

İTKİB HEDEF 2013

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

15 NİSAN - 15 MAYIS 2013

**ABD İLE AB ARASINDA
TARİHİ ANLAŞMA YOLDA**

**EVTEKS'İN GÖZÜ
LİDERLİKTE**

**İHKİB'İN
DOĞU'DA
YATIRIM ATAĞI
HOSAB**

**İPLİKTE
HAMMADDE DÜĞÜMÜ**



ASTAS JUKI

"Teknoloji ve Çözümler Dünyası"

assyst

Cad / Cam Sistemleri



NedGraphics

BY NEDSENSE

**topcut
bullmer**

Kumaş Serim ve Kesim Sistemleri



StyleShoots
Photo Studio

4 Adet Daylight
Özellikli Işık

• Canon 5D Mark II 21
Megapixel Kamera

**PRODUCT
PHOTOGRAPHY**
HAS NEVER BEEN EASIER

- Hızlı ve kolay kullanım
- Anında istediğiniz format ile zamandan kazanın
- Çansız mankenli, mankensiz çekim

- **Powerful Mac Mini**
Özel bir yazılım ve
Auto Alpha fotoğraf
yönemi algoritması
ile çalışır.



Apple iPad 3
Kumanda ve
fotoğraf çekmek için
pratik ve kolay

StyleShoots



DDL-9000B

Direct Drive Yüksek Devirli
Elektronik Düz Dikiş Makinası



PROCUT D 8001

Yüksek Katlı
Kesim Makinası (Cutter)



ASSYST CAD SİSTEMİ

Bilgisayar Destekli Kalıp Yaratma, Serilendirme,
Pastal Planı Hazırlama Sistemleri

ASTAS JUKI

ASTAS ENDÜSTRİ TEKSTİL MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ASTAS PLAZA Koşuköy Cad. No: 53 34000 Göztepe / İSTANBUL
Tel: (0212) 880 00 00 / 0212 630 89 27



ERDEM TEKSTİL

THE ART OF THE YARN



**2011 ve 2012
PAMUK İPLİĞİ
TÜRKİYE
İHRACAT
ŞAMPİYONU**

biz **ERDEM** liyiz

Kuruluş **1999**
Açık Alan **650.000 m²**
Kapalı Alan **200.000 m²**
Çalışan Sayısı **1200**
İşletme Sayısı **5**
Toplam Üretim **4.000 ton/ay**
Ciro (2013 Hedef) **160.000.000 USD**
İhracat (2013 Hedef) **50.000.000 USD**

ÜRETİM VE KAPASİTE

Open End İşletmesi **1500ton/ay**
Karde İşletmesi **1000ton/ay**
Penye İşletmesi **750ton/ay**
Kompakt İşletmesi
(RIETER K-45) **750 ton/ay**
Büküm İşletmesi **500 ton/ay**

Establishment **1999**
Open Area **650.000 m²**
Closed Area **200.000 m²**
Employee **1200**
Number of Mills **5**
Total Production **4.000 tons/month**
Turn Over (2013 Target) **160.000.000 USD**
Export (2013 Target) **50.000.000 USD**

PRODUCTION AND CAPACITY

Open End Mill **1500 tons/month**
Ring Carded Mill **1000 tons/month**
Ring Combed Mill **750 tons/month**
Ring Compact Mill
(RIETER K-45) **750 tons/month**
Twisting Mill **500 tons/month**

ERDEM TEKSTİL SANAYİ VE TİC. A.Ş.

FACTORY : Havalimanı Yolu Üzeri 1. Km 46120
Pk: 144 KAHRAMANMARAŞ / TÜRKİYE
Tel: +90 344 251 28 81 Fax: +90 344 251 28 84

İSTANBUL OFFICE: Tekstilcent Ticaret Merkezi B14 Blok
No: 20 Pk: 34235 ESENLER / İSTANBUL
Tel: +90 212 438 37 09 Fax: +90 212 438 37 09

BURSA DEPO : Demirtaş Org. Sanayi Böl. M. Karaer
Cd. Lale Sk. B Blok No:6/B DEMİRTAŞ / BURSA
Tel: +90 224 261 35 09 Fax: +90 224 261 32 30

DENİZLİ DEPO : Ankara Karayolu Üzeri 10.Km.C.Sadık
Abaloğlu Blv. No:1/A PINARKENT / DENİZLİ
Tel: +90 258 267 21 23 Fax: +90 258 267 21 24

marketing@erdemtekstil.com

ERDEM TEKSTİL EUROPE Sp.z.o.o.

POLAND WAREHOUSE : Al.Jana Pawla II 67 Tuszyn /
POLAND Phone/Fax: +48 (42) 226 91 88
poland@erdemtekstil.com

www.erdemtekstil.com

Türkiyenin Her Yerinden 444 46 45

İÇİNDEKİLER

2



FUAR:
DERİDE TÜRK
ETKİSİ
UZAKDOĞU'YA
UZANDI

38

GÜNDEM: BARIŞ İÇİN İLK YATIRIM HAZIR GİYİMCİLERDEN



28

TİCARET HEYETİ: NİJERYA'DA KIYAFET DEVRİMİNE TÜRK ELİ



34

- 4 KISA
12 İTKİB KISALAR
18 SEKTÖR
ANTI-DAMPİNG İÇİN
BİRLİK ÇAĞRISI
22 FUAR
EVTEKS'İN GÖZÜ LİDERLİKTE
24 SEMPOZYUM
EKOTEKS MÜKEMMELĞİN
YOLUNU ÇİZİYOR
26 GENEL KURUL
İTKİB'DE GENEL KURUL ZAMANI
46 FUAR
AYAKKABI MODASININ VİTRİNİ
RUSYA'YA TAŞINDI
50 FUAR
MAGIC SHOW EV
TEKSTİLCİLERİNE KUCAK AÇTI
52 DOSYA
İPLİKTE HAMMADDE DÜĞÜMÜ
58 PAZAR
ABD -AB SERBEST TİCARET
ANLAŞMASI
62 FUAR
HALICILARIN HEDEFİNDE ÇİN VAR

- 68 İŞ HAYATI
İŞ DÜNYASI 6133 SAYILI KANUNA
HAZIRLANIYOR
72 FİRMA
SPOR GİYİMDE BİR MARKA
DOĞUYOR
76 SOSYAL SORUMLULUK
EKOTEKS'TEN GENÇ
KİMYAGERLERE DESTEK
82 İŞ GÜCÜ
HAZIR GİYİMDE İŞ GÜCÜ
SEFERBERLİĞİ
86 FUAR
GENÇ TASARIMCILAR
İTHİB'LE NEW YORK'TA
90 MAKALE
YENİ NESİL TEKSTİLCİLER
İTÜ'DE YETİŞİYOR
94 TİCARET HUKUKU
ŞİRKETLERİN OLAYLAŞTIRILMIŞ
YOLLA BİRLEŞTİRİLMESİ
96 FUAR
AYMOD'DA MODANIN AYAK İZLERİ
102 GÖSTERGELER
108 ADRESLER

İTKİB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON
İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

SAHİB:

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri adına
Cumhur İŞBIRAKMAZ

DANIŞMA KURULU

Hikmet TANRIVERDİ, İsmail GÜLLE,
Lemi TOLUNAY, İbrahim YILMAZ

YAYIN KURULU BAŞKANI

Birol SEZER

YAYIN KURULU

Sabri Sami YILMAZ, Selahattin SARI, Nilgün ÖZDEMİR,
Jale TUNÇEL, İsmail KOLUNSAĞ, Okyay MIZRAK,
Şahin DOĞAN, İdris AKDOĞAN, Efsane TURAN,
Özcan SÜMER, Sultan TEPE, Ömer ÖZPEHLİVAN,
Derya YARANGÜMELİ, Muammer AKÇAY, Riva PINTO,
Didem SÜMER, Vehbi CANPLAT, Cengiz ÖZMEN,
Ferzat ERDEBİL, Arzu ODABAŞI SARI, Hüseyin ÇETİN,
Ali Cafer ÇELİK, Yücel ELİBOL, Uğur UYSAL,
Bülent ÖZOZAN, Hazım EVRENGİL

YAZI KURULU

Cemal BAYAZIT, Esin USTA,
Selçuk GÖKART, Hüsnüye GÖKART

YÖNETİM YERİ

Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. Dış Ticaret Kompleksi
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

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Hüsnüye PAMUK
husnepamuk@kucukmucizeler.com

ART DİREKTÖR

Uğur KARAGÜL
ugurkaragul@kucukmucizeler.com

EDİTÖRLER

Bahtiyar ORHAN
bahtiyar@kucukmucizeler.com
Hilal TEMİZÖĞLU
hilal@kucukmucizeler.com
Cem GÜLDEMİR
cemguldemir@kucukmucizeler.com

FOTOĞRAFLAR

Fatih YALÇIN
fatihyalcin@kucukmucizeler.com

PAZARLAMA İLETİŞİMİ

REKLAM GRUP DİREKTÖRÜ
Özgür SEYHAN
ozgurseyhan@kucukmucizeler.com

REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ

Özgür HASÇELİK
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

BASKI-ÇİLT

MATSİS Matbaa Hizmetleri Ltd. Şti.
Tevfik Bey Mh. Doktor Ali Demir Cd. No: 51 Sefaköy-İstanbul
TEL: (0212) 624 2111

DAĞITIM

Intermail

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

Hedef 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 Okmeydanı/Şişli/İstanbul
(0212) 211 68 53 - 73

KUMAŞTAN KOLEKSİYONA TASARIMDA DEVRİM



Kaledo®

Moda tasarımı için özel geliştirilmiş yazılım çözümü

- Model oluşturma, teknik çizim, kumaş giydirme, varyant hazırlama
- Database üzerinde tasarım arşivi oluşturma
- Otomatik raporlama ve bilgi güncelleme
- Koleksiyon portföy yönetimi
- Ekip çalışmasını güçlendiren paylaşım platformu



GÜNEŞİN KENDİNİ GÖSTERMEYE BAŞLADIĞI BU AYLARDA MARKALAR İLKBAHAR- YAZ KOLEKSİYONLARINDAKİ RENGARENK ÜRÜNLERİ VİTRİNLERİNE TAŞIMAYA BAŞLADI. GÖZ KAMAŞTIRAN BU ÜRÜNLERLE BAHARA TAPTAZE BİR ADIM ATACAĞINIZ.

Ünlüler LC Waikiki için poz verdi



LC Waikiki'nin geçtiğimiz günlerde yayına giren İlkbahar/ Yaz Koleksiyonu reklam filminde, ekranların popüler isimleri Mehmet Günsür ve Gülse Birsal kamera karşısına geçti. Reklam çekimlerindeki rahat tavırlarıyla sete eğlence katan isimler, tek başlarına yer aldıkları farklı iki reklam filmi ile izleyicilerin karşısına çıktı. İlkbahar/Yaz koleksiyonunun tanıtıldığı LC Waikiki'nin kampanyası, televizyon, internet, sosyal medya ve açık hava uygulamalarıyla tüketicilerle buluşturuldu.

Yeni İnci ile içiniz rahat olsun



Yeni İnci'nin vücut kusurlarını kapatan ürünleri, bayanların en büyük yardımcısı... Yoğun talep üzerine üretilen, gelinlik ve gece kıyafetleri için ideal özel büstiyerler, korseler, atlet-külot takımları, sütyen ve babydoller bayanların zevkle giyebileceği ürünler arasında yer alıyor. Ayrıca Yeni İnci'nin geniş beden aralığına sahip 'minimiser büstiyeri' bu özellikleriyle sektörde ilk ve tek olma özelliği taşıyor. Kırmızı, beyaz, siyah gibi klasik renklerin yanı sıra farklı kıyafetlerle de kolaylıkla kombin edebileceğiniz desenli, dantelli ve ara renkten oluşan parçalar da Yeni İnci koleksiyonunda sizleri bekliyor.

Şık cadde modası Hatemoğlu'nda



City look, Safari stili, Marine ve Cerimonia koleksiyonlarından oluşan Hatem Saykı koleksiyonları, hızla akan günlük şehir hayatında, dinamik silüet renk ve dokularla yumuşuyor. Şık cadde modası mavi keten ceketlerle belirlenirken, çizgili ve ekose kravatlar, mavi ve pembe tonlarındaki gömlekler ve renkli mendilleri stile hareket katıyor. Doğanın naturel dokusundan ilham alan Safari stili pastel renklerle sezondaki yerini alıyor. Taş rengi pantolonlar, uçuk mavi tonlarındaki ceketler, keten gömlekler ve çizgili şallarla şehir modasına Afrika çöllerinden esintiler getiriyor.

Loft ile ince görünün



Her yaşta kullanıcıya hitap eden ve efsane jean olarak herkesin aklında yer eden Loft, 2013 İlkbahar/Yaz koleksiyonunda herkesi ince görmeye davet ediyor. Son yıllarda yükselişte olan skinny jeanleri bu sezon ayrı bir yorumla sunan Loft, Tanja, Lady ve Angelina modellerinin kesim özellikleriyle kadınları zayıf, ince ve uzun boylu görmeye davet ediyor. Erkek grubunda da slim fit üstüne yoğunlaşan Loft, normal bel jeanleri de bir alternatif olarak sunuyor. Buz mavisinin yeniden moda literatüründe yazılmaya başladığı günümüzde Loft, üst denim grupta da slim kesim gömlekler ve yine açık renk tonlarla şıklığı tamamlıyor.

AKBARKOD®

Barkod Her Yerde !!!

- ✓ Yazılım
- ✓ Donanım
- ✓ Teknik Servis
- ✓ Sarf Malzemeleri



M.Nesih Özmen Mh. Fatih Cd. 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

Nebim'den extra hizmet



Nebim, yazılımlarının versiyon güncellemelerini ve destek hizmetlerini içeren "NebimExtra" sayesinde kullanıcılarına daha hızlı ve daha kaliteli destek sunuyor. 1 Nisan 2013'te sunulan NebimExtra sayesinde Nebim kullanıcıları; lisanslanan Nebim V3 ve Winner yazılımlarının güncel versiyonlarını elde edebiliyor. İstek ve sorularına internet üzerinden cevap alabilen kullanıcılar, telefon ile ya da firmalardan da birebir destek alabiliyor. Bu sayede kullanıcılar, Nebim yazılımlarından elde ettikleri verimliliği artırarak yeni iş süreçlerini çeviklikle hayata geçirebiliyorlar.

Baharın büyüğü Journey'de



Sarı, mercan, mint yeşili ve mavi... Doğa görebileceğiniz göz alıcı renkler Journey 2013 İlkbahar/Yaz koleksiyonunda hayat buluyor. Journey 2013 İlkbahar/Yaz koleksiyonu renkli, civıltılı ve sınırsız bir sezonun yaklaştığını müjdeliyor. Journey'in capcanlı ve çarpıcı renklerle tasarlanmış birbirinden hareketli tasarımları, güneşin renklerini doğadan vitrinlere taşıyor. Journey yaz koleksiyonundaki tek ceketler, elbiseler ve modern kesimlerle çeşitlendirilmiş pantolonlar; leopar ve marin desenler; dantel ve ipek dokular; sarı, mercan, mint yeşili, mavi gibi göz alıcı renklerle baharın büyüğüne kapılacaksınız.

Ümraniye'nin yeni İnci'si



Türkiye'nin önde gelen ayakkabı, çanta ve aksesuar markası İnci Deri, yenilenen Ümraniye mağazasını yeni yerinde açtı. Açılışa katılan Ümraniye Belediye Başkanı Hasan Can kurdele kesiminden sonra, "Son dönemde büyük değişim içerisinde olan ilçemizin olumlu dönüşümüne İnci Deri de yeni mağazası ile katıldı" dedi. İnci Deri Yönetim Kurulu Başkanı Ali Murat Kızıltaş ise İnci Deri'nin yurtiçi ve yurtdışında 100'e yakın satış noktası bulunduğunu ve şirket olarak yatırım hız kesmeden devam ettiklerini söyledi. 2013 İlkbahar-Yaz koleksiyonu "Varoluş Senfonisi" ile sezona yön veren İnci Deri, bu sezon kadın ayakkabılarında retro-hippi stillerin izini taşıyor.

Zeyland'ın çocukların hayallerini süslüyor



Kalitesinden ödün vermeden emin adımlarla sektörde adından söz ettiren Zeyland, 2013 Yaz koleksiyonu şık ve özgün tasarımları ile bu sezonda çocukların kalbini fethedecek. Anne ve babaların vazgeçilmez adresi Zeyland, şıklığı korumak isteyen minik prens ve prenseslerin gardrobuna seslenecek rengarenk bir İlkbahar/Yaz paleti sunuyor. Yeni koleksiyonun tüm ürünleri, uygun fiyat aralıkları ve farklı model alternatifleri ile çocukların hayallerini süsleyecek.

Ujamoto®

ISO9001:2000 Certified, MADE IN JAPAN

%100 Japon
Yüksek Kaliteli Reçme Makinaları



UĞUR®
M A K İ N A

Tel.: 0212 495 00 00 www.brothertr.com



Nano teknoloji halılara yansıdı

45 yıllık köklü geçmişinde öncü marka kimliğiyle anılan Atlas Halı, sektörde bir ilke imza attı. Nano teknoloji kullanarak dünyada bir ilk olma özelliğini taşıyan 'Kendi kendini temizleyen halı' üreten Atlas Halı, KKTC-Gazimağusa'da basın toplantısı düzenledi. Marka, geniş tasarımcı kadrosuyla oluşturduğu 2013 serileri, "Nano Halı" özellikleriyle halı severlerin beğenisine sundu. Atlas Halı'nın geliştirdiği ve halıcılık sektöründe yepyeni bir devir başlatacak olan "Nano Halı"lar, bakteri, mantar ve ev akarları (mite) barındırmazken, kendi kendini de temizliyor. Halı ayrıca yapısındaki doğal iletkenlik özelliğiyle de stresi azaltıyor.

Mavi'den 360 derecelik konfor



Hüseyin Çağlayan'ın

Mavi için hazırladığı jean koleksiyonu "Chalayan / Mavi", İstanbul'da tanıtıldı. Enine boyuna esneyerek 360 derece konfor ve şıklık sunan premium denim kumaşının kullanıldığı Chalayan/Mavi koleksiyonundaki jean'ler, şeklini ilk günkü gibi koruyabiliyor ve Çağlayan'ın vizyonuna uygun olarak vücudu olduğundan daha ince gösteriyor. Tasarım sürecinde insan anatomisini, giysi ve kılıpları inceleyen ünlü tasarımcı, "shape shifting" tekniğiyle özel bandajlar kullanarak, jean koleksiyonuna seksi ve sportif bir hava katıyor.



Kiğılı havanızı değiştirecek

Erkek modasının öncüsü Kiğılı, bahar ayları için özel olarak hazırladığı montlarını müşterilerinin beğenisine sunuyor. Kışın sonuna geldiğimiz bu günlerde yağmurlu havalardan ve bahar esintilerinin kurtarıcısı pardesü ve montlar, bu bahar erkeklerin çok daha havalı olmasını sağlayacak. Serin geçen ilkbahar ve yaz akşamlarında, sizi sıcak tutacak Kiğılı montlar renk ve model seçenekleriyle de bu yıl kullanıcılarına farklı bir hava katacak. Klasik mont ve pardesülerin yanı sıra çift taraflı kullanılan montları ile de Kiğılı, yeni sezonda hem sportif hem de şık olmak isteyen erkekler için çok özel bir koleksiyon hazırladı.



Basf liderliği bırakmıyor

"Sürdürülebilir" bir gelecek için kimya yaratma hedefi doğrultusunda faaliyetlerini sürdüren Basf; insana, doğaya ve çevreye katkı sağlayan hammaddeler geliştirerek kimya sektöründe fark yaratıyor. Yapı kimyasallarından plastiklere, bitki koruma ürünlerinden petrol ve doğal gaz kadar geniş bir yelpazede hammadde üretimi gerçekleştiren Basf, Ar-Ge alanında hayata geçirdiği yatırımlarla da sürdürülebilirlik bilincinin yerleşmesi ve toplumlar tarafından benimsenmesi için çalışıyor. Dünyanın önde gelen kimya şirketlerinden biri olan Basf, iş dünyasının en prestijli yayınları arasında yer alan Fortune Dergisi tarafından "Dünyanın En Beğenilen Kimya Şirketi" seçildi.

		ARZU KAPROL				
		DAMAT TWEEN	DERİMOD			
				IPEKYOL		
				SHISEIDO	Sportime	
					YARGICI	

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

Berr-In'den grafiksel dokunuşlar



Yarattığı Berr-In markasıyla genel olarak şifondan uçuşan etek ve gömleklere imza atan Berrin Eser, 2013 İlkbahar/Yaz sezonunda da gösterişi sade bir yorumla ifade ediyor. Siyah ve beyazın hakim olduğu koleksiyonda; nar çiçeği, mint yeşili, turkuaz, limon sarısı, somon rengi ve turuncu gibi enerji veren renkler öne çıkıyor. Geometrik formların yanı sıra, bu sezonun en göze çarpan trendi olan çizgilerin tüm formları ve renklerle hareketlenen şifon, tül ve saten gibi uçuşan kumaşlar, transparan ve pencereli tasarımlar koleksiyonun temelini oluşturuyor. Markanın yaratıcısı Berrin Eser, pantolon, bluz birlikteliklerine kattığı grafiksel renk bölümleriyle, kadın silüetine yeni bir görünüm kazandırıyor.

Çocuk halılarında yeni bir dönem



Bebeklerin emeklemeye başladığı zamanlar göz önüne alındığında halıların antibakteriyel özellikte olması büyük önem taşıyor. Halılar, insan sağlığına zararlı olabilecek bakterilerin bulunduğu, ihtiyaç duydukları ısı, nem ve besini kendilerine fazlasıyla sağlıyor. Tekstil, kozmetik, aksesuar, anne-bebek

ürünlerinde müşterilerine aradıkları her şeyi bir arada bulma olanağı sağlayan Civil'in antibakteriyel halıları ise uzun yıllar bakteri üretmeyen özelliği ile annelerin korkulu rüyası ev tozu ve zararlı bakterilerden çocukları koruyor.



Lee Cooper'dan çarpıcı renkler

Cesaretlerini neon renklerle güçlendiren Lee Cooper sevenleri bu baharda da yine cool ve şık görünecek. Yeşil, sarı, pembe, turuncu ve mavi tonlarının en çarpıcı ve dikkat çekici hali, Lee Cooper İlkbahar-Yaz

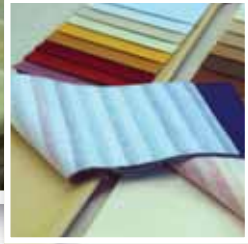
2013 koleksiyonunda hayat buluyor. Lee Cooper koleksiyonunda yer alan bu senenin neon (fosforlu) renkli ürünleri ile ofiste, evde ve sokakta farkınızı ortaya koyabilirsiniz. Neon renkli pantolon, tişört ve jean yelek seçenekleri ile sizde bu yazın trendini yakalayın.

Matraş'tan zevkli öneriler

Matraş, 2013 Yaz Koleksiyonu'nda da çalışan kadınlara zevkli seçimler sunmaya devam ediyor. İncelikle düşünülmüş, doğru tercihlerle kişisel stilini iş yaşamına uyarlamak isteyen kadınlar, Matraş'ın stil sahibi ayakkabı, çanta ve aksesuarlarından gözlerini alamayacak. Özellikle de Matraş'ın süet tasarımları, bu yaz iş stiline damgasını vuracak. Krem, tarçın, mor ve kırmızı tonlarındaki Matraşlar bir bakışta dikkatleri üzerine toplamak isteyenlere hitap ederken; beyaz, siyah ve kahve tonlarındaki tasarımlar klasik görünümünden vazgeçmeden zevkli kimliğini vurgulamak isteyen kadınların gardırobunda bulunacak.

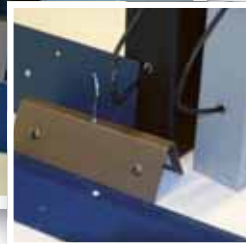
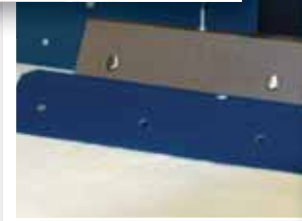


Zarif ve uzun ömürlü kartelalarınız için Farkı, anında fark edilen çözümler



Şelale kartela için telalar

Kenar koruma bantları



Yapışkanlı tekstil etiketleri

Askılık ve kitap kartela cilt bezi

TÜRKİYE OFİSİ

Tekstilkent , A11 Blok , No.13 P.K. 34235

Esenler / İstanbul / TÜRKİYE

Tel : +90 (212) 438 06 50

Faks : +90 (212) 438 06 51

Bakan Çağlayan Londra Borsası'nın gongunu çaldı

Türkiye İngiltere arasında geçtiğimiz günlerde dördüncüsü yapılan "Ortak Ekonomi ve Ticaret Komitesi (JETCO)" toplantısına katılmak için İngiltere'de bulunan Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı İsmail Gülle ve Londra Borsası Ceo'su Alexander Justham ile borsanın açılış gongunu çaldı. Çağlayan, Londra borsasının açılışını yaptıktan sonra, "Ümit ediyorum ki ekonominin kalbinin attığı Londra borsasında bugün yapmış olduğumuz bu etkinlik, küresel ekonomi adına önemli kazanımlar sağlar" dedi. Londra borsasının dünyanın dördüncü, Avrupa'nın ise birinci en fazla işlem gören borsası olduğunu belirten Bakan Çağlayan, Londra borsasının geçen yıl 3.4 trilyon dolarlık işlem hacmine sahip olduğunu ifade etti.



İhracat atağa geçti

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, Mart ayı ihracat verilerini, Atatürk Havalimanı THY Genel Müdürlük VIP Toplantı Salonu'nda Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ve THY Yönetim Kurulu Başkanı Hamdi Topçu'nun katılımıyla açıkladı. Büyükekşi, Mart ayı ihracat verilerine ilişkin düzenlenen basın toplantısında, mart ayı ihracatının geçen yılın aynı ayına göre binde 3 artış ile 12 milyar 550 milyon dolara çıktığını söyleyerek, "İlk 3 ay ihracatımız yüzde 3.3 artarak 36 milyar 484 milyon dolara yükseldi. Son 12 aylık ihracatımız ise yüzde 10.8 artışla 153 milyar 714 milyon dolar oldu" dedi. Mart ayında en fazla ihracatı 1 milyar 869 milyon dolar ile otomotiv sektörü yaparken, hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün ikinci, çelik sektörünün ise üçüncü sırada yer aldığı ifade eden Büyükekşi, "Avrupa Birliği'ne ihracatımız mart ayında yüzde 4 azalırken, Ortadoğu'ya ihracatımız yüzde 4, Afrika'ya yüzde 4, Bağımsız Devletler Topluluğu'na ihracatımız yüzde 1 artış gösterdi" dedi.

DTG'den sosyal medya semineri

Deri Tanıtım Grubu (DTG), 16 Nisan tarihinde günümüzün en etkili pazarlama ve iletişim araçlarından olan sosyal medya hakkında "Sosyal Medya Eğitimi" semineri düzenledi. Geniş bir katılım ile Dış Ticaret Kompleksi'nde konunun uzmanları tarafından gerçekleştirilen "Sosyal Medya Eğitimi" seminerine İDMİB Yönetim Kurulu Üyeleri de katıldı. Seminerde, "Sosyal medyada global pazarlama iletişimi, sosyal pazarlama" başlıklı sunumu THY İnteraktif Pazarlama İletişim Müdürü Neşet Dereli gerçekleştirirken, "B2B pazarlama ve tüketiciye ulaşmanın en pratik yolu Facebook" başlıklı sunumu ise Dijital İş Geliştirme, Pazarlama ve Reklamcılık/ Df İstanbul Yetkilisi Afşin Avcı gerçekleştirdi. Katılımcılar söz konusu seminerde, özellikle son yıllarda yıldızı parlayan ve önümüzdeki dönemlerde de büyüyerek önemini sürdürecektir olan sosyal medya hakkında bilinmesi gerekenler hakkında detaylı bilgi aldı.



Mükemmelige Azerlan Fermuar



Tekstilcilerin gözü Avrupa markalarında

Avrupa'daki ekonomik kriz 20 tekstil devini batırırken, söz konusu firmalara Türkiye'den talipler çıktı. Tekstilciler, Avrupalı markaların network ve mağazalarını satın alarak dünyaya açılmak istiyor. İtalya'dan Mariella Burani Fashion Group S.P.A, Ittierre- Societa Per Azioni, Lineapiu- S.P.A, Almanya'dan Neckermann.de GmbH, KUNERT Fashion GmbH & Co. KG, İngiltere'den Peacockcs, Comet, Republic, HMV, Blockbuster, Dreams, Jessops, JJB Sports, Fransa'dan ise LTF Diffussion, Sadev Atlantique, Multiples, Kana Beach ve Amg Compagnie'nin iflas bayrağını çektiği belirtildi. Batan Avrupalı firmaların marka gücünün zedelendiğini ifade eden Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Sektör Kurulu Başkanı Ahmet Akbalık, bu nedenle markaların değil, bunların operasyonlarının satın alınması gerektiğini belirterek, "Bu markaların çok sayıda mağazaları, binaları var. Bunların satın alınması Türkler için büyük fırsat" dedi.



Konsolosluk ziyaretlerinin son durağı: Hollanda



İTKİB, Türkiye'nin ihracatımızda önemli paya sahip ve hedef pazarlar arasında yer alan ülkelerin Türkiye'deki yerleşik konsolosluk ve ticari departmanları ile görüşmelere İTKİB Genel Sekreteri Cumhur İşbirakmaz tarafından, ilgili departman yetkililerinin katılımıyla 2013 yılı Nisan ayında da devam ediyor. 2 Nisan'da Hollanda Krallığı İstanbul Başkonsolosu Onno Kervers'in makamında gerçekleştirilen ve Başkonsolos Vekili Martijn Elgersma ile Kıdamlı Ticari İlişkiler Sorumlusu Mustafa Başaran'ın da katıldığı bir görüşme yapıldı. Görüşmede iki ülke arasındaki ticari ve kültürel ilişkiler, ortak çalışma alanları ve geleceğe yönelik işbirliği fırsatları değerlendirildi. Hollanda, 2012 yılı itibariyle, yüzde 5.4'lük pay ile hazır giyim ve konfeksiyon ihracatımızda beşinci, yüzde 1.8'lik pay ile tekstil ve hammaddeleri ihracatımızda 17'nci, yüzde 1.2'lik pay ile deri ve deri mamulleri ihracatımızda ise 16'ncı sırada yer alıyor. Yapılan görüşmede söz konusu sektörlerde ikili ve çok taraflı kurumsal işbirliği imkanları detaylı olarak tartışılarak, karşılıklı sektörel ticaret ve alım heyetleri düzenlenmesi konuları da değerlendirildi.

"Modayla Tanışma Günleri" devam ediyor

İstanbul Moda Akademisi (İMA) tarafından gerçekleştirilen "Modayla Tanışma Günleri"nin nisan ayındaki ilk konuğu Defacto Görsel Düzenleme Direktörü Kevin Long oldu. Tasarımdan fotoğrafçılığa, yönetim ve perakendeden stylinge kadar modayı 360 derece ele alan konularla katılımcıları yıllardır buluşturmaya devam eden "İMA Open Day" Defacto Görsel Düzenleme Direktörü Kevin Long'u 10 Nisan Çarşamba günü İstanbul Moda Akademisi'nin Nişantaşı'ndaki binasında konuk etti. Çok sayıda davetlinin katıldığı söyleşide Kevin Long, işletme görsel mağazacılık, yönetim ve benzer bölümlerden mezun olanların moda ve hazır giyim sektöründe yakalayabilecekleri iş olanakları, görsel mağazacılık alanında gelişen ve büyüyen iş kolları ile Türkiye'deki görsel düzenleme ve vitrin tasarımının uluslararası arenaya göre farklarına değindi.





**ANADOLU İPLİK ve TEKSTİL
FABRİKALARI SANAYİ A.Ş.**

www.anadoluiplik.com.tr

NYLON 6 PAMUK POLYESTER



- Nylon 6 Teksture iplikler
- Nylon 6 Teksture Elastanlı iplikler (A.C.)
- Nylon 6 Düz iplikler
- Nylon 6 P.O.Y.



- Ring Compact Penye iplikler
- Ring Penye iplikler
- Ring Karde iplikler
- Ring Penye Core-Spun iplikler
- Ring Karde Core-Spun iplikler
- Open-End iplikler



- Polyester Teksture iplikler
- Polyester teksture elastanlı iplikler (A.C.)



Prof. Muammer Aksoy Caddesi No: 1
Olivium Center Ek Bina 1. Ofis
Zeytinburnu / İstanbul Katı

Tel: +90 212 415 50 50
Fax: +90 212 415 56 06

info@anadoluiplik.com.tr



İRLANDA İLE İŞBİRLİĞİ ÇALIŞMALARI BAŞLADI

TİM İLE İRLANDA İHRACATÇILAR DERNEĞİ ARASINDA TİCARET, TEKNOLOJİ TRANSFERİ VE EKONOMİK ANLAMDA İŞBİRLİĞİ VE TÜRK İŞADAMLARINA DAHA KOLAY VİZE VERİLMESİ KONUSUNDA LOBİ ÇALIŞMASI YAPILMASINA YÖNELİK 10 NİSAN ÇARŞAMBA GÜNÜ MUTABAKAT İMZALANDI.

2023 hedefine yönelik çalışmalarını her alanda sürdüren Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), son olarak Avrupa Birliği (AB) Dönem Başkanlığı görevini yürüten İrlanda'nın ihracatçılarıyla işbirliği anlaşması imzalandı. TİM ile İrlanda İhracatçılar Derneği arasında, ticaret, teknoloji transferi, eğitim, fuar organizasyonu, alım satım heyetleri organize edilmesi ve ekonomik işbirliği yapılmasını öngören anlaşmaya TİM Başkan Vekili Mustafa Çıkrıkçıoğlu, İrlanda İhracatçılar Derneği CEO'su John Whelan ve İrlanda Başbakan Yardımcısı ve Dışişleri Bakanı Eamon Gilmore, İTHİB Başkanı İsmail Güllü ve İHİB Başkanı İbrahim Yılmaz da katıldı. Anlaşmaya göre İrlandalı ihracatçılar, Türk

işadamlarının Britanya vizesi ile birlikte İrlanda'ya yönelik otomatik vize muafiyeti kapsamına girmeleri için lobi çalışması yapacak. İmza töreninde konuşan TİM Başkan Vekili Mustafa Çıkrıkçıoğlu, 2012 yılında Türkiye'nin İrlanda'ya 348 milyon dolar ihracat gerçekleştirmesine rağmen yaklaşık 845 milyon dolarlık ithalat yaptığına işaret ederek, "AB Dönem Başkanı olan İrlanda ile Türkiye arasındaki aleyhimize görünen ticari işlemleri dengelemek istiyoruz. Otomotiv, hazır giyim, kablo ve teller, plastik yarı mamul, elektrikli ev aletleri, beyaz eşya ve demir çelik sektörlerinde İrlanda'ya büyük ihrac potansiyelimiz olduğunu biliyoruz" dedi.

Anlaşma ile ekonomik işbirliği sağlanacak

TİM'in, Türkiye'nin dünya ticaretine katkısını artırmak için var gücüyle çalıştığını belirten Çıkrıkçıoğlu, bu emeğin karşılığını yükselen ihracat rakamıyla aldıklarını belirtti. 2012 yılında 152 milyar dolarlık ihracat rakamı ile yenilikçi ve rekabetçi ürünleri dünyanın farklı coğrafyalarına ulaştırdıklarını ifade eden Çıkrıkçıoğlu, ayrıca 400 milyar dolarlık dış ticaret rakamına da ulaştıklarını vurguladı. Çıkrıkçıoğlu, şöyle devam etti: "Türkiye'nin ihracatçıları olarak, dünya ülkeleriyle ticari ilişkilerimizi

sürekli geliştirerek, ülkemizin dünya ticaretine katkısını artırmaya devam ediyoruz. İşte bugün burada imzalayacağımız Türkiye-İrlanda Mutabakat Zaptı ile bu çabamıza yeni bir halka eklemenin mutluluğu içindeyiz. Bu mutabakat zaptı ile yatırım, ticaret, teknoloji transferi ve eğitimde ekonomik işbirliğine gideceğiz."

Ayrıca fuar organizasyonlarında da işbirliği yapılacağını belirten Çıkrıkçıoğlu, ihracatçı firmaların önünü açmak için çalışmalar yapılacağını altını çizdi. Özellikle Türkiye'den İrlanda'ya giden iş adamlarının vize konusunda yaşadığı sıkıntıları azaltacaklarını vurgulayan Çıkrıkçıoğlu, Türk iş adamlarının İrlanda'yı ziyaret edebilmeleri için kolaylaştırılmış vize işlemlerinde lobi faaliyetleri yapacaklarını ve bu uygulamanın, Türk vatandaşları için ilk müracaatta uzun süreli ve Britanya vizesi ile birlikte otomatik vize muafiyeti içereceğini belirtti. Karşılıklı ticaretin önündeki engellerin bir bir yıkılacağını söyleyen Çıkrıkçıoğlu, "İki ülkenin dostluk ilişkilerini ticaretle güçlendireceğiz. Umut ediyorum ki iş birliğimiz sadece kağıt üzerinde kalmayacak. Mutabakat zaptını hemen uygulayacak ve etkilerini ticaretimizde de hissedeceğiz. Bu vesileyle Türkiye-İrlanda Mutabakat Zaptı'nın her iki ülkeye faydalı olmasını diliyorum" dedi.



STOLL, BİLDİĞİMİZ TEK YOL; DAİMA İLERİ.

140 yıldır en büyük amacımız, makinelerimizi sürekli geliştirerek ihtiyaçlarınızı karşılayacak noktalara getirip siz müşterilerimizi rekabetinizde bir adım daha ileriye taşımaktır. Sayısız teknolojik yeniliklerimiz bizi dünya pazarında lider yapmıştır. Vizyonel mekik teknoloji ile en yeni makine jenerasyonumuz CMS ADF-3, örme dünyası için hayal edilemez boyutların ve yaratıcılık özgürlüğünün kapılarını açıyor. Çok esnek yapıdaki M1plus* desen yazılımımız her çeşit deseninizin en verimli şekillerde hazırlanmasına yardımcı oluyor. Yaratıcı ve ilham verici koleksiyonlarımız, yılda iki defa dünya moda endüstrisine esin kaynağı olmaya devam etmektedir. "Knit Ahead" - İleriye Örün sadece bir vizyon değil, aynı zamanda her geçen gün daha iyi olma yolunda çalışmamız için bizi heyecanlandıran bir slogandır. Eğer siz de güvenilir ve size en iyi çözümleri sunacak bir teknik partner arıyorsanız, bizi ziyaret ediniz www.STOLL.com veya www.mayermumessillik.com.tr

STOLL
KNIT AHEAD

“ANTI-DAMPİNG” İÇİN BİRLİK ÇAĞRISI



İHKİB, “ANTI-DAMPİNG VE KORUNMA ÖNLEMLERİ UYGULAMALARI” İLE İLGİLİ SEKTÖR DERNEKLERİYLE BİR ARAYA GELDİ. 11 NİSAN PERŞEMBE GÜNÜ GERÇEKLEŞEN TOPLANTIDA, BUNDAN SONRA YAPILACAK ÇALIŞMALARDA SEKTÖR DERNEKLERİYLE BİRLİKTE HAREKET ETMEK YÖNÜNDE KARAR ALINDI.

Günümüzde anti-damping uygulamaları gelişmiş ülkelerin başvurdukları, ithalatın düzenlenmesine yönelik önlemlerin büyük çoğunluğunu oluşturuyor. Bu durum bilincinde olan İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) konu hakkında hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün ortak hareket etmesini sağlamak amacıyla Florya'daki Kaşibeyaz Restoran'da

11 Nisan Perşembe günü sektörde faaliyet gösteren sivil toplum kuruluşlarının davetli olduğu bir toplantı düzenlendi. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi başkanlığında düzenlenen toplantıya; TİM Başkan Vekili Ahmet Akbalık, İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri ile Bayrampaşa Tekstilci ve Sanayici İş Adamları Derneği (BATIAD), Birleşmiş Markalar Derneği (BMD), Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASIAD), Merter Sanayici ve İş Adamları Derneği (MESIAD), Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTIAD), Tüm İç giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD) ve Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği'nden (TGSD) temsilciler katıldı. Toplantıda katılımcılara, ticaret politikası önlemleri hakkında kısaca bilgi verildikten sonra sektörü etkileyen “Anti-damping ve Korunma Önlemleri Uygulamaları” hakkında görüşüldü. Yürürlükte olan önlemler ve ilave vergiler hakkında görüş alışverişinde bulunan sektör temsilcileri, bundan sonra yapılacak çalışmalarda birlikte hareket etmek yönünde karar aldı. Sektör temsil-

cileri, çalışma komitesinin koordinasyonu sayesinde hazır giyim ve konfeksiyonu etkileyecek ticaret politikası önlemleri hakkında proaktif girişimlerin yapılmasında görüş birliğine vardı. Yapılan sunumda eşliğinde sivil toplum kurumlarının bilgilendirildiği toplantıda 18 Ekim 2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan tebliğle suni-sentetik kesikli iplik anti-damping soruşturması başlatıldığı, bu soruşturmaya İHKİB tarafından “ilgili taraf” başvurusunda bulunulduğu bilgisi verildi. 15 Eylül 2011 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Bakanlar Kurulu Kararı ile suni-sentetik dokuma kumaşların da dahil olduğu bazı tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatında ilave vergi getirildiği, İHKİB tarafından sektörün temel hammaddelelerinden olan ancak Türkiye'de üretimi yetersiz ve yatırım açısından da fizibil olmayan, 5407 ve 5408 GTİP'li olup da “atkısı ve çözgüsü suni-sentetik filament elyaftan” özelliği taşıyanların ilave vergiden istisna edilmesi amacıyla Ekonomi Bakanlığı'na başvuruda bulunulduğu ifade edildi.

go natural



ALL NATURAL BUTTONS

IN TURKEY'S HIGH FASHION BUTTON FACTORY

COROZO - HORN - SHELL - UREA - COCONUT - WOOD - LEATHER

Supplying buttons for several international top brands, we are fully export oriented company
and welcome all export inquiries with free sample shipment



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 Hanı 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

POLYESTER ELYAF ÜRETİMİNDE AVRUPA'NIN ÖNDE GELEN İSİMLERİNDEN BİRİ OLAN ADVANSA, DIŞ TİCARET KOMPLEKSİNDE GERÇEKLEŞTİRDİĞİ SEMİNERLE ÇORABIN ÖRGÜSÜNDE VE YIKAMA SAFHASINDA NELER YAPILMASI GEREKTİĞİNE DİKKAT ÇEKTİ.

KONFOR AYAKLARDAN BAŞLAR

Son yıllarda doğaya zarar vermeden üretilen geri dönüştürülme özelliği olan ancak bu arada da teknik performanslarını muhafaza edebilen ürünlere yatırım yapan Advansa, Türkiye'deki üreticileri bilinçlendirmek ve bu konuda iç pazarda da kendine yer edinebilmek için bir seminer organize etti. "Coolmax, Thermolite ve Thermocool çoraplarda etiket prosedürü" başlığı altında yapılan seminer Advansa Danışmanlık Türkiye Sorumlusu Zeynep Uşaklıgil'in konuşmacılığında 12 Mart Salı günü Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi. Seminerde Uşaklıgil, çok çabuk kuruma özelliğine sahip ve buharlaşmayı kolaylaştıran "Coolmax" ürünler, soğuk havalarda vücut sıcaklığını koruyan "Thermolite" ürünler ve vücut ısısını dengeleyen "Thermocool" ürünler hakkında sektörü bilgilendirdi. Bu ürünlerin daha çok teknolojik ürünler olarak bilindiğinin ayağı çizen Uşaklıgil, Coolmax çorapların ayağı terletmediği için kullanılan kişilere konfor sağladığına da dikkat çekti. Pamuklu bir çorabın da teri emdiğini fakat emilen teri muhafaza etmediğini ifade eden Uşaklıgil, Coolmax'ın elyaf özelliğinden dolayı teri emip buharlaştırdığını ve insan sağlığını hiçbir şekilde etkilemediğini vurguladı. Thermolite ürünlerin teknolojik yapısının vücudu ve ayağı sıcak tutmaya yönelik olduğunu belirten Uşaklıgil, bu ürünlerin özellikle dağcılık, kayak gibi soğuk hava sporları

yapan kişilerce tercih edildiğini kaydetti. Thermolite ürünlerin vücudu etkilediğini söyleyen Uşaklıgil, "Üstünüze giydiğiniz bir giysinin gramajı ne kadar fazla ise vücudu da bir o kadar fazla ısıttığını düşünürsünüz. Oysa 200-250 gram civarında thermolite bir ürün giydiğinizde bu teknoloji sayesinde, sizi 400-500 gram bir palto kadar sıcak tutmuş oluyor. Sonuçta çok kalın bir çorap giymek yerine, ince bir çorapla aynı sıcaklığı elde etmiş oluyorsunuz" diyerek thermolite ürünlerin yapısal özelliğine dikkat çekti. Thermocool ürünlerin vücudun ısı dengesini sağladığını belirten Zeynep Uşaklıgil, bu ürünlerin soğuk ortamda sıcak, sıcak ortamda ise serinleme etkisi yaratan, bu özelliğinden dolayı da insan sağlığı açısından doğru bir ürün olduğunu söyledi. Thermocool ürünlerin çok yeni olduğunu vurgulayan Uşaklıgil, ürünün sahibi Advansa'nın satışını sadece kendi bölgesinde yaptığını belirtti. Thermocool ürünlerinin sadece çoraptan ibaret olmadığını vurgulayan Uşaklıgil, bazı kurumlarla yapılan anlaşmalar sonucunda çalışanlara bu ürünleri verdiklerinin altını çizdi. Uşaklıgil, "Mesela postacıların, onları terletmeyen, hafif giysileri olması gerekiyor. İşte Thermocool özelliği olan bir giysi bu kesim için son derece doğru bir ürün" dedi. Üretimde yıkama safhasında dikkat edilmesi gereken unsurlara da dikkat çeken Uşaklıgil,



ZEYNEP UŞAKLIĞIL
Advansa Türkiye Sorumlusu

yıkacak olan ürünün içinde kullanılan yumuşatıcının çok ağır silikonlu bir yapısının olmaması gerektiğini söyledi. Silikonlu yumuşatıcı ile yıkandığında özelliğini kaybeden ürünler için Advansa'nın önerdiği, ürünlerin özelliklerini bozmayan yumuşatıcılar olduğunu belirten Uşaklıgil, üretilen çorabın örgüsünde de dikkat edilmesi gereken unsurlar bulunduğunu vurguladı. Uşaklıgil, "Örme safhasında da ürünün içinde kullanılan iplikte bulunması gereken belli bir oran var, bu oranın altına düşüldüğünde söz konusu ürün özelliğini yitirebiliyor ve gereken performans alınmıyor" dedi.

AFAD

444 20 61

www.afafermuar.com.tr
www.afadugme.com

äFä

fermuar / düğme



TÜRK EV TEKSTİLİ SEKTÖRÜNÜN MARKA VE KALİTESİNİ DÜNYAYA DUYURAN "EVTEKS FUARI", 15- 19 MAYIS TARİHLERİ ARASINDA İSTANBUL CNR EXPO'DA 19'UNCU KEZ KAPILARINI ZİYARETÇİLERİNE AÇIYOR.

EVTEKS'İN GÖZÜ LİDERLİKTE

CNR Expo İstanbul Fuar alanında bu yıl 19'uncu kez gerçekleştirilecek EVTEKS Fuarı, 15 Mayıs Çarşamba günü kapılarını açacak ve fuar 19 Mayıs'a kadar sürecek. Batıda fuarların kan kaybetmesiyle Avrupa'nın ilgi odağı haline gelen fuara çok sayıda firmanın ve ziyaretçinin gelmesi hedefleniyor. Yaklaşık 160 bin metre karelik alanda düzenlenecek fuar Türkiye Ev Tekstili Sanayici ve İşadamları Derneği (TETSİAD), Ekonomi Bakanlığı, İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve KOSGEB destekleriyle gerçekleştirilecek. Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (TETSİAD) desteğinde CNR Uluslararası Fuarlık organizasyonu ile gerçekleştirilen fuarda, tül perdelerden döşemelik kumaşa, banyo ürünlerinden, yatak odası ürünlerine, masa örtülerinden, perde mekanizmaları ve aksesuarlarına kadar ev tekstiline dair bütün ürünler sergilenecek. Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TETSİAD) Başkan Yardımcısı Ali Aydın, Türkiye'nin ev tekstilinde modayı belirleyen ülke konumuna geldiğini belirterek, "Tüm dünya Türkiye'ye gelip ev tekstili modasının ne olduğunu EVTEKS Fuarı'nda görüyor. Eskiden numuneler üzerinden sipariş alırken, Türkiye şuan koleksiyon satıyor. Bu bizim için çok büyük bir gelişme" dedi. Ev tekstili modasının bu fuarla şekillendiğini vurgulayan Aydın, bu yıl Fransız bir firma ile trend alanı

oluşturduklarını, yeni renkler ve desenlerle, tüketici ve üreticiyi buluşturacaklarının altını çizdi. Türkiye'nin ev tekstili ihracatında, dünya üçüncüsü olduğunu vurgulayan Aydın, "Ev tekstilinde üretimin yanında kreasyon da bizde olduğu için, tasarımlarımızın içine inovasyonu da dahil ediyoruz. Bu sayede de Türkiye ev tekstili sektöründe öncü pazar oluyor" dedi. Ev tekstilinde Türkiye'nin trend belirleyici bir ülke konumunda olduğunu, bu nedenle de fuara yoğun katılım beklediklerinin altını çizen Aydın, "Türkiye ev tekstilinde trend belirleyen bir ülke olduğu için bu alanda geleceği son derece parlak" dedi.

EVTEKS kabına sığmıyor

Türk ev tekstili sektörünün marka ve kalitesini dünyaya duyuran EVTEKS, her yıl on binlerce profesyonel tarafından merakla bekleniyor. EVTEKS 2013 için bir yıl boyunca ulusal ve uluslararası mecralarda yapılan yoğun tanıtım çalışmalarını neticesinde, ziyaretçi sayısının rekor seviyeye ulaşması bekleniyor. Fuara bu yıl yaklaşık bin firmanın katılımı ve 125 bine yakın ziyaretçinin gelmesi hedefleniyor. Bu yıl 19'uncusu düzenlenecek olan fuar içeriğiyle tüm katılımcılarını büyüleyecek. En yeni dekorasyon ürün ve konseptlerini sergilemekle kalmayan, aynı zamanda sonraki yılın trendlerini de ön plana çıkaran fuarın hazırlıkları hız kesmeden devam ediyor.

Katılımcı sayısını her geçen yıl daha fazla arttıran fuar sektörün vazgeçilmezi haline geldi. Türkiye'den ve dünyanın birçok ülkesinden yerli ve yabancı 500 den fazla editör ve basın temsilcisi, EVTEKS'in başarısını fuarda duyuracak ve 2014 ev tekstili trendlerini dünyaya aktaracak.



ALİ AYDIN
TETSİAD Başkan Yardımcısı

Dünyanın bir çok noktasından gelen alıcı firmalar ev tekstilinde nelerin moda olduğunu EVTEKS Fuarı'nda görerek, koleksiyonlarını buna göre şekillendiriyor.

SİZİN LOGONUZU, REKLAMINIZI HALA KOMŞUNUN OĞLU MU YAPIYOR?

idemama.com'da logodan web sitesine, ambalajdan broşüre
42 farklı alanda firmanızın tasarım ihtiyacını karşılayalım.
Siz, onlarca alternatif arasından dilediğinizi seçin.



2600 profesyonel tasarımcı
Para iade garantisi
450 TL'den başlayan fiyatlar
12 taksitle ödeme imkanı
ile projenizi hemen başlatın.



idemama.com
herkes için tasarım

6. ULUSLARARASI EKOTEKS TEKSTİL SEMPOZYUMU

24

EKOTEKS TARAFINDAN BU YIL 6'NCISI DÜZENLENEN "ULUSLARARASI EKOTEKS TEKSTİL SEMPOZYUMU" 8 MAYIS'TA "SAĞLIKLI TEKSTİL ÜRÜNLERİNDE ZORUNLULUKLAR" BAŞLIĞI ALTINDA GERÇEKLEŞECEK.



EKOTEKS MÜKEMMELİĞİN YOLUNU ÇİZİYOR

Kurulduğu günden bu yana uluslararası geçerliliği olan bağımsız bir laboratuvar olarak tekstil sektöründeki hizmetlerini arttırarak sürdürülen Ekoteks Laboratuvarı, geleneksel hale getirdiği "Uluslararası Tekstil Sempozyumları"na devam ediyor. İHKİB öncülüğünde bu yıl 6'ncısı düzenlenen "Uluslararası Ekoteks Tekstil Sempozyumu" 8 Mayıs Çarşamba günü Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirilecek. Sempozyum kapsamında sürdürülebilir üretimler, boyarmadde ve kimyasal kullanımında gelecekteki beklentiler, plastikleştirici malzemelerin insan sağlığına ve çevreye toksik etkileri, "Sağlıklı tekstil ürünlerinde zorunluluklar" başlığı altında masaya yatırılacak. Ekoteks İcra Kurulu Başkanı Nilgün Özdemir, İstanbul İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, sektör mensupları, alanında uzman kimya mühendisleri, akademisyenler ve üst düzey marka yöneticilerinin katılımıyla gerçekleştirilecek "6. Uluslararası Ekoteks Tekstil Sempozyumu"nda Almanya, İspanya, Belçika, Brüksel ve Türkiye'den de uzman isimler sunumlarıyla yer alacak. Dört oturumdan oluşan sempozyumun moderatörlüğünü ise İTÜ

Tekstil Geliştirme ve Pazarlama Programı Koordinatörü Prof. Dr. Bülent Özipek yapacak. 8 Mayıs tarihinde gerçekleşecek "6'ncı Uluslararası Ekoteks Tekstil Sempozyumu"nun ilk oturumunda, 'Tekstil tedarik zincirinde bilgi ve uzmanlık eksikliği: Bilmediklerimiz giysilere zarar verebilir' konulu sunumu Santiago de Compostela Üniversitesi'nden Prof. Dr. F. Javier Sardina katılımcılara aktarırken, 'Yeşil kimya dünyasında sürdürülebilir üretimler' konusu Modern Testing Services GmbH Genel Müdürü Dr. Dieter Sedlak tarafından katılımcılara anlatılacak. Türkiye Halk Sağlığı Kurumu Çevre Sağlığı Daire Başkanlığı Biyosidal Ürünler Birimi'nden Çevre Mühendisi Selim Atak'ın da konuşmacı olarak yer alacağı sempozyumda, 'Küresel Biyosidal Yönetmeliklerinin Gelecekteki Etkileri: Türkiye'nin Bakışı' başlıklı sunum sempozyumun ikinci oturumunda katılımcılara aktarılacak. Field Fisher Waterhouse'dan Avukat-Danışman, Koen Van Maldegem ise 'AB biyosidal ürün yönetmeliklerine uygun tekstiller' hakkında bilgi verecek. Sempozyumun üçüncü oturumunda ise Centexbel/Technologiepark Sürdürülebilir Ürünler ve Uygulama

Müdürü Stijn Devaere 'Boyarmadde ve kimyasal kullanımında gelecekteki beklentiler: Reach ve Svch Uygulamalarında güncel uygulamalar' sunumunu katılımcılara aktarırken, İstanbul Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü'nden Prof. Dr. İsmail Aydın 'Plastikleştirici malzemelerin insan sağlığına ve çevreye toksik etkileri' başlıklı sunumuyla katılımcıların karşısına çıkacak. Sempozyumun son oturumunda, 'Marka oluşturmada tekstil boyarmadde ve yardımcı kimyasalların rolü' başlıklı konu, Setaş Kimya Sanayi A.Ş. Proje Koordinatörü İsmail Yakın'ın sunumuyla katılımcılara aktarılırken, Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü İthalat Politikalarını İzleme ve Değerlendirme Dairesi'nden Daire Başkanı Alper Sadık Toköz'ü 'Tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında risk değerlendirmesine dayalı denetim sistemi' başlıklı konu hakkında bilgi verecek. 'Tekstil ve hazır giyim sektöründe piyasa gözetimi ve denetim uygulamaları' başlıklı konuyu ise Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğü'nden Tekstil Mühendisi Meral Karaaslan katılımcılara aktaracak.



WIN FUARLARI KAZANDIRIR

WIN FAIRS MAKE YOU WIN

06- 09 Haziran June 2013

TÜYAP Büyükçekmece - İstanbul / Türkiye
TÜYAP Fair Convention and Congress Centre
İstanbul / Turkey

İmalat endüstrisinin kazandıran 3 uluslararası fuarı
3 winning international trade fairs for the manufacturing industry



-  METAL WORKING (Uluslararası Makina İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri Fuarı International Machine Components and Metal Working Fair)
-  WELDING (Uluslararası Birleştirme, Kaynak ve Kesme Teknolojileri Fuarı International Joining, Welding and Cutting Technologies Fair)
-  SURFACE TREATMENT (Uluslararası Yüzey İşleme Teknolojileri Fuarı International Surface Treatment Technologies Fair)

 Deutsche Messe
Worldwide
Hannover-Messe
Bileşim Fuarçılık A.Ş.

Tel : 0212 334 69 00
0212 324 44 43
Email : info@hf-turkey.com
info@bilesim.com.tr

Destekleyenler / Supporters



win-fair.com

BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR
THESE FAIRS ARE ORGANIZED WITH THE PERMISSION OF THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY
IN ACCORDANCE WITH THE LAW NUMBER 5174

HAZIR GİYİM, TEKSTİL, DERİ VE HALI SEKTÖRÜNE YÖNELİK DÖRT İHRACATÇI BİRLİĞİNİ ÇATISI ALTINDA BULUŞTURAN İTKİB, 2012 YILI OLAĞAN GENEL KURUL MARATONUNU GEÇTİĞİMİZ GÜNLERDE TAMAMLADI.

İTKİB'DE GENEL KURUL ZAMANI



İHKİB 2012 Yılı Olağan Genel Kurulu

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri'nde (İTKİB) "2012 Yılı Olağan Genel Kurul" maratonu 9 Nisan Salı günü İstanbul Halı İhracatçıları Birliği'nin (İHİB) toplantısı ile start aldı. Olağan Genel Kurulları'nın ikincisini 10 Nisan Çarşamba günü İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) toplantısı takip etti. 12 Nisan Cuma günü, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nin (İTHİB) toplantısı ile devam eden Olağan Genel Kurullar 25 Nisan tarihinde İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin (İDMİB) Olağan Genel Kurulu ile sona erdi.

İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB)

İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) 2012 yılı Olağan Genel Kurulu 9 Nisan tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirdi. Divan Başkanlığı'nı Mehmet Zeki Yücel'in yaptığı İHİB Olağan Genel Kurulu'nda söz alan İHİB Başkanı İbrahim Yılmaz, 2012 yılında yapılan çalışmalar ve 2013 yılı hedefleri ile ilgili bilgiler aktardı. Yılmaz, 2012 yılında yüzde 23.5 artış performansı ile 2 milyar doları aşan



İTHİB 2012 Yılı Olağan Genel Kurulu

Türk halı sektörünün Türkiye genel ihracatının 2 katından fazla bir başarı performansına ulaştığını belirtti. 2008 yılında ABD'de yaşanan Mortgage Krizi ve ardından Lehman Brothers'ın batışı ile dünya ekonomisinin ve ticaretinin şeklinin büyük bir değişikliğe uğradığını vurgulayan Yılmaz, daha önceleri batıda ve kuzeyde yapılan ticaretin 2008 sonrasında batıdan doğuya, kuzeyden de güneye hızlı bir şekilde yöneldiğini belirtti. İbrahim Yılmaz, "Tüm bu gelişmeleri dikkatle izleyen İHİB Yönetim Kurulu, sektörün gelecekle ilgili stratejilerini bu doğrultuda şekillendirmeye çalışıyor. Sonuç olarak doğunun en güçlü pazarı dünyanın ikinci büyük ekonomisi, devasa

nüfusu ve satın alma gücü ile çok cazip olan Çin'i hedef pazar olarak seçtik. Bu pazarda var olabilmenin en önemli yollarından biri olan Domotex Asia China Fuarı'na firmalarımızla birlikte milli katılım sağladık" dedi.

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB)

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) 2012 yılı faaliyetlerine ilişkin Olağan Genel Kurulu 10 Nisan tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde, İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Yönetim Kurulu Üyeleri, İTKİB temsilcileri ve 51 firma temsilcisinin ka-



İDMİB 2012 Yılı Olağan Genel Kurulu

tılımla gerçekleştirildi. Fikret Tanrıverdi'nin Divan Kurulu Başkanlığı yaptığı İHKİB Olağan Genel Kurulu'nda konuşma yapan İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi göreve geldikleri günden bu yana keyifli ve uyumlu bir şekilde hazır giyim sektörünün sorunlarını çözme gayreti içerisinde olduklarını belirtti. 2012 yılında yapmış oldukları faaliyetleri değerlendiren Tanrıverdi, "Attığımız her adım, girişimde bulunduğumuz her iş sektörün ihracat rakamlarını bir üst noktaya taşımak içindi. İhracat rakamları da bu emeğimizin boşa harcanmadığını bize gösterdi. Geçtiğimiz yıl 16 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren hazır giyim, Türkiye'nin en büyük üçüncü ihracatçı sektörü olma durumunu korumuş oldu" dedi.

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB)

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nin (İTHİB), 2012 yılı Olağan Genel Kurulu 12 Nisan tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde İTHİB Başkanı İsmail Gülle'nin katılımı ile gerçekleştirildi. İTKİB Genel Sekreteri Cumhuriyet İşbirakmaz tarafından açılan İTHİB "2012 yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı"na çok sayıda İTHİB Yönetim Kurulu ve Birlik üyesi katıldı. İTKİB Genel Sekreteri Cumhuriyet İşbirakmaz tarafından açılan İTHİB 2012 yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda açılış töreninin ardından Genel Kurul Başkanlık Divan seçimi yapıldı. Genel Kurul'da; Divan Başkanlığı'na önerilen Eşref Akın ile Divan Katipliklerine önerilen Mustafa Denizer ve Adnan Bakkal oybirliği ile Divan Heyeti'ne seçildi. Yönetim Kurulu Çalışma Raporu'nun da görüşüldüğü Kurul toplantısında, bilanço,

gelir-gider hesapları incelenirken, Yönetim ve Denetim Kurulları ibra edildi. Genel Kurul'da yaptığı konuşmada Birlik olarak hayata geçirdikleri çalışmalara dikkat çeken İTHİB Başkanı İsmail Gülle, sektör adına fayda sağlayacak her türlü faaliyetin içinde bulduklarını söyledi. Gülle, "Geçtiğimiz yıl ihracatçılarımızın finans yükünü en aza indirmek amacıyla ING Bank ile 500 milyon dolarlık bir anlaşmaya imza attık. Aydın Üniversitesi ile de üniversite-sanayi işbirliğine örnek olan bir çalışma başlatarak, 250 gencimize iş sözü verdik" diyerek bu örnekleri daha da çoğaltabileceklerine dikkat çekti. Önümüzdeki yıl da sektör için önemli girişimlerde bulunacaklarını dile getiren Gülle, emeği geçen herkese teşekkür etti.

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB)

İDMİB, 2012 yılı Olağan Genel Kurulu 25 Nisan tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi ve İDMİB Başkanı Lemi Tolunay'ın katılımı ile gerçekleştirildi. İTKİB Genel Sekreteri Cumhuriyet İşbirakmaz tarafından açılan İDMİB 2012 yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı'na çok sayıda İDMİB Yönetim Kurulu ve Birlik Üyesi katıldı. Açılış töreninin ardından Genel Kurul Başkanlık Divan seçiminin yapıldığı İDMİB 2012 yılı Olağan Genel Kurul'unda, Divan Başkanlığı'na önerilen Cem Özvardar ile Divan Katipliklerine önerilen Ahmet Zeki Öncüoğlu ve İbrahim Aydoğan oybirliği ile Divan Heyeti'ne seçildi. Yapıldığı konuşmada Birlik faaliyetlerini ayrıntılı bir şekilde ele alan İDMİB Başkanı Lemi Tolunay, 2013 yılı sonuna kadar da önemli projelerin içinde yer alacaklarını belirtti. Toplantıda konuşan TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi ise 2023 yılındaki 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşmak için moda, marka, Ar-Ge ve inovasyona önem verilmesi gerektiğine dikkat çekti. Buradan hareketle birliklerin tasarım yarışmaları ve Ar-Ge proje pazarı gibi çalışmalara ağırlık vermelerini öneren Büyükekşi, TİM olarak geçtiğimiz aylarda gerçekleştirdikleri "Türkiye İnovasyon Haftası" ile inovasyon ve Ar-Ge konusuna dikkat çektiklerini belirtti. Büyükekşi, "Deri sektörünün de arasında yer aldığı birçok sanayi dalı 2023 yılındaki ihracat hedefine ilerlerken kendilerine doğru stratejiler belirlemeli. Bu anlamda deri sektörü gibi el emeğinin yoğun olduğu sektörlerin ihracat ettiği kalemlerde katma değeri yüksek ürünlere yönelmeleri önemli bir konu. Deri sektörü ham ve yarı işlenmiş deri ihracatından öte işlenmiş ve nihai hale gelmiş deri ve deri mamullerinin ihracatına ağırlık vermeli" dedi.



İTHİB 2012 Yılı Olağan Genel Kurulu



İHKİB'İN DOĞU'DA YATIRIM ATAĞI: HOSAB

HAZIR GIYİMCİLER TARAFINDAN ŞANLIURFA'DA HAYATA GEÇİRİLECEK HAZIRGIYIM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ (HOSAB) KÜMELENME PROJESİ, 5 NİSAN GÜNÜ ÇIRAĞAN SARAYI'NDA GERÇEKLEŞEN TANITIM VE İMZA TÖRENİ İLE START ALDI. KÜMELENME MODELİNİN UYGULANDIĞI İLK PROJE 5 BİN KİŞİYE İSTİHDAM SAĞLARKEN, DİĞER SEKTÖRLERE DE ÖRNEK OLACAK.

Hazirgiyim ve Konfeksiyon Sektör Kurulu, Şanlıurfa'da kümelenme metoduyla sektöre yönelik bir üretim üssü kuruyor. Projenin tanıtım toplantısı ve imza töreni, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Faruk Çelik, Hazirgiyim ve Konfeksiyon Sektör Kurulu Başkanı ve TİM Başkan Vekili Ahmet Akbalık, İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Şanlıurfa Valisi Celalettin Güvenç, Şanlıurfa Belediye Başkanı Eşref Fakıbbaba, Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası aynı zamanda OSB Başkanı Sabri Ertekin, Şanlıurfa OSB Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim İletmiş, İŞ-KUR Şanlıurfa Müdürü Necdet Karasevda, Karacadağ

Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri İlhan Karakoyun ve sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Şanlıurfa Organize Sanayi Bölgesi'nde, Hazır giyim Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB) adıyla kurulacak ve en az 5 bin kişiye istihdam sağlaması beklenen proje için beklenenin çok daha üstünde yatırım talebi geldi. İlk etapta devletin yapacağı alt yapı çalışmalarını dahil 150 milyon dolar civarında olması beklenen yatırım orta vadede 500 milyon dolara kadar çıkabilecek. 350 dekarlık alanda başlayacak proje, talebe göre 700 dekara çıkacak ve yatırımcılardan arazi bedeli alınmayacak.

5 BİN

“TÜRKİYE TEKSTİL, HAZIR GİYİM, DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ SEKTÖR STRATEJİSİ MUTABAKAT TOPLANTISI'NA İTHİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, İHKİB YÖNETİM KURULU ÜYESİ NİLGÜN ÖZDEMİR VE İTKİB GENEL SEKRETERİ CUMHUR İŞBIRAKMAZ DA KATILDI.



“HOSAB örnek bir proje”

Düzenlenen basın toplantısında HOSAB'ın örnek bir proje olduğunu dile getiren İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, konfeksiyon ve hazır giyim sektörünün imalathane-den nakışçıya, aksesuarıdan düğmeciye bir bütün olarak HOSAB'ın içinde yer alacağını belirterek, “Yatırımcı 6'ncı bölgenin bütün olanaklarından faydalanacak. Şu anda yer tahsisi yapıyoruz. Ortak alanlarda bütün firmaların ihtiyacını karşılayacak şekilde kreş, yemekhane, toplantı salonu olacak” dedi. Tanrıverdi, “Demiryolunun oraya kadar uzatılması planlanıyor. Bu birkaç yıla kadar yapılırsa maliyetleri daha da düşürür” diye konuştu. Hikmet Tanrıverdi, HOSAB'ın Türkiye'deki sektörel anlamda ilk kümelenme projesi olduğunu dile getirerek, projenin diğer sektörlerle örnek olacak bir çalışma olduğuna dikkat çekti. Tanrıverdi, Türkiye'nin geleceği açısından çok önemli bir projeye imza attıklarını belirtti.

Hazır giyim 60 milyar dolar ihracata yürüyor

Projenin organizasyonunu gerçekleştiren TİM Hazır giyim ve Konfeksiyon Sektör

Kurulu Başkanı ve TİM Başkan Vekili Ahmet Akbalık, HOSAB projesi ile şu anda mevcut hazır giyim sektörünün yakalamış olduğu ivmeyi kalıcı hale getirip, sürdürülebilir bir konuma taşımayı hedeflediklerini dile getirdi. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün Türkiye ihracatının lokomotif konumunda olduğunu dile getiren Akbalık, “Hazır giyim bugün dünyada en çok söz sahibi olduğumuz sektör konumunda. Hazır giyimde dünyanın 6'ncı Avrupa'nın ise 2'nci büyük tedarikçisi konumundayız. 1980 yılında 106 milyon dolar olan ihracatımız bugün 16.1 milyar dolara çıkmış durumda. 2023 yılında hedefimiz bu rakamı 60 milyar dolar düzeyine çıkarmak. Biz de sektörün bu hedefi yakalaması için projeler gerçekleştiriyoruz. HOSAB projesi de bu hedefin bir parçası konumda” dedi.

İstanbul moda, Anadolu üretim merkezi

Ahmet Akbalık, sektörün sürdürülebilir rekabet ve maliyet için büyük ve her türlü ihtiyaca cevap veren havzalara ihtiyacı olduğunu söyledi. Akbalık, “İhracatta öncü ve 24 dolarlık ihracat/kilogram fiyatıyla en değerli üç sektörden biriyiz. Kümelenme metoduyla gerçekleştirdiği-



AHMET AKBALIK
TİM Başkan Vekili

HOSAB projesi, 2023 yılında sektörün 60 milyar dolar ihracat hedefinin bir parçası.

miz bu proje ile A ve A+ ürünleri, teşvik paketinin de imkanlarından faydalanarak her türlü yan sanayinin ve altyapının olduğu bir ortamda üreteceğiz” diyerek dünya markalarının da bu tarz projelerin



Bakan Çelik, HOSAB projesinin, teşvik yasası ile 6'ncı bölgenin avantajlarının işadamları tarafından doğru algılandığının göstergesi olduğunu söyledi.

sonucu ortaya çıktığına dikkat çekti. HOSAB'ın, sektörel bazda ilk kümelenme ve model proje olduğuna dikkat çeken Akbalık, "İstanbul moda merkezi Anadolu üretim merkezi olacak. Projemiz göçü tersine çevirecek ve ekonomik anlamda barış sürecine de katkı sunacak" dedi.

Neden Şanlıurfa?

Hazır giyim sektöründe yakaladıkları başarıyı sürdürülebilir kılmak ve dünyadaki rekabetçi fiyatlar ile mücadele etmek için gerçekleştirecekleri projelerin ilki için Şanlıurfa havzasını ele aldıklarını belirten Ahmet Akbalık, "Eğer siz bir marka yaratmak istiyorsanız altyapınızın çok güçlü ve rekabetçi olması gerekiyor. Bu gerekçe ile de Şanlıurfa'yı tercih ettik. Son çıkan teşvik paketi sektörel değil de bölgesel olarak çıktı. Bu anlamda Şanlıurfa'da sektörel anlamda bir kümelenme modelinin diğer sektörler açısından çok ciddi bir model olacağını düşünüyoruz" dedi. Ahmet Akbalık, Şanlıurfa'nın genç işgücü, üretim altyapısı, tekstil üretimi yapılan bölgelere ve Ortadoğu pazarına yakınlığı gibi sebeplerle tercih edildiğini ifade

ederek, sigorta primlerinde işçi hissesinin asgari ücrete karşılık gelen kısmının 12 yıl süreyle, gelir vergisi stopajının da asgari ücrete karşılık gelen tutar üzerinden yine 10 yıl süreyle devlet tarafından karşılanacak olmasının; yatırımın avantajlı noktaları olduğunu söyledi. Akbalık, "Örneğin, 3.5 milyon dolarla, ortalama 500 kişilik bir işletme kuran bir kişi yaklaşık bir buçuk yıl içinde yatırımını amorti edebilecek" dedi.

Projenin hedefi KOBİ'ler

İstihdam, ulaşım ve özellikle hazır giyim üreticilerinin Şanlıurfa havzasında bulunmasının bu bölgeye getirmiş olduğu avantajlar olduğunu belirten Akbalık, "Buradaki temel amaç KOBİ'leri buraya götürmek. Çünkü daha önce verilen teşvik paketlerinde istenilen ivme yakalanamamıştı. Bunun temel nedeni de bu teşvik yasasının KOBİ'lere yönelik olmamasıydı. Bizim önceliğimiz buraya KOBİ'leri taşımak ve orada bir havza oluşturmak. Daha sonra da büyük firmaların bölgeye ilgi göstereceğine inanıyoruz. Tabii bunlarla beraber özellikle barış sürecinin yaşandığı bu dönemde Güneydoğu'da böyle bir yatırım yapmanın hem sektör açısından,



HOSAB'ın tanıtımı için gerçekleştirilen basın toplantısını birlik, dernek başkanlarının yanı sıra hazır giyim ve tekstil sektöründen çok sayıda temsilci katıldı.



HİKMET TANRIVERDİ
İHKİB Başkanı

Konfeksiyon ve hazır giyim sektörü imalathaneden nakışçıya, aksesuarıcıdan düğmeciyeye bir bütün olarak HOSAB'ın içinde yer alacak.

hem de bundan sonra atılacak adımlar için önemli bir ivme yaratacağına inanıyoruz. Ekonomik olarak burada ilk adımı biz attık. Şu anda özellikle bu bölgelerin içinde yaptığımız parselizasyon sonucunda hem irili ufaklı işletmelerin hem de büyük işletmelerin yararlanabileceği modeller oluşturulmuş durumda. Burada bir fabrikaya kira öder gibi sahibi olabiliyorsunuz. Bununla beraber HOSAB içerisinde özellikle sosyal alanlara da yer veriyoruz. Ar-Ge merkezi, analiz laboratuvarı, kreş, dinlenme alanları gibi sosyal alanlar oluşturuyoruz. Biz yapmış olduğumuz bu mimari çalışmaların bütün sektörle paylaşacağız" dedi.

"Bölgeye yatırım yağacak"

İmza törenine katılan Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Faruk Çelik, teşvik paketi sonrası Şanlıurfa'nın öneminin arttığına dikkat çekti. Türkiye'nin geleceği adına orta ve uzun vadeli projeler üretmek gerektiğine dikkat çeken Çelik, "Şanlıurfa GAP'ın merkezi, tarım ambarı, Ortadoğu'ya açılan kapı. Sermaye buraya kayıyor bu ne kadar akıllı bir iş yapıldığının göstergesi. Bölgeye yağmur gibi yatırım yağacak" dedi.

PROJE İLE İSTANBUL MODA MERKEZİ,
ANADOLU İSE ÜRETİM MERKEZİ OLACAK.
GÖÇÜ TERSİNE ÇEVİRECEK PROJE, EKONOMİK
ANLAMDA BARIŞ SÜRECİNE DE KATKI
SUNACAK.



Faruk Çelik, çok anlamlı bir organizasyon vesilesiyle İstanbul'da tarihi bir mekanda bir araya geldiklerini belirterek, müteşebbislere yatırımlarından dolayı teşekkür etti. Çelik, son 10 yıldır Türkiye'nin aldığı mesafe nedeniyle dünyanın Türkiye'yi gıptayla izlediğini ifade ederek, "Bu bizim ekonomiye, aslında insana bakışımızın bir gereği idi ve netice itibarıyla bu başarılar ardi sıra gelmeye başladı. Eğer bugün bu başarılarından bahsediyorsak hükümetin vizyonu önemli ama burada sanayici ve ihracatçıların olayı algılaması bir bütünlük

arz etti. Elde edilen tüm başarılar hepimizin başarısı anlamına geliyor. Birlikte başardığımız bir tablo ile iç içeyiz. Bugün 150 milyar dolar ihracat yapmışsak bunu beraber yaptık. Hazır giyim sektörünün istihdamın yüzde 13 gibi bir bölümünü ihtiva etmesi son derece önemli. Emek yoğun bir sektör konumunda, bundan dolayı da ülkemiz açısından önem arz ediyor. Katma değer açısından marka ve moda

yönelişte önemli. Hazır giyim sektörünün 60 milyar 2023 hedefi hepimizi bağliyor. Bakanlık olarak 7 istihdam stratejimizi 7 sektöre göre yaptık. Tekstil ve hazır giyim bu stratejide önemli bir yerde oturuyor. 6'ncı bölge vergi ve prim destekleri açısından şimdiye kadar yapılan tüm teşviklerin çok önünde yer alıyor. Bunun sektör ve işadamları tarafından algılandığını HOSAB projesi ile görmüş olduk" dedi.

6'NCI BÖLGE'NİN AVANTAJLARI

- İşveren sadece asgari ücret netini ödeyecek. Vergi, SGK işveren hisseleri tamamen devlet tarafından karşılanacak.
- Firmalar yatırımın yüzde 50'sine, Organize Sanayi Bölgesi içinse yüzde 55'ine tutar kadar vergi ödeme yükümlülüğünden muaf tutulacak.
- Faiz desteği tavanları yukarı çekilecek.
- 31 Aralık 2013'e kadar başlanacak yatırımlarda sigorta primi desteği 10 yıl uygulanacak.
- Bu tarihten sonra başlanacak yatırımlarda ise 7 yıl uygulanacak.
- Yatırımcı vergi indirimi desteğini yatırım döneminde elde ettiği kazançlara da uygulanabilecek.



350 dekarlık alanda başlayacak proje, talebe göre 700 dekara çıkacak ve yatırımcılardan herhangi bir arazi bedeli alınmayacak.

HOSAB'IN ŞANLIURFA'YA SOSYAL SONUÇLARI

- Bölgenin kalkınmasına katkı sağlayacak
- Refah artışı sağlayacak
- Yerinde istihdam, öteki bölgelere göçü önlerken tersine göç başlatacak
- Mesleki eğitimle nitelikli iş gücü yaratacak

Kentin desteği üst seviyede

Şanlıurfa Valisi Celalettin Güvenç de, Şanlıurfa'nın potansiyellerine değinerek, "Öncelikle Şanlıurfa'nın bir cazibe merkezi olması için bize liderlik eden ve teşvik yasasında Türkiye'nin en cazip kenti olmasını sağlayan Sayın Bakanımız Faruk Çelik'e ve bu proje için Şanlıurfa'yı tercih eden işadamlarına teşekkür ediyorum. Çünkü müteşebbislerimiz Şanlıurfa'yı seçerek, en isabetli tercihi yaptılar" dedi.

Vali Güvenç, eskiden yapılan merkezi yatırımların yerine yeni dönemde hükümetin bölgesel kalkınmayı öne alan planlamalar yaptığını dikkat çekti.

Vali Güvenç, bununla bölgesel kalkınma farklarının giderilip, insanların doğdukları yerde doymalarının sağlanmasının amaçlandığını belirterek, "Bu bağlamda 10 yılda çok mesafe alındı. İlimiz de en cazip, yatırıma en uygun iller arasında bulunuyor ve bu sağlandı. Gerek huzur bakımından, gerek sanayicinin olmazsa olmazı ulaşım, iletişim ve insan kaynakları bakımından Şanlıurfa en cazip illerden biri" dedi.

Ayrıca coğrafi konum bakımından Ortadoğu'ya açılan kapı olduğumuza dikkat çeken Vali Güvenç, "Bunu gören hazır giyim sanayicilerini kutluyorum. Ortadoğu'da tam olarak huzur sağlandığında bu şehir sadece Türkiye'nin değil tüm bölgenin cazibe merkezi olacak. Zengin tarımsal potansiyeliyle, zengin turizm potansiyeliyle buna en güçlü aday. Bizler yerel idareciler olarak valilik belediye, sanayicimiz işadamlarımız, bakanımızın önderliğinde bu heyecanla bu bilinçle çalışmaya devam ediyoruz" dedi.

HOSAB KAPSAMINDA 3.5 MİLYON DOLARLA, ORTALAMA 500 KİŞİLİK BİR İŞLETME KURAN BİR KİŞİ YAKLAŞIK BİR BUÇUK YIL İÇİNDE YATIRIMINI AMORTİ EDEBİLECEK.

ASGARİ ÜCRET VE YASAL KESİNTİLER (01.01.2013-30.06.2013 Dönemi)		
	Normal Uygulama	İndirilecek Tutar
Brüt Ücret	978,60	
Sigorta Primi İşçi Payı	137,00	137,00
İşsizlik Sigortası Primi İşçi Payı	9,79	
Gelir Vergisi Stopajı	51,37	51,37
Asgari Geçim İndirimi	73,40	
Damga Vergisi	7,43	
Kesintiler Toplamı	205,59	
Net Ücret	773,01	
ASGARİ ÜCRETE İŞVEREN KATKISI (01.01.2013-30.06.2013 Dönemi)		
Sigorta Primi İşveren Payı	141,90	141,90
İşsizlik Sigortası Primi İşveren Payı (% 2)	19,57	
İŞVEREN YÜKÜ	1.140,07	330,27

Şanlıurfa OSB'de yatırım avantajı

Sabit Yatırım Tutarı: 3,56 Milyon TL, İstihdam 500 Kişi			
Bölgeler	1. 2. 3. ve 4. Bölge	5. Bölge	ŞANLIURFA
Destek Unsurları			
KDV İstisnası(Makine)	270.000	270.000	270.000
Gümrük Vergisi Muafiyeti (Makine)	60.000	60.000	60.000
Vergi İndirimi (Kurumlar)	Destek Yoktur	1.700.000	1.870.000
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği (12 YIL)	Destek Yoktur	8.700.000	10.440.000
Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği (10 YIL)	Destek Yoktur	Destek Yoktur	8.400.000
Gelir Vergisi Stopajı (10 YIL)	Destek Yoktur	Destek Yoktur	2.400.000
Faiz Desteği	Destek Yoktur	375.000	525.000
Toplam Teşvik Kazanç Tutarı	330.000	11.105.000	23.965.000
Destek Yoğunluğu %	9,27%	311,94%	673,17%

Şanlıurfa OSB'de yatırım avantajı (Komple yeni yatırım)

Şanlıurfa Belediye Başkanı Eşref Fakıbaba, "Kentimize gelecek tüm yatırımcılara en uygun ortamı sunacağız" diye konuştu. Fakıbaba, 2023 yılında Şanlıurfa'nın nüfus olarak Türkiye'nin 5'inci büyük şehri olacağını aktararak, "5'inci büyük şehir olmakla övünmeyeceğiz. Ancak ekonomik olarak da çağdaşlaşma anlamında da Türkiye'nin 5'inci büyük şehri olacağımıza inanıyoruz" diye konuştu. Projeye belediye

olarak her türlü desteği vereceklerini ifade eden Fakıbaba, yatırımcıları Şanlıurfa'ya beklediklerini kaydetti. Fakıbaba, şehrin 2023 yılında sadece bölgenin değil, Türkiye'nin lokomotifi olacağını sözlerine ekledi. Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası aynı zamanda OSB Başkanı Sabri Ertekin de doğru ortaklarla doğru bir yöntem olan kümelenmeyi gerçekleştirecek olmanın heyecanını yaşadıklarını ifade etti.

444 1 POL



üretim

Son Teknoloji



Servis

Hızlı Ve Güler yüzlü

"Artık size daha da
Yakınız..."



Kalite

Üst Düzey



Fiyat

Rekabetçi

Showroom: MahmutBey Mah. Ordu Cad.
Tempo Plaza, No:49 Kat:3
Güneşli, İstanbul / Turkey
pazarlama@polsanbutton.com.tr

Fabrika: Tel : 00 90 216 488 87 87
Fax : 00 90 216 387 52 22
E-mail : cem@polsanbutton.com.tr
Web : www.polsanbutton.com.tr

www.polsanbutton.com.tr



NİJERYA'DA KIYAFET DEVRİMİNE TÜRK ELİ DEĞDİ

İHKİB'İN HER YIL DÜZENLİ OLARAK GERÇEKLEŞTİRDİĞİ SEKTÖREL TİCARET HEYETLERİ'NİN SON DURAĞI NİJERYA OLDU. 2-4 NİSAN TARİHLERİ ARASINDA NİJERYA'YA ÇIKARMA YAPTIKLARINI BELİRTEN İHKİB HEDEF PAZARLAR KOMİTESİ BAŞKANI MUSTAFA GÜLTEPE, MODERNLEŞMEYE BAŞLAYAN NİJERYALILARIN KIYAFET DEVRİMİNİ TÜRKLERLE YAPACAĞINI SÖYLEDİ.

Yurt dışına düzenlediği 'Sektörel Ticaret Heyeti' programlarıyla sektörün gücüne güç katan İHKİB, 2-4 Nisan tarihleri arasında dünyanın yedinci büyük petrol ihracatçısı ve bu bağlamda ekonomi ve nüfus açısından Afrika'nın potansiyeli en yüksek ülkelerinden biri olan Nijerya'ya çıkarma yaptı. Marka bazında üretim yapabilen firmaların katıldığı heyet, İHKİB Hedef Pazarlar Komitesi Başkanı Mustafa Gültepe başkanlığında gerçekleştirildi. Hazır giyim sektörünün öncü isimlerinin katıldığı organizasyonda firmalar ikili görüşmeler yaparak Nijerya'dan memnun ayrıldı. Yaklaşık dört yıldır İHKİB öncülüğünde düzenlenen Sektörel Ticaret Heyetleri, sektöre yeni pazarlar ve yeni müşteriler bulma anlamında çok büyük katkı sağlıyor. İHKİB

Yönetim Kurulu Üyesi ve Hedef Pazarlar Komite Başkanı Mustafa Gültepe, Sektörel Ticaret Heyetleri yaparak insanları söz konusu pazar üzerine odaklanmalarını sağladıklarını belirterek, yapılan ticaret heyetlerinde çok fazla iş bağlantısı yapan firmaların ve kişilerin olduğuna dikkat çekti. Düzenlenen Ticaret Heyetleri'yle sektörün önünü açmaya çalıştıklarını ifade eden Mustafa Gültepe, bir yandan da pazarlama satış olarak, Türkiye'nin konfeksiyon ve hazır giyim sektörünün tanıtımına fayda sağladıklarını söyledi.

Nijerya görüşmeleri beklentinin üstündeydi

Bavul ticareti yapmak için İstanbul'a gelen Nijeryalı sayısındaki artış Türk

İHKİB YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE HEDEF PAZARLAR KOMİTE BAŞKANI MUSTAFA GÜLTEPE, 100 ALIM GRUBU BEKLEDİKLERİNİ ANCAK SAYININ 190'A ULAŞTIĞINI SÖYLEDİ.

hazır giyim firmalarını harekete geçirdi. İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) önderliğinde Nijeryalı alım heyetleriyle Lagos'ta bir araya gelen 10 Türk firması önemli iş bağlantıları gerçekleştirdi. İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve İHKİB Hedef Pazarlar Komite Başkanı Mustafa Gültepe, 100 alım grubu beklediklerini ancak sayının 190'a ulaştığını söyledi. Modernleşmeye başlayan Nijeryalıların kıyafet devrimini Türklerle yapacağını ifade eden Gültepe, "Uzun zamandan beri pazarı takip ediyoruz. Nijeryalılar Osmanbey, Laleli ve Merter'e çok sık gelmeye başladı. Hatta İstanbul'da alım için şirket bile kuruyorlar" dedi. Türkiye hazır giyim sektörünün Avrupa pazarını yakından takip ettiğini vurgulayan Mustafa Gültepe, Afrika pazarının her geçen gün biraz daha gelişerek, gelir seviyesinin artacağını düşünerek Afrika pazarını incelemeye aldıklarını belirtti. Afrika'da Nijerya'nın ön plana çıktığının altını çizen Gültepe, "Gerek milli gelir, gerekse doğal güzelliklerinden dolayı Nijerya'yı potansiyel pazar olarak gördük" dedi. Petrol bakımından zengin ve genç nüfusu olan Nijerya'nın, Türk firmalarına, kendi markalarını satmaları için fırsat yaratacağını düşündüklerini belirten Gültepe, "Nijerya gelişen bir pazar. Söz konusu Sektörel Ticaret Heyeti ile hazır



Nijerya Sektörel Ticaret Heyeti'ne İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri Nilgün Özdemir ve Fatih Yarkın gibi isimler de katıldı.

giyimün gücünü ve Türkiye'deki alt yapıyı o taraflara gidip göstererek insanların Türkiye'ye bakışını değiştirmeyi hedefledik" dedi.

100 milyon dolarlık hedef

Nijerya'nın gelişmemiş bir ülke olmasından dolayı yapısının verilecek her şeye uygun olduğunun altını çizen Mustafa Gültepe, Nijerya'ya giden firmaların tecrübe olarak da bilgi olarak da onlardan

üstün olmasından dolayı Türkiye'ye bakış açılarının çok olumlu olduğunu belirtti. Nijerya'nın kalite anlamında Türkiye'ye sempatisi olduğunu kaydeden Gültepe, "Orada daha çok butik tarzında iş yapan bir kesim var ve bu kesim aldıkları hazır ürünlerin renk yelpazesini geniş tutarak satış yapmaya çalışıyorlar. Biz Türkiye'nin hazır giyim gücünü onlara anlatmaya çalıştık ve olumlu geri dönüşler aldık" dedi. Mustafa Gültepe, Türkiye'nin Nijerya'ya



İHKİB Hedef Pazarlar Komitesi Başkanı Mustafa Gültepe başkanlığında Nijeryalı alım heyetleriyle Lagos'ta bir araya gelen 10 Türk firması önemli iş bağlantıları kurarak ülkeden ayrıldı.

TÜRK GİRİŞİMCİLERE YATIRIM DAVETİ

Petrol ve doğal gaz bakımından zengin bir ülke olan Nijerya dünyanın yedinci büyük petrol ihracatçısı. Bu bağlamda ülke ekonomi ve nüfus açısından Afrika'nın da potansiyeli en yüksek ülkelerinden biri. Nijerya'nın Türkiye'ye ihracatı 1.1 milyar, ithalatı ise 500 milyon dolar seviyesinde. Nijerya'daki yetkililer Türk girişimcileri işbirliğine davet ediyor. Nijerya'da tekstil makinelerine ihtiyaç olunmasına ve gıda potansiyelinin yüksek olduğuna dikkat çeken yetkililer, Türkiye'den gelen yatırımcılarla dünyaya yayılmayı hedefliyor.

25 milyon dolarlık hazır giyim ihracatı olduğunu söyledi. İki yıl içinde bu rakamı 100 milyona çıkarmayı hedeflediklerini belirten Gültepe, Nijerya'nın hazır giyim ithalatının 500 milyon dolar olduğunu ifade etti. Gültepe, "Nijerya'da kıyafet algısı değişiyor. Halk dönüşüm içinde. Erkek ve bayan giyimde büyük fırsat var. Takım elbiselere olan talep yüksek" diye konuştu.

Nijerya pazarını yakından tanıdık

Nijerya'da müşterilerin ne şartlarda mal sattıklarını, neleri kriter aldıklarını öğrenmek için heyete katıldık. Bu sayede pazarı çok iyi araştırmış olduk. Ticaret Heyeti'nde yaklaşık 20 kişi ile bağlantı kurduk. Nijerya ilerleyen dönemlerde ekonomik anlamda iyi noktalara gidebilecek potansiyele sahip ülkelerden bir tanesi. Özellikle ucuz segmentte iyi bir pazar olduğunu düşünüyorum. Nijerya'nın nüfusu çok kalabalık, ucuz olan ürünlerimizin orada iş anlamında başarı getireceğini düşünüyorum. Bu Ticaret Heyeti bizim için iyi bir öngörü oldu. Nijerya pazarının en azından neler istediğini şuan kısmen biliyoruz. Bu tür ticaret heyetlerinin çok faydalı olacağını düşünüyorum.

"ABD pazarını tekrar kazanacağız"

Türkiye'nin Nijerya'daki potansiyeli çok iyi bir şekilde değerlendireceğinin altını çizen Mustafa Gültepe, Nijerya'daki alıcıları Türk mamulüne alıştırmak için ithalatlarını Çin'den Türkiye'ye kaydırmaya çalışacaklarını belirtti. Nijerya çıkarmasının sadece bir başlangıç olduğunu söyleyen Gültepe, "2014 yılında Güney Afrika'ya açılma şansımız olabilir. Ön çalışmalara başladık ve olumlu sinyaller aldık" dedi. Mustafa Gültepe, Japonya ve ABD'nin de hedef pazarlar arasında olduğunu söyledi. Çin'deki üretim maliyetlerinin arttığını, kurların da yükselmesiyle birlikte özellikle ABD'lilerin Türkiye'ye ilgi duymaya başladığını belirten Gültepe, "Levi's Türkiye'deki alımını artırdı. Calvin Klein Çin'den Türkiye'ye döndü. Kaybettiğimiz ABD'yi yeniden kazanacağız" diye konuştu. Daha önceden etkili oldukları Amerika pazarı için önümüzdeki dönemlerde ABD'ye en az 25 firma ile çıkarma yapacaklarının altını çizen Mustafa Gültepe, "Türk hazır giyim sektörünü hem kalite olarak hem de ciro anlamında bir basamak daha yukarı taşımak için elimizden geleni yapacağız. Bu sebeplerden dolayı bu tarz faaliyetlerimizi etkili bir şekilde sürdürmeye devam edeceğiz" dedi.



CÜNEYT MUTKAN
Ercem Tekstil Firma Sahibi

HEYETE KATILAN FİRMALAR

Acar Tekstil
Bare Tekstil
Cebir Tekstil
Ercem Tekstil
Galant Butik

İnanç Giyim
Menteks Tekstil
Narkonteks
Paristan
Yeşilyurt Tekstil



CEVAT YEŞİLYURT
Yeşilyurt Tekstil Firma Sahibi

Nijerya iş olanağı sunan bir ülke

Yeşilyurt Tekstil olarak 23 firma ile görüşme yaptık. Görüşme yaptığımız firmalar arasında dört tanesini daha ciddi buldum. Bir günlük bir iş ziyareti için heyet oldukça verimli geçti. Türkiye tekstil sektörü için Nijerya'nın bakir bir pazar olduğunu düşünüyorum. Oradaki alıcıların Türkiye'ye yönlendirilmesi konusunda yardımcı olunması gerektiğini düşünüyorum. Bu ikili iş bağlantıları, iki ülke arasındaki siyasi politik konularla da çözülecek bir konu. Türkiye açısından bir çok alanda fırsat oluşturacak bir ülke. Heyetle birlikte Nijerya'ya gitmeden önce ön yargılıydık. Bir ürün satamasa da, farklı bir yer görmüş oluruz düşüncesiyle oraya gittik. Sektörel Ticaret Heyetleri dışında buralarda fuarlar da organize edilebilir. Bizim fiyatlarımız Nijerya'ya biraz fazla gelebilir ancak stok ürünlerimizi orada satarak iş gücümüzü artırabiliriz.



fashionable fabrics since 1933



PALATEKS®

PALATEKS TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Tel: +90 212 230 31 74 Fax: +90 230 25 42

www.palateks.com.tr info@palateks.com.tr



DERİDE TÜRK ETKİSİ UZAKDOĞU'YA UZANDI

DERİ SEKTÖRÜNÜN ASYA'DAKİ KİLİT NOKTASI OLAN "HONG KONG ASYA PASİFİK DERİ FUARI", BU DÖNEM DE DÜNYANIN DÖRT BİR KÖŞESİNDEN DERİ ÜRETİCİLERİNİ VE ALICILARINI BULUŞTURDU. FUARDA TÜRK SANAYİSİNİN BAŞARILARI KONUŞULURKEN, FUARDAN İKİ ÖDÜLE DÖNEN TÜRK DERİCİLER ÖNEMLİ İŞ BAĞLANTILARI DA KURDU.

Dünya deri modasına damgasını vuran ve Uzakdoğu ekonomisinin can damarı Hong Kong'da her yıl düzenlenen "Asya Pasifik Deri Fuarı" (APLF), 25-27 Mart tarihleri arasında gerçekleşti. Katılımcı firmaları dünyanın dört bir yanından gelen alıcılarla buluşturan etkinlik, 67 ülkeden toplam bin 193 firma katılırken, 18 bini aşkın ziyaretçiye de ev sahipliği yaptı. Küresel deri endüstrisinin en gözde uluslararası platformu olarak anılan, bünyesinde düzenlenen seminerler ve moda etkinlikleriyle her zaman dikkatle takip edilen Hong Kong Deri Fuarı bu yıl Türk deri firmalarının başarısına sahne

oldu. Fuarı Türkiye'den 50'si İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) patronajında olmak üzere toplam 57 firma katıldı. Fuardan her yıl ödülle dönen Türkiye bu yıl da geleneği bozmadı. İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Lemi Tolunay ve İTKİB Genel Sekreteri Cumhuriyet İşbirakmaz'ın da yer aldığı fuara, Desa Deri, Gunduz Kürk, Lider Deri, Marmara Deri, Odabaşı Deri ve Uyguner Deri gibi isimler İDMİB bünyesinde katıldı. Bu yıl başta İtalya, Türkiye, Brezilya, Almanya, Tayland ve Çin'den deri profesyonellerinin uğrak mekanı olan "Hong Kong-Asya Pasifik Deri Fuarı", işlenmiş/

BU DÖNEM İDMİB PATRONAJINDA TARİHİ BİR KATILIMIN SÖZ KONUSU OLDUĞU FUARA BİRLİK, BÜNYESİNDE 50 FİRMA KATILDI. FİRMALAR BİN 506 METREKARELİK ALANDA FUARIN EN BÜYÜK KATILIMCI GRUPLARDAN BİRİ OLDU.



DTG standında yer alan ünlü tasarımcı Ümit Ünal'ın imzasını taşıyan "ARTCORE" çalışmayla, Türkiye'nin deri üretimindeki tasarım yeteneği ortaya konuldu.

ye, deri giyim gibi bitmiş deri ürünlerinin sergilendiği "Fashion Access" bölümlerinden oluştu. Türkiye'deki deri sektöründen de yoğun ilgi gösterdiği fuara İDMİB patronajında bu yıl tarihi bir katılım gerçekleşti. İDMİB bünyesinde fuara katılan 50 firma, bin 506 metrekarelik alanda fuarın en büyük katılımcı gruplardan biri oldu. Milli katılım dışındaki diğer 7 Türk firması ile fuara Türkiye'den toplam katılım 57 katıldı. Fuarda deri firmalarını yalnız bırakmayan İDMİB Yaönetim Kurulu Başkanı Lemi Tolunay fuar süresince, fuar organizasyonu ve uluslararası sektörel kuruluşlar tarafından deri sektörüne ilişkin muhtelif toplantı ve görüşmelere de katılarak çalışmalar yürüttü.

"Tasarım yeteneğimiz artıyor"

Türkiye'nin deri sanayinde, üretim ve ihracatta lider ülkeler arasındaki yerini sağlamlaştırdığını söyleyen İDMİB Başkanı Lemi Tolunay, "Artık tasarım yeteneğimizle de başta Hong Kong olmak üzere tüm Uzakdoğu için önemli bir iş ortağı konumundayız" diye konuştu. Tolunay, "2013 yılı ihracat hedefimizi 2 milyar dolar olarak belirlemiştik. Türk firmaları Micam ve APLF Hong Kong Fuarı'nda belirlediğimiz

ihracat hedefine rahatlıkla ulaşabileceğimizi teyit ediyor" diye konuştu. Önemli bir pazarlama kanalı olan fuarları DTG çalışmaları ile de desteklediklerini belirten Tolunay, bu çalışmalara önümüzdeki yıllarda da devam edeceklerini ifade etti. "Çin ve Hong Kong'un da içinde bulunduğu Uzakdoğu ülkeleri, Türkiye'nin deri ihracatında yüzde 7.5 gibi önemli bir yere sahip" diyen Tolunay, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Hong Kong ve Çin'e

gerçekleştirdiğimiz deri ihracatında, 2012 yılında yüzde 10'luk artış yakalandık. Böylece bu iki bölgeye toplam deri ihracatımız 100 milyon dolara ulaştı. Hedefimiz ise bu rakamı iki katına yükseltmek."

Türk firmalara ödül yağmuru

Düzenlendiği her dönemde, deri sektörünün kalbinin attığı yer olarak nitelenen APLF Hong Kong Fuarı'nın bu dönemde en dikkat çeken ülkelerden biri yine Türkiye oldu. Fuarın her yıl geleneksel olarak gerçekleştirdiği "APLF'nin En İyileri Ödülleri" seçmelerinde "Moda" kategorisinde en iyi deri ödülünü Çetinkaya Deri kazandı. Fuarda ayrıca "World Leather Magazine" dergisinin düzenlediği "2013 Yılı'nın En İyi Tabakhanesi Ödülü"nü Avrupa bölgesi birincisi de Sepiciler Deri oldu.

İnfo stand dışında fuara renk katan alanlardan biri ise ünlü tasarımcı Ümit Ünal'ın hazırladığı 84 metrekarelik bir trend alanı oldu. Uluslar arası platformda kendini kanıtlamış başarılı tasarımcılardan Ümit Ünal'ın hazırladığı koleksiyon, Deri Tanıtım Grubunun (DTG) çalışmaları ile oluşturulan "Artcore" isimli ayrı ve özel bir workshop alanında canlı performans şeklinde sergilendi.





Ümit Ünal'dan APLF'ye özel tasarımlar

Uzakdoğu'da lüks tüketimin ve tasarıma verilen önemin her geçen yıl artması, Türkiye'nin de yüksek kaliteli, özgün ve şık deri ürünleri ihracatına olumlu yansıyor. DTG standında yer alan "ARTCORE" olarak adlandırılan çalışmada Türkiye'nin deri üretimindeki tasarım yeteneğini ortaya serdi. Amerika, Fransa ve Londra gibi ülkelerin yanı sıra Hong Kong ve Uzakdoğu'da da

koleksiyonları beğenilen ve takip edilen ünlü Türk tasarımcı Ümit Ünal imzasını taşıyan bu projede, deride Türk etkisi bir kez daha gözler önüne serildi. 13 yıldır "Ümit Ünal" markasıyla Uzakdoğu'da da kreasyonları satılan genç tasarımcının, DTG için yaptığı bu özel çalışma, Türk deri ve yünlü deri (double face) ürünlerinin yer aldığı canlı bir back-stage görüntüsünü andırır. Ziyaretçilerin interaktif biçimde ziyaret edebildiği ve ürünleri yakından inceleme imkanı bulduğu bu standta, canlı fotoğraf çekimleri ve mini şovlar da yer aldı.

Türk moda tasarımının evrensel dile katkısını bu çalışma aracılığıyla aktardıklarını söyleyen Ümit Ünal, "Türkiye artık başarılı bir çözüm ortağı olmanın ötesinde, tasarım yeteneğiyle tüm dünya deri modasını etkileyen bir ülke konumunda. Biz de söz konusu çalışma ile tasarımdaki bu modern ve realistik tavrı sergilemek istedik" dedi

Dünya markaları APLF'de

APLF Hong Kong Fuarı'na bu yıl 67 farklı ülkeden katılım gerçekleşti. Fuar katılan ülkeler arasında İtalya, Türkiye, Brezilya, Almanya, Tayland ve Çin gibi ülkeler yer aldı. Fuar kayıtlı ziyaretçiler arasında ise birçok dünya markası vardı. Coach, Bally, Ecco, K-Swiss, Li & Fung, Hugo Boss, Adidas, Bauhaus, Debenhams, Diesel, Lane

Crawford, LVMH, Marks & Spencer, Calvin Klein, Armani, Celine, Kwanpen, H&M, Clarks, Lacoste, Cole Haan, New Balance, Li-Ning, Aokang, Levi Strauss ve Next gibi tanınmış alım grupları en çok göze çarpan isimler oldu.

Deri sektörünün kalbi APLF'de atıyor

29 yıldan bu yana istikrarlı bir gelişim gösteren Asya Pasifik Deri Fuarı, "Deri sektörünün kalbinin atığı yer" olarak tanımlanıyor. Yerel bir etkinlik olarak yola çıkan organizasyon bugün, küresel deri ve deri ürünleri pazarının vazgeçilmez noktalarından biri haline geldi. Hong Kong Convention and Exhibition Center'da yılda bir düzenlenen APLF birbirini tamamlayan üç bölümden oluşuyor. Fashion Access (Bitmiş Deri Ürünleri) bölümünde deri ayakkabı, hazır giyim, aksesuar, saraciye ve mobilya koleksiyonlarından oluşan bitmiş deri ürünleri sergileniyor. Prime Source Forum (Hazır Giyim Üreticileri Tartışma ve Fikir Paylaşımı Forumu) APLF'nin bir tedarik noktası olarak bütünlüğünü sağlıyor ve uluslararası cazibesini artırıyor. Türkiye'den firmaların yoğun katılım gösterdiği Materials, Manufacturing&Technology bölümünde ise işlenmemiş, yarı-işlenmiş ve işlenmiş deriden, deri kimyasalları, makineleri ve ayakkabı üretim makinelerine kadar geniş bir üretim teknolojisi sergileniyor.



APLF Hong Kong Fuarı'nda başarılı tasarımcılardan Ümit Ünal'ın hazırladığı koleksiyon, DTG çalışmaları ile oluşturulan "Artcore" isimli workshop alanında canlı performans şeklinde sergilendi.

GUARANTEED GREEN

THE SYMPATEX  RECYCLABLE MEMBRANE

DINAMİK PERFORMANS



SU GEÇİRMEZ

NEFES ALIR

RÜZGAR GEÇİRMEZ

WWW.SYMPATEX.COM

TÜRKİYE MÜMESSİLİ;

CROMOGENIATÜRK

+90 (216) 394 90 88

HONG KONG'DA 25- 27 MART TARİHLERİ ARASINDA DÜZENLENEN ASYA PASİFİK DERİ FUARI'NDAN, ÇETİNKAYA KÜRK VE DERİ, 'EN İYİ KOLEKSİYON VE DERİ ÖDÜLÜ'NÜ ALARAK DÖNDÜ.



“EN İYİ KOLEKSİYON VE DERİ” ÇETİNKAYA DERİ'DEN

Düzenlendiği her dönemde, deri sektörünün kalbinin attığı yer olarak tanınan APLF Hong Kong Fuarı'nda en dikkat çeken ülkelerden biri yine Türkiye oldu. Fuarın her yıl geleneksel olarak gerçekleştiği “APLF'nin En İyileri Ödülleri” seçmelerinde İDMİB bünyesinde fuara katılan Çetinkaya Kürk ve Deri, 'En İyi Koleksiyon ve Deri Ödülü'nü alarak yurda döndü. Uluslararası arenada birçok başarıya imza atan Çetinkaya Deri, fuarın 2011 döneminden de ödülle ayrılan firmalardan biriydi. Deri sektöründe 33 yıllık tecrübeye sahip olan Çetinkaya Deri Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çetinkaya, başarılarının Türkiye deri sektörü için de bir gurur olduğuna dikkat çekerek; “Almış olduğumuz bu ödül sadece firmamız değil, uluslararası arenada ülkemiz için de bir gururdur” dedi. Mehmet Çetinkaya iki kardeş ve çalışanlarıyla, omuz omuza verip ellerin-

den gelen çabayı gösterdiklerini belirterek, ilkelerinden ayrılmadan, sanayi ve endüstriyel sahadaki yatırımlarına her geçen gün bir yenisini eklemenin başarı ve huzurunu yaşadıklarını dile getirdi. Çetinkaya, “Firma olarak yola çıktığımız gün sadece iki kişiydik. Şimdi ise ilk 5 yıllık kalkınma programımız içinde 500 kişilik istihdamı hedefleyerek; yüreklere umut, geleceğe ışık olmanın hayali ve vazgeçilmez arzusu içindeyiz” dedi. Hedeflerinin büyük olduğuna ve yüksek kaliteye önem verdiklerini söyleyen Mehmet Çetinkaya, 2013 yılının ikinci yarısında Uşak Karma Organize Sanayi Bölgesi'nde 12 bin metrekarelik kapalı alanda, 5 milyon dolarlık yatırımla günümüzün modern teknolojiyle çalışacak fabrikalarında yıllık 1 milyon 100 bin adet kürklük deri üretim kapasitesine sahip olduklarını vurguladı. Çetinkaya, yine aynı

bölgede ve aynı kapasitede kürklük deri imalatı yapacak ikinci fabrikalarını 2015 yılı ikinci yarısında faaliyete geçireceklerini dile getirdi.

“Dinamik bir yapıya sahibiz”

İhracata büyük önem verdiklerini vurgulayan Mehmet Çetinkaya: “Yeni yatırım planlarımız içinde olan ve ‘İhracatçı Firma’ misyonumuzu koruyup güçlendirecek kendi bünyemizde ve kendi oluşturacağımız istihdamlarla dinamik tutacağız” dedi. Planladıkları dış temsilciliklerinin, başarı meyvelerini vermeye başladığını belirten Mehmet Çetinkaya, “Bu konudaki misyonumuz; dünya haritası üzerinde 12 ayrı noktada kendi yetiştirdiğimiz prezantabl personel ile dünya insanını kucaklamak, başarda ve iletişimde sınırların olmadığını ispatlamaktır” dedi.

DEV YATIRIM PARKUR



Kaliteli üretim
İleri teknoloji
Tecrübeli kadro
Yeniliğe açık vizyon
Yüksek marka değeri
Müşteri odaklı üretim anlayışı



Akçaburgaz Mah. 109. Sok. No: 14 Esenyurt 34500 / İstanbul / Türkiye

Tel: + 90 212 886 60 50 (5 hat) - Fax +90 212 886 60 56



DERİ ENDÜSTRİSİNİN EN GÖZDE
ULUSLARARASI PLATFORMU APLF'DE,
SEPİCİLER DERİ DÜNYA GENELİNDE YAYIN
YAPAN WORLD LEATHER DERGİSİ TARAFINDAN
7 YILDIR DÜZENLENEN 'AVRUPA'DA YILIN
TABAKHANESİ' ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLDÜ.



SEPİCİLER DERİ BAŞARISINI ÖDÜLLE TAÇLANDIRDI

Deri endüstrisinin en gözde uluslararası platformu Hong Kong Asya Pasifik Deri Fuarı (APLF) sektörün en önemli alıcı ve satıcılarını bir kez daha buluşturdu. Torbalı'da ayakkabı yüzlük, saraciye amaçlı kromlu ve bitkisel tabaklamaya dayalı deri, ayrıca ayakkabı tabanlık kösele işleme konularında faaliyet gösteren, Sepiciler Çaybaşı Deri'nin Uluslararası Deri Fuarı'nda açıklanan finalde sanayi alanında ünlü İtalyan tabakhanelerini geride bırakması dikkat çekti. Fuarda Sepiciler Deri, "World Leather Magazine" dergisinin düzenlediği "2013 Yılının En İyi Tabakhanesi Ödülü"nü Avrupa bölgesi birincisi oldu.

"Tabakhane bizim işimiz"

1930 yılında kurulan ve 1970'li yıllardan itibaren Torbalı'da hizmet veren Sepiciler Çaybaşı Deri A.Ş., 50 bin metrekaresi kapalı olmak üzere 250 dönümlük bir alanda faaliyet gösteriyor. Fabrika; büyükbaş, küçükbaş, kösele ve vejetal tabaklama işlemlerini aynı çatı altında farklı ünitelerde uygulayabiliyor. Üretim

yüzde 60'ını başta Amerika, Almanya, Fransa ve Çin olmak üzere tam 27 ayrı ülkeye ihraç eden firma, yaklaşık 200 kişiye de istihdam imkanı sağlıyor. Sepiciler Deri Yöneticisi Talip Sepici, "Bu ödül hem bizim için hem de Türk deri sanayisi açısından ilk olması açısından son derece gurur verici bir gelişme oldu. Bu ödül, kendimizi daha da ileriye taşımak için, motivasyonumuzu bir kat daha artırdı" dedi. Adaylık sürecinde yaşanan gelişmeleri de anlatan Talip Sepici, World Leather Dergisi editörlerinden oluşan bir heyetin Sepiciler Deri'ye gidip, üretimden çevreye her yönüyle firmalarını incelemeye aldıklarını, bu incelemeler sonucunda Avrupa kıtasında finalist olarak aday gösterildiklerini belirtti. Talip Sepici, daha sonra 25 Mart'ta APLF fuarında deri ve endüstri camiasının önde gelen üyelerinden oluşan jüriye sunum yaptıklarını ve sorularını yanıtladıklarını ifade ederek kendilerini "Avrupa'da yılın tabakhanesi" olarak seçilmeleri ile sonuçlanan süreci aktardı. Sepiciler Deri'yi dünya deri sektörünün ilk

sıralanma taşımaya hedeflediklerini vurgulayan Talip Sepici, "Ekibimiz ve ailemizden aldığımız gücün yanında çevre ve kaliteye verdiğimiz önem sayesinde bu hedefimize ulaşacağımıza gönülden inanıyoruz" dedi. Deriye ve üretime verilen önemin aynı ölçüde çevreye, insana ve sürdürülebilirliğe de verilmesi ile "En iyi tabakhane" olunabileceğine vurgu yapan Sepiciler Deri Çevre Yöneticisi Yiğit Kaman da, firma olarak hem çalışanlarına hem çevreye, hem de ülke ekonomisine en iyi şekilde katkıda bulunmaya devam ettiklerinin altını çizdi. Birebir müşteri temsilcileri ve satış ofislerinin yanı sıra uluslararası platformlarda gerçekleşen fuarlara katıldıklarının altını çizen Kaman, 10 yıldır katılım gösterdikleri APLF Hong Kong Fuarı'nı da değerlendirdi. Fuara Türk tabakhanelerinin ciddi bir katılım gösterdiğini ifade eden Kaman, "Bu yıl fuar oldukça hareketli geçti. Firmamızın ödülle taçlandırılması sağlayan kendine has bir teknik ile üretilen bitkisel tabaklanmış kemerlik ve eğerlik deriler fuarda oldukça ilgi gördü" dedi.

Giyim sanattır. Kalem ile yazılır.



ŞİFON ve SATEN
kumaşların adresi

meet the
*Turkish
Effect*

AYAKKABI MODASININ VİTRİNİ RUSYA'YA TAŞINDI

SON YILLARDA OLUŞTURDUĞU "TÜRK AYAKKABISI" İMAJINI BAŞARIYLA SÜRDÜREN SEKTÖR, MOSSHOES'DA GÖRÜCÜYE ÇIKTI. İDMİB PATRONAJINDA FUARA KATILAN 11 FİRMA ETKİNLİKTE YOĞUN İLGİ GÖRÜRKEN, İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİNİN HAZIRLADIĞI "FAIRY OF FANTASIA" (PERİ MASALI) ADLI PROJE DE ZİYARETÇİLER TAM NOT ALDI.

Türkiye deri sanayisinin en önemli alt gruplarından biri olan ayakkabı sektörü ihracat payını artıracak yeni girişimlere imza atıyor. Türkiye'nin deri ürünleri ve ayakkabı ihracatında hedeflediği ülkelerin başında gelen Rusya'nın Moskova kentinde düzenlenen "Mosshoes Ayakkabı, Çanta ve Saraciye Fuarı" 25- 28 Mart tarihleri arasında 55'inci kez dünya ayakkabı ve saraciye markalarını bir araya getirdi. Dünya çapında fuarlarda yer alarak küresel pazarlarda etkinliğini her geçen gün artıran Türkiye, ayakkabı sektörü de Mosshoes Fuarı'ndaki yerini alarak Rusya'daki gücünü pekiştirdi. Yılda dört kez düzenlenen ve her döneminde uluslararası

ayakkabı profesyonellerini bir araya toplayan uluslararası ayakkabı fuarı "Mosshoes" Türk ayakkabı üreticileri içinde önemli bir platform olarak görülüyor. Sektör için önemli bir potansiyeli bünyesinde barındıran fuara her yıl düzenli olarak katılan Türkiye ayakkabı sektörü de etkinliğin bu döneminde 27 firma ile yerini aldı. Fuar aralarında Fatih Ayakkabıcılık, Sportek Ayakkabı, Dünder Ayakkabı, Toro Ayakkabı, Halil İbrahim Giyim, Minitin Ortopedi, Perlina Uğur Ayakkabı, Çetsan Ayakkabı ve Akınal Ayakkabı'nın da bulunduğu 11 firma İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) patronajında katıldı. İDMİB temsilcilerinin



İstanbul Aydın Üniversitesi tarafından Mosshoes fuarına özel olarak hazırlanan "Fairy of Fantasia" (Peri Masalı) adlı projede genç tasarımcılar, yenilikçi ve fantastik bir bakış açısıyla uzun konçlu gelin çizimleri hazırladı.

de firmaları yalnız bırakmadığı fuara, TASD Başkanı ve İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Çetin, İDMİB Yönetim Kurulu Üyeleri İslam Şeker ve Ferzat Erdebil katıldı. Fuar katılan firmalar, deri sektörü için vazgeçilmez olan bölgede Türkiye ayakkabı sektörünün etkinliğinin daha da artırması için önemli bir görevi yerine getirmiş oldu.

Dericiler Mosshoes'a akın etti

230 bin metrekarelik toplam fuar alanında, İDMİB patronajında fuara katılan firmalar, kendilerine ayrılan 380 metrekarelik alanda koleksiyonlarını sergiledi. Firmalar erkek, bayan ve çocuk ayakkabı, çanta, eldiven, kemer, deri mamulleri, ayakkabı bakım ürünleri ve ayakkabı aksesuarları ile ziyaretçileri cezbedi. Dünyanın dört bir yanından gelen toplam 455 firmaya ev sahipliği yapan Mosshoes Fuarı'na, Avusturya, Belarus, Çin Halk Cumhuriyeti, Brezilya, Finlandiya, Fransa, Almanya, İtalya, Moldova, Portekiz, Polonya, Rusya, Slovenya, İspanya ve Türkiye'nin de aralarında olduğu 18 ülkeden firmalar katılımcı olarak yer aldı. Rusya'dan 269, Almanya'dan 34, İtalya'dan 24, İspanya'dan 13, Fransa'dan

7 firmanın katıldığı fuara Türkiye'den ise 27 firma katıldı. Dört gün boyunca toplam 7 bin 120 ziyaretçiye ev sahipliği yapan Mosshoes Fuarı'nın alıcı grubunun büyük bölümü Rusya, İtalya ve Almanya'dan gelen ziyaretçiler oluşturdu. Ayakkabı ve saraciyeciler alanındaki profesyonel alıcıları bir araya getiren Mosshoes Fuarı'nın en dikkat çekici özelliklerinden biri de ziyaretçilerin yüzde 50 oranında yeni alıcılardan oluşmasıydı.

Gelin ayakkabılarında sıra dışı konsept

Fuar hazırlıklarına aylar öncesinden başlayan İDMİB, Pravda ve Kommerstant gazetelerine sektörü tanııtıcı bir ek yapılarak çok etkili bir tanıtım faaliyetini daha ortaya koydu. Çeşitli tanıtım faaliyetlerine yer vererek Türk ayakkabı sektörünün yurtdışındaki bilinirliğini ve kalite algısını yükseltmeyi hedefleyen İDMİB; reklam panoları ve fuar katalog ilanları gibi tanıtım imkanlarından da faydalandı. İstanbul Aydın Üniversitesi ayakkabı tasarımı öğrencilerinin hazırladığı özel bir projeye fuara katılan Deri Tanıtım Grubu (DTG), genç tasarımcıları ulus-

lararası bir platformda desteklemek adına güzel bir örnek ortaya koymuş oldu. DTG yönetiminde, İstanbul Aydın Üniversitesi tarafından Mosshoes Fuarı'na özel olarak hazırlanan "Fairy of Fantasia" (Peri Masalı) adlı projede genç tasarımcılar, yenilikçi ve fantastik bir bakış açısıyla uzun konçlu gelin çizimleri hazırladı. Projenin çıkış noktası ise evrensel bir kavram olan "düğün" olarak belirlendi. Herkesin özenerek hazırlandığı, şık kıyafetlerini giydiği, hatıraları ömür boyu unutulmayan bu toplumsal gelenekten yola çıkan tasarımcı adayları böylece Türk ayakkabısının ne kadar özel ve değerli olduğunu Mosshoes Fuarı'nda da ziyaretçilere göstermiş oldu. Proje sürecinde, son yıllarda moda damgasını vuran uzun konçlu çizimler, geleceğin moda tasarımcıları tarafından 6 konseptte tasarlandı.



230 BİN METREKARELİK TOPLAM FUAR ALANINDA, İDMİB PATRONAJLIĞINDA FUARA KATILAN FİRMALAR, KENDİLERİNE TAHSİS EDİLEN 380 METREKARELİK ALANDA KOLEKSİYONLARINI SERGİLEDİ.



Özgün tasarım yeteneğine güzel bir emsal

Üretimleri proje yöneticisi hocalar ve öğrenciler tarafından, Türkiye'nin önde gelen ayakkabı üreticilerinin katkısıyla tasarlanan çizimler, Türkiye ayakkabı endüstrisinin özgün tasarım yeteneğinin dünya pazarlarındaki görsel manifestosu olarak da adlandırılıyor. Fuarda yer alan 30 çizme modeli, deri ve doğal malzemelerden yazlık ve kışlık olarak üretildi. Son yılların gelin ayakkabı modasına uygun olarak beyazın dışında naif

ve pastel tonların kullanıldığı bu modeller, fuar koridorlarında modellerle ve DTG trend alanında cansız mankenler üzerinde dört gün boyunca sergilendi.

“Tasarımda da iddiamızı ortaya koyduk”

İDMİB Başkanı Lemi Tolunay, Mosshoes için özel olarak üretilen bu projeye, Türkiye'nin üretim ve ihracatın yanı sıra tasarımda da iddiasını ortaya koyduğuna dikkat çekti. Türkiye'nin deri ihracatı yaptığı ülkeler listesinde Rusya'nın birinci sırada yer aldığı hatırlatan Tolunay, “Türkiye'den Rusya'ya her yıl 400 milyon dolarlık deri ürünleri ve ayakkabı ihracatı gerçekleştiriyoruz. Bunun dörtte birini ayakkabı ihracatı oluşturuyor. Bu ve benzeri projelerle sayesinde Türk derisinin Rusya'daki popülerliğini korumayı hedefliyoruz” dedi.

Dericiler 4 mevsim Mosshoes'da

Mosshoes Fuarı, dünya ayakkabı sektörünün en son ürünlerinin sergilendiği ve her yönüyle katılımcı ve ziyaretçilerinin beklentilerini karşılayan önemli bir buluşma noktası konumunda. Geçtiğimiz Eylül döneminde Mosshoes Fuarı'na aralarında, Rusya, İspanya, Almanya, İtalya, Fransa, İngiltere, Avusturya, İsrail, Yunanistan, Sırbistan, Brezilya ve Türkiye'nin olduğu toplam 25 ülkeden

firmalar katıldı. 458 firmanın katılımı ile gerçekleşen Mosshoes Fuarı'na, Rusya'dan 290 firma, İtalya'dan 10, Almanya'dan 31, İspanya'dan 10, Fransa'dan 10 firma katıldı. Fuarın eylül dönemine en fazla katılım gerçekleştiren üçüncü ülke olan Türkiye'den ise 10'u milli katılım olmak üzere, toplam 20 firma katıldı.



BİRKAN ÖZTÜRK
Sportek Ayakkabı Satış Destek Uzmanı

Rusya için özel ürünler tasarladık

Mosshoes Fuarı firmamız açısından çok olumlu geçti. Özellikle İDMİB'in çalışmalarından da memnun kaldık. Fuar kendi imalatımızın takvimine uyan kış koleksiyonumuzu götürdük. Rusya pazarı için özel hazırladığımız ürünler vardı, onları da ekleyerek fuardaki yerimizi aldık. Moskova'daki birçok müşteri, orada ofisi olan firmaları tercih ediyor. Biz de söz konusu pazarda uzun soluklu iş yapabilmek için, Rusya'da bir ofisin olması gerektiğini öğrenmiş olduk. Fuarın firmamıza en büyük katkısı da bu oldu. Rusya pazarında çok etkin olan Türk firmaları için bu fuarın çok verimli geçtiğini düşünüyorum. Rusya ve Türkiye pazarı birbirinden çok farklı. Buradaki kışlık koleksiyonlar, Rusya'da belli bir yere kadar talep görüyor. Bu yüzden eğer başarıyı yakalamak istiyorsanız alternatifleri çoğaltmanız gerekiyor.

Beklentilerimizi düşük tuttuk

Mosshoes'a bu dönem ilk defa katıldık. Aşırı bir insan yoğunluğu olmadı, ama firmamız adına katılım oranı bizi memnun etti. Sektör açısından Rusya'nın çok iyi bir pazar olduğunu düşünüyorum. Türk firmalarının adını uluslararası arenada biraz daha duyurabilirsek bu durumun ihracatımıza katkısı da bir o kadar fazla olur. İDMİB'in organizasyonun başında olması da biz firmalara ayrı bir rahatlık sağladı. Fuar, kışlık ürünlerin sergilendiği bir etkinlik olmasına rağmen biz sadece kışlık ürünlerimizi oraya götürmedik. Fuarda yazlık ayakkabılarımız da kışlıklar kadar ilgi gördü. İlk defa katılmamıza rağmen işlerimiz son derece yolunda gitti.



FURKAN TABIŞ
Dündar Ayakkabı YK Üyesi

AKREN

İplikteki çözüm ortağınız.

Ürün Kategorileri

- YÜN ve YÜN KARIŞIMLI İPLİKLER
- PAMUK/AKRİLİK KARIŞIMLI İPLİKLER
- VİSKON/AKRİLİK KARIŞIMLI İPLİKLER
- KETEN KARIŞIMLI İPLİKLER
- %100 AKRİLİK İPLİKLER
- FANTAZİ İPLİKLER
- ELASTANLI İPLİKLER
- FİTİL İPLİKLER NM3 - NM7 arası
- FİTİLLER

10. ULUSLARARASI
İSTANBUL İPLİK
FUARI 2013

29 Mayıs-1 Haziran
6.Salon 610-A STAND



AKREN

İPLİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Ofis: Rumeli Cad. Durak Apt. 2/5 Nişantaşı - İstanbul
Tel: (212) 231 04 28 pbx Faks: (212) 233 94 75
e-mail: info@akren.com www.akren.com

Fabrika: Velimeşe Hacıseremet Mevkii,
Çorlu - Tekirdağ
Tel: (282) 674 44 08 Faks: (282) 674 41 15

HAZIR GİYİMCİLERİN UĞRAK MEKANI OLAN
“MAGIC SHOW FUARI” BU DÖNEMİNDE
EV TEKSTİLCİLERİNE DE KUÇAK AÇIYOR.
FİRMALARI ETKİNLİKLE İLGİLİ BİLGİLENDİREN
İTHİB, ABD İLE İŞ YAPMA OLANAKLARINI DA
SEKTÖRE ANLATTI.



MAGIC SHOW TEKSTİLCİLERE KUÇAK AÇTI

Bugüne kadar hazır giyim ve deri sektörünün arasında olduğu bir çok sektöre hitap eden Las Vegas Magic Show Fuarı bu yıldan itibaren “Sourcing at Magic Home” bölümü ile ev tekstilcilerini de bünyesine alıyor. Colombiatex, Textile House South America, London Textile Fair gibi uluslararası fuarlara milli katılım gerçekleştiren İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) de söz konusu gelişme ile birlikte fuardaki yerini almaya hazırlanıyor. Fuarla ilgili firmaları bilgilendirmek amacıyla bir seminer düzenleyen Birlik, 18 Nisan tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde sektör temsilcilerini bir araya getirdi. “Magic Show Fuarı tanıtımı ve ABD ile iş yapma olanakları bilgilendirme semineri” başlığı altında gerçekleşen toplantıya, İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tamer Pala, Magic International Başkan Yardımcısı Karalynn Sprouse, Magic International Avrupa Bölge Temsilcisi Philippe Versluysen ve Türkiye’de tekstil, hazır

giyim ve ayakkabı gibi sektörlerde faaliyet gösteren firmaların temsilcileri katıldı.

Magic Show’ a İTHİB’den milli katılım

ABD’nin ve dünyanın önde gelen moda fuarlarından birisi olarak görülen Magic Show Fuarı’na Türk ev tekstil firmaları bu yılın ağustos ayında İTHİB bünyesinde milli katılım gerçekleştirecek. Magic Show Fuarı’nda hazır giyimden kumaşa, aksesuardan ayakkabıya, tekstil ve hazır giyim sektörünün tüm bileşenleri aynı potada eritilerek sergileniyor. Fuarın geçtiğimiz yıl yapılan dönemine İTHİB Başkanı İsmail Güllü, fuar organizatörleri tarafından davet edilmiş ve Türkiye’den ev tekstil firmalarının bu fuarda yer alması için talepte bulunmuşlardı. Bu yıl 18-21 Ağustos tarihinde gerçekleştirilecek fuara, Türk ev tekstil firmaları İTHİB milli katılımında ev tekstili ürünlerine ayrılan “Sourcing at Magic Home” bölümünde yer alacak. Magic

Show Fuarı çerçevesinde; WWD Magic, FN Platform, Sourcing Magic, WSA\Sourcing, Project, Project menswear, The Tents Project, Project MVMNT, Enkvegas ve Pooltradeshaw platformlarında tekstil dünyasına ait bütün sektörlerin yer alabileceği bölümler bulunacak.

“Amacımız fokus ülke olmak”

İTHİB’in fuara katılmak isteyen firmalara yönelik olarak düzenlediği tanıtıcı ve bilgilendirici seminerde konuşan İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tamer Pala, fuar kapsamında bir senedir Türkiye’nin ABD ile karşılıklı işbirliği içerisinde olduğunu belirtti. Magic Show Fuarı’nın Türkiye’de tekrar tanıtımının Amerika’da yapılacak olan işbirliği açısından çok önemli olduğunu söyleyen Pala, bu yıl yapılacak fuarda özellikle Türkiye’nin “fokus ülke” olarak tanıtılmasının asıl amaç olduğunu vurguladı. Pala, Magic Show Fuarı’na tekstil, konfek-

100'DEN FAZLA ÜLKE, 50' DEN FAZLA EYALETİN KATILDIĞI MAGIC SHOW FUARI'NDA 1500'DEN FAZLA ULUSLARARASI ALICI YER ALIRKEN, 400'DEN FAZLA ULUSLAR ARASI MARKA SERGİLENİYOR.

siyon, hazır giyim, ayakkabı, bay- bayan giyim, çorap ve aksesuar alanlarında geniş bir katılım sağlanırsa Türkiye'nin "fokus ülke" olma pozisyonuna girme düşüncesinin oluşacağını söyledi. Bu yıl ev tekstilciler için de fuarın ayrı bir önem taşıdığını aktaran Pala, "Ev tekstil sektöründe fuarla daha farklı bir diyalog içerisinde olmak istiyoruz. Ev tekstilinde son 10 yılda Türkiye'deki gelişmeyi ABD pazarı da çok iyi takip ediyor. Türk firmaları her geçen gün daha hızlı bir gelişme yaşıyor" dedi. Pala, Bu durumun ABD pazarlarında sezildiğini ifade ederek, "Onlar da Çin'de hissedilen rahatsızlığın yerini kaliteli ürünleriyle ve koleksiyonlarıyla Türk firmalarının doldurmasını istiyor. Bu durum Türk firmaları için güzel bir gelişme, bunu iyi değerlendirmemiz gerekiyor. Dolayısıyla bu fuarda ev tekstili firmalarının daha fazla katılımlarını bekliyoruz" diye konuştu.

Magic Show Fuarı'nda son iki sezondur bir canlanma olduğunu vurgulayan Pala, ağustos ayındaki fuara yoğun bir katılımın olacağını söyledi. Pala, bu durum neticesinde sektördeki firmalara yönelik bu seminerin organize edildiğini ifade ederek sözlerine şöyle devam etti: "Söz konusu fuar herkese açık, çok geniş katımlı bir etkinlik olacak. ABD pazarı Türkiye için en önemli pazarlardan biri. Son dönemde AB ile ABD arasındaki STA anlaşmaları başladı. Son yıllarda tekstil sektöründe Türkiye'nin ABD'ye ihracatı oldukça düştü. Türkiye, cumhuriyet tarihinde tekstile bu kadar yatırım yapmışken, büyük marketlere mal satamadıktan sonra ülkemizin tekstilde ihracatını artırması çok zor. Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü için Magic Show Fuarı iyi bir fırsat olabilir."

"Magic Show sektörün ilham vitrini"

Seminerde konuşan Magic International Başkan Yardımcısı Karalynn Sprouse Avrupa'nın içinde bulunduğu ekonomik dalgalanmanın Türkiye'nin önümüzdeki yıl tekstil sektöründe önünü açarak, Las Vegas'daki Magic Show Fuarı'nda Türkiye'nin odak ülke haline geleceğini belirtti. Yaptığı sunum eşliğinde bazı bilgiler aktaran Sprouse, "Türkiye'de özellikle deri ve ayakkabı sektöründe çok iyi gelişmeler olduğunu



Bilgilendirme seminerinde, Magic Show Fuar temsilcileri firmaların ABD pazarı ile ilgili merak ettikleri sorulara yanıt verdi.

öğrendik. Türk markalarının bu fuar için çok önemli potansiyelinin olduğunu düşünüyoruz" dedi. Sprouse, Magic Show Fuarı'na hiç katılmayanların en az bir kere fuarı ziyaret etmesini önererek, "Bizimle çalıştığınız zaman ev tekstilinde, modada ve ayakkabı sektöründe oldukça rahat bir şekilde çalışabilirsiniz. Magic Show Fuarı, hem bir ilham vitrini hem bir fikirler formu hem de bir fırsatlar pazarı diyebiliriz" şeklinde konuştu. Her şubat ve ağustos aylarında yılda iki kez organizasyonun düzenlendiğini kaydeden Sprouse, "Bir sonraki etkinliğimiz 18 Ağustos'ta düzenlenecek. Gerçekten bu organizasyon için dünya çapında bir moda topluluğu diyebiliriz. Bu moda topluluğu içerisinde bilgi değişimleri, stil öngörülerini ve ürün incelemeleri yapıyoruz. Sektörü hiçbir şekilde bu kadar yakından inceleme fırsatı bulamayacağınız bir etkinlik yapıyoruz. İnsanlar siparişlerini veriyorlar ama diğer markalara bakmadan bunu yapıyorlar" açıklamalarında bulundu.

6 binden fazla marka bir arada

2013 Şubat ayında düzenlenen Magic Show Fuarı'ndan yaklaşık 600 milyon dolarlık bir ciro elde edildiğini söyleyen Sprouse, etkinlikte insanlarla iş yapma olanaklarının paylaşıldığını bir ortam yaratıldığını ifade etti. Magic Fuarı'nın iki kampusluk bir

alana kurulduğunu belirten Sprouse, açıklamalarına şöyle devam etti: "Magic fuarına gelen 30 binin üzerinde kalifiye alıcımız bulunuyor. 6 binden fazla markanın 160 bin metrekarelik bir alanda sergilendiği bir şovdan bahsediyoruz. Bu da çok daha fazla kategoriye ve çok daha fazla sektöre erişimin sağlanması demek oluyor. Bu sayede de tüm moda ticaret etkinliklerinden sıyrılıyor. Bizimle 80 yıldan fazla süredir çalışan markalarımız var. Ayrıca marka bilinirliğini artırmak adına bizimle çalışmak isteyen markalar söz konusu. Geçen dönem fuara katılan 400 şirket üç gün içerisinde tanınırlığını artırmıştı. Magic Show Fuarı'na katılan markaların 2 bin tanesi başka hiçbir ticari fuarda yer almıyor ve perakendeci başına 50 sentlik bir maliyetten bahsediyoruz. Şubat 2012 tarihindeki fuara göre 2013 Şubat ayındaki fuarda yüzde 10 oranında bir katılım artışı gerçekleştirdik. Her sezon bünyemize eklenen bin 500 yeni marka oluyor. Fuarlarımızda yaklaşık yüzde 25'lik yeni marka satın alımı gerçekleşiyor. Katılımın yüzde 20'den fazlası tüm ABD hazır giyim ve ayakkabı mağazalarından elde ediliyor. Fuara 100'den fazla ülke, 50'den fazla eyalet katılıyor. 1500'den fazla uluslararası alıcımız ve 400'den fazla uluslararası markanın sergilendiği bir fuardan bahsediyoruz. Bu her geçen yıl ve sezon artmaya devam ediyor."

TÜRKİYE İPLİK ÜRETİMİNDE KAPASİTE BAKIMINDAN DÜNYADA 4'ÜNCÜ SIRADA BULUNUYOR. GEREK PAMUKLU İPLİK KONUSUNDA GEREKSE DE SENTETİK İPLİKTE ÖNEMLİ MİKTARLARDA İHRACAT YAPAN TÜRKİYE, HAMMADDE FİYAT DALGALANMALARINDAN DOLAYI YAPTIĞI BU İHRACATIN DEĞER BAZINDA KARŞILIĞINI ALAMIYOR.

İPLİKTE HAMMADDE DÜĞÜMÜ

İPLİK İHRACATININ MİKTAR BAZINDA YÜZDE 20'LERİN ÜZERİNDE ARTARKEN DEĞER BAZINDA DÜŞMESİNİN TEMEL SEBEBİ, 2011-2012 YILLARI ARASINDA HAMMADDE FİYATLARININ DALGALANMASINA BAĞLI İHRACAT BİRİM FİYATLARINDAKİ DÜŞÜŞ OLARAK GÖRÜLÜYOR.

Hayatımızda önemli bir yer tutan çoğu endüstriyel ve tekstil ürününün belkemiğini iplik oluşturuyor. Yaşamın birçok alanına bu derece hakim olan iplik ve türevlerinin, tekstil sektöründeki yeri ise tartışılmaz. Sektörün en yoğun sermaye ve teknolojik yatırımına konu olana iplikte, Türkiye üretim kapasitesi açısından dünyada dördüncü büyük ülke konumunda. Ancak sektör iç pazar ve ihracat olarak oranlandığında üretiminin yüzde 60'ının iç pazara yöneldiğini söylemek mümkün. Türkiye'nin iplik üretim kapasitesi; 2 milyon 300 bin ton kısa elyaf (pamuk ve benzeri) iplik, 400 bin ton uzun elyaf (yün ve benzeri) iplik, 800 bin ton sentetik iplik olmak üzere toplam 3 milyon 500 bin ton düzeyinde bulunuyor. 2012 yılında 448 bin ton iplik ihraç eden Türkiye, bu ihracattan 2011 yılına kıyasla yüzde 2.5 düşüşle, 1.6 milyar dolar gelir sağlamış durumda. İplik ihracatının miktar bazında yüzde 20'lerin üzerinde artarken değer bazında az da olsa düşmesinin temel sebebi 2011-2012 yılları arasında hammadde fiyatlarının dalgalanmasına bağlı ihracat birim fiyatlarındaki düşüş olarak görülüyor. Bilindiği gibi 2011 yılında pamuk fiyatları üst seviyelere tırmanırken, 2012 yılının ilk çeyreğinden sonra düşüş eğilimine girmişti. Bu eğilimin sonucu olarak 2011 ve 2012 yılları arasında iplik ihracat birim fiyatlarında da yüzde 20-25'ler arasında bir fark ortaya çıkmış ve bu fark miktar ve değer bazında ihracat değişim oranlarına da yansımıştı. Diğer taraftan 2012 yılı ihracat pazarlarının da daraldığı bir yıl olmuştu. Gerek en büyük pazar durumundaki AB ve gerekse bölgesel gelişmelere bağlı olarak başta İran ve Suriye gibi pazarlardaki olumsuz gelişmeler 2012 yılında sektörün ihracat performansını olumsuz etkilemişti. Yine de bu olumsuz gelişmelere rağmen 2012 yılında miktar bazında yüzde 23 artış olması sektörün bu daralan piyasa koşullarda rekabet yeteneğini ortaya koyuyor.

Hammaddede dalgalanma ipliği etkiliyor

İplik sektörünün yaptığı yatırımlar ve sahip olduğu deneyimlerin sektörü uluslararası pazarlarda Türkiye'nin önde gelen



2012 yılında 448 bin ton iplik ihraç eden Türkiye, bu ihracattan 2011 yılına kıyasla yüzde 2.5 düşüşle, 1.6 milyar dolar gelir sağladı.

tedarikçilerden biri konumuna getirmiş olduğunu belirten İTHİB Başkanı İsmail Güllü, Türkiye'nin 2012 yılı verilerine göre 1.6 milyar dolarlık iplik ihracatı yaptığını söylüyor. Türkiye'nin en önemli tekstil hammaddesi olan pamukta dünyanın 8'inci büyük üreticisi olduğunu belirten Güllü, "Ancak bu üretim Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu pamuk miktarının ancak bir kısmını karşılamakta. Bu nedenle Tür-

kiye, önemli miktarda pamuk elyafı ithal ediyor. Bu durumda da uluslararası piyasalarda pamuk arzı ve fiyatlarında meydana gelen dalgalanmalardan sektör doğrudan etkileniyor. Özellikle pamuk elyafının fiyatı 2011 yılının başlarında oldukça yüksek seyrederken, yılın devamında düşme eğilimine girmiş ve düşüş eğilimi uluslararası talep koşullarına bağlı olarak 2012 yılında da devam etmiştir. Ayrıca küresel krize bağlı olarak dünya genelinde hammadde



Türkiye'nin iplik üretim kapasitesi, toplam 3 milyon 500 bin ton düzeyinde bulunuyor.

talebinde bir artış olmaması arza ilişkin bir sorun yaşanmamasını beraberinde getirmiştir. Bilindiği gibi 2011 yılında hem iklim hem de pamukla ilgili hastalıklar ve Hindistan gibi bazı üretici ülkelerin ihracatlarına getirdikleri kısıtlamalar nedeniyle arz açısından sıkıntılı geçmişti” şeklinde konuşuyor.

“Hammadde ithalatı azaltılmalı”

İplik ihracatında Türkiye'nin rakiplerine bakıldığında genellikle üretim maliyetlerinin düşük olduğu ve bu sektörlerin devlet tarafından desteklendiği ülkeler olduğunu belirten İsmail Gülle, “Her ne kadar Türkiye gerek kalite, gerekse teknolojik altyapı ve katma değer açısından rakiplerinden farklılaşsa da üretim maliyetlerinde rakiplerine göre dezavantajlı konumda olmak sektörü rekabette zorlamaktadır. Hammadde temini açısından gerek pamuk ve gerekse suni sentetik liflerde ithalata bağımlılığın azaltılması büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle stratejik hammadde niteliğindeki pamuğun üretiminin artırılması sentetik lif üretimine yönelik yatırımların da AB mevzuatından bağımsız olarak teşvik kapsamına alınması sektörümüzün başlıca taleplerindedir. Ayrıca ülkemiz ve bu sektörümüzün rekabetini de doğrudan etkilemekte” diyor.

Avrupa'nın en büyük kapasitesi Türkiye'de

Türkiye genç sayılabilecek makine parkı ile Avrupa'nın en büyük iplik üretim kapasitesine sahip olduğunu ifade eden Pamuklu Tekstil Sanayicileri Birliği Genel Sekreteri Atilla Bağçuvan, Türkiye'nin aynı zamanda kısa elyaf iplik sektörünün dünyada en yüksek teknolojiye sahip ülkeler arasında yer aldığını belirtiyor. Uluslararası Tekstil Üreticileri Federasyonu yıllık makine sevkiyatı verilerine göre Türkiye'de, 10 yaşından daha eski olmayan makinelerin, toplam kapasite içindeki payı, dünya ortalamasının, ring iplikte 2.4, open-end iplikte ise 2.5 katı olduğunu ifade eden Bağçuvan, “Türkiye ring iplik üretiminde dünyada 5'inci, open-end iplik üretiminde 4'üncü sırada yer alıyor. Türkiye yaklaşık 400'den fazla pamuk ipliği tesisine ve gerçekleştirdiği yatırımlar ve sahip olduğu entegre üretim yapısıyla adil rekabet şartlarında dünyanın en önemli iplik üretim potansiyeline sahip durumda. Türkiye Avrupa'nın en büyük tekstil, hazır giyim ve konfeksiyon sektörüne sahip olup, tedarik zincirinin temel taşlarından biri olan pamuk ipliği üretimi hayati önem taşıyor. Ülkemizde bu alanda çalışan yüzlerce orta ve büyük işletmeye ek olarak çok sayıda küçük işletmenin bulunması nedeniyle kesin istihdam rakamı tespit edilememekle birlikte en az 15

bin kişinin bu sektörde çalıştığı ve üretim kapasiteleri itibarıyla; Kahramanmaraş, Adıyaman, Malatya, Kayseri, Gaziantep, Adana, Osmaniye gibi illerimizde yoğunlaştığı bilinmektedir” diyor.

Pamuk ipliği için korunma şart

Pamuk ipliğinin tedarikinin uzun vadede yerli kaynaklarla karşılanmasına yönelik temel politika araçlarından bir tanesinin pamuk ipliğinde uygulanmakta olan korunma önlemi olarak ortaya çıktığını ifade eden Atilla Bağçuvan, “Söz konusu korunma önlemi Türkiye'de makine parkının yenilenmesini sağlamıştır. Enerji maliyetleri ve daha fazla katma değerli pamuk ipliği üretimi açısından ring(kompact iplik) yatırımları open-end sisteme göre daha fazla bir yoğunlaşma meydana gelmiştir. Ancak koruma önlemi 2012 yılı sonu itibarıyla yürürlükten kaldırılmıştır” şeklinde konuşuyor.

“Pamuk üretimi hayati önemde”

Son günlerde basında tekstil de iplik krizi gibi başlıklara sıkça rastlandığını belirten Atilla Bağçuvan, “Bir kesim pamuk ipliği üreticilerinin küçük fiyat marjlarıyla Çin'e pamuk ipliği ihracatı yapıldığını ve dolayısıyla iç piyasa talebini karşılamadığını dile getiriyor. Ancak Türkiye İstatistik Kurumu'ndan alınan en güncel pamuk

TÜRKİYE YAKLAŞIK 400'DEN FAZLA PAMUK İPLİĞİ TESİSİNE VE GERÇEKLEŞTİRDİĞİ YATIRIMLAR VE SAHİP OLDUĞU ENTEGRE ÜRETİM YAPISIYLA ADİL REKABET ŞARTLARINDA DÜNYANIN EN ÖNEMLİ İPLİK ÜRETİM POTANSİYELİNE SAHİP DURUMDA.



ATILLA BAĞÇUVAN
Pamuklu Teks. San. Bir. Gen. Sekreteri

Türkiye iplik sektörü dünyada en yüksek teknolojiye sahip ülkeler arasında yer alıyor.

ipliği ihracat istatistiği bunu doğrulamıyor; Çin'e yapılan pamuk ipliği ihracatı 2011 yılında 460 ton, 2012 yılında 975 ton ve 2013 yılının ilk iki ayında 212 ton olarak çok düşük miktarlarda gerçekleşmiştir. Bu ihracat seviyeleri Türkiye'nin iç piyasa arz-talep dengesini bozacak bir olgu değildir. İplik fiyatlarının yüzde 20-30 civarında artışlarının temel nedeni pamuk alım piyasalarındaki dengesizlik ve pamuk fiyatlarında yaşanan artıştır. Çin'in bu tür spekülasyon pamuk alımları dünya genelinde pamuk tedarik koşullarını belirsizliğe ve endişeye sevk ettiğinden bu durum da pamuk fiyatlarında dalgalanmaya sebep oluyor. Başta Çin, Hindistan gibi ülkelerin pamuk tedarikinde oynayacağı spekülasyon oyunlara kurban olmamak için Avrupa'nın en büyük tekstil-hazır giyim konfeksiyon potansiyeline olan sahip ülkemiz ve sektörümüz için pamuk hayatı öneme sahip" diyor.

"Pamuk üretimi 1 milyon ton olmalı"

Mevcut pamuk üretim miktarıyla iplik üretim ihtiyacının ancak yüzde 30-35'inin karşılanabildiğine dikkat çeken Atilla

Bağçuvan, sonuç itibarıyla pamuğun yerli üretiminin 2006 yıllarında olduğu gibi, 1 milyon ton seviyelerine çıkarılacak teşviklerin yürürlüğe konulması gerektiğini belirtiyor. Atilla Bağçuvan, bunun yapılması durumunda, Türkiye tekstil üretim zincirinin en önemli girdisi pamuk ipliği konusunda yerli tesislerin sektörün ihracat ve iç taleplerini bütünüyle karşılayacak bilgi, birikim ve makine parkı potansiyeline sahip bir yapıda üretimini sürdüreceğine dikkat çekiyor. Türkiye açısından ihracat ve istihdam için lokomotif sektörlerin başında gelen tekstil ve hazır giyim sektörleri için temel girdi olan pamuk ipliğinin stratejik ürün hüviyetini kazanması gerektiğini belirten Bağçuvan, pamuk üretiminde dünyanın en önde gelen ülkelerin uyguladıkları teşvikler düzeyinde gerekli önlemlerin alınmasına gerektiğinin önemini vurguladı.

Sentetik iplikçiler tedbir bekliyor

Suni ve Sentetik İplik Üreticileri Birliği (SUSEB) Genel Sekreteri Eray Sanver, Türkiye sentetik iplik sektörünün 2012 yılında 1.7 milyon ton kapasiteye sahipken 980 bin ton üretimin gerçekleştirildiğini belirtiyor. İthalat seviyesinin 797 bin tondan 967 bin tona yükseldiğine dikkat çeken Sanver, 2012 yılında Türkiye suni ve sentetik iplik ve elyaf ithalatı için 2.5 milyar dolar düzeyinde ödeme yaptığını



İSMAİL GÜLLE
İTHİB Başkanı

Türkiye iplik üretiminde rakiplerine göre dezavantajlı konumda.

belirtiyor. 2012 yılında tekstil ve halı üretiminde kullanılan iplik ve elyaf ithalatının arttığını belirten Sanver, ihracat hacmi ise bir önceki yıla göre yüzde 7 artarak 184 bin ton seviyesine yükselmiş olduğunu belirtiyor. 2012 yılında endüstriyel iplik, elyaf ile nonwoven ihracatının arttığını belirten Sanver, Türkiye'nin ithal edilen sentetik ürünlerin tamamına yakın kısmını üretme kapasitesine sahip oldu-



DÜNYANIN ÖNEMLİ İPLİK ÜRETİCİLERİNDEN BİRİ OLAN TÜRKİYE, RİNG İPLİK ÜRETİMİNDE DÜNYADA 5'İNCİ, OPEN-END İPLİK ÜRETİMİNDE İSE 4'ÜNCÜ SIRADA YER ALIYOR.

DOSYA

56



ERAY SANVER
Suni ve Sentetik İplik Ür. Bir. Gen. Sek.

ğunun da bir diğer önemli gerçek olduğuna dikkat çekiyor. Türkiye’de sentetik iplik üretim artışının sınırlı kalmasının en önemli nedenleri arasında dampingli ithalatın önlenememesinin geldiğini ifade eden Eray Sanver, “Son dönemlerde dünya ekonomisindeki daralmaya paralel olarak dünya tekstil üretimi ve bağlı olarak dünya sentetik üretimi de düşme eğilimindedir. Özellikle Çin ve Hindistan da hizmete alınan ve halen alınmaya devam edilen yeni sentetik kapasiteleri nedeniyle üretim fazlası oluşmuştur. Ancak yetersiz iç talep nedeniyle bu ülkeler agresif bir ihracat politikasıyla aralarında ülkemizin de bulunduğu pazarlara yöneldiler. Bu pazarlarda tutunabilmek için verdikleri fiyatlar yerli üreticileri ciddi sıkıntıya sokacak kadar düştü. Dampingli ithalatın önlenmesi için uygulanan önlemler bir türlü istenilen sonuçları veremiyor. Türkiye’nin 2023 yılı için koyduğu hedefleri göz önüne alırsak mevcut haliyle Gümrük Birliği anlaşmasının bu hedeflerin önünde büyük engel olarak kalacaktır Yerli hammadde üretiminin toplam ihtiyacın ancak yüzde 20’sini karşılayabilecek seviyede olması nedeniyle uluslararası konjonktürden çok fazla etkilenmesi, engel olarak görülebilir” diyor.

Enerji maliyetleri haksız rekabet yaratıyor

Hammadde temini açısından gerek

pamuk ve gerekse suni sentetik liflerde ithalata bağımlılığın azaltılması büyük önem taşıdığını belirten İsmail Gülle, bu nedenle stratejik hammadde niteliğindeki pamuğun üretiminin artırılması sentetik lif üretimine yönelik yatırımların da Avrupa Birliği (AB) mevzuatından bağımsız olarak teşvik kapsamına alınmasının sektörün başlıca talepleri arasında olduğunu belirtiyor. Ayrıca Türkiye’nin en pahalı enerji kullanan ülkelerden birisi olduğunu belirten Gülle, “Bu sektörün rekabetini de doğrudan etkilemekte. Bu bakımdan dünya ortalamalarında fiyatlarla enerji sağlanması, ayrıca alternatif enerji yatırımlarının zaman geçmeden yapılması ve verimli enerji kullanımı için sektöre önderlik edilmesi beklentilerimiz arasındadır. Yine Türkiye’de üretimin ve

Türkiye, ithal edilen sentetik ipliklerin tamamına yakın kısmını kapasitesine sahip durumda.

istihdamın sürdürülebilir bir şekilde devamı için yerli üreticilerimin üzerinde haksız rekabet yaratan iplik ithalatına yönelik gerekli önlemlerin alınması ve varolanların devam ettirilmesi büyük önem taşıyor. Bu kapsamda pamuk ipliği ithalatında 2008 yılında başlatılan ve 2011 yılında bir dönem daha uzatılan ek mali yükümlülük uygulamasının süresi öncesinde 2013 yılı itibarıyla kaldırılmış olmasının sektör üzerinde olumsuz etki yaratacağına ve dolayısıyla vakit geçirmeden ikame bir önlem alınması gerekli olduğu konusuna da dikkat çekmek istiyorum” diyerek sözlerini tamamlıyor.

Pamuk ipliği ihracatı (000 KG-Ş)

2010		2011		2012		2013 (OCAK-ŞUBAT)		
KG	US\$	KG	US\$	KG	US\$	KG	US\$	\$/KG
97.467	315.755	109.594	491.984	133.321	458.503	23.310	81.593	3,50

Pamuk İpliği İthalatı (000 KG-Ş)

2010		2011		2012		2013 (OCAK-ŞUBAT)	
KG	US\$	KG	US\$	KG	US\$	KG	US\$
151.894	557.468	98.658	508.474	96.872	344.749	20.751	72.282

The meeting venue of the Eurasia



Texpo

Eurasia 2013



30th International Textiles, Weaving, Spinning, Finishing, Knitting, Embroidery
Hosiery Machines, Related Industries and Chemicals Fair

www.itm2013.com

HIGHTEX 2013

5th International Technical Textiles & Nonwoven Trade Fair



www.hightex2013.com



www.istanbulyarnfair.com

29 May - 1 June 2013

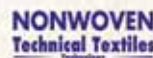


TÜYAP TUM FUARCILIK YAPIM A.Ş.
Tel.: +90 212 867 11 00 - 867 12 00 Fax: +90 212 886 67 46
www.tuyap.com.tr



TEKNİK FUARCILIK YAY.REK.DAN.TİC.LTD.ŞTİ.
Tel.: +90 212 876 75 06 Fax: +90 212 876 06 81
www.teknikfuarcilik.com

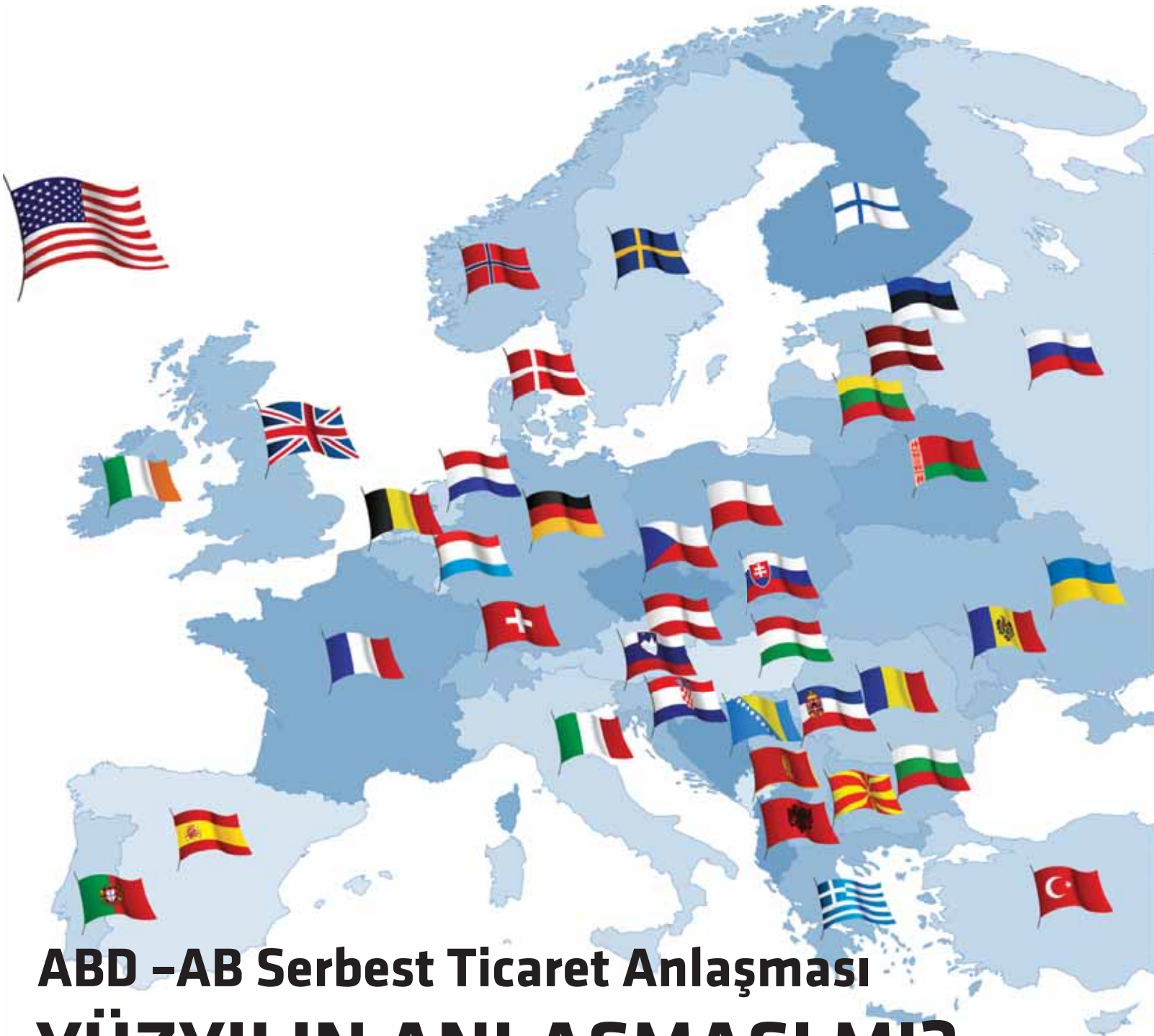
With the Cooperation



Istanbul



Tüyap Fair Convention and Congress Center
Büyükcemce, İstanbul, Turkey



ABD -AB Serbest Ticaret Anlaşması YÜZYILIN ANLAŞMASI MI? MÜZAKERELERİN SONU MU?

ABD İLE AB ARASINDA İMZALANACAK STA İÇİN SON DÖNEMECE GİRİLDİ. MAYIS AYINDA İLK GÖRÜŞMELERİN YAPILMASI PLANLANAN STA, KİMİLERİ TARAFINDAN YÜZYILIN ANLAŞMASI OLARAK GÖRÜLÜRKEN, KİMİLERİNE GÖRE İSE ÇOK TARAFLI MÜZAKERELERİN SONU OLARAK DEĞERLENDİRİLİYOR.

ABD ile Avrupa Birliği (AB) arasında kapsamlı bir Serbest Ticaret Anlaşması (STA) yapılması için önümüzdeki mayıs ayında ABD'ye bir heyetin gidip, ilk görüşmeleri yapması planlanıyor. Taraflar, hızlı bir çalışmayla müzakereleri iki yılda bitirmeyi amaçlıyor. AB ile ABD'nin toplam üretimleri, dünya üretiminin yarısına toplam dış ticaretleri dünya ticaretinin de üçte birine denk gelirken, her gün iki taraf arasında gerçekleşen karşılıklı mal ve hizmet ticareti 2 milyar Euro düzeyinde. Müzakerelere "yüzyılın anlaşması" diyenler olduğu gibi, çok taraflı

müzakereleri mezara götürecek anlaşma diyenler de var. Ayrıca anlaşmayla tarife dışı engeller kalkar ve pazar açılımı sağlanırsa, bunun AB ekonomisine 190 milyar Euro, ABD'ye ise 100 milyar Euro ilave katkı yapabileceği hesaplanıyor. Dünyanın en büyük ithalat pazarı olan ABD'ye, Türk tekstil hazır giyim sektörünün payı ise çok düşük. Nitekim 2012 yılında 100 milyar dolar ithalatın gerçekleştiği bu pazardaki en büyük tedarikçiler; 41 milyar dolarla Çin, 7.6 milyar dolarla Vietnam, 5.9 milyar dolarla Hindistan ve 5.2 milyar dolarla Endonezya

SÖZ KONUSU ANLAŞMAYLA TARİFE DIŞI ENGELLER KALKAR VE PAZAR AÇILIMI SAĞLANIRSA, BUNUN AB EKONOMİSİNE 190 MİLYAR EURO, ABD'YE İSE 100 MİLYAR EURO İLAVE KATKI YAPABİLECEĞİ HESAPLANIYOR.

olarak sıralanıyor. Türkiye ise ABD'nin 2012 yılındaki tekstil ve hazır giyim ithalatında yaklaşık 1 milyar dolar ile 19'uncu sırada yer alıyor.

Fransa STA'ya kuşkulu bakıyor

İTKİB (İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri) Brüksel Temsilcisi Haluk Özelçi AB ile ABD arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması'na ilişkin yaptığı değerlendirmede geçtiğimiz günlerde Fransa'nın tavrını açıkça ortaya koyduğunu belirtti. Fransa'nın bu tutumunu sürdürdüğü öngörüsünde bulunan Özelçi, AB ve ABD yetkililerinin STA müzakerelerini iki yıl süresince tamamlamayı düşündüklerinin altını çizdi. Özelçi iki tarafın görüşleriyle gerçeklerin pek örtüşmediğini belirterek, AB tarafında Almanya ve İngiltere'nin bu STA girişimini ilk günden beri desteklediğini söyledi. Olaya daha kuşkulu bakan tarafların da olduğunu vurgulayan Özelçi, "Fransa bunların başında geliyor. Fransa Cumhurbaşkanı François Hollande daha tedbirli ve bu kadar hızlı davranılmasını istemiyor. Ona göre STA'nın, iki yılda tamamlanması gerçekçi değil. Fransa Dış Ticaret Bakanı Nicole Brichq daha şimdiden konuyu iç politika malzemesi yapmaya başladı. Et, yumurta ve mısır üreticilerinin ABD'deki teşvikleri öne sürerek, gümrük

tarifelerinin indirilmesine karşı çıktıklarını ileri sürüyor. Büyük sorunlar yaşayan Fransız otomotiv sanayi de açılıma karşı olduğunu gizlemiyor" dedi.

ABD ile AB arasındaki ticaret yaklaşık 1.8 trilyon değerinde

Özelçi ABD ile AB arasındaki toplam mal ve hizmet ticaretinin yaklaşık 1.8 trilyon Euro olduğu söyleyerek, "Dünya üretiminin yarısını ve dünya ticaretinin üçte birini bu iki blok oluşturuyor" açıklamasını yaptı. Bugün için taraflar arasındaki ticarete uygulanan tarifelerin düşük olsa da karşılıklı alışverişin çok büyük olduğu için bir kaç puanlık indirimin bile ticaret hacmine olumlu yansıtacağını aktaran Özelçi, "Bunun da AB ekonomisine 190 milyar Euro, ABD'ye ise 100 milyar Euro ilave katkı sağlayacağı hesaplanıyor. AB ile ABD toplam tekstil ve hazır giyim ticareti 5 milyar Euro düzeyinde. AB'nin, ABD'ye toplam tekstil ve hazır giyim ihracatı 3.7 milyar Euro; bunun 1.7 milyar Euro'luk dilimini tekstil, 2.0 milyar Euro'luk dilimini ise hazır giyim oluşturuyor. Sektördeki ithalat ise 1.3 milyar Euro. Bunun 916 milyon Euro'luk payını tekstil, 402 milyon Euro'luk payını ise hazır giyim sektörü oluşturuyor" diye konuştu. AB'nin ithalatta uyguladığı ortalama gümrük

tarifesinin tekstilde yüzde 6.9, hazır giyimde ise yüzde 12 değerinde seyrettiğini ifade eden Özelçi, ABD'nin ortalama gümrük tarifelerinin ise tekstilde yüzde 7.9, hazır giyimde yüzde 11.4 değerlerinde olduğunu ve bu tarifelerin sıfırlanmasının doğal olarak karşılıklı ticarete olumlu katkı yapacağını belirtti. Özelçi, "ABD tekstil ve hazır giyim ihracatçıları AB pazarında bizim rakibimiz konumunda değil. Ben olası STA'nın ardından topluluk ülkelerine yönelik önemli bir ihracat artışı olacağını sanmıyorum" dedi. Özelçi, STA müzakerelerine ilişkin değerlendirmelerine şöyle devam etti: "Ancak ABD, Meksika ve Kanada arasındaki The North American Free Trade Agreement (NAFTA) çerçevesinde ABD'de serbest dolaşımda olan ve ABD'de üretilenlere göre nispeten düşük maliyetli olan Meksika menşeli mamuller yakın izlemeye alınmalı. AB ve ABD her ne kadar STA için müzakerelere başlama kararı almış olsa da AB'nin müzakere talimatı henüz belirlenmedi. Fransa'nın niyeti bu işi zamana yayarak olabildiğince uzatmak. ABD ile AB arasındaki STA müzakerelerinde en büyük sorun teşviklerle korunan sektörler gündeme geldiğinde yaşanacak. Her iki pazarın da bir sürü kırmızıçizgisi var. Bunlara tarife dışı engel de diyebiliriz. Bana kalırsa müzakereler kolay geçmeyecek ve beklenenden uzun sürecek. Eğer öngörüldüğü gibi iki yılda tamamlanırsa büyük başarı olur."



Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan İstanbul'da AB ile ABD'nin STA müzakerelerine paralel olarak ABD ile paralel görüşmeler başlattı. İş dünyasının önerileri alınarak, Türkiye-ABD arasında STA görüşmelerine yönelik yol haritası ve eylem planı görüşüldü.

AB İLE ABD'İNİN TEKSTİL VE HAZIR GİYİM TİCARETİ 5 MİLYAR EURO DÜZEYİNDE. AB'İNİN, ABD'YE TOPLAM TEKSTİL VE HAZIR GİYİM İHRACATI 3.7 MİLYAR EURO; BUNUN 1.7 MİLYAR EURO'LUK DİLİMİNİ TEKSTİL, 2.0 MİLYAR EURO'SUNU İSE HAZIR GİYİM OLUŞTURUYOR.

Çağlayan STA'ya paralel görüşmeler başlattı

Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan İstanbul'da AB ile ABD'nin STA müzakerelerine paralel olarak ABD ile paralel görüşmeler başlattı. ABD ile STA için iş dünyası ile "İstanbul Zirvesi", Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan başkanlığında İstanbul Hilton Otel'de 16 Nisan 2013 tarihinde gerçekleşti. Türkiye'nin gündemde olan AB-ABD STA karşısındaki durumuna ilişkin Ekonomi Bakanlığı'nın çalışmalarının aktarılan zirvede, iş dünyasının önerileri alınarak Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın Mayıs ayındaki ABD ziyareti öncesinde Türkiye-ABD arasında STA görüşmelerine yönelik yol haritası ve eylem planı görüşüldü.

"Taraf olmamak negatif bir etki yaratır"

Küresel ekonominin yüzde 47'sini oluşturan AB ile ABD'nin kapsamlı bir STA görüşmelerine başlama kararı aldıktan sonra Gümrük Birliği nedeniyle, AB'nin tercihli ticaret sistemine uyum yükümlülüğü bulunan Türkiye, iki tarafın da sürdürdüğü müzakereler tamamlanmadan arasında 20 milyar dolarlık dış ticaret hacmi bulunan ABD ile aynı masada bulunmak istiyor. Bu nedenle, Ekonomi

Bakanı Zafer Çağlayan, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye İşadamları ve Sanayiciler Konfederasyonu (TUSKON) ile Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) gibi dünyasından kuruluşlar ile gerçekleştirilen "İstanbul Zirvesi"nde yaptığı konuşmada, AB ve ABD arasında başlayacak Transatlantik Serbest Ticaret Anlaşması görüşmeleriyle ilgili konuları değerlendirmek üzere bir araya geldiğini belirterek, bu toplantının, hem bilgilendirme, hem değerlendirme, hem de eylem planı oluşturmak için düzenlendiği bilgisini verdi. Çağlayan, AB ile STA yapan bir ülkenin, Türkiye'nin de böyle bir anlaşmaya taraf olmaması halinde negatif bir etki ile karşılaşacağını bildiği için bütün kozunu kullandığını belirtti. ABD ile Türkiye'nin 50 yıldan fazla müttefikliği olduğunu anımsatan Çağlayan, "Özellikle 2009 yılında Başbakan Erdoğan ABD'ye yaptığı ziyarette, Obama ile ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi, yatırımların artırılması ve üçüncü ülkelerde Türk ve Amerikan iş dünyasıyla model ortaklık oluşturmuştu. İki taraf karşılıklı iş adamları heyeti komisyonu oluşturulması mutabakatına varmıştı" diye konuştu. Çağlayan, bu konuyla ilgili gerekenlerin yapıldığını ve siyaset olarak gereken desteği verdiklerini anlatarak, şunları aktardı:

"Başbakan Erdoğan'ın 15 Mayıs'ta başlayacak Amerika seyahati olacak. Bu seyahatte, Başbakan Erdoğan ile yaptığımız görüşme çerçevesinde çok fazla kalabalık olmasa da yine iyi bir sayı ile Amerika'da bir CEO forumu ve çeşitli etkinlikler yapılacak. Her anlamda Amerika ile ilişkilerimizi geliştirme çabası içerindeyiz. Başbakanımızın Amerika'ya yapacağı ziyaret, kuşkusuz geçmiş ziyaretlerden biraz daha farklı bir anlam ifade edecek. Bilhassa işin ekonomik ve ticari boyutuna bakılacak. Bugünkü konumuzla ilgili ümit ediyoruz ki önemli mesajlar alınacaktır."

"Türkiye 1 satıp 3 alır"

Bakan Çağlayan, Amerika ile Türkiye'nin ticari ilişkileriyle ilgili, "Türkiye 1 satıp 3 alır konumunda bulunuyor. 2012 yılı itibarıyla Türkiye'nin ihracatı 5 milyar 600 milyon dolardı, buna karşılık 14 milyar 100 milyon dolar ithalatımız var. Toplam, 19 milyar 700 milyon dolarlık dış ticaret hacmine sahibiz. Ancak Türkiye'nin dış ticaret hacmini ve dünyanın en büyük ithalatçısı olan ABD'nin dış ticaret hacmine bakıldığında bu rakamlar bir şey ifade etmiyor" şeklinde konuştu. Amerikan şirketlerinin Türkiye'de önemli bir yatırımcı kitlesine sahip olduğuna dikkat çeken Çağlayan, bin 311 Amerikan sermayeli şirketin Türkiye'de faaliyette bulunduğunu ve 8 milyara 500 milyon dolarlık yatırım hacmine sahip olduklarını kaydetti. Çağlayan, Gümrük Birliği Anlaşması ile geçmişte bazı kayıpların olduğunu aktararak, "Dönemin hükümeti o zaman tarihi bir hata yaptı. AB ile Türkiye Gümrük Birliği Anlaşması çerçevesinde AB'nin üçüncü ülkelerle yapacağı anlaşmalara Türkiye'nin taraf olmaması gibi bir durum sergiledi. Bunun günahını 18 yıldır çekiyoruz" ifadelerini kullandı. Zafer Çağlayan, AB'nin Türkiye'ye karşı samimiyeti ve samimiyetsizliğini herkesin bildiğini aktararak, şöyle devam etti: "Serbest Ticaret Anlaşmaları'nda, eğer anlaşma yaptığı ülke isterse Türkiye ile bu anlaşmayı, müzakereyi yapıyor. Bunun çok somut ve olumsuz örneklerini yaşıyoruz. 3 ülke hala ülkemizle serbest ticaret anlaşmasının müzakere kelimesini dahi dillerine almıyor. Defalarca birlikteliklerimizi anlatmamıza rağmen anlaşmaya yanaşmıyorlar, zaten tuzları kuru. 3 ülke ile geçen sene dış ticaret hacmimizde



"Türkiye'nin sanayi ürünlerinde ortalama gümrüğünün yüzde 4.2 olduğunu hatırlatan Bakan Çağlayan, en yüksek uygulanan gümrüğün de yüzde 9'lar olduğunu söyledi.

HALUK ÖZELÇİ, ABD'NİN ORTALAMA GÜMRÜK TARİFELERİNİN TEKSTİLDE YÜZDE 7.9, HAZIR GİYİMDE YÜZDE 11.4 DEĞERLERİNDE OLDUĞUNU VE BU TARİFELERİN SIFIRLANMASININ DOĞAL OLARAK KARŞILIKLI TİCARETE OLUMLU KATKI YAPACAĞINI BELİRTTİ.



HALUK ÖZELÇİ
İTKİB Brüksel Temsilcisi

AB ve ABD yetkililerinin STA müzakerelerini iki yıl sürecinde tamamlamayı düşündüklerinin altını çizdi.

2 milyar 500 milyon dolar eksimiz var. Niye dış ticaret hacmi, cari açığımız olduğunu soruyorlar. İşte temel nedeni bunlar. Benim ülkemin, bu pazarlara girişte yüzde 40-50'ler gümrüklerle karşılaşmasına karşılık. Bu ülkeler, AB ile Serbest Ticaret Anlaşması için benim ülkeme elini kolunu sallaya sallaya sıfır gümrük ile girebiliyor.

"Türkiye'nin şu anda sanayi ürünlerinde ortalama gümrüğünün yüzde 4.2 olduğunu hatırlatan Bakan Çağlayan, en yüksek uygulanan sanayi gümrüğünün de yüzde 9'lar mertebesinde bulunduğu bilgisini verdi. Çağlayan, bu konuda, ellerinin kollarının bağlı olduğunu ifade ederek, sözlerini şöyle sürdürdü: "AB ile vize, malların serbest dolaşımı konusunda kota ve üçüncü ülkelerle üyelik müzakeresi yaparken Türkiye'nin masada olmayışı ayıbını defalarca müzakere ettik. Buna ilave olarak serbest ticaret anlaşması yaptığı ülkelere; 'Türkiye benim Gümrük Birliği ortağımdır. 18 yıldır sanayi ürünlerimizi karşılıklı sıfırladık. Onlarla da anlaşmaya girin' demesini istedik ama gerçekleşmedi. Türkiye olarak 29 serbest ticaret anlaşması yapmışız. Ancak AB üyesi olan ülkeler dışında kalan şu anda 19 ülke var. 10 ülke ile müzakerelere devam ediyoruz. Biz zaten sahaya inerken 1-0 mağlup iniyoruz. AB ile Serbest Ticaret Anlaşması yapan bir ülke bütün kozlar elinde

olduğu için Türkiye'nin de mutlaka böyle bir anlaşmaya taraf olacağını, olmaması halinde negatif bir etki ile karşılaşacağını bildiği için bütün kozunu kullanıyor. Biz de bazen tavizler vermek zorunda kalabiliyoruz." Çağlayan, AB ile ABD arasında yapılacak Transatlantik Serbest Ticaret Anlaşması'ndan, Türkiye'nin Amerika ticaretinin olumsuz etkileneceğini söyledi. Türkiye'nin ABD ile 3 alınıp 1 satılan konumunda olduğunu vurgulayan Bakan Çağlayan, "Böyle bir anlaşma hem bizim dış ticaretimizi geliştirme yönünden negatif etkileyecek hem de bizi daha fazla cari açık verilmesini ivmeleyen bir durumla karşı karşıya bırakacaktır" diye konuştu. STA konusunda gelinen noktada Japonya ile ortak bir komite oluşturulması için karşılıklı yoğun bir gayretin olduğuna dikkati çeken Çağlayan, "Bu komite karşılıklı iki ülkenin Serbest Ticaret Anlaşması müzakerelerine başlaması için değerlendirme etki analizlerini yapacaklar. Hindistan ile birlikte böyle bir müzakere sistemine nasıl başlayacağımıza karar verecekler" şeklinde konuştu. Zafer Çağlayan, Türkiye'nin artık yeni nesil STA yapan bir ülke haline geldiğinin altını çizerek, geçmişteki anlaşmaların sanayi ürünleri

üzerine olduğunu, gelinen noktada ise Güney Kore ile başlanan STA'nın yatırımlar başta olmak üzere birçok alanı içinde barındırdığını söyledi. Anlaşmada Avrupa'dan geri kalmamak gerektiğinin zorunlu olduğuna işaret eden Çağlayan açıklamalarını şöyle sürdürdü: "Avrupa ile olan rekabetimizde bizim bu işin dışında kalmamamız için yoğun bir efor sarf ediyoruz. Başbakan Erdoğan, ABD Başkanı Obama'ya bir mektup göndererek, Türkiye'nin böyle haksız bir uygulamayla karşı karşıya kalmasının kabul edilebilir olmadığını, Türkiye'nin bu konuda göz ardı edilmemesi gerektiğini ifade etti. Yine ABD Dışişleri Bakanı John Kerry'nin Türkiye ziyaretinde Başbakan Erdoğan kendilerine bu konudaki ısrarımızı ifade ettiler. Bu konuda olumsuz bir tablonun da olmadığını paylaşmak isterim. Bu konuyu AB Ticaretten Sorumlu Komiseri Karel De Gucht'ta mektupla ilettim, bunun yanı sıra Avrupa Parlamentosu'ndaki Türk milletvekilleri ve bize destek veren diğer ülke milletvekilleri ile yoğun temas halindeyiz. AB ile ABD arasında yapılacak 'Transatlantik Serbest Ticaret Anlaşması'ndan, Türkiye'nin Amerika ile olan ticareti olumsuz etkilenir."



HALIÇILARIN HEDEFİNDE ÇİN VAR

İHİB, ÇİN'DE TÜRKİYE'DEN HALI FİRMALARININ DAHA FAZLA YER ALMASI İÇİN BU YIL İKİNCİ DEFA 10 FİRMA İLE DOMOTEX ASIA-CHINAFLOOR FUARI'NA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİRDİ. UZAKDOĞU ÜLKELERİNİN DE YOĞUN İLGİ GÖSTERDİĞİ FUARA TÜRKİYE'DEN FİRMALAR MEMNUN DÖNDÜ.

Türk halı ihracatçıları, Çin'in Şangay şehrinde düzenlenen dünyanın ikinci, Asya kıtasının ise en büyük halı ve yer döşemeleri fuarı Domotex Asia-Chinafloor'a, İHİB milli katılımıyla 26-28 Mart tarihlerinde ikinci kez katıldı. 126 bin 500 metrekaresel bir alanda gerçekleşen fuara İHİB çatısı altında 10 halı ihracatçı firma katılırken, bu firmalardan 6'sı el dokuma halı ve kilim, 4'ü ise makine dokuması halılarını sergiledi. Fuara, İHİB milli katılımının dışında ise 8 Türk firması bireysel olarak katılarak ürünlerini alıcılarla buluşturdu.

Fuara İHİB bünyesinde Almode Tekstil, Banyolin Halı, Eko Halı, Ekomak Halı, Fatih Tr Halıcılık, İCİ Halı, İTC Halı, Özkent Halı, Durkar Halı ve Üretim Halı firmaları katıldı. Fuara gelen ziyaretçi profilinden oldukça memnun olduklarını dile getiren Türk katılımçıların hepsi için de Domotex Şangai fuarı son derece başarılı geçti. Bu yıl fuara 1.122 firma katılırken ve 92 ülkeden yaklaşık 42 bin 165 kişi 3 gün boyunca fuarı ziyaret etti. Çin'den 30 bin 786 ziyaretçi ağırlayan fuar, Çin dışından ise toplamda 11 bin 379 ziyaretçiye ev sahipliği



ÇİN'İN DÜNYADA HALI İTHALATINA BAKILDIĞINDA DÜZENLİ BİR ARTIŞ EĞİLİMİNDE OLDUĞU GÖZLENİYOR. BU BAKIMDAN ÇİN'İN İLERLEYEN DÖNEMLERDE HALI SEKTÖRÜ İÇİN ÖNEMLİ BİR POTANSİYEL OLUŞTURACAĞI TAHMİNLER ARASINDA YER ALIYOR.



Şanghay Türkiye Başkonsolosu Deniz Eke Domotex Şangai'ı ve Türkiye'den fuara katılan firmaları İHİB Başkanı İbrahim Yılmaz ile birlikte ziyaret etti.

yaptı. Söz konusu rakamlar ışığında değerlendirildiğinde fuar ziyaretçi sayısında 2012 yılına göre yüzde 14'lük bir artış yakaladı. Ziyaretçilerin yüzde 60'ını üst düzey firma yetkililerinin oluşturduğu fuara, gelenlerin birçoğu firmaları adına doğrudan satın alma kararı vermeye yetkili kişilerdi.

Halı ihracatı 10 yılda 5 kat arttı

Domotex Asia – Chinafloor Fuarı'nı değerlendiren İHİB Başkanı İbrahim Yılmaz, ikinci kez fuara katılmanın mutluluğunu yaşadıklarını belirterek, birlik olarak hedeflerinin Türkiye'nin halı ihracatını yükseltmek ve sektörü dünyada önemli bir seviyeye ulaştırmak olduğunu söyledi. Yılmaz, Türk halı sektörünün ihracatının son 10 yılda önemli



bir gelişme kaydettiğini ifade ederek, "2003 yılında 384,3 milyon dolar olan halı ihracatını 10 yıl içinde 5 katından fazla artırarak 2012 yılında bu rakamı 2 milyar dolara çıkardık" dedi. Çin'in halı sektörü için hedef pazar olarak seçtiğini belirten Yılmaz, "Türkiye, dünyanın her yerine halı ihraç ediyor. Sektör, ihracatını daha da artırmak, dünya-

nın her yerine ulaşmak için çalışıyor. Fuar aracılığıyla bütün dünya ülkeleri ile burada bir aradayız. Bu ilişkilerimizi geliştirmek için iyi bir fırsat" diye konuştu.

Çin gelişen bir pazar

Yılmaz, Çin'in 2011 ihracat rakamlarına göre; 2,3 milyar dolarla dünyanın en büyük

%14

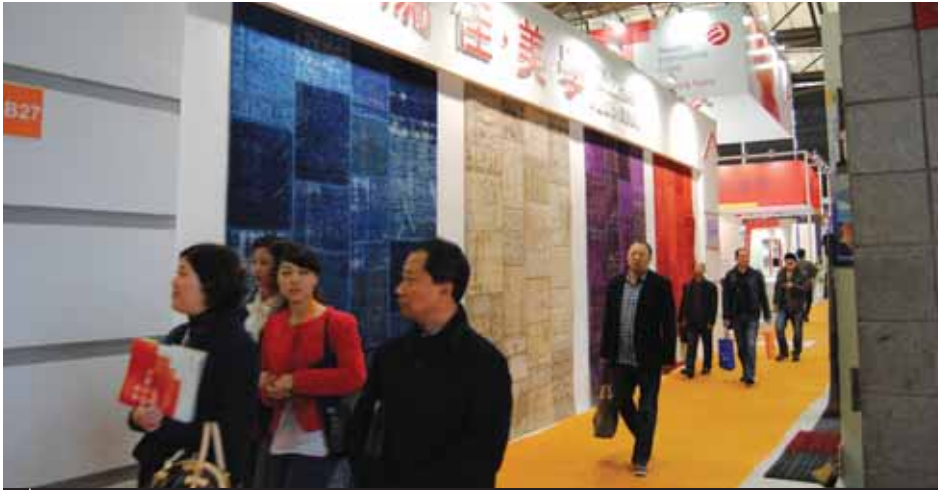
ÇİN' DEN 30 BİN 786 ZİYARETÇİ AĞIRLAYAN FUAR, ULUSLARARASI ALANDA 11 BİN 379 ZİYARETÇİYE EV SAHİPLİĞİ YAPTI. 2012 YILINA GÖRE BU YIL FUAR ZİYARETÇİ SAYISINDA YÜZDE 14 ARTIŞ GÖSTERDİ.

FUAR

64



Domotex Şangai Fuarı'nda İTKİB Genel Sekreteri Cumhuri İşbirakmaz ve İHİB Yönetim Kurulu Üyesi Hazım Evrengil de firmaları yalnız bırakmadı.



Domotex Şangay Fuarı'nda dikkat çeken noktalardan biri de Çinli firmaların taklit ettikleri patchwork halıları stantlarına taşımış olmalarıydı.



İHİB fuardaki 72 metrekarelik lounge alanında katılımcı firmaların müşterilerini ve standları ziyaret eden firmaları ağırladı.

halı ihracatçısı olduğunu hatırlatarak, Çin'in aynı zamanda dünyanın en büyük el halısı ihracatçısı da olduğuna dikkat çekti. Çin'in sahip olduğu devasa nüfus, sunduğu müthiş işbirliği olanakları ve artan alım gücüyle halı sektörü için cazip pazar olduğunu söyleyen İbrahim Yılmaz şöyle konuştu: "Çin, dünyanın en büyük üçüncü tedarikçisi ve Türkiye'nin en büyük 14'üncü ihracatçısı konumunda. Bugün orta sınıf bir Çinli tüketici haftada ortalama 9.8 saatini alışverişe ayırırken, bu süre Amerikalı tüketici için hafta sadece 3.6 saat oluyor. Ayrıca Çin'de nüfusun yüzde 75'i olan 625 milyon kişi 2025 yılında yoksulluk düzeyinden orta sınıfa geçmesi bekleniyor." Çin'in önemli bir ticaret partneri olduğunu belirten İbrahim Yılmaz, "Çin'in dünyada halı ithalatına bakıldığında düzenli bir artış eğiliminde olduğu gözleniyor. Bu bakımdan Çin'in ilerleyen dönemlerde halı sektörü için önemli bir potansiyel oluşturacağını düşünüyoruz" dedi. Yılmaz, değişen rekabet şartlarında tasarım ve moda odaklı ürünlerle konumunu yükselten Türk halıcılarının fuarla birlikte yalnızca Çin pazarına değil, ABD, Almanya, Belçika, İtalya, Pakistan, Hindistan gibi ülkelerle de bir araya gelme fırsatı yakaladığını söyledi.

Çin pazarında sabırlı olmak şart

İHİB Yönetim Kurulu Üyesi Hazım Evrengil fuarda bu yıl geçen seneki deneyimlerinden yola çıkarak firmaların daha organize bir şekilde hareket ettiklerini dile getirdi. Bu yıl Türkiye'den firmaların fuarın en gösterişli bölümünde yer aldıklarını belirten Evrengil, fuarın geçen seneye oranla yüzde 14 düzeyinde ziyaretçi artışı yakalamış olmasını da önemsediklerini söyledi. Fuarın ilk günü katılımcı firmalara Birlik olarak bir resepsiyon verdiklerini söyleyen Evrengil, söz konusu resepsiyona Şangay Türkiye Başkonsolosu Deniz Eke'nin de katıldığını ifade etti.

Domotex Şangay fuarının daha çok Çin ve çevresindeki ülkelere yönelik bir fuar olduğunu belirten Evrengil, "Çin'in gelecek yıllarda büyümesini sürdüreceğini ve çok önemli bir pazar konumuna geleceğini öngörüyoruz. Bizler halı ihracatçıları olarak böyle bir pazarda sağlıklı ilişkiler kurarak var olmaya çalışacağız. Çin tutucu, gelenekçi ve kendine has endişeleri olan bir pazar olduğu için orada iş yapacak firmaların sabırlı ve çok uzun süreli bir yatırım



OSKAR®

www.oskariplik.com.tr



ITMA FUARINDAYIZ
5.Hall -1 i
SHANGQIU OSIDA TEXTILE

TECNOTEXTILE BREZILYA
FUARINDAN



Spinning Factory
SHANGQIU OSIDA TEXTILE CO.LTD.ŞTI
Henan Province Yucheng 203
Road Duji North 3 km
Tel: 00 86 370 487 48 28

Sheraton Branch :
9 Mısır Dev.Bldg.secound Area
Flat 4 Shereton Heliopolis - Egypt
Tel: +2 (02)22 661 484
Fax: +2(02) 22 661 484

Alexandria Branch
Khalid Bin Al Waleed St. Cross
Muhammed Nagib.al Waleed
Towers Building 3.2nd Floor
Apt. 9 Alexandria-Egypt
Tel : +2011 776 13 61

Bursa Branch
Yunus Emre Mah: Köklü Cad.
No: 20A Yıldırım / Bursa
Tel : +90 224 364 51 21
Fax : +90 224 364 33 68
bursaoskar@oskariplik.com.tr

Denizli Branch
Karsiyaka Mah. 2346 Sk
No: 2 Denizli
Tel : +90 258 251 61 18
Fax : +90 258 268 93 12
denizlioskar@oskariplik.com.tr

Egypt Factory
Secound Industirial Zone
181 / 2-6 Oct-Giza Egypt
Tel : +2 (02)38 300 590
Fax: +2 (02) 38 300 591
Oskarpower_group@hotmail.com



Center / Turkey
Kocatepe Mah.Kocatepe Cad.
No:49 Bayrampaşa-İstanbul
Tel: +90 212 640 24 07 (pbx)
Fax : + 90 212 640 12 31
oskariplik@oskariplik.com.tr

Factory / Turkey
Bağcılar Cad. Merkez Mah.
9/A Sk. No:17 Bağcılar- İstanbul
Tel : +90 212 433 65 68
Fax : +90 212 433 56 60
sekreterlik@oskariplik.com.tr

China Factory
Daijia Village Yinzhou Zone
GulinTown NingboCity / China
Tel: 0574 88151421-22
Fax : 0574 88151420
ningbooskar@oskariplik.com.tr

**Fas Fabric
Oskar Morocco**
3 Zone Industrielle ud - ouest de
Mohammedia b.p.172
Casablanca Morocco Factory
Tell : 00 212 523 317 273

DOMOTEX SHAGHAI FUAR ZİYARETÇİLERİNİN YÜZDE 60'I, FİRMA SAHİBİ YA DA FİRMA YÖNETİCİLERİNİN OLDUĞU DİKKAT ÇEKTİ. AYNI ZİYARETÇİLERİN YÜZDE 70'İ İSE FİRMALARI ADINA DOĞRUDAN SATIN ALMA KARARI VERMEYE YETKİLİ KİŞİLERDEN OLUŞTU.

planı ile çalışmalarını gerekiyor" diye konuştu. Çin'in bir çok sektörde olduğu gibi halı sektörü için de rakip değil, büyük bir potansiyeli bünyesinde barındıran bir pazar olduğunu dile getiren Evrengil, "Dünyada üretilen her ürün için Çin'de bir pazar var. İhracatçılarımız bu pazara doğru ürünü sunduklarında büyük avantajlar sağlayabilirler" dedi.

Halicılar fuardan memnun

Fuara, İHİB patronajında katılan firma tem-

silcileriyle yapılan görüşmelerde, söz konusu firmalar, 2012 yılında ilk kez katıldıkları Domotex Shanghai fuarına, sadece detaylı gözlem yapmak, pazar ve fuar hakkında bilgi sahibi olmak amacıyla katıldıklarını, bu yıl ise daha geniş çaplı bir katılım yapıp tecrübelerini artırdıklarını ifade etti. Hannover'de görülen büyük firmaların bu fuarı ziyaret ettikleri belirtilirken, bu müşterilerin diğer fuarlara kıyasla burayı kesinlikle en ciddi alım merkezi olarak gördüklerine şahit olduklarını ifade etti-

ler. Diğer fuarları daha çok yerel veya bölgesel irili ufaklı firmalar, dekoratör veya tasarımcılar ziyaret ederken, Güney ve Kuzey Amerika'daki pek çok ülkeden, Avrupa'nın hemen her yerinden, Uzakdoğu'dan ve hatta Avustralya ve Yeni Zelanda gibi ülkelerden onlarca müşterinin burayı tercih ettikleri görüldü. Fuardan çıkartılacak en şaşırtıcı detay, en az Çinli firmalar kadar dünyanın pek çok farklı ülkesinden gelen gerçek anlamda büyük ve ciddi alıcıların bulunmasıydı.

Çin pazarı sabır ve emek gerektiriyor

Domotex Shanghai'ın hemen sonuç alınacak bir fuar olduğunu düşünmüyoruz. Ancak bu fuara yapılacak yatırımların, biraz sabır ve emekle çok verimli şekilde geri dönüşüm sağlayacağına inanıyoruz. Fuarda çok sayıda Çin'li firmalarla tanıştık. Bu firmaların büyük çoğunluğu değişik ölçek ve şekillerde de olsa el dokuma halı ticaretiyle uğraşan firmalardan oluşuyor. Çinli firmaların küçük standlardan ziyade daha büyük ve gösterişli standlara yani güçlü olduklarına inandıkları firmalara ve onların mallarına daha çok eğilim gösterdiklerini gözlemledik. Özetle malın cinsi, kalitesi ve fiyatı doğal olarak herkes için önemli ancak en az bunun kadar önemli olan detay firmanın profili ve sergilenen imajı.



MUSTAFA KAYHAN
ICI Halıcılık Dış Ticaret Müdürü

FUARA İHİB BÜNYESİNDE KATILAN FİRMALAR

Almode Tekstil	ICI Halı
Banyolin Halı	ITC Halı
Eko Halı	Özkent Halı
Ekomak Halı	Durkar Halı
Fatih Tr Halıcılık	Üretim Halı

Türk halısı kalite ile yol alıyor

ZEKİ SALMAN / Banyolin Halı Yönetim Kurulu Başkanı

Fuarın organizasyonu çok iyi yapılmıştı. Domotex'in Almanya'daki ruhaniyetini birebir bize Çin'de yaşattılar diyebilirim. Profesyonel ziyaretçi sayısını tahminlerimizin çok üzerinde gördük. Japonya, Endonezya ve Panama'dan alıcılar ile görüştük. Bu anlamda Çin pazarı gayet renkli bir özelliğe sahip. Fuarı ilgi yoğun, ancak Çin, hammadde ve işçiliğe gelen zamlardan dolayı üretim konusunda cazibesini kaybediyor. Tedarik zamanlarından dolayı Avrupa ve Yakın-doğu ülkeleri için her zaman Çin'den daha avantajlıyız. Çin fiyat odaklı olma özelliğinden dolayı Bir çok konuda dünyanın en büyük ekonomisi haline gelmiş durumda. Fiyat olarak onları yakalayamazsak bile kalite olarak onlardan çok ilerideyiz. Biz ürün olarak banyo paspasları, ufak halılar, mutfak halılar ve yolluklar üretiyoruz. Çin pazarında da beklediğimiz ilgiyi gördük.

Çin'de az biliniyoruz

Domotex Shanghai fuarı bildiğimiz Almanya fuarlarından farklı ve daha kalabalık bir niteliğe sahip. Fuarın bizim açımızdan çok olumlu geçtiğini belirtmek istiyorum. Türkiye'den firmalar olarak pazara sunduğumuz ürünlerin onların modasının bir adım önünde olduğunu gördük. Bu durumdan kaynaklı bizim ürünlerimizin Çin pazarında halen kabullenilmediğini görüyoruz. Pazarda bizim firmaların ve ürünlerimizin bilinirliği halen çok düşük düzeyde. Bu pazarda zaman içinde yapacağımız faaliyetler ile gelecekte çok iyi bir noktaya gelebileceğimize inanıyorum. Türkiye halı firmaları için Çin pazarını çok bakir bir pazar olarak görüyorum. Fuarda Çinli ziyaretçilerin yanı sıra Japonya, Avustralya, Malezya ve Kore'den de müşteriler gördük.



MUZAFFER AKÇAY
Fatih TR Halı Şırma yetkilisi



ARNAVUTLUK



MAKEDONYA



BULGARİSTAN



YUNANİSTAN

Yunanistan
Arnavutluk
Makedonya ve
Bulgaristan'a
Komple ve Grupaj
Lojistik Servis



SERAY®

ULUSLARARASI TAŞIMACILIK
İNŞAAT TİCARET LTD. ŞTİ.

MEHMET AKİF CAD. 1 SOK.
HAYDAR AKIN İŞ MERKEZİ
NO: 25/9 ŞİRİNEVLER/İSTANBUL

Tel: +90 212 451 51 01
Tel: +90 212 451 19 96 (PBX)
Faks: +90 212 451 19 95

info@seraytrans.com

www.seraytrans.com



BALKANLARA AÇILAN LOJİSTİK KAPINIZ

1 OCAK 2013'TE YÜRÜRLÜĞE GİREN İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ KANUNU, FİRMALARA YENİ HÜKÜMLÜLÜKLER GETİRDİ. İŞ DÜNYASI KANUNUN YAPTIRIMLARINI YÜKSEK BULURKEN, BU ALANDA İSTİHDAM EDİLECEK ELEMAN EKSİKLİĞİ DE FİRMALARI DÜŞÜNDÜRÜYOR.



İŞ DÜNYASI 6133 SAYILI KANUNA HAZIRLANIYOR

Yeni İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu olarak bilenen 6133 Sayılı Kanun'un 1 Ocak 2013'te yürürlüğe girmesiyle hemen her sektörde yeni bir dönem başladı diyebiliriz. Buna göre, tüm işyerlerine iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerine uyma zorunluluğu getirildi. İş dünyası idari para cezalarının yüksekliğinden şikayet ediyor. Yasa, işyeri hekimi ve iş güvenliği uzmanı istihdam etme yükümlülüğü bakımından, çalışan sayısı ve işyeri tehlike sınıfına göre uygulamada farklı tarihler öngörüyor. Buna göre; 50 ve üzeri işçi çalıştıran işyerleri 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren bu yükümlülük kapsamına girdi. 50'nin altında işçi çalıştıran işyerlerinden tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta olanlar 1 Temmuz 2013 tarihinden, az tehlikeli olanlar ise 1 Temmuz 2014 tarihinden itibaren işyeri hekimi ve iş sağlığı ve güvenlik uzmanı çalıştırmak ya da dışarıdan hizmet satın almak zorunda. Risk değerlendirmesi yapmak, acil durum planı hazırlamak, iş sağlığı ve güvenliği eğitimleri vermek ve çalışan temsilcisi belirlemek yükümlülükleri ise çalışan sayısına ve tehlike sınıfına bakılmaksızın tüm işyerleri için 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren geçerli hale gelmiş durumda. Kanunun iş dünyasına getirdiği sorumlulukları geniş bir çerçevede İş ve Sos-

yal Güvenlik Hukuku Uzmanı ve Bilişkişisi Avukat Cüneyt Alihan Danar ile ele aldık.

Yeni kanun bütün iş dünyasını kapsıyor

6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanununun iş kanunu içinde yer alan iş sağlığı ve güvenliği düzenlemelerini ve diğer mevzuatlarda yer alan konuyla ilgili düzenlemeleri bir araya topladığını belirten İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku Uzmanı ve Bilişkişisi Avukat Cüneyt Alihan Danar, kanun ile iş sözleşmesiyle yanında bir işçi bile çalıştıran işverenler kapsama alınıyor ve bu işverenlere işyeri hekimi ve iş güvenliği uzmanı istihdam etme ya da bu hizmetleri dışarıdan satın alma yükümlülüğü getiriliyor diyor. Kanun'un içeriğine bakıldığında işverenlerin risk değerlendirmesi yapma, acil durum planı hazırlama, iş sağlığı ve güvenliği eğitimleri verme, iş sağlığı ve güvenliği kurulu kurma, işyeri sağlık ve güvenlik birimi oluşturma gibi yükümlülüklerinin yanı sıra, çalışan temsilcisi belirleme, destek elemanı görevlendirme gibi yeni kavramları da getirdiğini gördüklerini belirten Danar, ayrıca başka mevzuatlarda bulunan ilkyardımcı bulundurma ve yangın (söndürme) ekibi oluşturma gibi yükümlü-

lüklerinin de bir araya getirildiğine değiniyor. Kanun'un yürürlük tarihi konusunda kamuoyunda yanlış anlaşılmalara olduğu belirten Cüneyt Danar, "İki açıdan bakmak lazım; işyeri hekimi ve iş güvenliği uzmanı istihdam etme yükümlülüğü bakımından, çalışan sayısı ve işyeri tehlike sınıfına göre farklı tarihler öngörüyor. Buna göre; 50 ve üzeri işçi çalıştıran işyerleri 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren bu yükümlülük kapsamına girdi. 50'nin altında işçi çalıştıran işyerlerinden tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta olanlar 1 Temmuz 2013 tarihinden, az tehlikeli olanlar ise 1 Temmuz 2014 tarihinden itibaren işyeri hekimi ve iş sağlığı ve güvenlik uzmanı çalıştırmak ya da dışarıdan hizmet satın almak zorunda. Risk değerlendirmesi yapmak, acil durum planı hazırlamak, iş sağlığı ve güvenliği eğitimleri vermek ve çalışan temsilcisi belirlemek yükümlülükleri ise çalışan sayısına ve tehlike sınıfına bakılmaksızın tüm işyerleri için 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren geçerli" diyor.

Kanun kötü niyetli yorumlanabilir

Tekstil ve hazır giyim firmaları kanunun yaptırımlarının çok ağır olduğunu, uygulandığı takdirde çok büyük zorluklar ile

KANUNLA 50 VE ÜZERİ İŞÇİ ÇALIŞTIRAN İŞYERLERİ 1 OCAK, TEHLİKELİ VE ÇOK TEHLİKELİ SINIFTA OLANLAR 1 TEMMUZ 2013 , AZ TEHLİKELİ OLANLAR İSE 1 TEMMUZ 2014'TEN İTİBAREN İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİK UZMANI ÇALIŞTIRMAK YA DA DIŞARIDAN HİZMET SATIN ALMAK ZORUNDA.

karşılaşacaklarını belirtiyorlar. Kanun uygulanmaya başlandığında sektörün karşılaştığı sorunlara da değinen Cüneyt Danar, iş sağlığı ve güvenliği önlemlerinin zaten maliyetli olduğunu söylüyor. Ancak işin içinde insan hayatı olunca maliyetten bahsedilmemesi gerektiğini belirten Danar, “İşverenler şu açıdan da bakmalılar; iş sağlığı ve güvenliği sadece işçiler için değildir çünkü işyerinde iş kazasının olmaması, uğranılan gün kaybını önleyecek ve işin daha verimli yapılmasını sağlayacaktır. 10 işçiden daha az çalıştıran ve tehlikeli ya da az tehlikeli işyerlerinde işyeri hekimi ve iş sağlığı ve güvenliği uzmanı çalıştırma maliyetlerinin Devlet tarafından karşılanması düzenleniyor. Kanun’da kısa vadeli sigorta kolundan karşılık sağlanması öngörülmekle beraber, bakanlığın toplum sağlığı merkezleriyle bu desteği vermeye yönelik çalışmalar yaptığına dair duyurular alınmakta. Kanunun eleştirilen en önemli yanı, idari para cezalarının amacını aşar nitelikte düzenlenmesidir. Cezaların caydırıcı olması gerekmeyle birlikte, ceza kesilecek

maddelere bakıldığında yoruma çok açık oldukları ve kötü niyetli kullanıma sebebiyet vereceği görülmekte. Bu cezaların katı şekilde uygulanması, önlemlerin alınmasında doğrudan etkili olacaktır. Yükümlülüğün maliyeti ile idari para cezasını karşılaştırarak hangisini uygulamaya karar vermeye niyetli işverenlerin de olduğu unutulmamalı” diyor.

İş dünyasının kaygıları dikkate alınmalı

Sektörün iş sağlığı ve güvenliği kanununun getirdiği yaptırımlara ilişkin kaygılarının giderilmesi için önerilerde bulunan Cüneyt Danar, akademik anlamda kanun ile ilgili değişiklik tavsiyeleri yapıldığına dikkat çekiyor. Bunların iyi değerlendirilmesi gerektiğini belirten Danar, diğer taraftan, idari para cezalarının gözden geçirilmesinin zorunlu olduğuna vurgu yapıyor. Kanun’un getirdiği düzenlemelerin bazılarının başka mevzuatlarda da var olduğunu belirten Danar, bunlar arasında paralellik sağlanması gerektiğini söylüyor. Kanunun ilkyardımcı bulundurmaktan bahsettiğini ancak bunların kaç kişi olacağını belirtmediğini söyleyen Danar, bu durumdan kaynaklı ilkyardım yönetmenliğine bakmak durumunda kaldığını ifade ediyor. Cüneyt Danar sözlerine şöyle devam etti: “Yangın personelinin bahsediyor ama detay vermiyor, Binaların yangından Korunması Hakkında Yönetmeliğe bakıyoruz. Bu düzenlemeler arasında bağlantı kurulmalı. İşyerinde sendika temsilcisi varsa, çalışan temsilcisi seçmeye gerek yok diyor ama Kanun’daki çalışan temsilcisi sayısı tablosu ile 6356 sayılı Sendikalar ve Toplu İş Sözleşmesi Kanunu’ndaki işyeri sendika temsilcisi sayısı tablosu ile uyumuyor. En önemlisi ise yayımlanan ve taslak halindeki yönetmeliklerin hiçbiri yürürlükten kalkan İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Tüzüğü’ndeki teknik verileri içermiyor. Oysaki iş sağlığı ve güvenliği uzmanının hangi teknik önlemleri alacağı konusu bu işin temelini oluşturuyor. Bu eksikliklere dair çalışmalar yapılmalı.” Firmaların bu kanunun getirdiklerine yönelik olarak alması gereken önlemlere de değinen Danar, her şeyden önce çalışan sayısı ve tehlike sınıfına bakılmaksızın tüm işyerleri bir iş sağlığı ve güvenliği uzmanına risk değerlendirmesi yaptırmaları gerektiğini belirtiyor. Firmaların acil durum planı hazırlamaları gerektiğini belirten Danar, firmaların



CÜNEYT ALİHAN DANAR
Avukat-İş ve Sosyal Güvenlik
Hukuku Uzmanı ve Bilirkişisi

iş sağlığı ve güvenliği eğitimleri aldıklarının yanı sıra çalışan temsilcisi seçmeleri gerektiğine dikkat çekiyor. İşyeri hekimi ve iş sağlığı ve güvenliği uzmanı çalıştırma yükümlülüğü başladığında da bu kişilerin görevlerini yerine nasıl getirdiğinin de denetlenmesi gerektiğine değinen Danar, bu alan henüz yeni olduğundan, piyasada bir ücret tarifesinin de yerleşmediğini belirtiyor. Sırf işi alabilmek adına çok az ya da çok yüksek rakam talep eden ve işi normalden daha kısa sürede bitirmeyi taahhüt eden kişi ya da kuruluşlara da dikkat edilmesi gerektiği noktasında da uyarılarda bulunan Danar, sadece maliyet açısından bu konunun değerlendirilmemesi gerektiğini söylüyor.

Çalışanlar temsilci belirleyecek

İş kazalarında Türkiye’nin birçok ülke ortalamasının üzerinde olduğunu belirten Danar, basında sıklıkla iş kazası haberlerine rastlandığına dikkat çekiyor. İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu’nun işverenleri denetim altına alarak daha güvenli bir çalışma ortamını oluşturmayı amaçladığına değinen Danar, “Çalışanlar açısından baktığımızda, artık iş güvenliği önlemlerinin alınmasında onlar da söz sahibi olacaklar. Çalışanları temsilen bir “çalışan temsilci” belirlenecek. Kanun, çalışanlar kendi aralarından seçecekler ya da işveren atayacak diyor. Bu husus hukuki sorunlara yol açabilecek gibi görünüyor çünkü uygulamada genelde işverenlerin atadığını görüyoruz. Çalışanlar buna itiraz edebile-

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ KANUNUN İŞVEREN AÇISINDAN GETİRDİKLERİ

- İş sağlığı ve güvenliği koşullarını iyileştirme ve bunun sürekliliğini sağlama.
- Çalışanın sağlık ve güvenlik yönünden işe uygunluğunu dikkate alma.
- Risk değerlendirme raporlarını da göz önünde bulundurarak genel bir önleme politikası geliştirme.
- Mesleki risklerin önlenmesi için, eğitim ve bilgi verilmesi dâhil her türlü tedbiri alma.
- Çalışma ortamında gerekli kontrol, ölçüm, inceleme ve araştırmaları yaptırma.
- İzleme, denetleme ve uygunsuzlukları giderme.
- Çalışanların hayati tehlike bulunan yerlere girmemesi için gerekli tedbirleri alma.
- Aynı çalışma alanını birden fazla işverenin paylaşması durumunda koordinasyon sağlama.

KANUNUN ELEŞTİRİLEN EN ÖNEMLİ YANI, İDARİ PARA CEZALARININ AMACINI AŞAR NİTELİKTE OLMASI. CEZALARIN CAYDIRICI OLMASI GEREKMEKLE BİRLİKTE, CEZA KESİLECEK MADDELERE BAKILDIĞINDA YORUMA ÇOK AÇIK OLDUĞU GÖRÜLMEKTE.



yeni belgeler anlamına geliyor. Mesela risk değerlendirme ekibi ya da çalışan temsilcisi belirlendiğinde, hem bu kişilere bir görevlendirme yazısı tebliğ edilmeli hem de işyerinde bu kişi ya da ekiplerin kimlerden oluştuğuna dair ilan tahtasına bildirim asılmalı. Bunların her biri ayrı bir iş yükü oluşturacak. Bunun gibi verilen iş sağlığı ve güvenliği eğitimleri belgelenmeli hatta çalışan temsilcisinden önceden görüş alınması gereken hususlarda bu görüşün yazılı olarak talep edilmesi ve alınmasının belgelenmesi gerekmektedir” diyor. İşyeri hekimi ve iş sağlığı ve güvenliği uzmanı hayati tehlikeye karşı işverenin önlem almaması halinde Çalışma Bakanlığı'na şikayette bulunma hakkına sahip bulunuyor diyen Cüneyt Danar, parasal açıdan işverenden iş alan bir iş sağlığı ve güvenliği uzmanının ya da hekimin işvereni şikayet etmesi halinde işini kaybetme riski karşısında bu düzenlemenin sadece iyimser bir uygulama olarak kalacağına dikkat çekiyor. Diğer taraftan, bu şikayet hakkının neden sadece hayati tehlikeler açısından düzenlendiğinin de anlaşılmadığını belirten Danar, çünkü riskin her çeşidi için tedbir almayan işverenin şikayet edilmesi gerektiğine vurgu yapıyor.

KANUNUN ÇALIŞANLAR AÇISINDAN GETİRDİKLERİ

- Sayı sınırı olmaksızın iş sağlığı ve güvenliği hizmetlerinden yararlanma.
- İşyerilerindeki iş sağlığı ve güvenliği çalışmalarını ile ilgili görüş verme ve aktif katılım sağlayabilme.
- Ciddi ve yakın tehlike ile karşı karşıya kalması durumunda, gerekli tedbirler alınıncaya kadar çalışmaktan kaçınma.
- İş sağlığı ve güvenliği konularında eğitim alıp, bilgilenme.
- İş sağlığı ve güvenliği konularında temsil edilme.
- Kendisinin ve çalışma arkadaşlarının sağlık ve güvenliklerini tehlikeye düşürmeme.
- Kendilerine verilen üretim ve korunmayla ilgili tüm araç ve donanımları doğru kullanma.

cekler mi ya da onların seçtiği kişiye işveren itiraz edebilecek mi, hukuki boşluk var. Yine de çalışan temsilcisi oldukça yararlı çünkü bu kişi bir nevi iş sağlığı ve güvenliği uzmanı yardımcısı gibi olacak, ona özel eğitimler verilecek, risk değerlendirme ekibi ve iş sağlığı ve güvenliği kurulu doğal üyesi olduğundan, işyerindeki riskleri çalışanlar adına analiz edecek ve tedbirlerin alınmasını isteyecek. Çalışanlar iş kazası, meslek hastalığı ya da hastalık sebebiyle tekrarlanan istirahatlarından sonra, işbaşı yapmadan önce işverenden kendisi için yeniden bir sağlık raporu alınmasını istediğinde, işveren bu raporu aldırarak zorunda. Aksi halde işçinin işi yapmaktan kaçınma ya da haklı nedenle iş sözleşmesini feshederek kıdem tazminatına hak kazanması söz konusu. Çalışan iş kazası ya da meslek hastalığı sebebiyle istirahattından sonra, işbaşı yapmadan önce kendisine ilave eğitim verilmesi zorunlu. Bu eğitimin içeriği, uğranılan iş kazasının mahiyeti, neden bu kazaya maruz kalındığı ve tekrarlanmaması için dikkat edilmesi gerekenleri içermeli. Hangi sebepten olursa olsun mesela hastalık, iş kazası, meslek hastalığı, doğum ya da işverenin ücretli/ücretsiz izinleri sebebiyle altı aydan fazla işyerinden uzak kaldığında, işbaşından önce kendisine bilgi yenileme eğitimi verilmesi de zorunlu” diyor.

İş kazalarına yeni uygulamalar

Cüneyt Danar, kanunla beraber, iş kazasıyla ilgili önemli iki değişiklik yapıldığını belirtiyor. Bunların ilkinin, iş kazasının bildirimiyle ilgili olduğunu belirten Danar, “İş kazası 1 Ocak 2013 tarihinden önce Sosyal Güvenlik Kurumu'na bağlı bulunan karakol ya da jandarmaya ve bölge müdürlüğüne bildiriliyordu. Bölge müdürlüğüne bildirim İş Kanunu'nun 77. maddesinde düzenlenmekteydi ve 6331 sayılı Kanun ile 77. madde 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren yürürlükten kaldırıldığından, artık iş kazaları sadece Sosyal Güvenlik Kurumu'na ve bağlı bulunan karakol ya da jandarmaya bildirilmeli. İş kazasıyla ilgili ikinci değişiklik ise iş kazalarının raporunu düzenleyip kaydını tutmakla ilgili. Buna göre, işyerindeki mallara ya da araçlara hatta işçilerin sağlığına zarar gelmesi bile, bunlara zarar verme potansiyeli olan her türlü olayın/kazanın kaydının tutulması gerekli. Yani, Sosyal Güvenlik Kurumuna bildirilmese de işyerinde zarara sebep olmasa da her türlü potansiyel olayın raporu tutulmalı. İşverenler açısından dezavantaj yaratacak durum, Kanun'un öngördüğü her yükümlülüğün yerine getirildiğinin yazılı olarak belgelenmesidir. Bu da insan kaynakları departmanına yeni iş yükü ve hazırlanması gereken

MESLEĞE VE İHTİYAÇA ÖZEL İNGİLİZCE PROGRAMLARI BAŞLIYOR



DIŞ TİCARET İNGİLİZCESİ

Başlangıç ve Temel Seviye (Genel İngilizce) – **Beginner & Elementary 1**
Temel & Alt Orta Seviye- **Elementary 2 & .P.Intermediate 1**
Orta Alt & Orta Seviye – **Pre Intermediate 2 & Intermediate 1**
Orta & Üst Orta Seviye – **Intermediate 2 & Upper Intermediate**

MAĞAZACILIK İNGİLİZCESİ

Başlangıç ve Temel Seviye - **Beginner & Elementary 1**
Temel & Alt Orta Seviye- **Elementary 2 & .P.Intermediate 1**
Orta Alt & Orta Seviye – **Pre Intermediate 2 & Intermediate 1**

FUAR İNGİLİZCESİ

Başlangıç ve Temel Seviye - **Beginner & Elementary 1**
Temel & Alt Orta Seviye- **Elementary 2 & .P.Intermediate 1**

İTKİB Genel Sekreterliği (Eğitim Şubesi) • egitim@itkib.org.tr

Katılım ve detaylı bilgi için: 0212 454 02 00 / 1190





SPOR GİYİMDE BİR MARKA DOĞUYOR

UZAKDOĞU SPOR KIYAFETLERİ KONUSUNDA KENDİNİ İSPATLAMIS BİR FİRMA OLAN ALTUNAY SPOR, BU ÜRÜNLERİN ÜRETİMİNİ TÜRKİYE'DE YAPMAYA BAŞLAYARAK İHRACATA DA ADIM ATTİ.

Altunay Spor malzemeleri firması Türkiye'de birçok kamu kurum kuruluş ve milli takımlara giysi ve spor malzemeleri tedarik ediyor. Yükselen Uzakdoğu sporları trendini yakalayabilmek için 2004 yılında mücadele sporları branşı malzemeleri satışına başlamış olan firma şu an boks milli takımı, kickboks milli takımı, wushu milli takımı, muaythai milli takımlarının malzeme tedarikçiliğini de yapıyor. Bugün Türkiye piyasasında Dragando markası ile uzak doğu sporlarında saygın ve üst sıralarda olan bir marka haline geldiklerini beliren Altunay Spor ortaklarından Kadir Altunay, "Avrupa ve Kuzey Afrika, Orta Asya ülkelerinde de artık ürünlerimiz satılmak-

ta. Geçtiğimiz yıl Amerika' da bir ofis açtık. Dünya markası olmak isityorsanız Amerika'da mutlaka bulunmak gerekiyor ve inanıyoruz ki bir kaç sene sonra dünya piyasasında yerimiz olacak ve söz sahibi bir marka haline geleceğiz. Bugün Türkiye'de kickboks ve muaythai, karate federasyonlarının sponsorluğunu yapıyoruz. Ukrayna, kickboks federasyonu ile anlaştık onlarda bizim ürünlerimizi kullanacaklar, artık vites büyütüp hedefler ulaşma zamanı geldi" diyor.

Spor giyiminde Türkiye'nin gururu

Uzakdoğu sporlarında Türkiye'nin çok ileride olduğuna değinen Kadir Altunay, kickboks muaythai, boks, karate, taekwondo gibi sporlarda çıta hep çok yüksekte, bu da sektörlerinin büyümesinde önemli bir etken olduğuna dikkat çekiyor. Kadir Altunay sözlerine şöyle devam ediyor: "Ayrıca bu sporlar da Rusya ve eski Sovyet ülkeleri çok etkin, bizim hedeflerimizde bu ülkeler var. Zira bu ülkelerde potansiyel çok yüksek, bunun için Ukrayna Kickboks federasyonu ile sponsorluk

anlaşması yaptık. Geçen sene birçok ürünün üretimini de Türkiye'de kendimiz yapmaya başladık. Eğer marka olmak istiyorsanız kalite olmazsa olmazlarından olmak durumunda. Bu sene Münich Ispo spor fuarına da katılarak da dünya trendlerini yakından takip etmeyi amaçladık. Almanya, Hollanda, İsrail ve Güney Afrika ile küçük siparişler düzeyinde olsa bile ticarete başladık. Gelecek açısından iyi sonuç aldığımız bir fuar oldu diyebilirim." Firma olarak uzak doğu spor kıyafetleri konusunda uzmanlaşmış olduklarını belirten Kadir Altunay, ihracatta yönelik faaliyetlerine bu yıl başladıklarını belirtiyor. İhracatta ana pazar olarak Rusya ve Avrupa ülkelerini aldıklarını belirten Altunay, ancak Amerika'yı büyük bir pazar olarak gördükleri için orada ofis açtıklarına dikkat çekiyor. Yeni pazarlar, yeni müşteriler ile sürekli iletişim içinde olduklarını belirten Altunay, "Bu sene ilk defa Münich Ispo Fuarı'na katıldık geçen sene de Amerika'da UFC Fan Expo fuarına katılmıştık. Fuarlara çok büyük beklentiler ile gitmiyoruz, ancak genelde elimiz boş hiç dönmedik" diyor.

our profession
is
denim
fabric



Denim Global Kumaş Tic. Ltd. Şti.
Keresteciler Sitesi Fatih Cad.
Uzun Sk. No: 20/A Merter - İstanbul
Tel: +90 212 637 16 10 - 20 - 67
Faks: +90 212 637 16 70
www.denimglobal.com



TEK KUTUPLU DÜNYA MI? ÇOK KUTUPLU DÜNYA MI?

MARMARA GRUBU STRATEJİK VE SOSYAL ARAŞTIRMALAR VAKFI TARAFINDAN DÜZENLENEREK, GELENEKSEL BİR KİMLİĞE BÜRÜNEN “AVRASYA EKONOMİ ZİRVESİ”NİN BU YIL 16.SI GERÇEKLEŞTİ. BU DÖNEMİNDE DE İHKİB’İN DESTEĞİ İLE DÜZENLENEN ETKİNLİK, “TEK KUTUPLU DÜNYA MI, ÇOK KUTUPLU DÜNYA MI” BAŞLIĞI ALTINDA EKONOMİ ZİRVESİNİN ÖNEMLİ İSİMLERİNİ BİR ARAYA GETİRDİ.

Avrupa’dan Asya’ya, Latin Amerika’dan Afrika’ya kadar 50’nin üzerinde ülkeden yaklaşık 500 temsilcinin katıldığı Avrasya Ekonomi Zirvesi, 9-11 Nisan tarihleri arasında İstanbul WOW Hotel’de gerçekleşti. Zirvede, “Tek kutuplu dünya mı, çok kutuplu dünya mı” başlığı altında ekonomik, siyasal ve askeri sorunlara çözüm yolları arandı. Marmara Grubu Vakfı (MGV) tarafından 16 yıldır aralıksız sürdürülen Avrasya Ekonomi Zirvesi; siyasal, ekonomik ve kültürler arası

diyalog çalışmalarında Türkiye’nin aydınlık yüzünü yansıtmaya devam ediyor. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği’nin (İHKİB) desteğiyle 9-11 Nisan 2013 tarihleri arasında dünyanın her noktasından Cumhurbaşkanı, Başbakan, Bakan, Prenses ve Prense çok sayıda temsilcinin yer aldığı toplantıya İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Marmara Grubu Vakfı (MGV) Başkanı Dr. Akkan Suver’in de aralarında olduğu çok sayıda kurum ve kuruluş temsilcileri katıldı. 9 Nisan akşamı düzenlenen gala gecesi ile başlayan “16. Avrasya Ekonomi Zirvesi” Gül Ağış’ın defilesi ile renkli bir konseptle büründü. Zirvenin gala gecesinde moda tasarımcı Gül Ağış, “Kapalıçarşı” konseptli defilesini sergilerken, söz konusu defilede çok sayıda manken podyumu çıktı. Gecede, MGV Başkanı Akkan Suver, İHKİB Başkan Vekili Kemalettin Güneş ile emeği geçenlere teşekkür plaketi verdi.

Zirvede krizlere çözüm arandı

İstanbul WOW Hotel’de 10-11 Nisan 2013 tarihlerinde tüm dünyadan 100’e yakın Cumhurbaşkanı, Başbakan ve Bakan’ı ağırlayan 16. Avrasya Ekonomi Zirvesi’nin ilk gününde gerçekleşen oturumlar; ekonomi, enerji, sağlık, eğitim, kültür, ekolojik diyalog, modernleşme,

kadın, bilgi teknolojileri, savunma sanayi, güvenlik konularında yapıldı. Zirve’nin ikinci günü ise “Bilgi Teknolojileri ve İletişim ile Savunma Sanayi ve Güvenlik Ortak” oturumu kapsamında yapılan konuşmalara ve Cumhurbaşkanı oturumlarına sahne oldu. 16. Avrasya Ekonomi Zirvesi Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev, ve UNESCO Genel Direktörü İrina Bokova’nın gönderdikleri mesajların okunmasıyla başladı.

İş ve siyaset dünyası zirvede buluştu

Zirve’nin açılışında TBMM Başkanı Cemil Çiçek, Orman ve Su İşleri Bakanı Prof. Dr. Veysel Eroğlu, MGV Başkanı Akkan Suver, İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve İstanbul Valisi Hüseyin Avni Mutlu konuşma yaptı. Açılışta konuşan MGV Başkanı Dr. Akkan Suver, 16 yıldır aralıksız sürdürülen Avrasya Ekonomi Zirvesi’nin saygın uluslararası organizasyonlar listesinde ilk sıralarda yer aldığını vurguladı. Suver, başlangıçta Avrupa ve Asya ülkelerini içeren etkinliğin artık Latin Amerika’dan Afrika’ya Asya Kitası’ndan Avustralya’ya kadar tüm dünyayı kapsadığını söyledi. Üç Cumhurbaşkanı, iki Meclis Başkanı, bir Başbakan, beş Kraliyet Ailesi mensubu, 33 Bakan ile 440 civarında yabancı işadamı,



HİKMET TANRIVERDİ
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

bürokrat ve diplomatu ağırladıklarını açıklayan Suver, 'Tek kutuplu dünya mı, çok kutuplu dünya mı?' başlığı altında düzenlenen Zirve'de "Enerji, Sağlık ve Eğitim, Kültür ve Ekolojik Diyalog, Modernleşme ve Kadın, Bilgi Teknolojileri ve İletişim ile Savunma Sanayi ve Güvenlik" konularının masaya yatırılacağını vurguladı.

"Sektörün amiral gemisi olduk"

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi ise geleneksel hale gelen gala gecelerindeki defilelerle Türk moda endüstrisinin tasarım gücünü Zirve'ye katılan ülkelere gösterdiklerini söyledi. Türk moda endüstrisinin 25 yıl gibi kısa bir sürede başka hiçbir sektörde görülemeyecek yeniliklere, başarılarla ve ticari rakamlara ulaştığını ifade eden Tanrıverdi, "Bu başarının altında İHKİB'in yaratıcı fikri, üretkenliği ve vizyonu yatıyor" dedi. Türkiye'nin en büyük markası İstanbul'a değer katan pek çok projede, yenilikte İHKİB imzasının görüldüğünün altını çizen Tanrıverdi, "Global dünyada yaşanan pek çok olumsuzluğa rağmen 2012'yi 16.1 milyar dolarlık ihracat ile kapatırken, İHKİB olarak ortaya koyduğumuz performans ile yine sektörümüzün amiral gemisi olduk. Böylesine büyük başarıda İHKİB de önemli bir paya sahip. Türk hazır giyim sektörünü, gerçek anlamda moda endüstrisine dönüştürdük" dedi. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün son 10 yılda uluslararası pazarlarda payını artırarak ülke ekonomisi içinde

en fazla katkı sağlayan sektör olma rolünü güçlendirdiklerinin altını çizen Tanrıverdi, "İHKİB katma değerli ürünlere odaklanarak moda ve marka yarattı. Bir çok ülkede yatırımcılarımız yeni iş alanlarıyla o bölgelerde, o ülkelerde yeni tekstil yatırımları yaptı" dedi. TBMM Başkanı Cemil Çiçek, konuşmasında Avrupa'nın 6'ncı büyük ekonomisine sahip Türkiye'nin, uluslararası alanda yükselen profili, yükselen siyasi ağırlığı, dinamik ekonomisi, tüm dünya ülkelerinin dikkatini çektiğini belirtti. Cemil Çiçek, "Ülkemiz ekonomik ve kültürel bir kavşak konumundadır. 21. yüzyılın yeni stratejik merkezi Avrasya'nın kalbinde, enerji nakil hatlarının ve ulaşım yollarının merkezinde yer alıyor. Enerji ve ulaşım koridorlarının tesisi yoluyla Avrasya ve Asya'nın birleşmesi, bölgenin istikrara kavuşturulması, ekonomik büyüme için yeni dinamiklerin yaratılması bölgeye ilişkin stratejimizin temelini oluşturuyor" diye konuştu.

"Yeni ilişkiler, yeni ihracat kapıları demek"

Bu yıl da İHKİB'in desteği ile gerçekleşen Zirve öncesinde gerçekleşen basın toplantı-

sında; Marmara Grubu Vakfı Genel Başkanı Dr. Akkan Suver, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Volkan Atik, Moda Tasarımcıları Derneği (MTD) Başkanı Mehtap Elaidi ile MTD Yönetim Kurulu Üyesi ve Tasarımcı Gül Ağış zirve hakkında bilgi verdi. İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Volkan Atik konuşmasında, böylesine geniş katılımlı bir organizasyonu bir sivil toplum örgütü olarak kendi kaynaklarıyla 16 yıldır kesintisiz sürdüren Marmara Grubu Vakfı'nı kutlamak gerektiğini söyledi. Atik, "Türk hazır giyim sektörü olarak, başta Avrupa olmak üzere ana pazarlarımızı korumanın yanı sıra alternatif pazarlar da yaratmak zorundayız. Zirve'ye katılan ülkelerin her biri bizim için büyük önem taşıyor. Burada oluşacak yeni ilişkiler Türk hazır giyim üreticisi için yepyeni ihracat kapıları anlamına gelebilir" dedi. MTD Başkanı Mehtap Elaidi ise 50'yi aşkın ülkenin temsilcilerine Türkiye'nin tasarım gücünü göstermekten büyük mutluluk duyduğunu söyledi. Elaidi, moda ve endüstriyi başarıyla harmanlayan Türk tasarımcıların sadece gelişmiş ülkelerde değil, alternatif pazarlarda da başarılı olabileceklerini sözlerine ekledi.



Bu yıl da İHKİB'in desteği ile gerçekleşen Zirve öncesinde gerçekleşen basın toplantısında; MGV Genel Başkanı Dr. Akkan Suver, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Volkan Atik ve MTD Başkanı Mehtap Elaidi zirve hakkında bilgi verdi.



EKOTEKS'TEN GENÇ KİMYAGERLERE DESTEK

ÖZEL İHLAS FEN LİSESİ ÖĞRENCİLERİ, TOPLUMU BİLİNÇLENDİRMEK ADINA ÖRNEK BİR PROJEYE İMZA ATTI. EKOTEKS LABORATUVARI VE İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ ÇAPA TIP FAKÜLTESİ'NİN DE DESTEKLEDİĞİ PROJEDE ÖĞRENCİLER, TOPLUMU BİLİNÇLENDİREREK PLASTİK KULLANIMINI EN AZA İNDİRGEMİYİ HEDEFLEDİ.

Plastikleştirici olarak çok geniş kullanıma sahip, insan sağlığına olumsuz etkileri yapılan birçok çalışma ile gösterilmiş fitalatlarla ilgili literatür taraması yapan Özel İhlas Koleji Fen Lisesi öğrencileri örnek bir projeye imza attı. Fitalatın çocuklara geçişinin, oyuncak ve kırtasiye ürünleri üzerinden olmasından yola çıkan öğrenciler, buna bağlı olarak projede, oyuncak veya kırtasiye ürünlerinin ağız içinde tutulması, emilmesi, ısırılması ve yutulması durumunda; tükürük, mide, bağırsak içi pH değerleri ve kimyasal ortamları ile geçişin hangi seviyede olduğunu tespit etti. Kanserojen maddelerle ilgili ha-

zırlamakta oldukları proje çalışmaları için birçok öğretim görevlisinden ve laboratuvar yetkililerinden destek alan öğrenciler, analizlerini uluslararası geçerliliği olan Ekoteks Laboratuvarı'nda gerçekleştirdi. Öğrenciler konuyla ilgili derin bilgiyi ise Çapa Tıp Fakültesi'nden edindi. Öğrencilerin hazırladığı, 'Plastik Oyuncak ve Kırtasiye Malzemelerinde Bulunan Fitalat Türevlerinin Kimyasal Migrasyonuna; Tükürük, Mide ve Bağırsak Ortamlarının Etkilerinin Değerlendirilmesi' başlıklı projenin, TÜBİTAK elemelerinde İstanbul Avrupa Yakası'nda başvuran 109 kimya projesinden ilk 18'in içerisine girerek elemeleri geçti. Medikal malzemelerle ilgili projede çalışan öğrenciler ise 10-13 Nisan tarihlerinde, Doğanata Eğitim ve Kültür Vakfı tarafından İzmir'de düzenlenen Araştırma Projeleri Yarışması'nda ilk 23'e kalarak finalda yarışmaya hak kazandı. 109 proje içinden altın madalya alarak eylül ayında Dubai'de düzenlenecek Milset Asia Proje Yarışması'nda Özel İhlas Fen Lisesi'ni temsil edecekler.

“Ekolojik dengeyi korumalıyız”

Özel İhlas Fen Lisesi'nde Biyoloji Öğretmenliği yapan ve aynı zamanda projelerin danışmanlığını üstlenen Meryem Özgan, öğrencilerin hazırladığı 'Plastik Oyuncak ve

Kırtasiye Malzemelerinde Bulunan Fitalat Türevlerinin Kimyasal Migrasyonuna; Tükürük, Mide ve Bağırsak Ortamlarının Etkilerinin Değerlendirilmesi' başlıklı proje ve medikal malzemelerle ilgili olan projenin birbirine paralel çalışmalar olduğunun altını çizdi. Ciddi tehlikelerin farkına varılmasından dolayı öğrencilerin bu çalışmayı hayata geçirdiklerini ifade eden Özgan, söz konusu çalışma ile medikal malzemelerdeki tehlikeye dikkat çektiklerini söyledi. Öğrencilerin bu çalışmalarla, başta insan sağlığı olmak üzere, ekolojik dengeyi korumak adına üstlerine düşen görevi yerine getirmiş olacaklarını belirten Özgan, çalışmalarda toplumu bilinçlendirerek plastik kullanımını en aza indirmeye çalıştıklarını kaydetti. Meryem Özgan, öğrencilerin projelerinde, plastikleştirici olarak çok geniş kullanıma sahip, insan sağlığına olumsuz etkileri yapılan birçok çalışma ile gösterilmiş fitalatlarla ilgili literatür taraması yaptıklarını belirtti. Özgan, “Fitalatın çocuklara geçişi, oyuncak ve kırtasiye ürünleri üzerinden olduğu düşünülürse, bu durum çoğunlukla ağız yoluyla gerçekleşiyor. Buna bağlı olarak projede, oyuncak veya kırtasiye ürünlerinin ağız içinde tutulması, emilmesi, ısırılması ve yutulması durumunda; tükürük, mide, bağırsak içi pH değerleri ve kimyasal ortamları ile geçişin hangi seviyede olduğu tespit edilmeye çalışıldı” dedi.

LERAS



*Medanın
Kalbindeyiz*



www.leras.com.tr | (0212) 505 0 505 pbx

LERAS® 20^{Yıl}

TEXTILE ACCESSORIES

ASYANIN EN BÜYÜK, DÜNYANIN İSE İKİNCİ BÜYÜK GİYİM FUARI OLAN "CHIC BEIJING-ÇİN ULUSLARARASI MODA, GİYİM VE AKSESUARLARI FUARI", 26-29 MART 2013 TARİHLERİ ARASINDA PEKİN'DE KAPILARINI ZİYARETÇİLERİNE AÇTI.

CHIC BEIJING TİCARETTE KÖPRÜ OLUYOR

Bu sene 21'incisi gerçekleştirilen ve giyim, aksesuar fuarlarında artık kendini çoktan ispatlamış Çin Uluslararası Moda Giyim ve Aksesuarları Fuarı CHIC Beijing 2013, 26-29 Mart tarihleri arasında Pekin'de gerçekleştirildi. Dört gün boyunca büyük bir moda şovuna ev sahipliği yapan fuara 20 ülkeden toplam 1000'in üzerinde firma standıyla katıldı ve toplam 100 bin metrekarelik fuar alanında ürünlerini sergileyen firmalar adeta göz doldurdu. Moda dünyasının ünlü markalarının yer aldığı bu fuar içerisinde, moda meraklıları modanın en son tasarımları ve trendleri konusunda fikir alışverişinde buldukları ideal bir platformda buluştular. Fuar hazırlıklarına aylar öncesinden başlayan fuar yetkilileri, ziyaretçileri bilgilendirme amaçlı moda trendleri, pazara giriş stratejileri, en çok satan markalar gibi konularda etkinlikler düzenledi.

110 bin kişinin ziyaret ettiği fuarı binin üzerinde ulusal ve yabancı basın mensubu takip etti. Fuar katılan ülkeler arasında; İtalya, ABD, Fransa, Almanya, Japonya, Türkiye gibi ülkeler yer aldı. İtalya'nın 80'i aşkın markayla katılımcılar arasında birinci olduğu fuarda erkek giyim, kadın giyim, çocuk giyim, deri ve kürk ürünleri, aksesuar ve moda ile ilgili gelen her unsur mevcuttu. Farklı ülkelerden ünlü tasarımcıların katıldığı, modayı belirleyici ve markaları teşvik edici özelliğiyle dikkat çeken fuarda Türk firmaları da yerini aldı. Deri ürünlerini sergileyen Türk firmaları, Türkiye'nin

deride ne kadar başarılı olduğunu gözler önüne serdi. Türkiye'den katılan 14 deri firması önemli iş bağlantıları yaparak Çin pazarında önemli bir yer edindiler. Dünyanın birçok şehirden çok sayıda ziyaretçiye ev sahipliği yapan Chic Beijing 2013'te, yeni oluşan iş bağlantılarını değerlendirmek için firmalara profesyonel bir platform oluşturuldu. Tasarımcılar da bu profesyonel platformda kendi iş bağlantılarını kolayca geliştirdiler. Son yıllarda fuarın katılımcı ve ziyaretçi trafiğinin ciddi yükselişi kaydedildi. Fuar katılan firmalar için dünya moda markalarının yer aldığı fuarda bulunmak ve büyüyen

bir pazarda ürünlerini tanıtmak, büyük bir sürdürülebilirlik anlamına geliyor. Endonezya, Japonya, Malezya, Singapur ve Güney Kore'den ticaret için gelen ziyaretçiler bu yıl da yoğunlukta. Aynı zamanda Avrupa, Rusya'nın belli bir kısmı, Kuzey ve Güney Amerika ve Güney Afrika'dan alıcılar da katılım gösterdiler. Ziyaretçilerin yaklaşık yüzde 60'ını alıcılar ve uzmanlar oluşturdu. Yeni tekstil teknolojilerinden hazır giyimin her segmentine kadar markalarıyla çok geniş bir yelpazede firmayı ağırlayan Chic Beijing Fuarı, katılımcılar için kendi pazarlarını genişletmek adına büyük bir fırsat yarattı.



Chic Beijing Moda Fuarı, yeni tekstil teknolojilerinden hazır giyimin her segmentinden çok sayıda firmaya ev sahipliği yaptı.

İthal Aksesuarda Fiyat Avantajı



Çindeki Model Seçeneklerini Türkiyeye Taşдық



Huaixin Dantel ve Tekstil

AKSESUAR İTH. İHR. SAN. VE DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.
Gençosman Mah. Geçit Sok. No:13/A Güngören/İSTANBUL
Tel: +90 (212) 610 99 01 Fax: +90 (212) 610 99 09
E-mail: hxlace@hotmail.com Web: www.h-xlace.com

TekStil
Yayıncılık ve Tanıtım Hizmetleri
0212 555 94 94



SERAP POLLARD DÜNYA MODELLERİNİ GİYDİRDİ

LONDRA'DA HİLTON METROPOL OTEL'DE 12 - 13 NİSAN TARİHLERİNDE DÜZENLENEN TOP MODEL UK VE TOP MODEL WORLDWIDE YARIŞMASINDA GÜZELLER, TÜRK TASARIMCI SERAP POLLARD İMZASI TAŞIYAN TASARIMLARLA GÖZ DOLDURDU.

Başarılı modacı Serap Pollard'ın 2013 İlkbahar Yaz koleksiyonunu Londra Moda haftasında ünlü modacılar tarafından tam not aldıkları sonradan aynı koleksiyonunu dünyanın en iyi modellerine giydirdi ve yine çok başarılı bir projeye imza attı. 12-13 Nisan 2013 tarihlerinde Londra'da Hilton Metropol Otel'de düzenlenen Top Model UK ve Top Model Worldwide yarışmalarında güzeller Serap Pollard imzası taşıyan tasarımlarla podyumda göz doldurdu. Yaptığı birçok proje ile yerli ve yabancı basında isminden sıkça söz ettiren Pollard "İngiltere'de bulunmak, modacı olmak, bu kadar tecrübeli olmak, eğitilmiş ve bilgili olmak ve bunların hepsini bir araya getirdiğimde bir Türk tasarımcı olarak böyle büyük bir projeye imza atmak muhteşem bir

duygu" dedi. İngiltere'nin başkenti Londra'da düzenlenen 'Top Model Worldwide' yarışmasında dünyanın en iyi modellerini giydiren Serap Pollard, defilenin açılışını 10. yıl marşı ile gerçekleştirdi.

İngiliz medyasının yakından takip ettiği gecede Pollard'ı İngiltere Başkonsolosu Ahmet Demirok da izledi. 46 ayrı ülkeden yarışmacıları ağırlayan muhteşem organizasyonun birinciliğini Kenya alırken, ikinciliğe Ukrayna ve üçüncülüğe ise İsveç layık görüldü. Serap Pollard, uzun bir uğraş sonucunda çıkardığı son koleksiyonunda doğa dostu ve zero-waste konseptini izledi. SUS-tainable adlı koleksiyonundan bazı parçaları kullandığını söyleyen Pollard, bu parçaların yanı sıra sadece bu yarışma için yeni tasarımlar yapıldığının da altını çizdi. Sağlıklı yaşam denildiğinde akla ilk gelenin organik yiyecekler olduğunu belirten Pollard, "Bu konuyu moda ve tekstil olarak ele aldığımızda üzerimize düşen görev çok büyük" dedi. Çok yaygın olarak bilinen pamuk, ipek ve kaşmir gibi ana maddeler dışında bir çok doğal maddelerin bitkilerde olduğuna dikkat çeken Pollard, koleksiyonunda bambu kumaşları tercih ettiğini belirtti. Serap Pollard, "Bambunun doğaya kolay dönüşebilir olması, anti-alerjik olması, çok sağlıklı

olması tasarımlarımda bambuyu kullanmaya etkenlerden oldu. Bambunun pamukla yarışabilecek ve ileride pamuğun yerini alabilecek bir materyal olduğunu düşünüyorum çünkü pamuğu yılda bir kez tarımda toplayabilirsiniz fakat bambuyu defalarca. Bambuyu sulamak gerekmez, hızlı büyür. Koleksiyonumda bambu dışında organik yüzde 100 ipek kumaşlara ağırlık verdim" dedi. Bu yarışma için tasarımlarını yaparken sıradan bir güzellik yarışması kıyafetleri olmasını istemediğini belirten Pollard, ekolojik çizgisinden çıkmadan her modele ayrı tasarımlar yaptığının altını çizdi. Saçına, boyuna, yüz çizgisine göre en uygun tasarımları gerçekleştirdiğini belirten Pollard, "Modellerin tasarımlarını beğenmesi, gelip bana ayrı ayrı teşekkür etmeleri beni çok mutlu etti. Organizasyonun gelecek yılı için de şimdiden teklif aldım. Bu çok onur verici bir durum" dedi. Gelecek dönemlerde de bu yönde koleksiyonlarının devam edeceğini belirten Serap Pollard, "Daha sağlıklı yaşam, giyim ile birleştirilecek. Eskiden organik bir giysiye baktığımızda, renkten ve modelden yoksundu. Benim tasarımlarım hem doğal, hem organik hem de zero-waste özelliğini taşıyan giysilerdir. Tüm bu özelliklerin yanında oldukça modern ve geniş bir yelpazeye sahip" dedi.

iTKiB HEDEF

Türkiye'nin en büyük dijital
dergi platformu
dMags'ta!



HAZIR GIYİMDE İŞ GÜCÜ SEFERBERLİĞİ



İSTANBUL HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON İHRACATÇILARI BİRLİĞİ BİR İLKİ DAHA BAŞLATILYOR. BİRLİK, NİTELİKLERİ ÖLÇÜLEN YETERLİLİĞE SAHİP İŞGÜCÜNÜ SEKTÖRE KAZANDIRMAK İÇİN "İHKİB HAZIRGIYIM SERTİFİKASYON MERKEZİ"Nİ (İHKİB HSM) SEKTÖRLE BULUŞTURMA AŞAMASINA GELDİ.

İHKİB HSM Türkiye’de hazır giyim sektörüne yönelik ulusal ve uluslararası meslek standartlarını temel alarak ulusal mesleki yeterliliklere dayalı sınav ve belgelendirme sistemi aracılığı ile “Mesleki Yeterlilik Belgesi” düzenleyen merkez olacak. İHKİB HSM Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafında akredite edilerek, Mesleki Yeterlilik Kurumu’nca (MYK) belgelendirme kuruluşu olarak yetkilendirilerek çalışmalarına Haziran 2013’de başlayacak. Avrupa Birliği (AB) ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından ortak fonlanan, Çalışma ve Sosyal

Güvenlik Bakanlığı otoritesi altında, Mesleki Yeterlilik Kurum koordinasyonunda İHKİB tarafından yürütülen “Katma Değer ve İstihdam Odaklı Belgeli İşgücü Seferberliği” projesi ile İHKİB HSM yapılandırılıyor.

Proje ile ilgili bilgi veren KİBİS Proje Yöneticisi Erbil Cihangir, İHKİB HSM’nin hazır giyim sektöründe iş piyasası ihtiyaçlarına uygun belgeli işgücü istihdamını kalite güvencesi altına alarak, sektörün nitelikli personelle buluşma noktası olacağını söylüyor. İHKİB HSM’nin Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından akredite edildiğini belirten Cihangir, merkezin Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından belgelendirme kuruluşu olarak yetkilendirilerek çalışmalarına Haziran 2013’de başlayacağını söylüyor.

İstihdama yönelik yeni kulvarlar açılıyor

İstihdama yönelik projelerin hem Türkiye’ye uluslararası rekabet edebilirlik anlamında yeni kulvarlar açacağını dile getiren Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Merkezi Finans ve İhale Birimi Başkanı Muhsin Altun, “AB ülkelerinin dünya tekstil, hazır giyim ve konfeksiyon

ürünlerinin ithalat ve ihracatında geleneksel olarak önemli bir konumda olduklarını biliyoruz. AB, dünya çapında hem önemli bir ihracat pazarı, hem de etkili bir tedarikçidir. Ziyaretimiz sırasında İHKİB yetkililerinden aldığımız bilgilere göre, ülkemiz Çin’den sonra AB pazarının ikinci büyük tekstil, hazır giyim ve konfeksiyon tedarikçisi konumunda. AB’nin değişen ticaret politikalarına ve krize bağlı ekonomik koşulların etkisine rağmen, Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün pazardaki payı artıyor. AB pazarına katma değerli ürün tedarik ediliyor. Günümüzde AB ülkelerinde tekstil, hazır giyim ve konfeksiyon sektörlerinde faaliyet gösteren işletmeler, aynı zamanda üretici, ihracatçı ve ithalatçı olabilmekte. Bu işletmeler alımları ve yatırımları sayesinde Türkiye’deki gelişmelerin şekillenmesinde de dolaylı yoldan etkili konumdalar. Bu etkiye istihdama yönelik AB destekli projelerin sonuçları da eklendiğinde, nitelikli işgücü ile kalitesi tescilli, sosyal sorumluluk kuralları çerçevesinde üretilmiş, rekabet gücü yüksek mal ve hizmetler ortaya çıkmakta” dedi.

Mesleki Yeterlilik Belgesi Avrupa ile uyumu sağlayacak

Merkezi Finans ve İhale Birimi tarafından “VOC-Test Merkezleri” başlığı altında yürütülen hibe programında desteklenen projelerin ilgili sektörde geniş bir temsile sahip, güçlü organizasyonlar tarafından uygulanmasına önem

SERTİFİKALI İSTİHDAMIN İŞVEREN AÇISINDAN AVANTAJLARI

- **Yetkinlik kriterlerine göre seçme- yerleştirme yapılabilme olanağı sağlar,**
- **İşbaşı eğitimi süresinden tasarruf sağlar,**
- **Uzman personelin işe adaptasyonu ve iş başı eğitim süresi daha kısa olacağından maliyet avantajı sağlar,**
- **İş verimliliği artar (çalışanın motivasyonunun, verimliliğinin, özgüveninin artması iş verimliliğini de artırır),**
- **İşverene rekabet üstünlüğü sağlar,**
- **Toplam kaliteye katkı sağlar.**

İŞVEREN AÇISINDAN BİRÇOK AVANTAJI BERABERİNDE GETİREN İHKİB HSM, İŞBAŞI EĞİTİMİ SÜRESİNDEN TASARRUF SAĞLARKEN, VERİMLİLİĞİ DE ARTIRIYOR. İŞVERENE REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ SAĞLAYAN MERKEZ, AYNI ZAMANDA TOPLAM KALİTEYE DE KATKI SAĞLIYOR.



NURAY AYTAÇ
Şahinler Holding İK Müdürü

verdiklerini belirten Muhsin Altun, bu kurumlardan biri olan İHKİB'in, sektöre yeni bir ivme kazandıracak olan İHKİB HSM'yi yapılandırma çalışmalarını 2013 yılı Haziran ayında tamamlanmış olacağını dile getirdi. Muhsin Altun, projeye ilişkin olarak sözlerine şöyle devam etti: "Merkezi Finans ve İhale Birimi'nin yaklaşık 240 bin Euro ile desteklediği KİBİS projesi tamamlandığında, İHKİB HSM bireylerin belirli bir işe uygun olup olmadığını tespit etmeye yönelik olarak tasarlanmış mesleki inceleme-değerlendirme yöntemine dayalı olarak "Mesleki Yeterlilik Belgesi" düzenlemeye başlayacak. Böylece Avrupa Yeterlilikler Çerçevesi'ne uyum kabiliyetimiz arttığı gibi, hazır giyim alanında akredite Sertifikasyon Merkezi vasıtasıyla aynı mesleki beceri ve yeterliğe sahip bireylere aynı tip sertifika verilmesi sağlanarak yeterliklerin belgelenmesi alanında yeknesak bir sistem de kurulmuş olacak. Türkiye hazır giyim sektörünün, İHKİB tarafından yetkinliği belgelenmiş işgücü ile yeni başarılarla imza atacağına tüm kalbimizle inanıyoruz."

Hazır giyimcilerin rekabet gücü artıyor

Rekabet şartlarının ağırlaştığı günümüz ekonomik ortamında işverenin attığı her adımda verimlilik hesabı yaptığını belirten Şahinler Holding İnsan Kaynakları Müdürü Nuray Aytaç, girdiden teknolojiye, enerjiden iş süreçlerine, personel politikalarından pazarlama yöntemlerine kadar her aşamada sürekli iyileştirme yapmayan firmalar maalesef rekabet



KİBİS Proje Yöneticisi Erbil Cihangir, geçtiğimiz aylarda iş gücü seferberliği projesi kapsamında AB Türkiye Delegasyonu, Ekonomik ve Sosyal Kalkınma Grup Başkanı Javier Menandez Bonilla ve Türkiye AB Delegasyonu Eğitim Sektör Yöneticisi Prof. Dr. Mustafa Balcı'yı Dış Ticaret Kompleksi'nde ağırladı.

yarısında ipi göğüsleyemediklerine dikkat çekiyor. İşverenlere rekabet yarışında üstünlük sağlayan unsurlardan birinin de içinde "uzman" işgücü istihdam etmek olduğunu belirten Aytaç, "Devlet, firmalara rekabet avantajı sağlayacak uzman işgücünde ilk adımını "Mesleki Yeterlilik Kurumu"nu yapılandırarak atmıştır. Kurum, ulusal meslek standartlarının oluşturulmasında İTKİB, MESS, PERYON gibi

meslek odaları ve sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliği yaparak meslek standartlarının oluşturulmasını sağlamıştır. Bu çalışma sayesinde insan kaynakları çalışanlarını da sevindirecek olan bir çok mesleğin meslek standartları oluşturulmuş ve sıra sertifikalandırmaya gelmiş durumda. Bu konuda da oldukça olumlu gelişmeler yaşanıyor. Bazı meslek gruplarında sertifikalandırmalar başlamış durumda" dedi.



Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Merkezi Finans ve İhale Birimi Başkanı Muhsin Altun (Soldan ikinci), İHKİB HSM'nin sektöre yeni bir ivme kazandıracığını belirtti.

İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ EĞİTİMİNİN ÜZERİNE İŞLETME YÜKSEK LİSANSINI DA KATARAK KARIYERİNİ İMA İLE ŞEKİLLENDİRMEK İSTEYEN BORA ERBİL, HER İNSANIN KENDİSİ İÇİN HAYATINDAKİ ÖNCELİKLERİ BELİRLEMESİ GEREKTİĞİNİ VURGULADI.

“DİREKSİYONUMU MODA SEKTÖRÜNE KIRDIM”

Moda serüvenine İMA desteği

İMA'nın, modayla ilgilenenlere ve ilgilenmek isteyenlere sektörün birikimli, bilinen ve saygıdeğer kimselerince oluşturulmuş profesyonel programlara erişim imkanı sağladığını belirten Erbil, bu programlara dahil olarak kariyer ya da kişisel gelişim için baş koyulan moda serüveninde, sektörece güvenilirliği kabul edilmiş bir temel oluşturabildiğinin altını çizdi. İMA'da, “Uluslararası Pazarlarda Moda Marka Yönetimi” programı dersleri alan Bora Erbil, teorik ve saha eğitim metodlarını beraber kullanırken, akademi içinde gerçekleşen derslerden edinilen bilgileri, İMA'nın da içinde bulunduğu Nişantaşı bölgesinde gerçekleştirilen saha çalışmalarında somut örneklere dönüştürüp hafızasına kaydettiğini belirtti. Bu programın Londra'da da aynı olduğunun altını çizen Erbil, İMA'dan aldığı eğitimin çok kapsamlı ve eşsiz bir deneyim olduğunu belirtti. Şuanda Doğu Perakende Grubu'nda çalışan Bora Erbil, “Doğu Perakende Grubu, lüks perakendenin ülkemizdeki en eski temsilcilerinden, yakın geçmişe kadar olan süreçte sadece tercih ettiği alanlarda büyümeye seçmiş ve vizyonunu yenileyerek büyük hedeflerle yoluna devam etme kararı alan köklü bir şirket. Moda sektöründe çalışma isteğim DPG'nin büyüme süreçlerine denk gelince karşılaşmamız kaçınılmaz oldu. Tabi bu karşılaşmada en büyük etken İMA'da aldığım eğitim süresince sektöre olan ilgimi takdir eden ve referansım olan eğitmenimdir” dedi.

Her insanın kendisi için anlamlı ve öncelikli olarak tanımladığı alanların olduğunu belirten Bora Erbil, bazı insanların hayatlarının ekseninde yer alan kariyerlerini bu alanlara taşımayı tercih ettiklerini vurguladı. Bora Erbil, “Moda sektörü barındırdığı değişim ve yenilenme özellikleriyle her zaman ilgimi çekti. Bunun yanında ilgi alanlarımın da başında geldiği için geçmişimde yer alan inşaat mühendisliği eğitiminin üzerine işletme yüksek lisansını katarak kariyerimin direksiyonunu moda sektörüne kırmaktan kendimi alıkoyamadım” dedi. Moda alanında kendini geliştirmek isteyenler için İMA'nın büyük bir şans olduğunu belirten Uluslararası Pazarlarda Moda Marka Yönetimi programı 2012 mezunu Bora Erbil, Avrupa Birliği, Ekonomi Bakanlığı ve İTKİB'in, okulun yapısını oluşturan kurumlar arasında yer alması, İMA programlarını

doğrudan disiplinler arası ve çok uluslu bir düzeye taşıdığını vurguladı. İMA'nın farklı alanlardan aktardığı bilgi ve deneyimlerle oluşturulan vizyonun, dünyanın önde gelen moda şirketlerinin stratejilerini ve izledikleri yolları anlamayı ve benimsemeyi sağladığını belirten Erbil, “Her insanın kendisi için anlamlı ve öncelikli olarak tanımladığı alanlar vardır. Bazı insanlar ise hayatlarının ekseninde yer alan kariyerlerini bu alanlara taşımayı tercih eder. Moda sektörü barındırdığı değişim ve yenilenme özellikleriyle bana her zaman cezbedici geldi. Bunun yanında ilgi alanlarımın da başında geldiği için geçmişimde yer alan inşaat mühendisliği eğitiminin üzerine işletme yüksek lisansını katarak kariyerimin direksiyonunu moda sektörüne kırmaktan kendimi alıkoyamadım” dedi.

KEEP CALM AND FEEL FASHION

İMA 2013 Bahar Dönemi

ULUSLARARASI PAZARLARDA MODA MARKA YÖNETİMİ

London College of Fashion (LCF) iş birliği ile

Moda perakende sektörünün güncel trendlerine genel bir bakış açısı kazandırmayı amaçlayan ve global platformda marka yönetiminin anlatılacağı Uluslararası Pazarlarda Moda Marka Yönetimi programı için başvurular başlıyor. **3 haftası İstanbul İMA'da, 1 haftası Londra LCF'de gerçekleşecek eğitim için son kayıt tarihi 25 Mayıs 2013!**

Eğitim İçeriği

- Moda Perakendesinde Günümüz ve Gelecek Trendleri
- Modada Marka Olmak ve Marka Değeri Yaratmak
- Uluslararası Pazarlar İçin Moda Pazarlaması ve Marka Yönetimi
- Global Pazarlarda Kazandıran Yöntemler
- Eko, Etik ve Sürdürülebilir Moda Kavramları
- Hedef Markalar Yaratabilmek
- Westfield Proje Uygulaması
- Londra'nın Önde Gelen Perakende Noktaları ve Tasarım Mağazalarına Ziyaretler
- Marka Analizi ve Proje Çalışmaları

Eğitimin Tarihi ve Süresi:

4 – 27 Haziran 2013, 4 hafta (42 Saat)

İMA, İstanbul Eğitim Tarihleri:

4 – 20 Haziran 2013

Eğitimin Günleri ve Saatleri:

Salı ve Perşembe 18.30 – 21.30 (3 Hafta, 18 saat)

LCF, Londra Eğitim Tarihleri:

24 – 27 Haziran 2013

Eğitimin Günleri ve Saatleri:

Pazartesi – Perşembe 9.30 – 16.30 (1 Hafta, 24 saat)

Program Dili: Türkçe – İngilizce

Detaylı bilgi için: 0212 219 41 41 (1216 - 1218)

www.istanbulmodaakademisi.com

İMA İSTANBUL
MODA
AKADEMİSİ
ISTANBUL MODA ACADEMY



İTHİB, YILDA İKİ DEFA NEW YORK'TA DÜZENLENEN "İNDIGO DESEN FUARI"NA TEMMUZ AYINDA TÜRKİYE'DEN GENÇ DESEN TASARIMCILARINI GÖTÜRECEK. BİRÇOK ÜLKEDEN DESEN TASARIMLARININ SERGİLENDİĞİ FUARDA, TÜRKİYE DE TASARIM GÜCÜNÜ ORTAYA KOYMAYA ÇALIŞACAK.



GENÇ TASARIMCILAR İTHİB'LE NEW YORK'TA

Premiere Vision Fuar organizasyonu tarafından 2008 yılından itibaren yılda iki defa New York'ta düzenlenen İndigo Desen Fuarı'nda dünyanın birçok ülkesinden tasarımcılar ve tasarım stüdyoları desenlerini sergiliyor. Bir nevi desen pazarı olarak adlandırılan fuara dünyadan ve özellikle Amerika kıtasından tekstil firmaları yoğun ilgi gösteriyor. Bu yıl ilk dönemi 9- 10 Nisan tarihinde New York Metropolitan Pavilion'da düzenlenen fuara katılan İTHİB Başkan Yardımcısı Tamer Pala, fuar organizatörleri ile çeşitli görüşmeler yaptı. New York İndigo fuarının desen ve tasarım satışı yapılan önemli bir platform olduğunu belirten Tamer Pala, İTHİB olarak bu fuarın temmuz ayında yapılacak döneminde Türkiye'den genç tasarımcıların tasarımlarını sergilemeleri için çalışmalar yaptıklarını belirtti. Fuarın New York Genel Müdürü Gilles Lasbordes ve Premiere Vision Amerika sorumlusu Antohny Maceda ile bu çerçevede görüşmeler yaptıklarına değinen Tamer Pala, böylece Türkiye'den genç tasarımcıların motive etmeyi amaçladıklarını söylüyor.

Firmalar tasarıma odaklanmalı

Paris Premiere Vision fuarının geçen döneminde İndigo bölümünde de İTHİB olarak stant

kiraladıklarını belirten Tamer Pala, "Bu stant da Türkiye'de tekstile yönelik eğitim veren Mimar Sinan, Marmara ve Işık Üniversite'sinden 7 öğrenci götürdük. Öğrenciler fuarda dünyaca ünlü tasarım stüdyolarının ve tasarımcıların nasıl çalıştıklarını, ürünlerini nasıl pazarladıklarını ve trendlerin ne şekilde oluşturulduğunu gördüler. Ayrıca öğrenciler kendi tasarımlarının diğer tasarımlarla mukayese şansı yakaladılar. New York İndigo fuarı özellikle Amerika kıtasına açılan bir kapı olduğu için Paris PV'deki bu çalışmanın aynısını fuarın Temmuz ayındaki dönemine taşıyacağız. Fuar yetkilileri ile yaptığımız görüşmelerde bu konuda anlaşmaya vardık. Burada tekstil alanında üniversitede okuyan gençlerin New York'ta da tasarımlarını satacakları bir platform oluşturmak istiyoruz. Fuar müdürleriyle yapmış olduğumuz ikili görüşmelerle önümüzdeki dönemde burada bir stant kiralama üzerine anlaşmaya vardık. Bu konuda Birlik olarak üniversiteler ile görüşmelere başladık. Biz şunu biliyoruz ki Türk tekstilinin ileriye taşınması için özellikle tasarım, Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarının her türlüüne destek olunması gerekiyor. Firmaların kendi içlerinde bu departmanlara çok önem vermeleri gerekiyor. Firmalar kendi koleksiyonlarını yaparak kendi farklarını ortaya koymalı. Türkiye'de tekstil sanayi bu kadar gelişmişken

firmaların artık kendi tasarımları ile yol almaları gerektiğini bilmeli. İTHİB olarak Türkiye'nin her tarafından genç tasarımcıların katıldığı Kumaş Tasarım Yarışması'nın bu yıl sekizincisini düzenleyeceğiz. Bu da Birlik olarak tasarıma verdiğimiz önemi gösteriyor" diyor.



İTHİB Başkan Yardımcısı Tamer Pala, fuarın New York Genel Müdürü Gilles Lasbordes ve Premiere Vision Amerika Sorumlusu Antohny Maceda ile bir araya geldi.

İLKBAHAR-YAZ 2014
DERİ HAZIR GiYİM, AYAKKABI ve
DERİ AKSESUARLARI

TREND SEMİNERİ

6 HAZİRAN 2013
DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ



Kadın-erkek 2014 ilkbahar-yaz sezonu temalar eşliğinde, genel atmosferler, renkler, materyaller, hazır giyim ve aksesuarlar.

- 10:00 - İlkbahar-Yaz 2014 sözlü sunum
- 11:15 - Ara
- 11:45 - Deri tema / HALO - PORTS OF CALL
- 12:45 - Öğlen yemeği
- 13.45 - Deri tema / CANDOR - EBONY
- 14.45 - Soru-cevap
- 15.15 - Sunumun sonu

Katılım ücretsizdir.

NellyRodi™



DERİ
TANITIM
GRUBU



İDMİB
İSTANBUL DİŞ TİCARET MERKEZİ
MAGAZİNLERİ

AB ÜLKELERİ 2012 YILINDA TEKSTİL İTHALATINDA YÜZDE 7,7, HAZIR GİYİM İTHALATINDA YÜZDE 4.8 ORANINDA GERİLEME YAŞADI. AB ÜYESİ ÜLKELERİN, İTHALATINDAKİ BU DARALMADAN EN AZ YARA ALAN ÜLKE İSE TÜRK İHRACATÇISI OLDU.



itkib.bxl@skynet.be

HALUK ÖZELÇİ
İTKİB Brüksel Temsilcisi

AVRUPA BİRLİĞİ DARALIYOR

yapılan alımlar oluşturuyor. Tekstil ve hazır giyimde Almanya'nın üçüncü dünya ülkelerine ihracatı 7.7 milyar Euro, topluluk ülkelerine (inner trade) yönelik satışları ise 19.9 milyar Euro oldu. İthalatta da durum farklı değil, üçüncü dünya ülkelerinden yapılan alımlar 20 milyar Euro iken, AB içinden (inner trade) gerçekleştirilen ithalat 17.8 milyar Euro olarak kaydedildi. Uzun lafın kısıması bu rakamlar AB içinde dizginlerin kimin elinde olduğunu, patronun kim olduğunu tartışmasız ortaya koyuyor.

Vietnam: Müzakerelerde iki tur gerçekleştirilen Vietnam ile görüşmeler genel çerçevede üzerinde sürüyor.

Mercosur ülkeleri (Brezilya, Arjantin, Uruguay, Paraguay ve Venezuela): Müzakerelerde bir ilerleme olmayan Mercosur ülkeleriyle, en son yapılan AB-Latin Amerika Zirvesi'nde en geç 2013 yılının ekim ayına kadar karşılıklı önerilerin getirilmesi yönünde karar alındı.

Ermenistan, Gürcistan ve Moldova: Görüşmelerin sürdüğü üç ülkeyle, STA komisyonu bu yılın ikinci yarısında anlaşmaları tamamlamak istiyor. Bu ülkeler hazır giyim ve halıda yapacakları tarife indirimlerinin uzun süreye yayılmasını istiyor.

Fas: Müzakerelerin ülkeyle kısa süre içinde başlaması bekleniyor.

Tayland: Üye ülkelerin müzakere talimatının onaylanmasına rağmen müzakere tarihi henüz belli değil.

Endonezya ve Filipinler: AB bu ülkelerle görüşmeyi sürdürüyor, ancak henüz müzakere aşamasına gelinmedi.

Türkiye ile ABD arasında ticaret anlaşması yolda

ABD: Türkiye ile ABD arasında gayet kapsamlı bir ticaret ve yatırım anlaşması kararı açıklandı. AB komisyonu, önümüzdeki aylarda üye ülkelerden talimat alarak 2013 yılının Temmuz ayında müzakerelere başlamayı planlıyor. Aynı şekilde ABD tarafının da önümüzdeki haftalarda kongreden onay alması bekleniyor.

Japonya: Üye ülkelerin onayı ile görüşmeler bu ayın sonunda başlayacak. AB otomotiv sanayinin şiddetle karşı çıkması nedeniyle müzakere talimatı oldukça kısıtlı. Türkiye ile Japonya arasındaki müzakerelerin ilk ayağı önümüzdeki haftalarda Brüksel'de gerçekleştirilecek.

Avrupa Birliği (AB) ekonomisi geçtiğimiz yılın dördüncü çeyreğinde de belini doğrultamadı. Böylece 2012 yılı sert bir gerilemeyle kapanmış oldu. Yılın tamamında üretim ve tüketim önemli düzeyde azaldı. Negatif büyüme, bireylerin alım gücünü düşürdüğünden tüm sektörlerde yaşanan talep daralması tekstil ve hazır giyimi de etkiledi.

Bir diğer gelişme de dış ticarete yaşandı. Toplam ithalat ve topluluk dahili ticaret gerilerken, üçüncü dünya ülkelerine yönelik ihracat arttı ve bu durum sektörleri ayakta tutan yegane olumlu bir gelişme olarak sanayicinin yüzünü güldürdü. Yılın tamamında AB'ye üye ülkelerin topluluk dışından gerçekleştirdikleri tekstil ve hazır giyim ithalatı 94.9 milyar Euro'dan, 89.6 milyar Euro'ya gerileyerek bir önceki yıla göre yüzde 5.6 azaldı. Aynı dönemde ihracat artışı ise yüzde 6.3 olarak gerçekleşti

Rakamlar patronun kim olduğunu ortaya koyuyor

Avrupa'daki en büyük pazar olan Almanya'nın, 2012 yılındaki toplam ihracatı 1.061 milyar Euro oldu. Toplam 907 milyar Euro olarak gerçekleşen ithalatın 331 milyar Euro'su üçüncü dünya ülkelerinden, 576 milyar Euro'su ise topluluk ülkelerinden

STA müzakereleri güncelleniyor

Sektörlerimizin AB ve diğer pazarlarda yürüttükleri dış ticaret politikaları açısından gelişmeleri yakından izlemekte yarar var. **Andean Ülkeleri:** Peru ve Kolombiya ile STA müzakereleri tamamlandı. AB Konseyi ve Parlamentosu müzakere anlaşmalarını onayladı. **Orta Amerika Ülkeleri (Kosta-Rika, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nikaragua, Panama):** Orta Amerika ülkeleri ile müzakereler tamamlandı. AB Konseyi ve Parlamentosu anlaşmayı onayladı.

Ukrayna: Ukrayna ile müzakereler teknik olarak tamamlandı.

Singapur: STA müzakereleri ülkeyle resmi olarak sona erdi. Ancak Singapur ile yatırımlar konusundaki görüşmeler devam ediyor.

Hindistan: Müzakerelerin Hindistan'daki seçimlerin öncesinde, önümüzdeki yaza kadar tamamlanmasına çalışılıyor. Hindistan, hizmet alanında dahilde uygulanan mevzuatta beklenen bazı değişiklikleri yaptı.

Kanada: Müzakerelerin devam ettiği Kanada tarafı, tarifelere adım atmak için menşe kullarındaki inatçı tavrını (tek değişim - single transformation) sürdürmeye devam ediyor.

Malezya: Müzakerelerin devamı için Malezya'nın bazı dahili reformları hayata geçirmesi bekleniyor.

Kiralama ve proje yönetiminde

Farklı

beklentilere çözümler

- ✓ Proje Geliştirme
- ✓ Kiralama Hizmetleri
- ✓ Yönetim Danışmanlığı
- ✓ Perakende ve gayrimenkul Danışmanlığı



www.4adanismanlik.com.tr

4A DANIŞMANLIK KİRALAMA YÖNETİM PERAKENDE LTD. ŞTİ.
Altan Erbulak Sok. No:11/3 34394 Gayrettepe-İstanbul
Tel:0212 356 98 88 info@4adanismanlik.com

4A DANIŞMANLIK
KİRALAMA
YÖNETİM
PERAKENDE LTD.ŞTİ.

TÜRKİYE'NİN EN KÖKLÜ EĞİTİM KURUMLARINDAN BİRİ OLAN İTÜ, "TEKSTİL GELİŞTİRME VE PAZARLAMA" PROGRAMINDA VERDİĞİ EĞİTİMLE TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜNÜ DAHA DA İLERİLERE TAŞIYACAK ÖĞRENCİLER YETİŞTİRİYOR.



PROF. BÜLENT ÖZİPEK
İTÜ Tekstil Geliştirme ve
Pazarlama Prog. Koordinatörü

Günümüzde tekstil ve hazır giyim üreticilerinin, küresel anlamda rekabetçi yapısını korumak ve daha da geliştirmek için birçok hususu göz önünde bulundurması gerekiyor. Bunlar içinde önde gelen konulardan yönetici etiği, personel etiği, çevresel konular, sağlık ve güvenlik gibi unsurlar sayılabilir. Sosyal davranışlar olarak pazarlama stratejilerini aynı zamanda tüketici davranışları ve tüketicinin fikirleri ve bunların geliştirilmesi süreçleri etkiliyor. Oturmuş inanç ve tutumlar zaman içinde dünya çevresi, etnik karışımlar ve teknolojiye değişimlerle değişir. Bu değişimlerin oluşması genellikle uzun zaman alır. Geçmişte salt estetik özellikleri göz önünde bulundurulmuş ürünlerin zaman içinde teknik özellikleri ağırlık kazanmaya başlayarak, gelişen ekonomik ve teknik koşullarla konfor ön plana çıktı. Ancak başta bilinçli toplumlar olmak üzere tüm beklenen estetik ve konfor özelliklerinin yanında insan olgusu en ön sırada otururken; çevre, insan sağlığı ve emniyet üzerinde taviz verilmeyen en önemli aranan özellikler oldu. Teknolojik inovasyon ve teknolojik gelişmelerin pazarlamanın bütün alanlarında çok büyük etkisi bulunuyor. Bilgisayar teknolojisinde yapılan köklü gelişmeler, kalite kontrolü, malzeme ve döküm yönetimi, reklamcılık ile diğer promosyon materyalleri burada destekleyici

YENİ NESİL TEKSTİLCİLER İTÜ'DE YETİŞİYOR

unsurlardır. Tüm inovasyon faaliyetleri eşsiz yararları olmasına rağmen insanlığa zarar vermemesi halinde kabul görüyor. Görülüyor ki günümüzde üretmek kadar pazarlama da büyük öneme sahip. Teknik ve sosyal değişimlerin ışığı altında yeni stratejilerin geliştirilmesi kaçınılmaz oluyor. Bunun sonucu olarak satış ve pazarlama alanında teknik altyapıya sahip ancak stratejik yöntemler geliştirerek müşteri ilişkilerine yeni bir boyut kazandıracak kalifiye insan gereksinimi ortaya çıkıyor. İşte bu gelişmelerin farkında olarak "tekstil geliştirme ve pazarlama" programının önemli bir eksiği dolduracağı fikri oluştu.

İstanbul'daki ilk tekstil mühendisliği bölümü İTÜ'de açıldı

İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Türkiye'nin en köklü lider üniversitesi olarak, kurulduğu 1773 yılından bu yana sürekli değişim ilkesiyle gelişimini sürdürerek Türk sanayinin gelişimine damgasını vurdu. Kökü 1955 yılında makine fakültesinde kurulan tekstil kürsüsüne dayanan, 1983 yılında İstanbul'daki ilk ve tek tekstil mühendisliği bölümü olarak Türkiye'nin en köklü lider üniversitesinde başlamış olan faaliyetler sürekli gelişerek 2004 yılında Türkiye'nin bu alanda yegane fakültesine dönüştürüldü. Bu faaliyetler kapsamındaki önemli girişimlerden biri de New York'ta bulunan "Fashion Institute of Technology" ile ortak yürütmekte olduğumuz "Tekstil Geliştirme ve Pazarlama Programı" programının 2004 yılında açılmış olması. İlk mezunlarını 2008 yılında vermiş olan programımız bu yıl 6'ncı dönem mezunlarını verecek. Bu vesile ile İTÜ, Türk tekstil ve konfeksiyon sanayisine bu yıl da mezunlarımızı sunarak sanayinin uluslararası düzeyde gelişimine önemli katkıda

bulunacak. Herkes tarafından çok iyi bilindiği gibi bugün teknolojik olarak dünya ile rekabet eden tekstil ve hazır giyim sektörümüzün ülkemizin de ihtiyacı olan ihracatı artırma trendini sürdürmesi gerekiyor. Bu da ancak sektörün mevcut pazarlardaki varlığını daha da geliştirmesi ve rekabet gücünü artırarak yeni pazarlara girmesi ile mümkün olabilecektir. Daha esnek, verimli ve çok yönlü üretim yaparak, katma değeri daha yüksek, modaaya yön veren ürünler imal eden Türk tekstil ve konfeksiyon sanayi dünyada lider konuma gelebilecek bir potansiyele sahip. Kaldı ki başarılı ve çalışkan sanayicimizin de bu en tabii hakkı. Tekstil Geliştirme ve Pazarlama Programı, sektörün bu gereksinimini karşılama konusunda önemli yapı taşlarından birini oluşturmak üzere kuruldu ve buna göre yapılandırıldı. Tekstil Geliştirme ve Pazarlama Programı'nın kuruluşu ilk defa 2002 yılında "Fashion Institute of Technology" (FIT) ile yapılan işbirliği görüşmeleri kapsamında gündeme geldi. Türk tekstil ve hazır giyim sanayimizin yetkilileri ile yaptığımız çeşitli toplantılarda, kökleri Osmanlı İmparatorluğu'na dayanan sanayimizin teknik alt yapı bakımından son derece güçlü olduğu ancak katma değeri yüksek ürün eldesi ile pazarlama stratejilerini geliştirerek sahip olduğu üstün nitelikteki ürünlerinin uluslararası pazarlarda etkinliğinin artırılmasının gerektiği hususu ortaya çıktı. Yeni pazarlara girilmesi için yeterli teknik altyapısı olan ancak satış ve pazarlama stratejilerini geliştirebilecek, müşteri ilişkilerini daha üst bir düzeye getirebilecek uzmanların eksikliği her vesile ile ifade ediliyor. Bu gerçek ışığında konu, misyonlarımızdan birinin sanayiye yön vermek olduğu gerçeğinden yola çıkarak söz konusu görüşmelerde ele alındı. Tekstil Geliştirme ve Pazarlama Programı'nın "Moda

TEKSTİL GELİŞTİRME VE PAZARLAMA PROGRAMI'NDA EĞİTİM ALAN ÖĞRENCİLER PROGRAMIN ÜÇÜNCÜ VE DÖRDÜNCÜ YILLARINI NEW YORK, MANHATTEN'DA BULUNAN "FASHION INSTITUTE OF TECHNOLOGY"DE OKUYOR.



yönlendirmeli pazarlama” felsefesine dayalı olan eğitim-öğretim programı ile öğrencilere kazandıracağı bilgi ve becerilerin sanayimizdeki bu boşluğu gidereceği ve önemli katkıda bulunacağı ortaya çıkıyor. Türkiye’de hiçbir üniversitede bulunmayan, ancak her fırsatta dile getirilen bu tür bir öğretim programı ile ilgili çözümü yine İTÜ gerçekleştirdi. Yapılan görüşmeler sonucunda dünyadaki gelişmeler ve ülkemizin gerçekleri göz önünde bulundurularak program içeriği hazırlanarak 2004 yılında öğretime başlandı. Türkiye’de ilk ve tek olan programımız ilk mezunlarını 2008 yılında verdi. Program kapsamında öncelikle tekstil teknolojisi ve bilimleri ile ilgili olarak elyaf, iplik, dokuma ve örme kumaş, non-woven, boya, baskı, terbiye teknolojileri ve ürünleri ile ilgili teorik ve uygulamalı dersler yer alıyor. Temel teknolojik bilgilendirme ile beraber uluslararası pazarlar, tekstil ürünlerinin pazarlama teknikleri, ekonomi ve finansal konularda bilgi aktarımı gerçekleştiriliyor. Bu şekilde herhangi bir tekstil ve hazır giyim ürününün pazar payını arttırmaya yönelik olarak göz önünde bulundurulması gereken unsurlar ayrıntılı olarak işleniyor.

Bu kapsamda öğrencilere:

- Elyaf, iplik, dokuma ve örme kumaş, non-woven, boya, baskı, terbiye teknolojileri ve ürünleri
- Moda sanayine giriş
- Uluslararası pazarlar
- Tekstil ürünlerinin pazarlama teknikleri
- Ekonomi ve finans
- İş idaresi
- Reklam ve promosyon
- Ekoloji ve çevre problemleri

gibi teorik ve uygulamalı dersler okutuluyor. Bu derslerin yanı sıra öğrencilere uygulama projesi ile sanayiye yakından tanıma fırsatı

getirildi. Tekstil Geliştirme ve Pazarlama Programı öğrencileri ilk iki yılında İTÜ’de öğrenim görüyor. Üniversite program amacına yönelik olarak fakültemiz bünyesinde öğrencilerimizin bilgi ve becerilerini geliştirmesine olanak sağlayacak tasarım ve uygulama laboratuvarlarını kurdu. Öğrenciler program kapsamındaki dersler çerçevesinde kendi oluşturdukları örneklerle malzeme yapılarını ayrıntılı olarak anlayıp, farklı uygulamaları gerçekleştiriyor. Bunun yanında gerek tekstil kalite kontrol laboratuvarı gerekse modern bilgisayar laboratuvarları öğrencilerin kullanımına sunuluyor.

Çevre dostu tekstilciler

Tekstil Geliştirme ve Pazarlama Programı’nda mesleki teknik derslerin yanında ekonomi, pazarlama, finans, iş idaresi gibi dersler İTÜ İşletme Fakültesi öğretim üyeleri tarafından; ekoloji ve çevre bilincini geliştirici dersler ise Çevre Mühendisliği Bölümü öğretim üyeleri tarafından yürütülüyor. Tüm bunlara ilaveten bazı derslerde sanayide deneyimli üst düzey uzmanlardan da yararlanılıyor. Görüldüğü gibi Tekstil Geliştirme ve Pazarlama Programı interdisipliner bir şekilde eğitim-öğretimi gerçekleştirerek, farklı bölümlerin katkısı ile teknik, yönetim, pazarlama ve çevre bilincine sahip mezunları hedefliyor. Öğrenciler programın üçüncü ve dördüncü yıllarını New York, Manhattan’da bulunan “Fashion Institute of Technology”de (FIT) okuyor. Öğrenciler, burada FIT’nin yürüttüğü programlara dahil olup, dünyanın her tarafından farklı kültürlerden gelen FIT öğrencileriyle aynı sınıflarda öğrenim görme fırsatı da elde ediyor. Bu öğrencilerin takip ettiği ortak programa katılıyorlar. Bu sayede öğrenciler, New York’daki eğitimlerini bir bütünlük içinde tamamlıyorlar. FIT’de okuyan tekstil geliştirme ve pazarlama dördüncü sınıf öğrencileri sanayide uygulama projesi yaparak ABD’de sanayiye yakından

tanıma fırsatı yakalıyorlar. Programımızın en önemli katkılarından biri de bu projenin çıktılarında olmaktadır. Geçtiğimiz yıl mezun olan öğrencilerimiz jeans sektörü yetkililerinin danışmanlığında bir jeans markası oluşturmak için proje çalışması yaptılar. Söz konusu proje kapsamında karar verme yetilerini geliştirerek, sadece bir ürün geliştirme değil, ticari olarak geçerli olabilecek bir marka yaratma çalışmasını da gerçekleştirdi. Bu tür çalışmalarını gerçekleştirerek mezun olan öğrencilerimiz Türkiye’nin gereksinim duyduğu moda dayalı yeni ürün ve marka yaratma çalışmasına katkıda bulunacaklar. Öğrencilerimizin tüm bu çalışmalarını İngilizce dilinde gerçekleştirecekleri için başlangıç olarak yeterli TOEFL için 80 IBT veya 550 PBT, IELTS içinse 6.5 skoruna sahip olmaları gerekiyor. Programa giriş olarak değil ancak başlamak için FIT tarafından istenen bu koşulu sağlamaları gerekiyor. İTÜ Tekstil Geliştirme ve Pazarlama programı ile Türk tekstil ve hazır giyim sanayinde sürdürülmekte olan geliştirme çabalarına insan kaynakları bakımından önemli düzeyde destek vermeyi amaçlıyor. Bu programdan mezun olan öğrencilerimiz ABD’de bir yıl çalışma hakkına sahip olurken, böylece yurt dışında mezuniyet sonrası ilk deneyimlerini kazanmak fırsatını da yakalıyor. İTÜ nitelikli mühendislik eğitimi bu program ile taçlandırıyor. Her yıl olduğu gibi bu yıl da programımıza yeterli YGS puanını alan üniversite adaylarının 1-27 Temmuz 2013 tarihleri arasında İTÜ Öğrenci İşleri Dairesi Başkanlığı’na www.sis.itu.edu.tr sitesinden online başvurarak ön kayıtlarını yaptırmaları gerekiyor. Adaylar, 29 Temmuz-02 Ağustos 2013 tarihleri arasında yapılacak “mesleki eğilim belirleme sınavı” ve mülakata tabi tutularak değerlendirilerek bunu takiben sonuçlar ilan edilecek. Tekstil geliştirme ve pazarlama programı mezunlarını sahip olacakları kariyer sayesinde parlak bir gelecek bekliyor.

PİLOT ÜRETİM HATLARI, LABORATUVARLARI VE EĞİTİM SALONLARI İLE TEKSTİLPARK YERLEŞKESİ'NDE FAALİYETLERİNİ SÜRDÜREN İTKİB İTA, SEKTÖRE KALİFİYE ELEMAN YETİŞTİRMEYİ VE PİLOT İŞLETMELERİNİ DE AKTİFLEŞTİREREK YENİ PROJELER GELİŞTİRMEYİ HEDEFLİYOR.



İTKİB İTA'DAN YENİ PROJELER



Avrupa Birliği (AB) projesi kapsamında, tekstil sektörünün rekabet gücünün artırılmasına yönelik katma değeri yüksek ürünlerin Ar-Ge ve üretiminin desteklenmesi çerçevesinde kurulan İTKİB İTA, pilot üretim hatları, laboratuvarları ve eğitim salonları ile Tekstilpark yerleşkesinde faaliyetlerini devam ettiriyor.

İTKİB İTA'da "Kimyasal ve Yaş İşlemler Laboratuvarı", "Fiziksel Testler Laboratuvarı", "Polimer Laboratuvarı" (DSC, FTIR vb) ve "Nanoteknoloji Laboratuvarı" ile başta tekstil olmak üzere bir çok sektöre hizmet veriyor. TÜRKAK tarafından 2013 yılının başında akredite edilen "Fiziksel Testler Laboratuvarı", özellikle kaplamalı teknik tekstil kumaşların ısı geçirgenlik ve su buharı geçirgenliği testlerinin yapıldığı hotplate cihazındaki test metodları için Türkiye'de akredite olan ilk ve tek laboratuvar olma özelliğini taşıyor.

İTKİB İTA bünyesinde laboratuvarların yanı sıra, 1 metre eninde numune hazırlanabilen nonwoven ve kaplama hattı

ile sentetik iplik üreten ekstruder pilot üretim hatları ve dijital baskı makinası da bulunuyor. 2012 yılında verdikleri projenin kabul görmesi ile 2013 yılı başında İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen "İTHİB'e bağlı İTKİB İTA Eğitim, Araştırma ve Danışmanlık Merkezi'nin Pilot İşletme ve Laboratuvarları'nın Aktifleştirilmesi Projesi" kapsamında bu yıl makina başında uygulamalı sertifikalı eğitimler verileceğini söyleyen İTKİB İTA Genel Müdürü Sunday Özgen, "Makinalar ve laboratuvar cihazlarının yeni ekipmanlar ile desteklenmesini sağlayacağız. Bu proje ile başlangıç yaparak, sektöre kalifiye eleman yetiştirmeyi, pilot işletmelerini de aktifleştirerek yeni projeler geliştirmeyi hedefliyoruz" diyor.

İTKİB İTA ve İTÜ aynı projede buluşuyor

Türkiye'den İTKİB İTA, İTÜ, Ege Üniversitesi ve Öztekt Tekstil' in içinde yer aldığı, Avrupa Birliği'nden 26 ülkenin katıldığı

2BFUNTEX projesi ile araştırma merkezlerinin, dünya pazarındaki yenilikçi, fonksiyonel tekstilleri ve bu doğrultudaki ihtiyaçların karşılanabilmesi için dünya sanayisi ile işbirliği ağlarının artırılması amaçlandı. Proje ortaklarından İTKİB İTA ve İTÜ işbirliğinde, 30- 31 Mayıs tarihlerinde İTÜ Taşköprü'de, uluslararası teknik tekstiller kongresi ve bu kongrenin uzantısı olarak, Tüypa'ta 1 Haziran tarihinde, HIGHTEX İstanbul Teknik Tekstiller ve Nonwoven Fuarı'nın son gününde, aynı yerde fuar ana girişinin üst katında İTA tarafından "Teknoshow ve Proje Pazarı" organize edilecek. Bu Teknoshowda da katma değerli, teknik ve fonksiyonel tekstillerden örnekler, görsel olarak tanıtılacak. Proje pazarında yine fonksiyonel ve teknik tekstiller alanında Ar-ge projeleri poster halinde sunulacak. Yurt dışından çeşitli ülkelerden Ar-gecilerin de katılacağı bu organizasyon ile İTKİB İTA, tekstil sanayicileri ile üniversite projelerini buluşturmayı ve işbirliği ağlarını kuvvetlendirmeyi hedefliyor.

İTKİB İTA AR & GE MERKEZİ ve TEST LABORATUVARLARI TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN ÇÖZÜM ORTAĞI



İSTASYON MAH.1421 SOK.MARMARA ÜNİ.KAMPÜSÜ KÜÇÜKÇEKMECE / İST.

Tel :0212 495 40 00 Fax : 0212 495 43 00

www.itaarge.com

Bu döküman, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın desteklediği
İTHİB'e bağlı İTKİB İTA Eğitim Araştırma ve Danışmanlık
Merkezinin Plot İşletme ve Labrotuvarlarının Aktifleştirilmesi Projesi kapsamında hazırlanmıştır.
İçerik ile ilgili tek sorumluluk İTHİB'e ait olup İSTKA ve Kalkınma Bakanlığı'nın görüşlerini yansıtmaktadır.

YAN İŞLER YA DA FARKLI İŞLER İÇİN HEVESLE KURULAN SERMAYE ŞİRKETLERİ BİR SÜRE SONRA PAY SAHİPLERİ İÇİN ZÜL HALİNE GELİYOR. BU YAZIMIZDA GAYRİFAAL HALE GELEN BU YAN ŞİRKETLERİN “ESAS ŞİRKETLE” BİRLEŞTİRİLMESİNİN KOLAY YOLU ÜZERİNDE DURULACAK.



DOĞAN ERDEM
Yeminli Mali Müşavir

doganerdem@istanbulymm.com

ŞİRKETLERİN KOLAYLAŞTIRILMIŞ YOLLA BİRLEŞTİRİLMESİ

Ülkemizde pek çok iş insanı asıl işinin dışında ticari yaşamda farklı iş kollarını deniyor. İngilizce deyimle “core business” adı verilen asıl faaliyet konusunun odaklanılan alanın dışında yürütülen bu denemeler bazen kadük kalmakta, yeterince performans sağlanmadığı için terk ediliyor. Yan işler ya da farklı işler için hevesle kurulan sermaye şirketleri bir süre sonra pay sahipleri için zül haline geliyor. Hatta tasfiyenin zaman alması ya da maliyetli görülmesi nedeniyle de neredeyse gayri faal bir şekilde yıllarca bekletiliyor. Öte yandan bu şirketler gelir idaresi, gümrük ve ticaret bürokrasisi gibi kurumlarca faal gibi değerlendiriliyor. Bu yazımızda bahse konu, gayri faal hale gelen bu yan (diğer) şirketlerin “esas şirketle” birleştirilmesinin kolay yolu üzerinde durulacak. Büyük şirketlerin ticari ya da başka nedenlerle birleşmelerinde de kullanılabilir olan “kolaylaştırılmış yolu” sizlerle paylaşmak istedik. Ayrıca bu ifade ettiklerimizin dışında gerekçelerle de şirketler kolaylaştırılmış yolla birleşme yolunu seçiyorlar. Kolaylaştırılmış şekilde birleşme yoluyla önceden kurulan ve gayri faal hale gelen şirketlerin kimi özelliklerinden yararlanıp, esas şirkette vergisel avantajlar da

sağlanıyor. Koşulların oluşması halinde geçmiş yıl zararlarının birleşme suretiyle asıl şirkette vergi matrahından indirilmesi, devreden Katma Değer Vergisi'nin (KDV) indirim konusu yapılması gibi hususlar kolay birleşmenin vergisel avantajları yer alıyor. Önce kolaylaştırılmış şekilde birleşmeye dair açıklamalara yer verelim. Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun (yTTK) 155 ve izleyen maddelerinde sermaye şirketlerinin kolaylaştırılmış şekilde birleşmesine dair açıklamalara yer verildi. Daha önceki Türk Ticaret Kanunu'nda “kolaylaştırılmış şekilde birleşme” konusu ayrıca düzenlenmemişti. yTTK'nın 155'inci maddesine göre kolay birleşme için iki ayrı koşuldun birinin varlığı gerekli. İlkinde tamamıyla sahipliktir ve;

- Devralan sermaye şirketi devrolunan sermaye şirketinin oy hakkı veren bütün paylarına,
- Bir şirket ya da bir gerçek kişi veya kanun yahut sözleşme dolayısıyla bağlı bulunan kişi grupları, birleşmeye katılan sermaye şirketlerinin oy hakkı veren tüm paylarına, sahip olma koşulu aranmakta.

Yukarıdaki koşulların olmadığı durumlarda ise yazının başlangıcında bahsettiğimiz türde aile ve grup şirketlerinin bu koşulları sağlar hale getirilmesi sağlanabilir. Bu geçiş sürecinin vergisel yükümlülükleri ve yapılacak masraflar da dikkate alınarak değerlendirilmesinde yarar var. Başkaca dendiğinde, yan şirketlerde oy hakkı veren paylar konusunda önce bir düzenlemeye gidilip daha sonra kolaylaştırılmış şekilde birleşme tercih edilebilir. Birincisinden farklı olarak ikinci durum ise devralan sermaye şirketi devrolunan sermaye şirketinin tüm paylarına değil de oy hakkı veren

paylarının en az yüzde doksanına sahipse, azınlıkta kalan pay sahipleri için aşağıdaki koşullar oluşursa yine kolaylaştırılmış birleşme olası bir durum.

- Devralan şirkette bu payların denk karşılığı olan paylar verilmesi şirket payları yanında, yTTK'nın 141'inci maddesinde yer alan “ayrılma akçesine” göre, şirket paylarının gerçek değerinin tam dengi olan nakdi bir karşılık verilmesinin önerilmiş olması ve
- Birleşme dolayısıyla ek ödeme borcunun veya herhangi bir kişisel edim yükümlülüğünün yahut kişisel sorumluluğun doğmaması...

Yukarıda sayılan iki halin koşullarının gerçekleşmesi “kolaylaştırılmış şekilde birleşme” için bir uygulama alanı yaratıyor. Peki, kolaylaştırılmış şekilde birleşmenin sağladığı “kolaylıklar” nelerdir? Onu da izah edelim. Bu şekilde birleşmede;

- Birleşme raporu hazırlanmaz.
 - Ortaklar, intifa senedi sahipleri, menfaatlenler ve diğer ilgililerin birleşme sözleşmesi, raporu ve finansal tabloları incelemesini sağlama yükümlülüğü yoktur.
 - Yönetim organının genel kurula birleşme sözleşmesi sunma yükümlülüğü yoktur.
- Birleşme sözleşmesinde yer alacak kayıtlar ise sadece şunlar;
- * Birleşmenin amacı ve sonuçları,
 - * Birleşme sözleşmesi,
 - * Gereğinde devralan şirket tarafından yapılacak artırımın miktarı,
 - * Birleşmenin, birleşmeye katılan şirketlerin işçileri üzerindeki etkileri ile mümkünse bir sosyal planın içeriği,
- yTTK, kolaylaştırılmış şekilde birleşmede şirketten alacaklılar ile çalışanların korunmasını da özel bir düzenlemeye bağlamakta. yTTK'ya göre bu düzenlemeleri aşağıdaki başlıklarda sıralayabiliriz;

Teminatlandırma: Birleşmeye katılan şirketlerin alacaklıları birleşmenin hukuken geçerlilik kazanmasından itibaren üç ay içinde istemde bulunurlarsa, devralan şirket bunların alacaklarını teminat altına alır.

Duyuru: Birleşmeye katılan şirketler, Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nde yedişer gün aralıklarla üç defa yapacakları ilanla ve ayrıca internet sitelerine konulacak ilanla alacaklılara haklarını bildirirler.

Ödeme: Diğer alacaklıların zarara uğramayacaklarının anlaşılması hâlinde yükümlü şirket teminat göstermek yerine borcu ödeyebilir.

Önceki ortakların sorumluluğu: Devrolunan şirketin borçlarından birleşmeden önce sorumlu olan ortakların sorumlulukları birleşmeden sonra da devam eder. Ancak sorumluluğun devamı için, bu borçlar birleşme kararının ilanından önce doğmuş olmalı veya borçları doğuran sebepler bu tarihten önce oluşmuş bulunmalıdır.

Zaman aşımı: Devrolunan şirketin borçlarından doğan ortakların kişisel sorumluluğuna ilişkin istemler, birleşme kararının ilanı tarihinden itibaren üç yıl geçince zaman aşımına uğrar. Alacak ilan tarihinden sonra muaccel olursa, zamanaşımı süresi muacceliyet tarihinden başlar. Bu sınırlama, devralan şirketin borçları dolayısıyla şahsen sorumlu olan ortakların sorumluluklarına uygulanmaz.

İhraç edilmiş menkul kıymetlerde sorumluluk: Kamuya arz edilmiş olan tahvil ve diğer borç senetlerinde sorumluluk itfa tarihine kadar devam eder; meğerki izahname başka bir düzenleme içersin.

İş ilişkileri de düzenlenmiştir: İş ilişkileri hakkında yTTK'nın 178'inci maddesinde yer alan "iş ilişkilerinin geçmesi" maddesi hükümleri geçerlidir. Buna göre; İşçilerle yapılan hizmet sözleşmeleri işçi itiraz etmediği takdirde birleşme gününe kadar bu sözleşmeden doğan bütün hak ve borçlarla devralana geçer. İşçi itiraz ederse, hizmet sözleşmesi kanuni işten çıkarma süresinin sonunda sona erer; devralan ve işçi o tarihe kadar sözleşmeyi yerine getirmekle yükümlüdür. Eski işveren ile devralan işçinin birleşmeden evvel muaccel olmuş alacakları ile hizmet



sözleşmesinin normal olarak sona ereceği veya işçinin itirazı sebebiyle sona erdiği tarihe kadar geçen sürede muaccel olacak alacaklarından müteselsilen sorumludur. Aksi kararlaştırılmadıkça veya hâlin gereğinden anlaşılmadıkça, işveren hizmet sözleşmesinden doğan hakları üçüncü bir kişiye devredemez. İşçiler muaccel olan ve muaccel olacak alacaklarının teminat altına alınmasını isteyebilirler. Birleşmeden önce şirket borçlarından dolayı sorumlu olan ortakları, hizmet sözleşmesinden doğan ve intikal gününe kadar muaccel olan borçlarla, hizmet sözleşmesi normal olarak sona ermiş olsaydı muaccel hâle gelecek olan veya işçinin itirazı sebebiyle hizmet sözleşmesinin sona erdiği ana kadar doğacak olan borçlardan müteselsilen sorumlu olmaktan devam ederler. Alacaklılar ve iş ilişkilerini açıkladıktan sonra yukarıda kısaca bahsettiğimiz geçmiş yıl zararlarının indirimi konusunda koşulları da yazmanın gerekli olduğunu düşünüyorum. Ayrıntılarını vergi danışmanınızdan edinmeniz gereken bu husus Kurumlar Vergisi Kanunu'nun (KVK) 9'uncu maddesinde düzenlendi. KVK'nın devir, bölünme ve hisse değişimi hallerinde vergilendirme

başlıklı 20'nci maddesinin birinci fıkrası çerçevesinde devralınan kurumların devir tarihi itibarıyla öz sermaye tutarını geçmeyen zararları indirilebilir.

İndirimin şartları şunlardır;

1) Son beş yıla ilişkin kurumlar vergisi beyannamelerinin kanuni süresinde verilmiş olması.

2) Devralınan kurumun faaliyetine devir veya bölünmenin meydana geldiği hesap döneminden itibaren en az beş yıl süreyle devam edilmesi.

Eğer yukarıda yazılı koşullar ihlal edilirse, zarar mahsupları nedeniyle zamanında tahakkuk ettirilmeyen vergiler için vergi zayı doğmuş sayılacak. Yukarıda açıklamaya çalıştığımız biçimiyle sermaye şirketlerinin (anonim şirket, limited şirket, sermayesi paylara bölünmüş şirket) kolaylaştırılmış şekilde birleşmesi çabuk ve az doküman gerektirir bir yöntem. Açıkladığımız husus özellikle vergi planlaması ve bazı masrafların azaltılması için kullanılabilir bir yoldur. Ticari gereklilik nedeniyle birleşme zorunluluğunun ortaya çıktığı durumda da yukarıda açıklamaya çalıştığımız ve yTTK ile düzenlenen koşullar irdelenip bu yöntem uygulanabilir.

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK, AVRUPA'NIN İSE ÜÇÜNCÜ BÜYÜK AYAKKABI MODA FUARI OLAN AYMÖD BU DÖNEMİNDE DE ZİYARETÇİ AKININA UĞRADI. RENKLİ TASARIMLARIN YER ALDIĞI FUAR, CNR EXPO İSTANBUL'DA 17-20 NİSAN TARİHLERİ ARASINDA GERÇEKLEŞTİ.

AYMÖD'DA MODANIN AYAK İZLERİ

İran, Bulgaristan, Ukrayna, Irak ve Yunanistan başta olmak üzere 75 ülkeden alım için gelen ziyaretçiler, fuarda katılımcı firmalarla güçlü iş diyalogu kurma fırsatı yakaladı. Ünlü mankenlerin katıldığı defilelerin de düzenlendiği fuarda platform topuktan, babete, spor ayakkabıdan çizmeye kadar pek çok ürün sergilendi. Organizasyonda el yapımı ayakkabılar da yoğun ilgi gördü. Dört gün boyunca kapılarını ziyaretçilerine açık tutan fuarda ayakkabı modasında önümüzdeki sezonun trendleri görülmeye çıktı. AYMÖD, CNR Holding kuruluşu Pozitif Fuarçılık organizasyonu, Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV), Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD), Türkiye Umum Ayakkabıcılar Federasyonu (TUAF), İstanbul Ayakkabı Esnaf ve Sanatkarlar Odası (İAESO) ve KOSGEB'in destekleriyle düzenlendi. Sektörün bütün temsilcilerini bir araya getiren fuara 400'e yakın firma 1000'in üzerinde marka ile katıldı. 2013 Sonbahar ve 2013-2014 Kış ayakkabı modellerinin yoğun ilgi gördüğü etkinlikte ürünler firma stantlarında beğeniyeye sunuldu. İstanbul Aydın Üniversitesi Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Ayakkabı Tasarım ve Üretim Programı öğrencileri ise fuara ikinci sınıf öğrencilerinin tasarladığı "Şile" konseptli ayakkabı, çanta ve kemer çalışmaları ve birinci sınıf öğrencilerinin projesi olan "Ünlü Sporculara Ayakkabı Tasarımı" ile katıldı.

AYMÖD'u 75 ülkeden alıcı grupları ziyaret etti

Birbirinden şık ayakkabıların ünlü mankenler tarafından defilelerle sergilendiği AYMÖD'u 75 ülkeden alıcı grupları ziyaret etti. Fuara en fazla ziyaretçi gönderen ülkeler; Rusya, İran, Bulgaristan, Ukrayna, Irak, Yunanistan, İtalya, Makedonya, Lübnan, Mısır, Romanya, Sırbistan, Suudi Arabistan, Tunus, Libya, İsrail, Fas, Belçika, Azerbaycan ve Almanya olarak

Yılda iki kez düzenlenen kulvarında Türkiye'nin en büyük, Avrupa'nın ise üçüncü büyük ayakkabı moda fuarı olan "49. Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı"nı (AYMÖD) bu dönemde 3 bin 108'i yurt dışından olmak üzere toplamda 37 bin sektör profesyoneli ziyaret etti. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan'ın

açılışını yaptığı 49. AYMÖD Fuarı'na Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, CNR Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ceyda Erem, Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) Başkanı Hüseyin Çetin, Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASEV) Başkanı İslami Şeker katıldı. Rusya,

AYMOD'U 3 BİN 108'İ YURT DIŞINDAN OLMAK ÜZERE TOPLAMDA 37 BİN SEKTÖR PROFESYONELİ ZİYARET ETTİ. DÜNYANIN 75 DEĞİŞİK NOKTALARINDAN GELEN ZİYARETÇİLER, FUARDA KATILIMCI FİRMALARLA GÜÇLÜ İŞ DİYALOGU KURMA FIRSATI YAKALADI.

kayıtlara geçti. AYMÖD'un katılımcı firmaları, sonbahar-kış sezonu ayakkabı koleksiyonlarında lacivert, bordo, gold renkleri, yeşil, mavi ve konyak renklerinin en çok tercih edilenler olacağını belirttiler. Ayakkabı koleksiyonları ile ilgili bilgi veren firma yetkilileri, özellikle bayanların iddialı topuklu ayakkabılardan uzaklaşacağını, daha rahat, kaliteli ve sağlıklı kalıplara yöneleceğini ifade ettiler. Organizasyonda zayıflatan, selülit gideren, romatizmaya iyi gelen inovatif ürünler de ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. AYMÖD, düzenlendiği bir önceki yıla göre yabancı ziyaretçi oranında yüzde 30 artış gösterirken, metre kare olarak da yüzde 15 daha büyüdü. 60 bin metre karelik alanda düzenlenen fuar yalnızca ekonomiye olan katkısıyla değil, sektörün sorunlarının da dile getirildiği bir platforma da dönüştü. Fuarda, pıton, timsah, devekuşu ve vatoz gibi hayvanların derilerinden üretilen Türk el yapımı ayakkabılar da ilgi gördü. El yapımı bu ayakkabılar 140-800 dolar aralığında alıcı buluyor.

“Dünyaya meydan okuyan bir fuar”

Fuarın açılış töreninde konuşma yapan Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, 5 milyar dolarlık üretim kapasitesi bulunan ayakkabı sektörünün 18 bin 300'ün üzerindeki işletme sayısı ile emek yoğun yapısına işaret etti. Sektörün geçen yıl 546 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiğini belirten Bakan Çağlayan, “Hamallık yaparak değil, markayla, tasarımla ve inovasyonla bu rakamı 1.5 milyar dolarında üzerine çıkaracağız” diye konuştu. Sektörü 6'ncı bölgeye yatırıma çağıran Çağlayan, “Ayakkabı ve deri sektörünün burada ne işi var. Gidin 6'ncı bölgeye yatırım yapın. Size Çin'den daha avantajlı hale getirecek teşvikler sunduk. Siz buraya sadece malınızı satmaya gelin, fuarlara katılmaya gelin. AYMÖD Fuarı dünyaya meydan okuyan bir fuar haline geldi. Türkiye tüm sektörleriyle gaza basacak” dedi. Çağlayan, “Merkez Bankası nihayet hidayete erdi. İki gün evvel yeterli olmasa bile kredi maliyetlerinin düşmesi ve iç pazarın hareketlenmesi için faizlerde bir indirim yaptı ama yetmez” diye konuştu. Göreve geldiğinde tüm sektörlerin ihracat birim kilogram fiyatlarını istediğini belirten Çağlayan, teknolojinin yoğun kullanılması ve yüksek katma değer için içine mülaka sokulması gerektiğini belirtti. Çağlayan



17-20 Nisan tarihleri arasında 49'uncusu gerçekleşen AYMÖD Fuarı'nın açılışına Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan'la birlikte çok sayıda sektör temsilcisi katıldı.

açıklamalarını şöyle sürdürdü: “Türkiye'nin her sektörde üretim biçimini ve pazarlamasını gözden geçirmesi gerekiyor. Formula yarışlarına katılan David'e aracının gücünü sordum 850 beygir, 320 kilometre yaptığını söyledi. Baktım ki Türkiye'yi tarif ediyor. Biz de 850 beygirlik ve 320 kilometre hızla gidecek güce sahip bir ülkeyiz. Zaman zaman Türkiye'nin önüne fren, takoz koyanlara bakmayın. Bize gaza basmak yakışır. Artık elin hamallığını yapmanın zamanı geçti. Türkiye yeni bir anlayış ve düşünceyle teknolojiyi yoğun kullanarak, markayı, modayı ve tasarımı olmazsa olmazı yaparak yoluna devam etmek zorundadır.

Türkiye'nin ihracatta geldiği noktayı önemseyen, ancak ihracat kilogram fiyatında daha gitmemiz gereken çok yol olduğunu söyleyen biri olarak daha yememiz gereken birkaç fırın ekmek var.” Çağlayan, Türkiye'nin geçen yıl mal ve hizmet ihracatında Cumhuriyet tarihinin rekorunu kırdığını anlatarak, “10 yıl önce Türkiye'nin aldığı toplam turisti, artık tek başına Antalya alıyor. Türkiye gerek mal gerek hizmet ihracatında 197 milyar dolar yakaladı. Bu 10 yıl evvel Türkiye'nin neredeyse milli geliri demektir” diye konuştu. Konuşmaların ardından Çağlayan, fuarı gezerek işletmecilerden bilgi aldı.





TEKSTİL, ORGANİK GELECEĞE YATIRIM YAPIYOR

DÜNYADAKİ ORGANİK PAMUĞUN YÜZDE 40'INI ÜRETEBEN TÜRKİYE, BU ALANDA UYGULANACAK DOĞRU POLİTİKA VE PROJELERLE KISA ZAMANDA ORGANİK TEKSTİLİN LİDERİ OLMA ŞANSINA DA SAHİP. BU ŞANSIN FARKINDA OLAN FİRMALAR ARASINDA YER ALAN ESENTEKS, ORGANİK TEKSTİLİN, İHRACAT ORANLARI GİDEREK DÜŞEN TEKSTİL SEKTÖRÜ İÇİN BİR ÇIKIŞ YOLU OLDUĞUNU SÖYLÜYOR.

Gıda ve tarım ürünlerinde görmeye alıştığımız “organik” etiketi, tekstil ve hazır giyim sektöründe de giderek daha sık kullanılıyor. Organik tekstil için öncelikle “organik pamuk” üretilmesi gerekiyor. İşte Türkiye'nin asıl şansı burada ortaya çıkıyor. Dünyadaki organik pamuğun yüzde 40'ını üreten Türkiye, organik pamuk ve tekstilde dünyanın üretim merkezi haline gelme şansına sahip. Organik tekstil hem yeni bir kapı açmaya, hem de Türk tekstil sektörünün “imajını yükseltmeye” aday gibi görünüyor. Uzmanlar yalnız pamukta değil, organik iplik ve bitmiş ürün üretiminde de Türkiye'nin dünyada lider olabileceğine işaret ederken, ancak devletin organik pamuk

üretimine destek olması gerektiğine de dikkat çekiliyor. Üretimi artırmak için çiftçilere sözleşmeli üretim ve devlet desteği verildiğinde Türkiye'nin organik tekstil üretiminde de liderlik yolunun açılacağı tahmin ediliyor. Bu gerçekten yola çıkan Esenteks firması organik tekstil alanında yaptığı yatırımlarla dikkat çekiyor. Bu alanda yaptığı üretimle organik tekstil işleme alanında faaliyet gösteren önde gelen standart birliklerinin ortak bir çalışması olan Global Organik Tekstil Standardı'ndan (GOTS) uygunluk sertifikası alan Esenteks Firma Sahibi Ertan Bulut, organik üretimin, tekstil ve hazır giyim ihracatı düşen ve istihdama katkısı azalan Türkiye için iyi bir

ÜRETİMİ DAHA AZ VE MALİYETİ DAHA YÜKSEK OLMASI NEDENİYLE NORMAL GİYSİLERDEN YÜZDE 25-30 ARASINDA DAHA PAHALI OLAN ORGANİK TEKSTİL, İHRACAT ORANLARI GİDEREK DÜŞEN TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SEKTÖRÜ İÇİN BİR ÇIKIŞ YOLU OLARAK GÖRÜLÜYOR.

vitrin ve marka oluşumunda önemli bir fırsat olabileceğini söylüyor. Bulut, organik tekstille ilgili yatırımların firmanın kuruluş hikayesini, gelişim süreçlerini ve firmaya dair merak edilenlerini Hedef Dergisi'ne anlattı.

Esenteks olarak kuruluş hikayenizden ve faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

Firma olarak iş dünyası ile buluşmamız 1986 yılında oldu. Uzun yıllar konfeksiyon üretimi, ihracatı ve toptan satışı yaptık. 1999 yılından itibaren faaliyetlerimizi keten kumaş üzerine yoğunlaştırdık. Son 10 yıldır bünyemizde oluşturduğumuz tasarım ekibi ve giderek artan üretim kapasitemizle kendi koleksiyonlarımızı yurtiçi ve yurtdışı müşterilerimize sunuyoruz. İlkbahar/yaz için keten ve keten karışımı, sonbahar/kış için polyviskos ve yünlü karışımı kumaş koleksiyonumuz mevcut.

İhracatı ne zaman keşfettiniz?

İlk kurulduğumuzdan günden bu yana ihracat yapıyoruz. İhracatımızın büyük çoğunluğunu Avrupa ve Amerika ülkelerine yapıyoruz. En büyük pazarımız olan Avrupa ve Amerika'da giderek artan varlığımız ve pazarlama ekibimizin yeni pazarlar araştırmaya yönelik yoğun çalışmaları sayesinde ihracat rakamlarımız her geçen yıl artış gösteriyor.

Esenteks olarak yurt içindeki müşterileriniz arasında hangi firmalar ve markalar yer alıyor?

Kadın ve erkek giyiminde Türkiye'nin en büyük markaları bizi tercih ediyor. Özellikle ana ürün grubumuz olan keten kumaşta, çoğu Türk firmasının tek tercihi konumunda olmak ve onlar için özel kumaş üretimi yapmak bizim için büyük bir gurur kaynağı.

Küçük üretim yapan firmaların ihracata girmesini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu arenada büyük ölçekliler gibi küçük ölçekli üretici ve ihracatçılara da her zaman ihtiyaç var. Rekabet eskisine göre daha zor, ancak imkansız değil. Sadece ciro başarısının değil, yüksek kalite bilincinin hedeflendiği firmalar her zaman başarılı olacaktır.

Esenteks, Ar-Ge yatırımlarına ağırlık veren bir firma. Bu alanda yaptığınız yatırımlar neler?

Sene içinde biri ilkbahar/yaz, diğeri sonbahar/kış olmak üzere iki koleksiyon hazırlıyoruz. Ancak yıl boyunca Ar-Ge ekibimiz yoğun ve hummalı bir çalışma içerisinde. Biz

dünyanın en önemli markalarının çoğu için kumaş üretimi yapıyoruz. İhracat yaptığımız firmalardan senenin 12 ayı boyunca sipariş alıyoruz. Bu hızı yetiştirmek için dur durak bilmeden yeni teknikler araştırıp, yeni tasarımlar sunmak için çok hızlı ve etkili çalışmamız gerekiyor. Ar-Ge ekibimiz de müşterilerimizden gelen taleplere en kısa sürede cevap verebilecek çalışmalar yapıyor.

Organik kumaş hizmeti de veriyorsunuz. Gelecekte ekolojik değerlerin, çevreye duyarlı yaklaşımların ve doğal olanın öne çıkan değerler arasında olduğu düşünüldüğünde bu tür bir hizmetin de bu doğrultuda geleceğe yönelik önemli bir yatırım olduğunu söyleyebilir miyiz?

Organik keten kumaş üretimi kesinlikle Esenteks için önemli bir adım oldu. İnsanlarda giderek artan sağlıklı yaşam bilincini görüyoruz. Organik beslenmenin gittikçe yaygınlaştığı, insanların bakım için organik ürünlerden faydalandığı günümüzde organik giyime olan ilgi de giderek artıyor. Organik kumaş üretimi büyük ciro beklentisiyle başladığımız bir alan olmamasına karşın son iki sezondur ciddi bir talep ile karşılaşılıyor. Bu da ne kadar doğru bir karar aldığımızı bize kanıtlamış oldu. Talebin önümüzdeki yıllarda daha da artacağını öngörerek üretim planımızı buna göre yapıyoruz.

Üretimi daha az maliyeti daha yüksek olması nedeniyle normal giysilerden yüzde 25-30 arasında daha pahalı olan organik tekstil, ihracat oranları giderek düşen tekstil ve hazır giyim sektörü için bir çıkış yolu olabilir mi?

Bu üretim modeli tekstil ve hazır giyim sektörünün ihracat oranlarını yukarı taşımada bir çözüm yolu olabilir. Özellikle birçok önemli Avrupalı markanın son birkaç yıldır organik giyime yönelmesinin Türk firmaları için önemli bir potansiyel oluşturduğunu düşünüyorum. Organik tekstil tabii ki henüz olması gerektiği seviyenin altında. Maliyeti daha yüksek ancak talep ve buna bağlı olarak üretim arttıkça maliyetlerin daha makul seviyelere geleceğini, bunun da talebi daha da arttırarak organik tekstilin ihracat rakamlarımızda daha önemli bir seviyeye varacağına inanıyorum.

Organik tekstil alanında yaptığınız üretimle Global Organik Tekstil Standardi'nden (GOTS)

uygunluk sertifikası aldınız. Bu sertifikayı alabilmenin kriteri nedir?

GOTS, küresel geri kazanım standardı ve dünya organik üretimini kontrol eden Organic Exchange standardıdır. Bu uygunluk sertifikası, kumaşta kullanılan elyafın karışımından, kumaş ambalajının içeriğine, kullanılan boyadan, kumaş kalite kontrol makinesinin uygunluğuna kadar birçok denetime tabi tutularak hak kazanılmış bir belge. Bu sertifikayı almak için uzun bir listenin maddelerinin yerine getirilmesi gerekiyor. Bu listedeki maddeleri yerine getirerek almaya hak kazandığımız bu sertifika, özellikle yurtdışında katıldığımız fuarlarda bize çok önemli bir ayrıcalık sağlıyor. Öyle ki yalnızca organik kumaşlarımıza ilgi gösterip standımıza gelen ve müşteri portföyümüze kattığımız çok sayıda müşterimiz söz konusu.

Esenteks olarak uzun ve kısa vadede önünüze koyduğunuz hedefleriniz neler?

Güçlü müşteri portföyümüzün olduğu Türkiye pazarında ve yabancı ülkelerde marka bilinirliğimizi daha da artırıp satış hacmimizi genişletmek, yakın zamanda girdiğimiz yeni pazarlarda çalışmalarımızı hızlandırarak varlığımızı güçlendirmeyi planlıyoruz. Henüz keşfetmediğimiz yeni pazarlara girebilmek için çeşitli pazarlama faaliyetlerinde de bulunmak hedeflerimiz arasında yer alıyor. Çünkü Türkiye'de tekstilin son derece geliştiğini, çok kaliteli kumaşlar üretildiğini tüm dünyaya göstermek istiyoruz.

ORGANİK TEKSTİLE İLGI NEDEN ARTIYOR

- Artan çevre ve sağlık sorunları
- Dünyada ekolojik bilincin gelişmesi
- Ticari nedenler (ekolojik ürünlerin katma değerinin yüksek olması)
- İşletmeler için yeni fırsatlar sunması
- İşletmelere gelişim imkanı sunması
- Tüketicilere ulaşımı yaygınlaştırması
- Riski azaltması
- Sosyal, ekonomik ve çevresel anlamda sürdürülebilir olması
- Kayıt dışını önlemesi. (Üretimin her aşaması denetlendiği ve belgelendirildiği için firmaların mutlaka istenen şartlara uyması gerekiyor)



2014 TEZAT KOMBİNLERLE RENKLENECEK

2013 YILINI PASTEL TONLARIN İZİNDE GEÇİREN HAZIR GİYİM SEKTÖRÜNÜ 2014'TE RENKLİ BİR KONSEPT BEKLİYOR. DÜNYANIN DEĞİŞİMİ İLE BİRLİKTE MODADA DA POSTMODERN BİR YAPININ HAKİM OLDUĞUNU SÖYLEYEN DÜNYACA ÜNLÜ TREND UZMANI SUE EVANS, BU DURUMUN BİR YANSIMASI OLARAK 2014'ÜN TEZAT KOMBİNLERLE RENKLENECEĞİNİ SÖYLÜYOR.

Kadın ve erkek modasını yönlendiren analizleriyle dünya markalarının ve tasarımcılarının online takip ettiği WGSN (Worth Global Style Network), üyelerini dünyanın önde gelen trend danışmanlarından Sue Evans ile bir araya getirdi. Renaissance İstanbul Bosphorus Hotel'de, 11 Nisan tarihinde gerçekleşen seminerde Sue Evans, "Sonbahar/Kış 2013-14 Defile Analizleri" ve "İlkbahar/Yaz 2014 Makro Trendler, Kadın Giyim, Erkek Giyim ve Aksesuar" temalarını modaseverlere anlattı. WGSN'in yılda iki defa üyelerine özel olarak gerçekleştirdiği trend seminerinin bu yılki iş birliği ise Lectra oldu. Moda, otomotiv gibi alanlarda dünyanın bir

çok yerinde entegre teknoloji çözümleri ve yazılım hizmeti veren Lectra Ortadoğu Bölge Sorumlusu Jean-Patrice Gros, günümüzde teknolojinin itici bir güç olduğuna dikkat çekti. Modanın hangi anlama geldiğini bilmenin çok önemli olduğunu belirten Gros, "Modanın hızlı değişen bir endüstrisi var. Rekabetin yoğun olduğu bir ortamda müşteriler tüketim konusunda çok hassas ve isteklerine hızlı bir şekilde yanıt verilmesini istiyor. Bu nedenle modanın hızlı değişen yapısına ayak uydurmak gerekiyor" dedi. Lectra'nın dünya pazarındaki yerine de değinen Jean-Patrice Gros daha sonra sözü dünyaca ünlü defile analizcisi Sue Evans'a bıraktı. İlkbahar/Yaz 2014 sezonuna ilişkin

RENKLERİN ZENGİNLİĞİ VE İLGİNÇ KUMAŞLARIN YAN YANA KULLANILDIĞI, ÇOK FAZLA PARLAK RENGİN HAKİM OLDUĞU 2014 İLKBAHAR/YAZ DÖNEMİNDE TAVUS KUŞU MAVİLERİ, CANLI ORANJLAR VE PEMBELERDEN DE VAZGEÇİLMİYOR.



JEAN-PATRİCE GROS
Lectra Ortadoğu Bölge Sorumlusu

trendler hakkında ipucu veren Sue Evans, 2014 yılının makro trendlerini de NEO GEO, NEXT NATURE ve NDA olmak üzere 3 ana başlık altında inceledi. NEO GEO'da doğallığın hakimiyetinden bahseden Sue Evans, NEXT NATURE temasında doğanın evrim geçirmesinden, doğallığın yerini değişime bıraktığından söz etti. Sue Evans, NDA temasının ise teknoloji odaklı olduğuna dikkat çekti.

Metalik kumaşların ilhamı: Geometrik desenler

2014 yılında renklerin daha soft ve yumuşak olduğunu söyleyen Sue Evans, bu sezon postmodern bir yapının da hakim olduğunu belirtti. Dünyanın değişimi ile modanın da hem çok eski, hem de çok yeni bir karışımın içine girdiğini vurgulayan Sue Evans, plastik materyallerin yün malzemelerle bir araya gelip farklı bir tarz ortaya koyduğunu belirtti. Deride eskitilmiş yapının ön planda olduğunu vurgulayan Evans, "Bu tarz ile hem rahat hem de deriden dolayı lüksü yakalamış oluyorsunuz. Metalik detaylarla süslenen deriler bu yıl moda severleri cezbedecek" dedi. Plastik kontrast oluşturan yünlerin de ön planda olduğunu söyleyen Evans, temel kıyafetlerin boncuklar ve işlevsel metallerle detaylandırılmasının giyside farklı bir tarz yaratacağının altını çizdi. Sağlam toprak renklerinin hakimiyetinin olduğunu belirten Evans, kumaşlara yansıyan parlaklıkların da doğallığı bozmadığını söyledi. Eskitilmiş modellerin lüks bir duygu yansıttığı-

nı vurgulayan Evans, çatlak deri modellerinin doğayla ilintili olduğunu belirterek, bu tarz deri modellerinin en fazla tercih edilen ürünler olacağını altını çizdi. Sue Evans, "Metalik kumaşlara, parlaklıklar ve geometrik desenler ilham veriyor. Önümüzdeki sezon doğal kumaşların üzerinde kontrast ipliklerden verilmiş geometrik modelleri, yün kumaşların üzerinde kullanılmış deri detaylarını sıkça göreceğiz" dedi. Baskı desenlerin önümüzdeki sezon çok büyük etki yaratacağını söyleyen Evans, klasik t-shirtlerin üzerinde geometrik desenlerin ve kabile işaretlerinin baskısını klasiklikten çıkararak farklı bir tarz yakalamak adına büyük bir adım olduğunu belirtti.

Hippi ruhu gün yüzüne çıkıyor

Kadın ve erkek giyiminde ayakkabı ve aksesuarlarda temel unsurlara da değinen Sue Evans, "Aksesuarlarda işlevsellik bu sezon ön planda. Matlık ve parlaklık birbirine kontrast oluşturarak güçlü işçilik detayları ön plana çıkıyor" dedi. Evans, "70 ve 80'lerden kalma hippie ruhu, tasarımcıların form arayışları sonucunda ortaya çıkan bol ve volümlü giysiler, yüksek belli pantolonlar, uzun, dökümlü elbiseler, bol kaftanlar, tunikler yaratıcılığı da bir miktar devreye soktuktan sonra 'kurtarıcımız' olacak. Tabii, bir de madalyonun öbür yüzü var. O da olabildiğince kadını görünmek isteyen, fiziğine güvenen kadınlar için yaratılan tasarımlar. Onlar da bu sezon yine kadınsılığı ön plana çıkarmak isteyenlerin vazgeçilmezi olacak" dedi.

Erkek giyimi renklerle hareketleniyor

Kamufraj, militer yeşili ve kargo pantolonların önümüzdeki sezonun en trend parçaları arasında olacağını söyleyen Evans, metalik süslemelerle bu trendlerin göz alacağını belirtti. Altın, gümüş siyah, beyaz, mavi, kırmızı ve yeşil renklerin metalik detaylarla taçlandırılıp önümüzdeki sezonun vazgeçilmez renkleri olacağını vurgulayan Evans, "Pembeler, sarılar, yeşiller bu yıl ön planda olacak renkler arasında. Koyu maviler hayat tarzı olarak benimsenecek. Erkek giyiminde de rengarenk desenleri göreceğiz. Çok renkli bir yaz bizi bekliyor" dedi. Giysilerde yoğun yüzey dokularının hakim olacağını belirten Evans, "Deri ve kumaşların karışımının birbirine uyumunu



SUE EVANS
Trend Danışmanı

göreceğiz. Ceketler farklı görüntüler kazancak. Çok çeşitlilik ön planda olacak. İnsanlar çok spor bir pantolon giyip üzerinde parlak desenli giysiyi giyerek kombinleme yaparak, çok şık bir görünüm elde edecekler" dedi.

Kruvaze modeller yeni sezonun vazgeçilmezi

Kruvaze modeller ve ekose desenlerin yeni sezonun vazgeçilmezleri arasında olacağını belirten Evans, "Erkek giyiminde kırçılı modeller çok tercih edilecek. Sezonun bu trendinde elbiselere sanki heykelmiş gibi yontularak şekil veriliyor. Güçlü kesim teknikleri önem kazanıyor. Minimal silüetler öne çıkıyor, yakalar ve omuzlar vurgulanıyor" dedi. Bu sezon punk görünümünün de çok önemli olacağını vurgulayan Evans, kapitonelerin ön planda olacağını söyledi. 40-50'li yılların trendine kısmen dönüş olduğunu dile getiren Evans, tek parça elbiselerin çok fazla talep göreceğinin altını çizdi. Renklerin zenginliği ve ilginç kumaşların yan yana kullanıldığı ve çok fazla parlak rengin olduğu bu sezonda tavus kuşu mavileri, canlı oranjlar ve pembelerin sezonu kapladığını söyleyen Evans, "Koyu mavi tonları neredeyse siyahın yerini almış. Zeytin yeşilleri parlayan renk olarak benimseniyor. Kumaşlarda tezathık var. Bir yanda klasik tüvitler, danteller, kadifeler, diğer yanda ıslak ve parlak görüntülü naylonlar var. Özellikle genç pazar için parçaları beklenmedik şekilde kullanarak estetik yaratabilecekleri bir sezona giriyoruz" dedi.

GÖSTERGELER TÜRKİYE HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON İHRACATI

	2012 ŞUBAT 1000 \$	2013 ŞUBAT 1000 \$	DEĞİŞİM %	2012 OCAK-ŞUBAT 1000 \$	TOPLAM KONF.'DA PAY %	2013 OCAK-ŞUBAT 1000 \$	TOPLAM KONF.'DA PAY %	2012 / 2013 DEĞİŞİM %
ALMANYA	294,566	304,153	3.3	574,841	22.7	618,960	22.0	7.7
İNGİLTERE	161,553	163,762	1.4	308,451	12.2	331,888	11.8	7.6
İSPANYA	115,769	105,224	-9.1	218,238	8.6	224,529	8.0	2.9
FRANSA	93,714	98,737	5.4	198,794	7.9	206,745	7.4	4.0
HOLLANDA	66,655	80,608	20.9	142,316	5.6	170,298	6.1	19.7
İTALYA	63,666	68,432	7.5	148,395	5.9	153,137	5.5	3.2
RUSYA FEDERASYONU	36,052	49,930	38.5	67,466	2.7	90,060	3.2	33.5
DANİMARKA	35,018	40,846	16.6	74,709	3.0	88,925	3.2	19.0
İRAK	29,826	44,562	49.4	46,110	1.8	69,209	2.5	50.1
BELÇİKA	39,365	34,961	-11.2	69,532	2.7	69,146	2.5	-0.6
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	936,183	991,214	5.9	1,848,852	73.1	2,022,898	72.0	9.4
ABD	32,995	31,765	-3.7	66,919	2.6	64,615	2.3	-3.4
İSVEÇ	23,108	25,090	8.6	46,061	1.8	55,241	2.0	19.9
POLONYA	18,165	22,004	21.1	31,142	1.2	41,276	1.5	32.5
UKRAYNA	20,061	24,208	20.7	29,385	1.2	39,384	1.4	34.0
SUUDİ ARABİSTAN	13,946	18,839	35.1	25,205	1.0	33,817	1.2	34.2
ROMANYA	8,230	14,683	78.4	13,920	0.6	28,700	1.0	106.2
AVUSTURYA	10,154	12,386	22.0	20,751	0.8	23,768	0.8	14.5
ESTONYA	9,784	12,549	28.3	15,849	0.6	23,566	0.8	48.7
ÇEK CUMHURİYETİ	10,627	12,075	13.6	23,680	0.9	23,339	0.8	-1.4
İSRAİL	12,091	13,251	9.6	21,684	0.9	22,917	0.8	5.7
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	1,095,343	1,178,063	7.6	2,143,448	84.7	2,379,521	84.7	11.0
KAZAKİSTAN	15,106	12,487	-17.3	24,908	1.0	22,821	0.8	-8.4
İSVİÇRE	13,649	10,891	-20.2	26,587	1.1	22,418	0.8	-15.7
AHL SERBEST BÖLGE	8,816	10,135	15.0	17,242	0.7	22,255	0.8	29.1
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	9,818	10,961	11.6	18,795	0.7	22,023	0.8	17.2
YUNANİSTAN	9,706	8,423	-13.2	16,394	0.6	17,455	0.6	6.5
CEZAYİR	11,523	10,491	-9.0	23,009	0.9	17,454	0.6	-24.1
NORVEÇ	7,882	7,754	-1.6	14,941	0.6	17,226	0.6	15.3
SLOVAK CUMHURİYETİ	4,409	9,948	125.7	7,421	0.3	16,843	0.6	127.0
LİBYA	9,551	6,890	-27.9	22,370	0.9	15,536	0.6	-30.5
BULGARİSTAN	6,381	8,687	36.1	10,502	0.4	15,341	0.5	46.1
TUNUS	5,269	6,541	24.2	9,868	0.4	13,997	0.5	41.8
KIRGIZİSTAN	5,222	7,899	51.3	9,162	0.4	13,869	0.5	51.4
KANADA	5,837	6,283	7.7	11,281	0.4	12,031	0.4	6.6
MISIR	4,768	6,700	40.5	7,748	0.3	11,969	0.4	54.5
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	4,951	4,567	-7.7	10,391	0.4	9,763	0.3	-6.0
İRLANDA	4,162	5,038	21.0	8,936	0.4	9,679	0.3	8.3
TÜRKMENİSTAN	2,047	2,442	19.3	3,609	0.1	8,513	0.3	135.9
FİNLANDİYA	3,212	4,538	41.3	7,041	0.3	8,211	0.3	16.6
KOSOVA	2,741	2,921	6.6	4,544	0.2	6,352	0.2	39.8
AZERBAYCAN	1,925	3,663	90.3	3,456	0.1	6,008	0.2	73.8
SURİYE	186	4,337	2,226.1	295	0.0	5,649	0.2	1,812.7
İRAN	7,927	3,150	-60.3	13,331	0.5	5,539	0.2	-58.5
TRAKYA SERBEST BÖLGE	2,583	2,592	0.4	5,267	0.2	5,485	0.2	4.2
HONG KONG	3,168	2,198	-30.6	6,650	0.3	5,485	0.2	-17.5
LİTVANYA	373	3,938	954.3	1,216	0.0	5,478	0.2	350.4
JAPONYA	4,307	2,871	-33.4	9,116	0.4	5,297	0.2	-41.9
LÜBNAN	2,842	2,814	-1.0	4,671	0.2	5,274	0.2	12.9
AVRUPA SERBEST BÖLGE	1,871	2,390	27.7	3,687	0.1	5,034	0.2	36.5
ÜRDÜN	1,787	2,902	62.4	3,688	0.1	4,628	0.2	25.5
AVUSTRALYA	1,497	2,500	67.0	3,357	0.1	4,452	0.2	32.6
İLK 50 ÜLKE TOPLAMI	1,258,859	1,355,015	7.6	2,452,933	96.9	2,721,606	96.9	11.0
DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER	44,025	47,220	7.3	77,170	3.1	86,123	3.1	11.6
AB (27) TOPLAMI	989,042	1,042,593	5.4	1,955,667	77.3	2,143,835	76.4	9.6
TOPLAM HAZIR GIYIM VE KONF. İHRACATI	1,302,884	1,402,235	7.6	2,530,103	100.0	2,807,729	100.0	11.0

TÜRKİYE TEKSTİL İHRACATI GÖSTERGELER

	2012 ŞUBAT 1000 \$	2013 ŞUBAT 1000 \$	DEĞİŞİM %	2012 OCAK-ŞUBAT 1000 \$	TOPLAM TEKS.'DE PAY %	2013 OCAK-ŞUBAT 1000 \$	TOPLAM TEKS.'DE PAY %	12 /11 DEĞİŞİM %
RUSYA FEDERASYONU	97,711	100,291	2.6	185,124	15.2	194,373	14.5	5.0
İTALYA	55,096	64,128	16.4	111,085	9.1	135,482	10.1	22.0
ALMANYA	32,495	33,303	2.5	61,590	5.0	66,758	5.0	8.4
ROMANYA	21,527	23,113	7.4	43,596	3.6	47,852	3.6	9.8
İNGİLTERE	24,328	22,602	-7.1	49,288	4.0	47,814	3.6	-3.0
BULGARİSTAN	21,105	23,772	12.6	37,414	3.1	46,772	3.5	25.0
ABD	23,764	22,054	-7.2	44,536	3.7	46,204	3.5	3.7
POLONYA	21,266	21,785	2.4	41,719	3.4	43,712	3.3	4.8
UKRAYNA	11,801	21,835	85.0	22,170	1.8	39,731	3.0	79.2
MISIR	16,275	18,938	16.4	32,037	2.6	36,961	2.8	15.4
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	325,368	351,821	8.1	628,559	51.5	705,659	52.8	12.3
İSPANYA	17,710	16,471	-7.0	34,431	2.8	33,746	2.5	-2.0
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	10,937	11,755	7.5	26,968	2.2	31,957	2.4	18.5
TUNUS	13,939	17,112	22.8	24,668	2.0	31,234	2.3	26.6
İRAN (İSLAM CUM.)	29,107	12,912	-55.6	52,063	4.3	31,223	2.3	-40.0
FAS	19,368	14,106	-27.2	35,458	2.9	30,459	2.3	-14.1
FRANSA	12,435	13,124	5.5	24,744	2.0	27,340	2.0	10.5
HOLLANDA	11,411	12,500	9.5	23,542	1.9	26,446	2.0	12.3
BELÇİKA	9,875	11,107	12.5	20,543	1.7	25,945	1.9	26.3
YUNANİSTAN	11,783	10,548	-10.5	21,100	1.7	20,632	1.5	-2.2
PORTEKİZ	11,065	9,867	-10.8	18,097	1.5	20,060	1.5	10.8
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	472,999	481,325	1.8	910,174	74.6	984,700	73.7	8.2
BREZİLYA	10,192	7,629	-25.1	18,372	1.5	19,845	1.5	8.0
SİRBİSTAN	6,190	9,559	54.4	12,733	1.0	16,860	1.3	32.4
HONG KONG	6,357	6,748	6.2	9,561	0.8	16,656	1.2	74.2
BEYAZ RUSYA	6,614	8,658	30.9	13,278	1.1	16,363	1.2	23.2
İSRAİL	8,034	7,137	-11.2	14,669	1.2	14,549	1.1	-0.8
CEZAYİR	6,862	7,729	12.6	12,969	1.1	14,327	1.1	10.5
MACARİSTAN	5,871	6,485	10.5	12,407	1.0	13,581	1.0	9.5
SUUDİ ARABİSTAN	4,725	5,941	25.7	10,597	0.9	12,004	0.9	13.3
MERSİN SERBEST BÖLGE	5,699	5,094	-10.6	14,579	1.2	9,233	0.7	-36.7
ÖZBEKİSTAN	2,187	3,606	64.8	5,056	0.4	8,629	0.6	70.7
IRAK	2,661	4,281	60.9	4,483	0.4	8,569	0.6	91.1
AVUSTURYA	3,195	3,837	20.1	5,481	0.4	8,160	0.6	48.9
EGE SERBEST BÖLGE	3,204	3,983	24.3	6,057	0.5	8,057	0.6	33.0
ÇEK CUMHURİYETİ	4,068	4,134	1.6	7,555	0.6	7,836	0.6	3.7
ÜRDÜN	3,442	3,873	12.5	5,339	0.4	7,655	0.6	43.4
LİTVANYA	4,132	3,524	-14.7	7,728	0.6	7,361	0.6	-4.8
LİBYA	2,663	4,070	52.8	3,561	0.3	7,187	0.5	101.8
MAKEDONYA	2,561	2,683	4.8	5,098	0.4	5,974	0.4	17.2
BURSA SERBEST BÖLG.	2,211	1,432	-35.2	4,023	0.3	5,353	0.4	33.1
AVRUPA SERBEST BÖLG.	926	2,903	213.5	2,254	0.2	5,036	0.4	123.4
HİNDİSTAN	1,900	1,616	-14.9	3,223	0.3	4,807	0.4	49.1
MEKSİKA	1,322	2,341	77.1	2,569	0.2	4,744	0.4	84.6
LÜBNAN	2,093	2,265	8.2	5,125	0.4	4,586	0.3	-10.5
BANGLADEŞ	1,327	818	-38.4	1,523	0.1	4,217	0.3	177.0
SLOVAKYA	2,002	1,856	-7.3	3,746	0.3	4,199	0.3	12.1
GÜRCİSTAN	1,844	2,415	31.0	3,444	0.3	4,113	0.3	19.4
GÜNEY AFRİKA CUMHURİ	2,672	2,053	-23.1	5,174	0.4	3,952	0.3	-23.6
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1,813	1,265	-30.2	3,269	0.3	3,907	0.3	19.5
VIETNAM	753	1,559	106.9	1,580	0.1	3,817	0.3	141.6
FİNLANDIYA	1,228	1,612	31.3	2,484	0.2	3,814	0.3	53.5
İLK 50 ÜLKE TOPLAMI	581,748	602,431	3.6	1,118,110	91.6	1,240,091	92.8	10.9
DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER	53,236	49,906	-6.3	101,947	8.4	96,575	7.2	-5.3
AB (27) TOPLAMI	278,931	291,103	4.4	542,835	44.5	602,586	45.1	11.0
TOPLAM TEKSTİL İHRACATI	634,984	652,337	2.7	1,220,057	100.0	1,336,666	100.0	9.6

GÖSTERGELER TÜRKİYE DERİ ve DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

	2012 ŞUBAT 1000 \$	2013 ŞUBAT 1000 \$	DEĞİŞİM %	2012 OCAK-ŞUBAT 1000 \$	TOPLAM DERİ'DE PAY %	2013 OCAK-ŞUBAT 1000 \$	TOPLAM DERİ'DE PAY %	2012/ 2013 DEĞİŞİM %
RUSYA FEDERASYONU	23,168	36,501	57.6	43,956	22.7	67,464	27.4	53.5
İTALYA	8,087	10,068	24.5	15,569	8.1	18,613	7.6	19.6
ALMANYA	7,550	7,136	-5.5	16,136	8.3	16,208	6.6	0.4
IRAK	5,407	8,128	50.3	10,005	5.2	14,687	6.0	46.8
İNGİLTERE	5,470	5,654	3.4	10,954	5.7	10,763	4.4	-1.7
FRANSA	4,822	5,035	4.4	9,955	5.1	10,503	4.3	5.5
UKRAYNA	1,716	4,473	160.7	2,755	1.4	9,131	3.7	231.5
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	3,250	2,654	-18.4	5,824	3.0	6,363	2.6	9.3
SUUDİ ARABİSTAN	3,259	3,211	-1.5	6,113	3.2	5,872	2.4	-3.9
HONG KONG	2,826	3,004	6.3	4,689	2.4	5,242	2.1	11.8
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	65,555	85,865	31.0	125,954	65.1	164,847	66.9	30.9
KIRGIZİSTAN	1,249	2,221	77.9	2,093	1.1	4,924	2.0	135.2
HOLLANDA	1,794	3,147	75.4	5,207	2.7	4,852	2.0	-6.8
ABD	1,467	2,502	70.6	3,094	1.6	4,629	1.9	49.6
BULGARİSTAN	2,945	2,281	-22.5	3,674	1.9	4,552	1.8	23.9
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1,136	1,562	37.5	2,235	1.2	3,431	1.4	53.5
İSPANYA	2,526	1,612	-36.2	4,173	2.2	3,062	1.2	-26.6
AZERBAYCAN	1,381	1,826	32.3	2,726	1.4	3,053	1.2	12.0
KAZAKİSTAN	1,861	1,892	1.7	3,433	1.8	2,974	1.2	-13.4
ROMANYA	1,050	1,938	84.6	1,942	1.0	2,909	1.2	49.8
İSVİÇRE	933	814	-12.7	1,456	0.8	2,439	1.0	67.4
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	81,897	105,661	29.0	155,988	80.7	201,670	81.9	29.3
BELÇİKA	772	1,528	98.0	1,578	0.8	2,281	0.9	44.5
CEZAYİR	845	1,243	47.1	1,370	0.7	2,043	0.8	49.1
TACİKİSTAN	572	1,308	128.6	668	0.3	2,013	0.8	201.4
İSVEÇ	528	1,005	90.5	990	0.5	1,795	0.7	81.4
TÜRKMENİSTAN	773	1,078	39.4	1,193	0.6	1,780	0.7	49.2
DANİMARKA	705	755	7.2	2,481	1.3	1,747	0.7	-29.6
LİBYA	872	947	8.7	1,701	0.9	1,606	0.7	-5.6
AVUSTURYA	538	661	22.8	1,365	0.7	1,590	0.6	16.5
ÖZBEKİSTAN	689	868	26.1	1,266	0.7	1,469	0.6	16.0
ESTONYA	110	1,005	816.7	304	0.2	1,408	0.6	363.3
İRAN	447	950	112.4	998	0.5	1,351	0.5	35.4
MISIR	256	442	72.2	481	0.2	1,262	0.5	162.2
GÜNEY KORE	408	637	56.1	660	0.3	1,242	0.5	88.2
İSRAİL	512	639	24.7	801	0.4	1,109	0.5	38.5
TUNUS	512	378	-26.2	939	0.5	1,046	0.4	11.4
POLONYA	706	500	-29.1	1,059	0.5	1,046	0.4	-1.3
SİRBİSTAN	729	536	-26.5	1,094	0.6	1,009	0.4	-7.8
UMMAN	255	323	26.6	688	0.4	944	0.4	37.0
YUNANİSTAN	621	529	-14.8	1,522	0.8	902	0.4	-40.8
FİNLANDIYA	397	769	93.6	565	0.3	882	0.4	56.0
BEYAZ RUSYA	1,210	556	-54.1	1,348	0.7	856	0.3	-36.5
YEMEN	0	647	162,437.9	43	0.0	808	0.3	1,772.0
AVUSTRALYA	292	198	-32.0	677	0.4	803	0.3	18.6
ÇEK CUMHURİYETİ	459	519	13.1	652	0.3	714	0.3	9.5
GÜRCİSTAN	422	385	-8.8	702	0.4	698	0.3	-0.6
ÜRDÜN	63	151	138.1	95	0.0	665	0.3	598.7
SUDAN	51	245	382.1	275	0.1	645	0.3	134.3
SLOVAKYA	192	372	93.7	446	0.2	607	0.2	36.2
KKTC	483	416	-13.9	618	0.3	605	0.2	-2.1
KUVEYT	112	81	-27.7	152	0.1	541	0.2	255.0
İLK 50 ÜLKE TOPLAMI	96,427	125,332	30.0	182,720	94.5	237,136	96.3	29.8
DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER	7,154	5,470	-23.5	10,616	5.5	9,202	3.7	-13.3
AB (27) TOPLAMI	40,323	45,199	12.1	79,856	41.3	85,343	34.6	6.9
TOPLAM DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI	103,581	130,802	26.3	193,336	100.0	246,338	100.0	27.4

TÜRKİYE HALI İHRACATI GÖSTERGELER

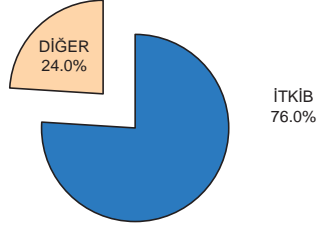
	2012 ŞUBAT 1000 \$	2013 ŞUBAT 1000 \$	DEĞİŞİM %	2012 OCAK-OCAK 1000 \$	TOPLAM HALI.'DA PAY %	2013 OCAK-ŞUBAT 1000 \$	TOPLAM HALI.'DA PAY %	2012/ 2013 DEĞİŞİM %
S. ARABİSTAN	25,944	30,071	15.9	48,806	17.3	59,211	18.0	21.3
LİBYA	16,331	21,492	31.6	27,765	9.9	48,067	14.6	73.1
ABD	14,142	13,912	-1.6	28,500	10.1	30,654	9.3	7.6
ALMANYA	9,963	9,137	-8.3	19,847	7.1	20,197	6.1	1.8
RUSYA FED.	4,471	4,878	9.1	7,399	2.6	10,090	3.1	36.4
BAE	4,180	5,030	20.3	8,287	2.9	9,924	3.0	19.7
İNGİLTERE	3,503	3,837	9.5	7,463	2.7	9,003	2.7	20.6
İRAK	5,665	4,119	-27.3	9,936	3.5	8,515	2.6	-14.3
ÇİN	2,539	3,287	29.4	4,705	1.7	6,983	2.1	48.4
BELÇİKA	1,916	2,840	48.2	4,068	1.4	6,327	1.9	55.5
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	88,655	98,604	11.2	166,778	59.3	110,779	33.7	-33.6
AZERBAYCAN-NAHÇIVAN	1,212	1,950	60.9	3,246	1.2	5,848	1.8	80.2
UKRAYNA	3,138	3,471	10.6	5,580	2.0	5,813	1.8	4.2
MISIR	4,235	2,843	-32.9	8,993	3.2	5,571	1.7	-38.1
TÜRKMENİSTAN	2,023	2,667	31.8	4,122	1.5	5,112	1.6	24.0
ÇEK CUMHURİYETİ	792	3,171	300.4	1,094	0.4	4,892	1.5	347.0
TACİKİSTAN	2,220	2,216	-0.2	4,381	1.6	4,872	1.5	11.2
İSRAİL	2,006	2,030	1.2	5,139	1.8	4,494	1.4	-12.5
POLONYA	2,620	2,730	4.2	4,573	1.6	4,414	1.3	-3.5
CEZAYİR	1,085	2,358	117.4	2,598	0.9	4,340	1.3	67.0
İTALYA	1,479	2,040	37.9	2,792	1.0	3,978	1.2	42.5
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	109,466	124,081	13.4	209,298	74.4	160,115	48.7	-23.5
JAPONYA	1,436	1,693	17.9	3,541	1.3	3,875	1.2	9.5
ROMANYA	2,794	2,162	-22.6	4,092	1.5	3,760	1.1	-8.1
KAZAKİSTAN	2,602	1,931	-25.8	4,551	1.6	3,631	1.1	-20.2
KUVEYT	2,313	1,669	-27.8	4,980	1.8	3,477	1.1	-30.2
KIRGIZİSTAN	721	1,903	163.9	1,853	0.7	3,309	1.0	78.6
FRANSA	1,130	1,678	48.4	1,760	0.6	2,991	0.9	69.9
YEMEN	627	2,147	242.2	1,089	0.4	2,932	0.9	169.3
MALEZYA	1,073	1,691	57.6	1,628	0.6	2,726	0.8	67.4
FAS	971	1,574	62.1	2,201	0.8	2,687	0.8	22.1
İSVEÇ	912	1,653	81.3	1,577	0.6	2,666	0.8	69.1
PAKİSTAN	598	1,085	81.3	1,669	0.6	2,563	0.8	53.6
İRAN (İSLAM CUM.)	2,707	1,242	-54.1	6,370	2.3	2,402	0.7	-62.3
GÜNEY AFRİKA CUMHURİ	1,664	1,182	-29.0	2,941	1.0	2,398	0.7	-18.5
AFGANİSTAN	2,054	1,257	-38.8	3,965	1.4	2,268	0.7	-42.8
KANADA	1,313	1,006	-23.4	2,468	0.9	1,651	0.5	-33.1
AVUSTURYA	711	506	-28.8	1,129	0.4	1,583	0.5	40.2
AVUSTRALYA	899	1,102	22.6	1,457	0.5	1,415	0.4	-2.9
ŞİLİ	645	783	21.3	959	0.3	1,385	0.4	44.3
MORİTANYA	274	613	124.2	417	0.1	1,185	0.4	184.1
İSPANYA	278	685	146.9	605	0.2	1,150	0.3	90.1
UMMAN	724	874	20.7	1,096	0.4	1,096	0.3	0.0
MACARİSTAN	399	608	52.3	723	0.3	956	0.3	32.2
BULGARİSTAN	252	454	79.8	713	0.3	910	0.3	27.7
ANGOLA	148	390	163.9	194	0.1	840	0.3	333.9
BREZİLYA	506	339	-33.0	1,037	0.4	824	0.3	-20.5
ENDONEZYA	263	472	79.8	446	0.2	761	0.2	70.6
İSVİÇRE	247	207	-16.3	594	0.2	680	0.2	14.5
FİNLANDİYA	247	365	47.7	547	0.2	633	0.2	15.8
NIJER	180	365	102.7	180	0.1	620	0.2	244.2
PORTEKİZ	349	368	5.3	495	0.2	612	0.2	23.6
İLK 50 ÜLKE TOPLAMI	138,505	156,086	12.7	264,573	94.0	316,292	96.1	19.5
DİĞER ÜLKELER VE S.BÖLGELER	10,267	6,154	-40.1	16,884	6.0	12,788	3.9	-24.3
AB (27) TOPLAMI	30,484	33,391	9.5	55,975	19.9	66,537	20.2	18.9
TOPLAM HALI İHRACATI	148,773	162,239	9.1	281,457	100.0	329,080	100.0	16.9

GÖSTERGELER

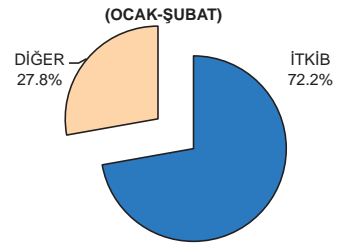
106

	İTKİB	DİĞER
KONFEKSİYON	76.0	24.0
TEKSTİL	49.8	50.2
DERİ	72.2	27.8
HALI	21.4	78.6
	22,708,363	
İTKİB	3,204,961	
DİĞER	19,503,402	

TÜRKİYE HAZIRGIYIM ve KONFEKSİYON İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI (OCAK-ŞUBAT)



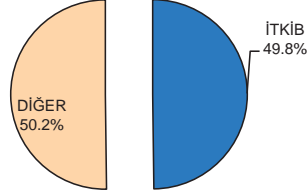
TÜRKİYE DERİ ve DERİ MAMÜLLERİ İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI (OCAK-ŞUBAT)



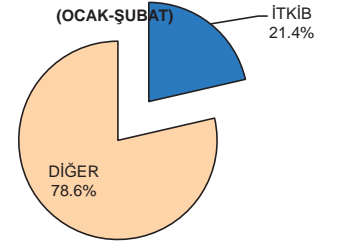
TÜRKİYE GENELİ İHRACATTA İTKİB'İN PAYI (OCAK-ŞUBAT)



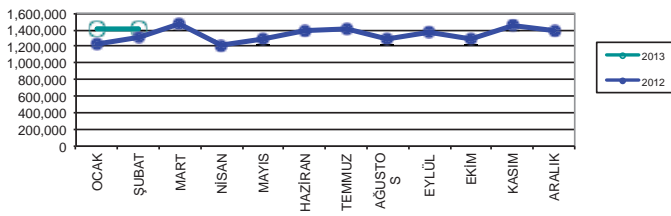
TÜRKİYE TEKSTİL ve HAMMADDELERİ İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI (OCAK-ŞUBAT)



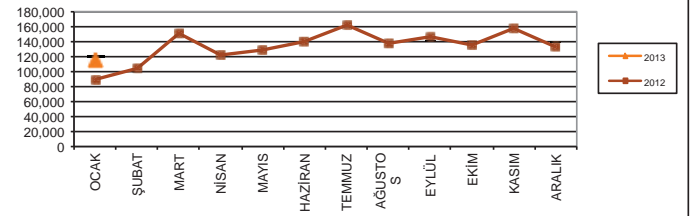
TÜRKİYE HALI İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI (OCAK-ŞUBAT)



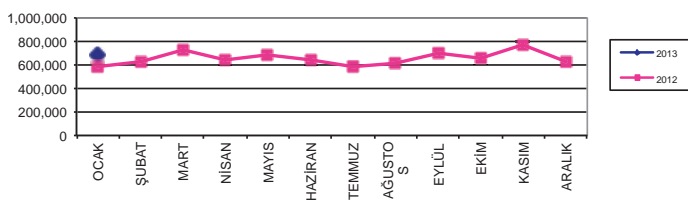
HAZIRGIYIM ve KONFEKSİYON İHRACATININ AYLIK SEYRİ



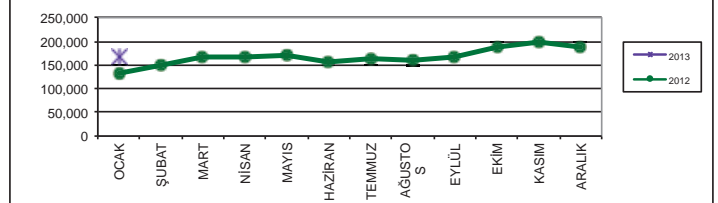
DERİ ve DERİ MAMÜLLERİ İHRACATININ AYLIK SEYRİ



TEKSTİL ve HAMMADDELERİ İHRACATININ AYLIK SEYRİ



HALI İHRACATININ AYLIK SEYRİ



ADRESLER

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)
Tel: 0 212 454 04 71
Faks: 0 212 454 04 13
e-mail: tim@tim.org.tr
internet: www.timreport.org

BİRLİKLER

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB)
Tel: 0 324 325 37 37
Faks: 0 324 325 41 42
e-mail: arge@akib.org.tr
internet: www.akib.org.tr

Antalya İhracatçı Birlikleri (AİB)
Tel: 0 242 311 80 00
Faks: 0 242 311 79 00
e-mail: aib@aib.gov.tr
internet: www.aib.gov.tr

Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB)
Tel: 0 258 274 66 88
Faks: 0 258 274 72 22-62
e-mail: denib@denib.gov.tr
internet: www.denib.gov.tr

Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği (DAİB)
Tel: 0 442 214 11 84-85
Faks: 0 442 214 11 89-90
e-mail: daib@tr-net.net.tr
internet: www.daib.org.tr

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği
Tel: 0 462 326 16 01
Faks: 0 462 326 94 01 – 02
internet: www.dkib.org.tr

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB)
Tel: 0 232 488 60 00
Faks: 0 232 488 61 00
e-mail: eib@egebirlik.org.tr
internet: www.egebirlik.org.tr

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB)
Tel: 0 342 220 00 10
Faks: 0 342 220 00 16
e-mail: gaib@gaib.org.tr
internet: www.gaib.org.tr

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)
Tel: 0 212 454 02 00
Faks: 0 212 454 02 01 – 454 04 10
internet: www.itkib.org.tr

İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB)
Tel: 0 212 454 05 00
Faks: 0 212 454 05 01
e-mail: iib@iib.org.tr
internet: www.iib.org.tr

İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri (İMMİB)
Tel: 0 212 454 00 00
Faks: 0 212 454 00 01
internet: www.immib.org.tr

Karadeniz İhracatçı Birlikleri (KİB)
Tel: 0 454 216 24 26 – 216 13 38
Faks: 0 454 216 48 42
e-mail: kib@hnutexp.org
internet: www.kib.org

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB)
Tel: 0 312 447 27 40
Faks: 0 312 446 96 05 – 447 01 80
e-mail: oaib@oaib.org.tr
internet: www.oaib.org.tr

Uludağ İhracatçı Birlikleri
Tel: 0 224 2191000
Faks: 0 224 2191090
e-mail: uludag@uib.org.tr
internet: www.uib.org.tr

DERNEKLER

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

Ankara Giyim Sanayicileri Derneği

Tel: 0 312 473 70 75 (pbx)
Faks: 0 312 473 70 77
e-mail: info@agsd.org.tr
internet: www.agsd.org.tr

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD)
Tel: 0 212 518 03 79
Faks: 0 212 516 03 01
e-mail: aysad@anet.net.tr
internet: www.aysad.org

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)
Tel: 0 212 320 82 00
Faks: 0 212 320 82 03
e-mail: eutku@birlesmismarkalar.org.tr

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

Denim Sanayicileri Derneği (DENİMDER)
Tel: 0 212 465 69 70 – 71
Faks: 0 212 465 69 72
e-mail: info@denimder.com
internet: www.denimder.com

Ege Giyim Sanayicileri Derneği (EGSD)
Tel: 0 232 446 46 93
Faks: 0 232 441 10 43
e-mail: ayfera@egsd.org.tr
internet: 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-mail: info@igmd.org

İstanbul Nakış Sanayicileri Derneği (İNSAD)
Tel: 0 212 556 58 87
Faks: 0 212 644 88 95
e-mail: posta@insad.org.tr
internet: 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 (KYSD)
Tel: 0 212 438 12 96 – 97
Faks: 0 212 438 12 98
e-mail: kysd@kysd.org.tr
internet: www.kysd.org.tr

Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD)
Tel: 0 212 458 12 49
Faks: 0 212 458 12 50

Merter Sanayici ve İşadamları Derneği (MESİAD)
Tel: 0 212 643 47 22
Faks: 0 212 553 80 80
e-mail: mesiad@mesiad.org.tr
internet: www.mesiad.org.tr

Moda Tasarımcıları Derneği (MDT)
Tel: 0 212 296 90 45
Faks: 0 212 296 90 47
www.mtd.org.tr

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

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

Rus Türk İşadamları Birliği (RTİB)
Tel: 007 095 931 99 65 (pbx)
Faks: 007 095 931 99 65
e-mail: rtib@umail.ru
internet: www.rtib.ru

Tekstil Aksesuar Sanayi İşadamları Derneği (TASİAD)
Tel: 0 212 557 07 07
Tel: 0 212 557 29 64
E-mail: tasiad@tasiadaksesuar.org
internet: www.tasiadaksesuar.org

Tekstil Etiketçileri Derneği
Tel: 0 212 565 32 06
Faks: 0 212 565 32 06
e-posta: info@etider.org
internet: www.etider.org

Tescilli Markalar Derneği
Tel: 0 212 219 79 99
Faks: 0 212 219 54 83

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

Tüm İçgiyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD)
Tel: 0 212 438 65 15
Faks: 0 212 438 65 16
e-mail: info@tigsad.org
internet: www.tigsad.org

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD)
Tel: 0 212 549 71 71
Faks: 0 212 549 71 17
e-mail: info@tasd.com.tr
www.tasd.com.tr

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

Türkiye Dış Ticaret Derneği (TÜRKTRADE)
Tel: 0 212 272 69 81
Faks: 0 212 275 51 36

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

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-mail: info@trisad.org
internet: www.trisad.org

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği
Tel: 0 212 227 06 86
Faks: 0 212 260 11 57

KURUMLAR

Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı (DPT)
Tel: 0 312 294 50 00
Faks: 0 312 231 34 98
e-mail: bilgi@dpt.gov.tr
internet: www.dpt.gov.tr

Ekonomi Bakanlığı
Tel: 0 312 204 75 00
internet: www.ekonomi.gov.tr

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)
Tel: 0 312 4100410
internet: www.tuik.gov.tr

Gümrük ve Ticaret Müsteşarlığı
Tel: 0 312 306 87 59-60
Faks: 0 312 3068765

Hazine Müsteşarlığı (HM)
Tel: 0 312 204 60 00
Faks: 0 312 212 22 97
internet: www.treasury.gov.tr

İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME)
Tel: 0 312 417 22 33
İstanbul Tel: 0 212 454 08 00
e-mail: igeme@igeme.org.tr
internet: www.igeme.org.tr

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)
Tel: 0 312 212 81 90
Faks: 0 312 212 25 80
e-mail: kos@kosgeb.gov.tr
internet: www.kosgeb.gov.tr

Rekabet Kurumu
Tel: 0 312 266 69 69
Faks: 0 312 266 79 20
e-mail: rek@rekabet.gov.tr
internet: www.rekabet.gov.tr

Sosyal Güvenlik Kurumu
Tel: 0 312 466 71 57
Faks: 0 312 457 81 00
İstanbul: 212 252 05 00
internet: ankarasgim@sgk.gov.tr

İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı
Tel: 0 212 402 44 00
internet: www.ivdb.gov.tr

SENDİKA ve ODALAR

DİSK Tekstil Sendikası
Tel: 0 212 637 29 00
Faks: 0 212 637 29 09

Tüm Dokuma, İplik, Trikotaj ve Giyim Sanayi İşçileri Sendikası (ÖZ İPLİK-İŞ)
Tel: 0 212 232 06 07
Faks: 0 312 231 99 55
e-mail: oziplik@oziplikis.org.tr
internet: www.oziplikis.org.tr

Tekstil Mühendisleri Odası
Tel: 0 232 446 22 43
Faks: 0 232 446 27 92

Türkiye Tekstil Sanayi İşverenler Sendikası
Tel: 0 212 344 07 77
Faks: 0 212 344 07 66 – 67

T. Tekstil, Örme ve Giyim Sanayi İşçileri Sendikası
Tel: 0 312 431 21 70
Faks: 0 312 435 78 26

VAKIFLAR

İHKİB Eğitim Vakfı
Tel: 0 212 454 03 29

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-mail: info@turdev.org
internet: www.turdev.org

Türkiye Tekstil, Hazır Giyim, Deri Sanayi Teknoloji ve Tasarım Araştırma Geliştirme Vakfı (TARGEV)
Tel: 0 232 431 16 15
Faks: 0 232 431 16 90
e-mail: targdev@targev.org.tr
internet: www.targev.org.tr

Türk Tekstil Vakfı (TÜTEV)
Tel: 0 212 227 06 05
Faks: 0 212 227 07 05

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

SERBEST BÖLGE

Atatürk Havalimanı Serbest Bölgesi (İSBI)
Tel: 0 212 465 00 65 (3hat)
Faks: 0 212 465 00 68

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 21 28
Faks: 0 216 394 12 53

İstanbul Trakya Serbest Bölge Müdürlüğü
Tel: 0 212 789 60 00 (20 hat)
Faks: 0 212 789 29 23
e-mail: isttrakyasb@superonline.com

GÜMRÜKLER

İstanbul Gümrükleri Başmüdürlüğü
Tel: 0 212 377 32 01
Faks: 0 212 243 50 56
Başmüdür Yrd. Tel: 0 212 377 32 13

Haydarpaşa Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 216 345 32 12
Faks: 0 216 345 32 12

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

İstanbul Deri Serbest Bölge Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 216 394 19 07
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 47 91
Faks: 0 212 678 47 91

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

Atatürk Havalimanı Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 212 465 52 44
Faks: 0 212 465 52 44

A.H.L. Yolcu Salonu Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 212 465 52 48

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 39

Sabiha Gökçen Havalimanı Gümrük Müdürlüğü
Tel: 0 216 585 55 35

Ketenden Doğan Kaliteli Yaşam



En modern teknoloji ile en seřkin keten üretimi...

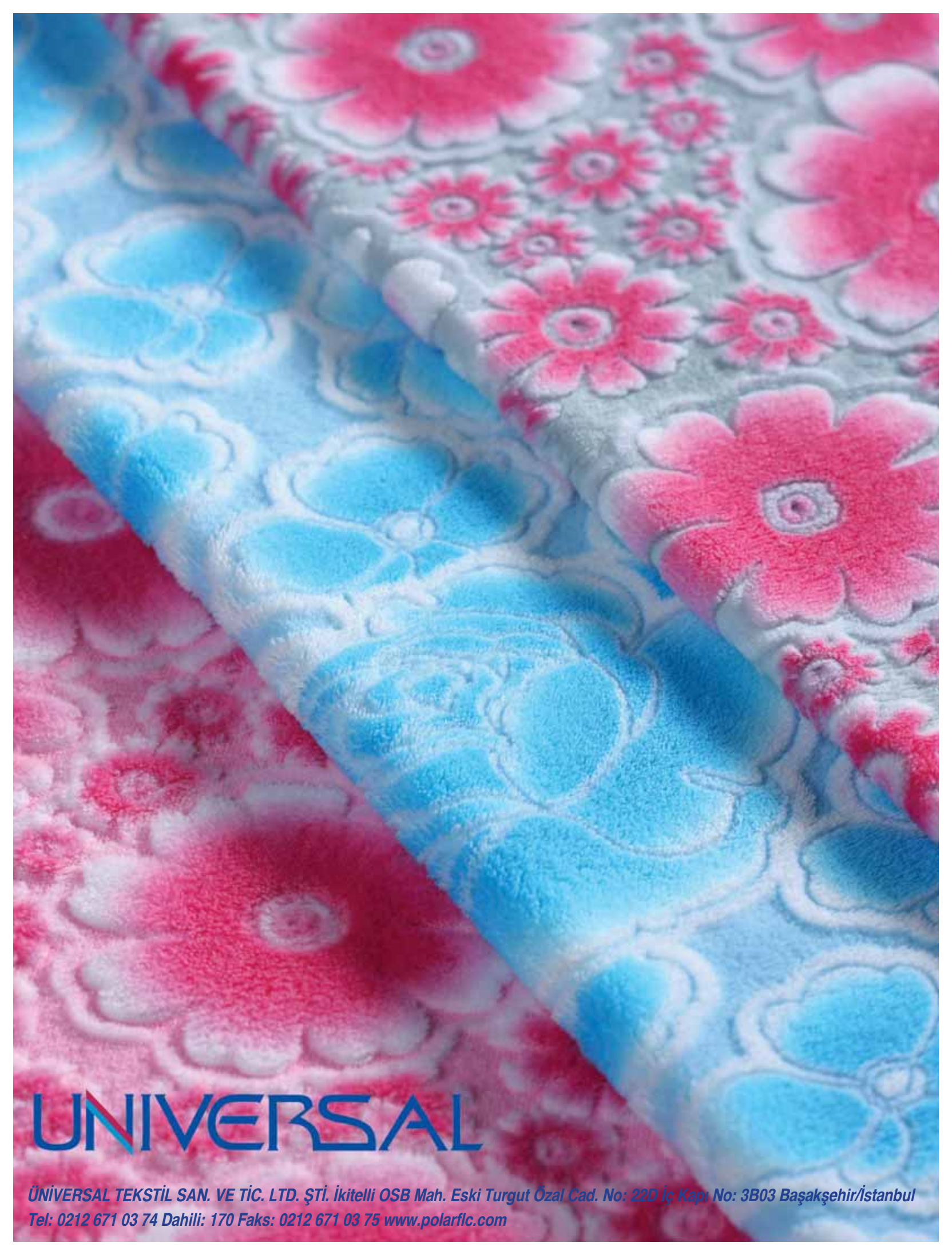
Doğanın derinlerinden gelen keten lifleri bir yanda natürel esasını krurken, diğer yandan üstün teknoloji ile dayanıklı ve düzgün iplikler haline getirilmektedir. 3 NM ile 60 NM arasında üretilen keten ipliklerimiz naturel, kasarlı, boyalı olarak temin edilmektedir. Keten ipliğinin en büyük üreticisi Kingdom, uzun senelerdir dünyanın kaliteyi arayan dış giyim ve ev tekstili firmalarının tercihi olmuştur. Filofibra güvencesi ile İstanbul depolarımızdan anında fabrikalarınıza servis avantajı ile...

Kingdom; ketenle daha kaliteli yaşam.



FİLOFİBRA PAZARLAMA A.Ő.

Levent Caddesi Sülün Sok. No: 34 1. Levent 34330 İstanbul
Tel: 90 212 283 38 60 (8 Lines) - Telefax: 90 212 283 38 59 / 283 00 21
email: filofibra@filofibra.com.tr - web: www.filofibra.com.tr
www.kingdom-china.com



UNIVERSAL

ÜNİVERSAL TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. İkitelli OSB Mah. Eski Turgut Özal Cad. No: 22D İç Kapı No: 3B03 Başakşehir/İstanbul
Tel: 0212 671 03 74 Dahili: 170 Faks: 0212 671 03 75 www.polarflc.com