRÜNDE ÜSTÜN BAŞARILARINDAN DOLAYI **10 FİRMA** PLATİN PLAKET İLE ÖDÜLLENDİRİLDİ. **ERDEMOĞLU DIŞ TİCARET** GEÇEN YIL OLDUĞU GİBİ BU SENE DE EN FAZLA İHRACAT YAPAN FİRMA OLDU. İKİNCİLİK MERİNOS HALI'NIN OLURKEN SOFİTEKS TEKSTİL VE TİCARET İSE ÜÇÜNCÜ SIRADA YER ALDI.

HALIYA MUCİZEYİ DOKUYANLAR





PLATİN PLAKET ALAN HALI FİRMALARI

1. ERDEMOĞLU DIŞ TİC. A.Ş.
2. MERİNGÖS HALI SAN. VE TİC. A.Ş.
3. SOFİTEKS TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
4. SARAY HALI A.Ş.
5. NRT İÇ VE DIŞ TİCARET A.Ş.

6. SENTEZ TURZ. TİC. VE SAN. A.Ş.
7. CEYHAN TEKS. VE TURZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
8. AYDIN TEKS. TİC. VE PAZ. A.Ş.
9. STEP HALICILIK VE MAĞAZA. SAN. A.Ş.
10. NAZAR KADİFE DOKUMA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

TÜRKİYE
%10 ile
2
'nci

2014 yılında Çin çorap ihracatındaki liderliğini korurken payını yüzde 45'lere taşıyor. Türkiye ise payını yüzde 2 artırarak yüzde 10 ile ikinci olurken, böylelikle İtalya'nın önüne geçiyor. 2010 yılında 5'inci sırada olan ABD'nin, 2014 yılında yerini Hollanda'nın aldığı görülüyor.



ÇORAP SEKTÖRÜ İHRACATA TASARIMLA ODAKLANIYOR

İHKİB'İN BÜNYESİNDE BULUNAN ÇORAP MESLEK KOMİTESİ, SEKTÖRÜN GÜNCEL DURUMUNU, İHRACATINI, SEKTÖRÜ YAKINDAN İLGİLENDİREN DEVLET DESTEKLERİNİ KONUŞMAK ÜZERE BİR ARAYA GELDİ. İHRACATTA YAŞANILAN DÜŞÜŞE DİKKAT ÇEKEN ÇORAP MESLEK KOMİTESİ BAŞKANI ÖZKAN KARACA, "NE YAPIP EDİP İHRACATTA SEFERBERLİK DÖNEMİNİ BAŞLATMAMIZ GEREKİYOR" DEDİ.

İHKİB'in bünyesinde bulunan Çorap Meslek Komitesi, sektörün güncel durumunu, ihracatını, sektörü yakından ilgilendiren devlet desteklerini konuşmak üzere Dış Ticaret Kompleksi'nde buluştu. İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Çorap Meslek Komitesi Başkanı Özkan Karaca başkanlığında gerçekleştirilen toplantıya ÇSD Başkanı Bülent İyikulah, İHKİB ve ÇSD Üyesi Fatih Yarkin'ın yanı sıra sektördeki birçok çorap firmasının temsilcileri katılım sağladı. 29 Nisan Çarşamba günü gerçekleşen toplantıda; sektörün güncel durumu, ihracatı, sektörü yakından ilgilendiren devlet destekleri katılımcılara sunumlarla tanıtıldı. Toplantının gündemindeki ilk konu çorap

sektörünün dünyadaki yeri ve 2015 yılı ilk çeyrek ihracat rakamlarıydı. 2012 yılı harici 2000'den 2014 yılına kadar sürekli artış gösteren çorap ihracatı 2015 yılının Ocak, Şubat ve Mart aylarında art arda gerilediği görüldü. İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Çorap Meslek Komitesi Başkanı Özkan Karaca, çorap ihracatındaki gerilemenin hazır giyim ve Türkiye'nin genel ihracatıyla kıyaslandığında yüzde 20'lerin üzerinde olmasının endişe verici olduğunu söyledi. "Parite nedeniyle AB pazarındaki kaybı, dolardaki artışı dikkate alarak dolarla satış yapılacak pazarlara daha fazla odaklanarak, aşmaya çalışmalıyız" diyen Özkan Karaca, bu amaçla çorapta

yurtdışı fuar çalışmalarına ağırlık vermeye başladıklarını belirterek "Ne yapıp edip ihracatta seferberlik dönemini başlatmamız gerekiyor" dedi. Sektörel rekabeti geliştirmek adına alt sektörleri de URGE projesine dahil eden İHKİB'in bu çalışmasına yönelik görüşlerini de açıklayan Özkan Karaca, bu projenin sektöre faydalı olacağını ve firmaların katılım sağlamaları gerektiğine değindi. ÇSD Başkanı Bülent İyikulah da "Bu projenin Özellikle ihracat kanalında çok verimli olacağını düşünüyorum. Birlik olunması mükemmel bir fikir. Eksiklikler olacaktır amacımız onları tespit edip en aza indirmek ve mükemmel yakalamak. Firmalarımız gereken önemi göstermeli" dedi.

İHKİB'in URGE projelerinin hazır giyimde belli başlı ürün grupları bazında gerçekleştirilmesi öngörüldü. Bu ürün grupları arasında çorap sektörü de yer alıyor.

Türkiye, dünya çorap ihracatında ikinci

Dünyada ve Türkiye'de çorap ticaretine ilişkin bilgilerin verildiği toplantıda, çorap ihracatının ve ithalatının yıllar içerisinde nasıl bir seyir izlediği katılımcılarla paylaşıldı. Buna göre; dünya çorap ihracatı 2010 yılında 11.5 milyar dolar olarak gerçekleşirken 2011 yılında yükselişe geçerek 13 milyar dolara buldu. 2012 yılında ihracatta yaşanan düşüşle 12.8 milyar dolar ihracat gerçekleşse de 2013 yılındaki tekrar yükselişe 13.8 milyar dolar kaydedildi. 2014 yılı kesinleşmemiş rakamlara bakıldığında ise çorap ihracatındaki artış fark ediliyor. Kesinleşmemiş rakamlara göre 2014 yılı çorap ihracatı 13.9 milyar dolar olarak ifade ediliyor. En fazla çorap ihracatı yapan ülkeler arasında 2010 yılında yüzde 38 ile liderliği Çin alırken, ikinciliği yüzde 11 ile İtalya, üçüncülüğü ise yüzde 8 ile Türkiye paylaşıyor. 2014 yılında dengelerin değiştiğini görüyoruz; Çin çorap ihracatındaki liderliğini korurken payını yüzde 45'lere taşıyor. Türkiye payını yüzde 2 artırarak yüzde 10 ile ikinciliğe taşırken ihracatını, böylelikle İtalya'nın önüne geçiyor. 2010 yılında 5inci sırada olan ABD, 2014 yılında yerini Hollanda'ya bırakır.

Çorap ithalatının başını ABD çekiyor

Dünya çorap ithalatının ise 2010 yılında 10.4, 2011 yılında 11.8, 2012 yılında 11.3, 2013 yılında 12.5, 2014 yılında 12.6 milyar dolar gerçekleştiğini görüyoruz. 2010 yılında en fazla çorap ithalatı yapan ülkeler sıra-



lamasında yüzde 19 ile ilk sıradaki ABD'yi Almanya, Japonya, İngiltere ve Fransa takip ediyor. 2014 yılında sıralamada sadece Almanya ve Japonya'nın yer değiştirdiğini görüyoruz. Çorap ithalatında yer alan ilk 7 ülkeye dair bilgilendirme yapılan toplantıda, şu bilgiler paylaşıldı: İthalatta ilk sırada yer alan ABD, en fazla ürünü çorap ihracatının lideri Çin'den alıyor. ABD'nin 2.4 milyar dolarlık çorap ithalatında Türkiye 11'inci sırada yer alıyor. Japonya'nın 1.1 milyar dolarlık ithalatında ise ilk sırayı yine Çin alıyor ve Türkiye'nin konumu burada da değişmiyor. Almanya'nın 1.2 milyar dolarlık

"Ne yapıp edip ihracatta seferberlik dönemini başlatmamız gerekiyor" diye konuşan İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Çorap Meslek Komitesi Başkanı Özkan Karaca, URGE projesinin de sektörün ihracatına ivme kazandıracaklarını belirtti.

Ekonomi Bakanlığı'nın çıkarmış olduğu Ticaret Merkezleri Tebliği'ne göre İHKİB; New York, Londra, Paris, Lagos, Cezayir, Moskova, Düsseldorf, Tahran şehirlerinde ticaret merkezleri kuracak.

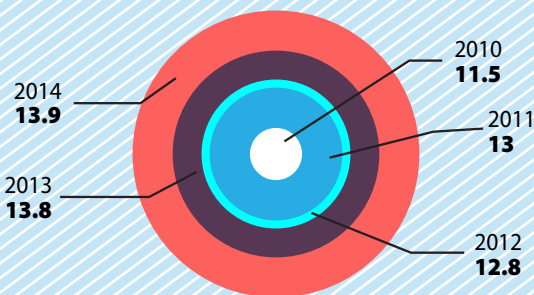


FATİH YARKIN
İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi

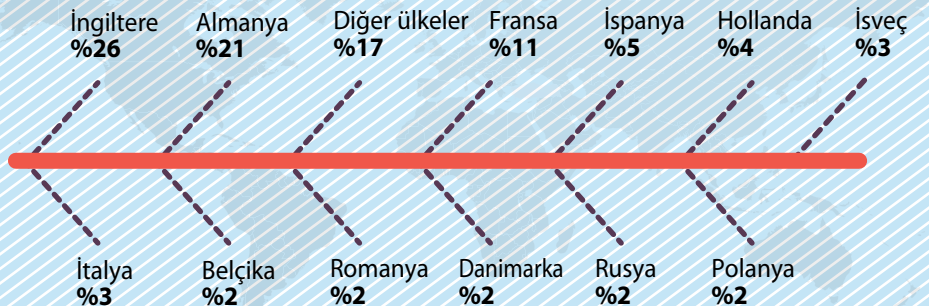
İHKİB YK Üyesi Fatih Yarkin, çorap sektöründe yapılması planlanan çalışmalara dair olumlu görüşlerini komite üyeleriyle paylaştı.

DÜNYA ÇORAP TİCARETİ

Dünya Çorap İhracatı Milyar \$



TÜRKİYE'NİN ÇORAP İHRACATINDAKİ PAZARLARI 2015 Ocak-Mart



**İHKİB tarafından
İstanbul Kalkınma
Ajansı desteği
ile oluşturulan
İstanbul Fashion
Incube merkezine
çorap sektöründen
tasarımcılar dahil
edilecek.**



ÇSD Başkanı Bülent İyikulah çorap sektöründe yaşanan gelişmeleri değerlendirdikten sonra "Eksiklikler olacaktır amacımız onları tespit edip en aza indirmek" dedi.

çorap ithalatında ilk sırada yüzde 60'lık bir oranla Türkiye'yi görüyoruz. Çin'in yüzde 7.8'lik oranla ikinci olduğu sıralamada, üçüncülüğü yüzde 6.6 ile Hollanda alıyor. İngiltere'nin 860 milyon dolarlık çorap ihracatında ise ilk sırada yüzde 30'luk bir oranla Türkiye'nin ağırlığını koruduğunu görüyoruz. Yüzde 21 ile İtalya ikinci, yüzde 20 ile Çin'in üçüncü olduğunu görüyoruz. Fransa'nın 692 milyon dolarlık çorap ithalatında ilk sırayı İtalya, ikinci sırayı Türkiye; İtalya'nın 479 milyon dolarlık ithalatında ilk sırada Hırvatistan, dördüncü sırada Türkiye; Hollanda'nın 443 milyon dolarlık ithalatında ise ilk sırada Çin, ikinci sırada

Türkiye yer alıyor. 2000 yılından bu yana ihracatta sürekli artış kaydeden çorap sektörü, yalnızca 2012 yılında yaşadığı bir düşüş söz konusu. O yılın haricinde tüm yıllarda artış gösteren sektörün, 2014-2015 Ocak-Mart ihracatında tek artışı Romanya'ya karşı kaydetti. İhracatının yüzde 90.8'lik kısmını oluşturan ilk 20 ülkenin 19'unda düşüş kaydeden çorap sektörü, 2014 yılında en fazla ihracatını 129 milyon dolarla Eylül ayında gerçekleştirdiğini görüyoruz. 2015 Ocak-Mart döneminde ise en fazla düşüşü 68 milyon dolarla Mart ayında kaydettiğini görüyoruz.

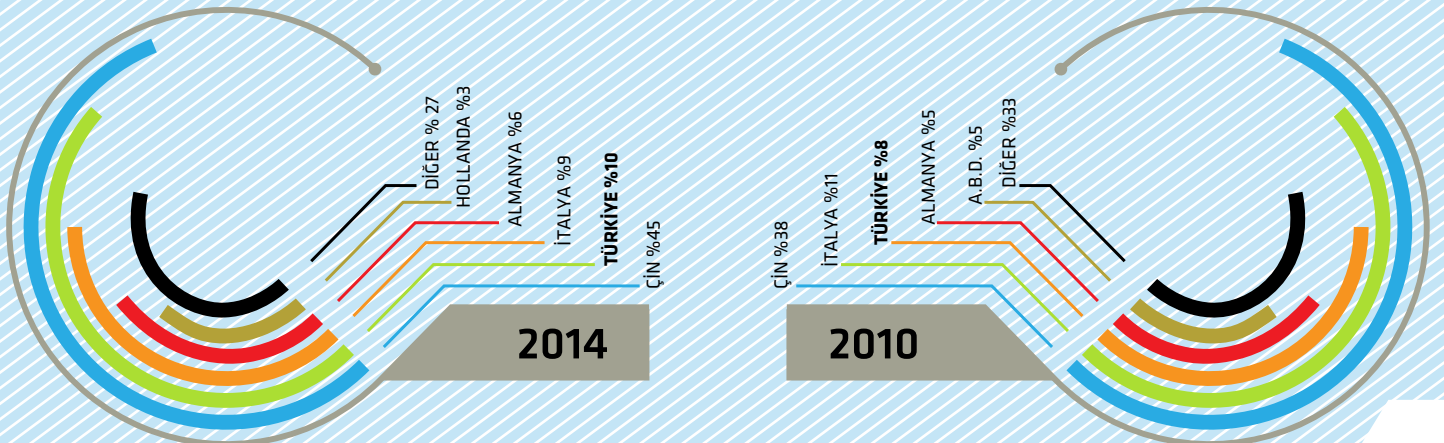
Alt sektörlere URGE projesi

Yeni teşvik düzenlemelerine dahil açıklama yapan Özkan Karaca, "Hedef dergimizin bir önceki sayısında bu teşvikleri detaylı bir şekilde inceledik. 10 Nisan 2015 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Tebliğ'le vadedi ithalatta yüzde 6 olarak uygulanmakta olan KKDF, bazı ürünler için sıfırlandı. Bu ürünlerin içinde sektörümüzde kullanılan pamuk ve suni-sentetik iplikler de bulunuyor.

**Ekim ayı sonunda,
New York ve Toronto
şehirlerine Türkiye'den
25 üretici-ihracatçı
firmanın katılımıyla
ticaret heyeti
düzenleneceği
öngörülmüştür.**

Bu sektörümüz açısından önemli bir gelişme" ifadelerini kullandı. Benzer sektörlerde faaliyet gösteren firmaların, işbirliği çatusı altında ortak amaç, ihtiyaç ve hedefleri doğrultusunda, ihracat odaklı çalışmalarında bulunulan URGE projesine dair açıklamada bulunan Özkan Karaca, URGE desteğini bugüne kadar Türkiye'deki tasarımcıların kullandığına dikkat çekerek, artık alt sektörlerde üretim yapan üretici firmaların da projeye dahil olabileceğini söyledi. İHKİB olarak firmaların tasarımcılarla birlikte koleksiyon hazırlayarak, bu çalışmayı değişik ülkelerde Türkiye'nin tasarım yüzünü ve sektörde geldiği yeri gösterecek bir şekilde gövde gösterisi yapmak istediklerini belirten Özkan Karaca, "Birlik içerisindeki sektörlerimiz beraberinde birçok alt sektörü barındırıyor. Dolayısıyla Birliğimizin bu çalışmayı tüm sektörlerle hemen yapması mümkün değil. Hazır giyim sektörünün tespiti ettiği 6 tane sektör var. Bu yüzden ilk başta sadece 2 sektörle bu çalışma yapılacaktır. Çorap sektörü olarak kendi içerisinde hemen organize olmamız gerekiyor. İtalya'nın yerini alacaksa hem tasarımla hem üretimle hem de Ar-Ge ile sektörde yer almamız lazım. Bu yüzden ne yapıp edip kendi koleksiyonlarımızla müşterilerin karşısına çıkmalıyız. Bu sebeple URGE çalışması çok önemli bir proje. Firmalar tasarımcılarla çalışacak ve koleksiyon hazırlayacaklar. Daha sonra o firma araştırma geliştirme

EN FAZLA ÇORAP İHRACATI YAPAN ÜLKELER



EKİM AYINDA MERCEDES-BENZ FASHION WEEK İSTANBUL İLE EŞ ZAMANLI OLARAK İTALYA'DAN YAKLAŞIK 50 ÜRETİCİ İHRACATÇI FİRMANIN TÜRKİYE'YE GETİRİLMESİ HEDEFLENİYOR.

yetisine sahip olacak” diye konuştu. URGE projesinde firmaların birebir bilgi almak isteyeceğini de belirten Fatih Yarkın, ilgili şubenin bu konuda firmalara yardımcı olmalarını istedi. ÇSD Başkanı Bülent İyikulah da URGE projesinin özellikle ihracat kanalında çok verimli olacağını ve birlik olunmasının mükemmel bir fikir olduğunu paylaştı. “Eksiklikler olacaktır amacımız onları tespit edip en aza indirmek ve mükemmeli yakalamak” diyen Bülent İyikulah, projeyi desteklediklerini ifade etti. İHKİB Koordinatörü Cemal Beyazıt da URGE’de yeni ürün geliştirme sürecinde tasarımcıların firmalara destek vereceğini söyleyerek, Fashion Incube tasarımcılarının arasına çorap tasarımcıların da dahil edilebileceğini belirtti. Her alt sektöre tasarımcı desteği yapılmasının kaçınılmaz bir durum olduğuna dikkat çeken Cemal Beyazıt, bu durum için birtakım araştırmalar yapılacağını söyledi.

İhracatçılarımızın buralarda bir kapısı olacak

Ekonomi Bakanlığı’nın çıkarmış olduğu Ticaret Merkezleri Tebliği’ne ilişkin değerlendirmelerde bulunan Özkan Karaca, İHKİB olarak; Newyork, Londra, Paris, Lagos, Cezayir, Moskova, Düsseldorf, Tahran şehirlerinde ticaret merkezleri kurmaya karar verdiklerini açıkladı. Bu şehirlerde komitelerin oluşturulduğunu ve başkanların seçildiğini söyleyen Özkan Karaca, “Ben Düsseldorf komite başkanım. Fatih Yarkın da New York komite başkanı. Diğer komite başkanı arkadaşlarla bu ülkelere gidip araştırma yapacağız” dedi. “Bu şehirlere kuracağımız ofislerle ihracatçılarımızın buralardan bilgi alabileceği bir yer olacak. Yine bu şehirlere düzenleyeceğimiz ticaret veya alım heyetleri konusunda onlardan yardım alacağız” diye

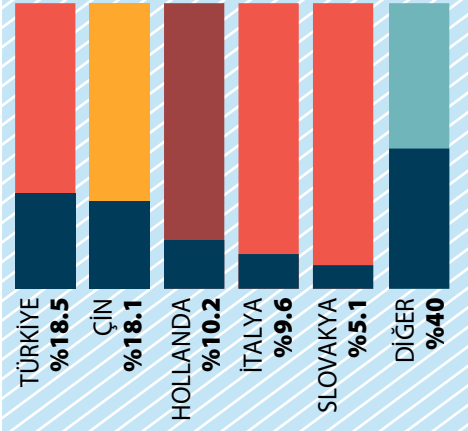
konuşan Özkan Karaca, ayrıca bu şehirlerde showroom kurup, firmaların orada ürünlerini sunabilecekleri bir alan yapacaklarını bilgisini de paylaştı. Ticaret merkezleri açıldığı zaman tüm sektöre duyuru yapacaklarını kaydeden Özkan Karaca, “Bütün ihracatçılarımızın buralarda bir kapısı olacak. Bu çalışmanın faydalı olacağını düşünüyorum” dedi.

Çorap sektörünün en önemli pazarlarından ABD

ABD pazarına ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Özkan Karaca, “Amerika Birleşik Devletleri’ne çorap ihracatımız yüzde 6 oranlarında. 2005 öncesi ABD’ye ihracatımız yüzde 5’ti. Bu yüzde 5 ile en fazla ihracat yapılan ilk 5 ülke arasındaydık. O zaman parite 1.08’lerde seyrediyordu. Dolayısıyla ihracatımız fazlaydı. Parite yükselip ABD doları değer kaybettikten sonra maalesef ABD’ye olan satışlarımızda çok büyük bir düşme oldu” diye konuştu. Çorap sektörü için en önemli pazarlardan birinin kesinlikle ABD olduğunun altını çizen Özkan Karaca, “Bu yüzden Birlik olarak şubat ayında Magic Las Vegas Fuarı’na katıldık. 2009’dan bu yana bu fuara katılmıyorduk. Fuara 15 firma ile milli katılım yaptık. 10 firma da bireysel olarak katıldı. Toplam 25 firma ile oradaki yerimizi aldık. Fuardan memnun ayrıldık” dedi. Fuara sadece 1 kere katılmakla ileriye dönük kazanç elde edilemeyeceğine vurgu yapan Özkan Karaca, bir fuara uluslararası standartlarda en az 3 kere katılmak gerektiğini söyledi. 17-20 Ağustos tarihlerinde fuarın tekrar düzenleneceğini söyleyen Özkan Karaca, fuarın bu dönemde minimum 40 ila 50 arasında firma ile gidilebileceği öngörüsünde bulundu. Las Vegas’ta 10 fuarın birlikte düzenlendiği

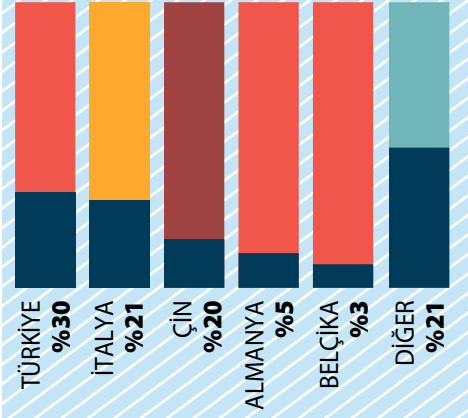
ALMANYA’NIN ÇORAP İTHALATI

(2014 - 1,1 milyar dolar)



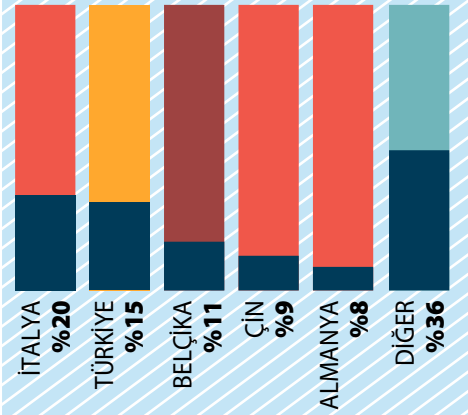
İNGİLTERE’NİN ÇORAP İTHALATI

(2014 - 860 milyon dolar)



FRANSA’NIN ÇORAP İTHALATI

(2014 - 692 milyon dolar)



mart ayı
68 \$

İhracatının yüzde 90.8'lik kısmını oluşturan ilk 20 ülkenin 19'unda düşüş kaydeden çorap sektörü, 2014 yılında en fazla ihracatını 129 milyon dolarla Eylül ayında gerçekleştirmişti. 2015 Ocak-Mart döneminde ise en fazla düşüş, 68 milyon dolarla Mart ayında izlendi.

bilgisini komite üyeleriyle paylaşan Karaca, İTKİB olarak Türkiye'nin imajını yükseltecek birtakım aktiviteler yapacaklarını da ifade etti. Ayrıca ekim ayı sonu gibi New York ve Toronto'yu kapsayan ticaret heyeti düzenlemeyi hedeflediklerini söyleyen Karaca, Amerika'da acentaya ihtiyaç olduğunu belirterek, "İTKİB olarak ABD'deki acentalarla Türkiye'deki üreticileri bir araya getirip partner yapmaya çalışacağız. Kısaca ABD pazarında gerekli yeri almak için elimizden gelen her şeyi yapmaya çalışacağız" dedi.

Fransa ve İtalya'dan alım heyetleri

Fransa'ya 2-5 Haziran'da ticaret heyeti gerçekleştireceklerini söyleyen Özkan Karaca, "Toplam 30 firma ile gidiyoruz. İçlerinde çorap firmalarımız da var. Çünkü Fransa maalesef İngiltere ve Almanya ile aynı nüfusa sahip olmasına rağmen Fransa'ya yeteri kadar mal satamıyoruz. Dolayısıyla hala daha Fransa'dan alabileceğimiz pay olduğunu düşünüyoruz. Ağırlık vermek istiyoruz bu ülkeye" diye konuştu. İtalya'daki çalışmalarına da değinen Özkan Karaca, "İHKİB olarak Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'u desteklemeye devam ettiklerini söyledi ve ekledi; "Moda Haftası süresince Türkiye'nin imajını ve sektördeki yerini göstermek amacıyla alım heyetleri getiriyoruz. İtalya'dan da alım heyeti getireceğiz. Gelecek firmalara göre bizim üreticileri eşleştireceğiz" diye belirtti. Karaca, komite üyeleriyle ihracata ivme kazandırması amacıyla sektörel ticaret heyetlerinin çok daha başarılı olacağı düşüncesini de paylaştı. Geçen haftalarda 100'ün üzerinde Nijerya'dan firmaların geldiğini hatırlatan



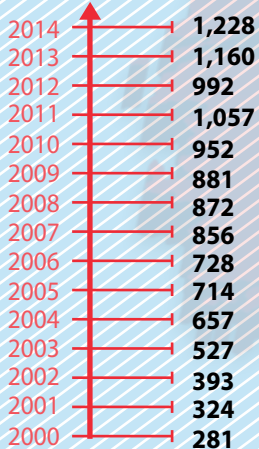
Karaca, Osmanbey ve Laleli'deki hazır mal satan firmaların gezildiğini ve irtibata geçildiğini söyledi. Karaca, "Umarım İtalya'dan gelecek firmalara da biz çorapçılar olarak yer alırız" temennisinde bulundu.

Hedef pazarlara daha fazla destek

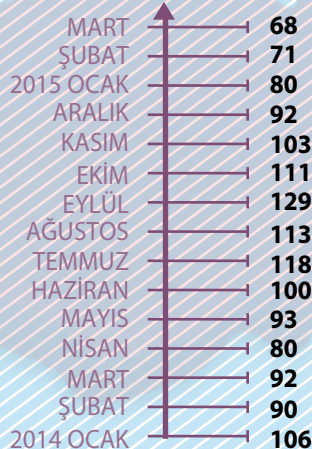
Devlet desteklerine ilişkin komite üyelerini bilgilendiren Özkan Karaca, öncelikle Amerika, Japonya, Cezayir pazarlarının çorap sektöründeki önemine değindi. Bu 3 pazarın Ekonomi Bakanlığı tarafından hedef pazar ülke olarak seçildiğini ifade eden Özkan Karaca, normal koşullarda fuar desteklerinin yüzde 50 olduğunu söyledi. Yani 15 bin dolar firma harcıyor bu durumda 7.5 bin dolarını Bakanlık destek olarak firmaya geri iade ediyordu. Karaca, Amerika Birleşik Devletleri'nin hedef pazarda bulunması itibarıyla yüzde 20 daha fazla destek verdiğini ve toplamda yüzde 70 destek bulunduğunu söyledi. Karaca, ayrıca Bakanlığın her firma için 3 tane ekonomi sınıfı uçak bileti verdiğini kaydetti. Toplantı, çorap firmalarının temsilcilerinin karşılıklı görüş alışverişinden sonra toplantı sona erdi.

Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul ile eş zamanlı olarak Alman Tekstil ve Hazır Giyim Tedarikçileri üyeleri ile Türk firmalarının buluşturulması amaçlı sektörel toplantılar düzenlenecek.

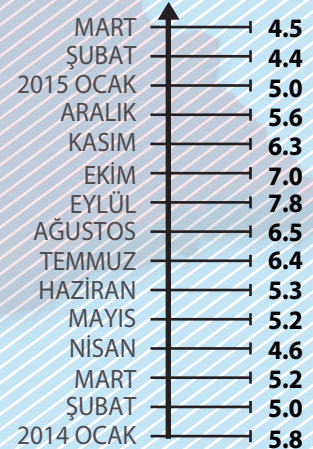
TÜRKİYE ÇORAP İHRACATI (milyon dolar)



TÜRKİYE ÇORAP İHRACATI (milyon dolar)



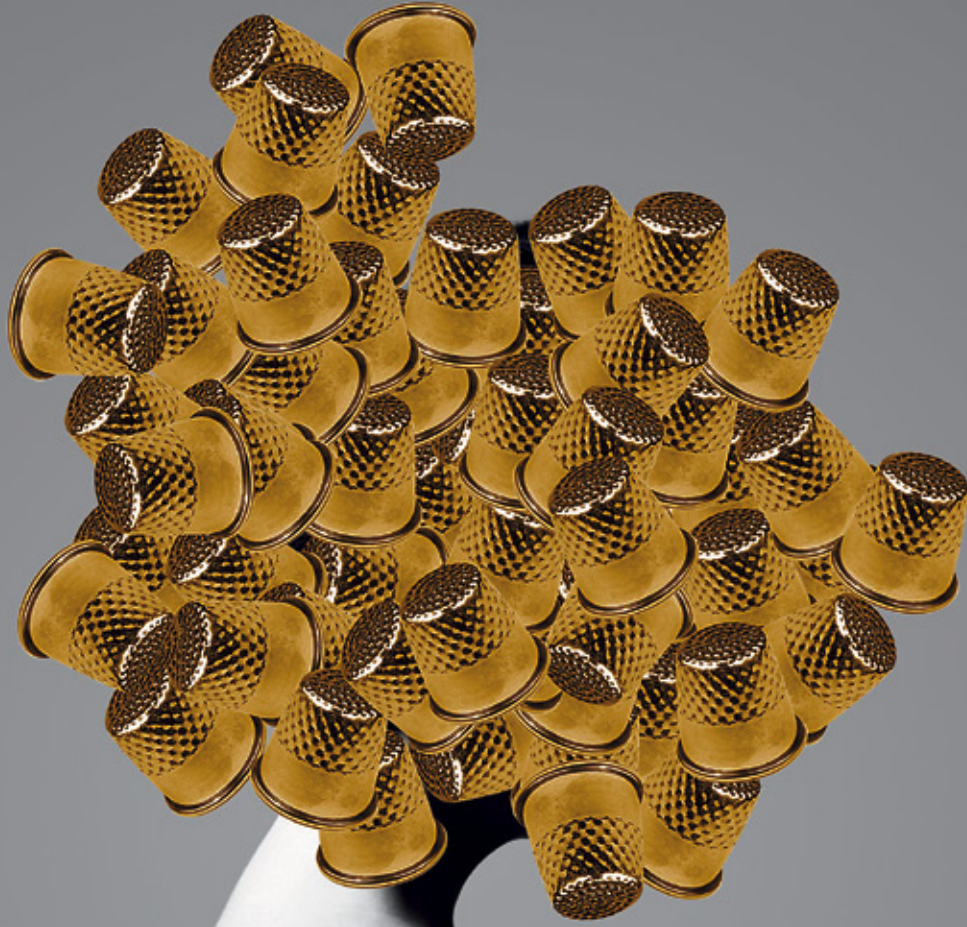
TÜRKİYE ÇORAP İHRACATI (bin ton)



TEXWORLD

PARIS

Pazartesi - Perşembe
14 - 17 Eylül 2015
Paris Le Bourget, Fransa



PARIS
MY TEXWORLD

ULUSLARARASI HAZIR GIYİM VE AKSESUARLARI FUARI

Free entry online
www.texworld.messefrankfurt.com

 messe frankfurt



İTHİB, TECHTEXTİL FUARI'NDAN MEMNUN AYRILDI

İTHİB 14 FİRMA İLE İKİ YILDA BİR DÜZENLENEN TECHTEXTİL FRANKFURT FUARI'NDAKİ YERİNİ ALDI. FUARA 23 TÜRK FİRMASI İSE BİREYSEL KATILIM GERÇEKLEŞTİRDİ. TEKNİK TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN EN ÖNEMLİ PLATFORMLARININ BAŞINDA GELEN FUARDA, HEM ZİYARETÇİ HEM DE KATILIMCI SAYISINDA ARTIŞ GÖZLEMLENDİ.

Teknik tekstil sektörü gerek istihdam ve üretim gerekse ihracat performansı ile Türkiye'nin geliştirmeye çalıştığı sanayi kollarından biri... Değişen dünya düzeyinde Türk tekstil sektörünün uluslararası pazarda rekabet gücünü koruyabilmesi için, olabildiğince katma değeri yüksek, nitelikli ürünlerin üretimine yönelmesi ve alanında rüş-tünü ispatlamış fuarları takip etmesi gerekiyor. İki yılda bir defa düzenlenen Techtextil Frankfurt Fuarı, teknik tekstil sektörünün en önemli platformlarının başında geliyor. 04-07 Mayıs 2015 tarihleri arasında düzenlenen fuara bu dönem 37 Türk firması katılım gerçekleştirdi. Türkiye katılımcılarının 14'ü İTHİB patronajında milli düzeyde katılım gerçekleştirdi. 04 Mayıs günü kapılarını ziyaretçilerine açan fuar katılımcı profillerinin çeşitliliği ve teknik, tekstilin hayatın her alanında ve neredeyse tüm sektörlerde kullanılması sebebi ile sadece profesyonel ve çok çeşitli ziyaretçi grubuna ev sahipliği ya-



14

**Milli Katılım gerçekleştirilen
Türk firma sayısı**

23

Bireysel Katılım



Teknik tekstiller konusunda tüm tarafları bir araya getirmeyi başaran ve sektördeki herkesin takip ettiği fuar olan Techtextil'in bu döneminde katılımcı ve ziyaretçi sayısında artış gözlemlendi.

piyor. Fuar katılım gerçekleştiren firmalar bu sayede ziyaretçi profillerini genişletebilmekte veya farklı sektörler ile ortak çalışma alanı yakalayabilmekte. Fuarı ziyaret eden İTHİB Başkanı İsmail Güllü, Türk firmalarının standlarını gezerek fuar hakkındaki görüşlerini aldı. Firmaların fuara dair izlenimleri, fuarın ziyaretçi sayısında bir önceki döneme göre artış olduğu yönünde. Milli katılım kapsamında her salonun girişinde ışıklı panolarla ve fuarın resmi gazetesinin iç kapağında tam sayfa ilan ile milli katılıma vurgu yapıldı. Ayrıca İTHİB fuarda info standı ile yer aldı. İTHİB organizasyonu ile yapılan tanıtımlar, yenilenen stand dekorasyonu ve verilen destekler dolayısıyla katılımcı firmalar gerek organizasyondan gerekse fuardaki iribatlarından oldukça memnun kaldılar.

Ziyaretçi ve katılımcı sayısında artış

Teknik tekstiller konusunda tüm tarafları bir araya getirmeyi başaran ve sektördeki herke-



sin takip ettiği bir etkinlik olan Techtexsil Frankfurt Fuarı'nın bu döneminde ilk defa kullanılan 6. salon ile fuara yeni bir salon eklendi. Fuar esnasında teknik tekstiller konusunda çok çeşitli konularda sempozyum programı da gerçekleşti. 116 ülkeden yaklaşık 42 bin ziyaretçinin ziyaret ettiği fuarda toplamda 54 ülkeden 1.662 katılımcı firma yerini aldı. 2013 yılında 56 ülkeden 1.660 katılımcının yer aldığı fuarın bu dönemde artış kaydedildiği görülüyor.

Fuar hakkındaki görüşlerini paylaşan Messe Frankfurt Yönetim Kurulu Üyesi Detlef Braun, fuarda görülmesi gereken yeni ürünlerin olduğunu belirterek, yüksek teknoloji kumaşlar, akıllı tekstil ve işleme teknolojileri alanında yenilikler için bu fuarın tartışmasız bir merkez olacağını söyledi.

İhracatçılara yeni pazar imkânı

Fuar ziyaret eden ziyaretçiler çoğunlukla Almanya, İtalya, Fransa, Türkiye, İngiltere, Polonya, Hollanda ve İspanya gibi ülkelerden katılım gösterirken; Mısır, Bangladeş, Çin, Portekiz, Romanya ve İspanya'da ise ziyaretçi sayısında önemli artışlar kaydedildiği görülüyor. Son yıllarda kaydettiği büyüme oranıyla; endüstri, uzay sanayi, askeri alan, denizcilik, tıp, inşaat, jeotekstiller, ulaştırma ve yüksek teknoloji uygulamalarında kullanılan



Fuarı ziyaret eden İTHİB Başkanı İsmail Güllü, Türk firmalarının standlarını gezerek fuar hakkındaki görüşlerini aldı.

İki yılda bir düzenlenen Techtexsil Frankfurt Fuarı, teknik tekstil sektörünün en önemli platformlarının başında geliyor.

fonksiyonellik gerektiren tekstil ürünlerinin önemli bir bölümünü oluşturmaya başlayan teknik tekstiller sektörünün en önemli fuarlarından biri olan Techtexsil Frankfurt, ihracatçılara yeni pazar imkanları sunmasıyla da gözde fuarlar arasında yer alıyor.



Fuara katılan firmaların listesi

- Ağteks
- Gentuğ
- Gül Branda
- Hakteks Tekstil Tic. ve San. A.Ş.
- Karsu Tekstil San. ve Tic. A.Ş.
- Kipaş Mensucat İşletmeleri A.Ş.
- Kord İplik
- Mali Teknik Tekstil Yan Sanayi Ürünleri
- Onse Yalıtım
- Öztekt Tekstil Terbiye Tesisleri San. ve Tic. A.Ş.
- Teknomelt Teknik Mensucat San. ve Tic. A.Ş.
- Tepar Tekstil San. ve Tic. A.Ş.
- Tepas
- Tüm Kalıp Aparat San. ve Tic. Ltd. Şti.



Birla Modal ile güzel görünün, harika hissedin

Tasarımcıların el üstünde tuttuğu Birla Modal, kumaşlara muhteşem bir parlaklık, yumuşaklık hissi, döküm ve zarafet katar; cilt dostu kumaşlar yaratır.

Son teknoloji ile üretilen Birla Modal, saf ve karışımli formlarda, farklı ürün gruplarında yenilikçi ürünler yaratarak, iplik ve kumaş üreticilerinin beğenisini kazanmıştır.



Birla Cellulose
Fibres from nature



Birla Modal

Marketing and Business Development Office
Birla Cellulose, Hub Town Solaris, 5th Floor, 501A & 502,
Prof N S Phadke Marg, Andheri East, Mumbai -400069,
Tel: +91 22 61957700 Fax: +91 22 61957702
Email: birlacellulose@adityabirla.com - Website: www.birlacellulose.com

İTHİB, BU YIL 2'NCİSİ DÜZENLENEN ULUSLARARASI TEKSTİL FUARI DUBAİ'YE (ITF) MİLLİ DÜZEYDE KATILIM GÖSTERDİ. ÖNÜMÜZDEKİ YILLARDA GELİŞİM KAYDEDECEĞİ BELİRTİLEN FUARIN, ÖZELLİKLE DÜĞME, FERMUAR, DANTEL VE KONFEKSİYON FİRMALARININ ÇEKİM MERKEZİ OLACAĞI ÖNGÖRÜLÜYOR.

ITF DUBAİ'NİN PARLAYAN YILDIZI OLMAYA ADAY

Tekstil ve aksesuarlarında Dubai'nin sektöre kazandırdığı yeni fuarlardan olan ITF International Textile Fair, 26-27 Nisan tarihlerinde düzenlendi. İTHİB patronajında 5 firma ile milli katılım gerçekleştirilen fuarın, yeni olmasına rağmen önümüzdeki yıllarda gelişme kaydedeceği belirtilmekte. Birleşik Arap Emirlikleri'nin önde gelen fuarlarından biri olmayı hedefleyen fuarın bu dönemine Türkiye'den katılan firmalar; Haksas İplik, Mert İpek, Almodo, Armen İplik ile İrem Tekstil oldu. ITF International Textile Fair Dubai'ye ilişkin değerlendirmede bulunan İTHİB Başkan Yardımcısı ve Fuarlar Komite Başkanı Fatih Bilici, İTHİB olarak fuara 5 firma ile katıldıklarını ifade etti. Fuarın yeni bir etkinlik olduğunu ve 2'ncisinin düzenlendiğini belirten Fatih Bilici, fuarın önümüzdeki dönemlerde yükselişe geçeceğini kaydetti. Fuarda ağırlıklı olarak konfeksiyon firmalarının yer aldığına değinen Fatih Bilici, Dubai pazarına ilişkin olarak da, "Pazarın fiyatları çok yüksek. Avrupa'ya satılan 4-5 Euro'luk bir ürünü Dubai'de 8-9 Euro'ya satılabile şansınız var. Metrajların fiyatları düşük. Metrajları daha düşük firmalar bu fuara gelebilir" diye konuştu. Birtakım sıkıntılar olmasına rağmen fuarın önümüzdeki yıllarda gelişme kaydedeceğinin altını çizen Fatih Bilici, "Küçük çapta kumaş satmak isteyen, konfeksiyonun yanında düğme, fermuar ve dantel firmaları da bu fuara katılabilir" dedi. Fuarın bu döneminde 2015 İlkbahar/Yaz/Sonbahar/Kış koleksiyonları sergilendi. 200'ü aşkın katılımcı ile Birleşik Arap Emirlikleri moda alanında büyümeyi hedefliyor. Fuar idaresinin yaptığı açıklamaya göre, katılımcı firmaların çoğunluğunu Av-



FATİH BİLİCİ
İTHİB Başkan Yardımcısı

Türk firmalarının stantlarını ziyaret eden İTHİB Başkan Yardımcısı ve Fuarlar Komite Başkanı Fatih Bilici, düğme, fermuar, dantel ve konfeksiyon firmalarının bu fuarda başarılı sonuçlar alacağını belirtti.

rupa, Hindistan ve Çin'den gelen firmaların oluşturduğu belirtiliyor. Bu katılımcı ülkelerin arasında İngiltere, İtalya, Fransa, İspanya şirketleri de dahil olmak üzere Portekiz, Delhi, Surat, Mumbai ve Türkiye'den bazı üst düzey üreticilerin yer aldığı da belirtildi. Geçen sene 5 bin 173 ziyaretçisiyle dikkatleri üzerine çeken fuarın, özellikle Türk konfeksiyon, düğme, fermuar ve dantel firmalarının cazibe merkezi olacağı tahmin ediliyor.



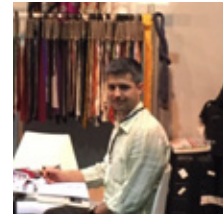
HAKAN CANBOLAT
Almodo Tekstil Uzak Doğu Böl. Sat. Yön.

Dubai fuarına katılan diğer Türk firmaları gibi ilk defa katılıyor. Firma olarak yeni pazarlara açık bir firmayı ve fuarlara katılım göstermeye gayret ediyoruz. Dubai'deki fuarla ilgili şu an için net bir şey söylemek güç fakat zaman içinde geri dönüşlere göre fikir sahibi olacağız. Bir sonraki fuara katılım durumumuzu da buna göre belirleyeceğiz.



SERDAR SAĞIROĞLU
Haksas Tekstil Pazarlama Yöneticisi

Fuar beklediğimiz gibi gerçekleşti, ilk defa katıldık ve bizi bölgede daha tanımayanlardı. Yoğun bir katılım olmamasına rağmen ziyaret eden firmalar ve kişiler bilinçli ve ne istediklerini biliyorlardı. Ayrıca ürünümüzün 'Geri Dönüşümden Kumaş' olması ilgi çekici oldu. Fuarın Dubai'de olması bizim Ortadoğu'ya açılmamız için önem teşkil ediyor, pazar çeşitliliğimizi artırmamıza yardımcı olacağına inanıyoruz.



TAHİR MERT
Zeki Mert İpek İthalat ve İhracat Sorum.

Fuar 2'nci defa katılan tek Türk firması biziz. Pazar olarak butik iş yapabilecek, katma değerli ürünlerin fiyat sıkıntısı yaşamadan satılabileceği bir pazar olduğunu düşünüyoruz. Dubai pazarı Hindistan'ın hakim olduğu bir pazar. Türkiye prestijli bir tedarikçi olduğu için katma değerli mallarda Hindistan'a kolaylıkla rakip olabilir.

Stretching Beyond

Color+

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

ecō-soft

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

Black

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

PowerFit

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


creora[®]
it's in our every fiber

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr.Song (Chang Seok Song)

cssong@hyosung.com

Tel: +90-212-284-1601

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



www.creora.co.kr



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



“BTC'nin yeni fiyatları sizleri çok ŞAŞIRTACAK!”

Roland®

AVA
PARTNERS FOR ALL TIME

Cham Paper Group

ElvaJet®
SENSIENT™

ergosoft
rip solutions

KONICA MINOLTA

Designed by



www.dijitalteknolojiler.com

Ders : Dijital Baskı Teknolojileri
Konu : Dijital Baskıda Kazanç



Dijital baskıda
kafanızı fazla karıştırmayın

= BİC

 Roland®


PARTNERS FOR ALL TIME


Cham Paper Group


SENSIENT


rip solutions


KONICA MINOLTA

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



AYMOD'DAN SEKTÖRE 200 MİLYON DOLARLIK DOPİNG

NİSAN AYINDA KAPILARINI 53'ÜNCÜ KEZ AÇAN AYMÖD FUARI'NI ZİYARET EDEN 32 BİN 100 SEKTÖR PROFESYONELİ, 200 MİLYON DOLARLIK HACİM OLUŞTURDU.

Platform topuktan babeteye, spor ayakkabıdan çizme ve çantaya kadar ileri teknolojiyle üretilmiş deri ürünlerin sergilendiği; ayakkabı sektörünün küresel buluşmalarından biri olan Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı, 15-18 Nisan tarihlerinde CNR Expo Yeşilköy'de düzenlendi. Kendi kulvarında Avrupa'nın ikinci fuarı olan, ayakkabı sektöründeki istikrarı ve birlikteliği simgeleyen AYMÖD, Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme Eğitim Vakfı (TASEV), Türkiye Ayakkabı Sanayici-

leri Derneği (TASD), Türkiye Umum Ayakkabıcılar Federasyonu (TUAF), İstanbul Ayakkabı Esnafı Sanatkarlar Odası (IAESO) ve KOSGEB'in desteğiyle düzenlenirken, fuarın açılışına Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin yanı sıra TİM Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükekçi, TASD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Çetin, TASEV Yönetim Kurulu Başkanı İslam Şeker, İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, DEİK Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Cihad Vardan, CNR Holding Yönetim Kurulu Başkan

kı Ceyda Erem, Pozitif Fuarçılık AŞ Genel Müdürü Ercüment Yıldızlerler ve birçok sektör profesyoneli katıldı.

Ayakkabıcılık ata mesleğimizdir

2015 Sonbahar-Kış ayakkabı modasının sergilendiği fuarın açılış konuşmasını yapan Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Avrupa'nın ikinci büyük ayakkabı fuarını düzenleyen sektörün ihracat sıralamasında da ikinci sıraya yükselmesi temennisini vurguladığı konuşmasında, sektörün 1 mil-



yar dolarlık ithalatının yüksekliğine işaret ederek, "Kalitesinden emin olduğumuz ata mesleğimiz ayakkabıcılıkta bu kadar yüksek ithalat oranı can sıkıcıydı. Bunun için önlemlerimizi aldık. İthal deri ayakkabıya yüzde 50, suni deri ayakkabıya yüzde 30 ek vergi getirdik. Bunun sonucunda sektör, yalnızca bu yılın ilk üç ayında 120 milyon dolarlık kendi alın ve akıl teriyle üretim gerçekleştirdi" dedi.

İthalata getirilen ek vergiler sonucunda ayakkabı fiyatlarının geçici bir süre için artışa geçtiğine dikkat çeken Zeybekci, Mart ayında ayakkabı fiyatlarının enflasyona artı bir katkısı olsa da Nisan ayındaki üretim artışı ile fiyatların dengeleneceğini, böylece enflasyona olan katkısının daeksiye çekileceğinin tahmin edildiğini ifade etti. Konuşmasında, Türkiye'nin sektörde lider olmasının asıl istekleri olduğunu dile getiren Zeybekci, "Bizim hedefimiz sektör lideri Çin'i yakalamak değil. Bizim işimiz kalite ve modayla" sözleriyle de İtalya gibi kaliteli üretimle sektör lideri olmayı hedeflediklerinin alını çizdi ve "Kaynak Kullanım Destekleme Fonu için alınan yüzde 6'lık katkıyı

kaldırdık. Yetiştirilmek üzere istihdam edilecek elemanın altı aylık asgari ücretini, sigortasını, tüm masraflarını biz karşılayacağız. Bu elemanla işe devam edilmesi halinde dört yıllık sigorta ve stopajını da biz ödeyeceğiz. Teşvikte ve destekte, size özel ayakkabı dikecek bir arkadaşımızın" dedi.

Moda ve tasarımda geliyoruz

TİM Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükekşi ise fuarın açılışında yaptığı konuşmada, "Sektör benim sektörüm, 40 yıllık dostlarımı burada görüyorum. AYMODO Fuarı, Türkiye adına çok önemli bir orga-

nizasyondur; tüm ayakkabı sektörü, birlik ve beraberlik içinde 53'üncü kez bir araya geliyor. Birlikteliği ile diğer sektörlerle örnek oluyor" dedi.

AYMOD Fuarı'nın sektörün dış pazarlara açılan kapısı olduğunu vurgulayan Büyükekşi, ayakkabı sektörünün üretim, istihdam ve ihracata sağladığı katkının büyüklüğüne de dikkat çekti. Konuşmasına "Geldiğimiz noktada görüyoruz ki ayakkabı sektöründe Türkiye, küresel bir çekim merkezi haline geliyor. Hem modada hem de tasarımda kendimizi gittikçe geliştiriyoruz. İhraç ettiğimiz ürünlerin birim fiyatı yük-





olarak özetledi ve bu çerçevede AYMÖD Fuarı'nın, tasarım ve markalaşma konusunda Türkiye'nin ulaştığı noktayı çok güzel ifade ettiğini dile getirdi.

Uzun vadeli stratejilere ihtiyaç var

Büyükeksi, ihracatta bu yıl yaşanan zorluklara da değindiği konuşmasında, dünya ticaretindeki daralmaya vurgu yaparak, "Paritedeki gelişmeler ve bölgesel siyasi riskler bizleri zorluyor. Ancak biz, yine de güçlü konumumuzu koruyoruz. Örneğin yılın ilk iki ayında AB28'in dışarıdan gerçekleştirdikleri ithalat, avro bazında yüzde 5 gerileme kaydederken, Türkiye aynı dönemde bu bölgeye ihracatını avro bazında yüzde 7,5 artırdı. Böylesine zorlu bir dönemde AB'de pazar payı kazanmamız son derece sevindirici. Bu noktada bizim üzerimize düşen, moralimizi ve motivasyonumuzu koruyarak, ihracat pazarlarımızda yer almaya devam etmektir. Örneğin Rusya pazarında bu sene zorlanıyoruz. Ancak İhracatçı Eğilim Anketlerinde firmalarımız hep Rusya'yı işaret etmeye devam ediyor. Şunu hiçbir zaman unutmamalıyız: Rusya gibi siyasi risklerin yoğun olduğu ama potansiyelin de o denli yüksek olduğu pazarlara uzun vadeli bakmak çok önemlidir. Yoksa kısa vadeli bakış açısıyla, günü kurtarmaya yönelik hamlelerle, sürdürülebilir ihracatı yakalamak hiç de kolay değil. Bizim, tam tersine, ayakları yere basan, girdiğimiz pazara tam olarak hitap eden, markalaşmayı, Ar-Ge'yi, inovasyon ve tasarımı baz alan uzun vadeli stratejilere



SÜLEYMAN GÜRSOY
Molyer Ayakkabıcılık
İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi

Yeni işbirlikleri kurduk

AYMÖD Fuarı, bizim açımızdan çok olumlu geçti. Biliyorsunuz 450 firmanın katıldığı bu dev sektör buluşmasını, 300 kişilik özel bir alım heyeti de ziyaret etti ve Molyer Ayakkabıcılık olarak biz de müşteri portföyümüzü genişletme şansı yakaladık. Birçok yeni müşterimiz oldu. Diğer yandan, önemli bir başka adım olarak, Kasım döneminde gerçekleştirilecek 54'üncü AYMÖD Fuarı Ekim ayına çekildi. Bu kararın çok yerinde ve doğru bir karar olduğunu düşünüyorum ve sektöre olumlu etkileri olacağına inanıyorum. Çünkü Kasım dönemi fuarlarında hem sezonu yakalayamama hem de dönemsel diğer fuarlar nedeniyle hacim kaybetme riskleriyle mücadele ediyorduk.

sek katma değer taşıyan koleksiyonlar ile artıyor. Uluslararası konuma sahip marka sayımızı yükselttikçe, ihracat rakamlarımızı giderek artırıyoruz" diyerek devam eden Büyükeksi, ayakkabı sektörünün farklı yapıdaki ülkelere ulaşabildiğine, örneğin hem Almanya'ya hem de Yemen'e aynı anda ihracat yapabildiğine dikkat çekti. Bu yetkinliğin, sektörün gücü ve çeşitliliğine işaret ettiğini de dile getiren Büyükeksi, 2014 yılı ihracat verilerine göre Rusya, İtalya, Irak, Almanya ve İngiltere'nin ihracat pazarında lider ülkeler olduğu bilgisini paylaştı. Hatırlanacağı üzere, 2004 yılında 400 milyon dolar ihracat yapan ayakkabı sektörü, geçtiğimiz yıl 716 milyon dolar ihracat gerçekleştirmişti. Sektörün 2023 yılı hedefi ise iki milyar dolar olarak açıklanıyor. Konuşmasında bu verileri de anımsatan Büyükeksi, 2023 hedefine ulaşmanın yolunu ise "Ar-Ge, inovasyon, tasarım ve markalaşma"





İhtiyacımız var. Ben inanıyorum ki, kısa vadeli gelişmeler yerine uzun vadeli büyümeye ve ihracata odaklanan firmalar, her zaman daha rekabetçi olacaklar” dedi.

Yabancıların gözü Türkiye’de

TASD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Çetin ise sektörün “bayramı” olan AYMÖD’ün 450 firma ile tarihi zirvesini yaşadığını söylediği konuşmasında, fuara yurt dışından 300 özel alıcı getirdiklerinin altını çizdi ve “Fuar, sektöre 200 milyon dolarlık ticaret hacmi kazandıracak. Bunun etkilerini üçüncü çeyrekte göreceğiz” dedi. Konuşmasında, özellikle 6’ncı Bölge’ye ciddi yatırımlar olduğuna dikkat çeken Çetin, Zara, H&M, Cacharel, Adidas, Humel gibi birçok markanın ithalat yerine Türkiye’de üretime yöneldiğini dile getirdi. Bununla birlikte, sektörün Ukrayna ve Rusya arasındaki siyasi gerginlik ile Irak ve Suriye’deki güvenlik sorunlarından olumsuz etkilendiğini de hatırlatan Çetin, tüm olumsuzluklara rağmen sektör olarak geçtiğimiz yıl Mart ayında gerçekleştirilen 77 milyon dolarlık ihracatın bu yıl da yakalandığını; yılsonu için de hedeflenen 800 milyon dolarlık ihracatın yakalanacağını dile getirdi. Dünyada ayakkabı sektörünün büyüklüğünün 126 milyar dolar seviyesinde olduğunu belirten Çetin, “Bizim bu ticaretten aldığımız pay her geçen gün artıyor. Avrupa’nın en büyük üretim merkezi olan Türkiye, dünyada ise geçtiğimiz yıl yedinci sıraya



450 firmanın katılımı ve 32 bin sektör profesyonelinin ziyaretiyle tarihi zirvesini yaşayan fuar, yurt dışından gelen 300 kişilik özel alım heyeti ile sektöre 200 milyon dolarlık ticaret hacmi kazandıracak.

yerleşme başarısı gösterdi. Yıllık 500 milyon çift üretim kapasitemiz var. Türkiye 2014 yılında 953 milyon dolar ithalat gerçekleştirmişti, bu yılın ilk ayında ise ithalatımız bir önceki yıla göre yüzde 53, Şubat ayında ise yüzde 32 düştü” dedi. Çetin, sektörde bu yıl 90 bin kişilik yeni istihdam sağlanacağı bilgisini de paylaştığı konuşmasında, 2023’te 2,5 milyar dolar ihracata ulaşarak cari açığa 1 milyar dolarlık azalma hedefiyle, sektörde yüzde 30 büyümeye gerçekleştireceklerine dair söz verdiklerini yineledi.

Çetin, konuşmasının sonunda ise AYMÖD Fuarının her geçen gün üretimini güçlendiren sektöre bağlı olarak büyüdüğünü ve güçlendiğini aktararak, “Türkiye’de üretilemez denilen faylan (esnek, yumuşak) tabanı yerli olarak üretmeyi başardık. Kasım ayında düzenleyeceğimiz 54’üncü AYMÖD Fuarını 7-10 Ekim tarihlerine aldık. Böylece sezonu yakalayacak, 300 olan yabancı alıcı sayısını 500’e çıkaracak ve AYMÖD’ün uluslararası bilinirliğini artıracacağız” dedi.



FERZAT ERDEBİL
Ferudun Kundura
İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi

Beklentimizin altında kaldı

Fuar, yabancı katılımcı olarak beklentimizin altında kaldı, daha geniş bir katılım umuyorduk. Yine de iyi bir fuar dönemi geçirdiğimizi söyleyebilirim. Biz, Ferudun Kundura olarak başlangıcından beri AYMÖD’a katılıyoruz. Çünkü ihracatı önemsiyoruz. AYMÖD, bölgesel olarak en güçlü fuar ama küresel olarak daha rekabetçi, daha geniş katılımlı, ihracatı ana hedef olarak ele alan yeni bir yapılanmaya ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum. Örneğin Pitti Uomo gibi, ona rakip olabilecek, tekstilden konfeksiyona, yan sanayiden aksesuara her alanı kapsayacak, zamanlaması planlanmış, küresel rekabeti ve tamamen ihracata odaklanmış yapılanmasıyla yeni bir fuar anlayışına ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum.

Yabancılar üretim için Türkiye'ye geliyor

Bu yıl 60 bin metrekare alanda ve aralarında Birkenstock, Tanca, Pierre Cardin, Lig, Hush Puppies, Pedro Camino, Lumberjack, Dockers, U.S Polo ASSN, La Pinta, Ridge, Inuovo, Bueno, Twigy, Bulldozer, Komçero, Genio, Deriva, Scooter gibi yerli ve yabancı sektörün öncü firmalarının bulunduğu bin 400 markanın katılımıyla düzenlenen fuara Almanya, BAE, Bahreyn, Brezilya, Bulgaristan, Fas, Fransa, Hollanda, Irak, İngiltere, İspanya, İsrail, İtalya, Katar, Kuveyt, Makedonya, Polonya, Romanya, Rusya Federasyonu, Suudi Arabistan, Tunus, Umman, Ürdün, Yunanistan gibi çok sayıda ülkeden alım heyetleri de katılım sağladı.

Diğer yandan, ayakkabı ve saracıyede Sonbahar 2015-Kış 2016 koleksiyonu da ilk kez tanıtılırken, İtalya, İspanya ve Almanya başta olmak üzere pek çok ülkeden gelen ayakkabı mağaza zincirleri, yerli firmalarla ortak üretim yapma talebinde bulundu.

Üniversitelerden geniş katılım

53'üncü AYMOD Fuarı, düzenlenen dikkat çekici etkinliklere de sahne oldu. Bu kapsamda, TASD organizatörlüğünde oluşturulan



lan ve renk skalası ile deri grubunda kabul edilen ürünlerin sergilendiği "Trend Area" öne çıkarken, fuar, İstanbul Üniversitesi Ayakkabı Tasarım ve Üretimi Programı 4'üncü Yarıyıl Tasarım Uygulamaları dersi kapsamında öğrencilerin yaptıkları çalışmalara da (tasarım-çizim-ürün) ev sahipliği yaptı. Aydın Üniversitesi ise AYMOD'a "Akıllı Ayakkabı" konseptiyle katılım sağladı ve Ayakkabı Tasarım Projesi çerçevesinde yüksek performanslı spor ayakkabı, yanmayan ayakkabı, GPS sistemli ayakkabı, delinmeyen ve yırtılmayan ayakkabı, hava ve su geçirirmeyen ayakkabı tasarımlarını sergiledi.

Yine Aydın Üniversitesi'nin "Dans Ayakkabıları" konseptli çalışmasında ise öğrencilerin Bolero, Bachata, Tango, Salsa gibi dansları inceleyerek oluşturdukları özgün dans ayakkabıları görücüye çıktı.



Rakamlarla ayakkabı sektörü

Halen dünya ayakkabı ticareti 117 milyar dolar seviyelerinde gerçekleşiyor. Sektörün Türkiye ekonomisine katkısı ise 8 milyar dolar. Türkiye'de sektörün üretim kapasitesi 500 milyon çift iken yılda üretilen ürün sayısı ise 320 milyon çift. Bu verilere göre toplam kapasite kullanım oranı yüzde 65 olarak hesaplanırken, istatistikler Türkiye'de yılda kişi başı 2,5 çift ayakkabı kullanıldığına işaret ediyor. Halen Türk ayakkabı sektöründe 300 bin kişi çalışıyor ve bu rakamla ilişkili olarak yaklaşık 2 milyon kişi geçimini ayakkabı sektöründen karşılıyor. Sektörde yer alan firma sayısı ise 18 bin 500.

450 Fuara katılan firma sayısı

1400 Fuara katılan marka sayısı

32 bin 53'üncü AYMOD Fuarı'nı 30 ülkeden 32 bin sektör profesyoneli ziyaret etti.

120 milyon \$ ithalata getirilen ek vergilerden sonra, yılın ilk çeyreğindeki ek üretim hacmi

200 milyon \$ Fuarın sağladığı ticaret hacmi

716 milyon \$ Sektörün 2014 yılı toplam ihracatı

800 milyon \$ Sektörün 2015 yılsonu ihracat hedefi

320 milyon çift Sektörün 2014 üretimi
500 milyon çift Sektörün üretim kapasitesi

ASIL KOLEJİ

ANASINIFI - İLKOKUL - ORTAOKUL

BUTİK OKUL KONSEPTİYLE
📍 **MERTER**'de



ÇOCUKLARIMIZ
KALABALIKLARDA
KAYBOLMASIN



asil koleji

444 61 70

📱 /asilkoleji

www.asilkoleji.com

A. Nafiz Gürman Mah. General
Ali Rıza Gürcan Cad. No:66
E-5 Üstü **MERTER / İSTANBUL**

İtalya'nın 100'e yakın, Çin'in de 39 firma ile katıldığı AYSAF, 24 bini aşkın profesyonel ziyaretçinin katılımıyla yan sanayi ihracatına ciddi katkı yaptı.



TAN ERDOĞDU
AYSAD Başkanı

DÜNYANIN GÖZÜ AYSAF'TAYDI

AYAKKABI YAN SANAYİSİNİN EN BÜYÜK VE İSTİKRARLI BULUŞMASI OLAN AYAKKABI YAN SANAYİ FUARI (AYSAF), 53'ÜNCÜ KEZ KAPILARINI AÇTI. 24 BİN SEKTÖR PROFESYONELİNİN ZİYARET ETTİĞİ FUAR, İTALYAN, ÇİNLİ VE İRANLI KATILIMCILARIN ÇOKLUĞUYLA DİKKAT ÇEKTİ.

Türkiye'nin en büyük, Avrupa'nın ise ikinci büyük ayakkabı yan sanayi fuarı olan AYSAF, Mayıs ayı başında CNR EXPO Yeşilköy'de 53'üncü kez düzenlendi ve yarattığı ticaret hacmiyle, yine ihracatçının yüzünü güldürdü. İtalyan ve Çinli katılımcıların yoğun ilgi gösterdiği AYSAF'a Almanya'dan İtalya ve Çin'e, İran'dan İngiltere'ye kadar 40'ın üzerinde ülkeden çok sayıda alıcı katıldı. Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD), Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV), İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) ve KOSGEB iş birliğinde düzenlenen AYSAF, 24 bini aşkın profesyonel ziyaretçinin ziyaret ederek ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdiği ve yine yan sanayi ihracatına ciddi katkı yapacak hacimde bir ticarete konu oldu. İtalya'nın 100'e yakın, Çin'in de 39 firma ile katıldığı AYSAF, tabandan kalıba, aksesuardan kimyevi maddeler ve deri ürünlerine kadar yan sanayiye ait her çeşit ürünü bir araya getirdi. Fuarı değerlendiren AYSAD Başkanı Tan Erdoğan, "Batı ambargosunun kalkmasına yönelik adımlarla birlikte büyüyen İran iç pazarındaki hareketlilik, AYSAF Fuarı'nda da hissedildi. İran'dan çok sayıda alım heyeti ve fir-



ma yetkilisi fuarı ziyaret etti" derken, İranlı alıcıların özellikle taban, ayakkabı aksamı ve malzemeleri ile yeni teknoloji ayakkabı makine ve teçhizatlarıyla ilgilendiklerini dile getirdi. İran pazarının Türk ayakkabı yan sanayi firmaları için son derece cazip olduğunu da ifade eden Erdoğan, bununla birlikte, yüksek ithal vergiler nedeniyle İran pazara girmekte zorlandıklarının da altını çizdi. Bu çerçevede, İranlı yetkililerin de AYSAF'ı ziyaret ettiğini ve İran pazarındaki talebin karşılanması amacıyla Türk firmalarına yatırım çağrısında bulunduğu aktaran Erdoğan, "İran'ın Türk ürünlerine uyguladığı yüksek ithal vergisinin düşürülmesi konusunda çalışmalarımız sürüyor" dedi.

Sektörün kapasitesi yüzde 100 arttı
Özellikle ithal ayakkabıya getirilen yüzde 30-50 oranındaki vergiyle birlikte yurt içinde poliüretan taban ve yerli makine üretim talebinde de artış yaşandığını kaydeden Erdoğan, "Orta Doğu'dan gelen talepte de artış var. Kapasite kullanımını yüzde 100 arttı. Poliüretan üretimiyle ilgili yerli yatırımlar da sektöre hareketlilik yaratıyor" derken, fuarda poliüretan tabanlara büyük ilgi gösterildiğini dile getirdi. İthal ayakkabıya getirilen ek vergilerin, Çin'de üretimi bulunan yerli üreticilerin yeniden Türkiye'ye dönmesinde de etkili olduğunu altını çizen Erdoğan, İtalya ve Çin'deki alıcıların da rotasını Türkiye'deki üretime çevirdiği bilgisini aktardı.



go natural



*all natural
buttons* 

COROZO • HORN • SHELL • COCONUT • WOOD • LEATHER

www.formdis.com

FACTORY Akçaburgaz Mah.
97. sk. No:16
Esenyurt - İstanbul - TURKEY
Phone: +90 212 886 17 00
Fax: +90 212 886 23 23

SHOWROOM MERTER M.Nesih Özmen Mah. Fatih Cad.
Ceviz sk. Nazmi İş Hani No: 22/3
Mertler - İstanbul - TURKEY
Phone: +90 212 637 48 94
Fax: +90 212 637 48 98

SHOWROOM OSMANBEY Meşrutiyet Mah. Tuğrul sk.
No: 2/3 Osmanbey
İstanbul - TURKEY
Phone: +90 212 246 26 10-11
Fax: +90 212 246 21 31

FİRMA



ÖZYURT TEKSTİL 25'İNCİ YILINI KUTLADI

ÖRME VE BOYAMA MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜN ÖNDE GELEN İSİMLERİNDEN ÖZYURT TEKSTİL, SEKTÖRDEKİ 25'İNCİ YILINI GÖRKEMLİ BİR DAVET İLE KUTLADI. 300 KİŞİLİK ÖZYURT TEKSTİL EKİBİNİN KATILDIĞI GECEDE, HİZMET YILI ONUR PLAKETLERİ DE SAHIPLERİNİ BULDU.

Örme ve boyama makineleri sektörünün önde gelen isimlerinden biri olan Özyurt Tekstil, sektördeki 25'inci yılını düzenlediği bir gece ile kutladı. 25 Nisan'da Çorlu Silver Side Otel'de gerçekleştirilen görkemli gecede, Özyurt Tekstil'in tüm ekibi katılım sağladı. Çorlu'da kurulu bulunan elyaftan kumaşa entegre bir yapıya sahip olan ve moda dünyasını yakından takip edip Türkiye ve yurt dışı pazarlara uygun kalitede üretim yapmakta olan Özyurt Tekstil'in oldukça görkemli geçen kutlama etkinlikleri Çorlu Silver Side Otel'de gerçekleştirildi. 300 kişilik Özyurt Tekstil ekibinin katıldığı davet, 25'inci yıl gala yemeğinin ardından, hizmet yılı onur plaketleri ve sürpriz hediyelerle devam etti. Gecede bir konuşma yapan Özyurt Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Özpınar, Özyurt Tekstil'in kaliteli ve sürdürülebilir üretimle katma değerli ve fast fashion ürünlerin üretimine odaklanacağını altını çizdi. Şirketin operasyonel olarak daha verimli, çevreye ve insana daha duyarlı bir vizyonla ilerleyeceğini belirten Ramazan Özpınar, 25 yılda gelinen bu gurur verici noktada onların tüm ekibe ait olduğunu ifade ederek bu yeni vizyonun tüm ekip tarafından desteklenmesinin öneminin büyük olduğunu belirtti.

Yönetime genç kadro

İhracatta önemli bir yere gelen ve Yunanistan, Bulgaristan, Romanya, İsrail, Rusya, Moldova, İtalya, Çek Cumhuriyeti ve Makedonya gibi ülkelere 20 milyon dolar yıllık ihracatı bulunan Özyurt Tekstil, süprem, iki iplik, ribana

gibi basic türünler dışında üç iplik, full lycralı viskon ve pamuklu ürünlerin yanı sıra kadife ve polar üretim hattında bulunuyor. Ar-Ge ve kalite kontrol çalışmalarına gerekli önem vererek, kaliteli ve dünya standartlarında üretim yapan Özyurt Tekstil, boya terbiye tesisleri ÇED Raporu'na ve tüm ürettiği kumaşlarda EKO-TEX belgesine sahip. Endora markasıyla üretim yapan Özyurt Tekstil "Made in Turkey" logosuyla 12 ülkeye örme kumaş ihracatı yapıyor. Sektörde dahada ilerleyeceklerinin sinyallerini veren şirket, yönetim kanadında yaptığı değişikliklerle yönetime genç kuşakları

dahil ederek yeni başarılarına imza atacaklarını açıkladı. Şirketin yeni kadrosunun hazırladıkları strateji ile önümüzdeki senelerde Özyurt Tekstil'in sektörde yerini koruyacağı tahmin ediliyor. Çorlu'da kurulu bulunan tesislerinde, 60 adet yuvarlak örgü makinası, 20 ton/gün kapasiteli boya terbiye, 10 bin mt/gün kapasiteli rotasyon baskı tesisi ile elyaftan kumaşa entegre bir yapıya sahip olan Özyurt Tekstil, müşteri memnuniyetinin öneminin giderek arttığı rekabet koşullarında sürekli yenilenmeyi kendisine hedef koyarak sektördeki yerini stabil hale getiriyor.



RAMAZAN ÖZPINAR
Özyurt Tekstil YK Başkanı

Kilimdenim

Değişime davetlisiniz.

Ageless *Femme Fatale* PERFECTION *Land of Nature*



BU YIL MERİNO DENİM DEDIĞİMİZ VE ATKIDA MAKİNADA YIKANABİLİR MERİNOS YÜNÜNÜN KULLANILMASIYLA ELDE EDİLEN, ÇOK ÖZEL MAKİNADA YIKANABİLİR KUMAŞLARIN ÜRETİLMESİ İÇİN TEKNİK BİLGİLERİMİZİ, TÜRKİYE’NİN ÖNDE GELEN DÖRT MERİNOS YÜN KUMAŞ, DENİM VE KOT ÜRETİCİLERİ İLE PAYLAŞTIK.

SEKTÖR

82

THE WOOLMARK COMPANY’DEN EŞSİZ MERİNOS YÜN GİYSİLER

The Woolmark Company (TWC), kâr amacı gütmeyen (non-profit) bir kuruluş olan ve hissedarları yaklaşık 27 bin Avustralya’lı merinos koyunu yetiştiricisi çiftçi olan, Australian Wool Innovation (AWI)’in bağlı şirketidir. TWC tüm dünya ve Türkiye’de, tüketiciler Merinos Yün giysileri kullandığında eşsiz hoş bir deneyim ve konfor yaşasın düşüncesiyle bir yandan, yenilikçi giyim ürünleri geliştirmek amacıyla iş ortakları olan üreticilerle çalışmakta diğer yandan ise bu doğal ve kaliteli ürünleri üst düzey bir ürün olarak konumlandırma stratejisiyle bağlantılı olarak, dünyanın önde gelen moda tasarımcıları, markaları ve perakendecileri ile işbirliği yapmaktadır. Ayrıca perakende ve mağaza satış temsilcilerini Merinos yününün faydaları konusunda eğitmektedir. Bu faaliyetlerin sonucunda tüketiciler, Avustralya Merinos yününün doğal ve benzeri olmayan özelliklerini kendileri tecrübe etmektedir. AWI ve dolayısıyla TWC’nin uzmanlık alanı yündür ve esas ilgi alanı hazır giyimde kullanılmakta olan ince, yumuşak, asla kaşıntı yapmayan, yalnızca kışın değil, yazın da giyilebilen Merinos yünüdür. Bu uzmanlık Avustralya’daki Merinos koyununun sırtındaki yünün kırılmasıyla başlayıp, tüm üretim aşamalarında etkin şekilde kullanılmakta, iş ortakları üreticilerimizle bu konudaki benzersiz know-how’ımızı kullanmakta ve sonrasında genç moda tasarımcılarına eğitim vermekte, dünyaca ünlü tasarımcılarla yakinen çalışarak koleksiyonlar hazırlamaktadır.

Türkiye’deki faaliyetlerimizi artırdık

Geçtiğimiz 4 yıl boyunca, gerek Türkiye iç pazarının artan önemi, gerekse önemli bir tüketim pazarı olan Avrupa Birliği’ne yakınlığı dolayısıyla Türkiye’deki ürün geliştirme, teknoloji transferi ve pazarlama faaliyetlerimizi artırdık. Bunun sonucunda, Yuvarlak Örgücülerle yakinen çalışarak çok ince Merserize Merinos yününün değerlendirilmesini, çok özel süprem kumaş örme deneyimlerini artırdık ve Hong Kong ofisi-



simizden uzmanımızı getirerek teorik ve uygulamalı, yün kumaş boyama ve apre eğitimi verdik. 2015 yılı başlarında yine iki yuvarlak örgücü (entegre firmalar olup bünyelerinde yuvarlak örme, boya ve apre işlemlerini barındırmaktadırlar) firmaya ücretsiz Merserize Merinos yün iplik temin ettik. Bu üreticilerle bu çok ince ve narin Merinos yün kumaşları daha dayanıklı nasıl örmeleri gerektiği hususunda bilgi paylaşımında bulunarak, ördüğü kumaşları, Boya ve Apre departmanlarına üçer gün uygulamalı eğitim vererek boyattık ve istediğimiz amaca tam olarak ulaştık. Eşsiz süprem kumaşlar geliştirerek Türkiye ve dünyada-

ki perakendeci ve Modacıların beğenisine sunmaya devam ettik. Dokuma kumaş alanında da Türkiye’de ünlü üreticilerimizle yakinen çalışarak Merserize yün kumaşlar, Vintage yün kumaşlar, denimlerde ve kışlık spor giysilerde yün kullanımını geliştirilmesini sağladık.

Merino Denim

Bu yıl Merino Denim dediğimiz ve atkıda makinada yıkanabilir Merinos yününün kullanılmasıyla elde edilen, çok özel makinada yıkanabilir kumaşların üretilmesi için teknik bilgilerimizi, Türkiye’nin önde gelen dört Merinos yün kumaş, denim ve kot üreticileri ile paylaştık. Pazarlama ve tanıtım kanadında ise küresel olarak, No Finer Feeling (dünyaca ünlü bir yün elçisi tasarımcı ya da markayla işbirliği yaparak, harika Merinos yün koleksiyonlar hazırlayıp tüm dünyada tanıtımını yapmak) Campaign for Wool (Prens Charles’ın himayelerinde Merinos yününün yeşil, çevreci kimliğini de vurgulayan uluslararası kampanyamız), Cool Wool (yalnızca kışın değil, ilkbahar ve yazın da rahaltıkla giyilebilen çok hafif ve ince Takım Elbiseler, Elbiseler, t-shirtler) IWP (International Woolmark Prize yarışmasına bu yıl da iki genç yetenekli tasarımcımızı gönderiyoruz öncelikle Avrupa Finalleri için) gibi çalışmalarımızı yürütmekteyiz. Uluslararası bu kampanyalarımızdan Türkiye’de aktif olarak Cool Wool kampanyasını (Bu kampanyayı tüketiciye yönelik olarak -B2C- Türkiye’den Erkek ve Kadın Giyim Üreticisi ve Perakendecisi iş ortağımız ve Woolmark Lisans sahibi Sarar ile) ve tekstil sektörüne yönelik olarak da -B2B- (Dokuma Kumaş üreticisi iş ortaklarımız ve yine Woolmark lisansı olan İpekış ve Woolmark ve Woolmark Blend lisansları olan ve Altınyıldız) ile yürütmekteyiz. Son olarak, Dünyada ve Türkiye’de gerçekleştirdiğimiz bu çok önemli faaliyetlerin iş ortaklarımız ve tüketiciye sağladığı ilave değerden dolayı büyük memnuniyet duyduğumuzu ve bu çalışmalarımıza devam edeceğimizi belirtmek isteriz.

KESİM HANE OTOMASYONU ÇÖZÜMLERİ



KUMAŞ
SERİM MAKİNALARI



OROX SIRIUS
OTOMATİK KESİM
MAKİNASI



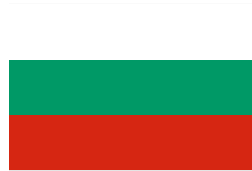
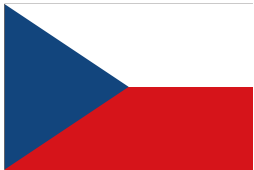
özbilim
TEKSTİL MAKİNALARI SAN. TİC.LTD.ŞTİ.

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

BALKAN VE
DOĞU AVRUPA ÜLKELERİNDE;
NAKLIYE VE LOJİSTİKTE
**UZMAN
KURULUŐI**



www.seraytrans.com



**ÇEK CUMHURİYETİ - POLONYA - SLOVAKYA - MACARİSTAN - ROMANYA
YUNANİSTAN - MAKEDONYA - ARNAVUTLUK - BULGARİSTAN VE KOSOVA'YA
GÜNLÜK PARSİYEL VE KOMPLE ÇIKIŐLAR**

Őirinevler Mh. Adnan Kahveci Bulvarı Haydar Akın İő Merkezi No: 206 K:2/9 Bahçelievler / İstanbul
Tel: +90 (212) 451 51 01 Pbx **Fax:** +90 (212) 451 19 95 **E-mail:** info@seraytrans.com



HALI

86



İHİB ENGELLİ OKULLARI PROJESİ İLK MEYVELERİNİ VERİYOR

SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİ KAPSAMINDA BAŞLATILAN ENGELLİ OKULLARI PROJESİ İLE YARDIMA MUHTAÇ ENGELLİ ÇOCUKLAR BAŞTA OLMAK ÜZERE SEKTÖRE DE ARTI DEĞER SAĞLAMAYI HEDEFLEYEN İHİB, AMACINA ULAŞIYOR. İLK YILINI DOLDURAN PROJE, ERAM FATİH ÖZEL MESLEKİ EĞİTİM MERKEZİ VE YEŞİLKÖY ÖZEL MESLEKİ EĞİTİM OKULU'NDA İLK ÜRÜNLERİNİ VERMEYE BAŞLADI.

İşbaşına geldiği günden itibaren hem halı ve kilim piyasasının ihtiyaçlarına cevap verebilecek hem de sosyal sorumluluk açısından ihtiyacı olan kesimlerin gereksinimlerini karşılayabilecek projeleri takip eden İHİB Yönetimi, başlattığı İHİB Engelli Okulları Projesi'nin meyvelerini toplamaya başladı. Yüzde 10-20 oranında zihinsel engelli çocukların rehabilitasyonunu hedefleyen sosyal sorumluluk projesiyle engelli çocukların topluma entegre olmaları, hem kendilerine iş olarak görebilecekleri bir uğraş kazandırmaları hem de aile bütçelerine katkı sunmaları amaçlanıyor. ERAM Fatih Özel Mesleki Eğitim Merkezi ve Yeşilköy Özel Mesleki Eğitim Okulu olmak üzere iki pilot okul ile başlayan projenin İstanbul genelinde bulunan 26 engelli okulunda da uygulanması planlanıyor. Proje kapsamında, İHİB'in desteği ile dokuma için gerekli olan malzemeleri (tezgah, kirkit, makas, atkı-çözgü ipi, desen ve ebat bilgileri) temin

edilen öğrencilerin, okul hayatları boyunca kilim dokumasını öğrenmeleri ve bu sayede hem üretmeleri hem özgüven kazanmaları sağlanıyor. Dokuduğu ürün bittikten sonra İHİB üyesi bir firma tarafından piyasa fiyatından satın alınıp dokuyucuya maddi kazanç sağlanıyor. Eğer fiziki koşullar da olanak verirse, okul bünyesinde de kilim dokuma atölyeleri kurulması planlanıyor ve bu sayede mezun olan öğrencilerin, eğer isterlerse, dokuma işine bu atölyelerde devam etmesi planlanıyor.

Amaç çocukları hayata hazırlamak

Engelli Okulları Projesi ve okulda verilen eğitim ile ilgili sorularımıza yanıtlayan Eram Fatih Özel Mesleki Eğitim Merkezi Müdürü Muhlis Ekinci, okullarında 'Kültür dersleri' ve 'Meslek dersleri' olmak üzere iki tür ders verildiğini ancak okul olarak asıl önceliklerinin çocuklara bir iş kazandırmak olduğunu söyledi. Okulla-

nda ilkokul, ortaokul ve lise seviyesinde iş okulları bulunduğunu ve toplam 207 öğrenciye eğitim verdiklerini ifade eden Ekinci, "Biz 48 kişilik bir öğretmen kadromuzla çocuklarımıza mesleki bir eğitim veriyoruz. Yemeğimiz devlet tarafından karşılanıyor ve aylık yaklaşık 23 bin TL çocuklarımızın yemekleri için ödeniyor. Çocuklarımızın geliş gidişlerini de devlet karşıyor. Çeşitli atölyelerimiz var. Bu atölyelerde çocuklarımızı geliştirmeye, onları hayata hazırlamaya gayret sarf ediyoruz. Tabii İHİB'in de bu konudaki desteğini teşekkürle karşılıyoruz. Ayrıca, bunun dışında okulumuzda birçok sosyal faaliyetimiz bulunuyor, okulumuz sürekli bir devinim içinde" dedi. Bu aktivitelerin başında fuarların geldiğini söyleyen Ekinci, bu sene MÜSİAD'ın düzenlediği CNR ve Kuyumkent fuarlarına katıldıklarını ve Milli Eğitim Bakanlığı standında ürünlerini sergilediklerini belirtti.



Öğrenciler özgüven kazanıyor

Öğrencileri hayata hazırlamak ve onlara iş olanakları yaratmak amacıyla 50'nin üzerinde stajyer öğrenciye eğitim verdiklerini söyleyen Ekinci, "Stajyer öğrencilerimiz haftanın dört günü işe giderlerken bir gün de okulumuzda kültür dersleri alıyorlar. Şu anda bu sayıyı öğretmenlerimizin ve idarecilerimizin gayretiyle artırmaya çalışıyoruz. Çeşitli özel sektör alanlarında onları istihdam ediyoruz, sigortalarını devletimiz ödtüyor ve asgari ücretinin üçte biri oranında iş yerleri bu çocuklarımıza bir harçlık veriyor. Böylece öğrencilerimiz hem sosyalleşip hem de küçük de olsa aileleri için ekonomik girdi sağlıyorlar. En önemlisi ise özgüven kazanıyorlar" şeklinde konuştu.

İHİB sayesinde proje ilk ürünlerini veriyor

İHİB'in kendilerine sağladığı 2 adet halı tezgahı ile çalışmalara başladığını belirten Ekinci, "Çalışmalarda belli bir mesafe alındı ve kilimler dokunmaya başladı. Proje kapsamında 6 öğretmenimize eğitim veriliyor. Önümüzdeki yıl içinde de öğrencilerimizi eğitmeye başlayacağız" dedi. İHİB'in, proje sonunda üretilen ürünleri alacağını taahhüt etmesinin de son derece sevindirici olduğunu ifade eden Ekinci, bu sayede çocuklara bir geri dönüş sağlanacak olmasından dolayı memnuniyetini belirtti.

Haftalık periyotta devam eden eğitimlerle kilim dokuma sürecinin devam ettiğini söyleyen Ekinci, özel bir dokuma sistemiyle dokunan kilimlerin uzun süren bir teknikle dokunduğunu ifade etti. Ekinci, tüm iplik ve yün ihtiyaçlarıyla boyama ipliklerini tedarik eden İHİB'e ayrıca teşekkürlerini iletti.

Kirkitleme tekniği kullanılıyor

Projenin, engelli öğrencileri hayata hazırlama misyonunu son derece başarılı bir şekilde gerçekleştireceğine inandığını ve bunun için çalıştıklarını söyleyen Öğretmen Erdal Yunussever ise dokuma teknikleriyle ilgili bilgi verdi. Yunussever, "Kilim tekniğiyle dokuduğumuz yöntemde ipliklerin ve atıkların çaprazlama geçirilmesi söz konusu. Halıdaki gibi ilmek yok, kirkitleme var. Bu teknik düz bir yüzeyin elde edilmesini sağlıyor. Desen açısından da basit, sade ve Türk kültürünü yansıtan motifler üzerinde çalışıyoruz" dedi. Öğrenme aşamasında bir proje olsa da kilimleri renklerle çeşitlendirmeyi planladıklarını belirten Yunussever, bu başarılı projenin bir parçası olduğu için mutlu olduğunu ifade etti. Yunussever, İHİB'in çalışmaları doğrultusunda, projenin devamında, daha büyük ölçekli bir eğitim kurumuna ihtiyaç duyacaklarını ve bunun için ellerinden gelen katkıyı sunmaya hazır olduklarını söyledi.



NİHAT YILDIZ İHİB Denetim Kurulu Üyesi

İHİB yönetimi olarak işbaşına geldiğimiz günden itibaren hem halı ve kilim piyasasının ihtiyaçlarına cevap verebilecek hem de sosyal sorumluluk açısından ihtiyacı olan kesimlerin ihtiyaçlarını karşılayabilecek projeleri hep takip ettik. Engelli okulları projemiz bunların en önemlisiydi. Bu proje sayesinde öğrencilerimiz, okul eğitimi boyunca elde ettikleri kilim dokuma becerisini kullanarak, mezun olduktan sonra da hem kendilerine iş olarak görebilecekleri bir uğraş kazanma, hem de aile bütçelerine katkı sağlama imkanı ediniyorlar. Dokuduğu ürün bittikten sonra İHİB üyesi bir firma tarafından piyasa fiyatından satın alınıp, dokuyucuya maddi bir kazanç sağlanıyor. İHİB olarak bu projeyi İstanbul'da bulunan 26 engelli okulunda da hayata geçirmek istiyoruz. Üretim faaliyetlerimiz için desenleri desinatör Seçil Özeltas'a çizdirdik. Başlangıç için basit desenler seçmeye ve dokunulan kilimlerin satılabilir olmasına dikkat ettik. Usta öğreticimiz Şükrü Burhanlı eğitim faaliyetini verecek öğretmenleri eğitime işini üstlendi. Okullarda, tezgaha çözüğü nasıl gerilir, kilimin kalitesine göre nasıl bir çözüğü hangi sıklıkta kullanılır (kilimcilikte tel sayısı olarak adlandırılır), kirkit nasıl kullanılır, dokuma esasında model nasıl çıkarılır gibi konularda çocuklarımıza eğitim veriliyor. Ne mutlu ki artık dokumalar somut hale gelmeye başladı ve kısa bir süre sonra ilk ürünlerimizi almaya başlayacağız. Elbette ki benzer sosyal sorumluluk projelerimiz İHİB çatısı altında devam edecek. Bu görev, kanımca toplum olmanın da insan olmanın da bize yüklediği bir sorumluluktur.

İHİB Engelli Okulları Projesi kapsamında verilen destekler

- Her iki okula da Konya'dan ikişer adet kilim dokuma tezgahı yaptırılıp, okulların atölyelerine teslim edilmiş ve tezgahların kurulumları yaptırılmıştır.
- Profesyonel bir tasarımcı ile bilgi alışverişi yapılarak dokumada kullanılacak iplik renkleri tespit edilmiş, bu iplikler, Sultanhanı kasabasında boyanarak okullara dağıtılmıştır.
- Kilim dokuma için gerekli olan, makas, kirkit gibi malzemeler temin edilmiştir.
- Profesyonel bir tasarımcıya desen çizdirilerek basit ama satılabilir bir üretim yakalanmaya çalışılmıştır.
- 8. Halı yarışmasının 3.'sü Şükrü Burhanlı ile geçici iş sözleşmesi yapılarak, kendisi bu projenin usta öğreticisi olarak atanmıştır.



TÜRK HALI KÜLTÜRÜ İLMEK İLMEK TARTIŞILDI

ARKAS SANAT MERKEZİ, 2015 YILINI DAHA ÖNCE HIÇ SERGİLENMEMİŞ NADİDE OSMANLI HALILARINDAN OLUŞAN KIYMETLİ BİR SERGİ İLE KARŞILADI. LUCIEN ARKAS'IN KOLEKSİYONUNDAN 55 HALININ YER ALDIĞI "ARKAS KOLEKSİYONU'NDA OSMANLI HALI SANATI" SERGİSİ KAPSAMINDA DÜZENLENEN KONFERANS, ÖNEMLİ HALI UZMANLARINI, SANATÇILARI, AKADEMİSYENLERİ VE SANATSEVERLERİ BİR ARAYA GETİRDİ.

Arkas Sanat Merkezi, 2015 yılı daha önce hiç sergilenmemiş nadide Osmanlı halılarından oluşan kıymetli bir sergi ile karşıladı. 23 Ocak'ta açılan, Müjde Unustası küratörlüğünde hazırlanan "Arkas Koleksiyonu'nda Osmanlı Halı Sanatı" sergisinde bugün müze koleksiyonları dışında dünyada çok az örneği bulunan Feshane, Emperyal Hereke, Sivas ve Kumkapı halıları ilk kez bu kadar kapsamlı olarak sergileniyor. Lucien Arkas'ın koleksiyonunda bulunan 55 halının yer aldığı sergi Türk halı sanatı tarihinde yeni bir pencere açıyor. Türk halısının kültürel kaynaklarını ele alan ve Arkas Halı Koleksiyonu'nun Türk Halı Sanatı'na açtığı pencereyi irdeleyen konferansa ise ilgi büyüktü. Arkas Sanat Merkezi'nde Ocak ayından bu yana devam eden ve 14 Haziran'da son bulacak olan "Arkas Koleksiyonu'nda Osmanlı Halı Sanatı" sergisi kapsamında yapılan etkinliklerin bir yenisi de geçtiğimiz günlerde gerçekleşti. Önemli halı uzmanlarını, sanatçıları, akademisyenleri ve sanatseverleri bir araya getiren konferans, Haliç Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Endüst-

riyel Ürünler Tasarım Bölüm Başkanı Prof. Dr. Önder Küçükerman ile Türk halısının kültürel önemi üzerinde değerli çalışmalar yapan Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Geleneksel Türk Sanatları Bölümü'nden Doç. Dr. Sevim Arslan'ı ağırladı.

Osmanlı Saray Halı Sanatı'na ilişkin derin okumalara olanak sağlıyor

Prof. Dr. Önder Küçükerman, sunumunda, Türk halısının binlerce yıla yayılan ilginç öyküsündeki büyük devlet projelerinin rolünü, halıcılığın teknik arka planındaki ilginç olayları ve sonuçta ulaşılan büyük sanatsal mirasın ve ticari gelişmelerin öyküsünü anlattı. Osmanlı Devleti'nin son döneminin en önemli kültürel ve sanatsal mirası arasında yer alan Hereke ve Feshane halılarını da diğer konuk konuşmacı Doç. Dr. Sevim Arslan, milli saraylarda ve Arkas Koleksiyonu'nda yer alan örnekler üzerinden aktardı. Konferansta Türk halı sanatının günümüzde karşı karşıya kaldığı sorunlar, geleceği ve bu sanatın varlığını sürdürülebilmesi için neler yapılabileceği de tartışıldı. İHİB adına toplantıyı



İpek Kumkapı Halıları

“ARKAS KOLEKSİYONU’NDA OSMANLI HALI SANATI” SERGİSİ, MÜZE KOLEKSİYONLARI DIŞINDA DÜNYADA ÇOK AZ ÖRNEĞİ BULUNAN FESHANE, EMPERYAL HERKE, SİVAS VE KUMKAPI HALILARI KATEGORİSİNDE BUGÜNE KADAR HiÇ SERGİLENMEMİŞ NADİDE HALILARA EV SAHİPLİĞİ YAPIYOR.



Prof. Dr. ÖNDER KÜÇÜKERMAN
Haliç Üniversitesi Mimarlık Fakültesi
Endüstriyel Ürünler Tasarım Böl. Başkanı
“Hali sadece halı değildir, halı aslında bir yaşam şekli ve sanattır.”

yerinde takip eden İHİB Başkan Yardımcısı İbrahim Geyikoğlu ve İHİB Denetim Kurulu Üyesi Bülent Metin de, halı kültürüne verdiği katkılardan ve herkesle paylaştıkları eşsiz sergiden dolayı Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas’a ve tüm Arkas ailesine teşekkürlerini sundular. Oturum esnasında söz alan İHİB Denetim Kurulu Üyesi Bülent Metin’in de bir soruyla katkı verdiği konferansta, halının kültürel ve sektörel anlamda yaşaması için yapılması gerekenler de masaya yatırıldı. Tüm bileşenleriyle halı sektörünü zor günlerin beklediği ancak devletin halı konusunda bir politikası olması ve sektörü desteklemesi halinde bu zorlukların aşılmasının yine de imkansız olmadığı vurgulandı. Konuşmacılar “Arkas Koleksiyonu’nda Osmanlı Hali Sanatı” Sergisi’nin, Feshane, Emperyal Hereke, Sivas ve Kumkapı halılarını üzerinden ‘Osmanlı Saray Hali Sanatı’na ilişkin derin okumalara ve araştırmalara olanak sağladığını vurguladı.

Sergi, bilimsel çalışmalara kaynak olabilecek nitelikte

Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas’ın halı sanatını desteklemek amacıyla 90’lı yılların başından itibaren antika halılarla zenginleştirdiği koleksiyon, yaklaşık 300 halıdan oluşuyor. 55 halının yer aldığı sergi, eser sayısı ve eserlerin çeşitliliği ile bilimsel çalışmalara kaynak oluşturacak nitelikte. Günümüze yaklaşık 200 adet örneğinin ulaşabildiği İpek Kumkapı halısından 17’si sergide yer alıyor. İpek Kumkapı halılarının dışında bugün hakkında bilgi edinmesi neredeyse imkansız olan Feshane Halıları da Türk halı sanatı tarihi açısından ufuk açıcı özelliklere sahip bulunuyor. Haliya ve halı sanatına ilgi duyanlar, Arkas Koleksiyonu’nda Osmanlı Hali Sanatı Sergi Kataloğunu sipariş edebilir, Pazartesi hariç haftanın her günü Arkas Sanat Galerisi’ni ücretsiz ziyaret edebilirler.



BÜLENT METİN
İHİB Denetim Kurulu Üyesi

Halı sanatının zor günler geçirdiği zamanlarda, halı kültürümüzü hayatta tutacak umut vadeden girişimler de oluyor. Arkas Sanat Merkezi tarafından, Lucien Arkas’ın koleksiyonundan 55 halının sergilendiği “Arkas Koleksiyonu’nda Osmanlı Hali Sanatı” sergisi de bu girişimlerin başında geliyor. İHİB olarak tüm mücadelemiz halıyı sevdirmek ve bu sanata ve sektöre hak ettiği yeri tekrar kazandırmak. Önümüzde elbette engeller bulunuyor ancak böyle sergiler, bizim de geleceğe yönelik umutlarımızı artırıyor. Sergide yer alan çok değerli halılar aracılığıyla Osmanlı Saray halılarını görme fırsatı edindim ve bundan çok memnun kaldım. Prof. Önder Küçükerman ve Marmara Güzel Sanatlar Enstitüsü’nden Doç. Sevim Arslan’ın konuşmalarıyla katkıda buldukları sergi, halı sanatını yaşatmak için uğraş verenlerin olduğunu görmek bakımından da bizleri çok mutlu etti. Ayrıca, oturumda, halının sektörel ve kültürel anlamda yaşaması için devletin halı konusunda muhakkak bir politikası olması noktasında oluşan görüş birliği de ileriye yönelik ümidimi artırdı. Lucien Arkas ve Arkas Holding, gerek bu değerli sergi gerek sektöre ve halı ustalarına verdiği destekten ve genel olarak Türk halısı ve kültürüne verdikleri katkıdan dolayı büyük bir teşekkürü hak ediyor.



LUCIEN ARKAS
Arkas Holding YK Başkanı

Arkas Hali Koleksiyonu’nu halı sanatını desteklemek bilinciyle oluşturduk. Ailemden kalma kıymetli halıları 90’ların başından bu yana aldığım antika halılarla zenginleştirdim. Bugün yaklaşık 300 halıdan oluşan bir koleksiyonum var. 55 halının yer aldığı sergimiz, eser sayısı ve eserlerin çeşitliliği ile bilimsel çalışmalara kaynak oluşturacak nitelikte. İpek Kumkapı halılarından günümüze yaklaşık 200 adet örnek ulaşabilmiş. Bunlardan 17 adedi Arkas Koleksiyonu’nda. Sergide, günümüzde hakkında bilgiye ulaşılmasının son derece zor olduğu “Feshane Halıları” da yer alıyor. Feshane Halıları ve üretimleri hakkında bilinmeyen noktaların aydınlanmasına destek olabilecek sergimizin Türk halı sanatı tarihinde yeni bir pencere açacağını umuyorum. Bugün Türk halıcılığı, çok daha düşük kaliteye sahip ithal halılar sebebiyle rekabet gücünü kaybediyor. Halı dokuma ustaları başka mesleklere yöneliyor. Bu sanat ölmesin diye özellikle kalan son ustaları desteklemeye çalışıyorum. Son jenerasyon usta halıcıların 20 kişiden daha az olduğunu tahmin ediyorum. Sergideki 1990 ve 2000’lerde yapılmış olan halılar hep bu destek amacıyla satın alınmış teknik açıdan son derece zor, olağanüstü halılar. Halıcılık usta-çırak ilişkisi ile öğrenilir. Bu sergi ile Türk halıcılığının zengin birikimini, kalitesini sergiyi gezenlere anlatmayı diliyoruz. Aksi takdirde 10-15 yıl içerisinde halı dokuma sanatı ülkemizde tarihe karışacak.”

SELÇUKLU VE OSMANLI HALILARI SELÇUK'TA DOKUNUYOR

OSMAN CAN
Can Carpet Hali

CAN CARPET, OSMANLI VE SELÇUKLU MOTİFLİ HALILAR BAŞTA OLMAK ÜZERE DOKUDUĞU HALI VE KİLİMLERLE, BİR HALI İMALATHANESİNDEN ÖTE KIRSALDA YARATTIĞI İSTİHDAMLA DA BİR SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ OLMA ÖZELLİĞİ TAŞIYOR. OSMAN CAN, TUTKUYLA BAĞLANDIĞI HALI KÜLTÜRÜNÜ MESLEK OLARAK SEÇMİŞ OLMAKTAN DOLAYI KENDİNİ ÇOK ŞANSLI HİSSETTİĞİNİ SÖYLÜYOR.

Türk halı kültürünün yanı sıra baba mirasını da yaşatıyor

Onlarca medeniyete ev sahipliği yapmış, bir avuç toprakta dünya mirasını barındıran şirin bir Ege kasabası olan Selçuk'ta başlayan bir hikâye bu. 1862 yılında demiryolları ile tanışmasına rağmen karayolu ulaşımına geç kavuşan Selçuk ilçesinin 1950'li yıllardan sonra ulaşım olanaklarının artmasına bağlı olarak turizmi de büyük gelişme gösteriyor. İşte o yıllarda, Osman Bey'in babası İsmet Can, berber olarak çalıştığı dükkanın kapısını bir daha hiç açmamak üzere kapatıyor ve o gecenin ertesinde Almanca öğrenmek üzere dil kursuna başlıyor. 1965 yılında Can Souvenir olarak başlayan sertiven, birkaç bakır tabak, ufak tefek hediyelik eşya, birkaç parça kilim ve o küçük dükkana sığmayacak kadar büyük umutlar ile hizmete giriyor. 1969 yılında Papa II. Jean Paul'ün Meryem Ana Evi'ni ziyaret ederek burayı Hıristiyanlar için kutsal hac yeri ilan etmesinden 1 yıl önce, 30 Mayıs 1968'de, Can Souvenir artık Can Carpet olarak yola devam etme kararı alıyor. İlerlemiş yaşı ve oğluna duyduğu güven ile Can Carpet'ı oğlu Osman Can'a devreden İsmet Bey,

Geleneklerimizin yıprandığı ve kolaylıkla unutulduğu bir zamanda, Türk kültürünün vazgeçilmezlerinden halı kültürü ne mutlu ki hâlâ yaşıyor. Elbette, bu kendiliğinden olmuyor. Devlet desteğinin her geçen yıl daha da azaldığı sektörde, kendi imkanları ve tutkusuyla Türk halısını yaşatanlar hâlâ var. Selçuk kırsalında, devlet teşviki olmadan dokuduğu Osmanlı ve Selçuklu motifleriyle bezeli halı ve kilimlerle bu sorumluluğu üstlenenlerden biri de Can Carpet. Babası İsmet Can'dan devraldığı mirasa hakkıyla sahip çıkan Osman Can, "Babam sayesinde küçük yaşlarda tutkuyla bağlandığım halı kültürünü, meslek olarak da benimsemiş olmaktan dolayı kendimi hep şanslı saymışımdır" dedi.





Can Carpet'in bugün geldiği nokta düşünülürken, ne kadar doğru bir karar verdiğini o zaman da biliyor olmalıymış. Çocukluğuna dair anlatacağı tüm anıların illa ki bir yerinde mutlaka halı ve kilim olduğunu söyleyen Osman Can, babası sayesinde küçük yaşlarda tutkuyla bağlandığı bu kültürü, meslek olarak da benimsemiş olmaktan dolayı kendini hep şanslı saydığını ifade etti. Can, "Askerlik dönüşü büyük bir hevesle mesleğime dört elle sarıldım. Babam ilerlemiş yaşı dolayısıyla ve benim bu işi tek başıma başarabileceğime olan inancıyla Can Carpet'i bana devretti. Dükkanın anahtarlarını elime verirken büyük bir sorumluluğu da omuzlarıma yüklediğinin farkındaydım" şeklinde konuştu.

Selçuklu ve Osmanlı motiflerine hayat veriyor

Can Carpet olarak halı ve kilim ticaretlerini sürdüren Can, bir yandan da müşterilerinin tavsiyelerini not edip biriktiriyor. Çoğunluğu Türkiye'ye gelen turistlere ait bu tavsiyelerin ortak noktası, gezdikleri müzelerde yer alan Selçuklu ve Osmanlı halılarına yönelik oluyor. Tavsiyelere kulak veren Can, zorlu bir serüvene atılıyor ve altından kalkıyor. Can, o günleri şöyle anlatıyor: "Bu ifadeler bende yeni bir düşünceyi filizlenmesini sağladı. Maalesef yeniliklere pek açık olmayan yerleşik kasaba kültüründe bu fikrim pek taraftar bulmadı ama ben kararlıydım. Biricik eşim Funda Can, halı dokuma konusundaki mahareti ve tüm kalbi ile en büyük destekçim oldu. Halı dokuma kursları oluşturarak bu konuda yetenekli genç kızları eğittik. Halk Eğitim Merkezleri'nden destek aldık. Bir taraftan da halı köyümüzün inşaatını başlattık. Her şey 6 ay içinde hazır oldu olmasına ama bizim için zor ve çetin bir sürecin de başlangıcıydı bu. Aslında yabancısı olmadığımız bu süreci en güzel biçimde nasıl yöneteceğimizi dü-

Halk Eğitim Merkezleri'nden aldığı destekle halı dokuma kursları oluşturarak yetenekli genç kızları eğiten Can Carpet, bir halı imalathanesinin yanında bir sosyal sorumluluk projesi de.

Can Carpet, onlarca medeniyete ev sahipliği yapmış, bir avuç toprakta dünya mirasını barındıran şirin bir Ege kasabası olan Selçuk'ta Selçuklu ve Osmanlı mirasını yaşıyor.



şünürken, uzun süre gece uykularına veda etmek zorunda kaldım."

Halı imalathanesi ve sosyal sorumluluk projesi

Can Carpet olarak dokudukları modellerin ağırlığını Selçuklu ve Osmanlı motiflerinin oluşturduğunu söyleyen Can, "Bunun yanında müşterilerimizden gelen özel talepler doğrultusunda da dokuma yapıyoruz. Desinatörlerimizin özgün çalışmalarını da değerlendiriyor ve o çalışmalara düğümlerle hayat veriyoruz. Ebat ve desen konusunda müşterilerimizden gelebilecek her talebi titizlikle yerine getirebilecek durumdayız" dedi. Mehmet Usta'nın tecrübesiyle yaklaşık 30 kişilik bir ekipten oluşan Can

Carpet, çevre ilişkileri ve talep yoğunluğuna göre 200 kişilik dev bir atölyeye de dönüşebiliyor. Can, Can Carpet olarak sadece bir halı imalathanesi değil aynı zamanda kırsalda yarattığı istihdam ile bir sosyal sorumluluk projesini de temsil ettiklerini söylüyor. Kendi öz çabalarıyla ve sınırlı sermayeleriyle çıktıkları bu yolda hiçbir kurum ve kuruluştan destek almadan yıllardır faaliyetlerini sürdürdüklerini ifade eden Can, "Önce bilgimize sonra yüreğimize güvendik ve emin adımlarla ilerliyoruz. Halı bir kültürdür. Bu kültürü yayma gayreti de çabalarımızdan biridir" dedi. Can Carpet, herkesi faaliyetlerini daha yakından görebilmek için Selçuk ve Efes'e bekliyor.

ANA HEDEF MARKALAŞMAK OLMALI

İSTER YURT İÇİNDE OLSUN İSTER YURT DIŞINDA, FİRMALARIN KENDİLERİNİ ÖNCE AYRIŞTIRDIKLARI SONRA DA İSTİKRARLI BİR ŞEKİLDE SÜREKLİLİĞİNİ SAĞLADIKLARI BİR TASARIM DİLİNE İHTİYAÇLARI VAR.



Mehtap Elaidi
Moda Tasarımcısı



Moda Tasarımcıları Derneği Başkanı Mehtap Elaidi, bu yıl sektördeki 15'inci yılını kutluyor. Bir tasarımcı olarak sektöre adım atar atmaz kendi markası Elaidi'yi yaratan ve bu doğrultuda Türk modasının küresel bilinirliğini artırmak için markalaşmaya odaklanması gerektiğini vurgulayan Mehtap Elaidi ile sektörün geleceğini, sektör içindeki tasarım gücünü ve tasarımcılarla sanayiciler arasındaki iletişimi konuştuk.

Türk hazır giyim sanayisinin genel görünümü için neler söyleyebilirsiniz? Geçtiğimiz yıl nasıl sonlandı? Bu yıl için öngörünüz nedir?

Türk hazır giyim sanayisi bugün artık üretim kalitesi olarak kendisini ispat etmiş ve kalitenin bir göstergesi haline gelmiş durumda. Bunun yanı sıra hazır giyim markalarının perakendeleşmesi anlamında da tasarımın daha ön plana çıktığı bir yöne doğru ilerleniyor.

Türkiye'nin küresel arenadaki pozisyonunu güçlendirmek için nelere ihtiyaç duyuyorsunuz?

Bence markalaşmak ana hedef olmalı ancak markalaşmanın en önemli gereği de tasarım elbette. Bu anlamdaki açığın kapatılması, mevcut durumun da daha ileriye taşınması gerektiğini düşünüyorum.

Son yıllarda sektör fiyat rekabetinden ürün ve kalite rekabetine geçiyor. Bir anlamda modayı takip eden değil, yönlendiren bir yapıya kavuşuyor. Bu gelişimi nasıl değerlendirirsiniz?

Bence çok olumlu bir gelişme ama daha farklı bir çıtaya da yükseltilebileceğine inanıyorum. Bu kadar çok şirketin ciddi bir rekabet içinde var olmaya çalıştığı gerçeğine bakarsak, aslında bu kaçınılmaz bir şey. Bu denli kuvvetli bir sektör ve ciddi bir tasarımcı potansiyelinin daha verimli kullanılmasıyla çok daha iyi noktalara da gelinebileceğine inanıyorum.

Bir tasarımcı olarak, sektörün tasarıma bakışı için neler söyleyebilirsiniz?

Tasarım bugün, bir önceki cevabımda da belirttiğim gibi, rekabetin ana taşlarından. İster yurt içinde olsun ister yurt dışında, firmaların kendilerini önce ayırttıkları sonra da istikrarlı bir şekilde sürekliliğini sağladıkları bir tasarım diline ihtiyaçları var. Bizler, Moda Tasarımcıları Derneği olarak, tasarımın ve tasarımcının gelişim sürecine destek olacak tüm oluşumların içinde olmaya ve aktif bir rol üstlenmeye



devam ediyoruz. Bu anlamda, bir yandan tasarımcının kendi gelişimi, bir yandan firmalarla ortak çalışmaların artırılmasını kuvvetlendirmek adına eğitim programları düzenliyor, deneyimli tasarımcılarla genç tasarımcıların ortak bir platformda ve bir iletişim içerisinde kalması adına çalışmalarımızı yürütüyoruz. Tüm moda ve tasarımı ilgilendiren etkinliklerde gerek mentor gerekse danışman olarak yer alıyoruz.

Peki, kamunun tasarım desteklerine ilişkin olarak neler söyleyebilirsiniz? Sizce bu destekler, sanayiciler ve tasarımcıların taleplerini karşılayabiliyor mu?

Tasarım desteklerinin faydası büyük elbette, çünkü moda çok hızlı devinen, rekabet ortamının çok yüksek olduğu bir sektör ve maalesef tüm paketinizin de tamam olması gerekiyor. Bu da elbette ciddi maliyetler içeriyor. Ancak hem tasarımcılar hem firmalar için bu desteklerden en verimli haliyle faydalanmaları için öncesinde belli bir altyapıya ve plana sahip olmaları gerekiyor.

Sektör temsilcileri ile sizler, tasarımcılar arasındaki koordinasyon ya da iletişim sizce yeterli midir? Sanayicilerin istekleri ile sizlerin hayalleri aynı potada buluşabiliyor mu?

Bu, üzerinde oldukça çalışılan ve göz önünde tutulan bir konu. Bugün, etrafımızdaki başarılı marka-tasarımcı işbirliklerine bakarak, hem firmaların kendi talepleri hem

tasarımcısının sunabilecekleri arasındaki mesafenin daha iyi bir zemine oturtulduğuna şahit oluyoruz. Burada önemli olan, sektörün, tasarımcıyı özgünlük adına serbest bırakacağı çizgide iyi bir ön sunum hazırlaması; tasarımcıya tam olarak ne istediğini belirtebilmesi ve tasarımcının da kendi tasarım gücünü bu anlatım dâhilinde uygulama konusunda hemfikir olması.

Sizce Türk kumaşları, arzu ettiğiniz kaliteye sahip mi? Türk kumaşlarının yapısı ve terbiyelerine ilişkin olarak neler söyleyebilirsiniz?

Türk kumaşlarının özellikle belli kalitelerde çizgisinin çok yüksek olduğunu düşünüyorum. Ancak tasarımcı açısından baktığımızda, eksikliğini hissettiği şey, düşük metrajlarda kumaş temininde çok zorlanması ve bazı kumaş firmalarının kumaş koleksiyonlarının uluslararası takvimin gerisinde sunuyor olması. Ama son bir kaç seneye baktığımızda, bu anlamda çok ciddi gelişmeler olduğunu da görüyoruz.

Son olarak, İstanbul'un moda başkenti olması hedefinde sizce nelere ihtiyaç duyuluyor?

Bana göre İstanbul kendi başına bir marka zaten... Moda anlamında da bir merkez haline gelebilmesi için paketin tamamlanması gerekiyor. Yani tasarımcılar ve sektörün daha fazla işbirliği içinde buradaki moda araçlarını ve etkinliklerini çok daha etkin kullanmaları ve birlikte hareket edebilmeleri gerekiyor.

Mehtap Elaidi kimdir?

Teşvikiye'deki atölye/mağaza konseptindeki "Elaidi"yi 2000 yılında açan Mehtap Elaidi, genelden farklı olarak trendleri takip etmek yerine uyarlamayı ve kendi kuplarını oluşturmayı tercih ederek, kısa sürede sadık bir müşteri kitlesi edindi. 2003 yılında Bostan Sokak'ta ikinci mağazasını açan ve yurt dışı fuarlara kendi markası ile katılmaya başlayan Mehtap Elaidi, 2008'de ikinci markası "Kaf'dan by Elaidi" markasının tanıtımını Paris Pret-a Porter Fuarı'nda yaptı.

Çeşitli firmalara ve projelere konsept danışmanlığı alanında da çalışmalar yapan Mehtap Elaidi'nin tasarımları Türkiye'de Beymen, Brandroom, Midnight Express ve Teşvikiye'deki kendi mağazasında; yurt dışında ise Suudi Arabistan, Lübnan, Kuveyt, Dubai, Bahreyn, Fransa, İspanya gibi ülkelerde satış noktalarına sahip.

VERİMLİLİĞİN ANAHTARI: NEBİM V3

TÜRKİYE’NİN ÖNDE GELEN YERLİ YAZILIM ÜRETİCİLERİNDEN BİRİ OLAN; PERAKENDECI, TOPTANCI VE ÜRETİCİ FİRMALAR İÇİN KURUMSAL KAYNAK PLANLAMASI (ERP) YAZILIMLARI GELİŞTİREN NEBİM, ÇÖZÜM ORTAKLARI VE 500 KİŞİYİ AŞAN UZMAN EKİBİYLE, 9 BİNDEN FAZLA FİRMA VE 60 BİNDEN FAZLA KULLANICIYA HİZMET VERİYOR.

Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) alanındaki iş uygulamalarıyla kurumların iş süreçlerini destekleyen Nebim, 1966’dan beri süregelen deneyim ve bilgi birikimiyle Türkiye’nin en köklü geçmişe sahip bağımsız yazılım firmalarından biri konumunda bulunuyor.

Hazır giyim, ayakkabı, zincir mağazalar, çok katlı mağazalar ve optik yazılımlarında Türkiye’nin en fazla tercih edilen yerli yazılım şirketi olan Nebim, Türkiye geneline yayılmış Nebim Çözüm Ortaklarıyla birlikte 500 kişiyi aşan uzman bir kadro ile 10 binden fazla firma ve 60 binden fazla kullanıcıya hizmet verirken, geliştirdiği ERP, tedarik zinciri yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi, perakende yönetimi ve kurumsal performans yönetimi iş yazılımları ve hizmetlerinden yararlanan firmalar; işletme kaynaklarını en etkin biçimde kullanabiliyor ve iş süreçlerini verimli yönetebiliyor. Nebim Genel Koordinatörü Sedat Taşçı, eski teknoloji yazılımların yerine yenilerinin alması ve devletin son yıllardaki e-dönüşüm stratejisinden ötürü yoğun bir

yıl daha geçtiklerini dile getirirken, ciro büyümesi olarak geçtiğimiz yıl, bir önceki yıla göre yüzde 30’un üzerinde büyüme sergilediklerinin altını çiziyor. “Son bir yılda insan kaynağı büyümesi olarak da yüzde 35’in üzerinde bir büyüme gerçekleştirdik. Deneyimli insan kaynağının sürekli artması ve var olan insan kaynağının gelişimi için Nebim Akademi portalıyla da verimliliği sürekli artırmayı hedefliyoruz” diyerek devam eden Taşçı, bu yıla ilişkin beklentilerini ise “01.01.2016 itibarıyla birçok firma için zorunlu olacak ve devreye girecek e-arşiv, yeni nesil ÖKC (Ödeme Kaydedici Cihaz) entegrasyonları gibi konulardan dolayı yoğun bir dönem yaşanacak. Bu yılın ilk çeyreğinde firmalarda e-defterlerin verilmesi için yoğun mesailer harcandı ve e-defterlerin ulaştırılması için ilk tarih olan 30 Nisan’a kadar yüzde 100’e yakın firmaların işlemi Nebim ekiplerinin de desteği ile tamamlandı. Ayrıca bu yıl yine önemli bir çok ERP geçişi ve değişimi gerçekleştireceğiz. Bu anlamda, bu yıl da önemli yoğunluklar yaşayacağız ve buna bağlı olarak ilk

beş ayı yüzde 30’un üzerinde kapatarak, yıl toplamında yüzde 25 ‘in üzerinde bir büyüme hedefliyoruz” sözleriyle özetliyor.

Tekstil ve hazır giyim ihtiyacı: Nebim V3

2011 yılında pazara sunulan “Perakendeci, Toptancı ve Üretici Firmalar için Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) Çözümü Nebim V3” halen Nebim’in amiral gemisi konumunda bulunuyor. Taşçı, “Rekabet, büyüyen iş hacimleri ve daralan kâr marjları, işletme kaynaklarının daha verimli kullanımını ve firmaların operasyonel süreçlerini daha etkin yönetmelerini gerektiriyor. Nakit akışını ve finansal riskleri yönetmek, mali muhasebeyi ve işletme muhasebesini hatasız gerçekleştirmek, satın alma siparişlerini ve sevkiyatları lojistik süreçleriyle entegre yönetmek, ürünlerin stok yatırım getirisini en yüksek düzeye getirecek şekilde yönetmek, perakende ve toptan müşterilerin gereksinimlerini rakamlarla ölçerek anlamak; satış ve satış sonrası hizmetleri müşteri memnuniyetini sağlayacak kalitede

gerçekleştirebilmek; tüm ticari işletmelerin gereksinim duydukları temel fonksiyonlar” derken, özellikle tekstil ve hazır giyim sektörlerinin lider firmalarının seçtiği Nebim V3’ün, tüm bu gereksinimleri en ideal şekilde karşılayan ERP çözümü olduğunu altını çiziyor.

Gerçekten de Nebim V3; planlamadan satın almaya, üretimden sevkiyata, tüm satış kanallarındaki çok noktalarda gerçekleşen satıştan satış sonrası hizmetlere kadar bir perakendeci, toptancı ya da üretici firmanın gereksinim duyacağı tüm iş süreçlerini baştan sona kapsıyor. Nebim V3’ün desteklediği iş süreçleri ve fonksiyonlar tasarlanırken, özellikle perakende, toptan satış ve üretim gerçekleştiren, toptan, perakende, bayi gibi çok kanallı yapıları olan, çok uluslu operasyonları hedefleyen firmaların gereksinimleri göz önünde bulundurulmuş. Nebim V3’ün ortak bir platform üzerinde geliştirilmiş olan uygulamaları; firmaların tüm ofislerinde, fabrikalarında ve perakende satış noktalarında -hem arka ofiste hem de ön ofiste (POS)- görev alan kullanıcıların gereksinim duydukları süreçleri kapsarken, ayrıca firmaların iş birliğinde oldukları iş ortaklarının satışları, stokları ve hatta muhasebelerinin de aynı ERP platformu üzerinde yönetilmesine imkân sağlıyor.

Nebim V3, tüm bu fonksiyonelliği modüler ancak birbirleri ile tümüyle entegre çalışan uygulamalarla sağlarken, taşçı, kendi arala-

rında belirli zamanlarda “batch” veri nakli ile kısmen entegre olan çözümlerin aksine Nebim V3 uygulamalarının aynı platform üzerinde çalıştığını, gerçek zamanlı olarak veri entegrasyonu sağlandığını ve ortak bir Nebim V3 ERP versiyonu olarak aynı anda güncellendiğini vurguluyor. Bu sayede de Nebim V3 hem ERP işletme toplam sahip olma maliyetlerini en aza indiriyor, hem de departmanlar arası kurumsal veri bütünlüğünü gerçek zamanlı olarak sağlayabiliyor. Taşçı, bu çerçevede, “Firmalar ERP’ye geçiş kararını aldıktan sonra Nebim’i sadece uyarılama sürecinde değil, aynı zamanda fiili kullanıma sürecinde de her an yanlarında bulabiliyor” derken, sonuç olarak ürün ve hizmetin her boyutunda müşterilerin gerçek ihtiyacına uygun çözümler sunabildikleri için rekabette öne çıkabildiklerini dile getiriyor.

ERP neden önemli?

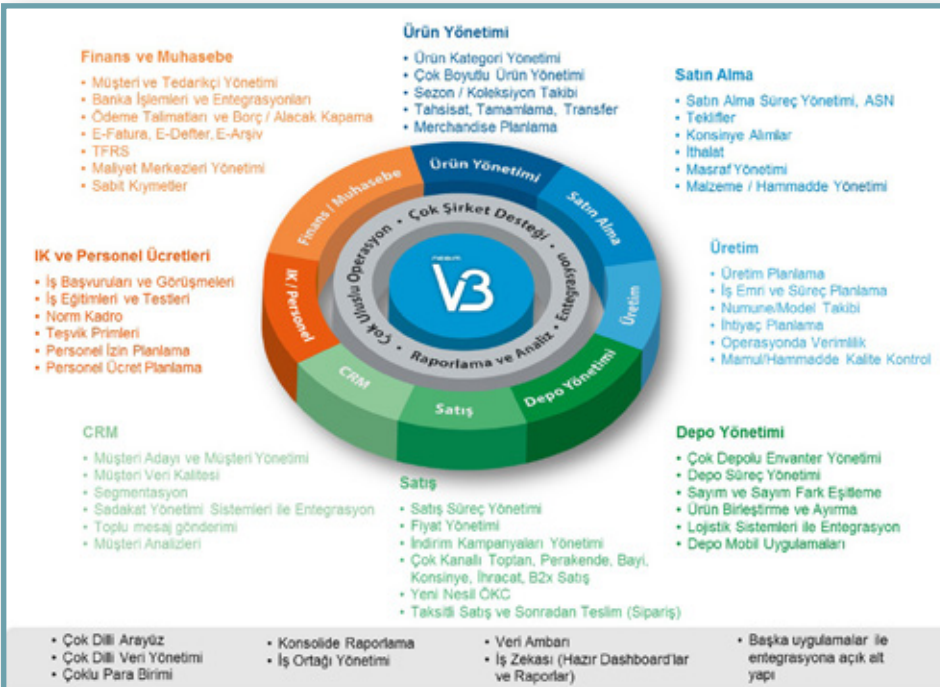
Sedat Taşçı, ERP’nin firmalar için önemini ise şu sözlerle açıklıyor: “ERP’yi firmalar için önemli kılan unsurların başında, sistemdeki verinin üzerinde karar alınabileceği şekilde enformasyona dönüştürülmesi, bu bilginin kolay erişebilir olması ve bu sayede firmanın rakamlarla yönetilmesi geliyor. ERP’yi kullanan departmanlardaki kullanıcıların günlük işlerini takip ettikleri tüm süreçlerin entegre olmaları, aynı verinin farklı sistemlerde tekrarlanmaması, tekille-



SEDAT TAŞÇI
NEBİM Genel Koordinatörü

Rekabet, büyüyen iş hacimleri ve daralan kâr marjları, işletme kaynaklarının daha verimli kullanımını ve firmaların operasyonel süreçlerini daha etkin yönetmelerini gerektiriyor.

tirilmiş ürün, tedarikçi ve müşteri bilgileri ile çalışılabilmesini de ERP’nin önemli faydaları arasında sıralayabiliriz. Tüm bilgilerin entegre olduğu bir ERP sistemi; firmaların daha hızlı hareket etmelerini ve daha az maliyetle daha etkin çalışmalarını mümkün kılacak, planlama süreçlerini yürütürken firmaların satışlarını ve marj potansiyellerini en yüksek seviyeye çıkartacak, işletme maliyetlerini azaltacak, üst yönetimin verdiği hedefleri firmaların yönettikleri kaynaklara ve operasyonlara sayısal olarak bağlamalarını mümkün kılacaktır. Firmalar, üretim süreçlerinde sadece kendi kaynaklarını değil tedarikçilerinin ve üreticilerinin dış kaynaklarını da efektif olarak kullanımlar. Bunun için satın alma süreçlerini daha planlı yapmak durumundalar. Minimum sipariş miktarı kontrolleri, doğru zamanda sevkiyat, doğru zamanda teslimat gibi süreçlerin iyi yönetilmesi iç kaynakların verimini artıracaktır. Bu sayede firmalar atıl stokla çalışmak durumunda kalmayacak, teslimattaki sorunların önüne geçmiş olacak ve aynı zamanda kalite problemlerini de zamanında görebilecek çözüme kavuşturacak; böylece toptan tedarik maliyetleri düşecek ve kurumsal kârlılık artacaktır.”





ERDOĞAN KARAHAN
Yeminli Mali Müşavir

AYM'NİN İPTAL KARARI SONRASINDA ŞİRKETLERİN KANUNİ TEMSİLCİLERİNİN CEBRİ TAKİBİNDE SON DURUM

Anayasa Mahkemesi, 3 Nisan tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 2014/144 tarih ve 2015/29 sayılı Karar ile kanuni temsilcilerin müteselsil sorumluluğuna ilişkin 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'un (AATUHK) Kanuni Temsilcilerin Sorumluluğu başlıklı mükerrer 35'inci maddesinin 5 ve 6'ncı fıkralarının iptaline karar verdi. Bu ayki makalemizin konusu, Anayasa Mahkemesi'nin vermiş olduğu bu iptal kararının muhtemel hukuki sonuçları olacak.

Kamu alacakları, kamu hizmetlerinin sürekli, eksiksiz ve hızlı bir şekilde sunulması için kısacası kamuyu finanse ettiği için büyük önem arz ediyor. Bu nedenle kamu alacaklarının tahsilinin de hızlı bir şekilde gerçekleşmesi gerekli. Dolayısıyla kanun koyucu, kamu alacaklarının hızlı bir şekilde tahsili için, tahsil dairesi niteliğindeki kamu kurumlarına bazı ayrıcalıklı yetkiler tanıyor. Bu ayrıcalıklı yetkilerden en önemli olanları, 6183 sayılı AATUHK'da yapılan düzenlemelerdir. Çünkü kamu alacaklarının tahsili, bu Kanun aracılığı ile gerçekleşiyor. Kamu alacağının tahsilini kolaylaştıran düzenlemelerden biri olan ve 5766 sayılı Yasa ile 6183 sayılı Yasa'nın mükerrer 35'inci maddesine eklenen 5 ve 6'ncı fıkralar, Anayasa Mahkemesi tarafından iptal edildi.

Kamu alacakları bakımından tüzel kişilerin temsilcilerinin sorumluluğu noktasında iki ayrı kanunda düzenlemeler vardı. Bunlardan ilki, 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun (VUK) "Kanuni Temsilcilerin Ödevi" başlığını taşıyan 10'uncu maddesinde yer alan "Tüzel kişilerle küçüklerin ve kısıtlıların, vakıflar ve cemaatler gibi tüzel kişiliği olmayan teşekküllerin mükellef veya vergi sorumlusu olmaları halinde, bunlara düşen ödevler, kanuni temsilcileri tüzel kişiliği olmayan teşekkülleri idare edenler ve varsa bunların temsilcileri tarafından yerine getirilir.

Yukarıda yazılı olanların bu ödevleri yerine getirmemeleri yüzünden mükelleflerin veya vergi sorumlularının varlığından tamamen veya kısmen alınamayan vergi ve buna bağlı alacaklar, kanuni ödevleri yer-

ne getirmeyenlerin varlıklarından alınır. Bu hüküm, Türkiye'de bulunmayan mükelleflerin Türkiye'deki temsilcileri hakkında da uygulanır. Temsilciler veya teşekkülü idare edenler bu suretle ödedikleri vergiler için asıl mükelleflere rücu edebilirler.

Tüzel kişilerin tasfiye...

Tüzel kişilerin tasfiye haline girmiş veya tasfiye edilmiş olmaları, kanuni temsilcilerin tasfiyeye giriş tarihinden önceki zamanlara ait sorumluluklarını da kaldırmaz" şeklindeki düzenlemedir. Diğer düzenleme ise 6183 sayılı (AATUHK) Yasa'nın "Kanuni Temsilcilerin Sorumluluğu" başlığını taşıyan mükerrer 35'inci maddesinde yer alan "Tüzel kişilerle küçüklerin ve kısıtlıların, vakıflar ve cemaatler gibi tüzel kişiliği olmayan teşekküllerin mal varlığından tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya tahsil edilemeyeceği anlaşılan amme alacakları, kanuni temsilcilerin ve tüzel kişiliği olmayan teşekkülü idare edenlerin şahsi mal varlıklarından bu Kanun hükümlerine göre tahsil edilir. Bu madde hükmü, yabancı şahıs veya kurumların Türkiye'deki mümessilleri hakkında da uygulanır.

Tüzel kişilerin tasfiye haline girmiş veya tasfiye edilmiş olmaları, kanuni temsilcilerin tasfiyeye giriş tarihinden önceki zamanlara ait sorumluluklarını kaldırmaz.

Temsilciler, teşekkülü idare edenler veya mümessiller, bu madde gereğince ödedikleri tutarlar için asıl amme borçlusuna rücu edebilirler.

(Ek fıkra: 4/6/2008-5766/4 md.) Amme alacağının doğduğu ve ödenmesi gerektiği zamanlarda kanuni temsilci veya teşekkülü idare edenlerin farklı şahıslar olmaları halinde, bu şahıslar amme alacağının ödenmesinden müteselsilen sorumlu tutulur.

(Ek fıkra: 4/6/2008-5766/4 md.) Kanuni temsilcilerin sorumluluklarına dair 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nda yer alan hükümler, bu maddede düzenlenen sorumluluğu ortadan kaldırmaz" şeklindeki düzenlemedir.

VUK'da yer alan düzenleme sadece vergi alacaklarını ilgilendirmekte ve kusura da-

Kamu alacakları, kamu hizmetlerinin sürekli, eksiksiz ve hızlı bir şekilde sunulması için, kısacası kamuyu finanse ettiği için büyük önem arz ediyor. Bu nedenle kamu alacaklarının tahsilinin de hızlı bir şekilde gerçekleşmesi gerekli. Dolayısıyla kanun koyucu, kamu alacaklarının hızlı bir şekilde tahsili için, tahsil dairesi niteliğindeki kamu kurumlarına bazı ayrıcalıklı yetkiler tanıyor.

yalı sorumluluk ilkesini benimsemektedir. Yani kanuni temsilcinin sorumlu tutulabilmesi için yapması gereken, vergisel ödevleri kusurlu olarak yerine getirmemesi durumunda ortaya çıkan bir sorumluluktur. Ancak 6183 sayılı Yasa'nın mükerrer 35'inci maddesinin 5 ve 6'ncı fıkralarında yapılan düzenleme, hem tüm kamu alacaklarını kapsayan hem de kusursuz sorumluluk hükümleri taşıyan bir düzenlemeydi. Bu hüküm, açıkça amme alacağının doğduğu ve ödenmesi gerektiği zamanlarda kanuni temsilci veya teşekkülü idare edenlerin farklı şahıslar olmaları hâlinde bu şahısların amme alacağının ödenmesinden müteselsilen sorumlu tutulacağını düzenlemekteydi. Bahsi geçen hükümle, kanuni temsilcilğe ilişkin sorumluluğun devrine rağmen borca ilişkin sorumluluk devam etmekteydi.

Anayasa Mahkemesi'nin iptal kararı öncesinde, ortaya şöyle bir karışıklık çıkmaktaydı;

6183 sayılı Kanun, 1'inci maddesinde sayılı vergi dâhil tüm amme alacaklarının tahsil usulünü düzenlediğinden, aynı Kanun'un mükerrer 35 inci maddesi vergi ve buna bağlı alacaklar için de uygulanıyordu. Aynı zamanda VUK'un 10'uncu maddesinde de vergi ve buna bağlı alacaklardan kanuni temsilcilerin hangi şartlarda sorumlu olacağı sayılmıştı. Bu durumda, vergi ve buna bağlı alacaklarda hangi kanun hükmünün uygulanacağı konusunda karışıklık oluşmaktaydı.

Danıştay 4. Dairesi, kendisine yapılan bir temyiz talebinde konuyu inceleyerek, vergi ve buna bağlı alacaklarda mükerrer 35'inci maddenin uygulanma olanağı bulunmadığı, mükerrer 35'inci maddenin "diğer amme alacakları" için getirildiği, paralel bir düzenlemeyle bu ayırımı gidilmiş olduğu, vergi ve buna bağlı alacaklarda kanuni temsilcilerin takibi için uygulanacak maddenin VUK'un 10'uncu maddesi olduğu, 6183 sayılı Kanun'un mükerrer 35'inci maddesinin ancak diğer amme alacakları için uygulanabileceği gerekçesiyle, 6183 sayılı AATUHK'nun mükerrer 35'inci maddesine, 4.6.2008 tarihli ve 5766 sayılı Kanun'un 4'üncü maddesiyle eklenen 5 ve 6'ncı fıkraların Anayasa'nın 2'nci maddesine aykırılığını ileri sürerek dava açmıştır. Açılan dava neticesinde ise Anayasa Mahkemesi, 2014/144 tarih ve 2015/29 Karar no'lu Karar ile esasa ilişkin görüşünü belirterek, söz konusu maddeyi Anayasa'nın 2'nci maddesine aykırı bularak iptal etmiştir.

AYM'nin Değerlendirmesi

6183 sayılı Kanun'un Mükerrer 35'inci Maddesinin 5'inci Fıkrası:

AYM'ye göre itiraz konusu kuralın getiriliş amacının; amme alacağının doğduğu ve ödenmesi gerektiği zamanlarda kanuni temsilci veya teşekkülü idare edenlerin farklı şahıslar olması hâlinde bu şahısların sorumluluk uygulamasının, amme alacaklarının düzenlendikleri kanunlardaki kanuni ödeme sürelerinde veya özel ödeme sürelerinde farklı şahısların olması hâlinde de kapsadığı görülmektedir.

Kanun koyucu, amme alacağını güvenceye almak bakımından sorumluluğun yaygınlaştırılması yoluna gidebileceği gibi, müteselsil sorumluluk da öngörebilir. Ancak amme alacağının doğduğu veya ödenmesi gerektiği zamanlarda kanuni temsilcilerin farklı kişiler olabileceği gerçeği göz önüne alındığında, kural ile getirilen düzenleme vergi ve diğer mali ödev ve sorumluluklarını zamanında ve eksiksiz olarak yerine getiren kanuni temsilcilerin, sonradan kendilerinin görevde olmadığı ve müdahale şanslarının bulunmadığı bir dönemde gerçekleşen bir eylemden müteselsilen sorumlu tutulmaları sonucunu doğurmaktadır. Adalet ve hakkaniyet ilkeleri karşısında, bireyin bu şekilde belirsiz ve güvencesiz bir biçimde kendi kusurundan kaynaklanmayan bir nedenle başkalarının eylem veya ihmali sonucu oluşacak sorumluluğa ortak olması, adalet ve hakkaniyetle bağdaşmaz. Dolayısıyla, itiraz konusu kural hukuk devleti ilkesine aykırıdır.

6183 sayılı Kanun'un Mükerrer 35'inci Maddesinin 6'ncı Fıkrası:

AYM'ye göre, 213 sayılı Kanun'un 10'uncu maddesinde, kanuni temsilciler için kabul edilen sorumluluk, kusura dayalı sorumluluktur. Buradaki kusur, vergilendirmeye dair ödevlerin ihlal edilmesidir. Buna göre, 213 sayılı Kanun'un 10'uncu maddesi uyarınca kanuni temsilcilerin sorumlu tutulabilmesi için vergilendirme ödevlerini yerine getirmemiş olması gerekmektedir. İtiraz konusu kuraldan kaynaklanan sorumluluk ise kusursuz sorumluluk esasına dayanmakta olup, kamu alacağının borçlu şirketten tahsil edilememesinde kanuni temsilcilerin kusuru bulunmasa dahi sorumlu tutulmasına neden olmaktadır.

213 sayılı Kanun'un 10'uncu maddesinde, kanuni temsilcilerin sorumluluklarına ilişkin hükümlerin düzenlenmiş olması, bu Kanun kapsamındaki amme alacaklarının takibinin itiraz konusu kurala göre yapılmasına engel teşkil etmemektedir. Dola-

yısıyla, itiraz konusu kural nedeniyle, 213 sayılı Kanun kapsamına giren amme alacakları da dâhil olmak üzere tüm amme alacakları için takip yapılması mümkündür. Bu durumda, her iki Kanun'un aynı maddi olaya uygulanabilmesi nedeniyle, iki ayrı kanuni düzenlemeden hangisinin uygulanacağı konusunda belirsizlik oluşmaktadır. Dolayısıyla, itiraz konusu kural, hukuk devleti ilkesi ile bağdaşmamaktadır.

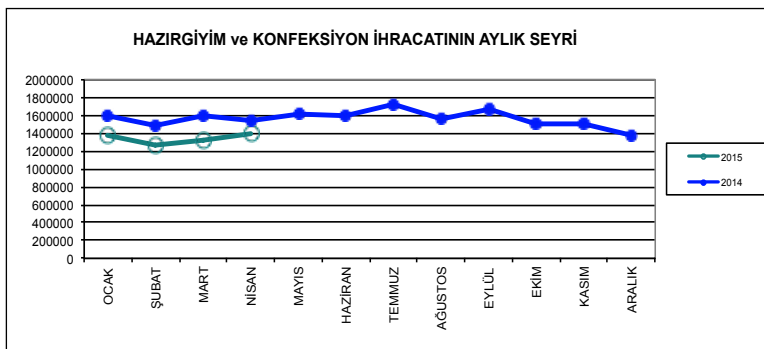
Sonuç

Anayasanın 2'nci maddesinde "Türkiye Cumhuriyeti, ...bir hukuk Devletidir" denilmek suretiyle, Devletin hukuk devleti olduğu belirtilmiştir. Kamu hizmetlerinin yürütülmesinde gerekli kaynağın elde edilmesi adına vergi ve diğer kamu alacaklarının takip ve tahsili için hukuki düzenlemeler ve ayrıcalıklı yetkilerle kolaylık ve sürat sağlanması ve sorumluluğun yaygınlaştırılmasının doğal olduğu kabul edilmekle birlikte, bu konuda bireylerin hakları ve hukukun genel ilkelerinin de göz önünde bulundurulması, hukuk devletinin vazgeçilmezlerindedir. Her iki Kanun'un aynı maddi olaya uygulanabilmesi nedeniyle, iki ayrı kanuni düzenlemeden hangisinin uygulanacağı konusunda belirsizlik oluşmaktadır. Bu nedenle iptal edilen kural, hukuk devleti ilkesi ile bağdaşmamaktadır. Hukuk devleti ilkesinin ön koşullarından biri olan hukuk güvenliği ile kişilerin hukuki güvenliğinin sağlanması amaçlanmaktadır. Kanuni temsilcilere hiç bir kusur atfetmek mümkün değilken, sadece bu sıfatı nedeniyle Kanun zoruyla müteselsil sorumlu tutulmaları, bireylerin hukuka olan güven duygusunu zedelediği gibi hukuk güvenliği ilkesiyle de bağdaşmaz. Bireyin kanuni temsilcisi olmadığı dönemde ve başkası tarafından yapılması zorunlu olan vergisel ödevlerin yerine getirilmemesinden dolayı ortaya çıkan vergi alacaklarından müteselsil sorumlu tutulması, hukuki güvenlik ilkesine açıkça aykırılık oluşturur.

AYM'nin bu kararı, geriye doğru yürümecektir. Yani bu kapsamda yapılan bir tahsilâtın geri iadesi söz konusu değildir. Bunun yanı sıra iptal kararı, sorumluluk dönemleri itibarıyla kanuni temsilciler için de bir sorumsuzluk getirmemektedir. Sadece temsilcilerin "kusurlu" olmadıkları halde sorumlu tutulmalarını engellemektedir. Gerek yasa koyucunun gerekse Anayasa Mahkemesi'nin atması gereken adımlar olmakla birlikte, söz konusu iptal kararı son derece yerinde ve isabetli olmuştur.

GÖSTERGELER TÜRKİYE HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON İHRACATI

	2014 NİSAN 1000 \$	2015 NİSAN 1000 \$	DEĞİŞİM %	2014 OCAK- NİSAN 1000 \$	TOPLAM PAY %	2015 OCAK- NİSAN 1000 \$	TOPLAM PAY %	2014 - 2015 DEĞİŞİM %
ALMANYA	312,268	241,575	-22.6	1,339,815	21.6	1,032,557	19.2	-22.9
İNGİLTERE	211,504	182,124	-13.9	750,247	12.1	664,389	12.4	-11.4
İSPANYA	136,488	125,084	-8.4	517,449	8.3	482,185	9.0	-6.8
FRANSA	94,242	67,420	-28.5	397,187	6.4	285,924	5.3	-28.0
HOLLANDA	73,047	59,989	-17.9	339,401	5.5	261,374	4.9	-23.0
IRAK	56,773	66,948	17.9	225,556	3.6	254,383	4.7	12.8
İTALYA	48,327	43,142	-10.7	253,848	4.1	213,334	4.0	-16.0
POLONYA	37,753	46,908	24.3	151,789	2.4	156,273	2.9	3.0
ABD	31,049	34,952	12.6	135,679	2.2	136,908	2.5	0.9
ROMANYA	33,821	30,857	-8.8	113,877	1.8	132,067	2.5	16.0
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	1,035,271	898,999	-13.2	4,224,848	68.0	3,619,394	67.4	-14.3
DANİMARKA	40,879	28,070	-31.3	185,906	3.0	130,607	2.4	-29.7
BELÇİKA	34,507	22,100	-36.0	145,496	2.3	108,540	2.0	-25.4
SUUDİ ARABİSTAN	32,222	34,156	6.0	102,860	1.7	98,371	1.8	-4.4
İSRAİL	23,401	26,896	14.9	79,108	1.3	86,903	1.6	9.9
UKRAYNA	11,862	29,366	147.6	80,138	1.3	82,168	1.5	2.5
İSVEÇ	22,408	17,529	-21.8	101,920	1.6	73,880	1.4	-27.5
RUSYA FEDERASYONU	29,191	16,452	-43.6	131,848	2.1	72,270	1.3	-45.2
CEZAYİR	18,471	22,043	19.3	59,378	1.0	62,940	1.2	6.0
LİBYA	17,805	22,022	23.7	57,812	0.9	56,340	1.0	-2.5
SLOVAK CUMHURİYETİ	20,842	25,005	20.0	68,766	1.1	54,268	1.0	-21.1
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	1,286,859	1,142,638	-11.2	5,238,079	84.3	4,445,680	82.8	-15.1
AB (28) TOPLAMI	1,143,318	960,387	-16.0	4,670,296	75.1	3,859,555	71.9	-17.4
TOPLAM HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON İHRACATI	1,543,768	1,391,142	-9.9	6,215,091	100.0	5,370,754	100.0	-13.6

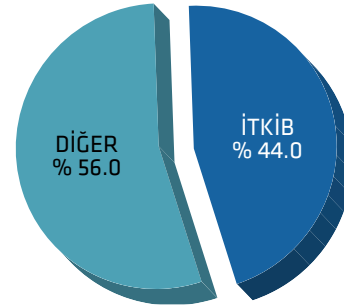
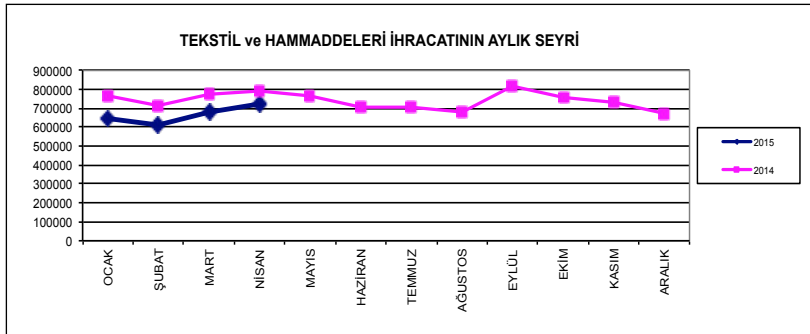


Hazır giyim ve konfeksiyon sektöründeki kayıp, Nisan ayında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 10 seviyesinde seyrediyor. İlk 10 ülke içinde Irak, Polonya ve ABD ihracatında artı değer yaratabilen sektör, Ukrayna'da normalleşen sürecin pozitif etkilerini de görmeye başladı.

TÜRKİYE TEKSTİL İHRACATI GÖSTERGELER

	2014 NİSAN 1000 \$	2015 NİSAN 1000 \$	DEĞİŞİM %	2014 OCAK NİSAN 1000 \$	TOPLAM PAY %	2015 OCAK NİSAN 1000 \$	TOPLAM PAY %	DEĞİŞİM %
İTALYA	76,871	65,226	-15.1	328,955	10.8	262,053	9.8	-20.3
RUSYA FEDERASYONU	71,061	45,755	-35.6	272,560	9.0	160,155	6.0	-41.2
ALMANYA	42,453	36,535	-13.9	158,008	5.2	132,927	5.0	-15.9
A.B.D.	28,612	31,707	10.8	104,083	3.4	116,479	4.4	11.9
İNGİLTERE	34,467	29,835	-13.4	127,174	4.2	105,082	3.9	-17.4
ROMANYA	31,272	26,591	-15.0	124,811	4.1	102,293	3.8	-18.0
BULGARİSTAN	23,810	26,206	10.1	96,474	3.2	101,855	3.8	5.6
İRAN (İSLAM CUM.)	20,890	23,645	13.2	82,224	2.7	98,780	3.7	20.1
MISIR	21,600	25,549	18.3	93,534	3.1	84,961	3.2	-9.2
POLONYA	23,312	20,607	-11.6	96,435	3.2	84,159	3.2	-12.7
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	374,348	331,656	-11.4	1,484,257	48.8	1,248,746	46.9	-15.9
İSPANYA	25,894	25,586	-1.2	93,341	3.1	82,419	3.1	-11.7
FAS	25,747	22,197	-13.8	80,644	2.6	76,469	2.9	-5.2
UKRAYNA	24,513	21,362	-12.9	109,469	3.6	65,480	2.5	-40.2
HOLLANDA	16,518	14,350	-13.1	66,031	2.2	59,100	2.2	-10.5
BELÇİKA	16,022	16,198	1.1	59,157	1.9	57,147	2.1	-3.4
TUNUS	17,194	16,768	-2.5	63,790	2.1	56,675	2.1	-11.2
PORTEKİZ	12,256	15,144	23.6	48,780	1.6	47,559	1.8	-2.5
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	12,811	10,201	-20.4	47,741	1.6	46,889	1.8	-1.8
FRANSA	14,737	12,371	-16.1	55,604	1.8	45,290	1.7	-18.5
YUNANİSTAN	11,645	10,009	-14.1	48,405	1.6	37,192	1.4	-23.2
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	551,686	495,841	-10.1	2,157,219	70.9	1,822,965	68.4	-15.5
AB (28) TOPLAMI	370,137	335,176	-9.4	1,451,911	47.7	1,240,040	46.5	-14.6
TOPLAM	790,452	725,723	-8.2	3,044,307	100.0	2,665,007	100.0	-12.5
TEKSTİL İHRACATI								

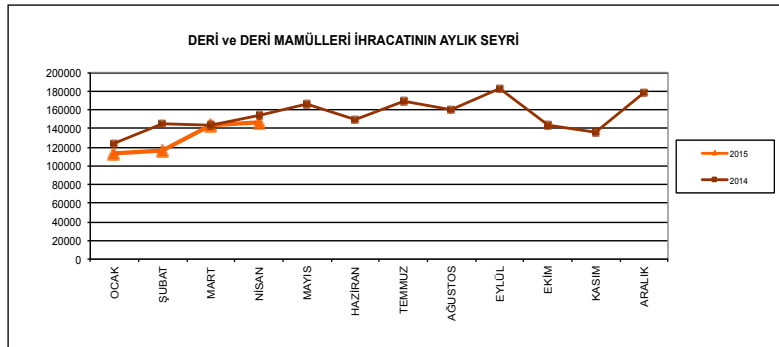
TÜRKİYE TEKSTİL ve HAMMADELERİ İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI



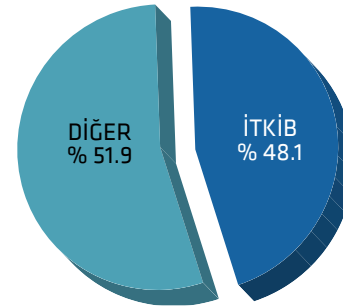
İran, Mısır ve Portekiz'in toparlayıcı etkilerine rağmen Rusya'daki kayıplar, tekstil ve hammaddeleri ihracatını olumsuz etkilemeye devam ediyor. Sektördeki kayıp, geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 8,2 oranında düşmüş durumda.

GÖSTERGELER TÜRKİYE DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

	2014 NİSAN 1000 \$	2015 NİSAN 1000 \$	DEĞİŞİM %	2014 OCAK NİSAN 1000 \$	TOPLAM PAY %	2015 OCAK NİSAN 1000 \$	TOPLAM PAY %	DEĞİŞİM %
RUSYA FEDERASYONU	27,765	29,395	5.9	110,115	19.4	97,356	18.7	-11.6
IRAK	12,231	12,414	1.5	43,787	7.7	44,130	8.5	0.8
İTALYA	14,965	10,223	-31.7	45,374	8.0	43,561	8.4	-4.0
ALMANYA	11,569	8,207	-29.1	41,495	7.3	35,551	6.8	-14.3
İNGİLTERE	6,990	5,348	-23.5	28,035	4.9	22,513	4.3	-19.7
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	4,577	4,835	5.6	17,906	3.2	14,105	2.7	-21.2
HOLLANDA	999	4,316	332.2	6,074	1.1	13,774	2.7	126.8
İRAN (İSLAM CUM.)	758	4,023	430.4	2,738	0.5	8,853	1.7	223.3
FRANSA	3,907	3,962	1.4	18,433	3.3	16,312	3.1	-11.5
İSPANYA	2,160	3,448	59.6	5,613	1.0	8,029	1.5	43.0
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	85,921	86,171	0.3	319,569	56.3	304,184	58.5	-4.8
SUUDİ ARABİSTAN	4,378	3,323	-24.1	14,449	2.5	13,808	2.7	-4.4
CEZAYİR	2,491	2,816	13.1	8,277	1.5	9,676	1.9	16.9
B.A.E	1,547	2,598	67.9	6,369	1.1	9,168	1.8	43.9
HONG KONG	3,818	2,224	-41.8	12,245	2.2	6,357	1.2	-48.1
LİBYA	1,580	2,208	39.8	7,523	1.3	5,183	1.0	-31.1
İSRAİL	1,666	2,103	26.2	5,918	1.0	5,854	1.1	-1.1
A.B.D	1,888	2,045	8.3	9,117	1.6	8,177	1.6	-10.3
ROMANYA	2,692	2,001	-25.7	7,391	1.3	7,555	1.5	2.2
UKRAYNA	5,154	2,001	-61.2	23,822	4.2	9,929	1.9	-58.3
AZERBAYCAN-NAHÇİVAN	2,006	1,622	-19.1	5,195	0.9	4,295	0.8	-17.3
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	113,142	109,112	-3.6	419,874	74.0	384,185	73.9	-8.5
AB (28) TOPLAMI	55,499	49,514	-10.8	199,437	35.2	192,629	37.1	-3.4
TOPLAM DERİ ve DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI	154,749	146,485	-5.3	567,162	100.0	519,710	100.0	-8.4



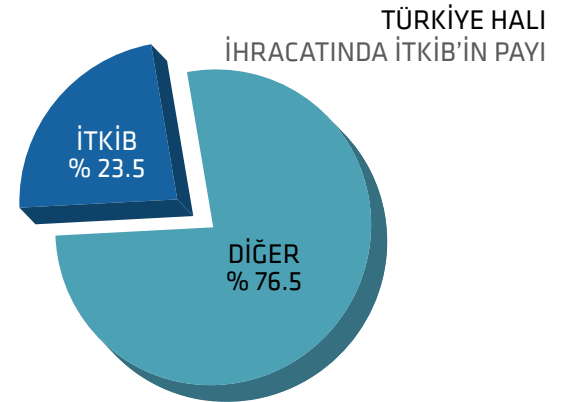
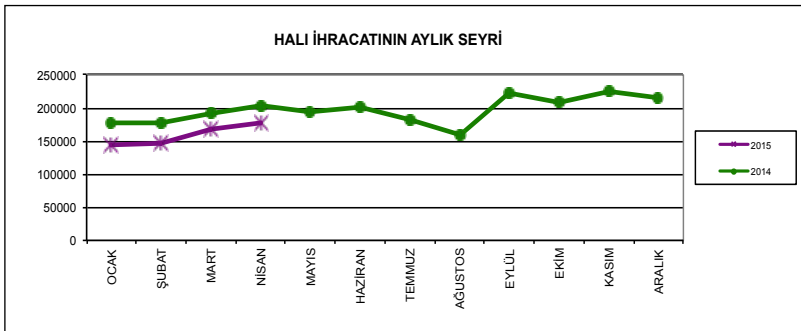
TÜRKİYE DERİ ve DERİ MAMÜLLERİ İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI



Deri ve deri ürünleri ihracatındaki toparlanma sürüyor. İhrac pazarlarındaki kayıplar azalırken, İran ve Hollanda kaynaklı büyük alımlar, ihracat rakamları üzerindeki baskıyı hafifletmeye devam ediyor.

TÜRKİYE HALI İHRACATI GÖSTERGELER

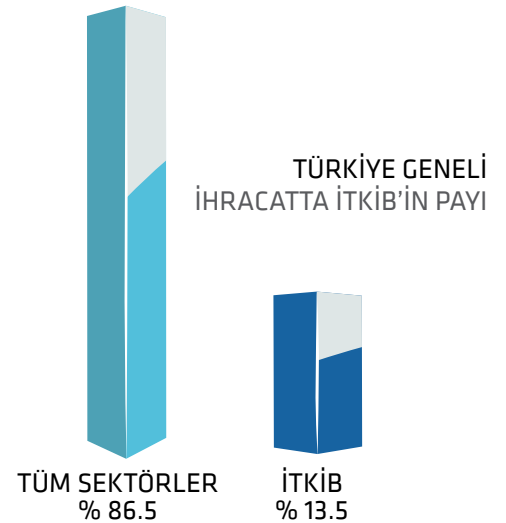
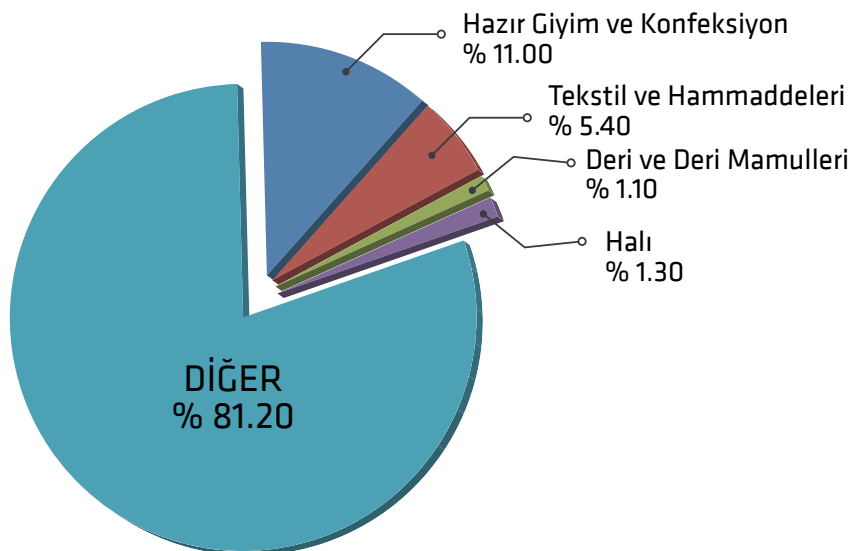
	2014 NİSAN 1000 \$	2015 NİSAN 1000 \$	DEĞİŞİM %	2014 OCAK NİSAN 1000 \$	TOPLAM PAY %	2015 OCAK NİSAN 1000 \$	TOPLAM PAY %	DEĞİŞİM %
SUUDİ ARABİSTAN	40,701	51,924	27.6	133,331	17.8	152,721	24.0	14.5
ABD	24,272	24,195	-0.3	83,525	11.1	87,556	13.7	4.8
ALMANYA	9,599	7,950	-17.2	46,387	6.2	36,497	5.7	-21.3
LİBYA	12,268	7,918	-35.5	64,154	8.6	33,163	5.2	-48.3
İNGİLTERE	7,423	7,443	0.3	26,441	3.5	25,859	4.1	-2.2
BAE	7,458	5,923	-20.6	23,624	3.1	25,333	4.0	7.2
IRAK	8,449	6,826	-19.2	29,431	3.9	22,707	3.6	-22.8
MISIR	6,128	5,747	-6.2	18,906	2.5	20,487	3.2	8.4
İSRAİL	2,001	2,110	5.4	8,730	1.2	8,953	1.4	2.6
CEZAYİR	1,851	2,020	9.2	9,726	1.3	8,476	1.3	-12.8
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	120,148	122,056	1.6	444,254	59.2	421,753	66.2	-5.1
MALEZYA	2,800	2,915	4.1	8,700	1.2	8,406	1.3	-3.4
KUVEYT	2,124	1,287	-39.4	7,785	1.0	8,271	1.3	6.2
İTALYA	2,065	1,790	-13.3	10,723	1.4	8,250	1.3	-23.1
FAS	2,253	2,356	4.6	7,543	1.0	8,076	1.3	7.1
POLONYA	3,195	1,637	-48.7	13,989	1.9	7,868	1.2	-43.8
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	5,590	2,225	-60.2	22,965	3.1	7,830	1.2	-65.9
TÜRKMENİSTAN	3,053	2,051	-32.8	10,995	1.5	7,653	1.2	-30.4
ROMANYA	2,373	1,484	-37.5	9,363	1.2	7,243	1.1	-22.6
BELÇİKA	1,747	1,831	4.9	10,141	1.4	7,108	1.1	-29.9
RUSYA FEDERASYONU	3,751	1,565	-58.3	14,983	2.0	6,672	1.0	-55.5
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	149,099	141,196	-5.3	561,441	74.8	499,129	78.4	-11.1
AB (28) TOPLAMI	42,133	31,231	-25.9	170,142	22.7	129,070	20.3	-24.1
TOPLAM	203,832	178,121	-12.6	750,212	100.0	636,882	100.0	-15.1
HALI İHRACATI								



Hali ihracatında rakamlar bir iyi bir kötü sürmeye devam ediyor. AB28'deki toparlanmaya rağmen Nisan ayında yüzde 26'ya varan kayıp yaşayan sektörde bu ay, ihraç pazarlarında olumlu bir seyir izlenmiyor. Suudi Arabistan'ın sektör ihracatına katkısı ise tek başına yeterli olamıyor.

GÖSTERGELER SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI

SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$								
SEKTÖRLER	NİSAN				SON 12 AYLIK			
	2014	2015	Değişim (*15/'14)	Pay(15) (%)	2013-2014	2014-2015	Değişim (*15/'14)	Pay (15) (%)
I. TARIM	1,849,234	1,716,230	-7.2	14.5	22,078,430	21,991,532	-0.4	14.4
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1,250,645	1,179,068	-5.7	10.0	15,335,350	15,445,717	0.7	10.1
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mam.	610,687	488,986	-19.9	4.1	6,940,889	6,439,233	-7.2	4.2
Yaş Meyve ve Sebze	177,393	125,068	-29.5	1.1	2,403,402	2,257,100	-6.1	1.5
Meyve Sebze Mamulleri	121,027	106,349	-12.1	0.9	1,409,312	1,353,485	-4.0	0.9
Kuru Meyve ve Mamulleri	110,831	111,944	1.0	0.9	1,449,037	1,418,027	-2.1	0.9
Fındık ve Mamulleri	148,896	245,109	64.6	2.1	1,827,785	2,610,282	42.8	1.7
Zeytin ve Zeytinyağı	19,990	18,271	-8.6	0.2	332,462	210,852	-36.6	0.1
Tütün ve Mamulleri	48,540	72,639	49.6	0.6	889,412	1,076,552	21.0	0.7
Süs Bitkileri	13,281	10,702	-19.4	0.1	83,051	80,188	-3.4	0.1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	203,889	172,731	-15.3	1.5	2,160,374	2,166,079	0.3	1.4
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	203,889	172,731	-15.3	1.5	2,160,374	2,166,079	0.3	1.4
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	394,701	364,432	-7.7	3.1	4,582,705	4,379,736	-4.4	2.9
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	394,701	364,432	-7.7	3.1	4,582,705	4,379,736	-4.4	2.9
II. SANAYİ	10,845,224	9,756,423	-10.0	82.5	121,625,837	119,012,030	-2.1	77.8
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1,149,033	1,050,333	-8.6	8.9	12,889,437	12,553,167	-2.6	8.2
Tekstil ve Hammaddeleri	790,452	725,723	-8.2	6.1	8,665,730	8,505,995	-1.8	5.6
Deri ve Deri Mamulleri	154,749	146,489	-5.3	1.2	1,965,653	1,805,879	-8.1	1.2
Halı	203,832	178,121	-12.6	1.5	2,258,053	2,241,294	-0.7	1.5
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1,481,193	1,437,212	-3.0	12.2	17,592,259	17,162,569	-2.4	11.2
Kımyevi Maddeler ve Mamulleri	1,481,193	1,437,212	-3.0	12.2	17,592,259	17,162,569	-2.4	11.2
C. SANAYİ MAMULLERİ	8,214,998	7,268,878	-11.5	61.5	91,144,141	89,296,293	-2.0	58.3
Hazır giyim ve Konfeksiyon	1,543,768	1,391,142	-9.9	11.8	17,966,517	17,885,516	-0.5	11.7
Otomotiv Endüstrisi	2,085,927	1,843,349	-11.6	15.6	22,035,083	21,685,730	-1.6	14.2
Gemi ve Yat	76,354	103,764	35.9	0.9	1,147,663	1,227,274	6.9	0.8
Elektrik - Elektronik Mak. Bilişim	1,079,057	886,310	-17.9	7.5	12,159,032	11,441,032	-5.9	7.5
Makine ve Aksamlar	525,178	497,677	-5.2	4.2	5,894,511	5,917,987	0.4	3.9
Demir ve Demir Dışı Metaller	648,814	567,628	-12.5	4.8	7,020,823	6,758,345	-3.7	4.4
Çelik	1,200,628	987,239	-17.8	8.3	13,443,264	12,279,163	-8.7	8.0
Çimento Cam Seramik ve Toprak	308,166	264,815	-14.1	2.2	3,176,140	3,023,131	-4.8	2.0
Mücevher	207,717	250,553	20.6	2.1	2,343,881	3,151,685	34.5	2.1
Savunma Sanayii	133,668	128,254	-4.1	1.1	1,460,087	1,654,047	13.3	1.1
İklimlendirme Sanayii	393,690	336,532	-14.5	2.8	4,391,655	4,167,924	-5.1	2.7
Diğer Sanayi Ürünleri	12,031	11,615	-3.5	0.1	105,484	104,462	-1.0	0.1
III. MADENCİLİK	412,196	350,928	-14.9	3.0	4,974,113	4,327,603	-13.0	2.8
Madencilik Ürünleri	412,196	350,928	-14.9	3.0	4,974,113	4,327,603	-13.0	2.8
T O P L A M (TİM)	13,106,654	11,823,581	-9.8	100.0	148,678,380	145,331,164	-2.3	94.9
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat					6,907,162	7,734,898	12.0	5.1
TOPLAM (TİM+TUIK)	13,106,654	11,823,581	-9.8	100.0	155,585,542	153,066,063	-1.6	100.0



MAKRO EKONOMİK VERİLER GÖSTERGELER

IHRACATTAKİ GELİŞMELER

TİM verilerine göre, Nisan ayında ihracat bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 9,8 oranında düşerek 11,8 milyar dolar oldu. Nisan ayında en çok ihracat yapan sektör 1,8 milyar dolarla otomotiv olurken, bunu sırasıyla 1,5 ve 1,4 milyar dolarlık ihracatla kimyevi maddeler ve mamuller ile hazır giyim ve konfeksiyon sektörleri takip etti. Bu dönemde otomotiv ihracatı yüzde 11,6 oranında yıllık düşüş kaydederken, kimya ve hazır giyim sektörleri sırasıyla yüzde 3 ve yüzde 9,9 oranlarında daralma sergiledi. Öte yandan, Nisan ayı ihracat sıralamasında dördüncü sırada yer alan çelik sektörü yüzde 17,8 oranında düşüş yaşarken, beşinci ve altıncı sıralardaki elektronik ve tekstil sektörlerinde de sırasıyla yüzde 17,9 ve yüzde 8,2'lik gerileme gerçekleşti. Bu dönemde sektörler genelinde en güçlü performans, yıllık yüzde 64,6 artış ile fındık ve mamulleri sektöründe, en keskin düşüş ise ihracatı yüzde 29,5 oranında gerileyen yaş meyve sebze sektöründe görüldü.

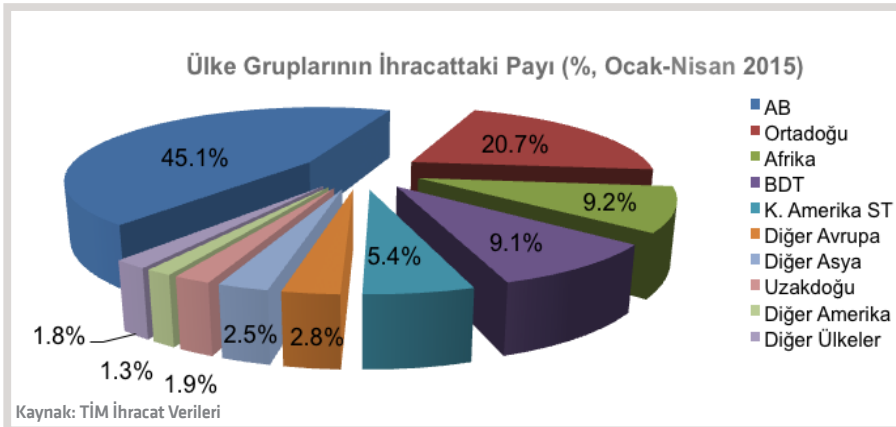
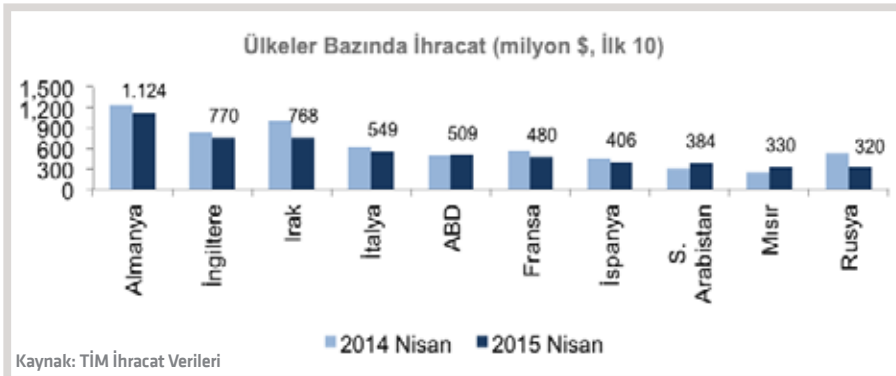
Bu doğrultuda, Nisan ayında yıllık ihracat gelişim hızına en olumlu katkısı 0,7 puanla fındık ve mamulleri sektörü yaptı. İlgili dönemde toplam ihracat gelişim oranını aşağı yönlü etkileyen sektörlerin başında ise otomotiv ve çelik geldi. Bu iki sektör, Nisan ayında Türkiye'nin toplam ihracat hızını sırasıyla 1,9 ve 1,6 puan olumsuz etkiledi. Bu dönemde ihracatın aşağı yönlü hareket etmesinde, Euro/Dolar paritesindeki düşüş yine büyük ölçüde etkili oldu. Nisan ayında kilogram bazında ihracat ise yıllık yüzde 3 oranında artış sergiledi.



İhracattaki Düşüşte Parite Etkisi Hâkim

Fındık İhracatı Dikkat Çekiyor

ÜLKELER VE İLLER BAZINDA İHRACAT



Mısır ve Suudi Arabistan Pazarları Güçlü Büyüdü | **Orta Doğu Pazarının İhracattaki Payı Yüzde 20,7 Oldu**

TİM verilerine göre, Nisan ayında en çok ihracat yapılan ilk beş ülke, Almanya, İngiltere, Irak, İtalya ve ABD oldu. Bu dönemde Almanya'ya yapılan mal ihracatı, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 9,6 oranında gerilerken, Irak pazarındaki düşüş de yüzde 23,4 oranında devam etti. Aynı dönemde İngiltere ve İtalya pazarları ise sırasıyla yüzde 8,6 ve yüzde 12,4 oranlarında gerileme sergiledi. ABD'ye ihracat Nisan ayında yüzde 1,8'lik hızla büyümesini sürdürürken, Mısır ve Suudi Arabistan pazarları da çift haneli ihracat artışı kaydederek dikkat çekti. Rusya'ya yapılan ihracat ise bu dönemde yüzde 40,8'lik bir düşüşle daralmaya devam etti. Ülke grupları bağlamında, 2015 yılının ilk dört ayında AB ülkeleri Türkiye'nin ihracatında yüzde 45,1'lik bir paya sahip oldu. Bu dönemde ülke grupları arasında ikinci sırada gelen Orta Doğu da, geçen yılın aynı dönemine göre payını 1,2 puan artışla yüzde 20,7'ye yükseltti. Buna karşılık Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ve Afrika ülkelerinin pastadaki payları sırasıyla 1,6 ve 0,3 puan daralma kaydetti. Kuzey Amerika ve Uzak Doğu ülkelerine yapılan ihracatın payı bir önceki yılın aynı dönemine göre sırasıyla 1,1 ve 0,4 puanlık artış kaydederken, diğer Amerika ve diğer Asya pazarlarında dilim daralmaları yaşandı. En çok ihracat yapan iller arasında ise Nisan ayında ilk sırayı yine İstanbul alırken, onu Kocaeli ve Bursa izledi. İstanbul ve Kocaeli bu dönemde sırasıyla 5,29 ve 1,03 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirenken, Bursa için rakam 1,02 milyar dolar oldu. Sıralamada dördüncülüğü 0,67 milyar dolarla İzmir, beşinciliği ise 0,62 milyar dolarla Ankara aldı.

ADRESLER

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)

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



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI

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 İhracatçıları 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
Internet: www.tim.org.tr



BİRLİKLER

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

Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği (AİB)
Tel: 0 242 311 80 00
Faks: 0 242 311 79 00
e-mail: baib@baib.gov.tr
Web: www.baib.gov.tr

Denizli İhracatçıları 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

Doğu Anadolu İhracatçıları 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

Doğu Karadeniz İhracatçıları 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

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

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

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

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

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

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

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UIB)
Tel: 0 224 219 10 00
Faks: 0 224 219 10 90
e-posta: uludag@uib.org.tr
Web: www.uib.org.tr

DERNEKLER

Adana Giyim Markaları Derneği (AGİMAD)
Tel: 0 322 453 53 21
Web: www.agimad.org

Ankara Giyim Sanayicileri Derneği
Tel: 0 312 473 70 75 (pbx)
Faks: 0 312 473 70 77
e-posta: info@agsd.org.tr
Web: www.agsd.org.tr

Ayakbabi Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD)
Tel: 0 212 549 36 12
Faks: 0 212 549 36 22
e-posta: info@aysad.org
Web: www.aysad.org

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)
Tel: 0 212 320 82 00
Faks: 0 212 320 82 03
e-posta: info@birlesmismarkalar.org.tr
Web: www.birlesmismarkalar.org.tr

Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)
Tel: 0 212 438 32 08
Faks: 0 212 438 32 09
e-posta: csd@csd.org.tr
Web: www.csd.org.tr

Türkiye Denim Sanayici ve İşadamları Derneği (DENİMDER)
Tel: 0 212 474 75 30
Faks: 0 212 550 39 92
e-posta: info@denimder.com
Web: www.denimder.org.tr

Ege Giyim Sanayicileri Derneği (EGSD)
Tel: 0 232 446 46 93
Fax: 0232 441 10 43
e-posta: info@egsd.org.tr
Web: www.egsd.org.tr

Ege Tekstil ve Konfeksiyon Makine Satıcıları Derneği
Tel: 0 232 448 99 04
İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği
Tel: 0 212 249 45 00
Faks: 0 212 252 09 62
e-posta: info@igmd.org
Web: www.igmd.org

İstanbul Nakış Sanayicileri Derneği (İNSAD)
Tel: 0 212 556 58 87
Faks: 0 212 644 88 95
e-posta: posta@insad.org.tr
Web: www.insad.org.tr

İstanbul Tekstil Üreticileri Derneği (İTÜD)
Tel: 0 212 512 38 69
Faks: 0 212 512 38 70
Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSYD)
Tel: 0 212 438 12 96 - 97
Faks: 0 212 438 12 98
e-posta: kysd@kysd.org.tr
Web: www.kysd.org.tr

Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD)
Tel: 0 212 516 90 52 - 53
Faks: 0 212 458 12 50
e-posta: lasiad@lasiad.org.tr

Merter Sanayici ve İş Adamları Derneği (MESİAD)
Tel: 0 212 643 47 22
Fax: 0 212 553 80 80
e-posta: mesiad@mesiad.org.tr
Web: www.mesiad.org.tr

Moda Tasarımcıları Derneği (MDT)
Tel: 0212 296 90 45
Fax: 0212 296 90 47
Web: www.mtd.org.tr

Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD)
Tel: 0 212 231 92 85
Faks: 0 212 231 89 46
e-posta: otiad@otiad.org.tr
Web: www.otiad.org.tr

Örme Sanayicileri Derneği (ÖRSAD)
Tel: 0 212 637 68 05
Faks: 0 212 637 68 07
e-posta: orsad@orsad.org.tr
Web: www.orsad.org.tr

Rus Türk İşadamları Birliği (RTİB)
Tel: 007 495 514 13 74
Faks: 007 495 514 13 75
e-posta: info@rtib.com
Web: www.rtib.com

Tekstil Aksesuar Sanayi İşadamları Derneği (TASİAD)
Tel: 0212 557 07 07
Tel: 0212 557 29 64
e-posta: tasiad@tasiadaksesuar.org
Web: www.tasiadaksesuar.org

Tekstil Etiketçileri Derneği
Tel: 0212 565 32 06
Faks: 0212 565 32 06
e-posta: info@etider.org
Web: www.etider.org

Tescilli Markalar Derneği (TMD)
Tel: 0 212 245 69 29
Faks: 0 212 249 27 87
e-posta: info@tescillimarkalar.org.tr
Web: www.tescillimarkalar.org.tr

Türkiye Ev Tekstil Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TETSİAD)
Tel: 0 212 292 04 04 (pbx)
Faks: 0 212 292 23 04
e-posta: info@tetsiad.org
Web: www.tetsiad.org

Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD)
Tel: 0 212 438 65 15
Fax: 0212 438 65 16
e-posta: info@tigsad.org
Web: www.tigsad.org

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD)
Tel: 0 212 549 71 71
Faks: 0 212 549 71 7
e-posta: info@tasd.com.tr
Web: www.tasd.com.tr

Türk Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD)
Tel: 0 212 665 27 47
Faks: 0 212 546 77 53
e-posta: info@tdkd.org.tr
Web: www.tdkd.org.tr

Türkiye Dış Ticaret Derneği (TÜRKTİADE)
Tel: 0 212 272 69 81
Faks: 0 212 275 51 36
e-posta: info@turktide.org.tr
Web: www.turktide.org.tr

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD)
Tel: 0 212 639 76 56
Faks: 0 212 451 61 13
e-posta: tgsd@tgsd.org.tr
Web: www.tgsd.org.tr

Tekstil Boya ve Madde İhracatçıları Derneği (TEKS-BOYA DER)
Tel: 0 212 261 80 85 - 86
Faks: 0 212 261 02 33

Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)
Tel: 0 212 438 06 60
Faks: 0 212 438 00 98
e-posta: info@trisad.org
Web: www.trisad.org

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTTSD)
Tel: 0 282 758 35 64
Faks: 0 282 758 35 66
e-posta: info@tttsd.org.tr
Web: www.ttttsd.org.tr

KURUMLAR

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)
Tel: 0 312 4100410
www.tuik.gov.tr
KOSGEB
Tel: 0 312 595 28 00
Faks: 0 312 368 07 15
e-posta: kos@kosgeb.gov.tr
Web: www.kosgeb.gov.tr

Rekabet Kurumu
Tel: 0 312 291 44 44
Faks: 0 312 266 79 20
e-posta: webmaster@rekabet.gov.tr
Web: www.rekabet.gov.tr

Sosyal Güvenlik Kurumu
Tel: 0 312 207 80 00
Faks: 0 312 457 81 00
İstanbul: 0 212 252 05 00
Web: www.sgk.gov.tr

İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı
Tel: 0 212 453 82 00
Faks: 0 212 523 60 66
e-posta: mdakin@ivdb.gov.tr
Web: www.ivdb.gov.tr

VAKIFLAR

İHKİB Eğitim Vakfı
Tel: 0 212 454 01 65-66
Faks: 0212 454 03 92
e-posta: vakif@itkib.org.tr
Web: www.ihkibev.org.tr

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV)
Tel: 0 212 470 51 53
Faks: 0 212 470 52 13
Türkiye Deri Vakfı (TÜRDEV)
Tel: 0 212 558 23 02
Faks: 0 212 558 22 96
e-posta: info@turdev.org
Web: www.turdev.org

Türkiye Tekstil, Hazır giyim, Deri Sanayi Teknoloji ve Tasarım Araştırma Geliştirme Vakfı (TARGEV)
Tel: 0 232 488 61 23
Faks: 0 232 488 61 00
e-posta: targev@targev.org.tr
Web: www.targev.org.tr

Türk Tekstil Vakfı (TÜTEV)
Tel: 0 212 227 06 05
Faks: 0 212 227 07 05
e-posta: info@turktestilvakfi.com
Web: www.turktestilvakfi.com

Türk Dış Ticaret Vakfı (TDV)
Tel: 0 312 235 65 10
Faks: 0 312 235 65 15
e-posta: info@tdv.org.tr
Web: www.tdv.org.tr

SERBEST BÖLGE

İstanbul Atatürk Havalimanı Serbest Bölgesi (İSBL)
Tel: 0 212 468 22 00
Faks: 0 212 465 00 09
e-posta: info@isbi.com.tr

Çorlu Avrupa Serbest Bölge Müdürlüğü
Tel: 0 282 692 10 54 (4hat)
Faks: 0 282 691 10 59
İstanbul Deri ve Endüstri Serbest Bölge Müdürlüğü
Tel: 0 216 394 18 87
Faks: 0 216 394 12 68
e-posta: desbas@desbas.com.tr

İstanbul Trakya Serbest Bölge Müdürlüğü (İSBAŞ)
Tel: 0 212 786 60 02
Faks: 0 212 786 60 33
e-posta: info@isbas.com.tr

GÜMRÜKLER

İstanbul Gümrük ve Muhafaza Başmüdürlüğü
Tel: 0 212 377 32 05
Faks: 0 212 243 50 56

Haydarpaşa Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 216 346 92 21
Faks: 0 216 336 92 50

Erenköy Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 216 364 29 75
Faks: 0 216 364 29 85

İstanbul Deri Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 216 394 18 87
Faks: 0 216 394 19 21

A.H.L. Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 212 465 00 69
Faks: 0 212 465 00 70

Halkalı Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 212 678 48 21
Faks: 0212 678 48 08

Ambarlı Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 212 875 70 71
Faks: 0 212 875 28 08

A.H.L. Kargo Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 212 465 52 44
Faks: 0 212 465 53 77

A.H.L. Yolcu Salonu Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 212 465 52 49
Faks: 0 212 465 52 54

Çerkezköy Gümrük Müdürlüğü
Tel - Faks: 0 282 726 58 61

Karaköy Yolcu Salonu Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 212 243 21 39
Faks: 0 212 243 21 79

Sabiha Gökçen Havalimanı Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 216 585 55 31
Faks: 0 212 585 55 36

*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®

UNIVERSAL

EVTEKS
fuarı

DÖŞEMELİK İÇİN
HALL 4 C28

ÖRTÜLÜK İÇİN
HALL 12 A15

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Eski Turgut Özal Cad. No: 22 / D

Başakşehir / İstanbul - TURKEY

Tel: +90 212 671 03 74 (pbx) Fax: +90 212 671 03 75

www.polarflc.com