



ihracat için

DAHA
ÇOK
DESTEK
YATIRIM
İŞ

**Büyümenin lokomotifi ihracatçılar
Cumhurbaşkanı ihracatçıları ağırladı**

**İHKİB Yönetimi Maliye Bakanı ile görüştü
Mehmet Şimşek'ten sektörel destek**

**İTHİB Rusya'da çözüm arayışında
Daralan pazarda ortak akıl hareketi**

**Türk derisinin muhteşem gösterisi
CHIC Şanghay Fuarı**

bullmer

cutting room technology

astajuki.com



Modanın Şampiyonu

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

PROCUT D 8001
SERİSİ

ASTAS JUKI

ASTAS ENDÜSTRİ TEKSTİL MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

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

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

www.astas-cadcam.com

cadcam1@astasjuki.net

Reaktif dijital baskıda ve örme kumaşta en iyiye bizimle ulaşın

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



www.birlikorme.com.tr

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

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

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

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

E-mail: info@birlikorme.com.tr



DOSSO
DOSSI
FASHION
SHOW
8-14 Haziran 2015

KENDALL
JENNER

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



PHILIPP
KIRKOROV



ELNUR
HUSEYNOV

İçindekiler



12 CUMHURBAŞKANI: İHRACATÇILARA GÜVENİYORUM

AVRASYA EKONOMİ
ZİRVESİ'NDEN TÜM
DÜNYAYA DİYALOG
ÇAĞRISI

18



32 İTHİB RUSYADA ÇÖZÜM ARIYOR

DERİ SEKTÖRÜ
HAYVANCILIK İLE
BÜYÜYECEK

42



46 İHİB, HALIKENT PROJESİ İLE SEKTÖRÜ BİRLEŞTİRİYOR

DAHA ÇOK
DESTEK
YATIRIM
İŞ

22

64

TÜRK DERİSİNİN
ÇİN'DEKİ MUHTEŞEM
GÖSTERİSİ

İTKİB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ
AYLIK DERGİSİ

SAHİBİ

İTKİB adına Süleyman ÇAKIROĞLU

DANIŞMA KURULU

Hikmet TANRIVERDİ, İsmail GÜLLE,
Mustafa ŞENOCAK, Uğur UYSAL

YAYIN KURULU BAŞKANI

Özkan KARACA

YAYIN KURULU

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

YAZI KURULU

Süleyman ÇAKIROĞLU, Mustafa BEKTAŞ

YÖNETİM YERİ

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

YAPIM



YAYIN DİREKTÖRÜ

Tolga TOPÇU
tolgatopcu@kucukmucizeler.com

YAYIN YÖNETMENİ

Erkan ERSÖZ
erkanersoz@kucukmucizeler.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Meral GÜLER
meralguler@kucukmucizeler.com

EDİTÖRLER

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

ART DİREKTÖR

Uğur KARAGÜL
ugurkaragul@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM

Muhammed AKDENİZ
muhammed@kucukmucizeler.com

PAZARLAMA İLETİŞİMİ REKLAM GRUPO DİREKTÖRÜ

Özgür SEYHAN
ozgurseyhan@kucukmucizeler.com

REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ

Özgür HASÇELİK
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

BASKI-ÇİLT

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

DAĞITIM

Intermail

Hedef Dergisi İTKİB üyelerine ücretsiz olarak dağıtılır.
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. Bİlaş İş Merkezi
A Blok No: 31 K: 6 D: 63 Şişli/İstanbul
(0212) 211 68 53 - 73

VI.BE.MAC.

brother[®]
at your side

Ijamoto[®]



**En iyisini isteyenler
için üretildiler...**



SCHMETZ

MERROW[®]

Hirse Hooks[®]



macpi

Eastman[®]

%15

Tüketici güven endeksi, Nisan ayında bir önceki aya göre yüzde 1,5 arttı. Martta 64,39 olan endeks, Nisan'da 65,35'e çıktı.



Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği, İHKİB ile bir araya geldi

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Başkanı Şeref Fayat ve Yönetim Kurulu üyeleri 15 Nisan'da İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi'yi ziyaret etti. Toplantıda İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri Birol Sezer, Cem Altan ve İsmail Kolunsağ da yer aldılar. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, hazır giyim kuruluşları arasında işbirliği ve görüş alışverişinin önemine vurgu yaptı. TGSD Başkanı Şeref Fayat'ta İHKİB'in hazır giyim ve konfeksiyon sektörü için önemine vurgu yaparak, sektörde yer alan kuruluşların birbirleri

ile olan ilişkisinin önemine dikkat çekti. Fayat, sektör kuruluşları arasında geliştirilen güçlü işbirlikleri sayesinde ihracat çitasının daha da yukarıya çıkarmak için çalışacaklarını belirtti. Toplantıda hazır giyim sektörünün Türkiye için öneminden ve istihdama yaptığı katkıdan bahsedilerek, dernekler ve birlikler arasında bilgi paylaşımının olması gerektiği vurgulandı. Döviz kuru ve TTIP konularının etkilediği ABD pazarının önemini de toplantıda ele alındı.

Üniversite-Sanayi İşbirliği Projesi'nin ilk adımı atıldı



8 Nisan 2014 tarihinde İTHİB Başkanı İsmail Güllü Başkanlığında İTHİB Yönetim Kurulu üyeleri ve İstanbul Teknik Üniversitesi Akademisyenlerinden oluşan bir heyet bir araya gelerek Üniversite - Sanayi İşbirliği Projesinin ilk toplantısını gerçekleştirmiştir. Toplantıda Türkiye'de tekstil sektörünün geçmişten günümüze gelişimi, tekstil teknolojilerinin kullanımı, Türkiye'deki makina parkurunun durumu, üniversite öğrencilerinin eğitim hayatları içerisinde teori ile birlikte üretimi de yerinde görüp tecrübe edinmeleri için izlenebilecek yöntemler ve sanayide çalışan tekstil mühendislerinin yüksek lisans ve doktora yapabilmeleri için yaratılabilecek fırsatlar üzerinde fikir alışverişi yapılmış, ikili işbirliği imkanları görüldü. Toplantıya İTHİB Yönetim Kurulundan Vehbi Canpolat, Ali Sami Aydın, Eşref Akın, Ramazan Özpinbar, Cengiz Özmen ve Fikri Kurt, İTÜ'den ise Prof. Dr. Nevin Çiğdem Gürsoy, Prof. Dr. Hale Karakaş, Doç. Dr. İlker Murat Koç ve Yrd. Doç. Dr. Senem Kurşun Bahadır katıldı.

İTHİB, ABD pazarına odaklanıyor

ABD pazarı hakkında fikir alışverişinde bulunmak ve bu pazara yönelik ihracatı arttırmak için yapılacak etkinlikler de dâhil olmak üzere iş modelleri hakkında görüş alışverişinde bulunmak amacıyla, 9 Nisan 2015 Perşembe günü Florya Beyti Restaurant'ta, İTHİB Başkanı İsmail Güllü başkanlığında ve TBMM Türk-Amerikan Dostluk Grubu Başkanı Şaban Dişli ile TGSD Başkanı Şeref Fayat'ın katılımıyla ABD Çalışma Grubu toplantısı yapıldı. Toplantıya Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerini, Avrupa tekstil ve konfeksiyon sektörlerinin çatı kuruluşu olan EURATEX nezdinde Başkan Yardımcısı olarak temsil eden Agah Ruşen Çetin ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak temsil eden, aynı zamanda İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Öksüz, TGSD Yönetim Kurulu Üyesi Hadi Karasu ve TTSİS Yönetim Kurulu Üyesi Kenan Koç ile İTHİB ve TGSD Yönetim Kurulu üyeleri, Genel Sekreterlik personeli ile diğer ilgili temsilciler de katıldı.



%2.09

Yurt Dışı Üretici Fiyat Endeksi (YD-ÜFE), mart ayında bir önceki aya göre yüzde 2,09 arttı.



Güney Afrika'dan tekstil sanayicilerine yatırım daveti

Güney Afrika Gauteng Eyaleti Başbakanı ve beraberindeki heyet, 9 Nisan 2015 tarihinde İTHİB'i ziyaret ederek, Türk tekstil sektörü hakkında bilgi aldılar ve Türk sanayicilerini ülkelerinde tekstil sektöründe yatırım yapmaya davet ettiler. İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Denizer'in Başkanlığında yapılan toplantıda, Denizer, Güney Afrika'nın AB ile serbest ticaret anlaşması olduğunu hatırlatmış ve Türk hükümetinin Güney Afrika ile STA imzalanmasına

yönelik girişimlerine Güney Afrika hükümetinin karşılık vermesini beklediklerini belirtti. İki ülke arasında karşılıklı işbirliğinin artmasında STA'nın önemli faydaları olacağını ifade eden Denizer, Türk tekstil sektörünün Mısır ve Etiyopya gibi çeşitli ülkelerde önemli yatırımlarının bulunduğunu vurgulayarak, dünya tekstil ticaretinde etkili olan sektörün Güney Afrika'yı da yatırım açısından hedef ülke olarak görebileceğini dile getirdi. Bu aşamada söz alan Güney Afrika

heyeti temsilcileri, ülkelerinin ve bölgelerinin tekstil sektörüne yönelik sunduğu teşviklerden ve özellikle ABD'ye gümrük vergisiz ihracat yapabilme imkanı sayesinde bölgelerine yatırım yapmanın büyük bir potansiyel sunacağından bahsettiler. Toplantı, karşılıklı iyi niyet beyanı ve ikili ilişkileri geliştirmenin bir yolu olarak İTHİB ile Güney Afrika Gauteng Eyaleti arasında İşbirliği Protokolü (MoU) imzalanması imkanının araştırılması kararı ile sona erdi.

Ege Tekstil ve Konfeksiyon Tedarikçileri buluşuyor



Ege Giyim Sanayicileri Derneği (EGSD), geçtiğimiz yıl birincisini gerçekleştirdiği Ege Tekstil ve Konfeksiyon Tedarikçileri Buluşması'nın ikincisini 13 Mayıs'ta Tarihi Havagazı Fabrikası'nda düzenleyecek. Geçen yıl düzenlenen buluşmaya 31 tedarikçi üye katılarak yeni sezon ürünlerini sergilemiş, 200'ün üzerinde üretici firmayla görüşme imkanı bulmuştu. 13 Mayıs Çarşamba günü İzmir'de Tarihi Hava gazı Fabrikasında gerçekleştirilecek etkinlikte; dokuma ve örme, kumaş, boyahane, nakış, brode, tela, düğme, aksesuar, makine yedek parça ve yazılım sektörlerindeki faaliyet gösteren Dernek üyelerinin katıldığı etkinlikte gün boyunca firmaların ikili görüşmeleri gerçekleştirilecekler. EGSD, kurulduğu günden bu yana tekstil, hazır giyim, yan sanayi, konfeksiyon makineleri, gelinlik, damatlık, abiye üreticileri, organik hazır giyim üreticileri ve moda sektöründe faaliyet gösteren kişi ile firmaları aynı çatı altında toplayarak sektörel güç birliğiyle faaliyetlerini sürdürmekte.

Tayvan Tekstil Federasyonu İTHİB'i ziyaret etti

Tayvan Tekstil Federasyonu koordinatörlüğünde Tayvanlı firmalardan oluşan bir heyet, 9 Nisan 2015 Perşembe günü İTHİB'i ziyaret etti. Türk tekstil sektörü ile mevcut ticari ilişkileri geliştirme niyetlerini yinelediler. İTHİB Yönetim Kurulu üyesi Sayın Sultan Tepe'nin Başkanlığı yaptığı toplantıda, TTF Başkan Yardımcısı Judy Yang, İTHİB ile işbirliği protokolü (MoU) imzalama taleplerini hatırlatarak, bu sayede iki ülkenin tekstil sektörleri arasındaki işbirliği imkanlarının derinleşeceğini ve kısıtlı düzeyde olan ticari iş fırsatlarının artacağını ifade etti. Tayvan tekstil sanayisi, özellikle spor giyim üretimine yönelik fonksiyonel kumaşlarıyla dünya ticaretinde dikkat çekiyor. Ülkenin hazır giyim üretiminin önemli bir bölümünü spor giyim ve mesleki giyim oluşturmaktadır. Heyet, TTF tarafından düzenlenen Tayvan İnnovatif Tekstil Uygulamaları Şovu (TITAS) hakkında da bilgi verdiler. Karşılıklı iyi niyet dileklerinin dile getirilmesiyle sona eren toplantıda TTF, her yıl Ekim ayında düzenlenen TITAS fuarına Türk tekstilcilerinin bir heyetle gelmesi yönündeki dileklerini ifade ettiler.



%21.66

Martta kurulan şirket sayısı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 21,66 artarak 5 bin 988, kapanan şirket sayısı ise yüzde 7,65 azalarak 905 oldu

Dünya Fermuar Sanayicileri Birliği için ilk adım atıldı

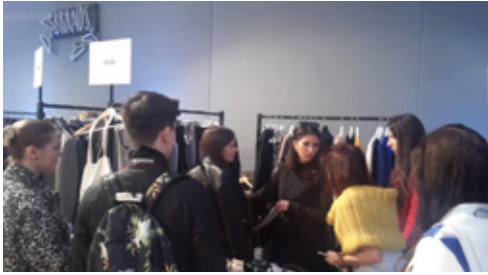
Türkiye ve Çin fermuar firmaları; Dünya Fermuar Sanayicileri Birliği'nin kurulması yolunda ilk adımı attı. Türkiye ve Çin fermuar firmalarının katılımı ile İstanbul Hilton Bosphorus Hotel'de, düzenlenen toplantıya, her iki ülkeden de pek çok fermuar firması katılım sağladı. Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği ev sahipliğinde gerçekleşen etkinlikte; fermuar sektörünün dünü, bugünü ve geleceği masaya yatırıldı. KYSD Genel Sekreteri Hasan Yeğenler yaptığı açılış konuşmasında, toplantının amacına değinerek, gerçekleştirilecek olan B2B görüşmeleri hakkında bilgiler verdi. Daha sonra söz alan KYSD Fermuar Grup Başkanı Ömer Özpehlivan, iki ülke arasındaki ticaretin geliştirilmesi için çalışmalar yürütülmesi gerektiğine değindi. Türkiye ve Çin fermuar firmalarının 30 yılı aşkındır birlikte çalıştıklarının altını çizen Özpehlivan konuşmasında: "Türkiye'nin fermuar sektöründe yaşadığı sorunlar, Çin'in bu sektörde yaşadığı sorunlarla hemen hemen aynıdır.



Bu nedenle, ortak amaçlar doğrultusunda yürütülecek çalışmalar ile bu sorunların aşılabileceğine inanıyorum. Düzenlemiş olduğumuz bu toplantı, bu alanda adımlar atmak içindir. Türkiye ve Çin fermuar endüstrileri umuyorum ki gelecekte daha iyi iş ortaklıkları kuracaktır. Karşılıklı güven ile sağlanacak

olan iş birlikleri, bu sorunların çözümünde bizleri ileriye götürecektir. Bu amaçlar doğrultusunda kurulmasını istediğimiz, Dünya Fermuar Sanayicileri Birliği için elimizden gelen her şeyi yaparak, üzerimize düşen her görevi başarı ile yerine getirmekten mutluluk duyacağız" ifadelerini kullandı.

Hazırgiyim ve Tasarım Kümesi satın almacıları ağırladı



Hazırgiyim ve Tasarım Kümesi, Mercedes-Benz İstanbul Moda Haftası ile eş zamanlı düzenlenen The Core İstanbul etkinliğinde satın almacılar ile buluştu. 2015-2016 Sonbahar-Kış koleksiyonlarının sergilendiği The Core İstanbul'a, 9 moda

tasarımcısı ve 3 hazır giyim üretici firması ile katılım sağlayan Hazırgiyim ve Tasarım Kümesi, Körfez Ülkelerine yönelik alım heyeti düzenledi. Böylelikle, The Core İstanbul etkinliği ile organizasyonunu birleştiren kümelenme çalışması, kümenin katılımcı firmaları ve düzenledikleri alım heyeti ile satın almacıların daha geniş bir coğrafyadan gelmeleri ve daha fazla firmanın ürün ve koleksiyonları ile tanışmasını sağlamış oldu. 2010/8 tebliği kapsamında İHKİB tarafından yürütülen Hazırgiyim ve Tasarım Kümesi, kümelenme çalışmasının başladığı Haziran 2013'ten bu yana, ihracatı artırmaya yönelik gerçekleştirdiği çeşitli eğitim, danışmanlık ve yurtdışı faaliyetinden sonra, The Core İstanbul'da gerçekleştirdiği alım heyeti faaliyeti ile; Katar, Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan'dan gelen alıcılar ile buluştu. Hazırgiyim ve Tasarım Kümesi firmalarından Bisa, Aylız, Setre, Tuvanam, Gamze Saraçoğlu, Çiğdem Akın, Özlem Kaya, Simay Bülbül, Zeynep Tosun, Mehtap Elaidi ve Gül Ağış'ın standlarında 4 gün boyunca sergilediği koleksiyonlar gelen alıcıların büyük ilgisini topladı.



GAİB ve İHİB Başkanları Çin'de buluştu

İHİB Başkanı Uğur Uysal, Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen Domotex Fuarı'nın ardından şimdi de Çin'in en büyük kenti Shanghai'da düzenlenen Domotex Shanghai Yer Döşeme ve Halı Fuarı'ndaydı. 24-26 Mart tarihleri arasında düzenlenen fuar yerinde takip eden Uysal, Güneydoğu Anadolu Halı İhracatçıları Birliği standında Başkan Salihattin Kaplan ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya geldi. Asya pazarında yeni iş fırsatları yaratmak ve inovatif ürünler ile çözümleri yerinde görmek için en doğru fırsatlardan biri olan Domotex Shanghai Fuarı üzerine görüş alışverişinde bulunan GAİB ve İHİB Başkanları, aynı zamanda, halı ihracatındaki hızlı düşüşü ve sektör sorunlarını görüştü.

ABBATE	altinyatak	andoutdoor	ARC	ARMINE	ARZU KAPROL	atlas	B&G store	BFG
BİLSAR	BIRKENSTOCK	BIRKENSTOCK	Pirelli Pirelli	CIVIL	Coquet	dagi	D'S damat	DAMAT TWEEN
derim	DERIMOD	DSN SHOES & BAGS	ECCO Shoes for Life	ELECTRO POINT	EMFORKONFARMANI	ender	EVKUR ALIYERİ MAĞAZALARI	ERAK
EVRENSAAT	faik sönmez	Fakir	FASHION FRIENDS	FELLITA	FIX silver takı & saat	GAYLAN GROUP	LUCCI	HERRY
HKN HAKANCANTA	H	imza	I.D.	INTERSPORT	IPEKYOL	Karamela	SAVUNCA	KAYRA
KEMALTANCI	KOMPEDAN	Lee Cooper	Lescon	levfu	Levi's	Lufian	MACHKA	marka park
MAKAS	MCMC	MCS SHOES & BAGS	Eye Glasses	Opakoptik Opak Optik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	ÖZCAN aydınlatma	ÖZKAN TAKSİTİ	sanal	PAMİDOR
Penti	PICASSU	pierre cardin	ROYAL	ÇARŞI	SİYOFONO	Sateen	Sementa	SILK & CASHMERE
SKECHERS	So CHIC	Sportime	SPX	STONEFLY	SÜVARİ	sampiyon ALIYERİ MAĞAZALARI	TARİ EDİZ	Tagınar Hatı
Timberland	TUDORS	TWIST	VEKEM	VİB Azerbaycan	WHITE STONE	YARGICI	YELSS	YIGİT

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



Haluk ÖZELÇİ
İTKİB Brüksel Temsilcisi

ALAN RAZI, VEREN RAZI

AB ekonomisini durağanlıktan çıkarmak için alınan önlemlerin ne kadar işe yaradığını önümüzdeki aylarda göreceğiz. Avrupa Merkez Bankası (AMB) bir süre önce, Eylül 2016'ya kadar bankalara, tahvil alımı için 1,1 trilyon avro akitacağını açıklamıştı. Yatırımları artırmaya, yeni iş imkânları yaratmaya ve enflasyonu negatiften normal düzeye çekmeye odaklanan bu program işlemeye başladı. AMB her ay piyasalara yaklaşık 60 milyar avro enjekte ediyor. Şimdilik bir güven ortamı oluşmuş gibi gözüküyor. Yine de, bu programın başarıya ulaşacağını söylemek için biraz daha zamana ihtiyaç var. Konuya bizim açımızdan bakınca, gelişmelerin pek ümit verici olduğu söylenemez. En büyük ihracat pazarımız olan AB'nin ekonomisindeki daralma ve değer kaybeden avro, bir süre daha dış satışlarımızı olumsuz yönde etkilemeye devam edecek gibi görünüyor. AB'nin başındaki bir diğer büyük dert ise Yunanistan... Seçmenlerine, yerine getiremeyecekleri sözleri vererek iktidara geldikten sonra, çeşitli manevralarla AB'yi ikna etmeye çalışan Tsipras hükümeti yavaş yavaş verdiği sözlerden geri adım atmaya başladı. Ama hala, bütün kabahatin önceki hükümetler ve AB'de olduğunu söylemekten vazgeçmiyorlar. Buna gerçekten inanıp inanmadıklarını bilemiyoruz fakat sürekli gündeme getiriyorlar. Bu arada en çok suçladıkları ülke de tahmin edebileceğiniz gibi Almanya. İşi o kadar tırmandırdılar ki, 2. Dünya Savaşı'nda yaptıklarından dolayı Almanya'nın kendilerine eksik tazminat ödemediğini, öncelikle bunu tamamlaması gerektiğini ileri sürüyorlar. Bu talebin ciddiye alındığını söylemek mümkün değil, sadece magazin haberi olarak basının gündeminde yer buluyor. Topluluk ülkelerinde yavaş da olsa artmaya başlayan güven ortamıyla beraber, bir süre öncesine kadar, "Eğer Yunanistan avro dışına çıkarsa bu AB'nin sonu olur" masalı da etkisini kaybetmeye başladı. Tsipras, sürekli olarak, eğer acil bir finansal destek olmazsa hiç bir ödeme yapamayacaklarını söylüyor. Mayıs ayında Yunanistan, IMF'ye 950 milyon avro, memur ve emeklilere ise 2,4 milyar avro maaş ve sosyal katkı payı ödemek zorunda. Ama hala, AB ve uluslararası kredi kuruluşlarının önüne onları ikna edecek doğru dürüst bir ekonomik plan koyabilmiş değil. AB ülkelerinde ve piyasalarda, Yunanistan'a karşı ciddi bir güven bunalımı oluşmuş durumda. Uluslararası basında, Yunan Bakanları dürüst ve şeffaf olma-

ya, muhataplarına güven veren açıklamalar yapmaya çağıran tam sayfa ilanlar yer alıyor. Bir AB ülkesine böyle bir çağrı yapıldığına ilk defa tanık oluyorum. Olayın ciddiyetini hala kavrayamayan veya kavradığı halde son bir manevra daha yapmaktan kendini alamayan Tsipras, son çare olarak Moskova'ya giderek Putin'le bir araya geldi. Aralarında nasıl bir pazarlık yapıldığını, neler konuştuklarını tahmin etmek kolay değil. Belki Almanya'nın kati tutumundan, Merkel'in inatçılığında bahsetmiş olabilirler. Ancak yapılan resmi açıklamalardan, tarafların ebedi dostluklarını ve ikili ilişkilerini güçlendirme konusunda görüş birliği sağladıkları anlaşılıyor. Bu arada, kapalı kapılar ardında, Yunanistan'ın Rusya'dan meyve sebze ithalatını durdurma kararını kaldırmasını istediğini öne sürenler var. Bazılarına göreyse Rusya, Atina'ya AB'nin uyguladığı kısıtlamaları veto etmesi karşılığında parasal yardım önermiş olabilir. Tabii bunların hepsi spekülasyon. Gerçek olan, Yunanistan'ın hiç bir manevra alanının kalmadığı bir ortamda can havliyle ümitsiz bir destek arayışı içine girmiş olması.

Aynı tür davranışı bir süre önce Kıbrıs Rum Kesimi de sergilemişti. Geçen Mart ayında Rum Kesimi Cumhurbaşkanı, Moskova'da Putin'le bir araya gelmiş ve Limasol Limanı'nı Rus savaş gemilerine açan bir anlaşma imzalamıştı. Karşılığında da Moskova, bir süre önce Güney Kıbrıs'a verdiği 2,5 milyar avroluk borcun ödeme koşullarını ve süresini uzatmıştı.

Yunanistan ve Güney Kıbrıs, aynen birbirinin karbon kopyası gibi...

Yazdıklarımın Yunanistan karşıtı olduğum anlamının çıkarılmasını istemem. Vurgulamaya çalıştığım, Topluluğa üye olduğu 1981 yılından bu yana AB, Yunanistan'a bütçe açıklarını kapatması için her yıl milyarlarca avro yardım yaptı. 1996 yılından bu yana, yılda 7 milyar avro tutarında destek sağladı. Ayrıca, tarım destekleri, yapısal/bölgesel fonlar ve proje kredileri kapsamında 150 milyar avro dolayında bir kaynak aktardı. Yani, 11 milyon nüfusu olan bu ülkeye, 250 milyar avronun üzerinde bir destekten bahsediyoruz. Böylesine bir destek ve özel muamele, başka hiç bir ülkeye gösterilmedi. Bugün de değişen bir şey olmayacağını, bunca güdültüye, itirazlara rağmen sonunda Yunanistan'a yine yardım eli uzatılacağına inananlar çoğunlukta. Alanla veren razı olursa, söylenecek söz kalmıyor.

Topluluğa üye olduğu 1981 yılından bu yana AB, Yunanistan'a bütçe açıklarını kapatması için her yıl milyarlarca avro yardım yaptı. 11 milyon nüfusu olan bu ülkeye, 250 milyar avronun üzerinde bir destekten bahsediyoruz.

YKK

Little Parts. Big Difference.®

TAŞINDIK!



İstanbul ofisimiz 13 Nisan 2015 tarihi itibariyle yeni adresinde!

YKK Metal ve Plastik Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Maslak Mahallesi, Eski Büyükdere Cad., No:27, Orjin Maslak Plaza, Kat:8,
34398, Sarıyer/İstanbul
Tel: +90 212 314 79 00
Fax: +90 212 314 80 40
E-posta: trykk@ykk.com.tr
www.ykk.com.tr



CUMHURBAŞKANI: İHRACATÇILARA GÜVENİYORUM

CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN, TİM BAŞKANI MEHMET BÜYÜKEKŞİ VE İHRACATÇI BİRLİKLERİNİ CUMHURBAŞKANLIĞI SARAYI'NDA AĞIRLADI. TÜRKİYE'NİN BÜYÜMEDE SAĞLADIĞI BAŞARININ LOKOMOTİFİNİN İHRACATÇILAR OLDUĞUNU SÖYLEYEN ERDOĞAN, "SİZLER YENİ PAZARLAR BULDUKÇA, EKONOMİ DAHA DA CANLANACAK. SİZLERE GÜVENİYORUM" DEDİ.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, TİM Başkanı Mehmet Büyükeksi ve İhracatçı Birliklerinin Başkan ve Yönetim Kurulu Üyeleri'nden oluşan yaklaşık 450 kişilik ihracatçı heyetini 14 Nisan Salı günü Cumhurbaşkanlığı Sarayı'nda ağırladı. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İTHİB Başkanı İsmail Güllü, İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, İHİB Başkanı Uğur Uysal ve Birlik Yönetim Kurulu üyeleri heyette yer

aldı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, gerçekleştirilen kabülde yaptığı konuşmada, TİM'in tüm üyelerine, bugüne kadar gösterdikleri başarı ve Türkiye'nin gelişmesine yaptıkları katkılar için teşekkür etti. Türkiye'nin ihracat performansının, her türlü övgüyü, her türlü takdiri hak eden bir fotoğraf karesi ortaya koyduğunu söyleyen Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Türkiye'nin, 1923 yılı sonunda, Cumhuriyeti ilan ettikten birkaç ay sonraki ihracat rakamını, sizler de gayet iyi biliyor-

sunuz, 50 milyon dolar civarındaydı. Bu rakam 1 milyar doların üzerine ancak 1973 yılında çıkabildi. 10 milyar doların üzerine ise 1987 yılında, 20 milyar doların üzerine ise 1995 yılında çıkabildi. 2002 yılına geldiğimizde ihracatımız 36 milyar doları ancak bulabilmiştik. Yani 79 yılda ulaşılabildiğimiz ihracat rakamı 36 milyar dolardı. 2014 yılında ise bu rakam, istatistiklere giren ihracat itibarıyla 158 milyar dolara ulaştı. Bavul ticareti başta olmak üzere, aslında ihracat



olan ama yöntemi itibarıyla istatistiklerde gözükmeyen faaliyetlerle birlikte bu rakamın 171 milyar dolara kadar ulaştığı ifade ediliyor” diye belirtti.

İhracatçılarımız her yerde

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye'nin, 2002 yılında dünya mal ihracatındaki payının yüzde 0,56 düzeyinde olduğunu, bugün bu rakamın, yüzde 0,8'i geçerek, yüzde 1'e doğru ilerlediğinin altını çizdi. Erdoğan, Türkiye ihracatçılarının neredeyse dünyada girmedikleri ülkenin kalmadığını, şu anda dünya genelinde 239 ülke veya bölgeye ihracat

yapıldığını vurguladı. 81 ilin tamamının ihracatçı unvanına sahip olduğun kaydeden Erdoğan, “Dün elinde çantası ile yola çıkan ihracatçılarımız, bugün dev tır filolarıyla, gemilerle, uçaklarla dünyayı hakikaten küresel bir köy haline getirmiş durumda. Gittiğim her ülkede arkadaşlarımızı gördüğümde iftihar ediyorum. Kurlarda son dönemde yaşanan değişimi, ihracatçılarımızın en kısa zamanda fırsata dönüştüreceğine inanıyorum. Bu büyük başarı hikâyesinden dolayı, şahsım ve milletim adına her birinize şükranlarımı sunuyorum” dedi.

İhracatçıların taleplerinin takipçisi

Cumhurbaşkanı Erdoğan, 12 yıllık Başkanlık döneminde hep ihracatçıların yanında yer aldığına işaret ederek, gittiği her ülkede ihracatçıların taleplerinin takipçisi olduğunu dile getirdi. Cumhurbaşkanı olarak da aynı anlayışla hareket ettiğini ifade eden Erdoğan, tüm temaslarda ihracatçıların ve tüm iş adamlarının haklarını, hukuklarını, kazanımlarını korumanın çabası içinde olduğunu, ziyaret ettiği ülkelerde programının elverdiği ölçüde mutlaka ortak iş forumlarına katılıp, iş adamlarının yanında olduğunu belirtti. Kazakistan'a gideceğini hatırlatarak, burada da iş forumuna katılacağına işaret eden Erdoğan, daha sonra da bu sürecin aynı kararlılıkla devam edeceğini bildirdi. TİM ile birlikte Dolmabahçe Sarayı'ndaki toplantıda belirlendiği gibi, ihracatçıların

2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefi sözünü tutma yönünde gayret ettiğine ilişkin kararlılığı gördüğünü belirten Erdoğan, bu çabaları için de TİM'e şükranlarını sunduğunu söyledi. Türkiye'nin eskiden sık sık krize maruz kaldığını hatırlatan Erdoğan, şunları söyledi: “Son olarak 1994 ve 2001 krizlerini, büyük ölçüde kendi iç dinamiklerimizle çikardık ve ağır bedeller ödedik. Biz, 2002 yılı sonundan itibaren ülkede tesis ettiğimiz güven ve istikrar ortamı sayesinde, Türkiye’de bu tür iç kaynaklı ekonomik krizler yaşanmasının önüne geçtik. Geçtiğimiz 12 yılda pek çok siyasi ve sosyal sorun yaşadığımız halde, bunların hiçbiri ekonomik bir krizin tetikleyicisi olmadı. Biz, ihracata dayalı bir ekonomik anlayışı benimsemiştik, bununla bu yolculukta devam ediyorduk. Fakat bu defa da, 2008 yılından itibaren dünyada çok ciddi bir finans krizi ortaya çıktı. Gelişmiş ülkeleri de derinden sarsan bu küresel krizin etkileri, hâlâ devam ediyor. Ben o zaman, ‘Bu kriz Türkiye’yi teğet geçecek’ demiştim. Geçmişte, kendi kendisine krize giren bir Türkiye’nin, küresel düzeydeki bir krizden en az hasarla çıkabileceğine pek çokları inanmadı. Benim bu sözüme karşı çıkanlar, hatta kendilerince bu ifadeyi alaya alanlar oldu. Sonuçta, Türkiye bu krizi, 2009 yılındaki sınırlı bir gerilemeyle atlattı ve sonra da hemen toparlanarak yeniden büyüme sürecini devam ettirdi. Bilhassa 2010 ve 2011 yılında yüzde 9 seviyesinde bir büyüme oranı elde ettik. Son olarak, 2014 yılı büyüme oranı da yüzde 2,9 olarak gerçekleşti.”

Cumhurbaşkanı Erdoğan, “Dün elinde çantası ile yola çıkan ihracatçılarımız, bugün dev tır filolarıyla, gemilerle, uçaklarla dünyayı hakikaten küresel bir köy haline getirmiş durumda. Gittiğim her ülkede arkadaşlarımızı gördüğümde iftihar ediyorum” dedi.



CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN, TÜRKİYE’NİN, 2002 YILINDA DÜNYA MAL İHRACATINDAKİ PAYININ YÜZDE 0,56 DÜZEYİNDE OLDUĞUNU, BUGÜN BU RAKAMIN, YÜZDE 0,8’İ GEÇEREK, YÜZDE 1’E DOĞRU İLERLEDİĞİNİN ALTINI ÇİZDİ.



NİHAT ZEYBEKCI
Ekonomi Bakanı

“Tüm olumsuz koşullara rağmen ülkemiz 2014 yılında yalnızca ihracat rekoru kırmakla kalmadı ithalatını yüzde 3,7, hammadde, aramalı ve yatırım mallarındaki ithalatını azaltmadan dış ticaret açığını yüzde 15 oranında azaltmayı başardı.”

Sizlere güveniyorum

Cumhurbaşkanı Erdoğan, geçtiğimiz yıl Türkiye’de gerçekleşen rakamın, arzu ettikleri bir büyüme oranı olmadığını belirterek, Avrupa ülkeleri başta olmak üzere, gelişmiş ekonomilerin bile ciddi sıkıntılar yaşadığı bir dönemde Türkiye’nin büyüme eğilimini sürdürüyor olmasının da önemine işaret etti. Büyüme eğiliminin, 2015 yılından başlayarak, yeniden yükselişe geçeceğine inandığını aktaran Cumhurbaşkanı Erdoğan, ihracatçıların da buna inanmaları gerektiğini, bu konuda en büyük görevin ihracatçılara düştüğünü belirtti. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye’nin büyümede bugüne kadar sağladığı başarının



MEHMET BÜYÜKEKŞİ
TİM Başkanı

“İhracatımız düştü, pazar kaybettik gibi cümleler milletlerarası meselelere kısa vadeli bakmanın körlüğü olur. Gözümüzü geleceğe ve geleceğin getireceklerine dikmek ve bakış açımızı uzun vadeli kurmak durumundayız.”

da lokomotifinin ihracatçıları olduğuna işaret ederek, ihracatçılara, “Sizler yeni pazarlar buldukça, yeni siparişler aldıkça, üretim artacak, istihdam artacak, ekonomi daha da canlanacak. Bu bakımdan hep birlikte milletimize karşı büyük sorumluluğumuz var. Daha çok çalışarak, gayret ederek, terleyerek, Türkiye’nin büyüme trendini yukarılara doğru yükseltmek mecburiyetinde olduğumuzu dünyaya ilan edeceğiz. Ben tüm milletimle birlikte sizlere de güveniyorum” diye konuştu. Türk milletinin her zaman olmaz denilen şeyleri gerçekleştirdiğini, yapılamaz denileni yaptığını, başlanmaz denileni başardığını vurgulayan Erdoğan, “Çanakkale’den Cum-

huriyetin kuruluşuna, rahmetli Menderes ve Özal dönemlerinden son 12 yıla kadar bunun pek çok örneği var. Önümüzdeki dönem de, bu bakımdan yeni bir başarı hikâyesini hep birlikte yazacağımız bir dönem olacak. Ben buna yürekten inanıyorum” dedi.

Cari açıkta iyileştirmeler yapıldı

2014 yılının gerek dünya gerek Türkiye için dalgalı zamanların yaşandığı bir dönem olduğunu söyleyen Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, konuşmasında “Tüm olumsuz koşullara rağmen ülkemiz 2014 yılında yalnızca ihracat rekoru kırmakla kalmadı ithalatını yüzde 3,7, hammadde, aramalı ve yatırım mallarındaki ithalatını azaltmadan dış ticaret açığını yüzde 15 oranında azaltmayı başardı” dedi. Bakan Nihat Zeybekci, şöyle devam etti: “Türkiye, 2014 yılında cari açığını 2013 yılına göre yüzde 29.1 oranında iyileştirerek 45,8 milyar dolar seviyesine çekerken bunu ekonomi kitaplarındaki teori bazda önerilen bir başarıyla yerine getirdi. Türkiye 18,8 milyar dolarlık cari açığındaki iyileşmenin 11,4 milyarını net ihracat artışıyla 7,4 milyarını da gereksiz ithalat kalemlerini aşağı çekerek başardı. Sadece mal ticaretinde değil hizmet ticaretinde de 2014’te kendi rekorunu kırdı. Ülkemizin hizmet gelirleri 2002 yılında 14 milyar dolar seviyesindeyken 2014 yılında 50 milyar dolarla tarihi rekor seviyesine geldi.”

Türkiye, büyük bir ufka doğru yürüyor

İhracatçı birlikleri başkan ve yönetim kurulu üyelerini, Cumhurbaşkanlığı Sarayı’nda kabul ettiği için Cumhurbaşkanı Erdoğan’a teşekkürlerini sunan TİM Başkanı Mehmet Büyükeşçi, Türkiye’nin, dünyanın büyük iktisadi ve sosyal çalkantılar yaşadığı bir dönemde, Cumhurbaşkanı Erdoğan liderliğinde son derece iyi bir yere geldiğini ve büyük bir ufka doğru yürü-



düğünü söyledi. Mehmet Büyükeksi, sözlerine “Bunu görmemek, bunu takdir etmemek, buna teşekkür etmemek, iş dünyasını temsil eden bizler ve meslek örgütlerimiz için bir talihsizlik olur. Siyasi tercihlerimizin ve düşüncelerimizin, gerçeği karartmasına izin verdiğimiz an, gerçeği değil, geleceğimizi karartırız” diye ekledi. Türkiye'nin, dünyanın en gergin, en sıkıntılı coğrafyalarından birinde olduğunu dile getiren Büyükeksi, “Etrafımızı saran çatışma ve gerginlik atmosferini biz yaratmadık. Tersine, sizlerin vizyonuyla, komşularımızla sıfır sorun politikası belirleyerek, bir barış adası yaratmaya çalıştık” dedi. Coğrafyamızın, yaklaşık 150 yıldır, büyük güçlerin tarihsel menfaat alanı olduğunu söyleyen Büyükeksi, şöyle devam etti: “Orta Doğu coğrafyası mezhep ayrımlarının, bölgesel farklılıkların provokasyonlar yoluyla suistimal edildiği bir coğrafya. Bu coğrafyada Türkiye, ekonomisi, demokrasisi, kültürü, tarihsel birikimi ve hukuk devleti olmasıyla istese de istemese de bir rol model. Rol model olmanın sorumlulukları kadar bedelleri de var. Bunlardan kaçamazsınız. Türkiye bu bedelleri en düşük seviyede öderken, barış fırsatlarını maksimum seviyede değerlendirmeye çalıştı.”

Gözümüzü geleceğe dikmeliyiz

Tarihsel meselelerin sonuçlarının, tarihle ölçüldüğünü söyleyen Mehmet Büyükeksi, “İhracatımız düştü, pazar kaybettik gibi cümleler milletlerarası meselelere kısa vadeli bakmanın körlüğü olur. Gözümüzü geleceğe ve geleceğin getireceklerine dikmek ve bakış açımızı uzun vadeli kurmak durumundayız. Türkiye ekonomisinin temel meselesini dövizdeki artış, enflasyondaki kısa vadeli yükseliş gibi göstererek buradan kriz senaryoları üretenler bilsinler ki, Türkiye ekonomisi krizde değil. Ekonomimizin asıl sorunu, kısa vadeli spekülasyonlara dayalı küçük titreşimler değil. Eğer sorundan bah-



Cumhurbaşkanı Erdoğan, “Kurlarda son dönemde yaşanan değişimi, ihracatçılarımızın en kısa zamanda fırsata dönüştüreğine inanıyorum. Bu büyük başarı hikâyesinden dolayı, şahsım ve milletim adına her birinize şükranlarımı sunuyorum” dedi.

sedeceksek, bu sorun üretim süreçlerimizdeki katma değer artışının yavaşlığı. Bu yavaşlığın sorumlusu tek başına devlet veya hükümetler değil. Bundan hepimiz sorumluyuz. Bu yüzden katma değeri artırmanın dört ana yolu; inovasyon, tasarım, Ar-Ge ve markalaşma konusunda var gücümüzle çalışıyoruz” diye belirtti. Cumhuriyetin 90 yılı boyunca kaydedilen ilerlemenin yetmediğini ve yetmeyeceğini söyleyen Büyükeksi, “Batının teknolojiyi

ürettiği, tüketim koşullarını belirlediği bir dünyada, hak ettiğimiz yere yürüyerek veya koşarak gelemeyeceğimiz açık. Yapmamız gereken şey sıçramak. O da kolay değil. Sıçramak hepimizin ortak sorunu” değerlendirmesinde bulundu. İktidara geldiğinden bugüne milli eğitime ayrılan bütçeyi yaklaşık on kat artıran bir irade olduğunu dile getiren Büyükeksi, aynı iradenin milli gelirden Ar-Ge'ye ayrılan payı mutlak değer olarak sekiz kat artırdığının da altını çizdi. “Kamu bütçe denkliliğini sağlayan ve bu denklik sayesinde, devleti vatandaşına hizmet verebilir hale getiren bir irade bu” diyen Büyükeksi, bunun karşısında takdir duygusunu esirgeyenlerin hata yapacağını belirtti.

Son 12 yılda ihracat büyük aşama kaydetti

“Bundan 12 yıl önce, bu aziz milletin demokrasi içinde bir tercih yaparak uzun yıllar boyunca üstünde birikmiş ölü toprağını silkeledi” diyen Mehmet Büyükeksi, Türkiye'nin son 12 yılda ihracatta büyük aşama kaydettiğini söyleyerek, “İhracatçılarımız artık 500 milyar doları telaffuz eder hale geldi. Tüm dünyada siyasi risklerin artmasıyla birlikte dünya ticareti daralıyor. Keza 70 büyük ihracatçı ülkenin toplam ihracatı Ocak ayında yüzde 8.5 geriledi. Fakat sanılanın aksine Türkiye dünya ticaretinde yaşanan bu daralmadan daha az etkileniyor” dedi.





MALİYE BAKANI ŞİMŞEK'TEN İHKİB'E TAM DESTEK

İHKİB BAŞKANI HİKMET TANRIVERDİ VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİNDEN OLUŞAN HEYETİ KABUL EDEN MALİYE BAKANI MEHMET ŞİMŞEK, HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON SEKTÖRÜNÜN SON DÖNEMDE MALİ MEVZUAT VE UYGULAMALARI KAPSAMINDA YAŞADIKLARI SORUNLARI DİNLEDİ. GÖRÜŞMEDE, BAKAN YARDIMCISI VE BAKANLIK DÜZEYİNDE SORUNLARIN VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİNİN SOMUTLAŞTIRILMASINI TEMİNEN TEKNİK DÜZEYDE BİR TOPLANTI YAPILMASI KARARLAŞTIRILDI.

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve Yönetim Kurulu Üyelerinden oluşan heyeti kabul etti. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün son dönemde yaşadığı mali mevzuat ve uygulamaları kapsamında ya-

şadıkları sorunların İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'e iletiildiği toplantı Four Seasons Otel'de oldukça olumlu bir havada gerçekleşti. Görüşmede, söz konusu çalışmaların so-

mutlaştırılmasını teminen en yakın sürede Bakan Yardımcısı ve Bakanlık ekibiyle daha teknik düzeyde bir toplantı yapılması kararlaştırıldı. Toplantıya, Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ve İHKİB Başkanı Tanrıverdi'nin yanı sıra İHKİB Başkan



Vekili Kemalettin Güneş, İHKİB Başkan Yardımcısı Volkan Atık, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Karaca, İHKİB Denetim Kurulu Üyesi Birol Sezer ve İHKİB Koordinatörü Cemal Beyazıt katıldı.

Vergi iade süreçleri kısaltılmalı

Görüşmenin ilk gündem maddesi İstanbul Dış Ticaret Vergi Dairesi'nin kapatılmasının doğurduğu olumsuz sonuçlara yönelik olarak gerçekleşti. Son dönemde İstanbul Dış Ticaret Vergi Dairesi'nin kapatılması sonucu, işlemlerin aktarılan vergi dairelerinde yoğunlaşmaya yol açtığını ifade eden Hikmet Tanrıverdi, bunun iade sürecini uzattığını belirterek Bakan Şimşek'ten desteklerini istedi.

Yatırım dönemi yerine işletme dönemi

Toplantıda görüşülen bir diğer konu ise yatırım teşviklerine ilişkin hususlar hakkındaydı. Hazır giyim sektörü olarak konuya ilişkin talepler Bakan Şimşek'e iletilirken çözüm önerileri de sunuldu.

YATIRIM TEŞVİKLERİ KAPSAMINDA ELE ALINAN BAŞLIKLARIN VE TALEPLERİN EN ÖNEMLİSİ İSE KURUMLAR VERGİSİ İLE İLGİLİ DESTEĞİN YATIRIM DÖNEMİ YERİNE İŞLETME DÖNEMİ DİKKATE ALINARAK HESAPLANMASI OLDU.

Çözüm önerileri arasında yatırım teşvikleri kapsamında yüzde 50 oranında kullanılmış makinelerin destek kapsamına alınması istenirken, yatırım teşviklerinin süresinin bir kez daha uzatılması, yatırım teşviklerinin revize edilebilmesi ve eksikliklerin tamamlanabilmesinin sağlanması ve eski yatırım teşviklerinden yararlanarak yatırım yapan firmaların teşvik sürelerinin dolmasıyla karşılaştıkları maliyetlerin ve yüklerin telafi edilmesi yer aldı. Yatırım teşvikleri kapsamında ele alınan başlıkların ve taleplerin en önemlisi ise kurumlar vergisi ile ilgili desteğin yatırım dönemi yerine işletme dönemi dikkate alınarak hesaplanması oldu.

İlave vergiler maliyetleri artırıyor

Görüşmede, Türkiye ihracatının lokomotif sektörlerinin başında gelen hazır giyim sektörünün ülke ihracatına daha fazla katkı sağlaması amacıyla teknik ihracat sorunlarının düzeltilmesine yönelik de taleplerde bulunuldu. Kumaş ithalatında uygulanan ilave vergilerin maliyetleri artırdığına değinen Hikmet Tanrıverdi, anti-damping vergisinde olduğu gibi ilave vergide de sentetik filament dokuma giysilik kumaşlarda 110 gr/m²'den aşağıda bulunan ürünlerin istisna edilmesini Bakan Şimşek'ten talep etti. İHKİB Heyeti tarafından, dahilde işleme izin belgesi kapsamında yapılan ithalat ve ihracatlarda, elyaf karışım oranlarında yüzde 5 esneklik sağlanması amacıyla gerekli mevzuat değişikliği yapılması istenirken, devlet yar-

dımları uygulamalarının basitleştirilmesinin sağlanması ve birliklerin yapacağı faaliyetlerde ön finansman imkanının sağlanması da Bakan Şimşek'e iletilen konular arasında yer aldı.

KDV iadesine ilişkin öneriler iletili

İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi ve İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından Bakana iletilen diğer sorunlar ise KDV iadesine ilişkin süreçler oldu. KDV iadesinin teminat mektubu karşılığı olsa dahi geç alınması, KDV iadesinde müteselsil sorumluluk uygulaması kaynaklı sorunlar, KDV Risk Analiz Sistemi ile ilgili yaşanan sıkıntılar aktarılan sorunlar arasında yer aldı. İlaveten müteselsil sorumluluk uygulamasında çek, kredi kartı, banka havalesi, tapu devri gibi enstrümanlarla yapılan ödemeler müteselsil sorumluktan kurtulmak için yeterli iken cari hesaptan ödemenin kabul edilmesi sektörün talepleri arasındaydı. Yine KDV iadesi sürecinde vergi dairesi personeli tarafından yapılan inceleme, analiz ve kontrol gibi uygulamalarda ortak bir standardın olmaması da firmaların sorunlar yaşamasına yol açtığı ve bunun için vergi dairelerinde mükellef memur eşleşmesi yerine dosya bazlı çalışma usulünün benimsenmesi Bakan Şimşek'e önerildi. KDV iadesi raporlarında mükellef kurumun ortaklarından istenen nüfus cüzdanı ve ikametgâh gibi belgeler yerine daha sade bir süreçle yalnızca T.C. kimlik numarasının iletilmesi de sektörün önerileri arasındaydı.

İmalatçı olmayan ihracatçılar

Bunun dışında Bakan Şimşek'e, imalatçı olmayan ihracatçıları dış ticaret sermaye şirketleri ya da sektörel dış ticaret şirketlerine ihraç kayıtlı mal teslim edebilmesi için düzenleme yapılması talebi iletili. Daha önceki dönemde bu uygulama yapılabiliyorken kaldırıldığı ifade edilerek tekrar benzer düzenlemenin yapılması istendi. Bakan Şimşek, İHKİB Başkanı ve Yönetim Kurulu ile yaptığı görüşmede, en büyük ihracatçı sektörlerden olan hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün yaşadığı sorunları bizzat sektör temsilcilerinden dinlerken, çözümü yönünde çalışmalar yapılmak üzere not etti. Görüşmede, söz konusu çalışmaların somutlaştırılmasını teminen en yakın sürede Bakan Yardımcısı ve Bakanlık ekibiyle daha teknik düzeyde bir toplantı yapılması kararlaştırıldı.

İstanbul Dış Ticaret Vergi Dairesi'nin kapatılması sonucu, işlemlerin aktarılan vergi dairelerinde yoğunlaşmaya yol açtığını ifade eden Hikmet Tanrıverdi, bunun iade sürecini uzattığını belirterek Bakan Şimşek'ten desteklerini istedi.



AVRASYA EKONOMİ ZİRVESİ'NDEN TÜM DÜNYAYA DİYALOG ÇAĞRISI

AVRASYA COĞRAFYASINDAN BÜYÜK BİR KATILIMLA GERÇEKLEŞTİRİLEN 18. AVRASYA EKONOMİ ZİRVESİ BAŞARIYLA TAMAMLANDI. İHKİB'İN ÖNCÜLÜĞÜNDE TASARIMCI NEJ TARAFINDAN TERTİPLENEN MODA DEFİLESİ İLE BAŞLAYAN VE ÜÇ GÜN SÜREN ZİRVEDE FİNANS, LOJİSTİK, BİLİŞİM, ENERJİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİNİN ELE ALINDIĞI ÖZEL OTURUMLAR GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

Marmara Grubu Vakfı tarafından organize edilen ve İstanbul WOW Otel'de gerçekleştirilen 18. Avrasya Ekonomi Zirvesi sona erdi. Diyalogun öneminin vurgulandığı 18. Avrasya Ekonomi Zirvesi'nde kırk ülkeden konusu ile ilgili devlet adamları, siyasetçi, bilim adamları ve sivil toplum örgütü temsilcileri, ısrarla ve özenle istikrarın önemine, barışın evrensel niteliklerine ve Birleşmiş Milletler Milenyum çağrılarında dikkat çekti. Türkiye'nin de içinde yer aldığı bölgede yaşanan ihtilafların diyalogla çözülebileceğini vurgulayan katılımcılar, ülkelerin içişlerine karışılmamasının öneminin de altı-

nı çizdi. Üç günde dokuz ayrı toplantının yapıldığı 18. Avrasya Ekonomi Zirvesi'nde ekonomi, enerji ve iletişim teknolojilerinin yanı sıra demokrasinin ekonomiyile ilgisi ve insanlığın nereye gittiği özel oturumlarla tartışıldı. 44 ülkenin katıldığı 18. Avrasya Ekonomi Zirvesi'nde Karadağ, Makedonya, Bosna Hersek Cumhurbaşkanı düzeyinde temsil edilirken Azerbaycan ise Cumhurbaşkanı Yardımcısı ile 18. Avrasya Ekonomi Zirvesi'ne yer aldı. Üç Cumhurbaşkanı'nın yanı sıra Arnavutluk, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Letonya, Romanya, Moğolistan, Slovenya, Moldova Eski Cumhurbaşkanı ile 24 Bakanın hazır

bulduğu Zirve'nin kapanış oturumunda Türkiye'nin 11. Cumhurbaşkanı'nın Abdullah Gül'ün de aralarında bulunduğu Eski Cumhurbaşkanı, barış yolunda insanlığın geleceğini tartıştı. Açılışı İHKİB'in öncülüğünde Tasarımcı NEJ tarafından tertiplenen Moda Defilesi ile başlayan 18. Avrasya Ekonomi Zirvesi'nin kültürel boyutları çerçevesinde Türkiye Jokey Kulübü de bir At Yarışı Müsabakası tertiplendi. Avrasya Ekonomi Zirveleri Kupası Koşusu adlı bu yarış kazanan jockeyye kupayı Karadağ Cumhurbaşkanı Filip Vujanovic sundu.

Güven, istikrar ve saygı yoksa, zenginlik, para ve refah da yoktur

Marmara Grubu Vakfı Genel Başkanı Dr. Akkan Suver'in "Avrasya Ekonomi Zirveleri bugün, dünyada kabul gören ve Türkiye'nin aydınlık yüzü diye adlandırılan toplantılar zinciri" olarak nitelediği iki günlük etkinlikte Finans, Telekomünikasyon, Bilişim, Enerji, Ulaştırma ve Lojistik, Bir Ekonomi Köprüsü: İpekyolu, Ekonomi-Demokrasi İlişkisi-Toplumsal Eşitsizlik, Barışa Giden Yol-İnsanlık Nereye Gidiyor? gibi insanlığın geleceğini yakından ilgilendiren konu başlıkları altında özel oturumlar düzenlendi. "Entelektüel Kapitalizm ve Bağlantı Ekonomisi" ana başlığı altında gerçekleştirilen zirvede konuşan Suver, uluslararası bir prestij birlikteliğine dönüşen zirvenin Balkanlar'da, Kafkaslar'da, Orta Asya'da olduğu kadar Avrupa'da ve Uzak Doğu'da da kabul gören bir etkinlik haline geldiğini söyledi. Suver, "18. Avrasya Ekonomi Zirvesi'nde ekonominin, enerjinin, bilişim teknolojisinin yanı sıra yaşamakta olduğumuz tahammülsüzlük karmaşasını, insanlık haysiyetiyle bağdaşmayan ve din

adı kullanılarak yapılan terörizmi gündeme getireceğiz. Bizler pek iyi bilmekteyiz ki; istikrarın, güvenin ve saygının olmadığı bir coğrafyada zenginliğin, paranın ve refahın yeri de, düşüncesi de olamaz. Dolayısıyla ortak bir akıl ve sorumlulukla Orta Doğu'ya ve Kuzey Afrika'ya musallat olan vahşeti sona erdirmek zorundayız" şeklinde konuştu.

TANAP ve TAP, enerjiyi silah olmaktan çıkaracak

Enerji alanında TANAP (Trans Anadolu Projesi) ve TAP (Trans Adriyatik Boru Hattı) projelerine ait geniş açıklamaların yapıldığı 18. Avrasya Ekonomi Zirvesi'nde projenin gerçekleşmesi için yapılacak 1800 kilometrelik boru hattının önemini de gündeme getirildi. Özellikle de flora ve eski eserlerin korunması ve deniz altından geçecek boru hatlarının uzunluğuna dikkat çeken konuşmacılar, bu projelerin yalnız ekonomi ve enerji hattı olarak değerlendirilmemesini, bir istikrar ve demokrasi projesi olarak ele alınması gerekliliğinin üzerinde durdu. TANAP'ın enerjinin silah olarak kullanılmasının önüne geçeceğini ifade eden katılımcılar İpek Yolu Ekonomi Kuşağı projesinin önemini ortaya koyarken, dün kervanların gerçekleştirdiği basit kumaş ticaretinin yerini bugün enerji hatları ve iletişim teknoloji ağlarının aldığı, Çin'e kadar uzanan bir barış felsefesi oluştur-



VASİP ŞAHİN
İstanbul Valisi

"Türkiye sadece coğrafi konumuyla değil, siyasi ve ekonomik istikrarı ile de İpekyolu'nu canlandıracak projelerin hayata geçirilmesinde kilit öneme sahiptir."



11. Cumhurbaşkanı Abdullah Gül:
"Radikalleşme, aşırılık ve terörizm iklimi Orta Doğu'da oluşmasaydı, IŞİD tipi yapıların ortaya çıkması da söz konusu olmayacaktı."

duğunu vurguladı. Etkinlikte, enerji ve telekomünikasyonun önemi kadar, kültürel ve sosyal boyutuyla da ele alınan İpek Yolu Ekonomi Kuşağı, bir istikrar ve refah projesi olarak öne çıktı.

Orta Doğu'da hiçbir zaman uzun sürecek savaflara, kavgalara fırsat vermemek gerekiyor

18. Avrasya Ekonomi Zirvesi'nin son gününde söz alan Eski Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, "Akil İnsanlar" oturumunda "İnsanlık nereye gidiyor?" konulu toplantıda yaptığı konuşmada, 21. yüzyılın ilk 15 yılının çok büyük karmaşıklıklar, çelişkiler, problemler ve paradokslarla geçtiğini söyledi. Ekonomi, iletişim ve kültürel açıdan bütün ülkelerin birbirine çok bağlı olduğunu kaydeden Gül, "Ülkeler birbirlerine bağlı hale gelirken, siyasi ve ideolojik problemlerin keskinliği muhafaza ediyor olması, gerçekten çelişkili bir durum ifade ediyor" diye konuştu. Tarihte buna benzer olayların içinden nasıl



GÖKHAN MURAT KALSIN
İTO Başkan Yardımcısı

"Bölge ülkelerinin sadece ticari ve beşeri ilişkilerinin yanı sıra güvenlik alanında da işbirliğine gitmesi yakın zamanda kaçınılmaz olarak gündeme gelecek."



HİKMET TANRIVERDİ
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

"Türkiye'nin dış dünya ile en önemli buluşma noktalarından biri olan Avrasya Zirvesi gibi hazır giyim sektörü de ülke ekonomisi açısından benzer bir misyona sahiptir."



AKKAN SUVER
Marmara Grubu Vakfı Genel Başkanı

"İstikrarın, güvenin ve saygının olmadığı bir coğrafyada zenginliğin, paranın ve refahın yeri de, düşüncesi de olamaz."

çıkıldıysa yine içinden kolayca çıkılacağını belirten Gül, bu sefer seçilmiş parlamentoların bulunduğunu, sivil toplum örgütlerinin gayet güçlü, serbest, hür olduğunu, basın birçok ülkede daha önceden uyarıcı işlevi yaptığını aktardı. Gül, büyük yıkımlar, ölümler ve maliyetlerin neticesinde yeni bir düzenin ortaya çıktığını belirterek, Avrupa'nın bundan ders alarak, aşırı akımları kontrol etmesi gerektiğini söyledi. Avrupa Birliği (AB) ile Avrupa Konseyi'nin burada yol göstermesinin önemli olduğuna işaret eden Gül, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Her ne kadar Avrupa değerleri dense de evrensel değerler bunlar. Demokrasi, hukukun üstünlüğü, insan haklarına saygı, iyi yönetişimin tüm unsurlarının devreye konması, Avrupa'da ve dünyanın birçok başka ülkesinde gerçekleşmiş. Ama bunlardan

18. Avrasya Ekonomi Zirvesi'nin ana başlıklarını "Finans, Telekomünikasyon, Bilişim, Enerji, Ulaştırma ve Lojistik, İpekyolu, Toplumsal eşitsizlik ve barışa giden yol - insanlık nereye gidiyor?" oluşturdu.



Moda Tasarımcısı Nejla Güvenç, Gala Gecesi'nde gerçekleştirdiği "Sadou" defilesi ile 40 ülkeden gelen zirve katılımcılarına Türk moda ve tasarım endüstrisinin yaratıcılığını sergiledi.

kayma söz konusu olursa bu aşırı akımlar ve popülizm büyük partileri de zehirlerse o zaman bu değerlerden de uzaklaşma söz konusu olur. İrkçilik, islamofobi gibi gelişmelere karşı sağlam tavırlar alamazsa Avrupa, bu tehlikelerle karşı karşıya kalır." Orta Doğu'da yaşananların insanlık adına çok üzücü olduğunu ifade eden Gül, "Eğer kısa süre içerisinde rejim değişikliği söz konusuysa o zaman yapıları, kurumları yok etmeden yapmak gerekir bunu. Yapımlar ve kurumlar yok edilince yerine yenisini koymıyorsunuz bu bölgede" dedi. Yaşananlara en çok üzülenlerin Müslümanlar olduğunu anlatan Gül, konuşmasında şu görüşleri dile getirdi: "Radikalleşme, aşırılık ve terörizm. Bu iklim Orta Doğu'da oluşmasaydı, bu boşluk ortaya çıkmıyaydı bu tip yapıların da ortaya çıkması söz konusu olmayacaktı. Bu öyle bir yapılanma oldu ki, birdenbire organik olarak Avrupa'yla da İngiltere'yle de Fransa'yla da Orta Doğu'yu bağlamış oldu." Abdullah Gül, bunu askeri olarak güvenlik tedbirleriyle geriletmek ve yok etmenin yeterli olmadığını, bölge insanlarının ikna edilmesinin önemli olduğunu söyledi.

Türkiye, İpekyolu'nun canlandırılmasına yönelik projelerde kilit öneme sahiptir
İpek Yolu Ekonomi Kuşağı'nın enerji kavramıyla birlikte ele alındığı zirvenin açılışında konuşan Vali Şahin ise batı dünyası tarafından gerçekleştirilen coğrafi keşifler ve endüstri devrimiyle birlikte İpekyolu güzergahının önemini kaybetmesinin Osmanlı'nın ve bu coğrafyada yer alan diğer ülkelerin ekonomik gerilemesinde önemli bir paya sahip olduğunu anlattı. Vali Şahin, Asya ekonomileri ile Avrupa arasında artan ticaret yoğunluğunun tarihi İpekyolu güzergahının canlandırılması için büyük fırsat sunduğunu belirterek, "Türkiye sadece coğrafi konumuyla değil, siyasi ve ekonomik istikrarı ve hızla gelişen ulaşım altyapısı ile tarihi İpekyolu'nun canlandırılmasına yönelik yürütülen uluslararası büyük projelerin hayata geçirilmesinde kilit öneme sahiptir" dedi. Kalkınmanın sadece ekonomik büyüme olarak düşünülmemesi, sosyal, kültürel, çevresel ve mekansal boyutları ile ele alınması gerektiğini dile getiren Vali Şahin, "Refahın tüm topluma yayılması, yoksulluk, eğitim ve sağlık sorunlarının çözülmesi, toplumsal eşitsizliğin giderilmesi, toplumsal barışın ve güvenliğin sağlanması ancak bu şekilde mümkün olacaktır" şeklinde konuştu.

Avrasya nüfusu ve ekonomisi, küresel gelişmede hak ettiği payı almaya başladı
İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gökhan Murat Kalsın da yaptığı konuşmada "Bölge ülkelerinin sadece ticari ve beşeri ilişkilerinin yanı sıra güvenlik alanında da işbirliğine gitmesi yakın zamanda kaçınılmaz olarak gündeme gelecek" dedi. Kalsın, konuşmasında, son 20-25 yılda yaşanan gelişmelerin, Avrasya coğrafyasının hem siyasi hem de iktisadi açıdan sahnedeki tarihi yerini yeniden aldığını gösterdiğine işaret etti. Türkiye'nin içinde bulunduğu bölge ve tüm dünyanın iktisadi, politik ve felsefi olarak yeniden şekillendiği günlerden geçildiğini belirten Kalsın, Türkiye'nin bu yeni şekillenmenin önemli aktörlerinden biri olduğunu söyledi.





Yenilik *emr*'inizde

EMR FERMUAR SAN. ve TİC LTD. ŞTİ.

www.emrfermuar.com fabrika@emrfermuar.com





DAHA ÇOK DESTEK YATIRIM İŞ

EKONOMİYİ BÜYÜTME VE REFAHI ARTIRMA YOLUNDA KULLANILAN EN KAPSAMLI ENSTRÜMAN OLAN DEVLET TEŞVİKLERİNİN BEŞİNCİ VERSİYONU, NİSAN AYI BAŞINDA BAŞBAKAN DAVUTOĞLU TARAFINDAN AÇIKLANDI. 2012'DE YÜRÜRLÜĞE GİREN PAKETİN "GÜNCELLENMİŞ" VERSİYONU OLARAK DEĞERLENDİRİLEN YENİ TEŞVİK PAKETİ, 11 MADDEYE YAYILAN VE ÖZELLİKLE 1. BÖLGE'YE GETİRİLEN VERGİ VE KKDF İNDİRİMİYLE SANAYİCİLERİ UMUTLANDIRSA DA MEVCUT SIKINTILARIN ÇÖZÜMÜNDE YETERSİZ KALDIĞI ENDİŞELERİ DE DİLE GETİRİLİYOR.

Türkiye, geçtiğimiz yılı yüzde 2,9 büyüme ile kapattı. Hükümetin ve piyasaların beklentisi olan yüzde 2,7'nin üzerinde bir büyüme rakamıyla karşılaştık da yüzler gülmüyor. Çünkü Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin de açık şekilde ifade ettiği gibi, yüzde 2,9 büyüme Türkiye için "durmak" anlamına geliyor. Küresel ekonomideki düşük toparlanma hızı, Türkiye'nin yakın coğrafyasındaki siyasi belirsizlikler, paritenin olumsuz etkileri, sert iklim koşulları, yurt içinde artan sosyal huzursuzluklar diye diye 2014'ü

kapattık ama aynı sorunlar 2015'in gündeminde de ağırlığını koruyor. Üstelik iki ay sonra yapılacak milletvekili seçimleri nedeniyle, Türkiye'nin yatırım iklimi de buz kesmiş durumda. Çarklar dönmeye devam etse de piyasalar ve sanayicilerin üzerindeki tedirginlik artık açıkça hissediliyor. İşte böylesine karamsar bir gündem içinde Başbakan Ahmet Davutoğlu, ekonomi yönetiminde söz sahibi olan yedi bakanın katılımıyla, ekonomide büyümeyi artırmayı ana hedef olarak belirleyen "İstihdam, Sanayi Yatırımı ve Üretimi Destek

Paketi"nin detaylarını kamuoyuna açıkladı ve hükümetin 2015'te yüzde 4 büyüme öngördüğünü müjdeledi. Hatırlanacağı üzere Türkiye'nin ilk kapsamlı devlet teşvikleri, 2004 yılında uygulanmaya başlanan ve kamuoyunda 5084 olarak bilinen Kanun ile gerçekleşmişti. 2006 yılında uygulamaya alınan ve 5084 sayılı Kanun'da değişiklikler yapan 5035 sayılı Kanun ile ikinci teşvik dönemi başlarken, devlet teşviklerinde üçüncü dönem 2009 yılında topyekün yeni baştan tasarlanan teşvik sistemiyle hayata geçirildi. 2012

%50

Yeni Teşvik Paketi,
1. Bölge için
Yatırıma Katkı Tutarı
desteğini sıfırdan
yüzde 50'ye çıkarıyor.



yılında açıklanan ve oldukça kapsamlı bir içeriğe sahip olan dördüncü teşvik sisteminin ardından bu aybaşında açıklanan yeni paketse, “yetersiz” kaldığı değerlendirme-leri arasında, beşinci teşvik sistemi olarak literatürdeki yerini şimdiden aldı.

Ekonomiyi “toparlayacak” tedbirler

Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun, Başbakanlık Çankaya Köşkü'nde ekonomiden sorumlu bakanların da katılımıyla açıkladığı “İstihdam, Sanayi Yatırımı ve Üretimi Destek Paketi”, 11 başlıkta, vergi indirimlerinden işverene mesleki eğitim desteğine kadar bir dizi tedbiri içeriyor.

Başbakan Davutoğlu, yeni paketin detaylarını açıkladığı sunumunda, 2008 Avrupa krizinin istihdam, üretim ve sanayinin desteklenmesinin önemini ortaya koyduğunu söylerken, son 12 yılda yapılan reformlarla Türkiye ekonomisinin çok daha güçlü bir üretim üssü haline geldiğini vurguladı ve Türkiye'nin Avro Bölgesi'nden iki kat fazla büyüme performansı sergilediğinin altını çizdi. “Yükselen ülkeler arasında en iyi performansı gösteren ülkelerden biriyiz. Bütün Avrupa Birliği, bizim yanımdan daha az. Dünyada bu daralmanın aşılması için ciddi çalışmalar yapılacak. Önümüzdeki dönemde dünya ekonomisinde genişleme emareleri artıyor. Biz bu yıl yüzde 4 büyüme hedefine rahatlıkla ulaşabileceğimizi düşünüyoruz” diyerek devam eden Başbakan Davutoğlu, Türkiye'deki istihdam artışının dünyadaki en yüksek artışlardan biri olduğunu anımsatarak, “Türkiye'de bir istihdam sorunu varmış gibi gösteriliyor. Türkiye'de işgücüne katılım artıyor; geçtiğimiz yıl 1,4 milyon istihdam sağlandı. İstihdam

imkânlarında çok ciddi iyileşmeler var. Açıklayacağımız paket içeriğinde yer alan ve toplum yararına istihdam edilecek 120 bin kişiyle, bu rakam daha da iyileşecek” ifadelerini kullandı.

KKDF indirimi olumlu

Yeni teşvikler kapsamında öne çıkan ve özellikle 1. Bölge sanayicilerini heyecandıran gelişme, kuşkusuz, 2014 yılı sonunda uygulaması sona eren vergi indirimi ve sigorta primi işveren hissesi desteklerinin yılsonuna kadar başlanacak yatırımlar için uygulanmaya devam edilecek olması. Diğer yandan, iş dünyasının ısrarla dile getirdiği Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) oranının yüzde 6'dan sıfıra indirilmesi talebi de bu pakette yer alıyor. Bilindiği üzere üretimde kullanılan ara mal ihtiyacı, büyük oranda ithalat ile karşılanıyor, çünkü sanayinin ihtiyacı olan her ara malı Türkiye'de üretilmiyor. İthalat üzerindeki yüzde 6'lık vergi ise sanayicilerin girdi maliyetleri üzerinde baskı oluşturuyor. Her ne kadar bu kesintinin sıfırlanması girdi maliyetlerini düşürecek olması açısından olumlu olsa da ithalatın yükselecek olması riski de göz ardı edilmemeli. Diğer yandan rekabetin olumsuz etkilenmemesi amacıyla, Türkiye'de üretimi yapılan mallar için KKDF kesintisinin sıfırlanmaması gerektiğini, bu anlamda hazırlanacak listenin dikkatle hazırlanması gerekliliğini de ifade etmemiz gerekiyor.

Toplam 11 başlığa yayılan yeni teşviklerin

“Sanayiciler yeni teşvik paketine olumlu yaklaşırsa da içeriğin yetersiz olduğu görüşü de dile getiriliyor. Sektör temsilcilerinde, yeni teşvik paketi ile elde edilecek artı değer, enerji maliyetlerini artıran son zamlar karşısında şimdiden eridiği görüşü hâkim.”



AHMET DAVUTOĞLU
Başbakan

Dev bir adım

Dünya büyük bir krizden geçiyor. Türkiye, Avrupa'da en hızlı büyüyen ülkeler arasında. Bu ekonomi ikliminde dev bir adım atıyor ve üreticilerin yanında olduğumuzu gösteriyoruz. İşverenlere çok ciddi katkılarımız olacak. Altı ay süreyle iş başı eğitimle çalışacak kursiyerlerin net asgari ücretini ödeyeceğiz. Bu çok ciddi bir mesleki eğitim desteğidir. Diğer yandan, iş başı eğitim programı sonrası kursiyerler işe alınırsa, imalat sektöründe 3,5 yıl, diğer sektörlerde ise 30 ay boyunca SGK işveren primi İŞKUR tarafından ödenecek. Temmuz'a kadar bu işbaşı eğitime başlanırsa, iş başı eğitim için verilecek destek altı ay değil bir yıl olacak.

Ayrıca, yatırımcılarımızın 2015-2016 yatırım döneminde elde edecekleri tüm kazançlara daha yüksek miktarda vergi indirimi uygulanacak. Yatırıma katkı tutarının oranları, birinci bölgede daha önce hiç yoktu. Şimdi yüzde 50 artırıyoruz. Yüksek teknoloji yatırımlarına tam destek vermeye devam ediyoruz. Finansmana erişim alanının genişletilmesi konusunda ise öz kaynak kullanımına vergi kolaylığı getiriyoruz. Böylece şirketlerin borçluluk oranlarını minimize edecek ve sermaye yapıları üzerinden de krizlere dirençli şirketlerin doğuşuna vesile olacağız. Diğer yandan, iş dünyasının çok beklediği bir adımı atıyor ve vadeli ithalatta KKDF oranını sıfıra indiriyoruz.

Teşvik paketine yönelik eleştirilerin en güçlülerinden biri de paket hazırlanırken sanayicilerin ve sivil toplum kuruluşlarının görüşlerine yeterince başvurulmaması; bu nedenle de yaşanan sorunların tam olarak anlaşılabilmesi ve çözüme yönelik adımların eksik kalması olarak öne çıkıyor.

maliyeti ise yine Başbakan Davutoğlu tarafından 7,5 milyar TL olarak ifade edildi ve bu ek maliyetin bütçede sapma yaratmayacağına altı çizildi. Bilindiği üzere, henüz paket açıklanmadan dile getirilen endişelerden biri de, milletvekili seçimlerine iki ay kala açıklanacak bir ekonomik teşvik paketinin sorun çözme amaçlı olamayacağı ve seçim öncesi bir vaatler bildirisi olacağıydı. Bu çerçevede Davutoğlu, ek maliyetlerin milli gelirin binde 2'si seviyesinde olduğu bilgisini paylaşırken, paket ile ekonomide canlanmayı hedeflediklerini, bu paketin bir seçim yatırımı olmadığını vurguladı.

Paketin diğer başlıkları

- Yatırımcıların bu yıl ve önümüzdeki yıl gerçekleştirecekleri yatırım harcamaları için yatırım döneminde mevcut diğer tüm faaliyetlerinden elde edecekleri tüm kazançlarına daha yüksek miktarda vergi indirimi uygulanacak.
- Yeni şirket kurma ve halka arz özendirilecek. Yatırım ve ara malların vadeli ithalatında KKDF oranı yüzde 6'dan yüzde 0'a (sıfır) indirilerek sanayicinin girdi maliyeti azaltılacak.
- 2015-2016 harcamaları için Yatırıma Katkı Tutarı'nın yatırım döneminde uygulanacak oranları 1. Bölge'de yüzde sıfırdan yüzde 50'ye, 2. Bölge'de yüzde 10'dan yüzde 55'e, 3. Bölge'de yüzde 20'den yüzde 60'a, 4. Bölge'de yüzde 30'dan yüzde 65'e,



NIHAT ZEYBEKCI
Ekonomi Bakanı

Teşvik paketi, iç talebi canlandıracak

Yüzde 2,9 büyüme Türkiye için durmak, hiç kıpırdamamak demektir. Türkiye yüzde 5'in altında bir büyümeye razı olmamalı. Yeni teşvik paketi, interaktif bir yapıya sahip, ihtiyaca göre değişiklik olabiliyor. Yatırım indirimlerinin süresi kısaldığı gibi yatırımlar artık yatırım anından itibaren teşvik ediliyor. Bence teşvik paketi, Maliye Bakanlığı'na yük getirmeyecek, aksine Maliye'nin gelirlerinde artış yaratacaktır. Diğer bir nokta, yeni teşvik paketi ile yatırım teşvik oranlarını değiştirmiyoruz. Türkiye'nin problemi inovasyon, Ar-Ge ve yüksek teknolojiye geçiştir. Geçtiğimiz yıl ilk kez Ar-Ge'nin milli gelire oranında yüzde 1'i aştık ama bu da yeterli değil. 2023'te Ar-Ge'nin milli gelire oranı yüzde 2-2,5'i geçmeli. Teşvikler ve Ar-Ge bütçesini potansiyelimiz olan alanlarda kullanmalıyız. Büyümede AB'den daha iyiyiz, dünyada ise ilk 10 içindeyiz. Cari açığın GSYİH'ye oranı yılsonunda yüzde 4'e gelecek, yani artık cari açık sorun olmaktan çıkıyor. Bizim sorunumuz büyüme; ilk çeyrekte büyüme yüzde 1,5'lerde gelirse yıl sonu hedefine gidebiliriz. Bu anlamda, 2015'te büyüme rakamlarında negatif revizyon öngörmüyorum. İlk üç ayda ihracatımız yüzde 7 düştü ama parite geçen yıllar aynı olsa yüzde 1 artacaktır.

- 5. Bölge'de yüzde 50'den yüzde 70'e çıkıyor. 6. Bölge'de ise yüzde 80 olarak devam edecek.
- İleri teknoloji sınıfında yer alan yatırımlar, öncelikli yatırımlar kapsamına alınacak ve 5. Bölge desteklerinden yararlandırılacak.
- Yılsonuna kadar başlanacak yatırımlar, daha yüksek oran ve sürelerde desteklenecek.



FİKRİ IŞIK
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı

Yatırım ortamı iyileşecek

Yeni teşvik paketinin hazırlanmasında önemli etkenlerden biri de büyümedeki yavaşlamamızdır. Ancak bu, ekonomide durgunluk ihtimali anlamına gelmez. Türkiye çok genç ve dinamik bir nüfusa sahip; 2014 yılında iki milyon gencimiz çalışma hayatına katıldı. Böyle bir ülkede üretimi ve yatırımı çok daha güçlü destekleme zorunluluğu vardır. Bu paket aslında bu iki temel nedenden dolayı ortaya çıktı. Diğer yandan sanayinin GSYİH'deki payını artırmanın yolu, üretime, yatırıma ve istihdama destek vermekten geçiyor. 1. ve 2. Bölgeye verilen destekler, ağırlıklı olarak yüksek teknolojiye yönelik destekleri içeriyor. Çünkü Türkiye'de ileri teknoloji ile uğraşan girişimlerin yüzde 88'i 1. ve 2. Bölge'de kümelenmiş durumda. Nitelikli insan kaynağının yoğunlaştığı yer de 1. ve 2. Bölge'dir. Türkiye'nin tekstil ürünlerinin kilogram ihracat fiyatıyla İtalyan tekstil ürünlerinin kilogram ihracat fiyatları arasında tam iki katı fark var. Aradaki fark tamamen tasarımdan kaynaklanıyor. Tasarımın artık girmediği bir alan yok. KOBİ'ler kendi ürünlerini katma değer sağlayabilmek için tasarım merkezleri kurabilecek ve tasarım merkezinden hizmet alırsa, hizmet alınan tutar vergiden düşülebilecek.

- 2014 yılı sonunda uygulaması sona eren vergi indirimi ve sigorta primi işveren hissesi desteğindeki yüksek oran ve süreler, yılsonuna kadar başlanacak yatırımlar için uygulanmaya devam edilecek.
- Bölgesel teşvik uygulamalarında Yatırıma Katkı Oranı, yılsonuna kadar başlanan yatırımlarda 1. Bölge'de yüzde 10'dan yüzde 15'e, 2. Bölge'de yüzde 15'ten yüzde 20'ye, 3. Bölge'de yüzde 20'den yüzde



MEHMET BÜYÜKEKŞİ
TİM Başkanı

2023 hedeflerimize büyük katkı sağlayacak

İstihdam, Sanayi Yatırımı ve Üretimi Destekleme Paketi'ni son derece olumlu karşıladık. Özellikle istihdam, teknoloji ve eğitim konusundaki yaklaşımları gayet önemli ve pozitif bulduk. Bu pakette tasarım merkezlerinin Ar-Ge merkezleri gibi desteklenmesi, on yıllardır devam eden yatırım mallarına KKDF uygulanması gibi sorunların çözümü var. Bu paketin yüksek katma değerli ürünlerin ihracatımızdaki payının artırılması ve uzun vadede cari açığımızın azaltılması için büyük katkı sağlayacağına; yüksek katma değerli ihracat artışı ile 2023 hedeflerimize büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz. Pakette, yatırımcıların 2015 ve 2016 yıllarında gerçekleştirecekleri yatırım harcamaları için, yatırım döneminde mevcut diğer tüm faaliyetlerinden elde edecekleri tüm kazançlarına daha yüksek miktarda vergi indirimi uygulanacağı maddesi yer alıyor. Bu sayede bekleyen ve yeni yatırımlar hızlanacaktır. Yıllardır dile getirdiğimiz yatırım mallarının ve ara malların vadeli ithalatında KKDF oranı sıfıra indirilmesini ise çok önemli bir devrimsel karar olarak görüyoruz. KKDF oranının sıfırlanmasının sanayici ve ihracatçılarımızın girdi maliyetlerini azaltacağına, üretim kapasitemizi artıracığına ve dâhili kapasitemizi geliştireceğine inanıyoruz.



ERDAL BAHCIVAN
İSO Başkanı

Yeni destek paketi moral verici boyutta

İstihdam, Sanayi Yatırımı ve Üretimi Destekleme Paketi, son zamanlarda dile getirdiğimiz temel önceliklerin değerlendirilmesi ve dikkate alınması bakımından sanayi ve sanayici açısından moral verici boyuttadır. Öncelikle yatırım ve ara mallarının vadeli ithalatında uygulanan yüzde 6 KKDF konusu, uzun süredir dile getirdiğimiz, sanayicimizin, ihracatçımızın rekabet gücünü çok olumsuz etkileyen konuydu. KKDF'nin kaldırılıyor oluşunu son derece önemli bir adım olarak görüyoruz. Yine, Türkiye Kalkınma Bankası'nın yeniden yapılandırılarak sanayicimizin, yatırımcımızın hizmetine sunulması, belki de bizler için en sevindirici konulardan biri olmuştur. Özellikle teşviklerde teknolojik yatırımların nerede olursa olsun desteklenmesinin en üst düzeyde kabul görmüş olması ve bu paketin ana teması olarak öne çıkarılmasını, sanayimizin geleceği açısından son derece işlevsel buluyoruz. Benzer şekilde, hem finansmana ulaşmaları ve hem de Ar-Ge çalışmalarının desteklenecek olması, KOBİ'lerimiz için hayatı önemdedir. Bu paket ile bunun sağlanmış olması, dahası tasarımın da Ar-Ge destekleri kapsamına alınması sektörlerimizi daha çok katma değerli üretime yönlendirecektir.



HİKMET TANRIVERDİ
İHKİB Başkanı

Büyüme yüzde 5'i geçer

Paketi çok olumlu buldum, KKDF için ayrıca teşekkür ediyorum. Özellikle bu sene çok ciddi sıkıntılar olacak gibi gözüküyor, birtakım sorunları çözmek adına paketin hızlı hayata geçmesi önemli. Yatırımlara daha çok vergi indirimi sağlanması kısmı bizim de talep ettiğimiz, beklediğimiz bir şeydi. Şimdi yatırım yapmak biraz daha kolaylaşacak. Burada önemli olan ekonomik güvenin de sağlanması lazım. Önümüzdeki dönem ekonomi yönetimi ile ilgili Başbakan Davutoğlu'nun bir açıklama yapmasında fayda görüyorum. Daha sonraki istikrarın devam edeceğine dair ya da ekonomi yönetimini kimlerden düşündüğü noktasında bir açıklama da bu vergi indirimi ile birlikte insanları daha hızlı teşvik edecek. Bu önlemlerin büyümeye etkisi çok hızlı gözükmeyebilir, belki bir puan artırabilir, bunu başka şeylerle de desteklemek lazım. Türkiye'nin tekrar vergi düzenini bir gözden geçirmesi gerekiyor. Ek vergiler, dolaylı vergiler gibi konuların yeniden gözden geçirilmesi durumunda, o zaman bu yüzde 4'lük büyümenin üzerine çıkabiliriz. Türkiye, bu yıl yüzde 4'ün üzerinde büyüme istiyorsa ihracatı artırmalıdır. Devlette ve bizde irade olduğu sürece 2023 hedefi 500 milyar dolar ihracata ulaşırız, geçeriz de.

25'e, 4. Bölge'de yüzde 25'ten yüzde 30'a, 5. Bölge'de yüzde 30'dan yüzde 40'a, 6. Bölge'de ise yüzde 35'den yüzde 50'ye çıkarılacak.

• Sigorta primi işveren hissesi desteğinde yılsonuna kadar başlanacak yatırımlarda süre artırılsın. Sigorta primi işveren hissesi desteği mevcutta 1'inci ve 2. Bölgelerde uygulanmazken yeni paket ile 1. Bölge'de iki yıl, 2. Bölge'de ise üç yıl olarak uygulanacak.

lanacak. 3. Bölge'de destekler üç yıldan beş yıla, 4. Bölge'de beş yıldan altı yıla, 5. Bölge'de altı yıldan yedi yıla ve 6. Bölge'de ise yedi yıldan 10 yıla çıkarılacak.

• Tasarım merkezleri, Ar-Ge merkezleri gibi desteklenecek.
• Ar-Ge ve tasarım personelinin daha esnek çalışmasına olanak sağlanacak.
• KOBİ'lerin siparişe dayalı Ar-Ge ve tasarım faaliyetleri desteklenecek.

• TÜBİTAK tarafından başta enerji, ulaştırma ve sağlık sektörleri olmak üzere imalat sanayisinde hazırlanan projeler Türkiye Kalkınma Bankası aracılığı ile desteklenecek. Bu kapsamda fizibilite çalışmalarını TÜBİTAK tarafından sonuçlandırılacak.
• Projeler özel sektör tarafından hayata geçirilecek. TÜBİTAK gerektirdiği takdirde bu şirketlere belirli bir süre ortak olabilecek.
• Projenin finansmanında özel sektör öz

7,5

milyar TL

Toplam 11 başlığa yayılan yeni teşviklerin maliyeti 7,5 milyar TL olarak ifade ediliyor. Bu tutar, milli gelirin binde 2'sine karşılık geliyor.

kaynak kullanımı yüzde 20 olacak. Türkiye Kalkınma Bankası da yüzde 50'ye kadar uygun koşullu finansman desteği sağlayacak. TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilen kanun ile Hazine kaynaklarından kredi garanti kurumlarına aktarılabilen bir milyar TL tutarındaki kaynak iki milyar TL'ye çıkarılmıştı. Böylelikle Kredi Garanti Fonu aracılığıyla 20 milyar TL tutarına kadar Hazine kefaleti verilebilmesinin önü açılmış oldu.

- Bakanlar Kurulu Kararı ile Hazine destekli kefalet sisteminden yararlanabileceklerin kapsamı genişletilerek kapsama imalatçı KOBİ'ler ile Kadın Girişimciler ilave edilecek.
- Mevcut durumda her bir KOBİ için 1,5 milyon TL ve her bir risk grubu için iki milyon TL olan kefalet limiti, imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin yatırım kredileri için 2,5 milyon TL'ye, her bir risk grubundaki imalatçı KOBİ'ler için ise üç milyon TL'ye çıkarılacak.
- KOBİ'ler için sekiz yıl olan maksimum vade, imalatçı KOBİ'ler için 10 yıla çıkarılırken diğer KOBİ'ler için yüzde 75 olan kefalet oranı imalatçı KOBİ'ler için yüzde 80'e çıkarılıyor.
- Kadın girişimcilerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması ve böylelikle kadın istihdamının artırılması amacıyla yeni bir düzenleme de pakette yer alıyor. Düzenleme ile kadın girişimcilerin 100 bin TL'ye kadar ve beş yıl vadeli kullanacakları krediler için Kredi Garanti Fonu aracılığıyla yüzde 85 oranında kefalet sağlanacak.
- TBMM'de 26 Mart 2015 tarihinde kabul

edilen Kanun ile öz sermaye ile finansmana vergi kolaylıkları getirilmişti. Böylece, nakdi sermaye artırımı yapan şirketler için artırılan sermayenin belli bir kısmı her yıl kurum kazancından indirilebilecek. Bu uygulama ile şirketlerin borç yerine öz kaynak kullanımı özendirilirken, ekonomideki atıl kaynaklar sisteme kazandırılmış; aynı varlıklar nakde dönüştürülerek şirketin sermaye yapısı güçlendirilmiş olacak.

- KOBİ'lerin finansmana erişiminin artırılması amacıyla taşınırların teminat olarak kullanılmasının önündeki engelleri kaldıracak düzenlemeler yapılacak. Bununla ilgili hazırlanmakta olan Kanun Tasarısı, önümüzdeki dönemde TBMM'ye sevk edilecek.
- Toplum yararına çalışma kapsamında

Sanayiciler, dolar/avro paritesi değiştiğinde hemen aksiyon alan Çin hükümetinin sanayicilerine verdiği desteğe benzer bir moral destek bekliyor ve "Çin'den kaçacak alıcıları bekleyerek ilerleyemeyiz" diyor.

ilave 120 bin istihdam sağlanacak. 120 bin kişi 81 ilde fidan dikimi yapacak. Bu kişiler iki ay içinde ağaç dikimi sonrasında dört ay ise bakımıyla ilgilenecek. 120 bin istihdamın kamuya maliyeti bir milyar TL olacak.

- Özel sektör işyerlerinde altı ay süreyle İşbaşı Eğitim Programında (İEP) çalışacak kursiyerlere İŞKUR tarafından net asgari ücret ödenecek. Böylece altı ay işverene hiçbir maliyet yüklenmeyecek.
- İşverenin kursiyerler için yaptığı harcamalar vergi matrahından düşürülebilecek.
- İşbaşı Eğitim Programı sonrası kursiyerler aynı işkolunda işe alınırsa; imalat sektöründe 42 ay, diğer sektörlerde ise 30 ay boyunca SGK işveren primi İŞKUR tarafından ödenecek.
- 2015 Temmuz ayına kadar işbaşı eğitimine başlanmış olması halinde ilave altı ay daha desteklerden faydalanılabilecek.

KKDF için süreç başlamadı

İş dünyasını heyecanlandıran ve sanayiciler tarafından "yatırımları en fazla teşvik edecek madde" olarak değerlendirilen KKDF indirimine yönelik adım ise henüz atılabilmiş değil. Bilindiği üzere, KKDF oranlarını değiştirme yetkisi Bakanlar Kurulu'nun elinde bulunuyor. Başbakan Davutoğlu'nun açıkladığı pakette sifıra indirilecek olan KKDF vergisi, 2011 yılında çıkarılan Bakanlar Kurulu Kararı ile getirilmişti. O kararda, "Kabul kredili, vadeli akreditif ve mal mukabili ödeme şekillerine göre yapılan ithalatta Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu kesintisi oranı yüzde 6 olarak tespit edilmiştir" hükmü konulmuş ve ara ve yatırım mali ithalatına ek maliyet yüklenmişti. Bu kapsamda, KKDF ile ilgili maddeleri Maliye Bakanlığı yürüteceği için, yürütme yetkisinin Maliye Bakanı'nda olacağı yeni bir Bakanlar Kurulu kararının çıkarılması ve KKDF indiriminin o düzenlemenin içinde yapılması bekleniyor. Ancak burada, biraz önce yaptığımız uyarıyı bir kez daha yinelemeliyiz; KKDF indirimi, üretim ve yatırımda girdi maliyetlerini düşürme açısından yararlı, ancak ithal girdi bağımlılığını artırıcı nitelikte bir uygulama olarak da değerlendiriliyor. Dolayısıyla asıl yapılması gerekenin, yerli ara malı üretiminin teşvik edilmesi, yurt içinde temin imkânı bulunan ara malı sektörlerini geliştirilmesi ve sanayi üretiminde yerli katkı oranının artırılması temennisi dile getiriliyor.



AKBARKOD®

Barkod Her Yerde !!!

- Yazılım
- Donanım
- Sarf Malzemeleri
- Teknik Servis



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



ISO 9001:2008
LL-C
Certification
Edge No: 901236

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



www.akbarkod.com



EKOTEKS

YENİ BİNASIYLA HİZMETİNİ İKİYE KATLIYOR

TÜRKİYE'DE TEKSTİL MİKROBİYOLOJİ ALANINDA FAALİYET GÖSTEREN TEK LABORATUVAR OLAN EKOTEKS, YENİ HİZMET BİNASINI DÜZENLEDİĞİ BİR ETKİNLİK İLE AÇTI. İHKİB BAŞKANI HİKMET TANRIVERDİ'NİN KATILDIĞI AÇILIŞA SEKTÖRDE FAALİYET GÖSTEREN FİRMALARDAN DA KATILIM YOĞUNDU.

Türkiye'de tekstil mikrobiyoloji alanında faaliyet gösteren tek laboratuvar olan Ekoteks, farklı sektörlerdeki kalite kontrol ve test ihtiyacını karşılayabilmek amacı ile yeni hizmetler ile yoluna devam ediyor. 2 Nisan Perşembe günü yeni binasının açılışını gerçekleştiren Ekoteks yönetimini sektör liderleri yalnız bırakmadı. İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İHKİB Başkan Yardımcıları Kemalettin Güneş ve Volkan Atık, İHKİB Yönetim Kurulu üyeleri ve İTKİB üyelerinin de katılım gösterdiği etkinlikte Ekoteks İcra Kurulu Başkanı Nilgün Özdemir yeni binayı ve firmalara verdikleri hizmetleri anlattı. Avcılar'da bulunan binasına ek olarak yeni bir bina ile hizmetini genişleten Ekoteks yetkilileri, gelen konuk-

lara Ekoteks'in hizmetlerine ilişkin bilgiler veren bir sunum gerçekleştirdiler. Fiziksel, kimyasal, mikrobiyolojik testler, yanmazlık ve farklı performans testleri gibi birçok test kategorisinde, her türlü tekstil ve deri mamul türünlere 16 yıldır verdiği hizmetlerle sektörün güvenini kazanan Ekoteks, her geçen gün kendini yenileyerek tüm tekstil firmalarına en doğru hizmeti, en hızlı servisle, en uygun fiyatlarla sunarak kuruluş amacına yönelik çalışmalar gerçekleştiriyor. Türkiye'de tekstil mikrobiyolojisi alanında faaliyet gösteren ilk ve tek akredite kuruluş olan Ekoteks, dünyada sayılı akredite laboratuvarlar arasında yer alıyor. Anti-bakteriyel kumaşların ön plana çıktığı günümüzde, Ekoteks kendi



bünyesinde akredite olarak gerçekleştirdiği mikrobiyoloji testlerinde, hem verdiği hızlı servis hem de uygun test ücretleri ile sektörü destekleme amacıyla hizmet veren Ekoteks uzmanları, artık oyuncak, emzik, biberon gibi çocuk bakım ürünleri, diş fırçaları, hijyenik pad gibi birbirinden farklı fakat kontrol edilmesi zorunlu alanlarda da faaliyetlere başlamış durumda.

Sektörel hizmetini ikiye katlayacak İHKİB'in desteğiyle 1998 yılında kurulan Ekoteks, hizmet binasını genişleterek sektörel hizmetini ikiye katlamayı amaçlıyor. Uluslararası akreditasyon komitesi ILAC üyesi olan bağımsız belgelendirme kuruluşu DAP'ın yanı sıra Next, Mango ve DAR gibi uluslararası kuruluşlar tarafından da akredite edilen Ekoteks'in Mısır-Kahire'de de bir laboratuvarı bulunuyor.

Tekstil ürünlerinin kalitesini istenen seviyeye yükseltmeye ve sürekliliğini sağlamaya yönelik çalışmalar yürüten Ekoteks, öncelikli amaçlarının, ihracat yapan firmalara en kısa zamanda, test maliyetlerini en düşük seviyede tutarak hizmet vermek, ayrıca tekstil ürünlerinin kalitesini istenen seviyeye yükseltmeye ve sürekliliğini sağlamaya yönelik önemli katkıda bulunmak olarak tanımlıyorlar. Laboratuvarlarında ürünlere birçok test gerçekleştiren Ekoteks; mukavemet-dayanım ve fiziksel özellik, aksesuar, yanma, elyaf analizi, boyutsal



16 yıldır verdiği hizmetlerle sektörün güvenini kazanan Ekoteks, Türkiye'de tekstil mikrobiyolojisi alanında faaliyet gösteren ilk ve tek akredite kurum özelliğini taşıyor.

değişim ve görünüm, haslık, ekolojik, kaplamalı kumaş, deri, ve mikrobiyoloji gibi testleri gerçekleştiriyorlar.

Ekoteks neler yapıyor?

Uluslararası geçerliliğe sahip bağımsız bir laboratuvar olarak hizmet veren Ekoteks, Türkiye ve dünyanın birçok yerindeki tekstil ve konfeksiyon firmalarına, kaliteli ve düşük maliyetli araştırma ve test-analiz

hizmeti veriyor. İhracat yapan firmalara en kısa zamanda, test maliyetlerini en düşük seviyede tutarak hizmet vermeyi amaçlayan Ekoteks Laboratuvarı, dünyada önde gelen laboratuvarlar arasında yer alıyor. Ekoteks ayrıca, tekstil ürünlerinin kalitesini istenen seviyeye yükseltmeye ve sürekliliğini sağlamaya yönelik çalışmalar da yürütüyor. Fiziksel testler, haslık, görünüm ve baskı testleri, boyutsal değişim, ekolojik testler, elyaf ve antimikrobal test hizmetlerinin yanı sıra ürün kalite kontrol, eğitim ve danışmanlık konularında da hizmet veriyor. Ekoteks, sunduğu hizmetlerle, insan sağlığı ve çevreye zararlı olabilecek tüm ürün ve kimyasalların kontrol altında tutmayı amaçlayan koruma zincirinin bir üyesi. Türk firmalarının dışında; dünyaca ünlü birçok firma dünyanın herhangi bir yerinde ürettiği ürünlerini İstanbul'daki Ekoteks Laboratuvarında teste tabi tutuyor. Uluslararası akreditasyon komitesi ILAC üyesi olan bağımsız belgelendirme kuruluşu DAP'ın yanı sıra Next, Mango ve DAR gibi uluslararası kuruluşlar tarafından da akredite edilen Ekoteks'in Mısır-Kahire'de de bir laboratuvarı bulunuyor.



SEKTÖR BULUŞMALARININ DÖRDÜNCÜ DURAĞI OTİAD

İHKİB YÖNETİM KURULU, “SEKTÖR BULUŞMALARI” ADI ALTINDA BAŞLATILAN TOPLANTILARININ DÖRDÜNCÜSÜNÜ OTİAD İLE GERÇEKLEŞTİRDİ. TOPLANTIDA, SEKTÖRÜN SORUNLARINA YÖNELİK GELİŞTİRİLECEK ÇÖZÜM ÖNERİLERİ ÜZERİNDE İSTİŞARE EDİLDİ.

İHKİB Yönetim Kurulu tarafından, üye firmalarla sektörel konularda daha etkin bir iletişim sağlanarak sinerjinin artırılması ve ileriye yönelik ihracat hedeflerine ulaşabilmek amacıyla başlatılan “Sektör Buluşmaları”nın dördüncüsü düzenlendi. 8 Nisan Çarşamba günü Hilton Bomonti’de OTİAD yetkilileriyle bir araya gelen İHKİB, sektör eylem planlarını ve stratejilerini konuştular. Rusya ve Ortadoğu Ülkelerinde Yaşanan Güncel Ekonomik Gelişmeler ile Tasarım Teşviğine Yönelik Tebliğ ile ilgili bilgiler paylaşılan İHKİB buluşmasının açılış konuşmasını OTİAD Başkanı İlker Karataş yaptı. İHKİB’e sektörel sorunların ilgili merciler nezdinde gündeme getirilerek çözümün sağlanmasında etkin girişimleri için teşekkür eden İlker Karataş, bir masanın etrafında olmaktan son derece memnun olduğunu da sözlerine ekledi. Açılış konuşmasının ardından sunum yapan İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, sektörün güncel durumu ve planlanan faaliyetleri aktardı. Bu toplantılar vasıtasıyla elde edilecek fikirlerin sektörü daha da ileriye götürmesini beklediklerini ifade eden Hikmet Tanrıverdi, hazır giyim sektörünün Türkiye ihracatının lokomotifini olduğunu dile getirdi.

Üretici tüketiciye direkt ulaşabilecek
Tanrıverdi, konuşmasına şöyle devam etti:

“Hazır giyim sektörü, üretim ve istihdamda gıdadan sonra en büyük imalat sanayi kolunu oluşturuyor. AB ülkelerinde yaşanan ekonomik durgunluk ve Rusya’nın içinde bulunduğu durum, ihracatımızı etkileyen faktörler arasında yer alıyor. Bu yüzden hazır giyim üretiminden moda üretimine dönüşümün sağlanması gerekiyor. Gün geçtikçe artan markalarla, trendlere uygun tasarım ve koleksiyonlarla, yurtdışı perakendede güçlenen kimlikle, uluslararası alanda moda yapıcı ülke konumuyla, organizatör ülke rolüyle ticari katma değer yaratarak uluslararası moda gündeminde lider ülkeler arasında yerimizi alacağımıza inanıyorum. Geçmişte, tedarik zinciri belirli bir sıra ile sağlanırken artık daha karmaşık, çok seçenekli bir yapıya dönüştü. Hızlı teslimat baskısı ile üreticiler ürünleri perakendeci ve tüketicilere ulaştırmada daha fazla rol edindiler. Bu rol üreticilere moda takibi, esnek sipariş işleme, stok planlama ve çeşitli üretim yapabilme gibi konulara odaklanmalarını gerektiriyor. Önümüzdeki beş yılda üretici tüketiciye direkt ulaşabilir hale gelecek.”

Sıkıntılar takım ruhuyla atlatılır

Tasarım Desteği ve Türkiye Ticaret Merkezlerinin kurulması ile ilgili Aralık ayında yayınlanan iki tebliğ değişikliği hakkında bilgi veren Tanrıverdi, Bu iki tebliğin

yayınlanması ve uygulama usul ve esaslarının hazırlanması konusunda İHKİB’in çabalarının büyük rol oynadığını belirterek, ihracatçıların proje bazında bu devlet desteklerinden faydalanmalarını önerdi. Tanrıverdi’nin sunumunun ardından Ekonomist Cüneyt Başaran da sunum yaptı. Rusya pazarındaki krizin sebepleri ile ilgili bilgi veren Başaran, Putin’in yayımlı politikalarının Rus ekonomisini çok zora soktuğunu belirtti. Petrol fiyatlarındaki düşüşün Rusya’yı daha çok sıkıştırdığını, Ruble’nin değer kaybettiğini, 2014’te 130 milyar dolarlık yabancı para çıkışı olduğunu, 2014’ü yüzde 0,7 büyüme ile kapatan Rusya’nın şartlar değişmediği takdirde 2015’i eksi yüzde 3 ile eksi yüzde 4 arasında bir daralma ile kapatmasının öngörüldüğünü belirterek herkesin bu verileri dikkate alarak planlama yapmasını önerdi. Ekonomi Bakanlığı Uzmanı Ahmet Öner Öztürk ve Uzman Yardımcısı Başak Çeçen toplantıda yaptıkları sunum ile Tasarım Teşvikine Yönelik Tebliğ hakkında bilgi verdi, katılımcıların konu hakkındaki sorularını yanıtladı. Toplantının kapanışında OTİAD Başkanı İlker Karataş, İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi’ne, Yönetim Kurulu üyelerine ve OTİAD üyelerine katılımları için teşekkür etti, sektörün bugüne kadar yaşadığı krizleri hatırlatarak, günümüzde yaşanan sıkıntıların da moral, motivasyon ve takım ruhuyla aşılabileceğini söyledi.



MERTER ASİL KOLEJİ YANI BAŞINIZDA



Yeni döneme başlarken; öğrencilerimizi 31 Ağustos'tan itibaren oryantasyon günlerine davet ederek, çeşitli etkinlik ve eğlencelerle okula neşe ve uyum içerisinde başlamalarını sağlıyoruz.



Sene boyunca sürecek TEOG çalışmaları kapsamında, 8. Sınıf öğrencilerimizi 1 Ağustos'tan itibaren davet ederek 6 haftalık Teog hazırlık kursu ile yeni döneme başlıyoruz.

Butik Okul

Ödev Saatleri

Zilsiz Okul

Okuma Saatleri

Tasarım Yazılım

Flora Fauna

İngilizce İspanyolca



asil koleji

444 61 70

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

[f](#) [t](#) [i](#) /asilkoleji

www.asilkoleji.com



18 Mart 2015 İTHİB-LASİAD
Ortak Akıl Toplantısı



23 Mart 2015 sektör dernekleri ile
Rusya krizine yönelik toplantı

İTHİB RUSYA'DA

İTHİB'İN LALELİ SANAYİCİ İŞADAMLARI DERNEĞİ İLE YAPTIĞI ORTAK AKIL TOPLANTISI SONUCU TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN SON DÖNEMDE BÜYÜK SORUNLAR YAŞADIĞI RUSYA PAZARINA YERİNDE BİR ZİYARET KARARI ALINDI. BU ÇERÇEVEDE TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SEKTÖRÜNDE KURUMLAR İLE GÖRÜŞ ALIŞVERİŞİ YAPILDIKTAN SONRA RUSYA'YA SORUNLARIN YERİNDE TESPİTİ İÇİN BİR ZİYARET GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

İTHİB Bakanı İsmail Güllü başkanlığında İTHİB Yönetim Kurulu Üyeleri LASİAD yönetim kurulu üyeleri ile 18 Mart'ta 11'inci İTHİB Ortak Akıl Toplantısı'nda bir araya geldi. Toplantıda açılış konuşmalarını İTHİB Başkanı İsmail Güllü ve LASİAD Başkanı Gıyasettin Eyyüpkoca yaptı. Gıyasettin Eyyüpkoca ve İsmail Güllü konuşmalarının başında 18 Mart Çanakkale Zaferi'nin 100. yılında Çanakkale Şehitleri'ni anarak; "Bir kez daha millet olduğumuzu, birlikte olduğumuzu gösterdiğimiz bir gündür" diyerek milli birlik ve beraberliğe olan önemin altını çizdiler. İTHİB Başkanı Güllü konuşmasında; Rusya ağırlıklı olmak üzere ticari ilişkiler içerisinde oldukları ülkelerin değerlendirmesini yaptı. Güllü sözlerine: "Laleli'de siz iş adamlarına yardımcı olan bir LASİAD var. Hepimiz burada mevcut sorunları aşmanın yöntemlerini bulmak için bir aradayız. Bu konuda LASİAD'ın dostluğu bizler için çok önemli" şeklinde devam etti. Daha sonra İTHİB, Türkiye Ticaret Analizi ve Hedef Pazarlar üzerine hazırladıkları sunumu gerçekleştirdi. Sunumda; AB'de Türkiye, ABD'de Türkiye başlıkları altında ticaret değerlendirmeleri yapıldı. Çeşitli

sektörlerin ihracat yüzdeleri üzerinden elde edilen sayısal veriler ile Türk ekonomisindeki değişen tablo incelendi. "Gelecek Vaat Eden Pazarlar- İran" ve "Rusya'ya İhracatta Çözüm Önerileri" başlıklarıyla; İran ticari

pazarı ve Rusya krizi de değerlendirildi. LASİAD Başkanı Eyyüpkoca ise değerlendirilen konular hakkındaki analizlerini toplantıda paylaştı. Eyyüpkoca, "Yaşanan tüm bu ekonomik krizlere alışamayan halklar var.





3 Nisan 2015 Rus-Türk
İşadamları Birliği ile yapılan toplantı

ÇÖZÜM ARIYOR

Ukrayna ve Rusya arasındaki savaşın ve bu savaşla birlikte gelen krizin farkına varmamış insanlar var. Bu arada kalmışlıkla birlikte insanlar demoralize oluyor. Bizler bunun önüne geçmeliyiz. Tüm dünyada güç dengeleri değişim gösteriyor, yaşanan soğuk savaşlarla birlikte her şey bir dönüşüm içerisine giriyor. Bu durumu Türkiye bazında ele alacak olursak; Türkiye'nin en önemli ticari kollarından biri hazır giyim ve konfeksiyondur. Bu nedenle bu sıkıntıları aşmak için inatçı olmalıyız. Çünkü yarınlar bizim olacak, dünya döndükçe giyinmeye devam edeceğiz.” diye konuştu. Eyyüpkoca'nın konuşmasının ardından söz alan LASİAD ve İTHİB üyeleri sunumda yer verilen konular ile ilgili görüşlerini ileterek,

sorunların çözüm noktalarına değindi. Toplantıda tekstil ve hazır giyim sektöründen temsilciler ile birlikte Rusya pazarını 2 Nisan tarihinde yerinde ziyaret edilmesi kararı alınarak buna ilişkin olarak ta 23 Mart tarihinde tekstil ve hazır giyim sektör dernekleri ile geniş katılımlı bir toplantı yapılması kararı alındı. Giyasettin Eyyüpkoca'nın İsmail Gülle'ye lale motifli LASİAD tabağı takdimi ile etkinlik son buldu.

Sektör Rusya krizi için toplandı

LASİAD ve İTHİB iş birliği ile organize edilen Ortak Akıl Toplantısı'nda alınan kararlar; 23 Mart tarihinde sektör dernekleri ve temsilcileri ile görüşüldü. İTHİB Başkanı İsmail Gülle başkanlığında Dış Ticaret Komp-

leksinde gerçekleştirilen toplantıda İTHİB Başkanı İsmail Gülle'nin başkanlık yaptığı toplantıya, İTHİB Yönetim Kurulu Üyeleri, BATİAD, OTİAD, LASİAD, ÖRSAD, TET-SİAD, MESİAD ve TTTSD yetkileri katıldı. Toplantının açılış konuşmasını yapan İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, “LASİAD ile yaptığımız toplantıda Giyasettin Eyyüpkoca Rusya'daki krizi aşmak üzere hepimizin dahil olabileceği bir çözüm önerisi sundu. Sunulan bu projeyi değerlendirmek üzere buradayız. Sorunları hep konuşuyoruz ancak çözüm önerilerini daha sık konuşmalıyız. Rusya'da tekstil ihracatçıları ile bir araya gelip, söz konusu sorunları yerinde tespit etmek üzere Moskova'ya yapılacak bu ziyaret umarım ki krizi bir parça

Mosbuild Yapı ve Dekorasyon Fuarı ziyaret edilerek Türkiye'den fuara katılım sağlayan firmalar ziyaret edildi. Türkiye'den firmaların Rusya pazarında karşılaştıkları sorunlar yerinde dinlenerek, çözüm önerileri firmalar ile değerlendirildi.



İSMAİL GÜLLE: “RUSYA KRİZİNDE DEVLET TARAF OLACAKSA ŞİMDİ TAM ZAMANI. RUSYA İLE YAPILACAK BİR TERCİHLİ TİCARET ANLAŞMASI ÇÖZÜM İÇİN İYİ BİR YOL HARİTASI OLACAKTIR.”

olsun aşmamızda bizlere fayda sağlar” diye konuştu. Gülle'nin konuşmasının ardından İTHİB tarafından hazırlanan “Rusya ve İran Pazarına Yönelik Ortak Akıl Toplantısı” başlıklı sunum gerçekleştirildi. Sunumun ardından söz alan dernek başkanları Rusya ve İran pazarlarının bugünkü durumunu değerlendirerek, krizin çözüm yollarını tartıştı. LASİAD'ın önerisi ile gündeme gelen Rusya pazarını yerinde ziyaret etme projesini değerlendiren temsilciler, atılabilecek diğer adımları konuştu.

15 kişilik heyet Rusya'da

Yapılan toplantılar sonucunda 2 – 4 Nisan tarihleri arasında İTHİB Başkanı İsmail Gülle başkanlığında BATİAD, LASİAD, MESİAD, OTİAD VE TETSİAD Başkan, Başkan Yardımcısı ve temsilcilerinden oluşan 15 kişilik bir heyet ile Rusya Federasyonu'na bir ziyaret gerçekleştirdi. Çok yoğun bir program çerçevesinde gerçekleştirilen ziyaret son derece faydalı geçtiği kaydedildi. Tekstil sektörünün en önemli ihracat pazarlarımızdan Rusya Federasyonu'nda karşılaşılan sorunlara yerinde çözüm arandı. Ziyaret kapsamında Mosbuild Yapı ve Dekorasyon Fuarı ziyaret edilerek Türkiye'den fuara katılım sağlayan firmalar ziyaret edildi. Türkiye'den firmaların Rusya pazarında karşılaştıkları sorunlar yerinde dinlenerek, çözüm önerileri firmalar ile değerlendirildi. Fuar ziyareti sonrasında Moskova Ticaret Müşavirini de ziyaret eden heyet, Başmüşavir ve Müşavirler ile tekstil sektörünün temsilcilerinin bir araya gelmesini sağladılar.



Programın üçüncü ayağı kapsamında Moskova Ticaret ve Sanayi Odası Uluslararası ve Bölgesel İşbirliği Bölümü Sorumlusu, Başkan Yardımcısı ile bir araya gelinerek ikili işbirliği imkânları değerlendirildi.

“Devlet Rusya'da ihracat konusunda taraf olmalı”

Rusya'ya yaptıkları ziyareti değerlendiren İsmail Gülle, “Rusya pazarı sektörümüzün uzun yıllardır faaliyet gösterdiği ve başarılı olduğu bir pazar. Bu pazarı kaybetmek istemiyoruz. Burada yaşanan olumsuzluklar doğrudan tüm sektörü etkiler. Şu an için kriz dip yaptı artık devlet desteğiyle krizin fırsatına odaklanmalı. Rusya pazarının geleceğine inanıyoruz” diye konuştu. İTHİB Başkanı İsmail Gülle, ihracatın düşmesine

sebebi olan sorunların çözümünde devletin katkısına dikkat çekerek, “Rusya krizinde devlet taraf olamazsa şimdi tam zamanı. Tercihli Ticaret Anlaşması bir yol haritası olmalı” dedi. Rusya'da yerleşik Türk turlarlarının bir anda artan maliyet ve kur etkisiyle ettikleri zararı, kısa vadeli çözümlerle gidermeye çalıştıklarını söyleyen Gülle, Rusya ile yapılacak bir tercihli ticaret Anlaşması'nın, iyi bir yol haritası olacağını çözüm yolu olarak sundu. Rus - Türk İşadamları Birliği (RTİB) ile yapılan toplantıya RTİB Yönetim Kurulu ile Rusya'da tekstil sektöründe faaliyet gösteren perakende ve toptan ticaret temsilcileri katılım sağladı. Rusya Federasyonu'nda yaşanan sorunların ve çözüm önerilerinin detaylı bir şekilde ele alındığı toplantı neticesinde iki somut önerinin Ekonomi Bakanlığı ile paylaşılması kararı alınmıştır. Bu kararlardan biri 2010/6 sayılı Devlet Destekleri kapsamındaki limitlerin artırılması. Bir diğer ise Rusya Federasyonu genelinde, Moskova dışındaki küçük ve orta ölçekli şehirlerde de Türk tekstil ve hazır giyim ürünlerinin Rus tüketicilere tanıtılması için özel tanıtım faaliyetlerinin düzenlenmesi olarak ele alındı. 3 Nisan tarihinin son etkinliği Mosbuild Fuarına katılan Türk firmalarına ve Rusya'da faaliyet gösteren Türk iş adamları onuruna verilen akşam yemeği oldu. Yoğun bir katılım ile gerçekleştirilen akşam yemeği iş adamlarımızın Rusya Federasyonu'nda edindikleri tecrübeleri birbirlerine aktardıkları, sorunlara çözüm önerileri geliştirilen bir Ortak Akıl Toplantısına dönüşmüş ve son derece faydalı tecrübe ve fikirlerin paylaşılmasına olanak sağlamıştır.



Fuar ziyareti sonrasında Moskova Ticaret Müşavirini de ziyaret eden heyet, Başmüşavir ve Müşavirler ile tekstil sektörünün temsilcilerinin bir araya gelmesini sağladılar.

“Teknolojinin barkodla buluştuğu an...”



Intermec
by Honeywell

M3 MOBILE
Your Best Mobile Business Partner

DATALOGIC
THE VISION IS YOURS

cab
we identify more



www.akmazbarkod.com

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

İTHİB, ORTAK AKIL TOPLANTILARI'NIN 10'UNCUSUNU HAZİR GİYİM SEKTÖRÜNÜN ÖNEMLİ KURUMLARINDAN BİRİ OLAN TÜRKİYE GİYİM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (TGSD) İLE GERÇEKLEŞTİRDİ. TOPLANTIDA TÜRKİYE HAZİR GİYİM SEKTÖRÜNÜN GÜCÜNÜ GÜÇLÜ TEKSTİL ALTYAPISINDAN ALDIĞINA VURGU YAPILDI.



TGSD, İTHİB İLE ORTAK AKIL'DA BULUŞTU

İTHİB Başkanı İsmail Gülle başkanlığında İTHİB Yönetim Kurulu üyeleri ile birlikte tekstilin alt sektörleri ve tekstil bölgeleriyle yürütülen Ortak Akıl Toplantıları'nın 10'uncusu 28 Mart tarihinde TGSD üyeleri ile gerçekleştirildi. Ortak Akıl Toplantısı'nın açılışında konuşan TGSD Başkanı Şeref Fayat, tekstil sektörü ile benzer sıkıntıları yaşadıklarını, ancak diyalog eksikliği yüzünden çözüme ulaşmakta sıkıntıların yaşandığını ifade etti. Güçlü bir iletişim ağının kurulması için Ortak Akıl Toplantıları'nın yılda en az iki kez yapılması gerektiğini ifade eden Fayat, şunları söyledi: "Sorunlar çözümlerse birbirini besleyen iki sektördeki diyalogun gelişmesiyle ihracatta ciddi artışlar yakalansak. Bugün 19 milyar dolar hazır giyim ihracatı gerçekleştiriyorsak bunu güçlü tekstil altyapısına borçluyuz. Bununla birlikte ihracat yaptığımız yaklaşık 200 ülkeden gelen taleplere tekstil sanayimizin de hazırlıklı olması lazım. Büyük alıcılar bunu istiyor. Zaman kaybını ortadan kaldırmamız bile önemli kazanç artışlarına kapı açar. Senkronize hareket edip iki sektörü tüm dünyaya birlikte pazarlarsak, rutin ihracat artış hızımızın çok üzerine çıkarız. Bu rakam 8 ise 16 olur. İnovatif üretim oldukça Türkiye daha uzun yıllar bu sektörden eklemek yer."



Gülle: Kavga ile geçirecek zamanımız yok

Toplantıda konuşan İTHİB Başkanı İsmail Gülle, 2015'in zor bir yıl olacağını belirterek, kavga ile geçirecek zamanlarının olmadığını söyledi. Türkiye'nin ihracat gelirlerini artırmak için aynı yere vurarak bir kazanım

elde etmek zorunda olduklarını anlatan Gülle, "Ortak Akıl toplantılarında sektörümüzün sivil toplum kuruluşlarıyla bir araya gelip onları dinliyoruz. Mevcut durum tespiti yapıyoruz. Amacımız zor gerilimli geçen bir yılı sektörümüz ve ülkemiz adına kazanca dönüştürmek" dedi.



Birla Modal ile güzel görünün, harika hissedin

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

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



Birla Cellulose
Fibres from nature



Birla Modal

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



E-DEFTERDE FİRMALARA KOLAYLIK

YASAL BİR HÜVİYET KAZANAN E-DEFTER UYGULAMASI HER NE KADAR FİRMALARIN İŞİNİ KOLAYLAŞTIRSADA YENİ BİR SİSTEM OLDUĞU İÇİN KULLANIMINDA ZORLUKLARLA KARŞILAŞILIYOR. İTHİB VE İSTANBUL DENETİM VE YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK ORTAKLIĞINDA DÜZENLENEN E-DEFTER SEMİNERİ, FİRMALARIN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLARA ÇÖZÜM SUNDU.

Bilindiği üzere, “e-defter” uygulaması 1 Ocak 2015 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. Yasal bir hüviyet kazanan e-defter’in elektronik ortamda hazırlanması için xml formatında bir standart olan ve uluslararası kullanıma sahip XBRL (eXtensible Business Reporting Language) Genişletilebilir İşletme Raporlama Dili esas alındı. E-defter uygulamasına geçen firmaların karşılaştıkları sorunlar ve akıllardaki soru işaretlerini giderecek bir seminer düzenlendi. İTHİB ve İstanbul Denetim ve Yeminli Mali Müşavirlik’in ortaklaşa gerçekleştirdiği e-defter uygulamalarına yönelik seminerin bu sene ikincisi düzenlendi. 10 Nisan Cuma günü Dış Ticaret Kompleksi’nde düzenlenen seminere firmaların katılımı yoğunu. Seminerin moderatörlüğünü İHKİB

Yönetim Kurulu Üyesi ve İstanbul Denetim ve Yeminli Mali Müşavirlik Kurucu Ortağı Birol Sezer üstlenirken, seminerin konuşmacıları arasında Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanı Mutlu Akın, Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Müdürü Şahin Engin Uysal ile Yeminli Mali Müşavir Erdoğan Karahan yer aldı. Bakanlık yetkilileri e-defter nedir, e-defter uygulamasına neden ihtiyaç vardır, kimler e-defter tutabilir, koşulları nedir, e-defter tutarken nelere dikkat edilmesi gibi konularda firmaları bilgilendirdi.

Zaman damgası neden önemli?

Bakanlık yetkilileri özellikle “zaman damgasının” firmalar açısından önemli olduğunu belirtti. Peki, nedir bu zaman damgası? Belli bir verinin belirtilen bir tarihte var

olduğunu kanıtlayan araçtır. Gelir İdaresi Başkanlığının (GİB) e-defter sisteminde bir sorun oluşması ve yasal sürenin sonunda yüklenmeye çalışılan beratların GİB e-defter uygulamasına yüklenememesi durumunda, bu beratların mali mühürünün yanı sıra zaman damgası eklenmeli. GİB sisteminde oluşan sorun giderildiğinde zaman damgalı saklanan berat GİB e-defter uygulamasına yüklenmeli ve GİB imzalı berat indirilmeli. Yasal sürelerde beratı oluşturduğunuz anlaşılması açısından zaman damgalı berat ispat aracı olarak kullanılacak. Sadece beratların zaman damgalı olması yeterli. Elektronik defterlerin zaman damgalı olma zorunluluğu yok. Zaman damgası adet bazındadır. Her bir beratın konulan zaman damgası bir adet olarak adlandırılır. Defterlere de zaman damgası eklenmek zorunlu değil. Ancak yine de kullanıcı tercihen eklemek isterse, burada zaman damgası sayfa sayısına göre değil, defter parçasının kendisine ekleniyor. Dolayısıyla her defter parçasına konulan zaman damgası da bir adet olarak hesaptan düşer. E-defter’in yüklenmesi zaman alacağından dolayı ‘zaman damgası’nın kullanılması firmalar için avantaj sağlıyor. E-defter uygulaması aynı zamanda maliyet açısından da firmalara imkan sağlıyor. Seminerin ardından soru cevap bölümüne geçildi. Bu bölümde Bakanlık yetkilileri, firmaların e-defter uygulamasına dair sorularına yanıtladılar. E-defter’e ilişkin detaylı bilgiler, Maliye Bakanlığı’nın Gelir İdaresi Başkanlığı internet sitesinden temin edilebilir.



E-defter nedir?

Şekil hükümlerinden bağımsız olarak Vergi Usul Kanununa ve/veya Türk Ticaret Kanununa göre tutulması zorunlu olan defterlerde yer alması gereken bilgileri kapsayan elektronik kayıtlar bütünüdür.



EGE GİYİM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ
AEGEAN CLOTHING MANUFACTURERS'
ASSOCIATION

2. EGE TEKSTİL VE KONFEKSİYON **TEDARİKÇİLERİ BULUŞMASI**



**Tekstil ve Konfeksiyon Tedarikçisi üyelerimizin
yeni sezon ürünlerini sergileyerek, üretici
firmalar ve buluşacağı etkinliğimize sizleri de bekleriz**

Tarih: 13 Mayıs 2015, Çarşamba
Yer: Tarihi Havagazı Fabrikası - Alsancak - İZMİR
Ziyaret Saatleri: 10.00 - 19.00

Hürriyet Bulvarı No: 3/1 Kat: 2 Daire: 202 Yusuf Dede İş Merkezi Çankaya - İZMİR
Tel: (0232) 446 46 93 • Faks: (0232) 441 10 43
www.egsd.org.tr • info@egsd.org.tr • e-ticaret portalı: www.egsd.com.tr

HER BOY

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

TÜRKİYE İÇİN ÜRETIYORUZ
1952'den
bugüne
DÜNYA İÇİN ÖRÜYÖRÜZ

Makina Parkuru

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



özme kumaşa gönül verdik...



www.herboy.com.tr

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





DERİ SEKTÖRÜ HAYVANCILIK İLE BÜYÜYECEK

İSO, DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İMALATI SEKTÖR RAPORU'NU, SEKTÖR TEMSİLCİLERİNİN DE KATILDIĞI BİR TOPLANTI İLE AÇIKLADI. RAPORA GÖRE TÜRKİYE'NİN 2005-2013 DÖNEMİNDE DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İMALATI SANAYİ ÜRETİMİ YÜZDE 16,7 ARTIŞ KAYDETTİ. İSO, SEKTÖRÜN GELECEĞİ İÇİN İSE HAYVANCILIK DESTEĞİ İSTEDİ.

İstanbul Sanayi Odası (İSO), Türkiye'nin en eski üretim alanlarından biri olan deri sanayisinin sektör raporunu açıkladı. İSO'da deri sanayisini temsil eden meslek komitelerinin ve sivil toplum kuruluşlarının katkılarıyla oluşturulan "Deri ve Deri Ürünleri İmalatı Sektör Raporu", meslek komitesi üyeleri, firmalar ve sivil toplum kuruluşları temsilcilerinin katıldığı bir toplantı ile kamuoyu ile paylaşıldı. İSO Yönetim Kurulu ve İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Sultan Tepe,

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, İSO 44. Grup Ayakkabı ve Yan Sanayi Meslek Komitesi Başkanı Hüseyin Çetin, Türkiye Deri Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Matraş, Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Tan Erdoğdu, Saraciye Sanayicileri Derneği Onursal Başkanı Hakkı Matraş, İSO Danışmanı Dr. Can Fuat Gürlesel, İSO 12. Grup Deri ve Deri Mamulleri Sanayi Meslek Komitesi

Başkanı Gürkan Kopuz sektör raporunu değerlendirdiler.

"Deri ve Deri Ürünleri İmalatı Sektör Raporu"na göre; Türkiye'nin 2005-2013 döneminde deri ve deri ürünleri imalatı sanayi üretimi yüzde 16,7 arttı. Sektörün ihracatı yaklaşık iki kat artarak 1,90 milyar dolara, katma değeri de iki kat artışla 1,63 milyar TL'ye yükseldi. Sektörün Türkiye'nin toplam ihracatı içindeki payı 2013 yılında yüzde 1,25 oldu. Türkiye deri sanayinin 2023

Rapora göre, dünya deri ihracatı içindeki payı 2013 yılı itibarıyla **% 0,79** olan Türkiye, ihracat sıralamasında ise **10**'uncu büyük ülke oldu. Alt sektörler bazında dünya ihracatı içinde en yüksek paya sahip grup, **% 7,7** ile kürk giyim eşyası oldu.

yılında 10 milyar dolar ihracat hedeflediği belirtilen raporda, sektörün küresel rekabet gücünün artırılması için uygulanacak 19 strateji arasında; deriye et ve süt kadar önem verilerek hayvancılığın desteklenmesi, ham, yarı işlenmiş ve işlenmiş kürk postu ithalatında yüzde 20 ÖTV'nin kaldırılması, işgücü kamu yüklerinin ve enerji maliyetlerinin azaltılması, Rusya'ya ihracatta referans fiyatlarının düşürülmesi ve kayıtdışı denetimlerin artırılması gibi maddeler yer aldı.

Türkiye ilk 10'da

Rapora göre, dünya deri ihracatı içindeki payı 2013 yılı itibarıyla yüzde 0,79 olan Türkiye, ihracat sıralamasında ise 10'uncu büyük ülke oldu. Alt sektörler bazında dünya ihracatı içinde en yüksek paya sahip grup, yüzde 7,7 ile kürk giyim eşyası oldu. Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı 508 milyon dolar ile Rusya oldu. Türkiye'nin diğer büyük ihracatçı pazarları 131 milyon dolar ile İtalya ve 114 milyon dolar ile Almanya oldu. Dünya deri ihracatının lider ülkesi Çin olurken, İtalya, Hong Kong, Fransa ve Almanya da diğer büyük ihracatçı ülkelerden oldu. Deri ithalatının lider ülkesi ise 30 milyar dolar ile açık ara ABD oldu. Rapora göre deri sanayinde kişi başı üretim ile ölçülen verimlilik 2005-2013 döneminde yüzde 7,9 geriledi. Ayakkabı imalatı yüzde 32,9 ve derinin tabaklanması üretimi yüzde 2,3 artarken, giyim eşyası üretimi yüzde 21,3 geriledi. Bu gerilemede özellikle kürkten giyim eşyası ve saraciye üretimi etkili oldu. Deri ve deri ürünleri imalatı sanayi temel ekonomik göstergelerinde, 2012 yılı



MUSTAFA ŞENOCAK
İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı

"Uzak Doğu'da özellikle Çin gibi ülkelerde düzenlenen fuarlar sayesinde yarı mamul ürün ihracatında büyük bir sıçrama yaptık."

itibarıyla bazı rakamlar şu şekilde gerçekleşti; çalışan sayısı 71 bin 76 kişi, üretim değeri 8,56 milyar TL, üretimdeki payı yüzde 1,15, istihdam içindeki payı yüzde 2,2, katma değer içindeki payı 1,22 oldu. Rapora göre, deri ve deri ürünleri imalatı sanayinde üretim değeri ve katma değerde en yüksek payı yüzde 50'ye varan oranla ayakkabı alt sektörü aldı. Raporda marka tescillerinin 2000 yılında 716 adet iken 2013'te 1.919'a çıkması, sektörde daha özgün markalara yönelim olduğunun bir göstergesi niteliği taşıdı.



SULTAN TEPE
İSO Yönetim Kurulu ve İTHİB YK Üyesi

"Bu rapor, gelecekte yürütülecek daha ileri araştırmalara ve geliştirilecek yeni politikalara ışık tutacak."

Yarı mamul ürün ihracatında artış

Toplantının açılış konuşmasını yapan İSO Yönetim Kurulu Üyesi Sultan Tepe, raporun deri imalat sanayi sektörünün rekabet gücünü artmasına ve kurumsal işbirliklerinin pekiştirilmesine katkıda bulunmak amacıyla hazırlandığını söyledi. Sultan Tepe, "Bu rapor, gelecekte yürütülecek daha ileri araştırmalara ve geliştirilecek yeni politikalara ışık tutacak" diye konuştu. Raporun açıklanmasının ardından düzenlenen ve moderatörlüğünü İSO Danışmanı Can Fuat Gürlesel'in yaptığı panelde, deri sektörünün küresel rekabet gücünün artırılması için deriye et ve süt kadar önem verilerek hayvancılığın desteklenmesi, işgücü

İSO'nun hazırladığı Rapora göre, Türkiye'nin 2005-2013 dönemi deri sanayi ihracatı iki kat artışla 1,90 milyar dolara yükselirken, katma değer de aynı oranda artarak 1,63 milyar TL oldu.



Raporda sektörün küresel rekabet gücünün artırılması için; deriye et ve süt kadar önem verilerek hayvancılığın desteklenmesi, işgücü kamu yüklerinin ve enerji maliyetlerinin azaltılması ve OSB'lerde 6. Bölge teşviklerinin uygulanması gibi stratejiler yer aldı.

Raporda marka tescillerinin 2000 yılında **716** adet iken 2013'te **1.919**'a çıkması, sektörde daha özgün markalara yönelim olduğunun bir göstergesi niteliği taşıdı.



kamu yüklerinin ve enerji maliyetlerinin azaltılması gerektiğine dikkat çekildi. İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak da mart ayında ihracatı artan üç sektörden birinin deri olduğunu söyleyerek, "Uzak Doğu'da özellikle Çin gibi ülkelerde düzenlenen fuarlar sayesinde yarı mamul ürün ihracatında büyük bir sıçrama yaptık. Derideki en büyük Pazar Rusya'ya ihracatta düşüş oldu ancak ikinci sıradaki İtalya'ya yüzde 10 artış kaydettik" diye belirtti. İSO 44. Grup Ayakkabı ve Yan Sanayi Meslek Komitesi Başkanı Hüseyin Çetin, ayakkabı sektörünün 2023 yılında 2,5 milyar dolar ihracat hedefi olduğunu ve sektörden yüzde 55 pay aldığını vurgulayarak "Alt sektörlerden ayakkabı grubunun Rusya, Ukrayna ve Irak'ta yaşanan sıkıntılara rağmen ihracatı artırdık. Dünya hazır giyim devleri arasındaki H&M ve Zara gibi markalar, yerli ayakkabı üreticilerinden alımlarını artırdı" değerlendirmesinde bulundu.

Ete gösterilen değer deriye gösterilmiyor

Türkiye Deri Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Matraş, deri sektörünün

Türkiye deri sanayinin 2023 yılında 10 milyar dolar ihracat hedeflediği belirtilen raporda, sektörün küresel rekabet gücünün artırılması için 19 stratejik hedef belirlendi.

hammaddesi olan hayvancılığın önemine değinerek "Türkiye'nin 100 milyon tonu aşkın et tüketimi var ancak ete gösterilen özen deriye gösterilmiyor. Türkiye'de kırmızı et yeni-yorsa, dericilik sektörü kendine öz kaynaktan hammadde bulabilir. Türkiye'de 100 hayvanın yüzde 30'u çok kaliteli niteliği taşıyor. Deri sanayinde ülke genelinde 14 OSB var ve 20 ilde deri sanayi yapılıyor. Ama bizim mezbamız olmayan iller var. Diğer ülkeler deri sanayi rekabetinde Türkiye'yi geçmeye başladı. Örneğin Hindistan, ham deri ihracatını yasakladı, sadece çanta, ayakkabı yani katma değer ihraç ediyor. Ama biz katma değer olmadan

birkaç kuruluşla deri hammaddesini dışarı gönderiyoruz" ifadelerini kullandı. Panelde konuşan İSO 12. Grup Deri ve Deri Mamulleri Sanayi Meslek Komitesi Başkanı Gürkan Kopuz, deri sektörünün hammaddesinin canlı varlık olduğuna ve hayvan sayısının giderek azaldığına dikkat çekerek "Maliyet sorunları ya da et varlığının azalması gibi nedenlerle maalesef dışı hayvanlar daha üremesini yapmadan kesiliyor. Üreme olmadan çoğalma olmaz. Kamudan bu noktada denetim talep ediyoruz. Bizler eti için kesilen hayvanların ham derisini alıp, ayakkabı ve saracıyede bir değer haline getiriyoruz" dedi.

DERİYE 19 STRATEJİK HEDEF

Raporda Türkiye deri ve deri ürünleri imalatı sanayinde belirlenen 19 stratejik hedef şu şekilde:

1. Hayvancılığın desteklenmesi, deriye et ve süt kadar önem verilmesi,
2. Ham, yarı işlenmiş ve işlenmiş kürk postu ithalatında ve üretiminde yüzde 20 ÖTV'nin kaldırılması, yüzde 18 KDV'nin yüzde 8'e indirilmesi,
3. KKDF'nin vadeli ithalatta yüzde 1'e indirilmesi, yurtiçinde olmayan malların ithalatında kaldırılması,
4. Aksesuar yan sanayinin geliştirilmesi,
5. Firmaların işgücü kamu yüklerinin azaltılması, indirimli enerji fiyatı uygulanması,
6. Teşviklerde 6. Bölgede uygulanan desteklerin deri OSB'lerinde de aynen uygulanması,
7. Çevre yatırım ve harcamalarının Çevre ve Şehircilik Bakanlığı bütçesi ile desteklenmesi,
8. OSB dışındaki doğal kümelenmelerin İslah OSB niteliğinde statüye kavuşturulması
9. Turquality ve Marka Destek Programı'na

10. 2023 yılında 10 milyar dolar ihracat yapılması,
11. Özel faturalı ihracatın resmi ihracata dahil edilmesi, üretici-ihracatçıya ÖTV iadesi yapılması,
12. Rusya'ya ihracatta referans fiyatlarının ve geçiş maliyetlerinin düşürülmesi,
13. DİR kapsamında izin verilen döviz kullanım oranının yüzde 75'e yükseltilmesi,
14. Doğal deri ile suni deri ayrımına ilişkin tüketici bilincinin artırılması,
15. Nitelikli insan kaynakları yetiştirilmesi ve zanaatkarlığın korunması,
16. Çalışma hayatına ilişkin düzenlemelerin gözden geçirilmesi ve ilave yüklerin azaltılması,
17. Saracıyede alıfta yüzde 18, satışta yüzde 8 KDV'den kaynaklı sorunların giderilmesi
18. İthalatta ürün kalitesi denetimlerinin etkinleştirilmesi, indirimlerin düzenlenmesi,
19. Kayıt dışı denetimlerin artırılması ve fikri mülkiyet haklarının etkinleştirilmesi.

THERMOWASH®

üstün yıkama haslığına sahip varaklar



Sorunsuz
10
yıkama*

Yüksek ısı
dayanımı

Üstün kalite
uygun fiyat

ues
varak



**UĞUR UYSAL**

İHİB Yönetim Kurulu Başkanı

"Halikent Projesi, tüm sektörü birleştirici özelliğiyle halı sektöründe büyük heyecan uyandırdı."

İHİB, HALIKENT PROJESİ İLE SEKTÖRÜ BİRLEŞTİRİYOR

İHİB, HALIKENT PROJESİ İÇİN ÇALIŞMALARA HIZ VERDİ. SEKTÖR SORUNLARINA ÇÖZÜM ÜRETMEK AMACIYLA MAKİNE HALICILARIYLA BİR ARAYA GELEN İHİB YÖNETİMİ, HALIKENT PROJESİ'NİN BİRLEŞTİRİCİ ÖZELLİĞİNE VURGU YAPARKEN, PROJENİN YERİ VE FİNANSMANIYLA İLGİLİ KATILIMCILARIN FİKİRLERİNİ ALDI.

Artık bir gelenek haline gelen sektör toplantılarına makine halıcılarıyla devam eden İHİB Yönetimi, ağırlıklı olarak Halikent Projesi'yle ilgili düşüncelerini aldığı katılımcıların sektörün geneline yönelik sıkıntı ve şikayetlerini de dinledi. İHİB Başkanı Uğur Uysal, toplantıda, birlik ve beraberlik içinde hareket edilmediği takdirde, sektör olarak yeni ve büyük projelere imza atmalarının çok zor olduğunu altını çizerek, bu ve benzeri toplantıların sayısının

daha da artacağını belirtti. İHİB'e ait tanıtım videosunun gösterimiyle başlayan toplantıda, İHİB olarak neler yaptıklarını ve neleri hedeflediklerini açıkladığı bilgilendirici bir konuşma yapan Başkan Uysal, toplantı gündemini, Halikent Projesi'nin geleceği ve sektörün geneline ait sorunların dinlenmesi ve çözüm önerilerinin sunulması olarak belirledi. Ardından, Halikent Projesi özelinde bugüne kadar neler yaptıklarını anlatan bir sunum yapan Başkan Uysal, toplantıda, pro-

jenin hayata geçirilmesi için gerekli hukuki altyapı başta olmak üzere projenin ayrıntılarıyla ilgili katılımcıların bilgilendirdi.

Bir hayal gerçeğe dönüşüyor

Uzun süredir hayal ettikleri projenin gerçeğe dönüştürülmesi için yoğun çaba sarf ettiklerini ifade eden Uysal "Halikent'i nasıl kurarsanız derken, artık mimari boyutta ihtiyaçlarımızı belirledikten sonra, bunu hayalden gerçeğe nasıl dönüştürürüzü araştırmaya



FEVZİ IŞIKLI
İHİB Denetim Kurulu Üyesi - İTO Halı Kilim
ve Yer Kaplamaları Komitesi Başkanı

başladık. Biz bir şirket mi kurmalıyız, bir vakıf mı olmalı, bir kooperatif mi olmalı, hukuk danışmanımız üzerinde çalışmalar ve hep beraber oluşturacağımız bir kooperatif aracılığıyla ilk adımın atılabileceğini bize anlattılar” şeklinde konuştu. Kuracakları birliktelikle kooperatifleşme adımını atarak bir güçbirliği oluşturmak istediklerini söyleyen Uysal, “Buradaki amacımız bir araya gelerek bir güçbirliği oluşturmak, birlikten güç doğar; hepimizin faydalanacağı, sektörün menfaatine ve sektörün itibarını yükseltecek bir oluşumu başlatmak” dedi. Toplantıda BBKA Hukuk adına söz alan Avukat Barış Atlay, Halikent Projesi’nin hayata geçirilmesi sürecinin hukuki boyutundan bahsettiği konuşmasında, Birlik bileşenleri olarak, Halikent Projesi’nin örgütlenme bağlamında hukuki zemini açısından en uygun seçeneğin kooperatifleşme olduğunu ifade etti. Atlay, ticari şirket ile kooperatif arasındaki farklar ve Kooperatifler Kanunu’nun ve ilgili mevzuatın proje sahiplerini ilgilendiren maddelerinin genel olarak izahatı başlıkları altında yaptığı sunumun ardından, kooperatif seçeneğinin projenin kuruluşu ve ileriki aşamalarında sağlayacağı avantajlar ve muafiyetler hakkında bilgi verdi.

Şehrin merkezi değişiyor

Toplantıda ele alınan en kritik konu projenin yeri ile ilgili oldu. Her katılımcının



AV. BARIŞ ATLAY
BBKA Hukuk

görüşlerini açıklıkla ifade ettiği toplantıda, finansal gerekçeler, projenin metrekare olarak büyüklüğü ve bu büyüklüğe uygun bir arsanın şehir merkezinde bulunmasının güçlüğü gibi nedenlerle, TEM’in kuzeyinde, 3. Havalimanı bölgesinde bir arazinin uygun olacağı ifade edildi. Şehrin merkezinin sürekli değişiyor olması ve söz konusu bölgeye yapılan ve yapılması planlanan yeni yatırımların da, projenin geleceği için olumlu gelişmeler olduğu ifade edildi. Yerleşilecek bölgenin zamanla bir cazibe merkezi haline geleceği görüşünün hakim olduğu toplantıda toptancılar, perakendeciler ve üreticiler açısından projenin artıları ve eksileri dile getirildi. Bunun yanında, özellikle finansal açıdan uygun bir arazinin bulunması kaydıyla, projenin şehir merkezinde kurulması seçeneği de değerlendirmeye alındı. Halikent gibi dev bir projenin hayata geçirilmesi için 7-8 sene gibi bir süreye ihtiyaç duyulduğunu ifade eden Uysal, “MASKO gibi örnekler bize bunu söylüyor. 8 sene maksimumunu öngörerek, belki arada başka çözümler de bularak bu süreleri nasıl kısaltırız, hep beraber belirleyip tartışacağız” dedi. Projenin içeriğine yönelik ayrıntıların ele alındığı toplantıda, el halıcıları ve makine halıcılarının projede ayrı tutulması, başka sektörlerden firmaların projeye dahil edilip edilmeyeceği, sosyal tesisler başta olmak



AHMET LEBLEBİCİ
Tek Yıldız Halı



CENGİZ ÖZLÜ
Burcu Halı



ALİ EMAN
Eman Halı



ALİ KARA
Askara Halı



LÜTFULLAH ŞİMŞEK
Türkmen Halı



ALİ ZAHİR KAYA
Hasel Halı



MURAT İREN
Osmanlı Cami Halıları



HIZIR ERMiŞ
Oriental Weavers



SALİH DÖRTERLER
Karmen Halı Marka Temsilcisi



SERKAN GÜZEL - TURGAY ESENER
Örnek Halı



YUNUS EMRE PRENS
Apex Halı

üzere bazı donatıların belli bir aşamadan sonra yapılması, projenin sadece satışa yönelik mi olacağı ya da üretime de imkan sağlayıp sağlamayacağı, yatay bir sistem yerine dikey sistem alternatifi, oluşturulacak kooperatifin disiplinli ve katı kurullarla çerçevesinin çizilmesi gerekliliği, projenin inşaat ve arazi maliyetleri, kooperatif üye sayısı gibi konular da ele alındı.

Sektör sorunları da ele alındı

Toplantıda, Halikent Projesi dışında sektör sorunlarına da değinildi. El halısına getirilen ek vergi ile ilgili bir soruyu yanıtlayan Başkan Uysal, "Vergi başta emsal fiyat üzerinden yüzde 50 idi. Bunu, fatura fiyatı üzerinden yüzde 50 ek vergi olarak güncellediler. Artık emsal fiyat listesi yok, ithalatçının sunduğu faturaya devlet güvenecek ve yüzde 50 ek vergilendirecek" dedi. Bunun dışında halı sektörünün itibarı ile ilgili şikayet ve önerilerle ilgili olarak da konuşan Başkan Uysal, "Kurum olarak uluslararası platformlarda ve dergilerde Türkiye'nin imajını nasıl düzeltebiliriz diye reklamlar veriyoruz, makaleler yayınlıyoruz. Bununla ilgili hep beraber bir çalışma yapmamız şart" şeklinde konuştu. Katılımcılar ara eleman bulmakta ve başka sektörlerden kalifiye eleman transfer etmekte yaşanan zorluklar, vade ve iskonto süreleri ve sert rekabetten yakınırken, İHİB Denetim Kurulu Üyesi Fevzi Işıklı, sektörün genel olarak dik durması gerektiğini, aksi

takdirde bugünkü gibi arz fazlası yaşanacağını ve sektörün bu sorunlarla boğuşmaya maalesef devam edeceğini söyledi.

Çalışma Grubu kuruldu

Sektör sorunlarıyla ilgili genel bir değerlendirme yapan Işıklı da sektör bileşenlerinin birlik içinde davrandıkları takdirde birçok sorunun kendiliğinden ortadan kalkacağını ifade etti. Işıklı, güven ve intiba sorunu, pazarlama ve vade, karlılık, otopark sorunu, yüksek banka komisyonları, işletme ve personel giderleri, deneyimli personel eksikliği, yanıltıcı referanslar gibi konularda çalışmalarını sürdürdüklerini belirtti. Mal satışı esnasında yaşanan güven sorunuyla ilgili olarak www.findeks.com.tr'yi kullanmalarını öneren Işıklı, bu sayede o kişinin kredibilitésinin öğrenebildiğini söyledi. Ayrıca, çeklerde kare kod uygulamasının başlayacağını ifade eden Işıklı, bu sayede müşterilerin güvenilirliği ile ilgili bilgilenmenin mümkün olacağını belirtti. Son olarak söz alan Başkan Uysal, sektör olarak İHİB gibi kendi bütçesi, bir ağırlığı, kendi personeli ve sekreteryası olan bir kuruma sahip oldukları için çok şanslı olduklarını ve bu fırsatı iyi değerlendirmeleri gerektiğini ifade etti. Toplantı, Başkan Uysal'ın gönüllü katılımcılar ile Halikent Projesi için aylık ödemelerin belirlenmesi, duyuruların yapılması ve kurumsal bir kimlikle arsa arama çalışmalarına başlanması gibi çalışmalar için bir Çalışma Grubu oluşturulmasıyla sona erdi.



ZORLU KOŞULLAR DAYANIKLI ÇÖZÜMLER GEREKTİRİR

GA160+-315 (VSD) yağ enjeksiyonlu vidalı kompresörler; çimento, madencilik ve elektrik santralleri gibi zorlu uygulamalarda verimliliğinizi arttırmak üzere tasarlanmıştır. Atlas Copco; en düşük işletme maliyetiyle yüksek kaliteli basınçlı hava elde etmeniz ve üretiminizin kesintisiz devam etmesi için çalışmaya devam ediyor.

Sustainable Productivity

Atlas Copco





KOZA'NIN KELEBEKLERİ FİNALE KANAT ÇIRPIYOR

BU YIL 23'ÜNCÜSÜ DÜZENLENECEK OLAN "KOZA GENÇ MODA TASARIMCILARI YARIŞMASI" NIN FİNALİSTLERİ BELLİ OLDU. 129 DOSYADAN EN BAŞARILI 10 FİNALİSTİN SEÇİLDİĞİ YARIŞMANIN FİNAL GECESİ 26 MAYIS'TA GERÇEKLEŞECEK.



Türk hazır giyim sektörüne 22 yıldır genç ve özgün tasarımcılar kazandıran "Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması"nın bu yıl 23'üncüsü düzenlenecek. Tasarımcı, moda editörleri ve sektörün önde gelen marka direktörlerinden oluşan Koza jürisi, ön jüri elemelerini 25 - 26 Mart tarihlerinde gerçekleştirdi. Jüri, yarışmacıların yaratıcılık düze-

yi, tasarımların özgün olması ve yeni fikirler içermesi, tasarımların uygulanabilirliği ve giyilebilirliği, malzeme seçiminde kumaş-aksesuar gibi yaratıcılık, malzeme-tasarım uyumu gibi kriterleri gözeterek 129 dosyadan en başarılı 10 finalistini seçti. İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Cem Altan, İMA Genel Direktörü Seda Lafçı, MTD Başkanı Mehtap Elaidi, Vogue Türkiye Moda Editörü Naz Bileydi ve London College of Fashion Eski Dekanı ve Profesörü Roy Peach'in aralarında bulunduğu jüri üyeleri tarafından seçilen finalistler, koleksiyonlarını, 26 Mayıs'ta düzenlenecek Koza finalinde 6 tam görünümü içeren bir defile ile Türk ve yabancı basın mensuplarının yanı sıra iş ve moda dünyasının önde gelen isimlerinden oluşan seçkin davetli grubuna sunacak. Defile sonunda ise en başarılı üç finalist belirlenecek.

Modada kariyer yapmak isteyenlere fırsat

İHKİB'in düzenlediği Koza Genç Moda Tasa-

arımcıları yarışması, moda tasarımı alanında kariyer yapmak isteyen genç yeteneklerin endüstri ile buluşmalarında önemli bir platform. Aralarında Bahar Korçan, Arzu Kaprol, Hakan Yıldırım, Ümit Ünal, Hatice Gökçe, Banu Bora, Bora Aksu gibi isimlerin bulunduğu tasarımcılar, bu yarışma ile moda yolculuklarına başladı. Final defilesi ve ödül töreni 26 Mayıs'ta gerçekleşecek olan yarışmada; birinci finalist 20 bin TL para ödülünün yanı sıra yurt dışında bir yıllık eğitim ödülünün sahibi olacak. İkinci finaliste 15 bin TL, üçüncü finaliste ise 10 bin TL verilecek. Ayrıca dereceye giren ilk üç finaliste Moda Tasarımcıları Derneği'ne üyelik hakkı da verilecek. Dereceye giren 10 finaliste ise İstanbul Moda Akademisi'nin (İMA) ileri düzey programlarından Moda Tasarımı ve Yönetimi Lisansüstü Diploma Programı'na katılım hakkı ve sektöre ilgili uluslararası bir fuara ziyaret imkanı sunulacak. İstanbul Moda Akademisi'nin ileri düzey programlarından Moda Tasarımı ve Yönetimi





Lisansüstü Diploma Programı'na katılım hakkı kazanacak Koza Yarışması'nın 10 finalisti, bu program kapsamında profesyonel bir koleksiyon oluşturma ve kendi markalarını yaratma süreci ile ilgili kapsamlı bir eğitim alacak. Diğer yandan, finalistlerin hazırladıkları koleksiyonlar endüstriden profesyonellerin oluşturduğu bir jüri tarafından değerlendirilecek ve seçilen koleksiyonlar "NewGen" adı altında Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'da sunulacak.

Yarışmacılarımız moda dünyasına renk katacak

Türkiye'nin üretimi ve ihracatının en önemli bölümünü oluşturan Türk hazır giyim sektörünün yaratıcı gücünün yükselmesi, özgün tasarımlarını yaratma ve satma isteklerinin güçlendirilmesi, bu kurumlardaki öğrencilerin sektöre hızla kazandırılması, yetenekli gençlerin ve özgün tasarımların teşvik edilmesi amacı doğrultusunda İHKİB tarafından her yıl Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması düzenleniyor. Bu yıl 23'üncüsü düzenlenecek bu yarışmanın, aynı zamanda sektörün ihracatta yakaladığı yükseliş istikrarının tasarım ayağının göstergesi olarak kabul ediliyor. Tekstil ve hazır giyim sektörü için özgün tasarımların sergilendiği defilelerin çok önemli olduğunu söyleyen İHKİB Başkanı Hikmet Tanrıverdi, "Kozasından çıkan genç tasarımcılarımız gelecekte Türk tasarım ve moda dünyasına renk katan arkadaşlarımız olacak. Geçmiş yıllarda Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması'ndan derece alan birçok tasarımcımız, bugün dünyanın birçok yerinde Türk modasını temsil ediyor. Türk hazır giyim sektörü olarak 2023 yılı için 60 milyar dolarlık ihracat hedefliyoruz. Bu hedeflere ulaşabilmemiz için tasarımın gücüne ihtiyacımız var. Tasarımı olmayan, kendi modasını yaratamayan bir sektörün bu ihracat hedefini gerçekleştirebilmesi mümkün değil. Biz İHKİB olarak, bugüne kadar ihracatımızın gelişmesi adına tasarımcılarımızla her zaman

KOZA'nın finalistleri

Meltem Bakan
Merve Odabaşı Doğu
Ceren Şengül
Ali Koç
Meryem Balıkcı Özögür
Mehmet Eren Tuneli
Gökhan Yavaş
Mehmet Emiroğlu
Arzu Baykar
Ayşegül Özkan

birlikte olduk. Onların çalışmalarına hep destek verdik. Bundan sonra da aynı şekilde tasarımcılarımızla birlikte olmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı. Türk hazır giyim sektörünün yaratıcı gücünün yükselmesi, yeni yeteneklerin moda endüstri sektörüne kazandırılması, özgün tasarımların teşvik edilmesi ve Türk tasarımcılarının ulusal ve uluslararası alanda tanıtımının sağlanması amacıyla Marmara, Mimar Sinan ve Dokuz Eylül üniversitelerinde yapılan tanıtım konferanslarına da öğrenciler yoğun ilgi gösterdi.

Yarışmada; birinci finalist 20 bin TL para ödülünün yanı sıra yurt dışında Bir yıllık eğitim ödülünün sahibi olacak. İkinci finalist 15 bin TL, üçüncü finaliste ise 10 bin TL para ödülünün sahibi olacak.

**Birinciye
20.000 TL
İkinciye
15.000 TL
Üçüncüye
10.000 TL**



İTHİB ÜNİVERSİTE TURLARIYLA TASARIMCI AVINDA

YETENEKLİ GENÇLERİ SEKTÖRE KAZANDIRMAYI AMAÇLAYAN İTHİB, BU YIL 10'UNCUSUNU DÜZENLEYECEĞİ İTHİB KUMAŞ TASARIM YARIŞMASI KAPSAMINDA ÜNİVERSİTELERİ GEZDİ. İTHİB BAŞKANI İSMAİL GÜLLE VE MODACI HAKAN AKKAYA, İSTANBUL TEKNİK, İSTANBUL AYDIN, YEDİTEPE, MARMARA VE MİMAR SİNAN ÜNİVERSİTELERİNDE GENÇLERLE BULUŞTU.

Türkiye'nin en yetkin beş üniversitesinde 10.Kumaş Tasarım Yarışması için tanıtım gerçekleştiren İTHİB, Türkiye'nin genç yeteneklerine sesleniyor. Bu yıl 10'uncusu düzenlenecek olan geleneksel İTHİB Kumaş Tasarım Yarışması'nın tanıtımı, İstanbul Teknik, İstanbul Aydın, Yeditepe, Marmara ve Mimar Sinan Üniversitelerinde yapıldı. İlginin oldukça yoğun olduğu ve rektör düzeyinde katılımların gerçekleştiği tanıtım etkinliklerinde İTHİB Başkanı İsmail Gülle, Modacı Hakan Akkaya sunumlarıyla öğrencilere hem yarışma

hakkında hem de nasıl bir yol izleyecekleri noktasında bilgi verirken, yarışmanın kendilerine sağlayacağı avantajlar konusunda da yol gösterici oldular. Hakan Akkaya'nın sunumlarıyla gerçekleşen seminerlere öğrencilerin katılımı ve ilgisi yoğundu. Kumaş Tasarım Yarışması'nı üniversiteli gençlere giderek tanıtımını gerçekleştiren İTHİB, hem etkinliğe katılım oranını artırmayı hem de gençlerin yarışma hakkında daha detaylı bilgi edinmelerini amaçlıyor. Yarışma kapsamında Hakan Akkaya'nın tasarladığı kostümlerle



final gecesine katılacak adaylar, yarışmaya hazırlık süresi boyunca da Akkaya'nın ofisinde kumaşın hazırlık evrelerine tanıklık edecekler. Yarışmanın final gecesi, 22 Ekim Perşembe gecesi yapılacak. Finalde, 10 finalistin üretilen 6 tasarımı özel bir sunum ile yerli ve yabancı basın mensupları, akademisyenler ve çalışanları ile tekstil sektörüne yön veren İTHİB üyelerinden oluşan jüriye ve seçkin davetlilere sunulacak. Yetenekli gençleri teşvik ederek sektöre kazandırmayı ve Türk tekstil sektörünün yaratıcı gücünün yükseltilmesini amaçlayan yarışma için başvurular 29 Mayıs 2015 tarihine kadar kabul edilecek. Katılımcılar yarışmaya dokuma, örme, baskı ve dokusuz yüzeyler olmak üzere dört üretim tekniğinden en fazla ikisiyle katılabilecek.

“Genç tasarımcıların sektör tarafından fark edilmelerini istiyoruz”

Yarışmanın tanıtımları kapsamında İstanbul Teknik Üniversitesi ve İstanbul Aydın Üniversitesi'nde konuşan İTHİB Başkanı İsmail Gülle, İTHİB Kumaş Tasarım Yarışması'nın tekstil sektörü etrafında genç ve dünyaya entegre bir tasarımcı profili oluşturmak için yola çıktığını ifade ederek, “Bu yıl onuncusunu düzenleyeceğimiz yarışmamız şimdiden bütün üniversitemizin tasarım bölümlerinde büyük bir



heyecanla bekleniyor. Yarışmaya katılan gençleri ödüllendirdikten sonra terk etmeyen bu organizasyon, onları sektörümüzün önemli fuarlarına götürüyor, yabancı dillerini geliştirmeye çalışıyor. Bizim bu ciddi ve profesyonel yaklaşımımız üniversitelerde de karşılık buluyor. Biz bu yarışmalarla gençler sektör tarafından fark edilmelerini istiyoruz. Sizlerin katılımını ve ilgisini çekmeyi hedefliyoruz. Tasarımcıların yeni yüzlere ve kumaşlara ihtiyacı var ve o yüzler sizlersiniz. Biz bu organizasyonlarla, sayenizde uluslararası arenada da olmak istiyoruz” şeklinde konuştu. Türkiye'nin en önemli özel ve devlet üniversiteleri ile yarışma için tanıtım organizasyonları yaptıklarını söyleyen İsmail Gülle, “Salonlara sığmıyor. Bundan daha mutluluk verici bir şey olabilir mi? Demek ki çıktığımız yoldan sapmamışız. Demek ki isteyince oluyormuş. Bu seminerler bize bunu gösterdi. Öncelikle genç tasarımcılara, sonra elbette üniversitelerimizin değerli akademisyenlerine teşekkür ediyorum” dedi.

Finalistler, ödüllerle taçlandırılacak

Yarısmada dereceye girenler sırasıyla 20 bin TL, 10 bin TL ve 5 bin TL'lik ödüllerin sahibi olacaklar. Ekonomi Bakanlığı'nun desteğiyle yarışmanın birincisi 'Yurtdışı Eğitim Hakkı' kazanırken, ilk üçe giren yarışmacılar ise dünyanın en saygın ve en kapsamlı kumaş ve moda fuarı Première Vision Paris'i ziyaret edebilecek ve yurtiçinde 6 ay İngilizce dil eğitimi kazanacaklar. Finalistlerin İngilizceye hakim olmaları halinde bir başka dilde de eğitim alabilecekler. Yetenekli gençleri teşvik ederek sektöre kazandırmayı ve Türk tekstil sektörünün yaratıcı gücünün yükseltilmesini amaçlayan yarışma için başvurular, 29 Mayıs tarihine kadar kabul edilecek. Ayrıca, kazananların kumaş ta-

Değerlendirme Esasları

- Tasarımcının yaratıcılık düzeyi
- Tasarımın özgünlüğü ve yeniliği
- Kumaş tasarımının uygulama tekniklerinin geliştirilebilirliği ve uygulanabilirliği
- Kumaş tasarımında malzeme seçimi ve malzeme tasarım uyumu
- Kumaş katma değerini artırıcı ve teknik özelliklerini geliştirici özelliği



sarımları Özbek, Bossa, Anka gibi sektörün önderi sponsorlar tarafından üretilecek ve tasarımları kumaşa dönüştürülecek.

İTHİB, hayallerinizi gerçekleştirme fırsatı sunuyor

Görkemli bir final ile 9'uncu dönemini sonlandıran İTHİB, 10'uncu döneminde de bu ihtişamını ünlü Modacı Hakan Akkaya ile sürdürüyor. 9'uncu dönemde yarışmacıları final gecesine hazırlayan Moda Tasarımcısı Hakan Akkaya, yarışmanın 10'uncu döneminde de genç tasarımcıları yalnız bırakmıyor. 9'uncu dönemin çok verimli geçtiğini belirten Hakan Akkaya, yarışmanın 10'uncu döneminde de ilginin daha fazla olacağını belirtti.

10'uncusu düzenlenecek olan Kumaş Tasarım Yarışması, şimdiden bütün üniversitelerin tasarım bölümlerinde heyecanla bekleniyor.

ÖDÜLLER

1. 20 bin TL, Yurtdışı Eğitim Hakkı ve Première Vision Paris ziyareti
2. 10 bin TL, Yurtiçinde 6 ay yabancı dil eğitimi ve Première Vision Paris ziyareti
3. 5 bin TL, Yurtiçinde 6 ay yabancı dil eğitimi ve Première Vision Paris ziyareti

Üniversite ziyaretleri esnasında genç tasarımcılarla buluşan Akkaya, karşılaştığı ilgiden çok memnun kaldığını ifade etti. Gençlere seslenen Akkaya, “Siz üniversite öğrencilerinin ilgisi çok fazla. Bu durum hem moda endüstrisi adına hem de ülke ekonomisi adına sevindirici. Üniversitelere yaptığımız ziyaretlerde bu tür etkinliklerin daha fazla yapılması gerektiğini görüyoruz. Hem moda sektöründen bir tasarımcının olması hem de kurumun başındaki ismin yani İTHİB'in Başkanı İsmail Gülle olması elbette etkileyici. Sektördeki yetkin kurumlardan birinin yönetim kurulu



İstanbul Aydın Üniversitesi'nde öğrencilerle buluşan İTHİB Başkanı İsmail Gülle ve Moda Tasarımcısı Hakan Akkaya'ya, üniversite yönetimi tarafından plaket takdim edildi.



başkanı gençleri okullarında ziyaret ediyor ve yarışmaya davet ediyor. Bu durum bile başlı başına yarışmaya, tasarıma ve sektöre verilen önemi anlatmaya yeter” şeklinde konuştu. Akkaya, genç tasarımcı adaylarının İTHİB gibi kuruluşlardan faydalanmaları gerektiğine dikkat çekerek, “İTHİB, hayallerinizi gerçekleştirme fırsatı sunuyor. Bu fırsatı değerlendirin. İlk 10 finalist arasına girmek için daha iddialı daha yaratıcı olmanız gerekeceğinden, yarışma bence çok daha çekişmeli geçecek. Bu dönem yarışmanın 10’uncu yılı; bu yıl yarışma kutlama havasında geçsin, podyumda kumaş ve modelleriyle mükemmel tasarımlar görelim istiyorum” dedi. Akkaya, üniversite öğrencilerine yaptığı tanıtım sunumunda yarışmanın değerlendirme esasları ve workshop aşamalarından bahsetti. “2015-16 Sonbahar/ Kış Makro Trendler” başlığı altında üç ana trende ayrılan yarışmanın konsepti “Sosyal Süper Kahramanlar”, “Sezgisel Veri” ve “Gündelik Ütopya”dan oluşuyor. Yarışmacılar dokuma, örme, baskı ve dokusuz yüzeyler olmak üzere 4 kategori arasından seçecekleri en fazla iki üretim tekniği ile yarışmaya katılabilecekken, seçilecek her kategoriden 6 adet prototip çalışma, belirledikleri bir tema ile teslim edilebiliyor.

“Sanatsal olmanın da sınırı var”

Üniversite öğrencilerine tavsiyelerde bulunan Hakan Akkaya, moda dergilerini kurcalamalarını ve yurt dışındaki okulların mezuniyet projelerine bakmalarını söyledi.

“Yarışmaya hazırlanırken mutlaka kendinizi iyi ifade edeceğinizi şeyleri yapın. 10 yıl öncesinde, örme tasarımcıları ve dokuma tasarımcıları diye bir şey vardı. Artık öyle bir durum yok. Tasarımcı ayakkabı da koltuk da tasarlar. Kendinizi bir kalıba dahil etmeyin” diyen Akkaya, finale kalan ilk 10 yarışmacının ürünlerinin, belirlenen sponsorlar aracılığıyla üretileceğini ve kendi atölyesinde dikilip final gecesi podyuma çıkarılacağını belirtti. Akkaya, “Hakan Akkaya Tasarım Atölyesi olarak elbiselerin dikimini üstleneceğiz. Finalist yarışmacılarımız kumaşlarının ürüne dönüşme sürecinin her aşamasında istedikleri zaman atölyemize gelip kıyafetlerini görebilecekler. Her saat atölyemiz sizlere açık olacak, bence tasarımlarınızın hayata geçirilmesindeki her aşamayı görebilme fırsatını iyi değerlendirin” diye ekledi. İTHİB’in düzenlediği Kumaş Tasarım Yarışması’nın tekstil tasarımı alanında kariyer yapmak

Kumaş Tasarım Yarışması kapsamında üniversiteleri ziyaret eden İTHİB, toplamda 5 üniversitede tasarımcı adaylarıyla bir araya geldi.



isteyen genç yeteneklerin endüstri ile buluşmalarında önemli bir platform olduğunu söyleyen Akkaya, “Tasarım kadar o ürünün giyilebilmesi de çok önemli. Nihayetinde bu ürünleri birileri giysinler diye yapıyoruz. Bu yüzden bir yüzünüz tasarıma bir diğer yüzünüz de sanayiye dönük olmalı. Sanatsal olacağım derken sınırları aşmamaya özen göstermelisiniz” dedi. Akkaya, tasarım yaparken yarışmacıların kumaş seçimlerine dikkat etmeleri gerektiğini sözlerine ekleyerek genç tasarımcılara yeni dönemde başarılar diledi.

Workshop Aşaması

Seçilen 10 aday; kumaş tasarımında deneyimli tasarımcı ve/veya akademisyen önderliğinde özel ve kapsamlı bir çalışma sürecine girerek, hazırladığı portfolyolarını moda ve tekstil sektörüne daha yetkin hale getireceklerdir. Bu aşamadan sonra koleksiyonlarını günümüz trend ve kumaş cinslerine uygun üretmelerini sağlamak amacıyla tasarımcılar, Temmuz 2015 tarihinde bir workshop’a tabi tutulacaklar. Bu süreçte tasarımcılar sunmuş oldukları tasarımlarını değiştirme, geliştirme ve farklılaştırma fırsatına da sahip olacaklardır. Workshop sonrasında 10 finalistin tasarımlarının üretilmesi aşamalarında her bir yarışmacı için sektörden sponsor bulunacak. 6 adet kumaş tasarımı İTKİB tarafından bulunacak sponsorlar tarafından ürettirecek ve kumaşlar final gecesi özel bir sunumla sergilenecek.



Stretching Beyond

Color+

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

ecō-soft

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

Black

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

PowerFit

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


creora®
it's in our every fiber

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr.Song (Chang Seok Song)

cssong@hyosung.com

Tel: +90-212-284-1601

www.creora.co.kr



İDMİB DETAY FİNALİSTLERİYLE BULUŞTU

İDMİB YÖNETİM KURULU ÜYELERİ YENİ DÖNEM ÇALIŞMALARINA IŞIK TUTMASI AÇISINDAN ŞİMDİYE KADAR DETAY DERİ ÜRÜNLERİ TASARIM YARIŞMASI'NDA DERECEYE GİREN İLK ÜÇ FİNALİSTLER İLE BULUŞTU.

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB), Türk deri sektörünün yaratıcı gücünün yükselmesi, öğrencilerin sektöre hızla kazandırılması ve yetenekli gençlerin ve özgün tasarımların teşvik edilmesi amacıyla düzenlediği DETAY Deri Ürünleri Tasarım Yarışması'nın bu sene 4'üncüsünü düzenleyecek. Deri konfeksiyon, ayakkabı ve saraciye kategorilerinde düzenlediği yarışma ile sektöre ivme kazandıran İDMİB, yeni dönem çalışmaları esnasında; yarışmanın geleceğine ışık tutabilmesi için şimdiye kadar DETAY Deri Ürünleri Tasarım Yarışması'nda dereceye girerek ilk üç finalist arasında yer almaya hak kazanan tüm eski ilk üç finalistler yemekli toplantı organizasyonu çerçevesinde bir araya geldi. 8 Nisan Çarşamba günü Kile Restoran'da düzenlenen etkinliğe; İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, İDMİB Başkan Yardımcısı ve Detay Yarışması Jüri Başkanı Güven Karaca, İDMİB Başkan Yardımcısı Hü-

seyin Çetin, İDMİB Yönetim Kurulu Üyeleri Erdal Matraş, Ruken Mızraklı, Ferzat Erdebil, Cem Kubilay Kaban ve Süleyman Gürsoy katılım sağladı. Finalistlerden 1'inci Detay finalistleri; Safa Şahin, N. Begüm Yıldırım, Gökhan Yavaş, İpek Çetinkaya, Ece Akhravi Matin, Hazal Karavaş, Özlem Koca, Ayça Pelvanlar, Figen Öner; 2'inci Detay finalistleri;

Zuhal Canyurt, Evrim Yavuz, Ayça Güven, Yelda Şebnem Eker, Elif Akar, Talha Feyyaz Türker, Yusuf Kalem, Gözde Nadire Bıçıklı, Cansu Çelikkol; 3'üncü Detay finalistleri; Sedat Özer, Öykü Köyağasioğlu, Yiğit İldeş, Nadir Zadeoğulları, Fırat Karapınar, Selviye Durmuş, Derya Altun toplantıya katıldı. Yarışmanın bir önceki dönemin finalistleriyle fikir alışverişinde bulunan İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, yarışmanın yeni dönem çalışmalarını hakkında da bilgi verdi.

Yarışmanın ödülleri

Son başvuru tarihinin 29 Mayıs olan yarışmanın ödülleri arasında; birinci 10 bin TL, ikinciye 5 bin TL ve üçüncüye de 3 bin TL para ödülünün yanı sıra ilk üç finaliste dünyanın en önemli ve en kapsamlı deri fuarı olan MI-FUR Fuarını ziyaret hakkı, birinci haricinde finale kalan diğer beş finaliste İDMİB tarafından belirlenecek olan tasarım okulunda Deri Giyim, Ayakkabı ve Aksesuar Tasarımı eğitimine katılım hakkı verilecek. Ayrıca 2008/2 Tasarımcıların Desteklenmesi Tebliği çerçevesinde İDMİB'in projesinin Ekonomi Bakanlığı tarafından onaylanması ve uygunluk halinde kategori birincisine okulun Avrupa ülkesinde yer alması şartıyla yurtdışında eğitim hakkı ve yurt içinde 6 ay İngilizce dil eğitimi sağlanacak.



STOLL

WWW.GKS.STOLL.COM

WWW.MAYERMUMESSILLIK.COM.TR

GKS

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

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



Türkiye Ayakkabı ve Aksesuar Tasarımcıları Birliği, sektörün üretim gücüne tasarımı da ekleyerek, Türk ayakkabısına dünyada hak ettiği yeri kazandırmayı hedefliyor.

GÜNDEM

58



TÜRK AYAKKABISI TASARIMLA DÜNYAYA AÇILIYOR

ÜRETİM GÜCÜ OLARAK DÜNYADA SAYGIN BİR YERE SAHİP OLAN AYAKKABI SEKTÖRÜ TASARIM ALANINDA DA ATAĞA KALKIYOR. İDMİB VE TASD ARACILIĞIYLA DÜZENLENEN TOPLANTIYA KATILAN TÜRKİYE'NİN GENÇ TASARIMCILARI, TÜRKİYE AYAKKABI VE AKSESUAR TASARIMCILARI BİRLİĞİ ADI ALTINDA KURACAKLARI YENİ OLUŞUMLA, TASARIM SAYESİNDE TÜRK AYAKKABISININ GÜCÜNÜ DÜNYAYA DUYURMAYA HAZIRLANIYOR.

Türk ayakkabısı, kurulan yeni birlikle tasarım gücünü tüm dünyaya daha etkin şekilde duyurma kararı aldı. TASD, İDMİB ve Deri Tanıtım Kurulu'ndan yöneticilerin, tasarımcıları ağırladığı toplantıda, üretim gücü bakımından başarılı ancak tasarım açısından zayıf kalan Türk ayakkabısının, yeni projeler geliştirmesi amacıyla Türkiye Ayakkabı ve Aksesuar Tasarımcıları Birliği adı altında birleşmesi kararlaştırıldı. Kaliteli projeler ile tasarım ve üretim anlamında tasarımcılara açık çek sunulurken, toplantıda birlik ve beraberlik vurgusu yapıldı. Tasarımcı Ahmet Baytar'ın önerisiyle faaliyete geçmeye hazırlanan Türkiye Ayakkabı ve Aksesuar Tasarımcıları Birliği, İDMİB Başkan Yardımcısı ve TASD Başkanı Hüseyin Çetin, İDMİB Denetim Kurulu Üyesi ve TASD Başkan Yardımcısı Berke Çetin, İDMİB ve TASD YK Üyesi Süleyman Gürsoy ve İDMİB YK Üyesi ve TASD Başkan Yardımcısı Cem Kubilay Kaban'ın öncülüğünde gerçekleştirilen toplantıyla kuruluş toplantısını gerçekleştirdi.

Birliğe, İDMİB ve TASD'den tam destek
Toplantıda söz alan Hüseyin Çetin, Birliğin kuruluş amacını, Türkiye'nin ayakkabı ve

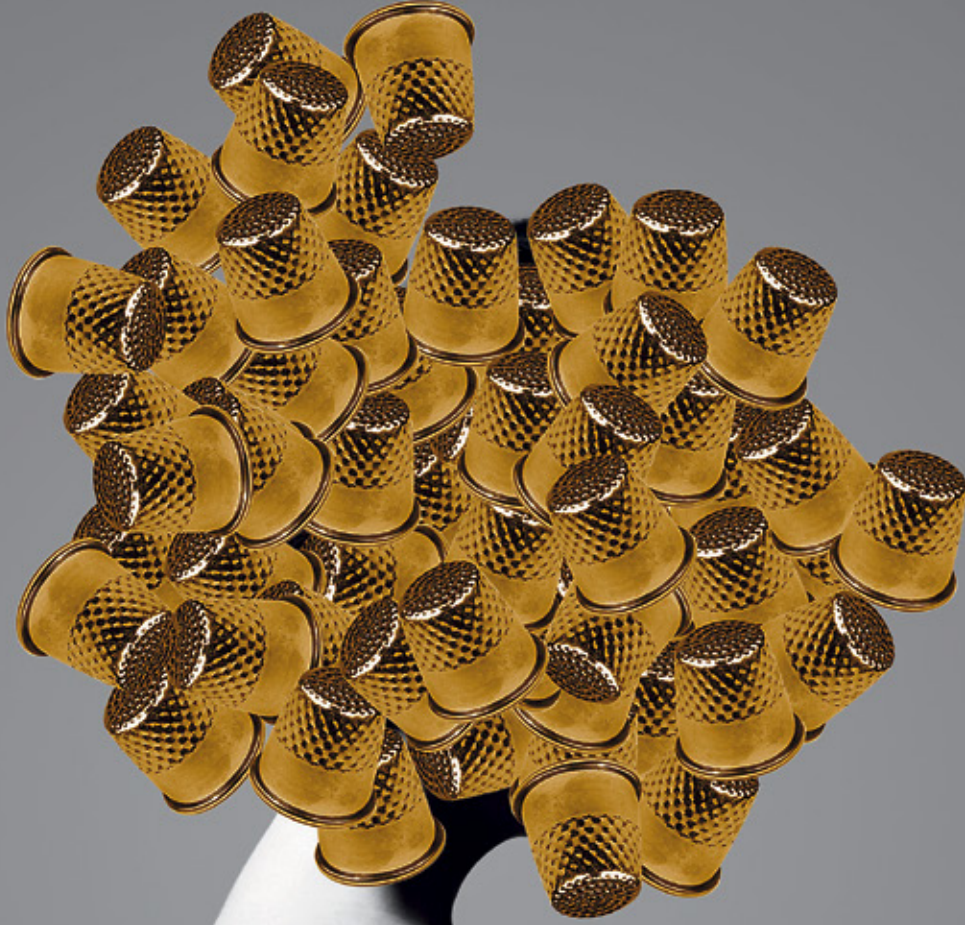
aksesuar alanında dünya ticaretindeki payını tasarımla daha da yukarıya çekmek olduğunu belirtti. "Dünyanın 7. büyük ayakkabı üreticisi olmamıza rağmen istediğimiz yerde olmamamızın nedeni, kendine özgü, firmasına özgü ürünler tasarlayamamamız" diyen Çetin, toplantıda yer alan tasarımcıların projelerine TASD çatısı altında, gerek İDMİB gerekse Deri Tanıtım Grubu olarak her türlü desteği vereceklerini belirtti. Çetin, oluşturdukları işbirliğiyle, yeni proje ve tasarımların dünyanın en büyük fuarlarında özel standlarda sergileceğini ve bu sayede Türk ayakkabısının dünyada hak ettiği yeri elde edeceğine inandığını belirtti. Bundan sonra, 'DETAY Deri Ürünleri Tasarım Yarışması'nda, ayakkabı tasarımına daha fazla önem verileceğini, hem jüri hem tasarımcı anlamında sektörden kişilerin yer alması için çalışacaklarını söyleyen Süleyman Gürsoy ise, tasarımcılardan, tasarımlarında sadece deriye bağlı kalmamalarını, geniş yelpazede ürün tasarlamalarını rica etti. Ayrıca, imalatçı ve tasarımcı arasındaki bağın kuvvetlendirilmesi gerektiğinin altını çizen Gürsoy, "Biz imalatçıyız. İmalatçılarla tasarımcılar birbirlerini pek fazla tanımıyorlar.

Bu nedenle TASD çatısının kullanılmasını çok önemli buluyorum. Tasarımcılarımızın imalathanemize yakın olmaları, hem akıllarına gelenleri göreyerek kolaylıkla üretmek hem de üreticilerle bir samimiyet oluşturmak anlamında faydalı olacaktır" dedi. İlk aşamada 17 kişiden oluşan Türkiye Ayakkabı ve Aksesuar Tasarımcıları Birliği ekibinde yer alan tasarımcılar ise hem alaylı hem de okullulardan oluşan renkli bir kompozisyona sahip. Aralarında profesyonellerin, satış odaklı tasarım geliştirebilenlerin bulunduğu tasarımcılar, oluşturulan işbirliğinden son derece memnun kaldılar. Lokasyon anlamında da çatı dernek olan TASD'yi kullanabilecek olan tasarımcılar, her ay bir kere olmak kaydıyla, çalışmalarını ve tasarımlarını paylaşacakları ve fikir alışverişinde bulunacakları bir yer edinmekten mutluluk duyacaklarını ifade ettiler. Toplantıda, Micam, Moss-hoes ve Aymod başta olmak üzere birçok önemli fuarda tasarımların paylaşılacağı kararlaştırılırken, bunun dışında ABD, Çin ve Rusya'da, Türk ayakkabısının gücünü artıracak ayakkabı ve aksesuar fuarlarına da katılımı istişare edileceği konusunda hemfikir olundu.

TEXWORLD

PARIS

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



PARIS
MY TEXWORLD

ULUSLARARASI HAZIR GIYİM VE AKSESUARLARI FUARI

Free entry online
www.texworld.messefrankfurt.com

 messe frankfurt



TEXWORLD İSTANBUL İKİNCİ KEZ KAPILARINI AÇTI

TÜRKİYE’NİN TİCARET VE FİNANS MERKEZİ İSTANBUL, TEXWORLD FUARI İLE BİR KEZ DAHA TEKSTİL ENDÜSTRİLERİNİN ODAĞINDA YER ALDI. FUAR BAŞLANGIÇ TARİHİNDEN BİR GÜN ÖNCE ALIM HEYETİ PROGRAMI DÜZENLEYEN İTHİB, YABANCI FİRMALARI İLGİLENDİKLERİ ÜRÜN GRUBUNA UYGUN TÜRK FİRMALARI İLE BİR ARAYA GETİREREK SİNERJİ YARATTI.



Yılda iki kez düzenlenen Texworld İstanbul Fuarı’nın ikincisi, İstanbul Lütüfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı’nda 7-9 Nisan tarihleri arasında kapılarını ziyaretçilerine açtı. Fuar, Bangladeş, Çin, Mısır, Almanya, Hong Kong, Hindistan, Endonezya, Kore, Pakistan, Tayvan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Türkiye dahil 12 ülke 112 katılımcı ile temsil edildi. Fuarda yeniden katılan birçok firmanın yanı sıra Türkiye, Çin ve Tayvan’dan gelen yeni katılımcılar da yer aldı. Tayvan bir kez daha ülke katılımı ile fuarda bulundu. Fuar açılışına Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD) Başkanı İlker Karataş, Örne Sanayicileri Derneği (ÖR-

SAD) Başkanı Fikri Kurt, Denizli İhracatçıları Birliği (DENİB) Başkan Yardımcısı İbrahim Uzunoğlu’nun yanı sıra OTİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Hikmet Ünal, Tamer Pala, Kemal Kartal, Efrayim Kebudi, Mustafa Sürmegöz de hazır bulundu. Texworld İstanbul, Messe Frankfurt’un dünya çapındaki hazır giyim kumaşları marka etkinliklerinin parçası olan tüm ürün gruplarını kapsadı. Katılımcılar pamuklu, denim, dantel-brode, örme kumaş, gömleklik, yün ve yün karışım kumaşlar, şal-eşarp, ipek ve ipek görünümlü kumaşlar, fonksiyonel kumaşlar, keten-kenevir, baskı, tasarım ofisleri, aksesuar, iplik-elyaf ve denim ürünlerini sergiliyor. Bu sayede Texworld İstanbul

12 ülkeden 122 katılımcı

katılımcıları hazır giyim kumaşları ve aksesuarları pazarını tamamen yansıttı. Fuar başlangıç tarihinden bir gün önce eş zamanlı olarak İTHİB, UİB işbirliği ile Dış Ticaret Kompleksi'nde Alım Heyeti etkinliği düzenledi. Alım Heyeti Programı'na katılan yabancı firmalar ilgilendikleri ürün grubuna uygun Türk firmaları ile bir araya getirildi.

İstanbul coğrafi fırsatlar sunuyor

Açılıшта konuşan Messe Frankfurt İstanbul Genel Müdürü Tayfun Yardım, Paris ve New York'taki Texworld etkinliklerinin ardından, Texworld İstanbul'un bu güçlü uluslararası markanın yeni üyesi olarak konumunu aldığını ifade etti. Fuarda 100'den fazla uluslararası katılımcı yeni ilkbahar ve yaz 2016 koleksiyonlarını sergilediklerini belirten Tayfun Yardım, "Türk moda ve hazır giyim markaları artan iç talebi karşılamak için çok çeşitli ve farklı kalitede kumaş arayışında. Türkiye'nin dünyada en önemli tekstil merkezlerinden biri olduğunu göz önüne alacak olursak 2'nci Texworld İstanbul, sektörü bir kez daha bir araya getirdi. Katılımcılarımızın ve ziyaretçilerimizin fuarda yeni fikirler ve görüşler edinmesini, yeni bağlantılar kurmasını umuyoruz" diye konuştu. Türkiye'nin dünyada tekstil ihracatında en büyük ilk 10 ülke arasında yer aldığına vurgu yapan Tayfun Yardım, hazır giyim ihracatında ise 7'nci sırada bulunduğunu hatırlattı. Tayfun Yardım, "Resmi verilere göre Türkiye'den yapılan hazır giyim ihracatı 2013 yılına göre yüzde 8 oranında bir büyüme kaydederek 2014 yılında 18,7 milyar dolara ulaştı. Ayrıca, Türkiye ve özellikle İstanbul, bölge ülkelerinden gelen müşteriler ile iletişime geçmek için harika coğrafi fırsatlar sunuyor" dedi.



Fuar başlangıç tarihinden bir gün önce eş zamanlı olarak İTHİB, UİB işbirliği ile Dış Ticaret Kompleksi'nde Alım Heyeti etkinliği düzenledi. Alım Heyeti Programı'na katılan yabancı firmalar ilgilendikleri ürün grubuna uygun Türk firmaları ile bir araya getirildi.

Fuarda, Texworld'ün Sanat Direktörleri Louis Gérin & Grégory Lamaud'un yanı sıra Türk moda tasarımcıları Ezra Çetin ve Tuba Çetin tarafından özel seminer oturumları düzenlendi.

İstanbul önemli bir hazır giyim üssü

Fuarda konuşan bir diğer isim OTIAD Başkanı İlker Karataş oldu. Dünyada başarısını kanıtlamış böylesi bir organizasyonun İstanbul'da düzenleniyor olmasından duyduğu memnuniyeti ifade ederek sözlerine başlayan OTIAD Başkanı İlker Karataş, "Bugün 2014 itibarıyla tekstil sektörümüzün yıllık ihracatı 9 milyar dolara yaklaşmış, hazır giyimde ise 19 milyar dolara ulaşmış, aynı zamanda 9 milyar dolar da ithalat yapan bir ülkede böylesi bir fuarın yapıyor olması, sevindirici bir durum. Rakamlar da önemli bir hazır giyim üssü olduğumuzu gösteriyor" dedi. Dünyanın 7'nci büyük, Avrupa'nın da 3'üncü büyük tedarikçisi

pozisyonunda bulunan bir ülkenin sektör temsilcisi olarak fuarda olduklarını söyleyen İlker Karataş, "Messe Frankfurt Başkanı ile önceki fuarda görüştüğümüzde üzülmekle bu rakamlara sahip sektörümüzün üzülmekle bir moda fuarının olmadığına iletmıştim. Bugün bu açığı kapatmak için bunun üzerinde çalışıldığı bilgisini aldım, çok sevindim. Önümüzdeki günlerde bizimle ve diğer sektör temsilcileri ile görüşeceklerini ifade ettiler. Bu oldukça sevindirici bir gelişme" ifadelerini kullandı. Dünyanın zor bir süreçten geçtiğini sözlerine ekleyen Karataş, ekonomik gelişmeleri ise sözlerle ifadelendirdi: "Derin bir krizin sonucunda güçlenen dolar ve değer kaybeden diğer para birimleri var.



Bunun sonucunda talepte daralma olacak, bu görülüyor. Bu durum Avrupa'da da geçerli. Bu vaziyetin ebedi sürmeyeceği muhakkak, dolayısıyla her kriz sonucunda bir sıçrama da olası bir durum. Morallerimizi bozmadan, takım ruhuyla çalışarak bu sıçramayı yapacağımıza olan inancım, iyi bir fuar diliyorum.”

Global tekstil sektörünün odak noktası

Denizli İhracatçılar Birliği'nin de (DENİB) bilgilendirme standı ile katıldığı fuarda açılış konuşmalarını yapan DENİB Başkan Vekili İbrahim Uzunoğlu, Türkiye'de fuarcılık anlayışının her yıl çitayı yükselttiğini belirttiği konuşmasında; “Paris ve New York'un ardından Texworld'ün İstanbul'da da organize edilmeye başlaması Türkiye'nin dünya tekstil sektöründe odak noktalarından birisi olduğunun da bir ispatı. Texworld İstanbul yolculuğuna yeni başlamış bir organizasyon olmakla birlikte, her adımda daha çok katılımcıyı ve ziyaretçiyi ağırlayacak güçlü bir fuara kısa süre sonra ulaşacaktır diye düşünüyorum” dedi. Konuşmasında inovasyon konusuna da değinen İbrahim Uzunoğlu; “Ekonomi Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi ile sürekli koordinasyon halinde olan İhracatçı Birlikleri'nin gündeminde de ilk sırada artık inovasyon yer alıyor. İnovasyonun içinde tasarım var, yenilik var, katma değer var. Her zamankinden daha fazla bu konulara eğilmek zorundayız, kaynak ayırmak zorundayız. Fuarlara katılmayı da bu pencereden görmeliyiz” değerlendirmesinde bulundu.

Türk moda tasarımcılarından seminer

Texworld İstanbul'da bir kez daha özel bir seminer programı ve katılımcıların sunduğu kumaşlardan yapılan bir seçki ve aksesuarların yer aldığı trend alanı bulundu. Texworld Paris trendlerine dayanan trend alanı, Texworld Sanat Direktörleri Louis Gérin & Grégory Lamaud tarafından tasarlandı. Fuar boyunca, trend alanını keşfetme imkanı buldular. Trend alanında katılımcı firmalardan seçilen kumaşlar ve



aksesuarlar sergilendi. Texworld'ün Sanat Direktörleri Louis Gérin & Grégory Lamaud: “Texworld İstanbul'daki trendler için tema 'Presence' olarak belirlendi. Düşünce gruplarının, estetik akımların, sosyal etkilerin, antropolojik ve sanatsal etkinliklerin karşıt denetim yoluyla şu andaki niyetimiz, gelecekteki sinerjilere ilişkin vizyonumuzu sizlere sunmak. Bu alanda toplumun moda etkileri ele alınacak. Bizim için sanat yaratıcılığın merkezi. Sanat medeniyetimizin şüphelerini ve umutlarını aydınlığa kavuşturur. Sanatın gerçeği elinde tutmasının nedeni budur. Kesin bir gerçeklik değil, muhtemelen mevcut da değil, fakat dünyanın algısına dair bir gerçeklik. Bu dünyada pek çok hayalperest var. Onları kendine

göre okumak kişiye kalmış. İmaj, tarz, yazarlar ve yaratıcı kişiliklerin karşıt görüşleri konusunda mesleki uzmanlar, yarının dünyası hakkında 'trendlerimiz' ile ilgili olarak genel bir vizyon sunuyor” açıklamasını yaptı. Fuarda, Texworld'ün Sanat Direktörleri Louis Gérin & Grégory Lamaud'un yanı sıra Türk moda tasarımcıları Ezra Çetin ve Tuba Çetin tarafından düzenlenen özel seminer oturumları da oldu. Fuarda Vakko Esmod İstanbul Moda Akademisi'nden Moda Tasarımı Öğretmeni Dominique Boillot da bir seminer verdi. Yenilik olarak, Vakko Esmod İstanbul Moda Akademisi eğitimcilerinden Nadia Haouach tarafından “Drapaj Tekniğiyle Gömlek Tasarımı” workshop'u da yer aldı.

Neden Texworld İstanbul?

Son birkaç yıl içinde dünyanın pek çok yerinden Türkiye'ye yapılan kumaş ithalatı gözle görülür bir şekilde arttı. Bu artış aynı zamanda hammadde ve hazır mamuller için de geçerli ve yerel pazarın gelişimine paralel olarak seyretti. Günümüz Türk pazarının büyüklüğü “daha büyük pazar, daha çeşitli ithalat kalemi” sonucuna götürmektedir. Buna ek olarak yüksek miktardaki kumaş talepleri Asya, Kuzey Afrika, Güney Amerika ve Doğu Avrupa gibi yeni kaynak noktalarından karşılanmaktadır. Türkiye, geleneksel olarak hemen her endüstri alanında yerel kaynaklardan gelen ihtiyaçların karşılanması konusunda güçlü ve son derece gelişmiş bir üretime sahip, ancak çeşitlendirilmiş üretim, yerel pazarda farklı ürünlerin ithalatını gerektirmektedir. Hazır giyim kumaşları sektörünün en güçlü küresel fuar markası olan Texworld, kuruluşundan bu yana ziyaretçileri ve katılımcıları açısından Türk pazarı ile yakın ilişki içerisinde. Türkiye'nin küresel tekstil endüstrisinin en güçlü oyuncularından biri olduğu gerçeği, Texworld fuarları için Türk pazarının içinde yer alma fikrini cazip kılmıştır. Texworld'ün özel yapısı ve gelişmekte olan pazardaki marka gücü, küresel üretim merkezlerinden yapılan ve artan ithalat ihtiyaçlarına sahip pazarlar için büyük bir avantaj oluşturuyor.



go natural

*all natural
buttons* 

COROZO • HORN • SHELL • COCONUT • WOOD • LEATHER

www.formdis.com

FACTORY

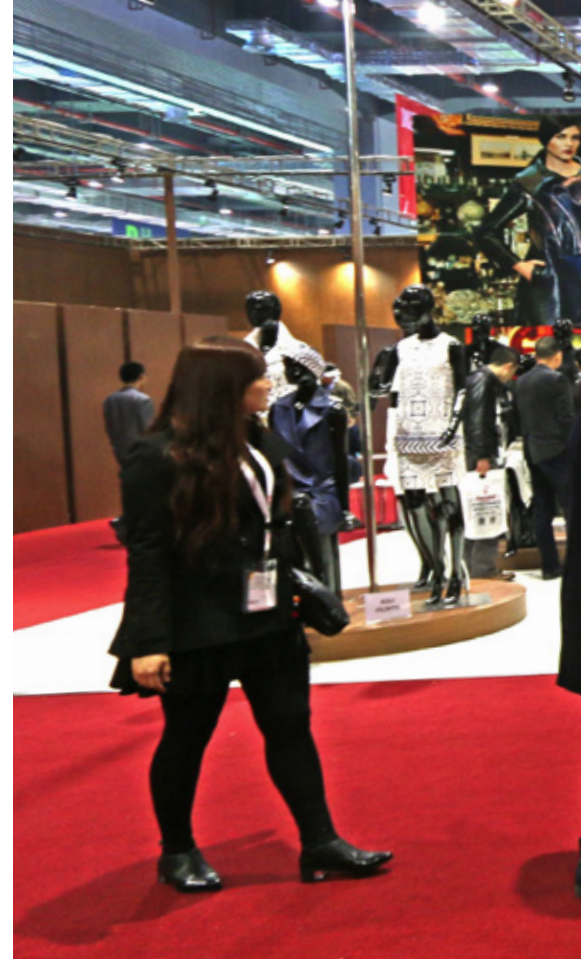
Akçaburgaz Mah.
97. sk. No:16
Esenyurt - İstanbul - TURKEY
Phone: +90 212 886 17 00
Fax: +90 212 886 23 23

**SHOWROOM
MERTER**

M.Nesih Özmen Mah. Fatih Cad.
Ceviz sk. Nazmi İş 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



TÜRK CHIC ŞANGHAY

DERİSİNİN ÇİN'DEKİ MUHTEŞEM GÖSTERİSİ

HAZIR GİYİM, DERİ KONFEKSİYON VE AKSESUARLARI ALANINDA ASYA'NIN EN BÜYÜK FUARLARINDAN OLAN CHIC, 22 YILIN ARDINDAN İLK DEFA ŞANGHAY'DA DÜZENLENDİ. TÜRK FİRMALARININ MEMNUNİYETLE AYRILDIĞI FUAR, SEKTÖR AÇISINDAN ALTERNATİF BİR PAZAR MİSYONU TAŞIYOR.



21 **ülke** **125** **BİN** **ziyaretçi**
1200 **marka** **10** **Türk** **markası**



Rusya'da yaşanan sıkıntılara karşın alternatif pazar arayan Türk deri sektörü, İDMİB'in önderliğinde yüzünü Uzak Doğu'ya çevirdi. Türk derisinin kalitesini, sektörün gücünü göstermek isteyen İDMİB, hedef ülke olarak radanna aldığı Çin'de çalışmalarına başladı. Bu çalışmalarından biri de CHIC Şanghay Fuarı oldu. Asya'nın en büyük fuarlarından CHIC - China International Clothing and Accessories Fair, 22 yıldır Çin'in Pekin şehrinde düzenleniyordu. Fuar idaresi aldığı bir kararla fuarı bu yıl, Çin'in en büyük kenti Şanghay'a taşıdı. Fuar, 18-20 Mart tarihleri arasında 400 bin metrekarelik yeni fuar alanı National Exhibition & Convention Center'da düzenlendi. Fuar idaresi tarafından yapılan açıklamada, yeni fuar alanının beklentileri karşıladığı ifade edildi. Fuara katılan Türk firmalardan aldığımız görüşler doğrultusunda, fuarın beklentilerin çok üzerinde geçtiği ifade

edildi. Türkiye CHIC Şanghay'da, İTKİB ile milli katılım gerçekleştiren 10 ve bireysel katılım gerçekleştiren beş firma ile yerini aldı. Türk firmalarının yer aldığı bölümde, İtalyan Vogue Dergisi ve DTG iş birliği ile

Türk firmalarının yer aldığı bölümde, İtalyan Vogue Dergisi ve DTG iş birliği ile gerçekleştirilen Artbook projesinde yer alan Türk tasarımcıların ürünleri ziyaretçilerden tam puan aldı.

gerçekleştirilen Artbook projesinde yer alan sekiz başarılı Türk tasarımcımızın ürünlerinin sergilendiği alan, ziyaretçilerden tam puan aldı.

125 bin ticari ziyaretçi ile rekor kıran fuarda, bin 200 marka yerlerini alırken, 21 farklı ülkeden de katılımın olduğu belirtildi. Bu yıl Intertextile ve The Micam gibi büyük fuarları da eş zamanlı olarak sergileyen CHIC Şanghay, büyük bir organizasyona imza attı. Fuarın Pekin'den Şanghay'a taşınmasına kimi çevreler mesafeli baksa da fuarın ardından Şanghay'da düzenlenmesinin çok doğru bir adım olduğu vurgulandı. Beklentileri aşan ziyaretçi sayısı ile fuarın Pekin'den Şanghay'a taşınmasının doğru bir hareket olduğu hem fuar idarecileri hem de katılımcı firmalar tarafından altı çizilen yorum oldu. 22 yıl sonra şehir değişikliğine giden fuar idaresi, CHIC'in gelecekteki gelişimi için başarılı bir strateji



MEHMET ALİ DİNÇ
İDMİB Başkan Yardımcısı

CHIC Şanghay, Çin'in iç pazarına yönelik en büyük fuarlarından biri. Daha önceki yıllarda Pekin'de düzenleniyordu. Genel olarak fuar olumlu geçti. Geçen sene Pekin'deki fuara 55 firmamızla katılmıştık. Bu yıl Şanghay'a taşınmasından dolayı birtakım firmalarımızın endişeleri vardı. Deri sektöründe de Rusya krizinden dolayı yaşanan birtakım sıkıntılar var. Bundan dolayı talep azaldı. Ancak katılım gerçekleştiği sonradan fuarın Şanghay'a alınmasından ne kadar doğru bir karar olduğunu gördük. Firmalarımızın standlarına gösterilen ilgi memnuniyet vericiydi. Biz bu sene yeni bir model uyguladık. Konsept uygulayarak özel bir Türkiye bölümü yaptık. Ziyaretçileri çekme konusunda bu konsept çok yardımcı oldu. Bölüme 2 tane giriş yaptık ve onun haricinde tamamen kapalı bir alan oluşturduk. 10 firmamız fuardan % 90 bir memnuniyetle ayrıldı. Deri sektörümüzün temel sorunlarından bir tanesi, pazar çeşitliliğinin olmaması ve ağırlıklı olarak Rusya'ya bağımlı olmamız. Gelecek yıllar için bu fuar bir işaret oldu bize. Firmalarımız bu pazarın üzerinde duracaklar. Aynı zamanda Birlik olarak birkaç yıldır firmalarımızın dikkatini bu pazara çekmeye çalışıyoruz. Yaptığımız bir araştırmaya göre Çin'de sınırsız alışveriş yapan 300 milyonun üzerinde milyoner var. Bu oran neredeyse iki tane Rusya demek. Özellikle üst grupta yer alan bu kesime, hedef kitle olarak bakmaları konusunda firmalarımızı bilgilendiriyoruz.



Bu yıl 23'üncüsü Şanghay'da gerçekleştirilen CHIC, 125 bin ticari ziyaretçi ve 1.200 markayla rekor kırdı.

izlediklerini de belirttiler. Fuar yetkilileri ziyaretçiler arasında Hong Kong, Japonya, Malezya, Singapur, Güney Kore, Tayvan, İsrail, Büyük Britanya, Rusya ve Türkiye gibi ülkelerin yer aldığını belirtti.

CHIC Şanghay pazara açılan bir pencere

CHIC Şanghay ile Çin'in büyük bir moda perakendesine dönüştüğünü ifade eden fuar yetkilileri, fuarın sadece büyük Çinli markalar için değil, aynı zamanda uluslararası yeni markalar için de Çin'e açılan bir pencere olduğunu belirttiler. Ayrıca, 22 yıllık CHIC tarihinde yılda iki kere yapma kararı alan fuar idaresi, fuarın Şanghay'daki hakimiyetini yaimaya çalıştıklarını söylediler. Çin Ulusal Konfeksiyon Derneği Başkan Yardımcısı Chen Dapeng, "Çin moda endüstrisinin altında büyük bir yapısal değişim yatıyor. Geçmişte büyük balık, küçükü balığı yutardı. Günümüzde ise hızlı olan yavaşı yutuyor" değerlendirmesinde bulundu. İDMİB Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Dinç de, "Bazı Türk firmalarının fuarın Pekin'den Şanghay'a taşınmasından dolayı birtakım endişeleri vardı. Firmaların karşılaştığı ilgiyle endişeler yerini memnuniyete bıraktı. Bu motivasyon firmalarımızın katılım oranını da artıracaktır" dedi.

Dikkat çeken pavyonlar

Türkiye pavyonu; Perre, Modessan GLR, Visette, Shaky, Panterrez, VDV Vida Dolce

Vita, Cem Kerem, Ekoteks, Ferudun/Fertini ve Set Textile ile tasarımcı Güzin Bulduk ile toplamda 10 marka tarafından temsil edilirken, Fransız pavyonu; Paris Forever, Redskins, Pause Café, Indies, Derhy, Stella Cadente, Fuego'yu içeren yaklaşık 35 markayı bir araya getirdi. Almanya ise Gerry Weber, Annette Görtz'ü içeren 22 markayla yerini aldı. Ziyaretçiler, In Signature'da etkili Çin markalarını, erkek modası için Prestige'i, sipariş üzerine ürünler için Be Spoke'u, daha gündelik ve spor tercihler için Urban View'i, kadın modası için New Look'u, aksesuarlar için Secret Stars'ı, genç tasarımcıları bir araya getiren Impulses'i, Heritage'i, çocuk modası için Kid's Parade'i, yeni teknolojiler üzerine Future Link'i ve uluslararası pavyonları içeren Fashion Journey'i ziyaret etme imkanı buldular.

Türk firmaları fuardan memnun

CHIC Şanghay Fuarı'na bu sene ikinci defa milli katılım gerçekleştiren İTKİB, Türk deri firmaları için hedef pazarlardan biri olan Çin pazarıyla Türk üreticileri buluşturmak ve bu pazardaki yerlerini büyüterek, payı daha da artırmak ve hedeflenen ihracat rakamlarına ulaşabilmek için etkin ticari bağlantıların kurulmasını hedefliyor. Milli katılım alanında 10 firmayla katılan



Turkey

Discover
the potential



Türkiye, fuarda sekiz deri konfeksiyon ve bir adet de ayakkabı firması ile yer aldı. Bireysel olarak ise Türkiye'den beş adet firma fuara katılım sağladı. Türkiye gibi ortak katılım alanı bulunan ülkeler arasında Fransa, Almanya, Japonya, Tayvan, Hong Kong ve Peru yer aldı. Türkiye milli katılım alanı içerisinde 78 metrekarelik bir trend alanı oluşturuldu. Trend alanında DTG'nin Vogue İtalya'yla yaptığı iş birliği çerçevesinde Türk tasarımcılar tarafından hazırlanmış olan tasarımlar yer aldı. Gül Ağış, Aslı Filinta, Zeynep Tosun ve Hakan Yıldırım'a ait toplamda 16 tasarım bu alanda sergilendi ve Çin ve uluslararası basın ve ziyaretçilerin ilgisini çekmeyi başardı. İTKİB'in tanıtım çalışmalarının son kalem olarak, fuar alanı girişinde bir adet, giriş kapısı olarak belirlenen Hall 4'ün ve Hall 5'in arasındaki asma katta iki adet olmak üzere toplamda üç adet ilan panosunda milli katılım ilanları yer aldı.

Fuar, moda sektöründe Çin pazarının en önemli fuarı konumunda yer alıyor. Sektörde faaliyet gösteren tüm taraflar tarafından takip edilen fuarda Türk deri sektörünün varlığı son derece önemli. Çin gibi pazara giriş yapmanın zor olduğu koşullarda, CHIC Şanghay Fuarı'na Türkiye'nin milli katılım gerçekleştirmesi doğru bir adımın göstergesi. Bütün firmaların fuar alanından memnuniyetle ayrılması ise bir sonraki fuara katılım için artı bir puan olarak öngörülmüyor.

Neden CHIC Şanghay Fuarı?

Tüm dünyadan gelen hazır giyim üreticileri, tasarımcıları ve distribütörlerini tek çatı



ŞEVKET YUSUFOĞULLARI
Shaky Deri Yönetim Kurulu Başkanı

Fuara ikinci defa katılıyoruz. İlk olarak Pekin'de katılmıştık. Bu fuara yatırım yapılabilecek bir fuar olarak bakıyoruz. Fuarın Pekin'den Şanghay'a taşınmasının çok isabetli bir adım olduğunu düşünüyorum. Fuarda müşterilerle temaslarımız oldu, memnun olduk. Fuarın diğer firmalara da olumlu geri dönüşler sağlayacağını düşünüyorum.



AHMET GÜLER
Modessan Yönetim Kurulu Başkanı

Fuarın Şanghay'a taşınmasının doğru bir adım olduğunu düşünüyorum. Deri sektöründe daralan pazarın böyle fuarlar ile pazar çeşidinin artırılmasının faydalı bir karar olduğunu düşünüyorum. Asya pazarının Türk firmaları için zor bir pazar olduğunu biliyoruz. Maliyet konusunda zorlanacağımızın farkındayız ama bu zorlukları kalite ve yenilikçi tasarımla aşacağımıza inanıyoruz.



KADİR ÜNVER
Pashamod Genel Müdürü

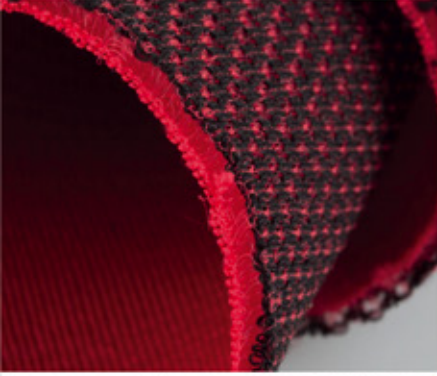
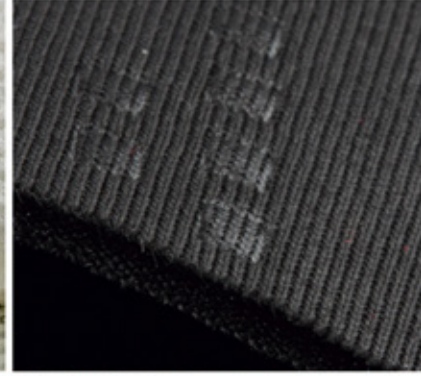
Çin pazarı oldukça büyük bir pazar ancak fuarlarla orada ciddi bir alıcı kitlesinin oluşacağını düşünmüyorum. Yüksek kalite ve kendi markanla Çin iç piyasasına mağaza konseptinde girilirse sonuç alınabilir. CHIC Şanghay Fuarı'na daha önce iki kez katıldık. İlk katıldığımız fuardan verim aldık. Maalesef sonrakilerde bunu göremedik.



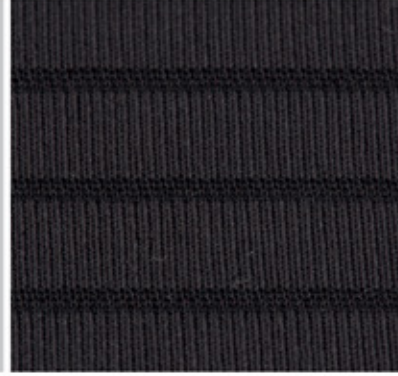
DEST TEKSTİL
SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

Panda Kumaş'da **doğru tercih**

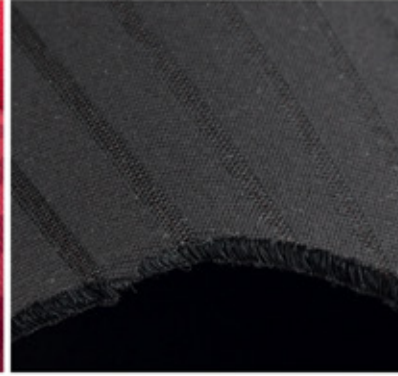
Zengin
Çeşit



SPACER
■■■■ FABRIC



**Panda
Kumaş**



NEOPRENE
■■■■ FABRIC



UZAK DOĞU PAZARINA YAKIN MARKAJ APLF HONG KONG

TÜRK DERİ SEKTÖRÜ, KALİTELİ ÜRÜNLERİ İLE APLF HONG KONG FUARI'NDA DÜNYACA ÜNLÜ MARKALARIN İLGİ ODAĞI OLDU. TÜRKİYE'DEN 44 FİRMANIN KATILDIĞI FUARDA YAPILAN BAĞLANTILAR, İDMİB'İN DOĞRU BİR STRATEJİYİ UYGULADIĞINI ORTAYA KOYDU.

Türk deri sektörü dünyada 2014 yılında yaşanan krizlerden etkilenmemek için İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) önderliğinde yeni pazarlarda atağa kalktı. Dünyanın sayılı, Uzak Doğu'nun en büyük deri fuarı olan Hong Kong'daki Asya Pasifik Deri Fuarı'nda (APLF-MM&T) daha önceki yıllarda olduğu gibi bu yıl da milli katılım yapan Türk deri sektörü kaliteli ürünleriyle dünyaca ünlü markaların ilgi odağı oldu. 30 Mart - 1 Nisan tarihleri arasında Hong Kong'da 31'inci kez düzenlenen APLF Deri Fuarı, dünya deri endüstrisinin en önemli uluslararası platformlarından biri olarak kabul ediliyor. Uzak Doğu ekonomisinin can damarı olarak bilinen Hong Kong'daki fuara işlenmiş ya da yarı işlenmiş deri mamulleri ve kimyasalları ile milli katılım yaparak boy gösteren Türkiye deri sektörü temsilcileri, dünyanın ünlü markalarıyla iş bağlantıları yaptı. Fuarda işlenmiş deri ve kürk ürünleri ve deri kimyasalları ile deri makineleri sergilenirken Türkiye'den 44 firmanın katıldığı fuarda yapılan bağlantılar, İDMİB'in doğru bir stratejiyi uyguladığını ortaya koydu. Bu yıl fuara 26'nci milli katılımını gerçekleştiren Birlik, beraberinde işlenmiş ve yarı işlenmiş

deri, kürk ürün grubunda 40, makina ve kimyasallar ürün grubunda 4 olmak üzere, toplam 44 firma ile önceki dönemde olduğu gibi, alan ve katılımcı sayısı açısından fuardaki en büyük ülke katılımını gerçekleştirdi.

APLF'nin en iyi ürünler ödül töreni Best of Awards'ın 2015 dönemine ise çok sayıda Türk firması başvuru gerçekleştirirken, bu yıl Yılbay Deri "fashion" kategorisinde birincilik ödülünü kazandı.



Fuarın ilk günü Türk firmalarını ve fuar alanı ziyaret eden Türkiye Cumhuriyeti Hong Kong Başkonsolosu Haldun Tekneci ile Ticaret Ataşesi Ayşegül Barkın'a sektör hakkında güncel bilgiler aktarıldı.



Fuarda Türkiye ağırlığı

İlk kez 1984 yılında düzenlenen Asia Pacific Leather Fair (APLF) Hong Kong Fuarı, Asya Pasifik bölgesine odaklı başlamasına karşın, son 31 yıl içinde uluslararası deri sektörünün vazgeçilmez odak noktası konumuna yükseldi. Fuarda sergilenen ürün grupları arasında yarı işlenmiş deriden egzotik derilere, ayakka-bı üretim malzemelerinden test teknolojilerine kadar geniş yelpazede ürünler yer alırken, fuarın ziyaretçi profilini tabakhaneciler, üreticiler, ithalatçılar, ihracatçılar ve toptancılar oluşturuyor. 2014 Döneminde 93 ülkeden 18 bin 895 alıcıyı ağırlayan APLF Hong Kong 2015 fuarına bu dönemde 54 ülke ve bölgeden bin 284 firma katıldı. Fuarla ilk kez katılan firma sayısı 181 olurken, fuarın ziyaretçi sayısı ise 20 bin olarak gerçekleşti. Fuar özellikle deri bölümünde ağırlıklı olarak ülke grup katılımlarına sahne oldu. 2015 döneminde ABD, Almanya, Bangladeş, Brezilya, Birleşik Krallık, Çin, Mısır, Etiyopya, Fransa, Hong Kong, Hindistan, İtalya, Japonya, Kore, Meksika, Pakistan, Portekiz, İspanya, Tayvan

ve Türkiye'den ülke katılımları kaydedilirken, fuarın yenilikçi ürünleri tanıttığı Concourse 3 trend alanında katılımcı firmaların fuar idaresi tarafından değerlendirilerek seçilen işlenmiş deri koleksiyonlarında Türkiye'den milli katılımıyla çok sayıda ürünün temsili, Türkiye'nin fuardaki ağırlığını kanıtladı.

Fetih yapar gibi hazırlandık

İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, APLF Deri Fuarı hakkında yaptığı değerlendirmede sektörün 2014 yılında bir önceki yıla göre yüzde 4,6 kayıpla kapandığını ve 1 milyon 852 bin dolar olarak gerçekleştiğini söyledi. Mustafa Şenocak, "Özellikle Rusya'daki kriz sektörümüzü etkiledi. Bu krizlerin etkisini daha az hissetmek ve geleceğe yönelik yeni pazarlar bulmak için ikinci halka olarak değerlendirdiğimiz ülke pazarlarının keşfine çıktık. Uzak Doğu ülkelerine, Japonya ve ABD'ye deri sektörü olarak adeta fetih hareketi yapar gibi hazırlandık, yola çıktık. İkinci halka ülkelerdeki yolculuğumuzda başarılı bir adım atık. Hong Kong'daki APLF fuarına uzun yıllardır

44 firma ile fuara katılan Türkiye, ülke katılımında alan ve katılımcı sayısı açısından fuardaki en büyük ülke katılımını gerçekleştirdi.



MUSTAFA ŞENOCAK İDMİB Başkanı

"Özellikle Rusya'daki kriz sektörümüzü etkiledi. Bu krizlerin etkisini daha az hissetmek ve geleceğe yönelik yeni pazarlar bulmak için ikinci halka olarak değerlendirdiğimiz ülke pazarlarının keşfine çıktık. Uzak Doğu ülkelerine, Japonya ve ABD'ye deri sektörü olarak adeta fetih hareketi yapar gibi hazırlandık, yola çıktık."

katılan en köklü ülkemiz. Ancak bu sene fuarın anlamı daha büyük. Katılım yapan firmalarımız fuardan mutlu ayrıldılar" dedi. Türk derisinin ihracat rakamlarına bakıldığında Asya ve Uzak Doğu ülkelerinin yüzde 9'luk ihracat oranı ile dördüncü sırada yer aldığını belirten Şenocak, "15'er kişiden oluşan ticaret



İtalyan Vogue Dergisi ve DTG işbirliği ile gerçekleştirilen Artbook projesinde yer alan 8 başarılı Türk tasarımcısının ürün görsellerinin sergilendiği billboardlar Hong Kong APLF Fuarı'nın her tarafında yer aldı.

DERİ TANITIM GRUBU'NUN ÇALIŞMALARI SONUCUNDA TÜRKİYE, ÖNÜMÜZDEKİ YIL APLF DERİ FUARI'NA "FOCUS COUNTRY" OLARAK KATILACAK.



RUKUN MIZRAKLI
İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi

Bu yıl 31'inci kez düzenlenen APLF Hong Kong, her zaman olduğu gibi yine dünya deri sektörünün buluşma noktasıydı. Rusya ve Ukrayna'da yaşanan ekonomik krizin tüm komşu coğrafyaya yansımaları sebebiyle, fuarın geçtiğimiz yıllara göre daha durgun geçtiğini söyleyebilirim. Ancak fuar; katılımcı sayısı, organizasyon kalitesi ve etkinlik programları açısından bir şey kaybetmemişti. İDMİB ve DTG organizasyonunda, toplam 44 firma ile bu yıl fuardaki en geniş kapsamlı ülke katılımlarından birini gerçekleştirdik. Ayrıca, İtalyan Vogue Dergisi ve DTG işbirliği ile gerçekleştirilen Artbook projesinde yer alan sekiz başarılı Türk tasarımcımızın ürün görsellerinin sergilendiği billboardlar Hong Kong APLF Fuarı'nda her yerdedi. "APLF" deyince B2B görüşmelerin yapıldığı bir fuarın yanı sıra bilgilendirici, zenginleştirici, ufuk açan türden etkinlikler, projeler ve sergiler de gelir aklıma hep. APLF'de bu yıl dikkatimi çeken bir başka yenilik, APLF Mobil uygulamasıydı. Klasik fuarcılıkta matbu olarak görmeye alıştığımız katalog, yerleşim planı, etkinlik programı gibi aklınıza gelebilecek her şeyi tek bir uygulama içinde cep telefonunuza indirebilme imkanıyla, katılımcı ve ziyaretçilere büyük bir kolaylık sağlamışlar. Sınırım önümüzdeki dönemde tüm fuarlar bu yolu tercih edecek.

heyetleriyle belirlediğimiz ikinci halka bölge ve ülkelerde tespitler yapıyoruz. İDMİB olarak ilk ticaret heyetlerimizi Çin ve Vietnam'a göndererek görüşmeler yapacağız. Japonya hedefimiz için Deri Tanıtım Grubu (DTG) tanıtım faaliyetlerini planlamaya başladı. Türk derisinin kalitesini, sektörün gücünü göstererek Japonya pazarında sağlam temeller atmak istiyoruz. Japonlar Türkleri çok seviyor. Aynı zamanda Japonların Çinlilerle siyasi sorunları var. Çin'den biraz pahalı da olsa ürünlerini Türkiye'den almaktan yanalar. Üstelik yüksek gelir seviyesine de sahipler. Ticaret heyetleri yaparak o ülke pazarını tanımamız gerekiyor" değerlendirmesinde bulundu.

Deri ihracatında ikinci halka ülkeler

İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, Türk deri sektörünün ihracatta yeni rota hedefleri belirlemelerini ise şöyle ifade etti: "İlk hedefimiz İtalya, Rusya, Çin. Ardından ikinci halka olarak hareket planımıza koyduğumuz ülkelere Japonya, Kanada, ABD. APLF Deri Fuarı neden önemli? Çünkü Hong Kong, aynı zamanda büyük ölçüde Çin demek. Japonya, Kore ve diğer Asya ülkeleri için de ticaret merkezi." Şenocak deri sektörünün ihracatında Güneydoğu Asya ülkelerinde ciddi artışlar kaydettiğini belirterek, "Örneğin Vietnam'a yapılan ihracattaki artış bu yıl geçen yıla göre yüzde 200'ün üzerinde oldu. Önümüzdeki yıllarda Vietnam'a da gidebiliriz. Vietnam'ın 14,5 milyar dolarlık deri ticaret hacmi var. Yüzde 70'e yakın yarı mamullerini dışarıdan alıyorlar. 2014 yılında 7,5 milyon dolar civarına çıktık" diye konuştu. Ürün grubu olarak Uzak Doğu ülkeleri için hedeflerinin yarı mamul ve bitmiş deri satışı olduğunu söyleyen Mustafa Şenocak, "Dünyada kürklü deri ihracatı alanında birinci sıradayız. Diğer ürün gamlarında da iddialyız. Hep üst segmentte ürün satabiliyoruz. Çünkü aşağıya indiğimizde maliyet rekabetine giremiyoruz" dedi.

Dünya markaları alım yapıyor

21 ülkeden katılımın gerçekleştiği APLF Deri Fuarı'nda dünya markaları olan Coach, Bally, Ecco, Hugo Boss, Adidas, Bauhaus, Debenhams, Diesel, Marks & Spencer, Calvin Klein, Armani, Celine, H&M, Lacoste, New Balance, Levi Strauss ve Next gibi firmaların temsilcileri alım görüşmeleri yaparken, APLF Deri Fuarı'nda Deri Tanıtım Grubu özel çalışmalar yürüttü ve bu çalışmalar sonucunda Türkiye, önümüzdeki yıl APLF Deri Fuarı'nda "Focus Country" olarak katılma fırsatı yakaladı.



TAMER SAVCILIOĞLU
Emelda Deri Fabrika ve İhracat Müdürü

Firmamız İTKİB desteğiyle gerçekleşen APLF Fuarı'na bu yıl 3'üncü kez katıldı. Rusya'da yaşanan büyük krizin etkisinden dolayı hem katılımcı hem de ziyaretçi sayısı açısından daralma gözlenirse de, yapılmış olduğumuz yenilikçi ürünlerle görmüş olduğumuz ilgi bizi tatmin etti. Gelen müşteri adaylarının profesyonel ve hedef odaklı olması fuara değer katan etkenler arasındaydı. APLF, sektörün son dönemde girdiği daralmada, yeni pazarlar açabilecek imkanlar sunduğu için katılmaya devam edeceğimiz bir fuar komonunda yer alıyor.



AHMET KUYULU
Marmara Deri Satış Müdürü

APLF Hong Kong, yıllardır piyasalardaki dalgalanmalara rağmen popülaritesini yitirmeyen, tüm dünya deri üreticilerinin uğrak yeri olan bir konumda. Marmara Deri olarak bu fuara 10'uncu kez katıldık. Çin iç piyasasındaki malum sıkıntılar, ham deri fiyatlarındaki dengesizlikler, Dolar Euro paritesindeki sert hareketler deri sektöründe çalışan tüm firmaları etkiledi. Buna rağmen fuarda hedef müşterilerin ve ziyaretçilerin olduğunu gördük. Fuarda koleksiyonumuza gösterilen ilgi bizi memnun etti.

TİCARETİN YENİ BAŞKENTİ: ROSTOV-NA-DON

TİCARETİN YENİ MERKEZİ: MERKURİY

Merkuriy Ltd. Şti

Mihail Lezizoviç – Genel Müdür

Tel: +79289015790

Anton İgoreviç – İş Geliştirme Müdürü

Tel: +79034060566

Tel: +7 (863) 223-34-83 (85)

Fax: +7 (863) 223-34-83

E-mail: merkuru@mail.ru

İstanbul İrtibat Numarası: 0533 366 38 28

Günümüz koşullarında İstanbul tekstil ve ticaretin merkezi ve Dünyaya açılan kapısı olmaya devam etmektedir. Üretilen ürünler yalnızca iç piyasa değil komşu ülkelerinde raflarını ve mağazalarını doldurmaktadır.

İmalatçılar ve toptancılar ürettikleri ürünleri daha iyi koşullarda müşterilerle buluşturmak istediklerinde ise çoğu zaman küçük, donanımsız ve alt yapısı olmayan pazarlar ile karşılaşılır.

Hizmet ve kabiliyet kapasitesi düşük pazarlar artık taleplerini karşılamaz duruma gelmiştir.

Tam da bu noktada 'MERKURİY' Toptan Alışveriş kompleksi ihtiyacı ve girişimlerinizi karşılamak için teknik donanım ve alt yapısı ile ihtiyacınız doğrultusunda kurulmuş ve kapılarını siz değerli imalat ve toptancılara açmıştır.

Güney Rusya Başkenti ve Kafkaslara açılan kapısı olarak bilinen 25 milyonluk müşteri potansiyeline sahip olan ROSTOV-NA-DON kentinde bulunan MERKURİY merkezi hava, deniz, kara ve demiryollarının keşiştiği noktada sizlere ürünlerinizi daha iyi koşullarda tüketiciyle buluşturmamız için ideal bir ticaret üssü özelliği ile öne çıkmaktadır.



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



“BTC'nin yeni fiyatları sizleri çok ŞAŞIRTACAK!”

Roland®

AVA
PARTNERS FOR ALL TIME

Cham Paper Group

ElvaJet®
SENSIENT™

ergosoft
rip solutions

KONICA MINOLTA

Designed by



www.dijitalteknolojiler.com

Ders : Dijital Baskı Teknolojileri
Konu : Dijital Baskıda Kazanç



Dijital baskıda
kafanızı fazla karıştırmayın

= BİC

 Roland®


PARTNERS FOR ALL TIME


Cham Paper Group


SENSIENT

 ergosoft
rip solutions


KONICA MINOLTA

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



DR. VEHBİ CANPOLAT
TTTSD Yönetim Kurulu Başkanı
İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi

TEKSTİL GÜCÜNÜ TERBİYE SEKTÖRÜNDEN ALIYOR

**TÜRKİYE TEKSTİL SEKTÖRÜNDEKİ GÜCÜNÜ SAYISI 600'Ü
BULAN TEKSTİL TERBİYE FİRMASINA BORÇLU. GÜÇLÜ
ALTYAPI VE ÜRETİM GÜCÜNE SAHİP OLAN SEKTÖR KENDİNİ
YETERİNCE DOĞRU YANSITMAMAKTAN ŞİKAYETÇİ. TÜRKİYE
TEKSTİL TERBİYE SANAYİCİLERİ DERNEĞİ BAŞKANI
DR.VEHBİ CANPOLAT BU DURUMU ŞU CÜMLELER İLE
AKTARIYOR: "DÜNYANIN EN İYİ KUMAŞINI ÜRETİYORUZ,
DÜNYANIN BUNDAN HABERİ YOK."**

Türkiye tekstil sektörünün sahip olduğu en önemli avantajlar arasında gelişmiş bir tekstil terbiye sektörünün olması gösteriliyor. Peki, tekstil terbiye deyince neyi kast ediyoruz? İpliğin dokuma ya da örme makinelerde ham kumaş olarak üretildikten sonra konfeksiyonda nihai ürün olarak kul-

lanılmasına kadar olan bölümde gördüğü tüm işlemler tekstil terbiye sektörü bünyesinde gerçekleşiyor. Tekstil terbiye sektörünün bir tekstil ürünün ortaya çıkması için dinamo görevi gören bir yer konumunda olduğunu dile getiren Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTTSD) Başkanı

Dr.Vehbi Canpolat, tekstilin başarısının tekstil terbiye sektörüne bağlı olduğuna dikkat çekiyor.

Tekstil terbiye destek bekliyor

Tekstil sektörünün dünyada yaşanan çaptışmalar ve krizi şartlarına rağmen gücünü koruduğuna dikkat çeken Vehbi Canpolat, dünyada yaşanan ekonomik çalkantılar durduğunda tekstilin çok hızlı ivme kazanaçağını belirtiyor. Kumaş üretiminin ciddi bir bilgi birikimi ve çok güçlü altyapı gerektirdiğini belirten Canpolat sözlerine şöyle devam ediyor: "Bugün Bulgaristan, Moldova, Tunus ve Fas gibi ülkelerde işçilik ucuz olduğu için konfeksiyon üretiminin arttığına şahit oluyoruz. Bu ülkelerin kumaşı tedarik edebilecekleri iki yer bulunuyor. Bu yerlerden biri Uzakdoğu ülkeleri bir diğeri ise Türkiye. Uzakdoğu ülkeleri yüksek hacimli üretim yaptıkları ve coğrafi olarak uzak oldukları için bu ülkelerin kumaş taleplerini karşılamıyorlar. Türkiye ise hem coğrafi olarak yakın olması, siparişlere hızlı cevap verebilme ve küçük üretim yapabilme avantajına sahip bulunuyor. Türkiye bu avantajlı durumunu daha da geliştirecek bir konuma gelecek. Dünyada konfeksiyon sektöründe fast fashion olarak adlandırılan bir kavramın geliştiğini görüyoruz. Bu çerçevede mağazaların vitrinlerinin her 15 günde bir değiştiğini görüyoruz. Bunun içinde üretim miktarlarının küçük ve hızlı yapılıyor olması gerekiyor. Bu koşullara uygun cevap verebilecek tek kumaş üreticisi ülke ise Türkiye. Yani ürün yeni olacak, hızlı yetişecek, kaliteli ve küçük ebatlarda olacak. Ancak bu dört ayağı bir araya getirebildiğinizde iş yapılabilir bir konuma gelinebiliyor. Bu durumda gelecekte piyasaların durulması ile birlikte tekstilin Türkiye'de her zamankinden çok daha güçlü bir yere oturacağına inanıyorum. Benim duyduğum kadarıyla İspanya, Portekiz ve Yunanistan gibi ülkeler tekstil sektörüne teşvik vermeye hazırlanıyorlar. Dolayısıyla sektörden çıkmış birçok ülkenin tekrar sektöre girmeye çalıştıkları bir ortamda bizim gibi altyapısı güçlü olan ülkelerinde sektörü her zamankinden daha çok desteklemesi şart. Tekstil sektörü katma değeri yüksek oluşu, en fazla istihdam gerçekleştirilen sektör olduğu içinde çok daha fazla desteği hak ediyor."

Türk tekstil terbiye sektörü yeterince bilinmiyor

Türkiye'de üretilen kumaşların yenilik ve farklılık anlamında İtalya ve Fransa'dan son-

VEHBI CANPOLAT: "TÜRKİYE'DE ÜRETİLEN KUMAŞLAR YENİLİK VE FARKLILIK ANLAMINDA İTALYA VE FRANSA'DAN SONRA ÜÇÜNCÜ SIRADA YER ALIYOR. HIZLI ÜRETİM VE KAPASİTE ANLAMINDA İSE TÜRKİYE'NİN YERİ TARTIŞILMAZ BİR KONUMDA."

ra üçüncü sırada olduğunu belirten Vehbi Canpolat, hızlı üretim ve kapasite anlamında ise Türkiye'nin yerinin tartışılmaz olduğuna dikkat çekti. Bu yakalanan başarıda temel etkenin tekstil terbiye sektörünün güçlü ve başarılı olması olduğuna değinen Canpolat, tekstil terbiye sektörü olarak bu durumu çok iyi anlatamadıklarını belirtiyor. Tekstil terbiye sektörünün çok yatırım gerektiren ve çok ciddi bilgi birikime dayalı bir yönünün olduğunu belirten Canpolat, "İstenirse 500 kişinin çalıştığı bir konfeksiyon atölyesi çok küçük maliyetler ile kurulabilir ancak küçük bir boyahane yatırımı bile milyon dolarlara varan yatırım gerektiriyor. Sadece yatırım yapmak yetmiyor çok ciddi bilgi birikime sahip olmak gerekiyor. Türkiye tekstil terbiye konusunda deneyimine dayanarak yol alıyor" diyor.

En fazla dijital baskı makinesi Türkiye'de

Türk tekstil terbiye sektörünün dünyadaki teknolojik gelişmeleri yakından takip ettiğine de değinen Vehbi Canpolat, Türkiye'nin dünyada en fazla dijital makine parkuruna sahip ülkesi konumunda olduğuna vurgu yapıyor. Tekstil sektörünün geleceği iyi okuduğuna dikkat çeken Canpolat, "Hızlı moda az metraj kısmını çözmenin yegane yolu bu. Çok kısa zamanda diğer makineler atılacak. Dijital baskıda istediğin deseni istediğin hızda verebiliyorsun, istediğin boyutlarda verebiliyorsun. Dijital baskının en önemli dezavantajı boya maliyetlerinin yüksek olmasından dolayı pahalı olması. İnanıyorum o fiyatlarda geri gelecektir. Dijital dururken klasik baskı çok aza inecektir. Bu alan yönelik yeni elemanlar yetişiyor sektörde" diyor.

Mahkemeler işveren aleyhine çalışıyor

Türkiye'de tekstil terbiye sektöründe faaliyet gösteren 600 fabrikanın olduğunu söyleyen Vehbi Canpolat, "Tekstil terbiye sektörü 200 bin kişiyi istihdam eden çok güçlü bir ekonomik yapı. Türkiye'nin 2023 tekstil ve konfeksiyon hedefini yakalaması için tekstil terbiye sektörü yeterli kapasiteye sahip bulunuyor. Tekstil terbiye tekstilin dinamosu diyorum ben. Bir ülkede eğer tekstil terbiye yoksa o ülkede gerçekten tekstilin olmasından söz edilemez. Biz modaya yön vermeye çalışıyoruz. Bizim çevremizdeki ülkelere baktığımızda her yerde konfeksiyon geliyor. Yatırımı daha kolay daha çok insan istihdam ediyor. Bütün bunların hepsinin kumaşa ihtiyacı var. Tekstil terbiye sektörü-

nü nasıl ayakta tutabiliriz diye çalışmamız gerekiyor. Tekstilin içinde en sıkıntılı bölümlerden birinin içinde yer alıyoruz" diyor. Tekstil terbiye firmalarının ve genel olarak sanayinin temel problemlerinden birinin de işçi işveren problemi olduğuna değinen Vehbi Canpolat, "İşçi işveren anlaşmazlıklarında adalet mekanizması yüzde 99,9 oranında işvereni suçlu gösteriyor. Bu durum çok ciddi bir adaletsizlik ortaya çıkarıyor. Burada gerçek adaletten söz edilemez. Biz

demiyoruz haksız yere işvereni haklı bulsunlar. İşverenler haklı oldukları davaları da kazanamıyor. Bu durum iş barışını bozuyor. Bu işin tüccar avukatları türemiş durumda. Sanayi sektörünün en önemli problemlerinden biri bu diyebiliriz. Bizim tekstil terbiye sanayicilerinin en büyük problemlerinden biri de cezaların hapis cezası şeklinde verilmesi. Yakında tekstil terbiyeden hapiste olmayan kalmayacak. Bu durumda düzenlenmesi gerekiyor. Benim yaptığım tes-



TTTSD Yönetimi güven tazeledi

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği'nin (TTTSD) 13. Olağan Genel Kurulu, 10 Şubat tarihinde Çorlu Divan Otel'de gerçekleştirildi.

Dr. Vehbi Canpolat	Migiboy Tekstil	Yönetim Kurulu Başkanı
Fatma Şener	Setaş Kimya	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Kemal Oğuz	Temtaş Tekstil	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
M.Selçuk Sadır	Sadırlar Tekstil	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Mete Pamukçu	Tekboy Tekstil	Sayman
Dr.Ahmet Temiroğlu	Özen Mensucat	Yönetim Kurulu Üye
A.Osman Kilitçioğlu	Altınyıldız	Yönetim Kurulu Üye
Mehmet Peköz	Sezginler Boya	Yönetim Kurulu Yedek Üye
Şeref Akaslan	Aloha Tekstil	Yönetim Kurulu Yedek Üye
Faruk Özpınar	Özyurt Tekstil	Yönetim Kurulu Yedek Üye
Kayhan Ünsal	Tekay Kimya	Yönetim Kurulu Yedek Üye
Alp Kullelioğlu	Zeynep Giyim	Yönetim Kurulu Yedek Üye
Yavuz Kurt	Erim Tekstil	Yönetim Kurulu Yedek Üye
Yaşar Çalışkan	Gökçağ Kumaşçılık	Yönetim Kurulu Yedek Üye
Ekrem Bilgiç	Data Boya	Denetleme Kurulu Üye
Tamer Hasbay	Has Group	Denetleme Kurulu Üye
Ahmet Mithat Övet	Rayon Tekstil	Denetleme Kurulu Üye
Baran Arın	Valçın Tekstil	Denetleme Kurulu Yedek Üye
Halil Aksoy	Denge Kimya	Denetleme Kurulu Yedek Üye
Ümit Çabuk	Embosan Tekstil	Denetleme Kurulu Yedek Üye

TÜRK TEKSTİL TERBİYE SEKTÖRÜNÜN DÜNYADAKİ TEKNOLOJİK GELİŞMELERİ YAKINDAN TAKİP ETTİĞİNE DE DEĞİNEREN VEHBİ CANPOLAT, TÜRKİYE'NİN DÜNYADA EN FAZLA DİJİTAL MAKİNE PARKURUNA SAHİP ÜLKESİ KONUMUNDA OLDUĞUNA VURGU YAPIYOR.

pitler ile 2014 yılında 65 tane fabrika 2015 yılının ilk 3 ayında 33 tane fabrika şu an mahkemede yargılanıyor. Geriye doğru gitmiyorum. Bununla ilgili acil bir düzeltme yapılması gerekiyor" diyor.

Çevre cezalarında herkes aynı torbaya konmamalı

Ayrıca çevre konusunda sanayicilerimize ayırım yapılmaksızın aynı cezaların kesildiğini belirten Canpolat: "Örneğin arıtma kullanmayan bir tesis ile arıtıldığı suyun belirlenen değerlerin üzerinde çıkan tesisin aynı cezaya çarptırılması gibi bir durum var. Bu durumun mutlaka gözden geçirilerek ortaya çıkan mağduriyetlerin giderilmesi gerekiyor" diyor.

Türk kumaş algısını Turkish Green Textile ile güçlendirelim

Trakya'da gerçekleştirilecek Derin Deniz Deşarjı Projesi'nin Türkiye'de tekstilin tarihini değiştirecek bir proje olacağını belirten Vehbi Canpolat, "Bu tarz projeleri devletin desteklemesi gerekir. Başka şehirlerde yapılmış olan derin deniz deşarjının yarısı hibedir. Burada her şey sanayiciye yükleniyor. Sanayici bunun altından kalkamaz. İlk başta devletin bu projenin yüzde 50'sini karşılayacağı şekildeydi. Belki biz yeterince sahip çıkmadık. En geç 3 yıl zarfında tamamı bitecek. Bizim tekstil terbiye sanayicilerinin böyle birkaç projesi var. Bunlar hep uzun süreli projeler. Bizim gönlümüzden geçen Türk kumaşının çevreye ve insana duyarlı bir kumaş olduğunu bir etiket ile lisans altına alınması. Dünyada bu ürün bir Türk kumaşından yapılmıştır algısını oturtmak. Bunu başarırızsa Türkiye çok önemli bir sınıf atlar. Biz ilk yönetime geldiğimizde bir logo oluşturduk, Turkish Green Textile" diyor. Canpolat sözlerine şöyle devam ediyor: "Türkiye bugün bir tekstil ülkesi ama dönüp baktığımızda böyle bir algısı yok. Bu tarz çalışmalarda yapmazsak bu algıda oluşmaz. Dünyanın en güzel kumaşını yapıyoruz, dünyanın bundan haberi yok. Bu bilinirliği sağlamanın yolu diğer tekstil kuruluşlarının bu algıyı yaratacak çalışmalara sahip çıkması ile olur. Bu konu Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği'nin tek başına üstesinden geleceği bir konu değil. Sadece fikir olursa bu iş olmaz. Hükümetimizin de ülkenin ve firmaların marka olmasına çok sıcak bakan ve bunu teşvik eden bir anlayışı bulunuyor."



Türkiye genelinde 600 tesis ile hizmet veren tekstil terbiye sektörü, yaklaşık 200 bin kişiyi de istihdam sağlıyor.

Uluslararası kabul edilebilirliği olan yerli bir laboratuvar şart

Türkiye'de tekstil ile alakalı en büyük problemlerden birinin de uluslararası kabul edilebilir bir laboratuvarın olmaması olduğunu söyleyen Vehbi Canpolat: "Dünyada yeni gelişen gerçek büyük laboratuvarlarda bunun içinde kumaşın tahlilinden tutunda fabrikanın insan sağlığına duyarlı olup olmadığı, kullandığı boyanın ve kimyasalın insan ve çevre sağlığına uygunluğuna kadar denetleniyor. Uluslararası birkaç tane firma anormal şekilde Türk tekstilcilerini bu belgeleri almaya zorluyor. Bu belgeleri aldığımızda da çok büyük paralar ödüyorsunuz. Bizim en büyük hayalimiz Türkiye'de bu işi yapabilecek uluslar arası geçerliliği olacak yerli bir laboratuvarın olması" diyor.

ABD-AB, STA'sında Türkiye mutlaka yer almalı

Tekstil geleceği konusunda çok karamsar olmadığını belirten Vehbi Canpolat, dünyada ticaretin parametrelerinin her zaman firmaların elinde olamayabileceğine dikkat çekiyor. Ticaretin artık sadece üretmekle

olmadığını belirten Canpolat, devletlerin arasındaki ilişkilerinde ticareti etkilediğine vurgu yapıyor. Canpolat sözlerine şöyle devam ediyor: "Türkiye'nin içinde olmadığı bir ABD-AB, STA anlaşması imzalanırsa biz istediğimiz kadar üretim ticarete şansımız olmaz. Ticaret önce devletten devlete sonra firmadan firmaya oluyor. Bizim Serbest ticaret anlaşmalarımızı özellikle seçtiğimiz ülkelerde çok hızlı bir şekilde çoğaltmamız gerekiyor. Bunların başında Rusya ve İran geliyor. Bize daha yakın, ticaretimizin uyduğu altyapımızın uyduğu ülkelere gidersek çok iyi olur. Burada devlete çok iş düşüyor. Rusya'ya gittiğimizde Türkiye algısı var. Bu çok önemlidir. Bir ülkede bizim insanımızın olması altyapısının orada yaşıyor olması çok önemli."

Tekstil terbiye sektörünün başarısının tekstil sektörüne bağlı olduğu gibi tekstilin başarısının da tekstil terbiye sektörüne bağlı olduğunu belirten Vehbi Canpolat, son dönemde dünyada yaşanan siyasi çalkantıların ekonomik olumsuz yansımaları olduğunu ancak bunların geçici olacağını düşündüğünü belirtiyor. Kendisinin 44 yıldır tekstil sektörünün içinde olduğunu belirten Vehbi Canpolat, "Tekstil sektörünün her dönem dünyada yaşanan gelişmelerden dolayı etkilendiğini gören birisiyim. Ancak hiçbir zaman bu kadar parametrenin bir anda araya geldiğine şahit olmamıştık. Eskiden bir herhangi bir pazarda bir kriz yaşandığında başka pazarlarda işler iyiye doğru giderdi. Bütün bu olumsuzluklara rağmen sektörün gücünü koruduğunu söyleyebilirim" diyor.

Kilimdenim

Değişime davetlisiniz.

Ageless *Femme Fatale* PERFECTION *Land of Nature*



Denim by
premiere
Vision

MAY 27-28, 2015
BARCELONA FIRA MONTJUIC
HALL 8 B42

NAKLIYE FİRMALARI İHRACATÇIYA ZARAR VERİYOR

İHRAÇ ÜRÜNLERİNİN TESLİM SÜRELERİNDE KEYFİLİK, SİGORTASIZLIK VE YÜKSEK NAVLUN FİYATLARI İHRACATÇIYA DARBE VURUYOR. İHİB BAŞKANI UĞUR UYSAL, "İHRACATIMIZA ZARAR VEREN NAKLIYE FİRMALARI İFŞA EDİLMELİ. İŞİNİ DOĞRU YAPAN VE İHRACATÇININ YANINDA OLAN DÜRÜST NAKLIYE FİRMALARININ VE NAKLIYE SEKTÖRÜNÜN ADI LEKELENMEMELİ" GÖRÜŞÜNÜ SAVUNUYOR.

Türkiye ihracatı son yıllarda yüksek bir performans sergilese de, ülkenin sahip olduğu potansiyel göz önünde bulundurulduğunda daha yüksek bir ivmenin yakalanması mümkün gözüktüyor. İhracat süreçlerinin elbette birçok aşaması var ve nakliye sektörü bunların başında geliyor. İhracatta daha yüksek bir sıçramanın sağlanması için ise, nakliye sektöründe yaşanan sıkıntılardan çözümlü büyük önem taşıyor. Hem deniz hem kara taşımacılığı sürelerinde yaşanan keyfilik, malların kaybolmasıyla oluşan güvenlik sorunları ve sigortasızlık, nakliye sektöründe el atılması gereken en önemli başlıklar olarak göze çarpıyor. Bu bağlamda, nakliye sektöründe yaşanan sorunlara dikkat çekmek ve sorunların daha da büyümemesi adına neler yapılabileceğinin yetkili ve yetkin ağızlardan dile getirilmesini sağlamak adına İHİB Başkanı Uğur Uysal ve Saray Halı Genel Müdürü Ayberk Menevşe'nin görüşlerine başvurduk. Sorunun ciddiyetinin altını çizen Başkan Uysal, nakliye sektörünün uzmanlaşma yoluyla kendini yenilemesi gerektiğini ifade ederken, Menevşe ise, nakliye sektöründe yaşanan sorunların çözümü için devlet desteğinin gerekliliğinin altını çizdi.

İhracat ile nakliye birbirini tamamlayan sektörler

Türkiye'nin 2023 yılı 500 milyar dolar ihracat hedefinin hayata geçirilmesinde ihracatçıların birlikte yürüyeceği ve yürümekte olduğu ana sektörün nakliye sektörü olduğunu ifade eden İHİB Başkanı Uysal, ihracat ile nakliyenin birbirinin tamamlayıcısı sektörler olduğunu söyledi. Uysal, "İhracat potansiyelinin artışı aynı zamanda nakliye firmalarının ticari hacminin ve taşıma hacimlerinin artışı anlamına geliyor. Her sektörde üretici ile tüketici arasındaki te-

darik zinciri gün geçtikçe daralıyor. Bu da lojistik yani nakliye hizmetlerinin geliştirilebilir, düşük maliyetli ve hızlı olmasının gerekliliğini beraberinde getiriyor" dedi.

Nakliye hizmetlerinin ucuzlaması bir zorunluluktur

"Düşük maliyet derken özellikle son aylarda petrol fiyatlarındaki yarı yarıya düşüşün nakliye ve lojistik sektöründe karşılık bulmadığını görüyoruz" şeklinde konuşan Uysal, "Navlun bedelleri düşeceğine aksine artıyor. Euro'nun zayıflaması ile Avrupa içinde üretici kalabilen ülkelere hem ucuzluk hem de lojistik yakınlık sebebiyle talep kayması yaşamaya başladık" dedi. Uysal, "2001 krizinin tüm sektörlerimize zorla öğrettiği, 'Maliyetlerimizi nasıl kontrol altına alınız?' sorusunun bir cevabı olarak da nakliye hizmetlerinin ucuzlaması gerekliliği önümüze bir zorunluluk olarak çıkıyor. Artık hepimizin yeni bir rakibi var: Avrupa. Tüm dünya pazarı için tüm ürünlerde Avrupalı üreticiler bizim unuttuğumuz yeni rakiplerimizdir. Özellikle Avrupa içi satışlarda rekabet ederken, nakliye sektörünün de petrol fiyatlarındaki düşüşe paralel olarak navlun bedellerini ucuzlatmaları bir zorunluluktur" şeklinde konuştu.

Uzmanlaşmayla sektör kendini yenilemeli

Nakliye hizmetlerinde bir diğer önemli noktanın hız olduğunu ifade eden Uysal, "Global dünyada artık tüm tüketiciler her

şeyi anında almak, anında sahip olmak istiyor. Hız burada önem kazanıyor. Nakliye sektörünün deniz, hava, kara; her yönden olabildiğince hızlı ve direkt servislerle kendini yeniden kurgulaması artık şart. Özellikle bölgesel uzmanlaşma kaçınılmaz bir süreç olarak öne çıkıyor. Hiçbir nakliyecisi her bölgeye servis verebilme lüksüne artık sahip değil. Bölgesel bazda uzmanlaşmayan ve hızlı servis vermeyen nakliye firmaları tüm ihracatçılara zarar veriyor. Verilen terminlere sadakat gittikçe azalıyor. Ana müşterisi olan ihracatçıyı zor durumda bırakan nakliye sektörünün artık toksinlerinden arınması ve ana temsilcisi kurumların bu konuya ciddiyetle ve hızla el atması şart gözüktüyor" şeklinde konuştu.



UĞUR UYSAL: “ÜLKEMİZDE İHRACATÇILARIMIZIN EMEKLERİ VE TİCARİ HAYATLARI PAMUK İPLİĞİNE BAĞLI. BU NEDENLE, YAŞANACAK HERHANGİ BİR SORUNDA HIZLI KARAR VERECEK NAKLİYE KONUSUNDA UZMAN MAHKEMELERE VE KANUNİ ALT YAPIYA ŞİDDETLE İHTİYACIMIZ VAR.”

Güven sorununu uzman mahkemelerle çözebiliriz

Nakliye hizmetlerinde en önemli başlığın güvenirlilik olduğunu ifade eden Başkan Uysal, “Zira binbir güçlkle ve emekle ürettiğimiz onca ürünü nakliye firmalarına emanet ediyoruz. Ancak nakliye sektöründe şursuzca artan firma sayısı, güven sorununu da beraberinde getiriyor. Her ne kadar hukuk devletinde yaşasak da, nakliye sektöründe yaşanan güven sorunlarında ihracatçıyı koruyacak hiçbir uzman mahkeme ülkemizde maalesef yok” dedi. “Deniz nakliyesinde gemi kaptanı konteynerinizi denize bilerek dahi atsa hiçbir hak iddia edemiyorsunuz” diyen Uysal, “Bu ülkenin ihracatçısı olarak bu ülkenin nakliye firmasıyla taşıma yaparken malınızın başına bir şey gelse İngiltere hukuku devreye giriyor. Kendi ülkemizde kendi kanunlarımız ve konusunda uzman mahkemelerimiz olmalı” şeklinde konuştu. Konuyla ilgili bir örnek veren Uysal, “Örnek olarak halı ihracatçılarımızdan birinin başına gelen bir olay, durumun vahametini çok net şekilde anlatıyor. 2012 yılında, bir nakliye firmasının, Birlik üyelerimizden bir firmaya ait, farklı tarihlerde, farklı gemilerle ve farklı konşimentolar altında taşıdığı 32 adet konteynerini taahhüt ettiği 17 gün yerine 115 güne varan gecikmelerle taşınması üyemizin ciddi sıkıntılar yaşamasına ve 200’e yakın işçisini işten çıkarmak zorunda kalmasına sebep oldu. Birlik üyesi firmamız, bu nakliye firmasına bugünün kuruyula 2 milyon TL tutarında tazminat davası açtı ve mahkeme iki yıldır devam ediyor. İşte bu net örnek, ülkemizde ihracatçılarımızın emeklerinin ve ticari hayatlarının nasıl da bir pamuk ipliğine bağlı olduğunu, yaşanacak herhangi bir sorunda hızlı karar verecek nakliye konusunda uzman mahkemelere ve kanuni alt yapıya ne kadar çok ihtiyacımız olduğunu gösteriyor” dedi.

İHİB olarak ihracatçılarımızın yanındayız

İHİB olarak tüm ihracatçıların yanında olduklarını belirten Uysal, nakliye firmalarıyla yaşadıkları sorunlarda arkalarında olacaklarını ve gerekirse hukuksal danışmanlık vereceklerini ifade etti. Uysal, “Bugüne kadar ihracatçımız sesini yeterince duyuramamıştı, ancak bundan sonra bu tip sorunlarda ihracatçımız bize ‘nakliyesorunu@ihib.org.tr’ e-mail adresinden 7 gün 24 saat ulaşabilecek. İhracatçımızı zor durumda bırakan nakliye firmaları ifşa edilmeli ve ihracatçımız bu ciddiyetsiz firmaları bilmeli. İşini doğru yapmayan nakliye firma-



UĞUR UYSAL
İHİB Yönetim Kurulu Başkanı

“Nakliye sektörünün deniz, hava, kara, her yönden olabildiğince hızlı ve direkt servislerle kendini yeniden kurgulaması artık şart.”

ları, işini doğru yapan ve ihracatçının yanında olan dürüst nakliye firmalarının ve nakliye sektörünün adını bundan böyle lekelememeli” şeklinde konuştu.

Navlun fiyatları rekabeti zorlaştırıyor

Düşen petrol fiyatlarının navlun giderlerine yansımadağını belirten Saray Halı Genel Müdürü Ayberk Menevşe ise, “Girdi maliyetlerinin son zamanlarda daha sıkı şekilde kontrol edilmesi özellikle geçen seneki ihracat performansımız sonrası daha da önem kazandı. Global piyasalarda petrol fiyatlarının düşmesi ile organik hammadde girdisi olan sektörlerde bile döviz bazında birim maliyet düşüşleri yaşandı. Neredeyse artık petrolün girmediği sektör kalmadı. Buna mukabil son zamanlarda hammadde girdileri düşüyor olmasına rağmen, navlun giderleri aynı düzeylerde

“Hammadde girdileri düşüyor olmasına rağmen navlun giderlerinin aynı düzeylerde kalması hatta bazı destinasyonlarda fiyat artışları yaşanması kabul edilemez.”



AYBERK MENEVŞE
Saray Halı Genel Müdürü

“Gerekli denetimler yapılarak verilecek devlet destekleriyle ihracatçıların yatırım gücü artacaktır.”

kaldı, bazı destinasyonlarda ise fiyat artışları yaşandı” şeklinde konuştu. Bu durumun izah edilemez olduğunun altını çizen Menevşe, “Kendi sektörümüzde, dünya ölçeğinde aynı üretim kapasiteleri olmasa da rakibimiz olan Belçika ve Hollanda’da hem paritenin alıcılar tarafından sindirilebilir seviyelere inmesi hem de yakınlık ve navlun maliyeti açısından nakliyenin avantajlı olması, bu ülkeleri bize karşı Amerika ve Avrupa gibi son zamanlarda ekonomileri artış trendine giren piyasalarda zor durumda bırakıyor” dedi.

Devlet desteği şart

“Sektörümüzde yaşadığımız rekabet koşulları ve arz dengesi ne yazık ki global nakliye sektöründe görülüyor” diyen Menevşe, “Buna rağmen, küresel piyasalarda iyileşme gösteren ülkeler ortada. Bizim bunlara yakınlığımız ve global rekabet şartlarımız yukarıdaki verdiğimiz örnek ile diğer sektörlerde de paralellik gösteriyorsa, bu, ihracatımızda öngörmediğimiz bir sorun olarak bize yansır” şeklinde konuştu. Bunun çözümünün her sektörün kendi içinde bu değerlendirmeleri yapıp, Birlikler nezdinde nakliye firmaları ile görüşmeleri ve çözüm yolu aramaları olduğunu ifade eden Menevşe, “Örneğin geçtiğimiz sene devlet tarafından, ihracatçıyı korumak adına Mersin – Mısır Roro hattındaki çok yüksek fiyatlardan dolayı, 1000 USD kadar destek sağlanmıştı. Bu şekilde bir destek programı çıkarılabilir ve gerekli denetimler yaparak destek verilebilir” dedi.

İNTERNET ÇAĞI, TİCARETİN YAPILIŞ YÖNTEMİNİ
KÜRESEL ANLAMDA HIZLA DEĞİŞTİRDİ. BU
DEĞİŞİMİN ETKİLERİ ÖYLESİNE RADİKAL SONUÇLAR
DOĞURDU Kİ, GELENEKSEL TİCARETİN YERİNİ ALAN
E-TİCARET FİRMALARI DAHİ BUGÜN HAYATTA
KALMA MÜCADELESİ VERİYOR.

MAKALE

82

6 MEVCUT TİCARET DÜNYASI YIL İÇİNDE ARTIK VAR OLMAYACAK

Teknoloji devrimi ve internetin kullanımı, tüm alışkanlıkları hızla değiştirdi. Sosyal ve kültürel kodlarda yaşanan değişimlerin yanında asıl elle tutulan ve etkisini hissettiren değişim ise ticaret dünyasında yaşanıyor. Halcılık sektöründe dünyanın en prestijli dergilerinden Carpet XL'de yayınlanan makaleye göre, değişen müşteri davranışları ve hızla artan teknik yenilikler, klasik düşünce kalıplarından kurtulamayan firmaların da artık pazarda yaşayamayacağı öngörüyor.

*Ticarette erozyon riski

Bu kışkırtıcı ve hiç kuşkusuz biraz abartılmış bir ifade ancak IFH uzmanları önümüzdeki altı yıl için ticarete geniş kapsamlı değişimler öngörüyor. Sadece hızla değişen satın alma davranışına yaratıcı ve esnek şekilde tepki verenler ve satış kanallarındaki klasik düşünce kalıplarının üstesinden gelenler hayatta kalma şansına sahip olabilecek. Bu husus hem geleneksel ticaret hem e-ticaret için eşit derecede geçerli. Bu gelişmeden faydalanacak olanlar güçlü markaların tedarikçileri olabilecek. Geçmişte her zaman e-ticaretin geleneksel ticaret üzerinde

radikal etkileri olacağı söylenirdi. Fakat gelişmeler o kadar hızlı ki, e-ticaret yapanlar da, şimdilerde, gelecekte pazarda nasıl yaşamaya devam edebileceklerini düşünmek zorunda. Pazarda bir dereceye kadar kendilerine yer edinir edinmez, dikkate alınmaları gereken yeni iş modelleri ortaya çıktı bile. Müşteri davranışı değişiyor, sürekli olarak yeni teknik seçenekler ortaya çıkıyor ve bu da dolayısıyla tüketici taleplerini beraberinde getiriyor. Cologne Ticari Araştırmalar Enstitüsü Genel Müdürü Dr. Kai Hudetz, hem geleneksel ticaret hem de online ticarete atıfta bulunarak "Sadece ana iş alanlarına esnek konseptler ekleyebilen iş adamları, gelecekte bir fırsata sahip olabilecek" diyor. IFH, 2020 yılına kadar geçecek sürede, ticaretin geleceğine yönelik köklü değişimleri haber veren beş tez yayınladı. Mücke Sturm & Company Yönetim Danışmanlığı Bölümü'nden Dr. Nikolaus Mohr ise dünya ticareti ile ilgili yorumunda "Ticarette erozyon riski bulunuyor. Altı yıl içinde mevcut ticaret artık olmayacak" dedi.

*Bu makale, Carpet XL Dergisi'nden alınmıştır.

TEZ- 1: Geleneksel ticareti tercih edenlerin yüzde 70'i ya kendilerini tamamen değiştirecek ya da yok olacak

IFH Cologne'un tahminlerine göre, geleneksel ticaret yapanların yüzde 30'u 2020 yılına kadar pazarda kendilerine artık yer bulamayacak. Kalan yüzde 40'lık kesim ise iş modellerini temelden değiştirmeyi başarabildikleri ölçüde yaşamaya devam edebilecek. Sadece müşterilerin elektronik ortamdaki isteklerine gerektiği ölçüde cevap verebilenlere yaşama şansına sahip olabilecek. Dr. Nikolaus Mohr'a göre bu rakamlardan çıkan net mesaj ise yakın gelecekte geleneksel tüccarlar gibi geleneksel ticaretin de ortadan kalkacağı şeklinde.

TEZ- 2: Su anda sadece e-ticaret yapan sitelerin yüzde 90'ı yok olacak

Aşırı düşük kâr marjları nedeniyle sadece e-ticaret yapan firmalar ya birleşecek ya da yok olacaklar. Sadece ana iş alanlarını optimize edenler, performanslarıyla ilgili olarak müşterilerine verdikleri sözü sürekli olarak tutabilenler pazarda tutunabilecek. Dr. Kai Hudetz şöyle diyor: "Amazon istisna olmak üzere, geriye sadece birkaç tane alanında uzman e-ticaret sitesi hayatta kalacak."

TEZ- 3: Müşteriye tek kanaldan ulaşan düşünme tarzı geçmişte kaldı; gelecek, çoklu temas yönetimi anlayışında

Müşteriler hâlihazırda ileri seviye 'çapraz mecra' arayışı içindeler. Dolayısıyla gelecek, her temas noktasında müşterilere -mecra kısıtlamaları olmaksızın- gerçekten katma değer sunan zeki ve müşteri odaklı anlayışlarda yatıyor.

TEZ- 4: Ticaretin geleceğini, müşteriyle ilgili ve eğlenceli formatlar belirleyecek

Müşteri ile çıkılan yolculukta müşteriye farklı deneyimler sunacak esnek, yenilikçi ve istikrarlı konseptler gerekecek. Ana iş alanına yeni, esnek ve olabildiğince kişisel kavramlar katabilen ve satın almayı bir deneyim haline getirerek yönetebilenler gelecekte daha başarılı olacak.

TEZ- 5: Güçlü markalar pazarı kontrol edecek

E-ticarette, marka odaklı müşterilerin payı artıyor. Bu gelişme ile birlikte kazananlar, güçlü ve müşteriye güven veren marka sahibi üreticiler ve tüccarlar oluyor. E-ticaretin başlangıcından bugüne bakıldığında, güçlü markalara sahip olan üreticilerin e-ticaretteki büyüme oranlarının genel e-ticaretin büyüme hızından daha fazla olduğu gözleniyor. IFH Cologne tarafından yapılan bir araştırma bu duruma örnek oluşturacak nitelikte; araştırmaya göre, 2008-2013 yılları arasında genel olarak e-ticarette yaşanan artış 2,5 misli iken, güçlü markaları olan üreticilerin e-ticaretindeki artışın 4 misline çıktığı gözleniyor.



KESİM HANE OTOMASYONU ÇÖZÜMLERİ



KUMAŞ
SERİM MAKİNALARI



OROX SIRIUS
OTOMATİK KESİM
MAKİNASI



özbilim
TEKSTİL MAKİNALARI SAN. TİC.LTD.ŞTİ.

Gürpınar, Adnan Kahveci Mah. Mehmetçik Cad. Şirin Sanayi Sitesi No: 3/E1 Beylikdüzü-İstanbul/TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 855 42 43 - 855 48 78 Fax: +90 (212) 855 36 38 e-Mail : info@ozbilim.com
www.ozbilim.com • info@ozbilim.com



HALILAR UÇTU MİNİKLERİN DİLEĞİ GERÇEK OLDU

İHİB TARAFINDAN ARTIK GELENEKSEL HALE GETİRİLEN YERİNDE EĞİTİM PROGRAMLARINA BİR YENİSİ DAHA EKLENDİ. GELECEĞİN HALI ÜRETİCİSİ VE TASARIMCISI ANAOKULU ÖĞRENCİLERİ, ORIENT HALI'NIN EV SAHİPLİĞİNDE TÜRK HALISI HAKKINDA BİLGİLENDİRİLİRKEN EĞLENCELİ BİR GÜN GEÇİRMENİN DE MUTLULUĞUNU YAŞADI.

İHİB yerinde eğitim çalışmalarını sürdürüyor. Fabrika ve mağaza ziyaretleriyle öğrencilere pratik eğitim veren İHİB, bu sayede, gelecek nesillerin ufkunu genişletmeyi

hedfliyor. Birçok farklı üniversiteden ve engelli okullarından öğrencilere halı fabrikaları ve mağazalarda verdikleri eğitimlerle Türk halısını anlatan ve sevdiren İHİB, bu





Dilekleri gerçek olan minikler, uçan halıları görünce çok sevindi.



Oldukça ilgili olduğu gözlenen minik öğrenciler, mağazanın duvarlarında sergilenen halıları da ilgiyle inceledi.



kez de anaokulu öğrencilerine Türk halısını ve kültürünü tanıttı. 19 Mart günü, İstanbul Göktürk Kemerburgaz Küçük Şeyler Anaokulu'nun talebi üzerine gerçekleştirilen etkinlikte, 5 yaşında 30 anaokulu öğrencisi, halı dokumacılığı hakkında bilgilendirildi. Nuruosmaniye'de bulunan Orient Halı mağazasında gerçekleştirilen etkinliğe İHİB adına İHİB Başkan Yardımcısı Burak Aydoğan ve İHİB Denetim Kurulu Üyesi Bülent Metin katıldı.

Türk halısı sevdirdi

Üniversitelerin tekstil ve güzel sanatlar bölümü öğrencilerine almış oldukları teorik bilgilerin yanı sıra fabrika ziyaretleri de yaptırarak, pratik bilgilerini ve ufuklarını geliştiren İHİB, bu kez de anaokulu öğrencilerinin eğlenceli ve öğretici bir gün geçirmelerini sağladı. Öğrencilere Türk halısının nasıl dokunduğuyla ilgili eğitim verildi. İpliklerin üretimi, boyanması ve dokunarak halıya dönüştürülmesi ile ilgili eğlenceli bir eğitime tabi tutulan anaokulu öğrencileri büyük bir merak ve heyecanla anlatılanları dinledi.



Nuruosmaniye'de bulunan Orient Halı mağazasında Türk halısı hakkında bilgilendirilen, İstanbul Göktürk Kemerburgaz Küçük Şeyler Anaokulu öğrencileri, dokuma tezgahında uygulamalı şekilde halının nasıl dokunduğunu görmüş oldu.

Miniklerin dileği gerçek oldu

Etkinliğin hayata geçirilmesi için mağazasının kapılarını minik öğrencilere açan Orient Halı firmasının sahibi Recep Sefer'e, hem İHİB Başkan Yardımcısı Burak Aydoğan hem İHİB Denetim Kurulu Üyesi Bülent Metin ve mağazayı ziyaret eden anaokulu öğrencilerinin öğretmenleri teşekkürlerini ilettiler. Öğrencileri ağırlamaktan memnuniyet duyduğunu ifade eden Sefer, "Minik öğrencilerimize hem Türk halısını tanıttık hem de eğlenceli vakit geçirmelerini sağladık. Bir halı nasıl dokunur, elimizden geldiğince anlatmaya çalıştık. Öğrenciler de oldukça meraklı ve ilgililerdi" dedi. Etkinlik boyunca ısrarla uçan halı görmek isteyen minik öğrenciler, usta halıçıların elinde halıvalanan uçan halıları görünce çok eğlendi. Kendileri de halıları uçurmayı deneyen minik öğrencilerin mutlulukları gözlerinden okunuyordu.



DÜNYANIN 70 ÜLKESİNDE 8 BİNİ AŞKIN PROJE

REFORM SPORTS, 21 YILLIK GEÇMİŞİ, DÜNYANIN 70 ÜLKESİNDE İMZA ATTIĞI 8 BİNİ AŞKIN PROJEYLE TÜRKİYE İHRACATINA ÖNEMLİ KATKI SAĞLIYOR. SPOR SİSTEMLERİ ALANINDA SAYILI MARKALARDAN REFORM SPORTS'UN SAHİBİ HARUN MACİT, BİR OLİMPİYAT KOMPLEKSİNDE BULUNMASI GEREKEN TÜM MALZEME VE DONANIMLARI KENDİ FABRİKALARINDA ÜRETİP UYGULAYABİLEN VE SERTİFİKALARINI VEREBİLEN TEK TÜRK FİRMASI OLDUKLARINI SÖYLÜYOR.

Temelleri 1994 yılında atılan Reform Spor Sistemleri Ltd., 21 yıllık yolculuğunda, değişimin öncüsü olarak sadece Türkiye’de değil dünyada da sektörünün lider firmalarından biri konumunda bulunuyor. Yaptığı spor tesislerinde uluslararası standartlara uyum ve sürekli gelişim amacını gözeterek Reform Sports, Türkiye’nin her şehrinde ve dünyanın 70 ülkesinde 8 bini aşkın futbol sahası, kapalı ve açık spor salonları, tenis kortları, golf sahaları, hokey sahaları ve atletizm pistleri inşa eden ihracatın öncüsü bir firma olarak öne çıkıyor. Reform Sports’un sahibi ve aynı zamanda İHİB Yönetim Kurulu Üyesi Harun Macit, şirketlerinin kuruluş hikayesini şu sözlerle anlatıyor: “1992 yılında altyapısını oluşturmaya başladığımız Reform Sports, 1994 yılında Fatih’teki tek odalı bir ofiste faaliyete başladı. Spor sistemleri işi o zamana kadar çok dağımık bir sektördü. Halı üretimi ayrı, inşaatı yapan ayrı, aydınlatma sistemini, tel ve file işlerini yapan firmalar ayrıydı. Dolayısıyla bir spor

tesisi yapmak isteyen firma veya kurumlar, bir sürü gereksiz ayrıntıyla uğraşmak zorunda kalıyordu. Bu işin bir standardı yoktu. Biz bu açığı görerek, kuruluş aşamasında bir spor kompleksini topraktan alıp anahtar teslimi yapmayı hedefleyerek yola çıktık.” Uzun soluklu yolculuklarında büyük başarılarla imza atan Reform Sports, bugün, halihazırda, halı üretimi, kauçuk üretimi, inşaat-taahhüt işleri, çelik yapılar, makine üretimi, kimya sanayi, spor ekipmanları üretimi ve zemin döşeme olmak üzere 8 ana sektörde hizmet veriyor. Türkiye’de ve birçok ülkede uluslararası standartların oluşmasına büyük katkı sağladıklarını ifade eden Macit, “21 yılı aşkın yolculuğumuzda 8 bini aşkın projeye imza atarak ulaşılması güç bir başarı örneği sergiledik” diyor.

Güçlü yapısıyla bir dünya markası

Yıllar içerisinde Grup haline gelen şirketlerinin temelini Reform Spor Sistemleri’nin oluşturduğunu belirten Macit, “Şu anda bünyemizde

altı şirket ve dokuz ticari marka bulunuyor” derken, Reformsports, Refrubber, Refyapı, İÇG, Hamle, HM Lojistik, Refturf, Reformekipman, Refziraat, Refkim, RMS ve Reffloor şirket ve markalarıyla faaliyetlerini sürdüren Reform Sports’un 2016-2017 hedeflerinin başında ise tüm markalarını şirketleştirerek bir holding bünyesinde toplamak geliyor. Üstün kalite anlayışı ve tecrübesiyle oluşturduğu profesyonel üretim ve satış kadrosu ve alanında uzman ekipleriyle Türkiye’nin bütün illerinde ve Orta Asya, Orta Doğu, Balkanlar, Avrupa, Afrika, Amerika ve Uzak Doğu’da 70 ülkede faaliyetlerini aralıksız sürdüren Reform Sports’un ürün yelpazesi ise sekiz ana başlıkta toplanıyor. Dört ana üretim bölümünden oluşan Tekirdağ Çorlu ve Bursa’daki fabrikalarında sentetik çim halı üretimi, kauçuk parke ve tartan üretimi, tesis yapımı, çelik konstrüksiyon, spor ekipmanları, kimyasal bileşenler, zemin döşemeleri ve granül üretimi yapan Reform Sports, bu üretimleriyle yaklaşık 27



Reform Sports, bir olimpiyat kompleksinde bulunması gereken tüm malzeme ve ekipmanları kendi fabrikasında üretebiliyor.



spor dalına hizmet veriyor. “Başta futbol ve atletizm pistleri olmak üzere, yürüyüş yolları, park ve bahçeler için dekoratif halılar, tenis, golf, basketbol, hokey gibi spor tesisi adına ne varsa bunların tümünü, kısacası bir olimpiyat kompleksinde bulunması gereken tüm malzeme ve ekipmanları kendi fabrikasında üretilip uygulama ve sertifika verebilen tek Türk firmasıyız” diyen Harun Macit, hizmet verdikleri kurumların başlıcalarını ise ülkelerin spor bakanlıkları, milli eğitim bakanlıkları, futbol kulüpleri, spor müdürlükleri, belediyeler, okullar ve özel sektör şeklinde sıraladı.

Kalitede öncü

“Reform Sports olarak Grubumuz ürettiği mallarda TSE-EN.15330-1, TS-EN.1176-1, ISO, FIFA Star 1, FIFA Star 2, Hijyen, Gost-R, İAAF, İTF gibi kalite belgelerine sahiptir” diyen Macit, bu kaliteye ulaşmalarında, laboratuvarlarında ve arazide yaptıkları Ar-Ge çalışmalarının, kullandıkları modern teknolojinin, hammadde ve yetişmiş insan kaynağının kendilerini bu sektörde öncü konuma getiren başlıca kriterler olduğunu altını çiziyor. Kaliteli üretim için mevcut koşulların ve yatırım imkanlarının da önemli olduğunu ifade eden Macit, son dönemde Türk spor dünyasında yaşanan olumsuzluklara da değiniyor. “Elbette ki spor insanları dostluğa, sağlıklı yaşamaya sevk etmesi gereken bir araç. Bu alanda meydana gelen her tür olumsuzluktan sektörümüz de büyük oranda etkileniyor. Biz bu sebepten dolayı yurtiçi faaliyetlerimizi yüzde 30’a indirerek yurtdışı pazar payımızı yüzde 70’e çıkardık” diyen Macit, Türkiye’deki stadyumlarda yaşanan zemin sorunlarıyla ilgili görüşlerini ise şöyle aktarıyor: “Bunun en önemli sebebi ihale mevzuatımızdaki

sıkıntılardır. Acilen mevzuatın bu bölümü değiştirilerek spor kompleksleri yapım işinin ehliyetli ellere bırakılması gerekiyor. Türkiye’de bir spor kompleksi işi ihaleye çıktığında ne kadar inşaat firması varsa bu işe giriyor. Tabii ki sonuçta da bu işten anlamayan, klasik inşaat mantığına sahip firmalar ucuza mal edeyim derken işin standartları dışına çıkarak uzman olmayan personelle tesis yapıyorlar. Reform Sports olarak, dünyanın hiçbir yerinde, yeterliliği olmayan firmalara bu işlerin verildiğini görmedik. Bunun önüne geçilmeden, mevzuatta ciddi değişiklikler yapılmadan bu olumsuzluklar maalesef düzelmeyecektir.

Tesislerin yapımı, işinin ehli olanlara verilmelidir

Olimpiyat kompleksleri, stadyum sahaları, atletizm pistleri, golf ve hokey sahaları ve kapalı ve açık spor sahaları konusunda binlerce tesiste imzası olan Reform Sports’un gelecek planları arasında, kendi alanında hem Türkiye’de hem dünyada üretim yapan bir firma olarak ülke ekonomisine katkı sağlamak geliyor. Yaptıkları işlerin daima dostluk ve barışa hizmet edecek ve sağlıklı nesillerin yetişmesine katkı sağlayacak işler olacağını ifade eden Macit, “Şu anda yedi

Reform Sports, bugün, halı üretimi, kauçuk üretimi, inşaat-taahhüt işleri, çelik yapılar, makine üretimi, kimya sanayi, spor ekipmanları üretimi ve zemin döşeme olmak üzere 8 ana sektörde hizmet veriyor.



HARUN MACİT

Reform Sports – İHİB YK Üyesi

“21 yılı aşan yolculuğumuzda 8 bini aşkın projeye imza atarak ulaşılması güç bir başarı örneği sergiledik.”

bölge ve 70 ülkede hizmet veriyoruz. Yurtdışında, saha üretimlerinin dışında çim halı üretimi de gerçekleştirmeye başladık. Zannediyorum bu alanda da ilk Türk firmasıyız. Şu anda Reform markasıyla İngiltere’de üretim yapıyoruz. Bunu önümüzdeki yıllarda birkaç ülkede daha gerçekleştirmeyi planlıyoruz” diyor. Türkiye’nin son yıllarda tesisleşme konusunda attığı adımlarla ilgili de konuşan Macit, “Türkiye bu alanda iyi bir noktaya doğru gitmektedir. Spor Bakanlığı’nın son 4-5 yıldan beri ciddi atakları var. Türkiye bu alanda Almanya ve birçok batı ülkesinden daha ileri bir konumda bulunuyor. Bakanlığımızı ve yetkilileri kutlamak lazım. Sadece onlardan istirahatımız, tesis yapımlarını normal inşaat ihale mevzuatı dışına çıkarıp yeterliliği olmayan firmalara vermemeleridir. İş ehline verilirse, sonuçları da elbette ülkemizi bu alanda hedefe ulaştırarak neticeler doğuracak ve ülke kaynaklarımız heba edilmeyecektir” diyor. Yeni yapılan tesislerin sayısının azımsanmayacak kadar çoğaldığını belirten Macit, Türk sporu adına asıl handikabın, yetişmiş insan (antrenör ve hoca) gücünün sınırlı olmasından kaynaklı olarak, yapılan tesislerden istenilen verimin alınmaması olduğunu belirtirken, “Yetkililer artık işin ikinci adımını da tesisleşmeyle paralel atmak zorundalar ki dünya çapında sporcular yetiştirip milli marşımızı bütünde müsabakalarda çaldirabilelim” diyor.



DOĞA METAL

AKSESUAR VE ELCİK İMALATI

Doğa'nın gücü!..



FABRİKA: Sancaktepe Sanayi Mah. Samsun Sok. No: 3/1
Güngören / İstanbul / Türkiye

Tel: +90.212.637 11 73-87 **Fax:** +90.212.637 11 87

ŞUBE 1: Mesrutiyet Mah. Kodaman Sok. No: 75/1
Osmanbey / İstanbul / Türkiye

Tel: +90.212 233 18 01 **Fax:** +90.212 233 18 03

ŞUBE 2: Keresteciler Sit. Fatih Cad. Serdar Han
No: 36 Merter - Güngören / İstanbul / Türkiye

Tel: +90.212.637 48 58 pbx **Fax:** +90.212.637 18 58

www.dogametal.com - info@dogametal.com



PELİN ILIKAN
Moda Tasarımcısı

Moda ve moda ile ilgili tüm alanlarda yenilikçi ve modern bir yaklaşımla eğitim faaliyetleri yürüten İstanbul Moda Akademisi (İMA), Türkiye'nin en yetkin moda okullarından... Dünya çapında başarısı kanıtlanmış sistem ve yapıları bünyesine adapte eden İMA, dünyaca ünlü bu moda okullarıyla eşzamanlı bir eğitim programı takip ediyor. Moda fotoğrafçılığın- dan styling'e, stil danışmanlığından global pazarlarda markalaşmaya kadar birçok alanda eğitim veren İMA, hazır giyim sektörünün en önemli bileşenlerinden moda tasarımı dalında yetiştirdiği öğrenciler ile katma değerli ihracatın en önemli destekçileri arasında yer alıyor.



İMA'NIN YENİ NESİLLERİNDEN PELİN ILIKAN

İMA'DA ALDIĞI MODA TASARIMI EĞİTİMİNİ İŞ HAYATINA BAŞARILI BİR ŞEKİLDE YANSITAN PELİN ILIKAN'IN BİR SONRAKİ HEDEFİ İSTANBUL FASHION INCUBE TASARIMCILARINDAN BİRİ OLMAK.

Moda tasarımı bölümünden mezun olan Pelin Ilıkan ile İMA'da aldığı eğitim üzerine konuştuk. Daha önce Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'un 2015 İlkbahar/Yaz koleksiyonlarının sergilendiği New Gen I, New Gen II (Yeni Nesil I, II) defileleriyle tasarımlarını podyuma çıkarma imkanı yakalayan Pelin Ilıkan'ın en büyük hayali ileride İstanbul Fashion Incube tasarımcılarından biri olmak.

Tasarım yapmaya, moda ve kariyer serüveninde bu alanda bir plan yapmaya giden süreci sizden dinleyebilir miyiz? İMA bu konuda ne tür bir vizyon yarattı?

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum. Moda serüvenim mezuniyet sonrası moda perakende sektöründe ürün yönetimi ve satın alma alanlarında çalışmakla başladı. Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen moda markalarında ürün yöneticiliği konusunda 10 senelik tecrübe kazanırken aslında keyif alarak yaptığım bir şeyi meslek olarak da devam ettirmek en büyük şansım oldu. Tasarım

ve tekstil eğitimi almayı hem üniversite hem de iş hayatım süresince başından beri istiyordum ve bu yolda ilerleyerek İstanbul Moda Akademisi'nde Moda Tasarım eğitimi aldım ve tasarım hayatım böylece başlamış oldu. Bu süreçte İMA'nın bana kattığı en büyük vizyon, bir koleksiyonun tasarım sürecinin başlangıcından bitişine nasıl bir yol izlemem gerektiği idi. İMA, içimde var olan tasarım yeteneğini dışarı çıkarma aşamasında yol göstericim oldu.

İMA'da aldığınız eğitim süreci nasıl başladı? Eğitim öncesi ve sonrası süreçte ne tür değişimler yaşadınız?

İMA, moda tasarımı eğitimi almaya karar verdiğimde düşündüğüm birkaç eğitim kurumundan biriydi. İMA'yı seçmemdeki en büyük sebep hem eğitim süresince hem de eğitim sonrasında öğrencisine gösterdiği desteği. İMA eğitim süresince moda dünyasının önemli tasarımcıları ve başarılı moda markalarıyla birlikte çalışılan pek çok proje ile deneyim ka-



zandırıyor. Bununla birlikte en önemlisi yeni nesil tasarımcılarına Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'da koleksiyonlarını sergileme fırsatı sunuyor. Mezun olan herkes hem kendi markalarını yaratma sürecindeki zorlukları hem de firma için tasarım sürecini deneyimlemiş oluyor. Yaşadığım değişim ise çok büyük, eğitim sayesinde kendimi hayatta en iyi ifade ettiğim yolu buldum.

Tasarım yaparken ilham oluşturan unsurlar var mı? Tasarımda kendi tarzınızı yaratmanıza yardımcı olan kaynaklar var mı? Takip ettiğiniz dünyaca ünlü tasarımcılar, etkinlikler gibi...

Bir koleksiyonun mutlaka bir hikayesi oluyor. Günlük hayatımda yaşadığım, gördüğüm, hayatımda olan her şey bir koleksiyonun ilham kaynağı olabiliyor; bu yüzden yaşamımda farkındalığımı hep yüksek tutuyorum. Bununla birlikte dünyada olup biten tüm sanatsal



olayları, festivalleri, moda haftalarını, dünyaca ünlü ve özellikle de yeni nesil tasarımcıların koleksiyonlarını, dünyadaki sokak modasını sürekli olarak takip ediyorum.

Türkiye'de moda tasarımının gelişimini nasıl buluyorsunuz? Bu sistem içerisinde başarılı ve yaratıcı olan herkesin bir şeyler yapabileceğini düşünüyor musunuz? Eğitiminizi aldığınız İMA'nın bu alanda kariyer yapmak isteyenlere ne tür destekleri var?

Türkiye'de moda tasarımı konusunda kişilerin daha fazla bilinçlendiğini düşünüyorum, tabii ki bu bilinçlenme konusunda üniversite ve akademilerin moda tasarımları bölümünün artmasının da etkisi çok fazla. Fakat yalnızca tasarım eğitimi almak birşeyler yapabilmek için ne yazık ki yeterli olmuyor. En büyük problem okuldan mezun olduktan sonra ne yapılabileceği konusunda kişilerin eğitim süresince bilinçlendirilmemesi. Bugün bir moda markası yaratma sürecinde tasarımcıların hem maddi hem manevi yönden yalnız bırakıldığını düşünüyorum, bu konuda da yol gösterici danışman kurumların olması ve profesyonel kapsamda gelecek vaat eden moda tasarımcılarının desteklenmesi gerekiyor. İMA'nın bu anlamda öğrencilerine verdiği en büyük destek eğitim süresince başarılı gördüğü tasarımcılarına Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'da koleksiyonlarını sergileme fırsatı sunması ve tasarımcının sektöre tanıtılmasını sağlamasıdır. Bununla birlikte İstanbul Fashion Incube, İHKİB ve İMA'nın desteğiyle oluşturulan yetenekli ve gelecek vaat eden moda tasarımcılarına profesyonel kapsamda destek veren,

İMA'nın öğrencilerine verdiği en büyük destek eğitim süresince başarılı gördüğü tasarımcılarına Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'da koleksiyonlarını sergileme fırsatı sunması ve tasarımcının sektöre tanıtılmasını sağlamasıdır.



tasarımcıların ulusal ve uluslararası platformlarda yer almalarını sağlayan bir girişimcilik merkezidir. Gelecek dönemde bu merkezde yer almak benim de en büyük hedefim.

En beğendiğiniz yerli yabancı moda tasarımcıları kimler? Hangi açılarda başarılı buluyorsunuz?

Dion Lee farklı formları yalın detaylarla buluşturarak fark yaratabiliyor olmasından, Jenna Lyons desenleri ve renkleri bir arada hayran edici şekilde kullanmasından dolayı çok beğeniyorum. Türkiye'de de Gamze Saraçoğlu, Zeynep Tosun ve Aşlı Filinta'yı çok başarılı buluyorum.



SEKTÖRÜ BİLEN ÖĞRENCİLER YETİŞTİRİYORUZ

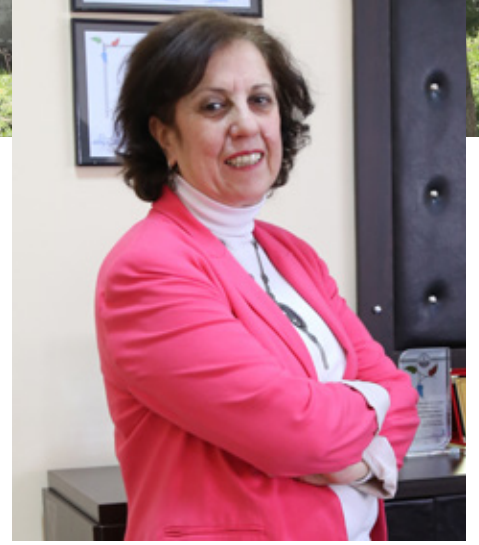
İHKİB AVCILAR MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ, HEM YURTİÇİNDE HEM DE YURTDIŞINDA DAHİL OLDUKLARI PROJELER İLE AKTİF BİR ROL OYNUYOR. YENİ DÖNEM PROJELERİNİ OKUL MÜDÜRÜ CANAN ERTEKİN İLE KONUŞTUK.

Eğitim öğretim hayatına 1995 yılında başlayan İHKİB Avcılar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, verdiği eğitimin yanı sıra projeleriyle de dikkat çekiyor. Hem yurt içinde hem yurt dışında dahil oldukları çalışmalar ile İHKİB okulları arasında bu alanda en aktif olan okul... Gelecekte “Avrupa’da Yetişmek, Çok Kültürlü Tek Avrupa Kimliği, UNESCO Mirasları” gibi projelere dahil olmaya hazırlanan İHKİB Avcılar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Canan Ertekin, öğrencilerin belli bir rutin içerisinde okula gidip gelmesini istemiyor. Çeşitli projeler ve aktivitelerle öğrencilerin motivasyonunu yükseltmeyi ve sosyal bir birey olarak yetiştirmeyi amaçlayan Canan Ertekin, okulda buna yönelik yeni bölümler açtığını söylüyor. Pazarlama ve Satış Elemanlığı ile Grafik-Fotoğrafçılık Bölümü’nü açtığını ifade eden Canan Ertekin, piyasa araştırmalarına ve talebe baktıklarını söyleyerek, “Biz sektör okulu olduğumuz için sektöre yönelik bölümler açıyoruz okulda. Öğrencilerimizin iş bulabilmesi ve üniversiteye girebilmesi için bu bölümü açma ihtiyacı hissettik. Ayrıca hazır giyimle bağlantılı olan

bir bölüm olması bizi bu bölümü açmaya iten başka sebep oldu” diyor. İHKİB Avcılar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’nde 4 bölüm olduğunu söyleyen Canan Ertekin, “Öğrenci sayımız 550. Öğretmenlerimizin çocukları için açtığımız bir anaokulumuz var. 60 da anaokulu öğrencimiz var. Toplamda 610 öğrencimiz eğitim görüyor. Yıllık olarak da 120-130 arasında öğrenciyi okulumuzdan mezun ediyoruz” bilgisini veriyor.

Sektörü bilen öğrenciler yetiştiriyoruz

Yeni dönem projelerinden bahseden Canan Ertekin, “Yeni bir projemiz var. Avcılar Kaymakamı Hulusi Doğan ve eşi ile birlikte yürütüyoruz bu projeyi. Doğu’daki kız meslek liselerine hazır giyim üzerine konferanslar vermek, okulda yaptığımız çalışmalarını onlara iletmek ve yapılan bu projelerin öğrencilerimiz üzerinde ne kadar fayda getirdiğine yönelik bir söyleşi yapmak. Geçmişte Komşu Gözüyle İstanbul, Avrupa Gençliği Yeni Rol Modeller Arayışında, Notaları Vurmak, Doğada Yaşam ve Farklı Kültürlere Saygı gibi Avrupa Birliği projelerimiz oldu. Bu sene Avrupa’da Yetiş-



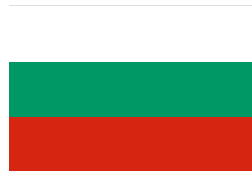
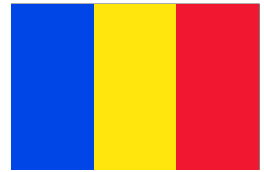
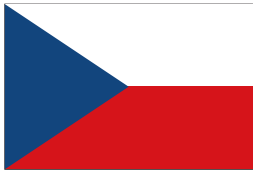
CANAN ERTEKİN
İHKİB Avcılar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü

mek, Çok Kültürlü Tek Avrupa Kimliği, Ön Yargıları Kırmak, UNESCO Mirasları, Okul Yönetimi gibi projelerimiz var. Başvurular kabul gördüğü takdirde 57 öğretmenimiz ve 87 öğrencimizle bu AB projelerine dahil olacağız. Geçen sene projelere 39 öğretmenimiz, 53 öğrencimiz katılmıştı. Yeni dönemde sayımız artış gösterecek. Sadece İHKİB okullarında değil, İstanbul’da bizim kadar proje üreten, dahil olan bir başka okul yok” diyor. İHKİB denildiğinde sektörün öğrencilere bakışının değiştiğini belirten Canan Ertekin, “Çünkü biliyorlar ki burada yetişen öğrenciler sektörü biliyor. İki sene üst üste ‘Eğitimde İyi Örnekler’ daldında İstanbul’da ödül aldık. Normalde okullarda öğrenciler 12’nci sınıfta staj görürler ama biz 11’inci sınıfta sektöre gönderiyoruz. Meslek derslerini sektörde öğreniyorlar. Stajlarını da bilerek, zorlanmadan yapıyorlar. Bu yüzden de sektör çalışanları öğrencilerimizi kaçırmak istemiyor” diye belirtiyor.

BALKAN VE
DOĞU AVRUPA ÜLKELERİNDE;
NAKLIYE VE LOJİSTİKTE
**UZMAN
KURULUŞ!**



www.seraytrans.com



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

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



METE LEVENT SERDENGEÇTİ
İHKİB Eğitim Vakfı Genel Sekreteri
Haliç Üniversitesi Öğretim Üyesi

TEKSTİL VE HAZIR GİYİM'DE KALİTE, KALİTE KONTROL VE KALİTE STANDARTLARI

Günümüzün gelişen küresel pazar koşulları, sürekli artan üretim kapasitesi ve rekabetçilik, kalite olgusunu ön plana taşımıştır. Yakın geçmişte sadece ürünün niteliklerini anlatan kalite, günümüzde insanların her bakımdan günlük yaşamlarının bir parçası haline gelmiş ve uyulması gereken birçok yazılı kuralın doğmasına sebep olmuştur. Bu anlamda, bir firma ya da ürünün marka olabilmesinde en belirleyici unsurlardan birisi olan kalite, çok boyutlu bir kavramdır. Kalite kavramının çağrışım yaptığı en önemli iki olgu ise müşteri (insan) memnuniyeti ve kaynak israfının önüne geçilmesidir ve her ikisi de insani gelişmişlik kavramının önemli kriterlerindedir. Sözlük anlamı olarak kalite; özellik (hususiyet), tabiat, meziyet, nitelik, mahiyet, yapı, bünye, kabiliyet ve cins anlamlarındadır. "Kaliteli" sözcüğü, bir takım özellik ve niteliklere sahip mal veya hizmeti ya da bir faaliyeti; "Kalitesiz" sözcüğü ise herhangi bir özellik ve nitelik sahibi olmayan ya da beklenen özellik ve niteliklere sahip olmayan mal veya hizmeti anlatmaktadır. Herhangi bir özellik veya niteliği olan mal veya hizmet, kalite sahibi olarak tanımlanabilir. Ancak sahip olunan kalitenin düşük veya yüksek olması da önemlidir. Bir mal veya hizmetin kalitesi; onu diğerlerinden ayıran özellikleri, nitelikleridir. Bu özellik ve nitelikler arttıkça veya beklenti ve beğenileri daha çok karşıladıkça yüksek kaliteden, tersinde ise düşük kaliteden söz edilebilir. Kavramsal olarak kalite, farklı boyutlardan veya bakış açılarından şöyle tanımlanabilir:

- **Müşteri için kalite:** Kullanıma uygun olma, müşteri beklentilerini karşılama,
- **Üretimde kalite:** Ürünün; tasarıma, belirlenen ve gerekenlere uygunluğu ve kusurlu olmaması,
- **Ürünün kalitesi:** Benzerlerinde olmayan

değerlere sahip olması, değer taşıması ve değer katması,

- **Fiyat-değer kalitesi:** Fiyat ve özelliklerin en iyi bileşimi,
- **Soyut kalite:** Ne olduğu açık olarak bilinmemekle beraber, diğerlerinden farklı olduğu izlenimi (imaj).

Günümüzün gelişen küresel pazar koşulları, sürekli artan üretim kapasitesi ve rekabetçilik, kalite olgusunu ön plana taşımıştır. Kalite, çok boyutlu bir kavramdır ve kalitenin farklı boyutları kullanıcılar için farklı öneme sahiptir. Kalitenin unsurları şöyle sıralanabilir:

- **Uygunluk (relevance)**
- **Doğruluk (accuracy)**
- **Güncellik (timeliness)**
- **Ulaşılabilirlik-erişebilirlik (accessibility)**
- **Mukayese edilebilirlik (comparability)**
- **Tutarlılık (coherence)**

Kalite kontrol, bir mal veya hizmetin kalitesini belirli bir düzeyde sağlamaya çalışan bir süreçtir. Kalite kontrolün temel amacı; mal ve hizmetin veya sürecin belirli gereksinimleri ve istekleri karşılmasını, güvenilir, memnuniyet verici (doyurucu) ve ekonomik (alım gücüne uygun) olmasını sağlamaktır. Esasen kalite kontrolü, bir mal, hizmet veya sürecin asgari kalite seviyesinin incelenmesi ve firmanın belirlenmiş kalite standartlarına uygunluğunun tespit edilmesidir.

Yüksek satış, iyi ve kalıcı bir isim sağlaması nedeniyle endüstriler veya işletmeler için birincil öneme sahiptir. Tizlikle uygulanacak kalite kontrol standartları, özellikle ihracatçılar ve ülkeleri için prestij ve imaj sağlayıcıdır. ASTM, AATCC, BS, DIN and JIS & ISO gibi kalite kontrol standartları, her seviyedeki yöne-

Yakın geçmişte sadece ürünün niteliklerini anlatan kalite, günümüzde insanların her bakımdan günlük yaşamlarının bir parçası haline gelmiş ve uyulması gereken birçok yazılı kuralın doğmasına sebep olmuştur. Bu anlamda, bir firma ya da ürünün marka olabilmesinde en belirleyici unsurlardan birisi olan kalite, çok boyutlu bir kavramdır.

tim tarafından bilinmeli ve kabul görmelidir. Kalite beklentileri, müşteri profiline ve perakende satış biçimine göre farklı olmaktadır. Tekstil ve hazır giyim endüstrisinde ürün kalitesi, giyim ürünlerinin lif, iplik, kumaş yapısı, renk haslığı, yüzey tasarımları, son işlem, dikiş mukavemeti, ölçü sapmaları, ana ve yardımcı malzeme yıkama haslığı, paketleme gibi kalite standartlarına göre hesaplanır.

Kalite standartları, malların beklentileri önceden belirlenmiş ölçülere, yasaya, sözleşmelere ve kullanıma en uygun şekilde üretilmesine olanak sağlayan kuralları ve ölçme kriterlerini belirler. Günümüzün pazar geliştirme ve pazar paylaşımı yarışında organizasyonlar, müşteri beklenti ve ihtiyaçlarını karşılamaya ve aşmaya odaklanmak zorundadır. Başarılı organizasyonlar, müşteri memnuniyetini daha fazla sağlamak için arayış içerisinde olup bu firmalar için müşteri memnuniyeti birincil hedefdir. Müşterilere odaklanmak ile etkili sevkiyat ve satış sonrası servisle desteklenen kusursuz ürünler sunmak, organizasyonların rekabete dayanmalarına ve buldukları pazarda iyi bir pozisyon elde etmelerine yardımcı olmaktadır. Bir ürünün müşteri ihtiyaç ve beklentilerini karşıladığı ölçüde kaliteli olduğu kabul edilmelidir. Bu ise ürünlerin bir takım standart özellikleri taşımasına bağlıdır. Tekstil ve hazır giyim ürünlerinin taşıması gereken standart özellikler yıllar geçtikçe iyice belirginleşmiş, ulusal ve uluslararası geçerliliği olan ve ihtiyaçlara cevap verebilen kalite standartları geliştirilmiştir. Tekstil ve hazır giyim sektöründe kabul gören bazı ulusal ve uluslararası kalite standartları şunlardır:

- **AATCC:** American Association of Textile Chemists and Colourists
- **ASTM:** American Society for Testing and Materials
- **BS:** British Standards (British Standards Institute)
- **DIN:** Deutsches Institut für Normung-German Institute for Standardization
- **JIS:** Japanese Standards Association
- **ANSI:** American National Standards Institute
- **ASQC:** American Society for Quality Control
- **AFNOR:** Association Française de Normalisation
- **BIS:** Bureau of Indian Standards

- **DS:** Dansk Standard (Danish Standards)
- **ISO:** International Standardisation Committee
- **AQL:** Acceptable Quality Level System
- **TSE:** Türk Standartları Enstitüsü

Üretilen malların kalitesini belirlemede bu standartlardan hangisinin uygulanacağına satış sözleşmesinde önceden taraflarca belirlenmiş olması, ihtilaflarda çözümü hızlandırıcı bir uygulama olacaktır. Belirlenen standartlar genellikle daha üretim başlamadan önceki prototip, renk örnekleri, yazışmalar ve bildirim şekilleri gibi birçok detayı da içerir. Yükleme ve teslim şekilleriyle devreden sorumluluk ve yükümlülüklerin de ürün ve buna bağlı olarak hizmet kalitesinin unsurları olduğu unutulmamalıdır. Yükleme ve teslimde hangi uluslararası ticari terimin (incoterms) uygulanacağı, ödeme şekli ve uyumsuzluk halinde yetkili olacak mahkemeler gibi hususlar ise sözleşmede titizlikle belirtilmelidir.

Bir ürüne belirlenen standartlar dâhilinde kalite kontrol işlemi uygulanmış olması, bu işlem esnasında gözden kaçan kusurlu mallarla ilgili satıcının sorumluluklarını sonlandırmaz. Viyana Satım Sözleşmesi'ne (United Nations Convention On Contracts For The International Sale Of Goods) göre satıcı, satılan malın kullanım amacına uygunluğunu garanti etmekle de yükümlüdür. Sözleşmenin ilgili maddelerine göre gizli veya aleni

ayıplı mallar konusunda satıcının yükümlülüğü; "teslim edilen mallar kalite, miktar ve tür olarak satış sözleşmesinde belirtilene uygun olmalı, ambalajı ve tertiplenmesi sözleşmede belirtildiğine göre yapılmalıdır" şeklinde belirlenmiştir. Sözleşmeye göre alıcı; malı, durum ve şartlara göre mümkün olan en kısa sürede muayene etmek ve malda tespit ettiği ya da edebileceği bozuklukları makul bir süre içerisinde satıcıya bildirmekle yükümlüdür. İhbar mükellefiyetini yerine getirmemesi halinde kural olarak alıcı hakkını kaybetmekle birlikte, ayıp ihbarında bulunmama konusunda "makul mazereti" bulunan alıcı tüm haklarını kaybetmeyerek satıcıya karşı bazı haklarını ileri sürebilir. Alıcı; ayıpların düzeltilmesini veya "bedel indirimi" isteyebileceği gibi kâr mahrumiyeti dışında "tazminat" da talep edebilir.

Kaynaklar:

- Michael E. Porter, "Rekabet Stratejisi" (Competitive Strategy), Sistem Yayıncılık, 2000.*
- Simon Seivewright, "Basic Fashion Design 01: Research and Design", Ava Publishing, 2007.*
- Richard Sorger & Jenny Udale, "The Fundamentals of Fashion Design", Ava Publishing, 2006.*
- Charles N. Weaver, "Toplam Kalite Yönetiminin Dört Aşaması", Sistem Yayıncılık, 1997.*





ERDOĞAN KARAHAN
Yeminli Mali Müşavir

KURUMLAR VERGİSİNDE YENİ BİR TEŞVİK: NAKİT SERMEYE ARTIŞLARINDA VERGİSEL AVANTAJ

YTTK'de sermayenin üç farklı yöntemle artırılabilmesi öngörülüyor. Bunlar; "sermaye taahhüdü yoluyla artırım" (nakdi sermaye artırım), "iç kaynaklardan sermaye artırım" ve "şarta bağlı sermaye artırım" olarak belirlenmiş. Anılan yöntemlerden, iç kaynaklardan sermaye artırım ve şarta bağlı sermaye artırım, Kanun'da ilk defa düzenlenirken, iç kaynaklardan sermaye artırım mülga 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda (ETTK) öngörülmemiş olsa da uygulamada şirketlerin sıkça başvurduğu bir yöntemdi. Zira bu yöntem doktrinde, yargı kararlarında ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı uygulamasında kabul ediliyordu. Dolayısıyla YTTK, uygulamada zaten kullanılan ve konunun tarafları bakımından da kabul gören bu uygulamayı yasal dayanağa kavuşturdu.

Sermaye artışı;

- Yeni hisse senedi çıkartmak,
- Mevcut ortakların sermaye paylarını artırmak,
- Yedekleri ve dağıtılmamış kârları sermayeye dönüştürmek,
- Değer artış fonlarını sermayeye eklemek,
- Şirket borçlarını sermayeye dönüştürmek,
- Çıkartılmış tahviller karşılığı hisse senedi çıkartarak sermaye artırımını gerçekleştirmek,
- Başka şirketlerle birleşmek yöntemlerinden biri kullanılarak yapılıyor.

Şirketlerde sermaye artırım, genel itibarıyla şirket mal varlığına dışarıdan nakdi veya aynı varlıkların getirilmesiyle (sermaye taahhüdü yoluyla artırım),

bir başka deyişle, dış kaynaklardan gir-di sağlanmasıyla yapılır. Buna karşın, iç kaynaklardan yapılan sermaye artırımında, pay sahipleri fiili olarak herhangi bir nakdi veya aynı kaynak ödemez ve artırım tamamen şirketin kendi iç kaynaklarından karşılanır. Dolayısıyla iç kaynaklı sermaye artırım, şirkete ek bir finansman kaynağı sağlamaz, şirketin mal varlığını efektif olarak artırmaz ve toplam piyasa değerini etkilemez. Buna karşın, söz konusu sermaye artırımını bir takım vergi avantajları sağladığı gibi şirketin itibarının artmasına, mali bünyesinin kuvvetlenmesine ve sermayesinin güncellenmesine yardımcı olur. Kanun koyucu, nakit olarak sermaye konulmasına da vergisel teşvik getirmeyi amaçlamış ve 6637 sayılı Kanun'un 8'inci maddesi ile 13/6/2006 tarihli ve 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun "Diğer indirimler" başlığını taşıyan 10'uncu maddesinin birinci fıkrasına şu bent eklenmiştir:

"(ı) Finans, bankacılık ve sigortacılık sektörlerinde faaliyet gösteren kurumlar ile kamu iktisadi teşebbüsleri hariç olmak üzere sermaye şirketlerinin ilgili hesap dönemi içinde, ticaret siciline tescil edilmiş olan ödenmiş veya çıkarılmış sermaye tutarlarındaki nakdi sermaye artışları veya yeni kurulan sermaye şirketlerinde ödenmiş sermayenin nakit olarak karşılanan kısmı üzerinden Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından indirimden yararlanan yıl için en son açıklanan 'Bankalarca açılan TL cinsinden ticari kredilere uygulanan ağırlıklı yıllık ortalama faiz oranı' dikkate alınarak, ilgili hesap döneminin sonuna kadar he-

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu (YTTK), anonim ve limited şirketlerin sermaye ihtiyacını süratle ve kolayca karşılayabilmek amacıyla sermaye artırım yöntemlerini yeniden düzenledi. Dolayısıyla makalemizin konusunu, sermaye şirketlerinin sermayelerini nakit olarak artırmalarının özendirilmesi amacıyla yapılan düzenleme oluşturacak.

saplanan tutarın %50'si. Bu indirimden, sermaye artırımına ilişkin kararın veya ilk kuruluş aşamasında ana sözleşmenin tescil edildiği hesap döneminden itibaren başlamak üzere, izleyen her bir dönem için ayrı ayrı yararlanılır. Sonraki dönemlerde sermaye azalımı yapılması hâlinde, azaltılan sermaye tutarı, indirim hesaplamasında dikkate alınmaz. Bu bent hükümlerine göre hesaplanacak indirim tutarı, nakdi sermayenin ödendiği ay kesri tam ay sayılmak suretiyle, hesap döneminin kalan ay süresi kadar hesaplanır. Matrahın yetersiz olması nedeniyle ilgili dönemde indirim konusu yapılamayan tutarlar, sonraki hesap dönemlerine devreder. Bu bendin uygulanmasında, sermaye şirketlerine nakit dışındaki varlık devirlerinden kaynaklananlar dâhil olmak üzere, sermaye şirketlerinin birleşme, devir ve bölünme işlemlerine taraf olmalarından veya bilançoda yer alan öz sermaye kalemlerinin sermayeye eklenmesinden kaynaklanan ya da ortaklar veya bu Kanun'un 12'nci maddesi kapsamında ortaklarla ilişkili olan kişilerce kredi kullanılmak veya borç alınmak suretiyle gerçekleştirilen sermaye artırımları, indirim hesaplamasında dikkate alınmaz. Bu bentte yer alan oranı, şirketlerin aktif büyüklükleri, ortaklarının hukuki niteliği, çalışan personel sayıları ve yıllık net satış hâsılatlarına göre veya sermayenin kullanıldığı yatırımdan elde edilen gelirlerin kurumun esas faaliyeti kapsamında olmayan faiz, kâr payı, kira, lisans ücreti, menkul kıymet satış geliri gibi pasif nitelikli gelirlerden oluşmasına göre ya da sermayenin kullanıldığı yatırımların teşvik belgeli olup olmadığına veyahut makine ve teçhizat veya arsa ve arazi yatırımları için sermayenin kullanıldığı alanlar itibarıyla ya da bölgeler, sektörler ve iş kolları itibarıyla ayrı ayrı sınırlara kadar indirmeye veya yüzde 100'e kadar artırmaya; halka açık sermaye şirketleri için halka açıklık oranına göre yüzde 150'ye kadar farklı uygulamaya Bakanlar Kurulu yetkilidir."

Düzenlemenin yapıldığı Kanun'un 10'uncu maddesi, kurumların, kurumlar vergisi matrahının tespitinde dikkate alabilecekleri diğer indirimleri hükme bağlamıştır. Maddede düzenlenen

indirim ve harcamaların, kurum kazancından indirimlerinin yapılabilmesi için kurumlar vergisi beyannamesinde ayrıca gösterilmesi gerekmektedir.

Yapılan düzenlemeyi irdeleyecek olursak;

- Sadece sermaye şirketlerinin yararlanabileceği bir düzenlemedir. Yani sermaye şirketi olmayan kurumlar vergisi mükellefleri ile gerçek kişi mükellefler bu düzenlemeden yararlanamayacaktır.

- Finans, bankacılık ve sigortacılık sektörlerinde faaliyet gösteren kurumlar ile kamu iktisadi teşebbüsleri, düzenlemenin kapsamı dışında bırakılmıştır.

- İndirimden, sermaye artırımına ilişkin kararın veya ilk kuruluş aşamasında ana sözleşmenin "tescil edildiği hesap döneminden itibaren başlamak üzere" izleyen her bir dönem için ayrı ayrı yararlanılacaktır. Tescil yapılmadığı sürece indirim imkanı bulunmamaktadır.

- Düzenleme, mevcut şirketlerde nakit olarak yapılan sermaye artışı ve yeni kurulan sermaye şirketlerinde ödenmiş sermayenin nakit olarak karşılanan kısmını kapsamaktadır. Nakit dışındaki bir varlığın sermayeye eklenmesi veya bilançoda yer alan sermaye yedekleri, dağıtılmamış kârlar ve değer artış fonları gibi öz sermaye kalemlerinin sermayeye eklenmesi durumunda, söz konusu indirimden yararlanılmayacaktır.

- Matrahın yetersiz olması nedeniyle ilgili dönemde indirim konusu yapılamayan tutarlar, sonraki hesap dönemlerine devreder. Kanuna göre hesaplanan tutar, sermayenin konulduğu dönem veya sermaye artışının yapıldığı dönem itibarıyla elde edilen kurum kazancından indirilemezse, yani kurum kazancı yetersiz kalırsa, indirilemeyen tutarlar sonraki dönemlerde indirilmek üzere devreder.

- İndirim oranını, şirketlerin özelliklerine, bölgeler, sektörler ve iş kolları itibarıyla durumlarına göre değiştirme yetkisi Bakanlar Kurulu'na verilmiştir.

Düzenlenen vergi teşviğini bir örnekle açıklayalım;

Defne Anonim Şirketi'nin 17 Eylül

2015 tarihinde 1.200.000 TL nakit sermaye artırımını yaptığını kabul edelim. TCMB tarafından en son açıklanan ticari kredilere uygulanan ağırlıklı yıllık ortalama faiz oranının ise yüzde 10 olduğunu varsayalım. BU durumda, şirketin kurumlar vergisi matrahından indirebileceği yıllık indirim tutarını şöyle hesaplayabiliriz:

= Nakden Artırılan Sermaye Tutarı
x TCMB Faiz Oranı x İndirim Oranı
= 1.200.000 x 0,10 x %50
= 60.000 TL

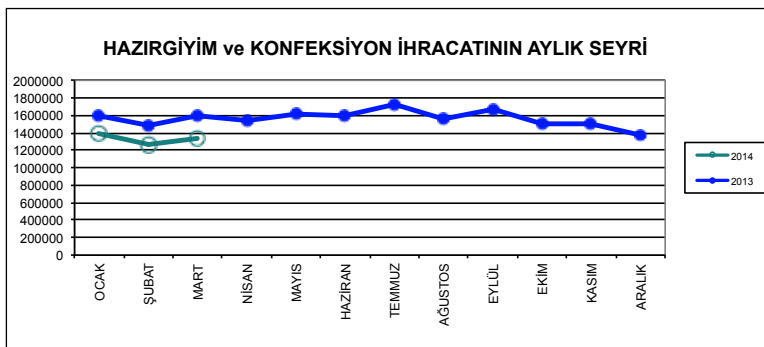
Söz konusu firmanın eylül ayında sermaye artırımını yaptığını dikkate aldığımızda, ilk yıl için tıpkı binek otolarda amortisman hesaplaması yaparken uyguladığımız kıst dönem hesaplaması yapmak gerekecektir (60.000/12 ay x 4 ay = 20.000 TL). Bu tutar, kurum kazancından indirilebilecek tutardır. Kurum kazancından 20.000 TL'nin indirilmesi demek, kurumlar vergisinin 4.000 TL (20.000 x %20 = 4.000 TL) daha az ödeneceği anlamına gelir. Defne AŞ'nin 2015 yılında kurum kazancı 60.000 TL'nin altında kalırsa, yararlanılamayan tutar sonraki yıllara devredecektir.

Sonuç

Yapılan düzenleme ile nakdi sermaye artışı yapan sermaye şirketlerinin teşvik edilmesi amaçlanıyor. Bilindiği üzere Türk şirketlerinin ciddi şekilde borç yükü taşıması, beraberinde çok önemli riskleri de bünyesinde barındırıyor. Bu kapsamda, şirketlerin öz sermayeleri oranının artırılması lehine bazı özel düzenlemeler yapılarak, bu şirketlerin sermaye yapılarının daha sağlıklı ve güçlü olmasını sağlamak hedeflenirken, asıl amaç, işletmeye dışarıdan nakit girişinin sağlanması olarak öne çıkıyor. Düzenleme, Temmuz ayı itibarıyla yürürlüğe girecek. Bu bakımdan düzenlemenin, Temmuz ayına kadar olacak sermaye artış işlemlerinin ertelenmesine sebep olacak olsa da şimdiki kadar sermaye artışlarının borçlanarak yapılmasının daha avantajlı olması hususunu, sermayenin öz kaynaklardan nakit olarak karşılanması lehine çevirmesi bakımından oldukça yerinde ve faydalı olduğunu söyleyebiliriz.

GÖSTERGELER TÜRKİYE HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON İHRACATI

	2014 MART 1000 \$	2015 MART 1000 \$	DEĞİŞİM %	2014 OCAK- MART 1000 \$	TOPLAM PAY %	2015 OCAK- MART 1000 \$	TOPLAM PAY %	2014 - 2015 DEĞİŞİM %
ALMANYA	334,272	242,500	-27.5	1,027,547	22.0	791,438	19.9	-23.0
İNGİLTERE	192,966	163,226	-15.4	538,743	11.5	482,792	12.1	-10.4
İSPANYA	142,023	110,074	-22.5	380,961	8.2	357,284	9.0	-6.2
FRANSA	86,866	61,412	-29.3	302,945	6.5	218,938	5.5	-27.7
HOLLANDA	78,789	57,290	-27.3	266,354	5.7	201,623	5.1	-24.3
IRAK	73,584	71,929	-2.2	168,783	3.6	187,435	4.7	11.1
İTALYA	54,718	39,868	-27.1	205,522	4.4	170,464	4.3	-17.1
POLONYA	37,600	41,406	10.1	114,036	2.4	109,247	2.7	-4.2
DANİMARKA	48,511	31,745	-34.6	145,027	3.1	102,568	2.6	-29.3
ABD	31,120	33,851	8.8	104,631	2.2	101,956	2.6	-2.6
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	1,080,449	853,300	-21.0	3,254,548	69.7	2,723,743	68.4	-16.3
ROMANYA	34,802	33,026	-5.1	80,056	1.7	101,210	2.5	26.4
BELÇİKA	37,407	26,424	-29.4	110,989	2.4	86,468	2.2	-22.1
SUUDİ ARABİSTAN	32,349	28,485	-11.9	70,637	1.5	64,215	1.6	-9.1
İSRAİL	26,546	27,860	5.0	55,707	1.2	60,006	1.5	7.7
İSVEÇ	25,792	16,672	-35.4	79,512	1.7	56,351	1.4	-29.1
RUSYA FEDERASYONU	29,034	17,301	-40.4	102,657	2.2	55,818	1.4	-45.6
UKRAYNA	14,865	25,849	73.9	68,276	1.5	52,802	1.3	-22.7
CEZAYİR	16,872	18,608	10.3	40,907	0.9	40,897	1.0	0.0
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	13,101	14,116	7.8	36,422	0.8	35,336	0.9	-3.0
LİBYA	17,996	18,958	5.3	40,007	0.9	34,318	0.9	-14.2
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	1,329,212	1,080,601	-18.7	3,939,719	#DIV/0!	3,311,164	#DIV/0!	-16.0
AB (28) TOPLAMI	1,173,275	909,850	-22.5	3,526,979	75.5	2,901,337	72.9	-17.7
TOPLAM HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON İHRACATI	1,599,278	1,328,893	-16.9	4,671,323	100.0	3,982,185	100.0	-14.8

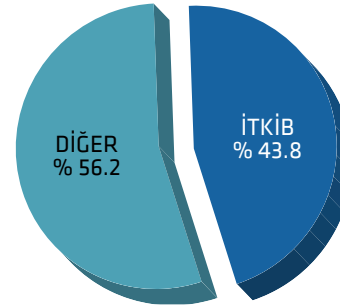
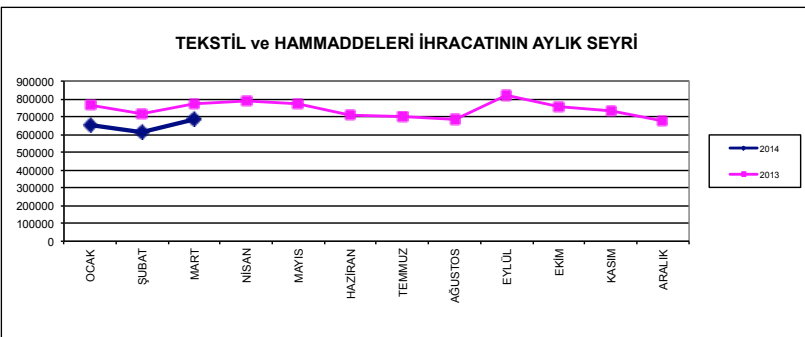


Hazır giyim ve konfeksiyon sektöründeki kayıp, Mart ayında, geçtiğimiz yıl aynı döneme göre yüzde 16,9'a ulaştı. İhracatta ilk on ülke içinde sadece Polonya ve ABD ihracatında artı değer yaratabilen sektör, özellikle AB28 ve Rusya'daki kayıplardan etkileniyor.

TÜRKİYE TEKSTİL İHRACATI GÖSTERGELER

	2014 MART 1000 \$	2015 MART 1000 \$	DEĞİŞİM %	2014 OCAK MART 1000 \$	TOPLAM PAY %	2015 OCAK MART 1000 \$	TOPLAM PAY %	DEĞİŞİM %
İTALYA	79,640	64,534	-19.0	252,130	11.2	196,829	10.1	-21.9
RUSYA FEDERASYONU	67,022	43,395	-35.3	201,699	8.9	115,010	5.9	-43.0
İRAN (İSLAM CUM.)	13,817	31,528	128.2	64,679	2.9	107,131	5.5	65.6
ALMANYA	40,422	32,959	-18.5	115,451	5.1	96,091	5.0	-16.8
A.B.D	26,949	29,765	10.4	75,378	3.3	84,672	4.4	12.3
ROMANYA	36,323	26,170	-28.0	93,443	4.1	75,667	3.9	-19.0
BULGARİSTAN	26,612	27,290	2.5	72,700	3.2	75,632	3.9	4.0
İNGİLTERE	33,661	25,174	-25.2	92,055	4.1	74,740	3.9	-18.8
POLONYA	27,952	20,191	-27.8	74,463	3.3	63,509	3.3	-14.7
MISIR	26,694	21,809	-18.3	73,920	3.3	60,634	3.1	-18.0
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	379,092	322,814	-14.8	1,115,917	49.5	949,915	49.0	-14.9
İSPANYA	24,479	21,263	-13.1	69,029	3.1	57,746	3.0	-16.3
FAS	20,862	20,612	-1.2	54,770	2.4	54,813	2.8	0.1
HOLLANDA	15,337	14,333	-6.5	49,512	2.2	44,444	2.3	-10.2
UKRAYNA	24,896	18,595	-25.3	85,063	3.8	44,334	2.3	-47.9
BELÇİKA	14,453	12,713	-12.0	43,100	1.9	41,014	2.1	-4.8
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	10,231	12,172	19.0	37,861	1.7	40,085	2.1	5.9
TUNUS	15,512	15,538	0.2	46,357	2.1	39,858	2.1	-14.0
IRAK	19,110	11,992	-37.2	58,241	2.6	36,381	1.9	-37.5
FRANSA	14,037	11,733	-16.4	40,628	1.8	32,929	1.7	-19.0
PORTEKİZ	10,853	11,641	7.3	36,524	1.6	32,380	1.7	-11.3
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	548,861	473,407	-13.7	1,637,001	72.6	1,373,899	70.8	-16.1
AB (28) TOPLAMI	372,819	306,916	-17.7	1,083,525	48.1	904,516	46.6	-16.5
TOPLAM	770,353	680,973	-11.6	2,253,933	100.0	1,939,773	100.0	-13.9
TEKSTİL İHRACATI								

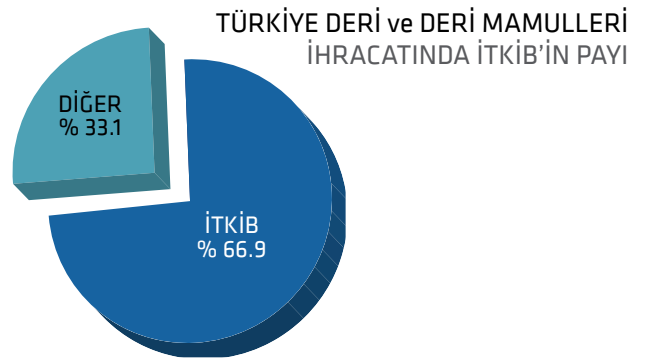
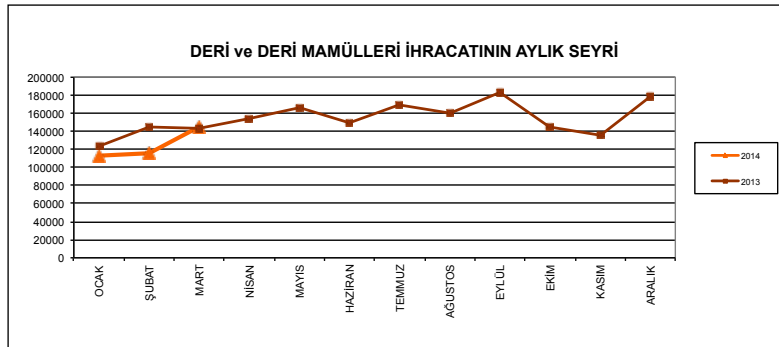
TÜRKİYE TEKSTİL ve HAMMADELERİ İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI



İran'ın toparlayıcı etkisi Mart ayında da sürdü. Ancak sektördeki kayıplar halen yüzde 10'un üzerinde seyrediyor. Tekstil ve hammaddeleri sektöründeki kayıpların ana etkeninin, yine AB28 ve Rusya kaynaklı olduğu izleniyor.

GÖSTERGELER TÜRKİYE DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

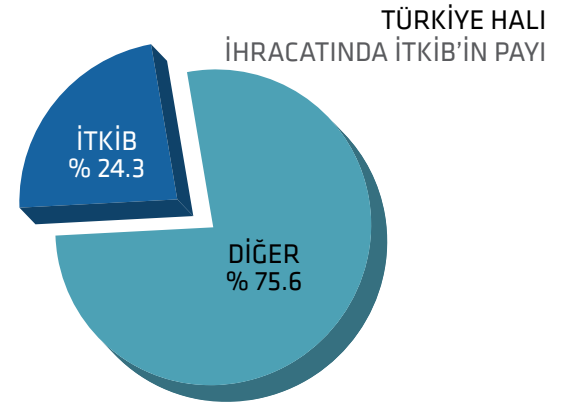
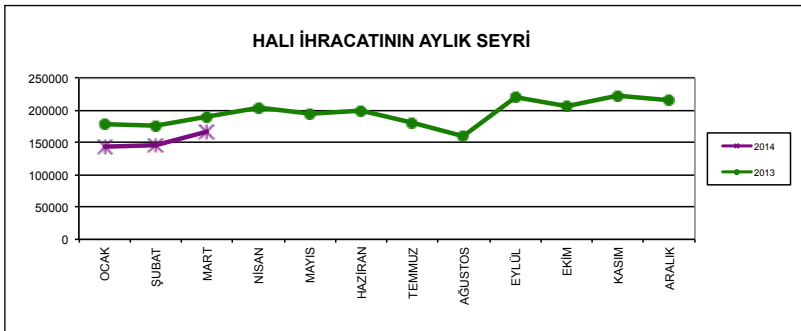
	2014 MART 1000 \$	2015 MART 1000 \$	DEĞİŞİM %	2014 OCAK MART 1000 \$	TOPLAM PAY %	2015 OCAK MART 1000 \$	TOPLAM PAY %	DEĞİŞİM %
RUSYA FEDERASYONU	23,269	31,842	36.8	82,350	20.0	68,059	18.2	-17.4
İTALYA	11,848	11,871	0.2	30,409	7.4	33,338	8.9	9.6
IRAK	12,770	11,757	-7.9	31,556	7.7	31,716	8.5	0.5
ALMANYA	10,552	7,399	-29.9	29,926	7.3	27,480	7.4	-8.2
İNGİLTERE	6,744	5,830	-13.6	21,045	5.1	17,165	4.6	-18.4
FRANSA	3,905	3,783	-3.1	14,526	3.5	12,350	3.3	-15.0
SUUDİ ARABİSTAN	3,509	2,694	-23.2	10,071	2.4	10,485	2.8	4.1
HOLLANDA	2,315	3,625	56.6	5,075	1.2	9,458	2.5	86.4
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	3,890	3,581	-7.9	13,329	3.2	9,270	2.5	-30.5
UKRAYNA	5,339	1,688	-68.4	18,667	4.5	7,928	2.1	-57.5
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	84,140	84,069	-0.1	256,954	62.3	227,249	60.8	-11.6
CEZAYİR	2,090	2,783	33.1	5,786	1.4	6,859	1.8	18.6
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1,581	3,058	93.4	4,822	1.2	6,570	1.8	36.3
A.B.D	1,881	1,756	-6.6	7,229	1.8	6,133	1.6	-15.2
ROMANYA	2,429	2,068	-14.9	4,700	1.1	5,554	1.5	18.2
BULGARİSTAN	2,316	1,243	-46.3	6,308	1.5	5,396	1.4	-14.5
İRAN (İSLAM CUM.)	810	2,199	171.5	1,979	0.5	4,830	1.3	144.0
LİTVANYA	276	2,285	727.5	805	0.2	4,751	1.3	490.6
İSPANYA	936	2,047	118.6	3,453	0.8	4,581	1.2	32.6
HONG KONG	3,009	1,771	-41.1	8,427	2.0	4,134	1.1	-51.0
İSRAİL	2,025	2,066	2.0	4,251	1.0	3,751	1.0	-11.8
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	101,493	105,345	3.8	304,715	73.9	279,808	74.9	-8.2
AB (28) TOPLAMI	51,097	48,864	-4.4	143,938	34.9	143,283	38.4	-0.5
TOPLAM DERİ ve DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI	143,825	144,270	0.3	412,413	100.0	373,534	100.0	-9.4



Deri ve deri ürünleri ihracatındaki toparlanma Mart ayında etkisini daha güçlü hissettirdi. İhraç pazarlarında kayıplar izlenmeye devam edilse de İran, Litvanya, Rusya ve Hollanda'nın alımlarını artırması, sektörün ihracat baskısını hafifletiyor.

TÜRKİYE HALI İHRACATI GÖSTERGELER

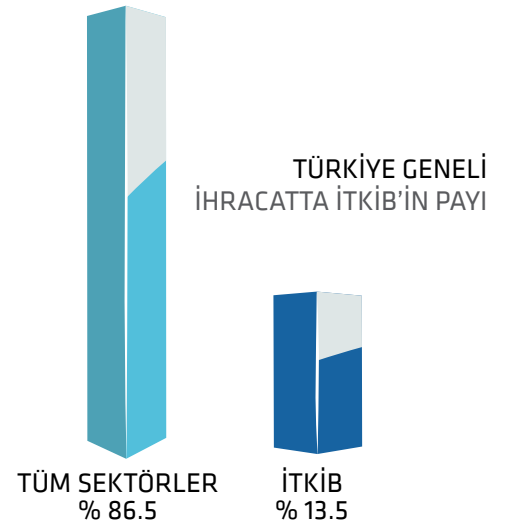
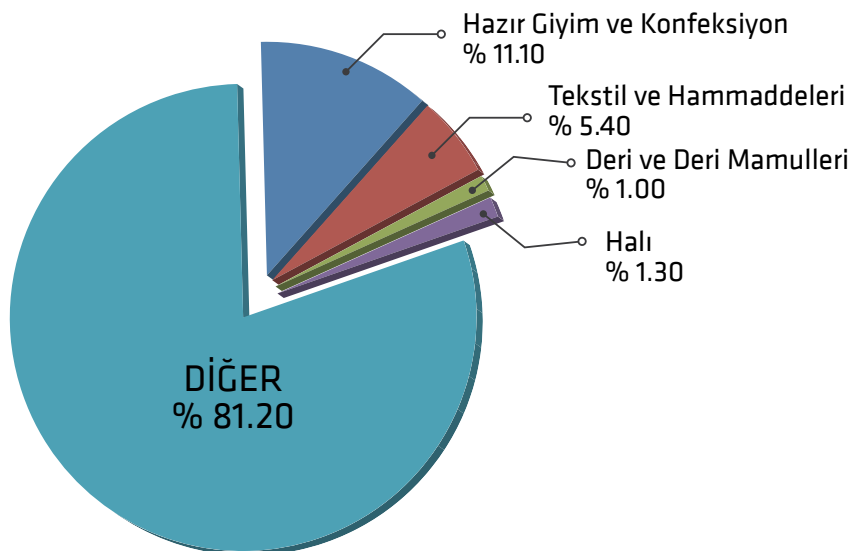
	2014 MART 1000 \$	2015 MART 1000 \$	DEĞİŞİM %	2014 OCAK MART 1000 \$	TOPLAM PAY %	2015 OCAK MART 1000 \$	TOPLAM PAY %	DEĞİŞİM %
S. ARABİSTAN	34,841	43,903	26.0	92,630	17.0	100,797	22.0	8.8
ABD	22,709	22,488	-1.0	59,253	10.8	63,362	13.8	6.9
ALMANYA	10,101	8,553	-15.3	36,788	6.7	28,547	6.2	-22.4
LİBYA	16,278	6,800	-58.2	51,886	9.5	25,246	5.5	-51.3
BAE	5,163	7,421	43.7	16,166	3.0	19,409	4.2	20.1
İNGİLTERE	6,121	6,425	5.0	19,018	3.5	18,416	4.0	-3.2
IRAK	7,268	4,977	-31.5	20,982	3.8	15,887	3.5	-24.3
MISIR	4,932	5,068	2.8	12,779	2.3	14,740	3.2	15.4
KUVEYT	2,255	2,309	2.4	5,661	1.0	6,985	1.5	23.4
İSRAİL	1,752	1,872	6.9	6,729	1.2	6,843	1.5	1.7
İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	111,421	109,816	-1.4	321,891	58.9	300,232	65.4	-6.7
İTALYA	3,164	2,194	-30.7	8,658	1.6	6,460	1.4	-25.4
CEZAYİR	2,154	2,577	19.6	7,875	1.4	6,456	1.4	-18.0
POLONYA	4,370	2,205	-49.5	10,794	2.0	6,231	1.4	-42.3
ROMANYA	3,211	2,731	-15.0	6,990	1.3	5,759	1.3	-17.6
FAS	1,526	1,820	19.3	5,290	1.0	5,730	1.2	8.3
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	4,733	2,251	-52.4	17,376	3.2	5,619	1.2	-67.7
TÜRKMENİSTAN	2,452	2,355	-4.0	7,942	1.5	5,602	1.2	-29.5
MALEZYA	2,673	1,956	-26.8	5,900	1.1	5,490	1.2	-6.9
BELÇİKA	2,923	2,004	-31.4	8,394	1.5	5,276	1.2	-37.1
RUSYA FEDERASYONU	3,880	1,336	-65.6	11,232	2.1	5,108	1.1	-54.5
İLK 20 ÜLKE TOPLAMI	142,506	131,245	-7.9	412,342	75.5	357,965	78.0	-13.2
AB (28) TOPLAMI	13,941	11,080	-20.5	41,606	7.6	29,438	6.4	-29.2
TOPLAM	190,935	167,864	-12.1	546,380	100.0	458,792	100.0	-16.0
HALI İHRACATI								



Halı ihracatındaki olumlu seyir, oldukça yavaş ilerliyor. AB28 ülkelerinin toparlanması ile gerçekleşecek artışa bel bağlayan sektör, Orta Doğu ülkelerin alımlarına rağmen, Mart ayını, yüzde 16'lık kayıp ile kapattı.

GÖSTERGELER SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI

SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$								
SEKTÖRLER	MART				SON 12 AYLIK			
	2014	2015	Değişim (*15/'14)	Pay(15) (%)	2013-2014	2014-2015	Değişim (*15/'14)	Pay (15) (%)
I. TARIM	1,887,616	1,777,254	-5.8	15.8	21,916,532	22,129,721	1.0	14.4
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1,324,028	1,257,187	-5.0	11.2	15,256,366	15,521,302	1.7	10.1
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mam.	598,289	555,735	-7.1	4.9	6,849,435	6,562,248	-4.2	4.3
Yaş Meyve ve Sebze	192,354	152,917	-20.5	1.4	2,386,139	2,309,980	-3.2	1.5
Meyve Sebze Mamulleri	119,769	104,304	-12.9	0.9	1,389,073	1,368,509	-1.5	0.9
Kuru Meyve ve Mamulleri	105,106	98,831	-6.0	0.9	1,442,318	1,417,756	-1.7	0.9
Fındık ve Mamulleri	154,123	209,153	35.7	1.9	1,812,736	2,514,734	38.7	1.6
Zeytin ve Zeytinyağı	22,846	19,131	-16.3	0.2	350,861	212,588	-39.4	0.1
Tütün ve Mamulleri	121,384	105,809	-12.8	0.9	945,598	1,052,594	11.3	0.7
Süs Bitkileri	10,157	11,308	11.3	0.1	80,205	82,893	3.4	0.1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	193,720	171,468	-11.5	1.5	2,111,023	2,197,595	4.1	1.4
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	193,720	171,468	-11.5	1.5	2,111,023	2,197,595	4.1	1.4
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	369,868	348,598	-5.8	3.1	4,549,143	4,410,823	-3.0	2.9
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	369,868	348,598	-5.8	3.1	4,549,143	4,410,823	-3.0	2.9
II. SANAYİ	10,722,453	9,169,935	-14.5	81.7	120,489,742	120,124,948	-0.3	78.4
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1,105,113	993,107	-10.1	8.8	12,776,799	12,653,073	-1.0	8.3
Tekstil ve Hammaddeleri	770,353	680,973	-11.6	6.1	8,576,182	8,571,575	-0.1	5.6
Deri ve Deri Mamulleri	143,825	144,270	0.3	1.3	1,956,316	1,814,532	-7.2	1.2
Halı	190,935	167,864	-12.1	1.5	2,244,300	2,266,967	1.0	1.5
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1,460,149	1,353,888	-7.3	12.1	17,532,357	17,206,208	-1.9	11.2
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1,460,149	1,353,888	-7.3	12.1	17,532,357	17,206,208	-1.9	11.2
C. SANAYİ MAMULLERİ	8,157,191	6,822,939	-16.4	60.8	90,180,586	90,265,666	0.1	58.9
Hazır giyim ve Konfeksiyon	1,599,278	1,328,893	-16.9	11.8	17,739,256	18,041,883	1.7	11.8
Otomotiv Endüstrisi	2,126,491	1,772,088	-16.7	15.8	21,715,527	21,929,288	1.0	14.3
Gemi ve Yat	97,136	46,983	-51.6	0.4	1,100,559	1,199,863	9.0	0.8
Elektrik - Elektronik Mak. Bilişim	1,056,527	841,792	-20.3	7.5	11,996,479	11,637,189	-3.0	7.6
Makine ve Aksamları	503,717	454,043	-9.9	4.0	5,871,298	5,947,216	1.3	3.9
Demir ve Demir Dışı Metaller	599,424	532,575	-11.2	4.7	6,930,749	6,840,425	-1.3	4.5
Çelik	1,173,026	966,420	-17.6	8.6	13,467,030	12,501,808	-7.2	8.2
Çimento Cam Seramik ve Toprak	271,914	255,774	-5.9	2.3	3,158,649	3,066,779	-2.9	2.0
Mücevher	211,926	160,276	-24.4	1.4	2,302,004	3,109,803	35.1	2.0
Savunma Sanayii	107,438	136,128	26.7	1.2	1,439,681	1,659,461	15.3	1.1
İklimlendirme Sanayii	399,129	317,337	-20.5	2.8	4,355,717	4,226,928	-3.0	2.8
Diğer Sanayi Ürünleri	11,184	10,630	-4.9	0.1	103,637	105,023	1.3	0.1
III. MADENCİLİK	363,215	282,011	-22.4	2.5	4,963,072	4,395,543	-11.4	2.9
Madencilik Ürünleri	363,215	282,011	-22.4	2.5	4,963,072	4,395,543	-11.4	2.9
T O P L A M (TİM)	12,973,285	11,229,199	-13.4	100.0	147,369,346	146,650,211	-0.5	95.7
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat					5,870,922	6,659,448	13.4	4.3
TOPLAM (TİM+TUIK)	12,973,285	11,229,199	-13.4	100.0	153,240,268	153,309,659	0.0	100.0



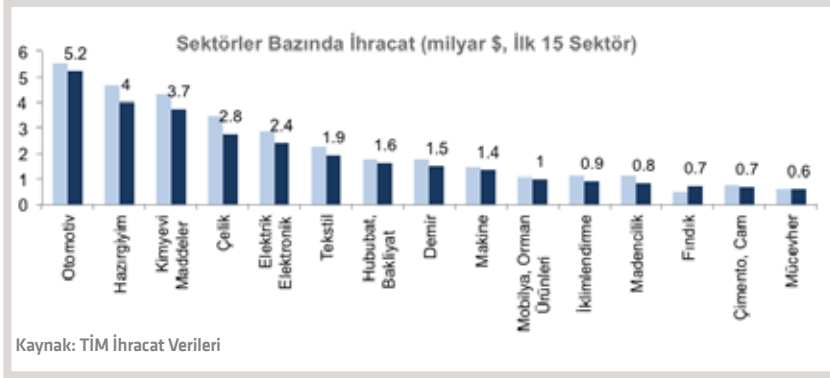
MAKRO EKONOMİK VERİLER GÖSTERGELER

İHRACATTAKİ GELİŞMELER

TİM verilerine göre, Mart ayında ihracat bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 13,4 oranında düşerek 11,2 milyar dolar oldu. Mart ayında en çok ihracat yapan sektör 1,8 milyar dolarla otomotiv olurken, bunu sırasıyla 1,4 ve 1,3 milyar dolarlık ihracatla kimyevi maddeler ve mamulleri ile hazır giyim ve konfeksiyon sektörleri takip etti. Bu dönemde otomotiv ihracatı yüzde 16,7 oranında yıllık düşüş kaydederken, hazır giyim ve kimya sektörleri ise sırasıyla yüzde 16,9 ve yüzde 7,3 oranlarında daralma sergiledi. Öte yandan, Mart ayı ihracat sıralamasında dördüncü sırada yer alan çelik sektörü yüzde 17,6 oranında düşüş yaşarken, beşinci ve altıncı sıralardaki elektronik ve tekstil sektörlerinde de, sırasıyla yüzde 20,3 ve yüzde 11,6'lık gerileme gerçekleşti. Bu dönemde

sektörler genelinde en güçlü performans, yıllık yüzde 35,7 artış ile fındık ve mamulleri sektöründe, en keskin düşüş ise ihracatı yüzde 51,6 oranında gerileyen gemi ve yat sektöründe görüldü.

Bu doğrultuda, Mart ayında yıllık ihracat gelişim hızına en olumlu katkısı 0,4 puanla fındık ve mamulleri sektörü yaptı. İlgili dönemde toplam ihracat gelişim oranını aşağı yönlü etkileyen sektörlerin başında ise otomotiv ve hazır giyim geldi. Bu iki sektör, Mart ayında Türkiye'nin toplam ihracat hızını sırasıyla 2,7 ve 2,1 puan olumsuz etkiledi. Bu dönemde ihracatın aşağı yönlü hareket etmesinde, avro/dolar paritesindeki düşüş yine büyük ölçüde etkili oldu. Mart ayında kilogram bazında ihracat ise yıllık yüzde 4,4 oranında artış sergiledi.

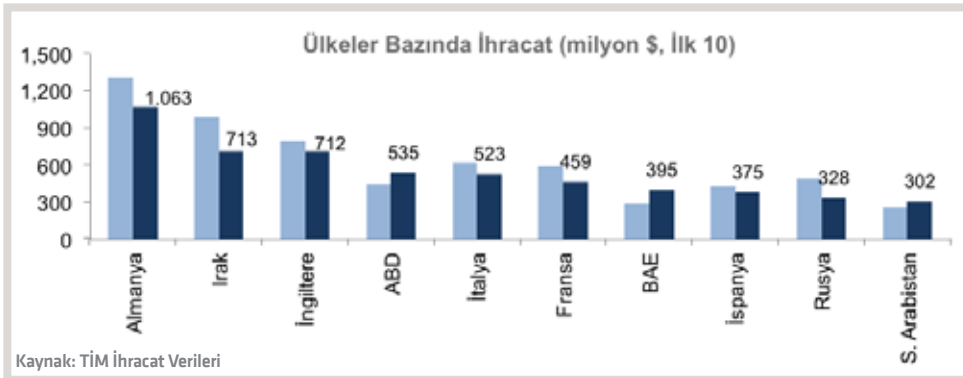


Kaynak: TİM İhracat Verileri

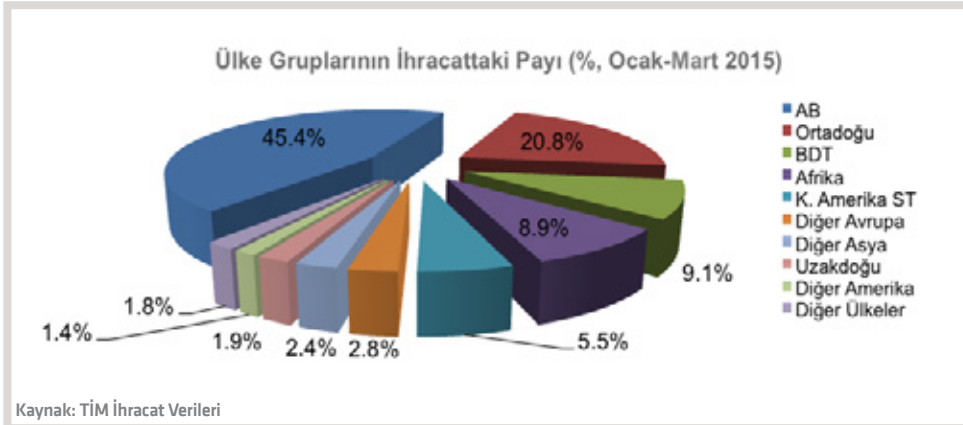
İhracatı Parite Etkisi Vuruyor

İhracat Kilogram Bazında Artış Kaydetti

ÜLKELER VE İLLER BAZINDA İHRACAT



Kaynak: TİM İhracat Verileri



Kaynak: TİM İhracat Verileri

ABD'ye İhracat Artışı Dikkat Çekiyor

Avrupa'ya İhracat Pariteden Olumsuz Etkileniyor

Ortadoğu Pazarının Pastadaki Payı Büyüyor

TİM verilerine göre, Mart ayında en çok ihracat yapılan ilk beş ülke, Almanya, Irak, İngiltere, ABD ve İtalya oldu. Bu dönemde Almanya'ya yapılan mal ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 18,7 oranında gerilerken, Irak pazarındaki düşüş de yüzde 27,9 oranında devam etti. Aynı dönemde İngiltere ve İtalya pazarları ise sırasıyla yüzde 9,7 ve yüzde 15,1 oranlarında gerileme sergiledi. ABD'ye ihracat Mart ayında yüzde 21,8'lik hızla büyümesini sürdürürken, BAE ve Suudi Arabistan pazarları da çift haneli ihracat artışı kaydederek dikkat çekti.

Ülke grupları bağlamında ise 2015 yılının ilk üç ayında AB ülkeleri, Türkiye'nin ihracatında yüzde 45,4'lük bir paya sahip oldu. Bu dönemde ülke grupları arasında ikinci sırada gelen Orta Doğu da, geçen yılın aynı dönemine göre payını 1,3 puan artışla yüzde 20,7'ye yükseltti. Buna karşılık,

Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ve Afrika ülkelerinin pastadaki payları sırasıyla 1,6 ve 0,7 puan daralma kaydetti. Kuzey Amerika ve Uzak Doğu ülkelerine yapılan ihracatın payı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre sırasıyla 1,2 ve 0,4 puanlık artış kaydederken, diğer Amerika ve diğer Asya pazarlarında dilim daralmaları yaşandı.

ADRESLER

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)

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



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI

Ekonomi Bakanlığı

Adres: T.C.Ekonomi Bakanlığı İnönü Bulvarı
No:36 P.K 06510 Emek-ANKARA
Telefon: 0 312 204 75 00
e-mail: info@ekonomi.gov.tr
Web: www.ekonomi.gov.tr

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM)

Adres: Dış Ticaret Kompleksi Çobançeşme Mevkii
Sanayi Cd. B Blok Kat:9 P.K 34196 Yenibosna-İstanbul
Tel: 0212 454 04 90 / 454 04 91
Faks: 0212 454 04 13 / 454 04 83
e-mail: tim@tim.org.tr
Internet: www.tim.org.tr



BİRLİKLER

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

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

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

Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği (DAİB)
Tel: 0 442 214 11 85-86
Faks: 0 442 214 11 89-90
e-posta: daibarge@daib.org.tr
Web: www.daib.org.tr

Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği (DKİB)
Tel: 0 462 326 16 01
Faks: 0 462 326 94 01 - 02
e-posta: dkib@dkib.org.tr
Web: www.dkib.org.tr

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

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB)
Tel: 0 342 211 05 00
Faks: 0 342 211 05 09
e-posta: gaibevrak@gaib.org.tr
Web: www.gaib.org.tr

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB)
Tel: 0 212 454 00 00
Faks: 0 212 454 00 01
e-posta: immib@immib.org.tr
Web: www.immib.org.tr

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

Karadeniz İhracatçı Birlikleri (KİB)
Tel: 0 454 216 24 26
Faks: 0 454 216 48 42
e-posta: kib@kib.org.tr
Web: www.kib.org.tr

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB)
Tel: 0 312 447 27 40
Faks: 0 312 446 96 05
e-posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr
Web: www.oaib.org.tr

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

DERNEKLER

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

KURUMLAR

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

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

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

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

VAKIFLAR

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

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

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

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

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

SERBEST BÖLGE

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

Çorlu Avrupa Serbest Bölge Müdürlüğü
Tel: 0 282 692 10 54 (4hat)
Faks: 0 282 691 10 59

İstanbul Deri ve Endüstri Serbest Bölge Müdürlüğü
Tel: 0 216 394 18 87
Faks: 0 216 394 12 68
e-posta: desbas@desbas.com.tr

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

GÜMRÜKLER

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

*Kingdom is dedicated in
the best linen yarn*



KINGDOM HOLDINGS LIMITED

+86-573-86781000

www.kingdom-china.com

kingdom@kingdom-china.com

FILOFİBRA PAZARLAMA A.S.

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

KINGDOM®



UNIVERSAL

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Eski Turgut Özal Cad. No: 22 / D
Başakşehir / İstanbul - TURKEY
Tel: +90 212 671 03 74 (pbx) Fax: +90 212 671 03 75
www.polarflc.com