

İTKİB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

1 KASIM 2017 / Sayı: 287



12. İTKİB ULUSLARARASI KUMAŞ TASARIM YARIŞMASI



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

PREMIUM AKILLI EKRANLAR

Bir Tabletten Daha Fazlası
Esneklik ve Akıllı Tasarım



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

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

ASTAS JUKI

Astaş Endüstri Tekstil Makinaları Sanayi ve Ticaret A.Ş.

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



ron

TEXTILE AUXILIARIES



Deliklikaya Mah. No:43 34867 Hadımköy - Arnavutköy / İstanbul

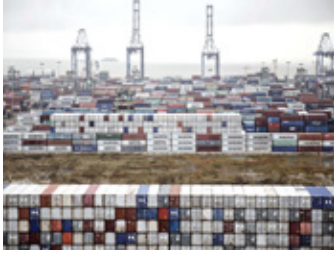
Tel: +90 212 775 23 50 - 51 - 52 **Fax:** +90 212 775 23 56 **Email:** info@ronkimya.com.tr

www.ronkimya.com.tr

içindekiler

6 AVRUPA

AB'DEN ÇİN ÜRÜNLERİNE KARŞI YENİ ÖNLEMLER



7

MAKALE

Haluk ÖZELÇİ

BREXIT KARARI
BELİRSİZLİĞİNİ
KORURKEN,
AB'DE YENİ
GELİŞMELER VAR

8 AVRUPA

SCHAEUBLE'DEN YENİ EKONOMİK KRİZ UYARISI

10 ABD

TARIM DIŞI İSTİHDAM 7 YIL SONRA İLK KEZ GERİLEDİ



14 PORTRELER

İHİB YK Başkan Yardımcısı
Ahmet DİLER

Moda Tasarımcısı
Şiyar AKBOĞA



18 İTKİB

TEKSTİLDE KALİTE KONTROL SEMİNERLERİ HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR

19 İTKİB

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ SORDU, İSMAİL GÜLLE YANITLADI



26 HÜKÜMET VE İŞ DÜNYASI İHRACATTA OMUZ OMUZA

İhracat hakkında her şey
1-3 Kasım 2017, İstanbul Kongre Merkezi



12. İTHİB İstanbul Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması

TÜRKİYE İHRACATLA İHRACAT TASARIMLA YÜKSELİYOR

34



AKBARKOD®

✓ YAZILIM

✓ BARKOD DONANIM

✓ SARF MALZEMELER

✓ 7/24 TEKNİK SERVİS



emax
label solutions



BAY. **ENTEGRE PRO**
yeni nesil. çözümler.

YENİ NESİL YAZILIM ÇÖZÜMLERİ



EPSON



LL-C
Certification
Badge No: 901236

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



www.akbarkod.com

54 GÜMRÜK VE LOJİSTİK SORUNLARINDA İHKİB DEVREDE



56 HAZIR GIYİM ROTA DEĞİŞTİRİYOR HEDEF DÜNYA ÜÇÜNCÜLÜĞÜ



60 URGE

ÇORAP URGE
FİRMALARINDAN
İTALYA'YA
TEKNOLOJİK ZİYARET

61 URGE

ÖRME KÜMESİ SOSYAL
UYGUNLUĞUNU
URGE İLE GÜÇLENDİRİYOR

64 SERGİ

RUSLAR VE TÜRKLER
HALIDA BULUŞTU



70 FUAR

İHKİB'TEN
MAPIC'TE TÜRK
MARKALARINA
TAM DESTEK

72 FUAR

PREMIÈRE VISION
İSTANBUL'DA

74 FUAR

HOME&TEX
FUARI'NDAN
1 MİLYAR
DOLARLIK KATKI

76 FUAR

TÜRK AYAKKABISI
AYMOD İLE
BÜYÜLEDİ



84 SEKTÖR

AKDENİZLİ PAMUK
ÜRETİCİLERİ İZMİR'DE
BULUŞTU

İTKİBHEDEF
İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

SAHİBİ

İTKİB adına Bekir ASLANER

YAYIN KURULU

Hikmet TANRIVERDİ
İsmail GÜLLE
Mustafa ŞENOCAK
Uğur UYSAL

YÖNETİM YERİ

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

YAPIM


küçük mucizeler
yayıncılık ve iletişim

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Erkan ERSÖZ
erkanersoz@kucukmucizeler.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Meral GÜLER
meralguler@kucukmucizeler.com

EDİTÖR

Cenk SARIOĞLU
cenk@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM

Muhammed AKDENİZ
muhammed@kucukmucizeler.com

FOTOĞRAF

Fatih YALÇIN
fatihyalcin@kucukmucizeler.com

PAZARLAMA İLETİŞİMİ REKLAM GRUPO DİREKTÖRÜ

Özgür SEYHAN
ozgurseyhan@kucukmucizeler.com

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

İLETİŞİM

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

BASKI-CİLT

Belmat Baskı
Oruçreis Mah. Tekstilent Cad. Blok
No: 10-AN A7 Blok No: 51
Kapı No: 308 Esenler/İSTANBUL

DAĞITIM

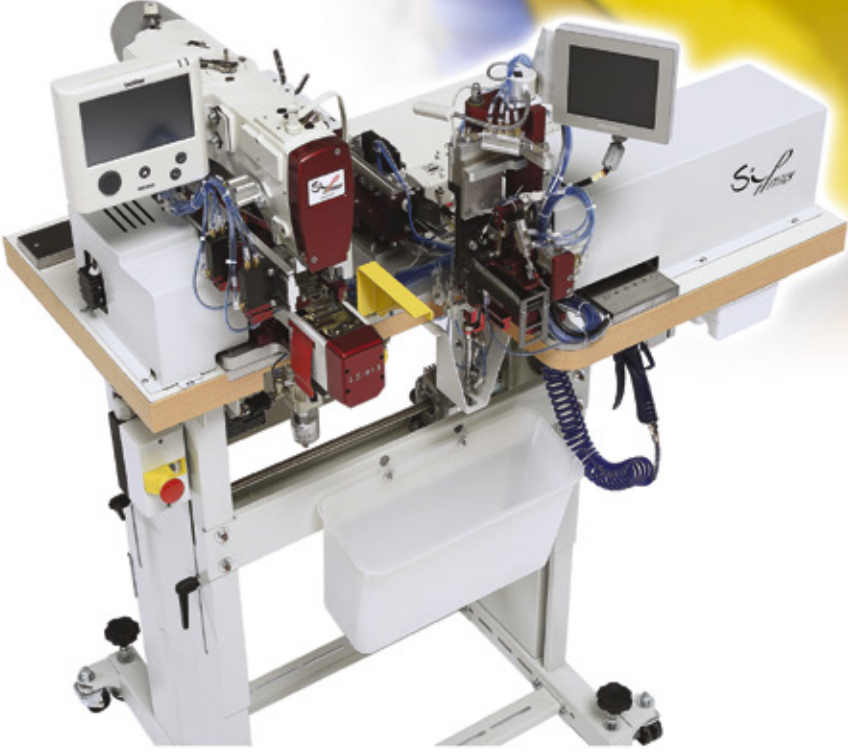
PTT

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

brother

SIP ITALY

SEWING CLEVER



LS915H-SIP

Otomatik Programlanabilir Köprü Takma Otomatı

- Özel tasarlanmış kafadan motor teknolojisi (BAS 326 endüstriyel işleme makinesi motoru) ile Brother T8721 dikiş kafası (Made in Japan)
- Dakikada 3000 dikiş devri ile ultra sessiz ve titreşimsiz çalışma
- Kullanıcı dostu, dokunmatik programlayıcı panel
- İstenilen punteriz desenini istenilen vuruş sayısı ile tasarlayabilme 3 cm - 10,5 cm arası plaka değiştirmeden köprü takabilme
- Kalın köprüler için ekstra güçlendirilmiş baskı ayağı
- Tam devir çağanoz ve özel çağanoz yağlama sistemi
- Kolay köprü boyu ayarlama aparatı ve dahası...

**DENİM İÇİN
AKILLI ÇÖZÜMLER**
22-25 Kasım 2017

Tarih: 22 - 25.11.2017

Saat: 10.00-18.00

Yer: UĞUR PLAZA

Merkez Mah. Aytaç Mevkii Basın Ekspres Yolu No:5/A

34303 Halkalı - İSTANBUL Tel.: +90 (212) 495 00 00

Faks: +90 (212) 495 39 50 uguras@brothertr.com

brother

SIP
ITALY
SEWING CLEVER

Ujamoto®

Türkiye Distribütörü
UĞUR
M A K İ N A

DRAGHI: YAPILMASI GEREKEN ÇOK ŞEY VAR

Avrupa Merkez Bankası (ECB) Başkanı Mario Draghi, ECB'nin Frankfurt'taki binasında oluşturulan ziyaretçi merkezinin açılışında Avrupa'nın geçmişte birçok başarı elde ettiğini ancak daha yapılması gereken çok şey olduğunu söyledi. Draghi, "Öncelikle Bankacılık Birliği'nin ve Sermaye Piyasası Birliği'nin tamamlanması gerekiyor. Avrupa halkının refahını korumak için gerekli olan tek pazarın tam potansiyelinin gerçekleştirilmesi amacıyla bu iki adımın atılması şart" görüşünü dile getirdi.

BULGARİSTAN'DA İŞGÜCÜ MALİYETLERİ YÜZDE 11 ARTTI

Bulgaristan Ulusal İstatistik Enstitüsü, ülkede yılın ikinci çeyreğindeki işgücü maliyetlerinin 2016'nın aynı dönemine kıyasla yüzde 11 arttığını açıkladı. Sanayi, hizmet ve inşaat sektörlerinde artışlar sırasıyla yüzde 10,6, yüzde 11,5 ve yüzde 4,7 olarak gerçekleşti. İşgücü maliyetlerinin en fazla arttığı sektörler yüzde 16,1 ile gayrimenkul ve idari hizmetler, yüzde 14,6 ile profesyonel hizmetler ve bilim araştırmaları oldu. İşgücü maliyetlerinin en az arttığı sektörler ise yüzde 4,7 ile inşaat, yüzde 5 ile enerji ve yüzde 5,7 ile finans ve sigortacılık olarak kaydedildi.

MALİ SUÇLARLA MÜCADELE İÇİN AB SAVCILIĞI KURULUYOR

Avrupa Birliği Konseyi, mali suçlarla ilgilenecek yeni bir savcılık makamı olan Avrupa Kamu Savcılığı Ofisi (EPPO) kurulması düzenlemesine onay verildiğini açıkladı. Buna göre, AB üyesi 20 ülke, 2020 yılına kadar Lüksemburg merkezli bir AB Savcılığı kuracak. AB'nin kuracağı Avrupa Kamu Savcılığı'na Belçika, Bulgaristan, Hırvatistan, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Çekya, Estonya, Almanya, Yunanistan, İspanya, Fin-

landiya, Fransa, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Portekiz, Romanya, Slovenya, Slovakya, İtalya ve Avusturya katılacak. Söz konusu savcılığın faaliyetine geçmesiyle AB üyesi ülkelerin mali konularda daha yakın iş birliği yapması planlanıyor. AB Savcılığı'nın, Birliğin bütçesine ve mali çıkarlarına karşı işlenen suçların faillerinin ve suç ortaklarının soruşturulmasından ve yargı önüne çıkarılmasından sorumlu olması öngörülmüyor.

**AB'DEN ÇİN ÜRÜNLERİNE KARŞI YENİ ÖNLEMLER**

Avrupa Birliği (AB), sanayi ve istihdamı Çin'e karşı korumak için yeni ticari savunma tedbirleri almaya hazırlanıyor. AB Komisyonu, Avrupa Parlamentosu (AP) ve AB Konseyi arasında yapılan görüşmeler sonunda, 3'üncü ülkelere yönelik antidamping ve sübvansiyon yasalarının güncellenmesi konusunda uzlaşa sağlandığı açıklandı. Üzerinde anlaşma

sağlanan yeni sisteme göre, AB, bir ürünün ihracat fiyatlarının üretildiği ülkedeki yerel fiyatların altında olması veya sektörlerde kamu müdahalesinin piyasa bozukluklarına yol açtığı durumlarda antidamping yapıldığını varsayacak ve ilave vergiler uygulayacak. Yeni düzenlemenin, AB kurumlarının resmi onay süreçlerini tamamlamalarının ardından 2017 sonuna

kadar yürürlüğe girmesi bekleniyor. Avrupa'nın çeşitli sektörleri, Çin'in, pek çok ürününde dumping yaptığını, yani ürünü maliyetinin aşığına bir fiyata piyasalarda sattığını iddia ediyor. Bu sektörler, kendilerini korumak için Çin ürünlerinin serbestçe Avrupa piyasalarında satılmalarını engellemek istiyor. Çin ise Avrupa'nın iddialarını reddediyor.

EURO BÖLGESİ'NDE PERAKENDE SATIŞLAR AZALDI

Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat) verilerine göre, bu yılın Ağustos ayında mevsimsellikten arındırılmış perakende satışlar, Temmuz ayına kıyasla 19 üyeli Euro Bölgesinde yüzde 0,5 geriledi. Perakende satışlar, 2016'nın Ağustos ayına göre ise yüzde 1,2 yükseldi. Perakende satışlar piyasalarındaki aylık yüzde 0,3 ve yıllık da yüzde 2,6'lık artış beklentisinin altında gerçekleşti. Veriler, 28 üyeli AB'de ise

perakende satışların Ağustos ayında Temmuz ayına göre değişmediğini, 2016'nın Ağustos ayına göre yüzde 2 arttığını ortaya koydu. Verinin mevcut olduğu AB ülkeleri arasında

Ağustos'ta aylık bazda perakende satışında en fazla azalış görülen ülke yüzde 1,3'le Portekiz olurken, en fazla artış görülen ülke yüzde 2,3'le Romanya oldu.



SANAYİ ÜRETİMİNİ ARTIRDI

Avrupa'nın en büyük ekonomisi Almanya'da sanayi üretimi Ağustos ayında, Temmuz 2011'den bu yana görülen en büyük aylık artışı yaşadı. Sanayi üretimi Ağustos'ta bir önceki aya göre yüzde 2,6 arttı. Sanayi üretimi Temmuz ayında yüzde 0,1 gerilemişti. Analistler üretimin yüzde 0,7 artmasını bekliyorlardı. Almanya Ekonomi Bakanlığı yaptığı açıklamada sanayi üretiminin yıl başından bu yana ivme kazandığını belirtirken, yüksek iş dünyası morali ve siparişlerdeki pozitif trendin sektörde büyümeye katkı sağladığını ifade etti.

2.0 MALİ PAKET, YENİ YILDA GİRECEK



Kosova Cumhuriyeti Maliye Bakanlığı 2.0 Mali Paketini içerdiği bazı önlemlerin, 2018 yılının 1 Ocak tarihinden başlayarak uygulanması kararını aldı. Kosova Üreticiler Kulübü 2.0 mali paketin uygulamasındaki gecikmelerin işletmelere zarar verdiğini belirterek paketin hızlı bir şekilde işlevsel hale gelmesini talep etti. Kosova İş İttifakı ise hükümete, mali pakete yönelik yeni önlemler önerdi. 2.0 Mali Paketi, bir önceki hükümet tarafından onaylanmış ancak idari talimatların eksikliği nedeniyle yürürlüğe girememişti. Maliye Bakanlığı tarafından yapılan açıklamada, Bakan Bedri Hamza'nın, ham madde, yarı mamul, ekipman ve üretim sürecinde yardımcı madde olarak kullanılan tüm enerji kaynakları için gümrük ve tüketim vergisinden muafiyet kararını aldığını bildirdi.



BREXIT KARARI BELİRSİZLİĞİNİ KORURKEN, AB'DE YENİ GELİŞMELER VAR

Haluk ÖZELÇİ

İTKİB Brüksel Temsilcisi

itkib.bxl@skynet.be

AB'nin, yılın ilk yarısında 3. ülkelerden yaptığı tekstil ithalatında yüzde 3,7 artış var. Bu artıştan en çok yüzde 9,5 ile ABD, yüzde 7,9 ile Hindistan, yüzde 5,1 ile Pakistan ve yüzde 3,3 ile Çin'in yararlandığı. İsviçre ve Mısır'dan yapılan alımların gerilediği Türkiye'nin aynı düzeyini koruduğu anlaşılıyor.

Brüksel'de 20 Ekim tarihinde yapılan Avrupa Konseyi Zirvesinde BREXIT yine en çok tartışılan konu oldu. Estonya'nın başkanlığında kapalı kapılar ardında suçlamalar olduğu, tehditler yapıldığı basına yansdı. Yayımlanan sonuç bildirisi, vatandaşların hakları, İrlanda ve mali yükümlülükler başlıklarına dikkat çekildiğine, Aralık ayında yapılacak Konsey toplantısında bu üç konuda yeterli ilerleme sağlanıp, sağlanmadığının değerlendirileceğine işaret ediyor. Ekim ayı başında Porto'da yapılan Uluslararası EURATEX Konvansiyonunda en çok tartışılan konu her zamanki gibi Brexit olmuştu. Bugüne kadar 4'üncü turu tamamlanan müzakerelerde hiçbir ilerleme kaydedilmemesi iş âlemini olduğu gibi normal vatandaşları da etkiliyor. EURATEX'in de aralarında olduğu AB'deki çeşitli sanayi temsilcilikleri, sendikalar ve işverenlerle işbirliğine giderek Brexit müzakerelerini yürüten AB yetkililerine güçlü bir ortak çağrı yaptı. Herkes, bu belirsizliğin bir an önce sona erdirilmesini, istiyor. Brexit konusu ilk tartışılmaya başlandığında, taraflar arasındaki ticari ilişkilerin nasıl yürütüleceği konusunda çeşitli öneriler gündeme gelmişti. Bunlar arasında Gümrük Birliği'nin (GB) devam etmesinin en ideal yol olduğunu söylemek yanlış olmaz. Ancak bir süre önce Başbakan May, taraflar arasındaki ticari ilişkilerin geleceği konusunda kafaları karıştıran bir öneri yaptı. Buna göre AB ile Birleşik Krallık (BK) arasında, STA veya GB bağlamında bir anlaşma olmazsa, AB 27'lerle ticari ilişkiler her iki tarafın DTO yükümlülükleri çerçevesinde yürütülür. Tarafların DTO temsilcilerinin imzaladıkları ortak metnin ne kadar uygulanabilir olduğu konusunda henüz yeterli değerlendirme yapılmadı. Ayrıca, AB'nin 3. ülkelerden

yapılan (BK da öyle nitelenecek) tekstil ve hazır giyim ithalatına uyguladığı gümrük vergilerinin ticari ilişkilere etkileri ne olacak bilinmiyor. Her halükarda iş kesiminin, başka modeller yerine GB'ni tercih edeceklerine şüphe yok. ABD, Kanada ve Meksika ile aralarındaki 23 yıl önce imzalanan NAFTA Anlaşması'nın modernizasyonu için müzakerelere başlama kararı almıştı. Görüşmelerin başlamasından bu yana geçen iki ay içerisinde taraflar 4 kere bir araya gelmişlerdi. Son olarak 11-17 Ekim tarihlerinde yapılan toplantının ardından ABD (ÜSTR) temsilcisi bir bildiri yayımladı ve Başkan Trump'ın NAFTA'ya bakışını aynen tekrarladı. ÜSTR, 23 yıllık NAFTA Anlaşması'nı, günümüzün modern ekonomisine uyarlı hale getirmek ve çok büyüyen ticari açığı ve istihdamdaki kayıpları sona erdirmek için yenilemek istiyor. Bunu söylerken Meksika ve Kanada'ya aba altından sopa gösteriyor, anlaşma olacaksa, dengeli ve ABD sanayine ve çalışanlara zarar vermeyecek şekilde düzenlenmelidir demekten geri kalmıyor. Atlantik'in karşı tarafında NAFTA görüşmeleri böyle seyrederken AB'nin, Meksika ve Mercosur ile yürüttüğü ticaret müzakereleri olumlu yönde ilerliyor. Görüşmelerin sorunsuz geçtiğini söylemek mümkün değil. Nitekim Mercosur ülkeleri menşe uygulamasında "Yarn Forward" kuralını tercih ediyorlar. Buna karşı hamle olarak AB, Pan Euro Med menşe kurallarında (PEM rules) geri adım atmayacak. AB Komisyonu verileri, 2017'nin ilk yarısında topluluktaki insan yapısı elyaf sanayinin bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4,6, tekstil sanayi yüzde 2 artarak gelişmesini sürdürdüğüne, hazır giyim üretimindeki gerilemenin yüzde 2,7 devam ettiğine işaret ediyor. İstihdam bağlamında da tekstil sanayi dışındaki sektörlerde bir canlanma görülmüyor. Bununla beraber yılın ilk 6 ayında olumlu gelişmeler de var. Nitekim tekstil ve hazır giyimde bir önceki döneme göre sırasıyla yüzde 3,7 ve yüzde 0,9 canlanan perakende satışlar ve dönem içinde artan ihracat istatistiklere yansımış durumda. Yılın ilk 6 ayında AB tekstil ve hazır giyim ithalatının geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1,5 arttığı, dönem içinde ithal fiyatlarının tekstilde yüzde 2,1, hazır giyimde yüzde 1,7 yükseldiği görülüyor. AB'nin, yılın ilk yarısında 3. ülkelerden yaptığı tekstil ithalatında yüzde 3,7 artış var. Bu artıştan en çok yüzde 9,5 ile ABD, yüzde 7,9 ile Hindistan, yüzde 5,1 ile Pakistan ve yüzde 3,3 ile Çin'in yararlandığı. İsviçre ve Mısır'dan yapılan alımların gerilediği Türkiye'nin aynı düzeyini

BOSNA HERSEK İKİNCİ ÇEYREKTE BÜYÜDÜ



2017 yılının ikinci çeyreğinde Bosna Hersek'in Gayrisafi Yurtiçi Hasılası reel büyümesinin geçen yılın aynı çeyreğine nazaran yüzde 1,7 oranında arttığı açıklandı. Bosna Hersek İstatistik Kurumu tarafından yapılan açıklamada, yılın ikinci çeyreğindeki GSYİH'nın bir önceki çeyreğine göre de yüzde 0,5 oranında arttığı belirtildi. Açıklamada, ayrıca bu yılın ikinci çeyreğinde gerçekleştirilen brüt katma değer reel büyümesinin özellikle maden ve taş ocakları işletmesi (%9,7), sanat, eğlence ve rekreasyon (%8,9) ve toptan ve perakende ticaretinde (%6,2) kaydedildiği vurgulandı. Öte yandan, anılan dönemde brüt katma değer reel azalışının ise tarım, ormancılık ve balık avcılığı (%7,8), bilimsel ve teknik faaliyetlerde (%5,2) yaşandığı ifade edildi.

İNGİLTERE'DE PERAKENDE SATIŞLAR YÜKSELİŞE GEÇTİ



Britanya Perakende Konsorsiyumu (BRC) tarafından açıklanan verilere göre, karşılaştırılabilir perakende satışlar (yeni açılan mağazalar hariç), eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,9 artış gösterdi. Toplam satışlar yüzde 2,3 artarken, 3 aylık ortalamalara göre gıda olmayan mağazalarda toplam satışlar ise yüzde 2 azaldı. Üç aylık ortalamalara göre gıda satışları yüzde 3,5, gıda dışı satışları da yüzde 0,9 yükseldi.

MAY'DEN BÜYÜK ŞİRKETLERE BREXIT GÜVENCESİ



İngiltere Başbakanı Theresa May, Brexit müzakerelerinin yavaş ilerlemesinden ve 2019 Mart ayı geldiğinde İngiltere'nin elinde bir anlaşma olmadan AB'den çıkmak zorunda kalacağından kaygılanan büyük şirketlerin yöneticileri ile bir toplantı yaptı. Toplantıda İngiliz şirketlerinin yöneticilerine kaygılanmalarını gerektirecek bir durum olmadığını anlatan May'in, Avrupa Birliği'nden çıkışın ardından kesinlikle iki yıllık bir geçiş süresi olaca-

ğını söylediği kaydedildi. Hükümete yakın kaynaklar Başbakan May ve görüşmeye katılan Maliye Bakanı Philip Hammond'un iş dünyasının Brexit'ten sonra İngiltere ile AB ilişkisinin nasıl olacağını daha net görmeye ihtiyaçları olduğu konusunda hemfikir olduklarını da vurguluyor. Erken seçim kararı olarak Haziran ayında seçime giden May, lideri olduğu Muhafazakar Parti'nin parlamentodaki çoğunluğunu kaybetmesine neden olmuştu.

SCHAEUBLE'DEN YENİ EKONOMİK KRİZ UYARISI



Almanya Maliye Bakanı Wolfgang Schäuble, Avrupa'da yeni bir ekonomik krizin yaşanması olasılığının göz ardı edilmemesi gerektiğini

belirterek "finansal balonların" tehlikesi konusunda uyarıda bulundu. İngiliz Financial Times gazetesine konuşan Schäuble, "Dünyanın

her yerinde ekonomistler giderek daha fazla likidite birikmesinden, kamu ve özel sektör borçlarından, büyümeden kaynaklı risk artışı konusunda endişe ediyorlar. Ben de bunlardan endişeliyim" dedi. Schäuble, dünyanın yeni balonların oluşmasını cesaretlendirme tehlikesi içinde olduğu uyarısı yaparken, kemer sıkma politikasını savunmaya devam etti. Schäuble, "Eğer yeni bir kriz ile karşı karşıya kalırsak yeterince dirençli olduğumuzdan emin olmalıyız. Şu andaki gibi pozitif ekonomik zamanlarda her zaman olamayız" diye konuştu.

ARNAVUTLUK 2018'DE MÜZAKERELERİ BAŞLATMA HEDEFİNDE

İtalya Başbakanı Paolo Gentiloni, Arnavutluk'un Avrupa Birliği'ne üyelik müzakerelerinin başlaması için "zamanın olgunlaştığını" belirtti. Arnavutluk Başbakanı ile Roma'da görüşen Gentiloni, ortak basın toplantısında Arnavutluk'un son yıllarda kaydettiği ilerlemeyi büyük takdirle karşıladıklarını dile getirerek, bu ülkenin AB'ye üyelik sürecine ilişkin de değerlendirmelerde bulundu. Gentiloni, "Arnavutluk'un AB'ye katılım müzakerelerinin başlama zamanı olgunlaştı. Aralık ayındaki AB Konseyi'nden başlayarak 2018 yılı içinde bir sonuca varmak üzere be-

lirli tarihlerin olacağına inanıyorum" diye konuştu. Arnavutluk Başbakanı Edi Rama da ülkesinin AB'ye üyelik sürecine dair mesajlar verirken, "Arnavutluk, üyelik müzakerelerini

başlatmak üzere her şeyi yaptı. Emnim, ilk etapta İtalya'nın yardımıyla ve diğer ülkeler ile üyelik müzakerelerini başlatmak için gerekli adımlar atılabilir" ifadelerini kullandı.



Nebim V3 ERP'yi tercih eden önde gelen 150 marka

addax	ADILISIK	adventurepublic ALTERNATİF PÖRTEKAL	AKER	ALFABETA	ACTIVILIDIZ CLASSICS	ALVINA	APPRIVA	ARC	ARMINE
OS spor	Atlas	AVA	AZIZ bebe	B&G store	batik	BELLEZZA	BELLA	BEYMEN BUSINESS	billice
BILSAR	BIRKENSTOCK	BREEZE GIRLS & BOYS	Brooks Brothers	CAMP	Cashmere	MODA DI CENTONE	Chakra	chicco	CHIMA
Civil	Columbia	Coquet	CRISPINO	DAFFARI	DAGI	DAMAT TWEEN	darden	DESAN	DINAPA
dinateka	DOĞAN CANTRA	DOLCEVITA HALI	D'S damat	DUFY	ecco	EFOR	EKOL	EMPORE ITALIANI	ender
ERAK	faik sönmöz	FOREVER NEW	GeBe "soft isinden"	Giovane Gentile	GÖN® Casual Dress Modelleri	GSSTORE	GUCCI	GUSTO	hanım
HASIRCILAR	HATEMOĞLU	HERRY	HOGAN	Home Sweet Home®	hummel	idilbaby	iqs	imza	Inkasportif
INTERSPORT	IPEKYOL	JOURNEY	KANZ	KARACA	KAYRA	KEEP OUT	KT	KIFIDIS	Kiki Riki
KIP	KOMPEDAN	KOTON	Lee Cooper	Lescon	LEVI'S	LOYA	Lufian	MACHKA	MADAME COCO
mapa	MARATON	marka park	matilla	MCS SHOES & BAGS	MENDO'S	merinos	MODALGT	morven	MUSTANG
NaraMaxx	NU	ÖZKAN TEKSTİL	PANÇO	PEDELORE	Penti	perspective	PICASSU®	POLOGARAGE	RAMSEY
ROMAN	ROMANO BOTTA	ROYAL HALI	SABRA	SAMSUN ÇARŞI	shumix	SAN ETİKET	SINOFONIO	Sateen	Sementa EXCLUSIVE
SETRE	SILK & CASHMERE	SKECHERS	SW sport warriors	Sportime	SPX	STEFANEL	SUVEN	SÖVARI	TALI TEKSTİL
TALI TEKSTİL	TARIKEDİZ	TERGAN	THEORIE	Tiffany	Timberland	TAKI MISIRLI	TÜZÜN	TWIST	UNDER ARMOUR
VENA	VEKAM	VETRINA	WHITE STONE	YDS	yali spor	YARGICI	yesil	ZHA	ZÜHRE

Liderler ERP yazılımları için Nebim V3'ü tercih ediyor.

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

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

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

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

NEBİM

NEBİM

V3

OBAMACARE'E BİR DARBE DAHA...

ABD Başkanı Donald Trump, Obamacare olarak bilinen sağlık sigorta sistemini iptal etmek için aldığı yeni bir kararla, düşük gelirli hastaların sağlık sigortası için sigorta şirketlerine yapılan sübvansiyonu kesti. Trump'ın başkanlık karamasıyla attığı bu adım, eski başkan Barack Obama'nın en popüler projesi olan ve 20 milyon Amerikalıya sağlık sigortası sağlayan Obamacare'i zayıflatacak en kesin girişim oldu. Trump'ın kararıyla Obamacare'de düşük gelirli sigortalıların tıbbi giderleri için ödedikleri katkı payı karşılığında devletin sigorta şirketlerine ödemeyi taahhüt ettiği destek kesilmiş oluyor. Beyaz Saray dün yaptığı açıklamada, bundan böyle söz konusu destek ödemelerinin yapılmasının yasal olarak mümkün olmadığını duyurdu. Trump'ın, seçim kampanyası sırasında verdiği sözü tutarak Obamacare'i iptal etme ve yerine başka bir sistem getirme girişimleri Cumhuriyetçi Parti'nin çabalarına rağmen şimdiye kadar başarıya ulaşamadı.



ENFLASYON BEKLENTİSİ GERİLEDİ

New York Fed tarafından yapılan araştırmaya göre ABD'de tüketicilerin kısa vadeli enflasyon beklentileri Eylül ayında Ocak 2016'dan bu yana görülen en düşük seviyede kaldı. Orta vadeli enflasyon beklentileri ise yükseldi. Eylül ayında gelecek 12 ay için enflasyon beklentisi Ağustos ayında olduğu gibi yüzde 2,5 seviyesinde gerçekleşirken, 3 yıl için enflasyon beklentisi ise yüzde 2,6'dan yüzde 2,8'e çıktı.

DIŞ TİCARET AÇIĞI SON BİR YILIN EN DÜŞÜĞÜNDE

ABD Ticaret Bakanlığı raporuna göre ülkenin dış ticaret açığı, Ağustos ayında bir önceki aya göre yüzde 2,7 azalarak 42,4 milyar dolara geriledi. ABD Başkanı Donald Trump için öncelikli sorunlar arasında yer alan ticaret açığına ilişkin piyasa beklentisi 42,7 milyar dolar olarak belirlenmişti. Beklentilerin altında gelen veri ayrıca, Eylül 2016'dan bu yana en düşük seviyesini kaydetti. Buna karşın raporda ticaret açığının Ağustos'ta önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 8,8 yükseldiği belirtildi. Açığın 11 ayın en düşük seviyesine gerilemesinde, ihracatın yüzde 0,4



artışla 195,3 milyar dolara çıkarak son 2,5 yılın en yüksek seviyesine ulaşması etkili oldu. Ayrıca, ithalat yüzde 0,1 azalışla 237,7 milyar dolara geriledi. Öte yandan, Mayıs ayına ait dış ticaret

açığı verisi, 43,7 milyar dolardan 43,6 milyar dolara revize edildi. Analistler, dış ticaret açığının ağustosta daralmasının üçüncü çeyrek büyüme verilerini olumlu etkileyeceğini belirtiyor.

TARIM DIŞI İSTİHDAM 7 YIL SONRA İLK KEZ GERİLEDİ



ABD'de Eylül ayında tarım dışı istihdam beklentilerin altında kaldı ve 2010 yılı Eylül ayından beri ilk kez düşüş gösterdi. Tarım dışı istihdamdaki düşüşte Harvey ve Irma kasırgalarının etkili olduğu belirtiliyor. ABD Çalışma Bakanlığından yapılan açıklamaya

göre, tarım dışı istihdam 33 bin azaldı. Ekonomistlerin beklentisi istihdamın 80 bin artması yönündeydi. İşsizlik oranı yüzde 4,4'den yüzde 4,2'ye geriledi. Piyasalarda beklenti oranının aynı kalacağı yönündeydi. İşsizlik oranı 2000 yılı Aralık'tan bu yana en

düşük seviyesine geldi. Bir önceki ayın tarım dışı istihdam verisi 156 bin artıştan 169 bin artışa revize edildi. İmalat sektöründe istihdam bin kişi azalırken özel sektörü istihdamı da 40 bin düşüş gösterdi. Kamuda istihdam ise 7 bin artış gösterdi. Öte yandan haftalık ortalama çalışma saati değişmeyerek 34,4 saat, saatlik kazanç 0,12 dolar artışla 26,55 dolar oldu. Bakanlık verilerine göre işgücüne katılım oranı yüzde 62,9'dan yüzde 63,1'e çıkarken ülkede geniş tanımlı işsizlik oranı yüzde 8,6'dan yüzde 8,3'e geriledi. Fed'in son projeksiyon raporunda işsizlik oranı beklentisi bu yıl için yüzde 4,3, gelecek iki yıl için yüzde 4,1, 2020 için yüzde 4,2 ve uzun dönemi için yüzde 4,6 olarak açıklanmıştı.

KANADA "UÇAK" GERİLİMİNDE TAVRINI SERTLEŞTİRİYOR

Kanadalı Bombardier'in geçen Nisan ayında ABD'nin Delta Airlines şirketine 125 adet C Serisi uçak satışını duyurması ile iki ülke arasında başlayan uçak krizi daha da derinleşiyor. Bombardier'in duyurusunun hemen ardından ABD'li uçak üreticisi Boeing,

Bombardier şirketinin C serisi uçaklarını ABD'ye, Kanada'dan daha ucuza sattığını, bunun da kendisi ve tedarik zinciri için bir tehdit oluşturduğunu savunarak Ticaret Bakanlığı'na şikayette bulunmuştu. Boeing şikayetinde ayrıca Bombardier'in yasadışı

sübvansiyonlar aldığını ve C Serisi uçakları "saçma bir şekilde düşük fiyatlarla" sattığını ileri sürmüştü. Şikayete ilişkin ilk kararını 26 Eylül'de açıklayan Bakanlık, yüzde 220 olarak açıkladığı anti-dumping vergisini Boeing'in son şikayetiyle bu ay yüzde 300'e yükseltti.

40 *yıllık*

SEKTÖRÜNDE **BİR** İNCİ

www.incifermuar.com.tr

İNCİ
FERMUAR / TELA / ELYAF

İNCİ FERMUAR SANAYİ TİCARET A.Ş.

Tel: +90 212 565 55 30

Faks: +90 212 565 55 01

E-Posta: info@incifermuar.com.tr

İNCİ TELA ELYAF SANAYİ TİCARET A.Ş.

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

Faks: +90 212 504 43 50

E-Posta: info@incitela.com.tr

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



TNVGLOBAL
www.tnvglobal.com



PUTİN, KRİPTO PARAYA DÜZENLEME GETİRECEK

Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, vatandaşları ve işletmeleri sanal paraların yarattıkları risklerden korumak için kripto paralara yönelik bir düzenleme otoritesi oluşturacaklarını söyledi. Konuyla ilgili açıklamada bulunan Putin, "Kripto paraların kullanımı ciddi riskler taşıyor. Merkez Bankası'nın bu konudaki pozisyonunu biliyorum ve bu konuyu Başkan Nabiullina ile birçok kez müzakere ettim" ifadesini kullandı. Ayrıca Putin, sanal paraların kara para aklama, vergiden kaçma ve terörün finansmanı için kullanılabilmesi uyarısında bulundu.

ABD'YE SINIRLAMA UYARISI



Rusya, ABD'nin Kremlin destekli televizyon kanalı RT'ye uyguladığı baskıya yanıt olarak ABD medya organizasyonlarının Rusya'daki operasyonlarını sınırlama hakkını saklı tuttuğunu bildirdi. Dışişleri Bakanlığı Sözcüsü Maria Zakharova, "Rus yasalarını hiçbir zaman bir baskı aracı, siyasi etki olarak kullanmadık. Ancak Amerikalı otoritelerin RT'nin ABD'deki faaliyetlerine yönelik uyguladıkları baskıya yanıt verme hakkımızdır" diye konuştu.

KRAL SELMAN'DAN MOSKOVA'YA TARİHİ ZİYARET

Rusya'yı ziyaret eden ilk Suudi Kralı Selman bin Abdulaziz'in, Rusya Devlet Başkanı Putin ile görüşmesinin ardından iki ülke arasında 14 anlaşma imzalandı. Putin ile Kral Selman'ın Kremlin Sarayı'ndaki görüşmesinin ardından düzenlenen ortak basın toplantısında konuşan Rusya Dışişleri Bakanı Sergey Lavrov, Suriye'de önceliğin terörle mücadele olduğu konusunda iki liderin hemfikir olduğunu söyledi. Lavrov, iki liderin görüşmesinde Ortadoğu'daki gelişmelerin etrafıca ele alındığını belirtti. Taraflar arasında özellikle Suriye, Irak, Yemen ve Basra Körfezi'ndeki gelişmelerin görü-



şüldüğünü anlatan Lavrov, "Putin ile Selman, Suriye'de önceliğin terörle mücadele olduğu konusunda aynı görüşte. Elbette, terörizmle mücadele aynı zamanda aşırılıkçı ideolojilerle de mücadele anlamına geliyor" dedi. Suudi yetkilileri

Rusya'nın BM Güvenlik Konseyi nezdindeki yaklaşımları hakkında bilgilendirdiklerini de kaydeden Lavrov, "Kral Selman, Rusya'nın Astana görüşmeleri kapsamında Suriye krizinin çözümüne yönelik çabalarını desteklediğini söyledi.

TÜM ZAMANLARIN REKORU



Antalya Valisi Münir Karaloğlu, Rusya'nın Ankara Büyükelçisi Aleksey Yerhov ile valilikte gerçekleştirdiği görüşme sırasında kentte gelen Rus turist sayısına ilişkin açıklama yaptı. Rus turist sayısında

rekor kırıldığını söyleyen Karaloğlu, "Bu yıl bir rekor kırdık. Daha önce 2014 yılında 3 milyon 307 bin Rus turist Antalya'ya gelmişti. 30 Eylül itibarıyla Antalya'ya seyahat eden Rus sayısı 3 milyon 376 bin oldu.

Bu da bütün zamanların rekoru. Ekim ve kasım aylarında da seyahatler devam edecek gibi gözüküyor. Bu sayede bu rakam daha da büyüyecek" dedi. Öte yandan Rus vatandaşlarının ekim-aralık döneminde tercih edecekleri bir numaralı tatil noktasının da yine Türkiye olacağı bildirildi. Rusya Tur Operatörleri Birliği (ATOR) tarafından yapılan açıklamada, Rusların yılın son çeyreğinde tatil tercihini yine Türkiye'den yana kullanmayı planladığı belirtildi. Açıklamada, Rus turistlerin özellikle Antalya'ya yönelik ilgisinin devam ettiği vurgulanarak iklim ve yaz dönemine kıyasla düşen fiyatların, Rus turistlerin tercihinde etkili olduğuna işaret edildi.

EN BÜYÜK ÖZEL ŞİRKET LUKOIL OLDU

Ekonomi dergisi Forbes tarafından açıklanan "Rusya'nın en büyük özel şirketleri" listesinde petrol şirketi Lukoil, geçen yıl elde ettiği 4,7 trilyon rublelik gelir ile ilk sırada yer aldı. Listenin ikinci sırasında, geçen yıl 1 trilyon 74 milyar ruble gelir elde eden ülkenin en büyük perakende şirketi Magnit geliyor. Perakende şirketi X5 ise 1 trilyon 34 milyar rublelik geliriyle listenin üçüncü sırasında

yer aldı. Erman Ilıcak'ın Rusya'da 1993 yılında kurduğu Rönesans İnşaat ise geçen elde ettiği 95 milyar rublelik gelirle listenin 84'üncü sırasında kendisine yer buldu. Derginin haberine göre, Rus ekonomisindeki toparlanma listedeki şirketlerin gelirlerine de yansdı. 2016'da bir önceki yıla kıyasla şirketlerin toplam gelirleri yüzde 4,9'luk artışla 32,2 trilyon rubleye çıktı.





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

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





Ahmet DİLER

IHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

En önemli ata sanatımız halıdır

Türkiye'nin bir "halı ülkesi" olduğuna vurgu yapan İHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Diler, "Arkeolojik buluntular ve dokuma örneklerinden anladığımız kadarıyla Anadolu'da çok eski dönemlerden itibaren halı ve kilim dokunduğu anlaşılıyor. Özellikle Selçuklu ve Osmanlı halıları ülkemizin, dünyanın dokumacılık merkezi olmasını sağladı" diyor. 1990'lı yıllara kadar bu özelliğin devam ettiğini söyleyen Ahmet Diler, "En önemli ata sanatlarımızdan ve kültürümüzün önemli öğelerinden halı-kilim dokuyuculuğu sektör ve devlet işbirliğiyle yeniden canlandırılabilir. Ayrıca bazı müzelerimizin depolarında zor şartlarda korunmaya çalışılan, dünyada benzeri bulunmayan şaheser halılarımızın sergileneceği büyük bir müze İstanbul'un merkezi bir yerinde kurulabilir. Elimizde bulunan eserlerin zenginliği ve çeşitliliği açısından bu müze, dünyanın en önemli müzesi olur, çok sayıda ziyaretçi ve araştırmacının ülkemize gelmesini sağlar" diyor.

TEXWORLD DENİM

Pazar 11
den 14 Şubat 2018

HER MEVSİME
UYGUN DENİM

Paris, Le Bourget®, Fransa
www.texworld.messefrankfurt.com



messe frankfurt

Şiyar AKBOĞA

Moda Tasarımcısı

Moda akımını sil baştan stilize edeceğim

İstanbul 2'nci Uluslararası Ayakkabı Tasarım Yarışması'nda Lisans Erkek Ayakkabı Kategorisinde birinci olan ve Ekonomi Bakanlığı'nın 150 bin TL değerindeki yurtdışı eğitim hakkını kazanan genç tasarımcı Şiyar Akboğa, başarısını Mercedes-Benz Fashion Week İstanbul'un İlkbahar/Yaz 2018 sezonunda yapmış olduğu defile ile taçlandırdı. Genç tasarımcı, Mabel Matiz gibi değerli bir sanatçının klibinde tasarımını giymesini ise "Mabel Matiz'in sanat ve modanın hâkim olduğu bir projesinde yer almak benim için mükemmel bir duygu" diye ifade ediyor. Klibinde giydiği kimononun adeta kendisinin bir imzası, markasının stili haline geldiğini söyleyen Şiyar Akboğa, "Mabel Matiz ile önümüzdeki projeleri ve konser turneleri için koleksiyon hazırlık aşamasındayız. Aynı zamanda dragon print kimonoyu hemen ardından Didem Soydan ve Umut Eker'e Bali'deki bir festival için özel tasarladım. Şu anda da kimono seri üretimini yapıyorum, yakın zamanda yurtiçi ve yurtdışında satışa sunacağız" diyor. Hedefinin uluslararası bir marka olmak olduğunu söyleyen Şiyar Akboğa, Türkiye'nin sınırlarının dışında moda akımının yeni baştan stilize ederek insanları trend akımlarındaki kaosunun içinden alıp, özgün stil ve ikonlara dönüşmelerini sağlamak istediğini söylüyor.





Messe München

Connecting Global Competence

ISPO Munich. Home of sports.



Get your ticket now:
ispo.com/munich/ticket

Experience tomorrow's
trends and products.
At the biggest multi-
segment trade show
in sports business.

ispo.com/munich

Save the date:
ISPO Munich 2018
January 28–31

Agora Turizm ve Ticaret Ltd. Şti.
Tel. +90 212 2418171
info@messe-muenchen.com.tr



TEKSTİLDE KALİTE KONTROL SEMİNERLERİ HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR

Türk İhracatçısının laboratuvarı olan Ekoteks'in, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı personellerinin hazır giyim ve tekstil sektörlerinde sahip oldukları yetkinliklerin artırılmasını amaçlayan "Genel Tekstil Bilgisi ve Tekstilde Kalite Kontrol" konulu eğitim seminerlerinin üçüncüsü gerçekleştirildi. 7 Ekim tarihinde Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'nin ev sahipliğinde İzmir'de gerçekleştirilen seminer, Ege Gümrük ve Ticaret Bölge Müdür Yardımcısı Şükrü Sabah ve Ekoteks Laboratuvar ve Gözetim Hizmetleri A.Ş. İcra Kurulu Başkanı Nilgün Özdemir'in açılış konuşmalarıyla başladı. Sonrasında söz alan İstanbul Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Bülent Özipek, tabii ve yapay lifler üzerine detaylı sunumlar gerçekleştirdi. Gümrük muayene memurlarının tekstil ve hazır giyim ürünlerini tariflendirmeye aşamasında yaşadığı zorlukların asgari seviyeye indirilebilmesi için dikkat etmeleri gereken püf noktalarının da paylaşıldığı seminerlerin Türkiye'nin dört bir yanında devam edeceği belirtildi.



EKOTEKS'E SAĞLIK BAKANLIĞINDAN BİR YETKİ DAHA...

Türkiye'nin en fazla ihracat yapan 3'üncü kurumu İHKİB tarafından kurulan Ekoteks'e Sağlık Bakanlığı'ndan bir yetki daha verildi. Ekoteks Laboratuvar ve Gözetim Hizmetleri A.Ş., 25 Eylül tarihinde Sağlık Bakanlığı Türkiye Halk Sağlığı Kurumu'ndan "Biyosidal Ürün Analiz Yetki Belgesi" almaya hak kazandı. Yetki belgesi Ürün Tipi: 9'u kapsıyor. Bu kapsamda elyaf, deri, lastik ve polimer gibi maddeleri içeriyor. Deri, lastik, kâğıt, tekstil ürünleri gibi lifli ya da polimer maddelerde mikrobik bozulmanın kontrolünü sağlayabilmek için kullanılan ürünlerdir. Bu ürün tipi mikro organizmaların materyallere yerleşmesine karşı koyan ve bunun sonucunda koku

oluşumunu önleyen veya güçleştiren ya da başka tür faydalar sunan biyosidal ürünleri kapsıyor. Antibakteriyel ve Antifungal

olduğu beyan edilen ürünlerde; Ekoteks Laboratuvarı Akredite test yöntemleri ile hizmet vermeye devam edecek.





ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ SORDU, İSMAİL GÜLLE YANITLADI

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi'nde öğrenciler ile bir araya geldi. Türkiye ve tekstil ekonomisinin dün ve bugün hakkında öğrencilere bir sunum gerçekleştiren İsmail Güllü; sunum

sonrasında öğrencilerin sorularını cevapladı. 4 Ekim tarihinde öğrencilerle buluşan İsmail Güllü, Türkiye'nin geçmiş yıllardan bu yana büyümesinde çok büyük bir ivme yakaladığını, tekstil, konfeksiyon, tarım ve diğer sanayi sektörlerinden örnekler vererek öğrencilerle paylaştı. Türkiye'nin ihracat ve

büyüme hedeflerine ulaşması için gençlerin büyük rol oynayacağını ifade eden İsmail Güllü, sürdürülebilir büyümenin ancak Ar-Ge ve inovasyon ile gerçekleşebileceğinin altını çizdi. Bu noktada nitelikli gençlere çok büyük görevler düştüğünü belirten İsmail Güllü, "Araştıran, sorgulayan ve yarının

Türkiye'sinde fark yaratabilecek, vizyonu olan gençlere inanıyorum" dedi. İsmail Güllü, bu doğrultuda üniversite-sanayi işbirliği ve İTHİB İstanbul Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması gibi gençlerin istihdamına ve niteliklerini geliştirmelerine katkı sağlayacak projeler uyguladıklarını söyledi.

İTHİB YÖNETİMİ KADINLARIN DESTEKÇİSİ

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü ve beraberindeki heyet, Kadın ve Demokrasi Derneği'ni (KADEM) ziyaret etti. KADEM Başkanı Doç. Dr. Sare Aydın Yılmaz'ın ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya, KADEM Yönetim Kurulu Üyeleri Özgül Özkan Yavuz ve F. Kübra Saruhan, KADEM Dış İlişkiler ve Projeler Koordinatörü Şezen Güngör'ün yanı sıra İTHİB Yönetim Kurulu Üyeleri, İTKİB Genel Sekreterliği Yetkilileri ve ünlü Moda Tasarımcısı Hakan Akkaya da iştirak etti. Türkiye'de kadın hakları, çalışma hayatında fırsat eşitliği ve kadınların Türkiye ekonomisindeki yeri ve önemine ilişkin görüş alışverişinde bulunulduğu toplantıda, İTHİB'in gerçekleştirdiği faaliyetler, çalışma alanları ve konuları ile KADEM'in gerçekleştirdiği projelere ilişkin bilgi verildi. Toplantının devamında İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü ve KADEM Başkanı Doç. Dr. E. Sare Yılmaz müşterek bir şekilde gerçekleştirilmesi planlanan "İş Başlı Projesi"ne ilişkin fikir teatisinde bulundu. Toplantının sonunda İsmail Güllü, Türkiye'nin müreffeh geleceği



için atılan her adımın İTHİB olarak destekçisi olduklarını ifade ederek, KADEM yetkililerine gerçekleştirilen

toplantı ve işbirliği için teşekkür etti. Ziyarete İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü, İTHİB adına

KADEM Başkanı Doç. Dr. E. Sare Yılmaz'a günün anısına bir plaket takdim etti.

İHRACATÇILARIN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ MASAYA YATIRILDI



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) organizasyonunda 12 Ekim tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirilen toplantı ile vergi

incelemelerinde ihracatçıların karşılaştıkları sorunlar masaya yatırıldı. Vergi Denetim Kurulu Başkanı Hüseyin Karakum ve beraberindeki Vergi

Denetim Kurulu Temsilcileri eşliğinde gerçekleştirilen toplantıya, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı İsmail Gülle de

katılım sağladı. Gülle, vergi incelemelerinin kendi sektörlerinde yarattığı sorunları dile getirerek ihracatçıları rahatlatacak çözüm önerilerini sundu.

DOĞA DOSTU SANCAKTEPE



İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle; Sancaktepe Belediye Başkanı İsmail Erdem'i makamında ziyaret etti. Başkan Gülle, muhteşem mimari yapısıyla yenilenen Sancaktepe Belediye binasında; Belediye Başkanı Erdem ile bir araya gelmekten duyduğu memnuniyeti dile getirirdi ve tekstil sektörünün bugün geldiği konum ile ihracata olan katkısından bahsetti. Sancaktepe Belediye Başkanı İsmail Erdem ise; tekstil sektörünün bugün ihracatımızın en değerli yapıtaşlarından biri olduğunu ve

sektör başarısının artarak devam edeceğine olan inancının tam olduğunu söyledi. Sancaktepe Belediye Başkanı İsmail Erdem ayrıca İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle ve beraberindeki heyetin gerçekleştirmiş olduğu ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Görüşme; doğa dostu belediye binasında gerçekleşti. Farklı mimari özellikleri olan binada, vatandaş daha hızlı ve kolay hizmet alıyor. Tüm birimleri tek çatıda toplayan Sancaktepe Belediyesi'nin yeni hizmet binasında tüm birimler tek çatı altında toplanıyor.

MÜSİAD'IN GÜNDEMİ TÜRKİYE'NİN DÖNÜŞÜMÜ

Vizyoner'17 Sektörler Zirvesi, iş adamları, sektör temsilcileri ve sivil toplum kuruluşlarının da aralarında bulunduğu geniş bir katılımı İstanbul Wow Hotel'de gerçekleşti. İki yılda bir düzenlenen ve iki gün süren zirvenin ilk gününde konuşan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Berat Albayrak, "Vizyon güçlü Türkiye için çok önemli bir kelime. 15 yıldır ekonomimizi güçlendirmek ve Yeni Türkiye'yi inşa etmek adına çok önemli adımlar kararlılıkla atıldı. 15 yıldır sınırlı bir süre var, dünya küresel bir kriz içinde ama Türkiye büyümesini emin

adımlarla sürdürüyor" dedi. Yerli ve milli kaynaklarımızın önemine değinen Bakan Albayrak, "Türkiye enerjideki yerli kaynaklarını sonuna kadar en verimli şekilde kullanmalı. Kadın ve gençlerimiz de ülkemizin en önemli kaynaklarından. Tasarım yeteneği, zekâsıyla kadınlarımızın; müteşebbis ruhuyla gençlerimizin öne çıktığı insan kaynağından en yüksek fayda sağlayacağımız bir sistem kurmalıyız. Dünya değişiyor, erkek kadın ayrımı yapmadan insan kaynağımızı sistemin içine mak-simum düzeyde dâhil etmeliyiz" dedi.



HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON SEKTÖRÜ BİR DEĞERİNİ KAYBETTİ



ATAMAN ONAR
(1987-1991 YILLARI
İHKİB YÖNETİM KURULU ÜYESİ)

Hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, 1980'li yıllardan itibaren ihracatta büyük mesafeler katetti, son döneme kadar sürececek ülkemiz ihracatında lider konumuna yükseldi.

Sektör uluslararası pazarlarda bu hızlı çıkışı sağlarken, bu dönemlerde dünya ticaretini şekillendiren kotalarla ve miktar kısıtlamalarıyla da mücadele ediyordu.

Özellikle 1980 yılında 106 milyon dolarla çok mütevazı düzeyde olan, ancak her yıl geometrik olarak artarak 1986 yılında 1 milyar doların üzerine, 1990'lı yılların başında 3 milyar dolar ve 1995 yılında 6 milyar dolar seviyesine yükselen Türk hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının bu şekilde yükselişi başta en büyük pazarımız AB olmak üzere uluslararası pazarlarda miktar kısıtlaması (kota) yaptırımları ile karşı karşıya kalmamıza yol açtı.

Nitekim, Türkiye ile gümrük birliği perspektifli tercihli ilişkileri olan AB, resmi olarak ülkemize kota uygulayamamakla beraber, sektör kuruluşları ile kısıtlama anlaşması imzalanması konusunda girişimlerde bulunmuş ve sektörün AB ile 1982-1995 yılları arasında sürececek kotalı ticaret mücadelesi ve müzakere dönemi başladı.

Hazır giyimde ürünlerinde 9 kategoride 1986 yılında ilk

defa başlayan kota uygulamasında Birliğimiz öncülüğünde ki kota müzakere ekibi çetin mücadeleler vermiş ve AB'ne olan ihracatımızın kesintisiz artabilmesi için birçok argüman ve yöntem başarılı bir şekilde uygulanmış.

Bu çetin mücadele döneminde sektörün menfaati için uzun müzakere maratonlarında gayret sarf eden değerli sektör temsilcilerinin emekleri büyük.

Bu dönemde 1987-1991 döneminde İHKİB Yönetim Kurulu'nda yer alan Sayın Ataman Onar AB Komisyonu ile müzakerelerde baş müzakerecimiz olarak bulunmuştu.

Ataman Onar bu süreci "Karşı tarafta AB bürokratları vardı, biz 10 istemeyi düşünürken onlar 1,5 verirdi. Biraz daha yükseltin derdik, 2 derler, biz 9'a düşerdik. Ertesi gün onlar 3'e çıkar biz 7'ye düşerdik. İki ay sonra aynı görüşme maratonu tekrar başlardı, böyle bir kaos ortamıydı. Ancak biz AB'nin alışık olmadığı şekilde, sanayiciydik, diplomat değildik, onlar diplomat ve bürokrattı. Bu yüzden reel sektörü bizim kadar bilmiyorlardı. Bu anlamda AB'nin bizden öğrendiği çok şey oldu" şeklinde tanımlıyordu.

Sektörümüze büyük emekleri geçen sayın Ataman Onar'ı 19 Ağustos 2017 tarihinde kaybettik. Kendisine sektör olarak çok şey borçluyuz.

Rahmet ve saygıyla anıyoruz.



İHKİB
İSTANBUL HAZIR GIYIM VE
KONFEKSİYON İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

Stretching Beyond

Black

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

eco-soft

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

PowerFit

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

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr.Song (Chang Seok Song)

cssong@hyosung.com

Tel: +90-212-284-1601

www.creora.com

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


creora®
it's in our every fiber



**41 YILDIR HER GÜN
İŞİMİZİ DAHA ÇOK
SEVEREK YAPIYORUZ**

SEFA FERMUAR, bir dünya markası olan YKK Firması'nın üretmiş olduğu fermuar, düğme, çit çit, Cosmolon ®, plastik aksesuarlar, kanca, rivet gibi oldukça çeşitli birleştirici ürünlerin satışını yapmaktadır.



SEFA FERMUAR
Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Merkez

Keresteciler Sitesi Fatih Cad.
Köknar Sok. Gedik İş Merkezi
No: 45 / 1-3 Merter / İstanbul
Tel: +90 212 637 44 70 (3 hat)
Faks: +90 212 637 28 78

Şube

Mehmet Nesihî Özmen Mah.
Ardıç Sok. No: 4
Merter - Güngören / İstanbul
Tel: +90 212 637 65 66 (4 hat)
Faks: +90 212 637 00 86

www.sefafermuar.com.tr

İhracat hakkında her şey

1-3 Kasım 2017, İstanbul Kongre Merkezi

#20İhracattaAtılım #ihracathaftasi



HÜKÜMET VE İŞ DÜNYASI İHRACATTA OMUZ OMUZA

Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda düzenlenen Türkiye İhracat Haftası, Başbakan Binali Yıldırım, Başbakan Yardımcıları ile Bakanların katılımıyla gerçekleşti. Birçok oturum ve panelin gerçekleştiği etkinlikte 66 ülkeden 700 iş insanı B2B görüşme gerçekleştirdi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda düzenlenen Türkiye İhracat Haftası, Başbakan Binali Yıldırım, Başbakan Yardımcıları ile Bakanlarımızın katılımıyla 1-3 Kasım'da ger-

çekleşti. Ana ve yan salonlarda birçok oturum ve panelin gerçekleştiği etkinlikte 66 ülkeden 700 iş insanı firmalarımızla bir araya geldi. İhracat rakamları da TİM'in bu yıl ikincisini düzenlediği İhracat Haftası'nın açılışında Başbakan Binali Yıldırım tara-

findan açıklandı. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin ev sahipliğinde gerçekleşen İhracat Haftasına Başbakan Yardımcıları Mehmet Şimşek ve Recep Akdağ, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Ba-

kani Julide Sarıeroğlu ile çok sayıda ihracatçı da katıldı.

Ekonominin Rabiası
Başbakan Binali Yıldırım, açılış konuşmasında "İhracat Ekim ayında yüzde 15,6 oranında artarak 13,5 milyar dolara ulaştı. Bu rakam tüm



Binali YILDIRIM
Başbakan



Mehmet ŞİMŞEK
Başbakan Yardımcısı



Recep AKDAĞ
Başbakan Yardımcısı



Nihat ZEYBEKÇİ
Ekonomi Bakanı

zamanların en yüksek Ekim ayı ihracatı oldu. Bu oran ise son 10 yılın en yüksek Ekim ayı artış oranı. TİM verilerine göre Ekim ayı ile birlikte son 12 aydır aralıksız artış açıklıyoruz. Bu yılın 10 ayında ihracatımız yüzde 11 artarak 128,7 milyar dolara ulaştı. Son 12 aylık ihracatımız da yüzde 10,7 artarak 154,2 milyar dolar oldu” dedi. Konuşmasında “Türkiye’nin 2023 yılında her bakımdan dünyadaki büyüklükten aldığı pay en az yüzde 2 olmalı” diyerek hedef koyan Başbakan Yıldırım, üç saatlik uçuşla 56 ülkeye ulaşılan Türkiye’nin dünyanın merkezinde olduğunu ve potansiyelinin çok yüksek olduğunu söyledi. Ekonominin Rabiası’nı “yatırım, istihdam, üretim ve ihracat” olarak açıklayan Başbakan, şunları söyledi: “Türkiye’de yatırım ortamı mevcuttur. Dünyada olmadığı kadar çok dinamik gencimiz de var. Üretim maliyetlerini düşürmek için de destekler verdik, vermeye devam edeceğiz. İhracatçıların TİM’i de var. Bakanı, Başbakanı ve Cumhurbaşkanı da var. Gelecek 10 yılda en büyük gücümüz; ihracat ve yatırımda kaydettiğimiz gelişme olacak. Türkiye, 860 milyar dolara ulaşan milli geliri ile dünyanın 17’nci büyük ekonomisi. Üç yılda hedefimiz Türkiye’yi üst gelir grubuna dahil etmektir. İhracatçılarımız milli gelirimizi 13 bin dolar seviyesine getirmek için çalışmalara başlamalıdır. Dünyada

bayrağımızı dalgalandıran siz emektar, vefakar ihracatçılarımıza teşekkür ediyorum.”

Birinci hedefimiz...

“Sorunları torunlara havale etmedik. Sorunların üzerine gittik. Dağ gibi sorunları dağ gibi hizmetlere dönüştürerek, bugünlere geldik” diyen Başbakan Yıldırım, “Hızımızı bugünlerde daha da artırıyoruz. Bugün Türkiye 863 milyar dolara ulaşan milli geliriyle dünyanın 17’nci Avrupa’nın 6’ncı büyük ekonomisi konumunda. Satın alma gücüne göre baktığımızda durum daha da iyi. Dünyanın 13’üncü ülkesi durumundayız” değerlendirmesini yaptı. 2002 yılında 3 bin dolar civarındaki kişi başı milli gelirin 11 bin dolara yaklaştığını aktaran Yıldırım, “Ancak Türkiye için bu rakam da hak ettiği bir yer değildir. Önümüzdeki 3 yıl içindeki hedefimiz, Türkiye’yi

üst gelir grubu ülkeler arasında dahil etmektir. İhracatçılarımız bir kenara not etsin. Demek ki birinci hedefiniz önümüzdeki 3 yıl içinde Türkiye’yi 13 bin dolar seviyesine getirecek atılımları, çalışmalarını başlatmanızdır. Hayırlı uğurlu olsun” ifadelerini kullandı.

Devlet, ihracatçı, üretici, hepsi bir arada...

Türkiye’nin genel büyümesine bakıldığında ihracatta bir büyümenin görüldüğünü anlatan Başbakan Yıldırım, Türkiye’nin büyüme oranı içinde, ihracatın net yüzde 2,2 payı olduğunu ifade etti. Geçen yıllarda bu oranın eksilerde olduğunu, ihracatın büyüme o dönemde katkı sağlamadığını belirten Başbakan Yıldırım, ama bugün ihracatın büyüme katkı sağladığını, ihracatın kalitesinde de artışın görüldüğünü vurguladı. Başbakan Yıldırım, ithalatın da

66 ÜLKEDEN 700 ŞİRKET B2B GÖRÜŞMELERİ İÇİN GELDİ

Türkiye İhracat Haftası sırasında gerçekleşen oturumlar ve panellerle eş zamanlı olarak 66 ülkeden toplam 700 şirketten oluşan alım heyetleri, Türk şirketleriyle ikili iş görüşmeleri yaptı. İkili iş görüşmeleri için kayıt yaptıran Türk şirketi sayısı 5 bini buldu. Aralarında Rusya, İsrail, Gana, Kolombiya, Irak, Malezya, Peru, Tayland, Romanya gibi ülkelere katılımların bulunduğu alım heyetlerinden talep edenler İstanbul’da İkitelli ve Kocaeli’nde Gebze Organize Sanayi bölgeleri ve Bursa’da tesis ziyaretleri gerçekleştirdi.





Naci AĞBAL
Maliye Bakanı

arttığını ancak ithalattaki artışın, ihracattaki artıştan yüksek olduğunu ve bundan mutlu olmadığını aktararak, sözlerini şöyle sürdürdü: “İhracata hep vurgu yapıyoruz ama ihracat yüzde 15 büyüyor. Burada bir şey yapmak lazım. İhracatımızın mutlaka büyüme hızını, ithalatın büyüme hızının üzerine çıkarmamız lazım. Biz iki açık veren bir ülkeyiz. Petrol ve doğalgaz fişkırmıyor. Ne yapacağız? Daha çok üreteceğiz daha çok insana iş sağlayacağız. Ürettiğimizi bütün dünyaya dağıtacağız, refahı artıracacağız. Bu refahı da adil bir şekilde paylaşacağız. Hedefimiz bu. Yatırım, üretim, istihdam, ihracat, dört, rabia. Ekonominin rabiası da bu. Türkiye'nin rabiası var



Bülent TÜFENKÇİ
Gümrük ve Ticaret Bakanı

biliyorsunuz. Nedir? Tek millet, tek bayrak, tek vatan, tek devlet. Bu genel, vazgeçilmezimiz. Bir de ekonominin rabiası var, onu da bugün açıklıyoruz. Yatırım, istihdam, üretim, ihracat. Kafanıza koyun. Bunun için ne lazım? Yatırım için siz hazırsanız, biz dünden hazırız. Ne istiyorsanız, teşvik ise teşvik, kaynakla kaynak. Bütün bunlar var. İstihdam dersenez, dünyada olmadığı kadar genç dinamik insan kaynağımız var, gençlerimiz var, yerinde durmuyor. Bunlara iş, aş, alt yapıyı siz hazırlayacaksınız. Üreteceksiniz. Üretmeniz için, üretim maliyetlerini düşürmeniz için gereken ne ise biz o desteği vereceğiz, veriyoruz, vermeye devam edeceğiz. Satmanız için



Jülide SARİEROĞLU
Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı

ihracatçıların TİM'i de var. TİM öncülük yapacak. İhracatın TİM'i de var, bakanı da var, Başbakanı da var, Cumhurbaşkanı da var. Dolayısıyla önümüzdeki 10 yılda en büyük gücümüz ihracatta ve yatırımda kaydettiğimiz gelişme olacak. Bunu niye söylüyoruz? Çünkü az önce de ifade ettim, yılın ilk yarısındaki büyümenin yüzde 3,9'u yatırımlardan ve ihracattan geldi. 2017 yılını ihracatta seferberlik yılı ilan etmiştik, hedefleri gözden geçirmiştik, bugün de İhracatçıları Haftası'nda geldiğimiz noktayı enine boyuna değerlendiriyoruz. Ne kadar hedeflere yaklaştık, ne yapmamız gerekiyor. İşin güzel tarafı burada sadece ihracatçılar bir araya gelmiyor.



Mehmet BÜYÜKEŞÇİ
TİM Başkanı

Devlet, ihracatçı, üretici, hepsi bir arada. Herkes kendi cephesinden olayı ele alıyor. Hangi alanlarda neler yapılması lazım geldiği ortaya konuyor, bir aile meclisi anlayışıyla bütün durumlar değerlendiriliyor.” Başbakan Yıldırım, ihracat seferberliğinin başarısı için işçiden iş insanına kadar ekonomi dünyasında emeği olan herkesin katkısı olduğunu ifade ederek, dünyada bayrağı dalgalandıran, Türk malı damgasını dünyaya vuran emektar ve vefakar ihracatçılara teşekkür etti.

İhracat destekleri üç katına çıktı

TİM Başkanı Mehmet Büyükeşçi de açılış konuşmasında





Başbakan'ın pazar çeşitliliğine önem verilmesi talimatı doğrultusunda bu yıl 40 ülkeye ticaret heyeti gezisi düzenlediklerini, 10 ülkeden alım heyeti organizasyonu gerçekleştirdiklerini, 10 Afrika ve 8 Asya ülkesine gittiklerini ve İhracat Haftası etkinliği kapsamında da 66 ülkeden 700'e yakın yabancı misafir ağırladıklarını kaydetti. Son bir yılda ihracat desteklerinin üç katına çıktığını, ihracatçıya yeşil pasaporttan Eximbank finansman kredilerine kadar çok sayıda desteğe kavuştuklarını belirten Büyükeşki, "Biz de asıl teşekkürümüzü OVP'deki ihracat hedefini aşarak edeceğiz. Dünya ticaretindeki payımızı artırarak vereceğiz" dedi.

Üretim ordusu geliyor

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci de "İhracatta bu yıl için yeni OVP tahmini olan 156,5 milyar doları, ihracatçılarımızda bu aşk olduğu müddetçe aralık ayında yerle bir ederiz. İhracat konusunda verilen desteklerden fuarlara kadar pek çok alanda bürokratik işlemleri sadeleştirdik. Eximbank'ta da bugüne dek görülmeyen destekleri veriyoruz. Hatta dünyanın stabilizasyon konusunda tereddütlerin olduğu bir dönemde bunları yapmaya cesaret ettik. İhracatımızın yüzde 26'sını finanse eden Eximbank, 2018 yılında ihracatı yüzde 30'a yaklaşan rakamlarda finanse etmeyi sürdürecektir. 2018 yılında Güney Kore'yi de geçerek dünyada 1 numara olacak. Çok yakında yer küreyi sarsacak üretim ordusu geliyor" dedi.

Pusula bu sefer Fas, Endonezya ve Singapur'u gösterdi

İhracat Haftası etkinliklerinde ayrıca TİM'in İhracat Pusulası programı kapsamında düzenlenen bilgilendirme toplantıları gerçekleştirildi. Üç farklı günde Rota sırasıyla Fas, Endonezya ve Singapur'a döndü. Hem ticaret yapılan ülke hem de ihracatçı sayısını artırmak amacıyla yapılan etkinliklerde pazarlar tanıtıldı. Bu pazarlarda daha önce iş yapan firmaların tecrübeleri dinlendi. Fırsat ve riskler alındı. Pazarlara yönelik başarı hikâyeleri, Türk ihracatçıların bu pazarlardaki firmalara nasıl ulaşabileceği, nakliye, gümrükleme ve sigorta gibi çeşitli konular ele alındı.

İhracat Pusulası: Rota Fas

Açılış konuşmalarını TİM Genel Sekreteri H. Bader Arslan, Fas Krallığı İstanbul Başkonsolosu Mhamed Ifriquine ve

DEİK Türkiye/Fas İş Konseyi Başkanı Osman Kocaman'ın yaptığı etkinlikte, Fas pazar analizi oturumu yapıldı. Moderatörlüğünü TİM Dış Ticaret Koordinatörü Erkan Kaplan'ın yaptığı oturuma Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Ülke Masaları Dairesi Başkanlığından Gökhan Adanali, Fas Krallığı Ticaret Ataşesi Hibat Allah Faouzi, Coface Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Emre Özer katıldı.

İhracat Pusulası: Rota Endonezya

Açılış konuşmalarını TİM Genel Sekreteri H. Bader Arslan, DEİK Türkiye/Endonezya İş Konseyi Başkanı Emin Hitay'ın yaptığı etkinlikte Endonezya'daki fırsatlar ele alındı. TİM Dış Ticaret Uzmanı Çağrı Köksal'ın bilgilendirme sunumu yaptığı etkinlikte Pazar analizinin yapıldığı bir panel gerçekleştirildi. TİM Dış Ticaret Koordinatörü Erkan

Kaplan'ın moderatörlüğündeki panelin konuşmacıları; Coface Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Emre Özer, Ekonomi Bakanlığı Endonezya önceki Ticaret Müşaviri Okan Öztürk, Ekinciler Demir Çelik'ten Demirhan Çelik oldu.

İhracat Pusulası: Rota Singapur

TİM Genel Sekreteri H. Bader Arslan ile DEİK Türkiye/Singapur İş Konseyi Başkanı Süha Güçsav'ın açılış konuşmasını gerçekleştirdiği "İhracat Pusulası: Rota Singapur" etkinliğinde Singapur pazar analizi yapıldı. TİM Dış Ticaret Koordinatörü Erkan Kaplan moderatörlüğündeki Pazar analizi panelinde Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Ülke Masaları Dairesi Başkanlığından Sinan Yüzal, Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Emre Özer ve İÇDAŞ Çelik Enerji Yurtdışı Satış Temsilcisi Özgün Kundak Singapur'daki risk ve fırsatları ele aldı.





ALİ KIRCA İLE İHRACAT MEYDANI

İhracat Haftası kapsamında "İhracat Meydanı" oturumu Ali Kırca moderatörlüğünde gerçekleşti.

İş dünyasının önde gelen isimleri ile ekonomi bürokrasisinde makro politikaların uygulayıcı isimleri, kur riskinden ihracatın finansmanına, Ar-Ge'den inovasyona kadar birçok konuyu tartıştı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda düzenlenen İhracat Haftası kapsamında İhracat Meydanı etkinliğinin moderatörlüğünü Ali Kırca üstlendi. İş dünyasının önde gelen isimleri, 'İhracat Meydanı' oturumunda buluştu. Oturumda kur riskinden ihracatın finansmanına, Ar-Ge'den inovasyona kadar birçok konu ele alındı.

Oturumun konuşmacılarından Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Himmet Karadağ, "Hisse tarafında geçen seneler günlük 2,5-3 milyar, çok iyi olan günlerde günlük 4 milyarlık işlem hacmi gerçekleştirdik. Şu an 10 milyar lirayı geçmiş durumdayız. Bu hem işlem hacminde hem endekste tarihi bir rekor" dedi. Bir diğer konuşmacı Ekonomi Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı

Tarık Sönmez ise ileri teknoloji ürünlerinin ihracatının toplam ihracattaki payının yüzde 3,5-4 olduğunu bildirerek, ihracatta hem ileri teknolojinin payını hem de diğer ürünlerin katma değerini arttıracaklarını belirtti.

Gelişmiş ülkelerde ileri teknoloji ürünlerinin ihracattaki payının yüksek olduğunun altını çizen Sönmez, "İleri teknoloji ürünlerinin ihracatının toplam ihracattaki payını

2023'te en az yüzde 15'e çıkarmayı hedefliyoruz" ifadesini kullandı.

Katma değer arttı

TİM Başkan Vekili Süleyman Kocaser, Türk havlusunu dünya markası yapmak üzere yola çıktıklarını belirterek, tenis ile basketbol turnuvalarına sponsor olduklarını, ünlü sporcuların havludan çok memnun kaldıklarını aktardı. Kocaser, şunları kaydetti: "10

yıl kadar önce Türkiye'nin kilogram başına ortalama havlu ihracat bedeli 6 dolardı. Türkiye'nin kilogram başına ihracat ortalamasının 1,5 dolar olduğu, dünyada gelişmiş ülkelerin kilogram başına ortalama ihracatının 4 dolar olduğu bir dönemde biz bugün bir kilogram Türk havlusunu 8-8,5 dolara ihraç ediyoruz."

Savunma sektörü yükselişte

Türk Havacılık ve Uzay Sanayii AŞ (TUSAŞ/TAI) Genel Müdürü Temel Kotil de "Yarım milyar dolar ihracat yapıyoruz. Savunma sektöründe en büyük ihracatçı biziz" dedi.

Türk Ekonomi Bankası (TEB) Genel Müdürü Ümit Leblebici ise Türkiye'nin dünyaya açıldığından itibaren müşteriye ulaşması gerektiğini burada bankaların devreye girdiğini belirtti.





STOLL

knitelligence®

Your access to the future of knitting - Devrimsel nitelikteki Stoll yazılımları ve ağ çözümleri sayesinde geleceğin triko sektöründeki yerinizi alın. Kişiselleştirilmiş kalıp editörü ve desenlendirme, fotoğraftan örgü, optimize edilmiş üretim planlama gibi sistemler ile - knitelligence® üretim hattındaki verimi ciddi derecede arttırın. Üretiminize ve firmanıza değer katacak yenilikçi çözümler.



Daha fazlasını keşfetmek için yarını bekleme!

www.stoll.com/knitelligence

www.mayermumessillik.com.tr

HER BOY

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

TÜRKİYE İÇİN ÜRETIYORUZ
1952'den
bugüne
DÜNYA İÇİN ÖRÜYÖRÜZ

Makina Parkuru

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



özme kumaşa gönül verdik...



www.herboy.com.tr

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







**12. İTHİB İstanbul Uluslararası
Kumaş Tasarım Yarışması**

**TÜRKİYE İHRACATLA
İHRACAT TASARIMLA
YÜKSELİYOR**

Bundan tam 12 yıl öncesinde başlayan bir başarı hikâyesini sayfalarımıza taşıyacağız. Her yıl gençlerin sabırsızlıkla beklediği ve sadece bir kazananın olduğu bir hikâye bu... İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) her yıl geleneksel olarak kumaş tasarım yarışması düzenliyor. Yarışmaya katılan finalistler; sektörün önemli isimleri ile birebir çalışma fırsatı bularak hayallerindeki kumaşları tasarlıyorlar ve sonunda en güzelinin, en yaratıcı olanın ödüllendirildiği bir hikâyeye adım atmış oluyorlar. Sektörün duayen isimleri tarafından değerlendirilen çalışmalardan tabii ki sadece bir kazanan çıkıyor. Fakat; bugüne kadar yarışmaya katılan yüzlerce gencin ortak düşüncesi; hayatlarının değiştiği yönünde... Haksız değişimler. Farklı deneyimler, tecrübeler edinen ve tasarımın öneminin

farkına varan gençlerin bir süreligine de olsa işi işin uzmanlarından öğrenmeleri ve tabiri caizse mutfakta yer almaları; hayatlarının değişmesinde çok büyük bir etken oluyor tabii ki. Sözü daha fazla uzatmayalım ve geçtiğimiz günlerde düzenlenen bu muhteşem organizasyonun 12'ncisini büyük bir gurur ve mutlulukla anlatalım. Yıllar geçtikçe üzerine bir yenilik ve katma değer koyan yarışma bu yıl da Ekonomi Bakanlığı öncülüğünde İTHİB tarafından gerçekleştirildi. Yarışmanın ev sahipliğini İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü yaptı. 10 finalist tarafından üretilen kumaşlar, dünyaca ünlü moda tasarımcısı Hakan Akkaya tarafından tasarlandı. Bu tasarımlar final gecesinde Çağla Şikel, Özge Ulusoy, Demet Şener ve 45 mankenle birlikte 50 kombine olmak üzere podyuma taşındı. Kıyafetler için, kumaşlardan özel çizimler yapıldı. Hakan Akkaya tarafından

yapılan styling ile kıyafetler özel pırlanta takılar ile tamamlandı.

Yarışmaya özel dev jüri

12. İTHİB İstanbul Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışmasının jüri üyeliğini ise sırasıyla; Arzu Kaprol, Buket Özkalfalar, Ekrem Akyığıt, Fatih Bilici, Feryal Gülman, Gözde Sarar, Hülya Sevinç, İvana Sert, Nihat Odabaşı, Nurihan Osmanoglu, Remzi Gür, Ruken Mızraklı, Siren Ertan, Süleyman Orakçioğlu, Yalçın Ayaydın, Yıldırım Mayruk ve Zeynep Tosun'dan oluşan dev isimler yaptı.

Yurtdışı eğitim ödülü

Yarışmanın birincilik ödülünü Sebiha Alganer, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşiden aldı ve 10 bin Euro ödülün sahibi oldu. Yelda Şebnem Eker ise İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan'dan ikincilik ödülünü alarak, 5 bin Euro'luk ödülün sahibi oldu. Üçüncülük ödülünü Alessia Firincieli, Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım ile İTHİB Başkanı Zeki Kıvanç'tan aldı ve 2 bin 500 Euro'luk ödülün sahibi oldu. 3 finalist aynı zamanda dünyanın en prestijli kumaş fuarlarından Première Vision Paris ziyareti ödülü sahibi oldular. Yarışmadaki bir diğer büyük ödül ise Ekonomi Bakanlığı tarafından yurtdışı eğitim ödülü... Ekonomi Bakanlığı yurtdışı eğitim ödülünü üç finalistten birine verecek.

Bundan tam 12 yıl önce

İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Güllü, konuşmasında tasarımın önemine dikkat çekti. Fiyatı 5 dolar olan sıradan bir kumaşın, sadece tasarım farkı ile değerinin 26 dolara kadar çıkabileceğine işaret eden Güllü; "Bundan tam 12 yıl önce bu kıymetli yola

çıkıttık. Gençlerin hayallerini ve enerjilerini sektöre katmak adına çıktığımız bu yolda yüzlerce öğrencimizi sektöre kazandırdık. AB'nin ikinci, dünyanın yedinci tedarikçisi olduğumuz bu sektörü sizler adına temsil eden birisi olarak sizlerle gurur duyuyorum. Tasarımla çok güzel şeyler başarabileceğimizin farkındayız. Yerli ve milli üretimin üzerine tasarımı eklediğimiz zaman ihracatta kg değeri artıyor. Tekstilde 10 yıl önce 3 dolar olan ihracat kg fiyatımız şu anda 5 dolara çıktı. Türkiye'nin kg fiyatı ise 1,7 dolar. Artık birim fiyatımızı 15 dolara çıkaracak ihracatı yapmamız gerekiyor. Bundan dolayı İTHİB olarak yılmadan 10 yılı aşkın süredir tasarımı ve tasarımcıyı destekliyor, ihracata katma değer kazandırmak için bu yarışmayı gerçekleştiriyoruz. Tekstilde 2023 hedefimiz olan 20 milyar doları tutturacak güç, arzu, dinamizm hepsi bizde var. Bunun için daha çok çalışmalı, üretmeliyiz ki Türkiye'yi daha iyi seviyeye taşıyalım" dedi.



İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü; "Tasarımcılarımızın hayallerini; kıymetli ihracatçılarımız ve modacılarımızla birlikte gerçekleştirmenin İTHİB olarak gururunu yaşıyoruz."



TASARIM

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nin tekstilde yaratıcılığı geliştirerek katma değeri artırmak amacıyla düzenlediği 12. İTHİB İstanbul Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması, bu yıl 65'i yurt dışından olmak üzere toplam 250 başvuru ile rekor kırdı.

BİRİNCİLİK
ÖDÜLÜ

10

bin Euro

İKİNCİLİK
ÖDÜLÜ

5

bin Euro

ÜÇÜNCÜLÜK
ÖDÜLÜ

2.500

Euro

Yarışmacıların tasarımlarını podyuma taşıyan ünlü modacı Hakan Akkaya'ya desteklerinden dolayı İTHİB tarafından plaket takdim edildi.

**yurtdışı
eğitim
ödülü**

Aynı zamanda üç finalist dünyanın en prestijli kumaş fuarlarından Première Vision Paris ziyareti ödülünün de sahibi oldu.





SPONSORLARIMIZA TEŞEKKÜRLERİMİZLE

- Aydın Tekstil
- Baroque Tekstil
- Bossa
- Küçükçalık
- Ma-Ba Tekstil
- Migiboy Tekstil
- Öztekt Tekstil
- Simye Tekstil
- Süper Tekstil
- Türkün Holding



Bu özel gecenin
sunuculuğunu
Öykü Serter
üstlendi, şıklığıyla
göz kamaştırdı.





YARIŞMANIN DEV JÜRI KADROSU

İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güle ve Başkan Yardımcısı Fatih Bilici, 12. İTHİB İstanbul Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması'na katkılarından dolayı jüri üyelerine plaket takdim ederken...



Remzi Gür



Ekrem Akyiğit



Süleyman Orakçioğlu



Ruken Mızraklı



Yalçın Ayaydın



Yıldırım Mayruk



Feryal Gülman



Siren
Ertan



Gözde
Sarar



Nihat
Odabaşı



Hülya
Sevindik



Zeynep
Tosun



Buket
Özkalfalar



Arzu
Kaprol



Nurhan
Osmanoğlu

Türkiye'nin ve hatta dünyanın en önemli kumaş tasarım yarışmalarından biri olan 12. İTHİB İstanbul Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması'nın jüri üyeleri, alanlarında uzmanlaşmış değerli isimler...



Adnan Yıldırım

Ahmet Nazif Zorlu

Ahmet Çalık

Mehmet Büyükeksi

Besim Özek

Zeki Kıvanç

Süleyman Kocasert

Hüseyin Çetin

Mehmet Büyükeksi

Ahmet Şişman

Şansal Büyüka

Muammer Akçay



Yusuf Gecü



Şevket Sürek



Mustafa Balkuv



Aydın Erten

Mahmut Vızvız



Remzi Gür



Nurettin Çetinkaya



Hüseyin Turkan

Şerafettin Demir



Kaya Aşçı



Nuri Akın

İŞ VE SANAT DÜNYASININ BÜYÜK BULUŞMASI

Sanat camiasının, cemiyet hayatının ve iş dünyasının önemli simaları 12. İTHİB İstanbul Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması'nda buluştu. Birbirinden değerli isimler defile öncesi İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle ile fotoğraf çektiler ve İTHİB ailesine bu değerli ve bir o kadar anlamlı gece için teşekkür ettiler.



Ahmet Şişman

Derya
Yaragünelioğlu

Yaşar Küçükçalk

Ali Sami
Aydın

Murat
Özpehlivan



İlker Karataş



Güven Karaca



Mustafa Şenocak



Şevket Sürək



Süleyman Kaya



Mehmet Yasubuğa



Ridvan Mertöz



Giyasettin Eyyüpkoca



Feryal Gülman

Ruken Mızraklı



Mustafa Denizler



Süleyman Gürsoy



Cemal Şengel



Özkan Karaca

Zekeriya Mete

Mustafa Paşahan



Adnan Dalgakıran



Hüseyin Öztürk

Fikri Kurt



Özge Ulusoy

Demet Şener

Bengü

Hakan Akkaya

Çağla Şikel



Ali Rıza Hasoğlu



Bülent İyökülah



Metin Arolat

Ayla Çelik



Emre Altuğ



İrfan Özhamaralı

Sultan Tepe

Nazım Kanpolat



Zeynep Tosun



Şeref Fayat



Alexander Koko



Hikmet Tanrıverdi



Fatih Ürek

Kerimcan Durmaz

SEBİHA ALGANER
TEMA: Hypnotic Mesmerising

Yarışmada birinci Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Tekstil ve Moda Tasarımı Bölümü ğrencisi Sebiha Alganer oldu. Transparan kumaşta metalik renkli ipliklerin oluşturduğu yüzey oyunlarıyla deneysel hipnotizeyi ele aldığı tasarımıyla ödüle layık görülen Sebiha Alganer, 10 bin Euro para ödülünün sahibi oldu.

1'inci



YELDA ŞEBNEM EKER
TEMA: Cymatics

Tekstil ve aksesuar tasarımcısı Yelda Şebnem Eker; dokuma kumaş yüzeylerinde ses ve matematiği birleştiren Cymatics bilimini kullanarak tasarımını gerçekleştirdi ve ikinci oldu. Kendisinin de ifadesi ile değişik frekansların oluşturduğu desenleri kumaş yüzeyine yansıtarak başarıyı yakalayan Eker'in heyecanı ve mutluluğu görülmeye değerdi.

2'nci



ALESSIA FIRRINCIELI
TEMA: Doğa Ve Zihin

Bu mini koleksiyon doğa ve içselliğimizden ilham alıyor. Baskılar, çiçek, dal, taç yaprak ve su gibi hafif akışkanların ve süyün, kırık cam ve beyin nöronları gibi geometrik elementlerle kombinasyonuna atıfta bulunur. Şifonun hafifliği ve akışkan hareketliliği, mikadonun katılığı ve parıltısına uyum sağlarken, baskılara soyut ve sanatsal bir hava katar.

3'üncü





12. İTHİB İstanbul Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması; defile ve ünlüler geçidi ile iş ve sanat dünyasını görkemli bir gecede buluşturdu. Ulusal basın ve görsel medyada, bu muhteşem organizasyon geniş bir şekilde yer aldı.

GÜMRÜK VE LOJİSTİK SORUNLARINDA İHKİB DEVREDE

İhracatta büyük bir rol oynayan dış ticaret şirketleri, Ekonomi Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve İHKİB'in yetkilileriyle bir araya geldi. Yaşadıkları sorunları yetkili isimlerle paylaşan şirket temsilcileri, konuya dair çözüm önerilerini de sundular.



Ekonomi Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) temsilcileri, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, İTKİB Genel Sekreteri Bekir Aslaner ve ilgili genel sekreterlik personelleri ile dış ticaret şirketlerinin temsilcilerinin katılımıyla "Dış Ticaret Şirketleri Çalıştayı" gerçekleştirildi. 5 Ekim tarihinde The Green Park Merter Otelinde Kenan Güler'in moderatörlüğünü üstlendiği çalıştayda dış ticaret şirketlerinin yapısı, işleyişi ve sorunları tespit edildi ve sorunlara yönelik çözüm önerileri sunuldu.

Kendiliğinden oluşan bu model...

Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Ali Kılıçka-ya kendiliğinden oluşmuş olan bu modelin bakanlık tarafından da tanınmak istendiğini

belirtti ve gelecek taleplerin mevzuata dönüştürülmesi noktasında yapılabilecekleri ele alacaklarını ifade etti. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı İstanbul Bölge Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Eray Dağnık da kanun ve mevzuatlar el verdiği sürece bu uygulama bütünlüğünün önünü açıp ihracatı

artırmak için gelen taleplerin değerlendirileceğini söyledi. Moderatör Kenan Güler, genel olarak "kargocu" şeklinde adlandırılan dış ticaret şirketlerinin yapısını ve işleyiş usullerini öğrenmek üzere şirket temsilcilerine söz vererek çalıştay programını başlattı. İlk olarak Ekmen Dış Ticaret'ten Hüseyin

Ekmen dış ticaret şirketlerinin genel işleyiş süreçlerinden bahsetti. 7 başlıktan oluşan bu çalışma usulü tanımlaması sonrasında Hüseyin Ekmen, pazarlama faaliyetleri için hedef ülkelere bireysel olarak gidip tek tek firmaları ziyaret ederek tekliflerde bulduklarını söyledi.



■ Dış Ticaret Şirketleri Çalıştayı'na katılan İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, şirketlerin sorunlarıyla yakından ilgilendi.

Kayıtlı ticarete geçilmeli

İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Harun Bayramoğlu mevcut sistemde yapılan işlerin gayri resmî değil, resmi bir yapıda olduğunu ancak alıcı ve satıcı arasında köprü vazifesi gören bu şirketlerin Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ya da Sektörel Dış Ticaret Şirketleri gibi yeni bir statü kazandırılarak hem resmi bir tanımlamaya kavuşabileceklerini hem de haklarının daha iyi bir şekilde korunabileceğini ifade etti. Faturasız ya da eksik faturalı çalışmalarını nedeniyle fiili ihracat rakamlarına göre resmi ihracat

rakamlarının çok daha düşük olduğunu belirten Harun Bayramoğlu, bir şekilde yeni bir düzenlemeyle kayıtlı ticarete geçilmesi gerektiğinin önemini vurguladı. Sarateks yetkilisi Selahattin Uçar, yurtdışı pazarında bulunan müşterilerin tek tek ziyaret edildiğini ve ticaret amacıyla davet edildiklerini, bazı durumlarda müşteriler için ayrıca finansman sağladıklarını da belirtti. Kargocu tanımlamasını kesinlikle kabul etmediklerini söyleyen Uçar, herkesçe tanınan Türk markalarının ilk yurtdışı açılımlarını da dış ticaret şirketleri sayesinde yaptıklarını aktardı.

Vize sorunları...

Özellikle Irak pazarındaki alıcılarla çalışan, sadece Bağdat'ta 17 bin müşterisi olan Taha Kargo Yetkilisi Serdar Şen, müşterileriyle daha etkili bir sistemle çalışmak üzere kendi turizm firmalarını kurduklarını ve müşterilerin bu turizm firması aracılığıyla uçak biletlerini aldıklarını; gelen müşteriler için ayrıca kendi otellerini de kurduklarını aktardı. 2016 yılında 306 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirdiklerini söyleyen Şen, gerçek rakamın ise 1 milyar dolar seviyesine yakın olduğunu belirtti. Filistin pazarına kendi çabasıyla giren Atlas Dış Ticaret yetkilisi Yıldırım Çakmakçı, Filistin'in özel durumundan dolayı alıcıların yaşadığı sorunları hem Filistin'de hem de İsrail'de elemanlar bulundurduğu özel bir sistem üzerinden çözmeye çalıştığını belirtti. Filistin'e ihracatın 1 milyon dolardan bugün 12 milyon dolar seviyesine çıkmasında kendilerinin büyük etkisi olduğunu bildiren Çakmakçı, kargocu olarak adlandırılmalarına karşı çıktı. Ekmen Dış Ticaret yetkilisi Hüseyin Ekmen, vize konusunda büyük sorunlar yaşandığını ve alıcıların Türkiye'den vize alma konusunda değişik uygulamalarla karşılaştıklarını ifade etti.

Gümrüklerde beklentiler...

Toplantıda gündeme taşınan bir diğer madde ise gümrüklerde yaşanan sorunlardan



özellikle ürünlerin haksız yere bekletilmesi konusu oldu. Firma sahipleri baştan anlaşırken taklit ve sahte ürüne karşı alıcı ve satıcıları uyardıklarını ancak tüm ürünleri kontrol etmelerinin mümkün olmadığını belirttiler. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı İstanbul Bölge Müdürlüğü yetkilisi Cem Coşkun, şirketlerin bir şekilde bir araya gelerek kötü niyetli diğer şirketleri caydırıcı belli uygulamalara gitmeleri gerektiğini söyledi. Bunun üzerine İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Harun Bayramoğlu sorumluluğun tümüyle dış ticaret firmalarına yüklenmemesi gerektiğini, gereken noktalarda devlet organlarının da gerekli sorumluluğu üstlenmesi gerektiğini ifade etti. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı görevlileri sahte ve taklit ürünleri yüzde yüz önlemenin mümkün olmadığını fakat yine de basit bir sistematik oluşturularak en aza indirgenebileceğini söyledi. Şirketlerin özellikle gümrüklerde sarıdan kırmızıya düşme konusundaki sorunları hakkında Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel

Müdürlüğü yetkilisi Hilmi Hüseyin Kanburoğlu karşılıklı diyalog kurularak bu sorunun çözülebileceğini ayrıca evrak üzerinde tam bir uyumluluk olması durumunda keyfi bir şekilde sarıdan kırmızıya sevk asla mümkün olmadığına dikkat çekti.

Havayolu nakliyesi de gündeme taşındı

Çalıştığınız ikinci oturumunda ise ürünlerin havayoluyla nakliyesi konusunda Türk Hava Yolları'nın alternatif uçuş

imkânı bulunmayan noktalara keyfi olarak belli dönemlerde uçuş fiyatlarını artırdığı ve kısmi yüklemeye yaparak ek maliyete sebep olduğu gündeme taşındı. Ayrıca havayollarında müşteri karşılamak üzere bekleyen şirket yetkililerinin TÜRSAB tarafından değişik uygulamalara maruz bırakıldığından bahseden şirket yetkilileri zaten hâlihazırda ihracatçı birliklerine üyeyken ayrıca TÜRSAB üyesi olmalarını tercih etmediklerini de ifade ettiler.



Dış ticaret şirketleriyle bir araya gelen temsilciler, şirket temsilcilerin yaşadıkları sorunlara çözüm aradılar.





HEDEF DÜNYA ÜÇÜNCÜLÜĞÜ

Türkiye'yi hazır giyim ihracatında dünya 3'üncülüğüne yükseltecek strateji, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi tarafından açıklandı. Kartların yeniden karıldığı küresel pazarda "yakın ülke" kozunu oyuna süreceğini söyleyen Hikmet Tanrıverdi, 6 stratejik atağın hayata geçirilmesi durumunda 60 milyar dolar ihracatın yakalanabileceğini söyledi.

Dünyanın önde gelen araştırma şirketlerinden McKinsey'in analitik desteği ile hazırlanan "Hazır Giyim Sektörünün Vizyon Belgesi" raporunun ışığında oluşturulan ve Türkiye'yi hazır giyim ihracatında dünya 3'üncülüğüne yükseltecek strateji, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi tarafından kamuoyuna açıklandı. 24 Ekim tarihinde Four Seasons Hotel'de düzenlenen basın toplantısına hazır giyim

sektörünün önde gelen isimleri de katılım sağladı. Küresel pazarlarda Türkiye'nin daha güçlü ve iddialı bir şekilde yerini alabilmesi için izlenecek stratejiyi açıklayan Hikmet Tanrıverdi, Türkiye'nin "yakın ülke" kartını kullanarak sadece AB ülkelerine ihracatını 22-23 milyar dolara çıkarabileceğini söyledi.

Hazır giyimden rota değişikliği

Sektörün önde gelen isimlerinin de yer aldığı toplan-

tıda hazır giyim ve konfeksiyon endüstrisinin Türkiye ekonomisi için hayati önem taşıdığına altını çizen İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, 2023 yılı için belirlenen 60 milyar dolar ihracat hedefinin sektörün orta ve uzun vadede kritik rolünü sürdüreceğini en önemli işareti olduğunu söyledi. Hazır giyim sektörünü bu iddialı hedefe ulaştıracak alt yapıyı oluşturmak için kamu otoritesi ile el ele büyük bir uyumla çalıştık-

larını vurgulayan Hikmet Tanrıverdi, "Hazır giyim ve konfeksiyonda Türkiye olarak küresel oyuncular arasında yer alıyoruz. Dünyanın yedinci, AB'nin üçüncü büyük tedarikçisiyiz. 60 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşabilmemiz için dünya ölçeğinde üçüncü büyük tedarikçi olmak durumundayız" dedi. Bu iddialı hedefe ulaştıracak rota değişikliği üzerinde uzun süredir çalıştıklarını belirten Hikmet Tanrıver-

di, şöyle devam etti: “Bu çalışma çerçevesinde dünyanın önde gelen araştırma şirketlerinden McKinsey’in analitik desteğini alarak sektörün röntgenini çektik. 2005-2015 döneminde küresel hazır giyim ihracatının her yıl ortalama yüzde 5,1 büyüdüğü görülüyor. Hatırlayalım, 2005 yılında kotalar kalktı. Bu nedenle hem rekabet hem de rakiplerin sayısı arttı. Ardından Çin tehdidi gündeme geldi, Türkiye dâhil dünya pazarları Çin mallarının istilasına uğradı. Bunun sonucu olarak, dünya ticaretini fiyat bazlı rekabet belirlemeye başladı. Ne yazık ki sözünü ettiğimiz 10 yıllık dönemde Türkiye hazır giyim ihracatı dünya ortalamasının altında büyüdüğü için pazarda da bir daralma ile karşı karşıya kaldık.”

Oyunda “yakın ülke” kozumuzu kullanıyoruz

Hikmet Tanrıverdi, Türkiye’nin hazır giyimde en büyük pazarının AB olduğunu hatırlatarak, hızlı teslim ve tasarım gücüyle rakiplerinden ayrıştıklarını ve Avrupalı alıcı tarafından farklı bir yere konulduklarını söyledi. Sektör



IHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi tarafından açıklanan ihracat strateji toplantısına sektörün öncü firmalarının isimleri katıldı.

Tek sahne AVRUPA BİRLİĞİ

IHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi: “Dünyanın en büyük üç ihracatçısından biri olabilmek için kimsenin oynayamadığı bir oyunu oynamak zorundayız. Bu oyunu oynayabileceğimiz tek sahne var, o da AB pazarı.”

olarak alternatif pazarlara yoğunlaşmanın bir sonucu olarak Türkiye hazır giyim ihracatında AB’nin payının

yüzde 71-72’lere düştüğünü belirten Tanrıverdi, sözlerini şöyle sürdürdü: “Dünyanın en büyük üç ih-

racatçısından biri olabilmek için kimsenin oynayamadığı bir oyunu oynamak zorundayız. Bu oyunu oynayabileceğimiz tek sahne var, o da AB pazarı. Elbette dünyanın bütün ülkeleri ihracat radarımızda olacak. Ancak Türkiye’nin Avrupa pazarı için bugüne kadar sunduğu ve bundan sonra da güçlendirerek sunabileceği bir değer önermesi bulunuyor. Türkiye olarak Avrupa’nın yakından tedarik pazarının yarısına sahibiz. Avrupa’da ki perakendeci dostlarımız 2023 yılında 30 milyar dolar

IHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Türkiye’yi 60 milyar dolar ile hazır giyim ihracatında dünya üçüncülüğüne taşıyacak stratejiyi şöyle özetledi:

En dijital tedarik zinciri



Üreticilerimizin dijitalleşmeye yatırımını teşvik ederek, Türkiye’yi en dijital tedarik zinciri konumuna taşıyacağız. Böylece küresel alım gruplarıyla stratejik işbirliğimizi artıracak alt yapıyı güçlendireceğiz.

Küresel ilk 100’de 5 Türk markası



Küresel ilk 100’de halen bir Türk perakende markası bulunuyor. İhracatın geliştirilmesi için şanslı olan markalarımızı destekleyerek bu rakamı en az 5’e çıkarmak için kamu otoritesinin gücünü de arkamıza alarak çalışacağız.

Verimlilikte öncü üretici



Üretimde birim maliyetlerini düşürebilmek için üyelerimizi verimlilik odaklı yatırımlara teşvik edeceğiz. Böylece orta fiyat seviyelerinde rekabet gücümüzü artıracacağız.

Hızlı moda tasarımı ve katma değerli ürünlerde öncü



Hızlı moda tasarımı ve yüksek katma değerli üretim yetkinliğimizi artırarak bu konuda en çok bilinen 5 ülke arasına gireceğiz.

Made Fully in Turkey



Hazır giyim değer zincirinin tüm alanlarında oynama yeteneğine sahip bir oyuncu olarak rekabetçi bir “Made Fully in Turkey” markası yaratacağız. Böylece yakın mesafe içinde üretimin çevresel avantajlarından faydalanarak en çevreci üretici pozisyonumuzu güçlendireceğiz.

Perakende değer zincirinde oyun alanını genişletmek



Özellikle Avrupa pazarında çok markalı ve markasız perakende mağazaları ile kuvvetli işbirlikleri kurarak Türkiye’den tedarik yapan hazır giyim toptancıları yaratacağız.



■ Toplantıya katılan iş insanları sektöre dair sorunlarını ve çözüm önerilerini paylaştılar.



Hikmet TANRIVERDİ / İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye olarak Avrupa'nın yakından tedarik pazarının yarısına sahibiz. Avrupa'daki perakendeci dostlarımız 2023 yılında 30 milyar dolar yakından alım yapacaklar. Biz işte bu noktada "yakın ülke" kartımızı oynayacağız ve yakından tedarik pazarındaki payımızı yüzde 75'e yükseltip AB'ye yıllık ihracatımızı 22-23 milyar dolarlar seviyesine taşıyacağız. Bu büyük pazarı özellikle Fas, Tunus ve Portekiz gibi ülkeler ile yeni gelişen Balkan ülkelerine kaptırmamak için çok çalışmak zorundayız.

yakından alım yapacaklar. Biz işte bu noktada "yakın ülke" kartımızı oynayacağız ve yakından tedarik pazarındaki payımızı yüzde 75'e yükseltip AB'ye yıllık ihracatımızı 22-23 milyar dolarlar seviyesine taşıyacağız. Bu büyük pazarı özellikle Fas, Tunus ve Portekiz gibi ülkeler ile yeni gelişen Balkan ülkelerine kaptırmamak için çok çalışmak zorundayız."

ye yatırımını teşvik ederek, Türkiye'yi en dijital tedarik zinciri konumuna taşıyacağız. Böylece küresel alım gruplarıyla stratejik işbirliğimizi artıracak alt yapıyı güçlendireceğiz. Küresel ilk 100'de halen bir Türk perakende markası bulunuyor. İhracatın geliştirilmesi için şansı olan markalarımızı destekleyerek bu rakamı en az 5'e çıkarmak için kamu otoritesinin gücünü de arka-

mıza alarak çalışacağız. Üretimde birim maliyetlerini düşürebilmek için üyelerimizi verimlilik odaklı yatırımlara teşvik edeceğiz. Böylece orta fiyat seviyelerinde rekabet gücümüzü artıracacağız. Hızlı moda tasarımı ve yüksek katma değerli üretim etkinliğimizi artırarak bu konuda en çok bilinen 5 ülke arasına gireceğiz. Hazır giyim değer zincirinin tüm alanlarında oynama yeteneğine sahip

bir oyuncu olarak rekabetçi bir 'Made Fully in Turkey' markası yaratacağız. Böylece yakın mesafe içinde üretimin çevresel avantajlarından faydalanarak en çevreci üretici pozisyonumuzu güçlendireceğiz. Özellikle Avrupa pazarında çok markalı ve markasız perakende mağazaları ile kuvvetli iş birlikleri kurarak Türkiye'den tedarik yapan hazır giyim toptancıları yaratacağız."

Dünya 3'üncülüğüne giden yol...

Tanrıverdi, Türk hazır giyim sektörüne Avrupa'da daha fazla alan açmanın yolunun tasarım ve markalaşmadan geçtiğinin altını çizdi. Almanya'nın 6, İspanya'nın 5 markasının bulunduğu küresel ilk 100'de sadece bir Türk perakende markasının olduğuna dikkat çeken Tanrıverdi, Türkiye'yi 60 milyar dolar ile hazır giyim ihracatında dünya üçüncülüğüne taşıyacak stratejiyi şöyle özetledi: "Üreticilerimizin dijitalleşme-



HAZIR GIYİM İHRACAT STRATEJİSİNE DAİR NOTLAR...

Ülkeler zaman içinde bir sonraki profile geçebilmektedir

	A Hızlı üretim	B Düşük maliyetli üretim	C Tek durak üretim	D Hızlı moda üretim	E Algıda öncü
10 yıl önce	Fas Tunus Bangladeş Vietnam	Türkiye Hindistan Romanya Polonya	Çin	Almanya İspanya Portekiz İngiltere	Fransa İtalya
Şimdi	Fas Tunus Etiyopya Kenya	Bangladeş Hindistan Vietnam	Çin	Türkiye İspanya Portekiz Polonya Romanya	Fransa İtalya İngiltere Almanya
10 yıl sonra	Etiyopya Kenya Swaziland	Bangladeş Vietnam Tunus Fas	Çin Hindistan	Türkiye Polonya Romanya	Fransa İtalya İngiltere Portekiz İspanya

Örne, kadın ve erkek giyim ürünleri, Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 80'ini oluşturuyor. İç giyim ve Avrupa'da büyüyen dış giyimde daralma görülüyor. Bebek giyim, spor ve aksesuarlar gibi ihracatta en az paya sahip olan kategoriler, en agresif büyümeyi gösterdiği saptanıyor.

Türkiye'nin en çok ihraç ettiği ürünler

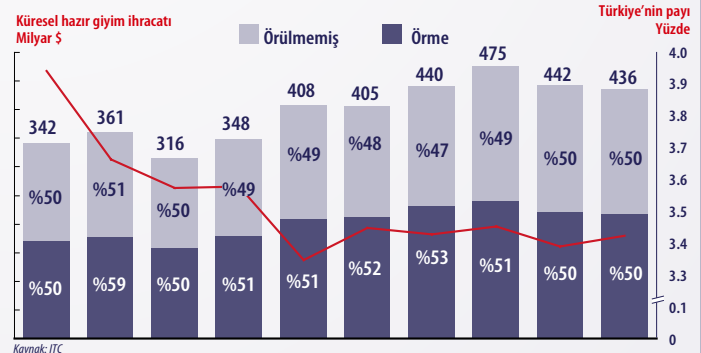
Ürünler	2005, milyon \$	Pay, %	2015, milyon \$	Pay, %	CAGR, 2005-15
Örme giyim	4.258	37,2	5.255	35,4	2,1
Kadın giyim	3.385	29,6	4.745	32,0	3,4
Erkek giyim	1.691	14,8	2.100	14,2	2,2
İç giyim	862	7,5	803	5,4	-0,7
Çorap	714	6,2	1.025	6,9	3,7
Dış giyim	258	2,3	310	2,1	1,9
Bebek giyim	116	1,0	231	1,6	7,1
Yüzme ve spor	101	0,9	213	1,4	7,7
Aksesuar	63	0,5	153	1,0	9,3
Toplam	11.448	100	14.835	100	2,6

Kaynak: ITC, Euromonitor

Hızlı teslim bakımından rekabetçi bir konumda olan Türkiye, yüksek üretim maliyetlerine sahiptir

İhracat büyüklüğü milyar dolar	14,8
İhracat sıralaması	#7
Temel rekabetçi yönü	Pazarlara yakınlık kalite ve teknik yetkinlik
İlk 100 içindeki marka sayısı	1 LCWAİKIKI
En büyük 3 ihraç ürünü	Örme giyim Kadın giyim Erkek giyim
En büyük 3 ihraç pazarı	Almanya İngiltere İspanya

Son 10 yılda küresel hazır giyim ihracatı yaklaşık 100 milyar \$ artarken, Türkiye'nin payı %3,9'dan %3,4'e düştü



ÇORAP URGE FİRMALARINDAN İTALYA'YA TEKNOLOJİK ZİYARET

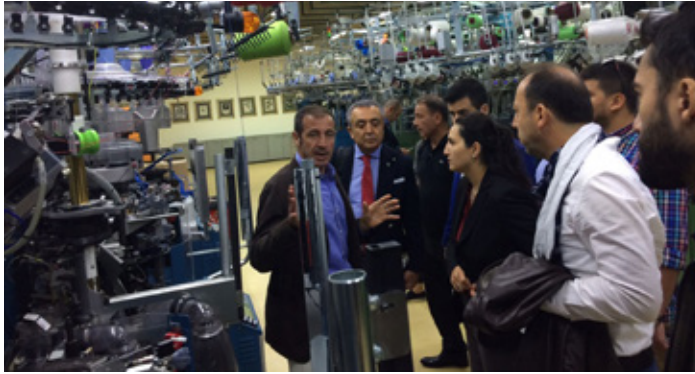
Çorap URGE Projesi kapsamında 17 kişiden oluşan heyet İtalya İnovasyon & Teknoloji Merkezlerini ziyaret etti. Son teknolojileri yerinde inceleyen Heyet, 1 hafta boyunca eğitim de aldı.



Çorap sektörüne ivme kazandıracak ve 2015 yılında çalışmalarına başlanan Çorap URGE Projesi kapsamında, firmaların teknolojik & teknik know-how transferine imkân sağlamak amacıyla İtalya'nın Brescia ve Casaloldo illerinde bulunan Ar-Ge/Teknoloji Üretim Merkezlerine ziyaret gerçekleştirildi. Firma sahipleri ve teknik ekiplerden oluşan 17 kişilik Heyet, Çorap URGE Başkanı Özkan Karaca başkanlığında 8-14 Ekim tarihleri arasında Santoni, Lonati ve Invista Ar-Ge merkezlerinde gözlemlerde bulundu.

Son teknolojiler yerinde incelendi

Çorap Heyeti ilk olarak 9 Ekim tarihinde çorap örme teknolojilerinde lider olan Lonati Merkezi'ne düzenlenen ziyaret ile son teknolojiler yerinde ve üretim esnasında inceledi. Ziyarete mevcut ve geliştirilen yeni teknolojiler arasındaki farklar gözlenirken, özellikle çorap örme sektöründe kullanılan Goal GK523F, Goal GK616 DF3, Goal GK616 D3S, Goal GK516 D3S ve Donna LB10Y7 teknolojilerinin detayları katılımcılar arasında irdelendi. Örme teknolojilerinde bir diğer lider kuruluş



olan Santoni ziyaretinde Çorap Heyeti, seamless teknolojileri, esnek denim üretimi, ayakkabıda yuvarlak örme teknolojileri ve kullanımı konularında detay bilgi alırken, aynı zamanda Santoni'nin sunduğu yeni teknolojileri ve söz konusu teknolojilerden elde edilen ürünleri merkezde inceleme şansı da buldu. Glo-

bal markaların talep etmeye başladığı "örme dokulu spor ayakkabıları"na dikkat çekilerek hangi teknolojik yatırımla ve hangi prosesler sonucunda oluştuğu hakkında bilgi edinen heyet, bu ve benzeri ürün veya yatırımlarda öne çıkan ülkeler ve Türkiye'nin pozisyonuna dair kapsamlı bir değerlendirme yaptı.



Invista Laboratuvarı'na ziyaret...

Heyet, daha sonra 10 Ekim tarihinde dünyanın en büyük entegre elyaf ve polimer üreticileri arasında yer alan Invista Laboratuvarı'nı ziyaret etti. Heyet bu ziyarette yüksek performanslı inovatif ürünler, doğaya duyarlı çorap koleksiyonları ve bu ürün ve koleksiyonların uygulama süreçleri hakkında bilgi aldı. Invista ürünlerinin test-kontrol gereklilikleri ile bu ürünlerin ne şekilde temin edilebileceği değerlendirilirken, Türkiye'nin teknik/performans çorap üretiminde kabiliyetini nasıl artırabileceği ve yapılması gereken teknolojik altyapı yatırımları ile hammadde gereklilikleri istişare edildi.

1 haftalık eğitim

Program kapsamında firma teknik ekiplerine, Lonati Merkezi'nde 1 hafta boyunca makine başında uygulamalı eğitimler verildi. Ekip; tek silindirli makinelerin çalışma prensipleri ve uygulama süreçleri, Lonati teknolojilerinde kullanılan makine parçaları, çorap üretim döngüsünde oluşabilecek hataların düzeltimi ve bilgisayar üzerinde desen programlarının kullanımı hakkında detaylı bilgi edindi.



ÖRME KÜMESİ SOSYAL UYGUNLUĞUNU URGE İLE GÜÇLENDİRİYOR

Örme Konfeksiyon İhracatçıları Kümelenme Projesi'nde "İmalatçıda ve Fasonda Sosyal Uygunluk Ölçümleme ve İyileştirme Programı" ile devam ediyor. Program ile küme firmalarının sosyal uygunluk süreçlerini içselleştirmesi ve tedarik zincirlerinde sosyal uygunluk yapısını kontrol edebilir hale gelmeleri amaçlanıyor.

Hazır giyim sektöründe alıcıların, tedarikçi seçiminde üretilen ürünün kalitesi gibi dikkat ettiği hususlar arasında ürünün nasıl üretildiği de önemli yer tutuyor. Tedarikçinin üretimin gerek sosyal gerekse çevresel açıdan ne ölçüde insana yakışır iş koşullarında gerçekleştirildiğini belgelemesi/ortaya koyması bekleniyor. Bu noktada özellikle uluslararası alıcılar ile çalışan hazır giyim ihracatçıları ulusal sosyal uygunluk mevzuatına yönelik denetimlerin yanı sıra, sosyal uygunluklarını belgelemek adına uluslararası arenada geçerli sosyal uygunluk belge denetimleri ve uluslararası markaların kendi kalite ve standartlarına yönelik sosyal denetimlere tabi oluyorlar. Bu anlamda, tekstil ve hazır giyim sektöründe çalışma standartlarını iyileştirmek için SA8000, SEDEX, WRAP, BSCI gibi çeşitli sosyal uygunluk belgelendirme sistemleri ile Adil Çalışma Derneği (FLA),

Adil Hazır Giyim Derneği (FWF), Etik Ticaret İniyatifi (ETI) ve Temiz Kıyafet Kampanyası gibi sosyal uygunluk girişimleri gelişti.

Program 1 yıl sürecek

Bu gerekliliklerden yola çıkılarak, İHKİB tarafından koordine edilen ve Ekonomi Bakanlığı 2010/8 sayılı URGE Tebliği kapsamında desteklenen Örme Konfeksiyon İhracatçıları Kümelenme Projesi'nde "İmalatçıda ve Fasonda Sosyal Uygunluk Ölçümleme ve İyileştirme Programı" yürütülüyor. Program ile küme firmalarının sosyal uygunluk süreçlerini içselleştirmesi, belgelendirmelere hazırlıklı hale gelmeleri ve ek olarak tedarik zincirlerinde sosyal uygunluk yapısını kontrol edebilir hale gelmeleri amaçlanıyor. Tüm bunlara ilave olarak faaliyetin firmalara hedef pazarlarında talep edilen sosyal uygunluk belgelerine (WRAP, BSCI, Sedex, SA8000, WCA, marka denetimleri vb.) uyum ve



iyileştirme konusunda teknik destek sağlanması planlanıyor. Yaklaşık 1 yıl sürecek olan program kapsamında, ilk faaliyet olarak katılımcı firmaların insan kaynakları, idari işler ve sosyal sorumluluk departman temsilcilerinin katılımında Ekim ayında 5 günlük "Başdenetçi ve Sosyal Uygunluk Yönetim Sistemi Eğitimi" düzenlendi. Katılımcıların İntertek tarafından uluslararası geçerliliği olan başdenetçi sertifikasına da sahip olabileceği eğitim ile sosyal uygunluk davranış kuralları

nın imalatçı bünyesinde takip ve yönetiminin sağlanması için firma içinde uzman yetiştirilmesi hedeflendi. Eğitim müfredatında denetçi özellikleri, denetim kavramı ile aşamaları, denetim teknikleri ve objektif kanıt toplama süreci ve firma içi politikaların, prosedürlerin ve dokümantasyonun oluşturulması/yazılı hale getirilmesi konularına yer verildi. Programın takip eden aşamalarında küme firmalarında ve onların fasonlarında sosyal uygunluk denetimleri gerçekleştirilecek.



DENİM KÜMESİ TASARIMCILARI VE YIKAMA UZMANLARI İLE PIERO TURK BULUŞMASI

“Denim Konfeksiyon Sektörünün Rekabet Gücünün Artırılması” projesi kapsamında küme firmaları, İtalyan Tasarımcı Piero Turk ile eğitimde bir araya geldi. Denim sektöründe trendlerin konuşulduğu eğitimde son teknolojik gelişmeler de gündeme geldi.

Türkiye'nin en iyi olduğu alanlardan biri hiç şüphesiz denim. Bu alanda kendini ispatlayan Türk firmaları, sektördeki başarısını sürdürebilme adına birçok çalışma yürütüyor. Bunlardan biri İHKİB tarafından koordine edilen ve Ekonomi Bakanlığı tarafından “Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ” çerçevesinde desteklenen “Denim Konfeksiyon Sektörünün Rekabet Gücünün Artırılması” projesi... 19 Ekim tarihinde küme firmaları temsilcileri proje

kapsamında İtalyan Tasarımcı Piero Turk ile “Denim Moda ve Yıkama Trend Eğitimi”nde bir araya geldi.

Eğitimin ilk bölümünde...

İHKİB tarafından koordine edilen ve Ekonomi Bakanlığı tarafından “Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ” çerçevesinde desteklenen “Denim Konfeksiyon Sektörünün Rekabet Gücünün Artırılması” projesi kapsamında, “İstanbul Denim Konfeksiyon İhracatçıları Kümesi” faaliyetlerine tüm

hızıyla devam ediyor. İtalyan Tasarımcı Piero Turk’un katılımında gerçekleşen Denim Moda ve Yıkama Trend Eğitiminin ilk bölümünde, global ekonomik, sosyal ve kültürel eğilimler incelenerek, 2019 İlkbahar/Yaz sezonu denim sektöründe uluslararası pazarda hakim olan moda trendleri değerlendirildi. Ürünler üzerine yenilikçi ve ilham verici fikirler paylaşıldı.

Küme firmaları İtalya yolcusu

Eğitimin ikinci bölümünde ise, sektörde katma değerli ürün üretiminde oldukça önemli

yer tutan yıkama alanındaki en son teknolojik yenilikler ve sürdürülebilir süreçler mercek altına alındı. Ozone, no-stone, core ve laser gibi farklı teknolojilerin üretim süreçlerinde sağladığı avantajlar katılımcılar ile paylaşıldı. Eğitimde tamamen sürdürülebilir ve farklı yıkamalar uygulanarak üretilen ürün örnekleri üzerinden değerlendirmeler yapıldı. Küme firmaları yakın zamanda, yurtdışı pazarlama faaliyetleri kapsamında, yıkama teknolojilerini yerinde görmek ve uygulama çalışmalarını yapmak üzere İtalya'ya gidecek.



AYAKKABI SEKTÖRÜ URGE İLE ATILIMA GEÇİYOR

Ayakkabı Sektöründe Yeni Pazarlar Yeni Hedefler UR-GE Projesi'nde sürdürülebilir ihracat için hedefler belirlendi. Sektör, yeni pazar hedefleri ve tecrübesi ile önemli atılımlara imza atacaktır.

Ekonomi Bakanlığı tarafından desteklenen, Ayakkabı Sektöründe Yeni Pazarlar Yeni Hedefler UR-GE Projesi, İhtiyaç Analizi Kapanış Toplantısı, 26 Eylül tarihinde İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi. İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak başkanlığında gerçekleştirilen toplantıya, İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Proje Sorumlusu İslam Şeker, İTKİB Genel Sekreterliği Yetkilileri

ve ihtiyaç analizi çalışmalarını gerçekleştiren danışmanlık firması URAGEM ve proje iştirakçisi firmalar katıldı. Projenin ülkemize ve ayakkabı sektörüne sağlayacağı faydalara değinen İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak; "Sektörümüzdeki işbirliğini böyle projeler ile güçlendireceğiz. Projeler vasıtasıyla devlet desteklerini en iyi biçimde kullanarak firmalarımızı destekleyeceğiz. Yeni pazar hedeflerimiz ve tecrübelerimiz ile ayakkabı

sektöründe önemli atılımlara imza atacacağız. Ayakkabı UR-GE Projesi ile tüm sektörün önünü açacak faaliyetler yapacağız" diye konuştu.

Analiz sonuçları masaya yatırıldı

Toplantıda danışman firma yetkilisi tarafından, "Ayakkabı Sektöründe Yeni Pazarlar Yeni Hedefler UR-GE Projesi" kapsamında yapmış oldukları çalışmalar katılımcı firmalar ile paylaşıldı. Dünyada ve Türkiye'de ayakkabı sektörlerinde mevcut durum ve projenin İhtiyaç Analizi sonuçları katılımcılar tarafından değerlendirildi. Bu bağlamda projeye katılımcı firmaların genel yapıları, mevcut ve hedef pazarlar, firmaların temel eksikleri ve ilgili eğitim/danışmanlık ve yurtdışı faaliyet önerileri ve başarı kriterleri, UR-GE projesi içerisinde yer alan firmaların üretim kapasiteleri ve hedef pazarlarına göre pazarlama odaklı olarak değerlendirmeler yapıldı.



Mustafa ŞENOCAK
İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı

Yeni pazar hedeflerimiz ve tecrübelerimiz ile ayakkabı sektöründe önemli atılımlara imza atacacağız.

Sürdürülebilir ihracat için...

Firmaların ayakkabı sektöründe dünya pazarında daha fazla söz sahibi olması amacıyla projenin yol haritası belirlendi. Uluslararası alanda rekabetçiliğin artırılması için öncelikle firma kapasitelerinin geliştirilmesi hedeflendi. Sürdürülebilir ihracat için ise ortak hedef pazarlar doğrultusunda yurtdışı faaliyetlerin gerçekleştirilmesine karar verildi ve toplantı son erdi.





RUSLAR VE TÜRKLER HALIDA BULUŞTU

Babiâli Çarşısı'nda 15. İstanbul Bienali kapsamında paralel etkinlik olarak düzenlenen "Carpet like a Russian-Bir Rus Gibi Halı" sergisi, Rus-Türk ortak yapımında ziyaretçilerini ağırladı.

Sultanahmet'te Babiâli Çarşısı'nda 15. İstanbul Bienali kapsamında paralel etkinlik olarak düzenlenen "Carpet like a Russian-Bir Rus Gibi Halı" sergisi, ziyaretçilerini ağırladı. 26 Ekim tarihinden 12 Kasım'a kadar süren serginin sanatçısı Andrey Budko, küratörleri ise Anastasia Piletckaia ve Özgenur Geris oldu. Serginin açılışına katılan İHİB Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Metin, hem serginin sanatçısı Andrey Budko'dan hem de küratörleri Anastasia Piletckaia ile Özgenur Geris'den detaylı bilgi aldı. "Son zamanlarda gelişen ve büyüyen Türk - Rusya ilişkilerine halı sektörü

olarak da bir yenisi daha eklendiği için çok mutluyum" ifadelerini kullanan Bülent Metin, sözlerine şöyle devam

etti: "Rus Sanatçı Andrey Budko halıya kendi gözlemleri ile getirdiği yorumunu ülkemizde bizimle paylaşması son



derece önemli. İHİB olarak bu tür etkinliklerin takipçisi ve destekçisi olmaya devam edeceğiz. Bu organizasyonda ev sahipliğini üstlenen üyemiz Erkan Yılmaz'a da çok teşekkür ederiz."

Sergiye ev sahipliği yapan İHİB'e üye firmalardan Erkan Yılmaz da iki ülkenin halı kültüründe birleşmesindeki memnuniyeti dile getirdi. Erkan Yılmaz, böyle bir etkinliğe ev sahipliği yaptığı için halıya gönül veren biri olarak ayrıca mutlu olduğunu ifade etti.

İyi bir komşu; Rusya

15. İstanbul Bienali'ne paralel olarak gerçekleşen sergi, üç bölümden oluşuyor. Küratör Özgenur Geris, "Bu sene Bienal'in konusu 'iyi bir komşu'. Komşu dediğimiz kişiye temkinli yaklaşırız. Biraz onlardan çekiniriz. Çekindiğimiz komşulardan birebir kültürel alışveriş yapıyoruz. Bunu göstermek amaçlı Rusya üzerinden iyi bir komşuyu göstermek istedik. İlişkilerimiz bazen iyi ya da kötü olsa da aslında bir kültürel alışveriş var. Ruslar sonuçta halıyı bizden öğrendiler. Ama Ruslar halıyı çok farklı kullanıyorlar. Çünkü onlar battaniye gibi halıyı üzerlerine alabiliyorlar. Ya da düğünlerde arka plana halı koyup fotoğraf çekebiliyorlar. Ya da Sovyet dönemine baktığımızda halıyı aslında ailenin bir üyesi olarak görebiliyoruz. Fotoğraf çekildiğinde muhakkak o halı başköşeye konur. Biz de Rusya'da halının nasıl algılandığını, komşudaki halının algılanışını göstermek istedik" diye konuştu.

Zenginliğin göstergesi halı

Serginin "Geçmiş Dönem" bölümünde; 1950-60-70-80 ve 90'lı yıllarda insanların halı ile birlikte poz verdikleri fotoğraflar yer alırken, küratör Anastasia Piletckaia, halının önünde fotoğraf çektiren insanların "Benim evimde, apartmanımda çok pahalı bir eşya var" demek istediklerini ifade etti. Sovyetler döneminde çok pahalı oryantal halıların olduğunu söyleyen Özgenur Geris, "Sovyetler dö-

neminin sonu ile birlikte artık fabrikasyon halıların üretimi başlıyor. Fabrikasyon oryantal motifli halılar üretilmeye başlanıyor. Böylece bütün Rus evlerinin duvarlarında halı yer almaya başlıyor. İnsanlar halının zenginliğin göstergesi olduğunu düşündükleri için halıyı arka plana yerleştiriyorlar. Muhakkak halı ile bir fotoğraf çekiliyorlar” dedi.

Bu bölümde yapılan koreografinin de o dönem Rus kültürünü yansıttığını, bu yüzden de bir oturma düzeni yaptıklarını ve sergiyi ziyaret eden insanların fotoğraf çekilmeleri için bu yöntemi seçtiklerini ifade etti. Duvarda asılı olarak halı tozluklarına da değinen Özgenur Geris, “Sovyetler döneminde süpürge çok pahalı ve insanlar kullanamıyorlardı. Eskiden ‘rattan’ denilen özel bir tahtadan yapıyorlar bu süpürgelikleri. Rattan ile halıya vurarak tozunu alıyorlar. Yine Andrey’in araştırmasına göre, halıda en çok kullandıkları 3 tane motif öne çıkıyor. Bu motiflerden birisi geyik. Burayı ziyaret eden izleyici buradaki sofaya oturarak arka plandaki halı motifini fotoğraflayarak çektiler. Aslında kendi hikâyesini oluşturup Sovyet dönemindeki halılara katkıda bulunacak” dedi.

Eski halı onlar için değerli

Serginin “Şimdi” bölümünde Moskova’da çekilen fotoğrafları görüyoruz. Özgenur Geris, “Bu halılar Moskova’dan geldi.

Türk kültüründe eski halı çok değerlidir. Yüzyılı devirince antika değerine sahip oluyor. Ama Ruslarda öyle değil. Eski halı onlar için çöp demek. Bizler evin önüne paspas koyarız. Ruslar eskiyen halıyı kesiyorlar, evin önüne koyuyorlar ve ayakkabılarını temizliyorlar. Kirlendikten sonra ise çöpe atıyorlar. Andrey’de buradaki parçaların fotoğraflarını çekip, halıları alıp bu sergi için buraya getirdi. Aslında bizde değerli olan şey onlarda değersiz oluyor. Bu bölümde de bunu anlatmak istedik” diye konuştu.

Altı Rus, üstü Türk!

Serginin “Gelecek” bölümünde ise sanatçı Andrey Budko tarafından tasarlanmış bir halıyı görüyoruz. Keçeden yapılmış olduğu bu halı iki ülkenin de kültüründe olan bir malzeme. Ancak bir Rus’un bu halıya baktığında “valenki”nin, bir Türk’ün aklına ise keçenin geleceğini söyleyen Özgenur Geris, “Valenki Rusların keçeden yaptıkları bir ayakkabı. Ama biz baktığımız zaman geleneksel kullandığımız kumaşları göreceğiz. Ama ne onların aklına Türkler geliyor, ne de bizim aklımıza Ruslar... Aslında ortak kullanılan malzeme. Ruslar da bizi çok fazla tanımıyor. Bu kullanılan motifler aslında Türk motifleri. Selçuklu dönemini bize hatırlatıyor” diye kaydetti. Halının üzerinde bulunan çaydanlığa da değinen Özge-



Sanatçı Andrey Budko, küratörler Anastasia Piletckaia, Özgenur Geris, İHİB Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Metin, İHİB’e üye firma sahibi Erkan Yılmaz.

nur Geris, “Çarlık döneminden beri porselenlerde bu desenler kullanılıyor ve her evde bir porselen çay takımı bulunuyor. Porselen çay tabakları ama bardaklar ajda dediğimiz cam çay bardakları. Demliğin altı Rus çaydanlığı, üstü Türk çaydanlığı... Etkileşimi görebiliyorsunuz. Aslında gelecek dönemde baktığımızda Rus ve Türk kültürü tamamen birbirine benzeyecek. Kültürlerimiz yakın, ortak birçok şeyimiz var. Ancak birbirimizi tanımadığımız için hiçbir şey bil-

miyoruz. Rusya’da sergi yaptığımızda bizim kültürümüzü tanımadıklarını gördük. Bizi Arap sanıyorlar. Kültürler gelecek dönemde birbirinin içine girecek. Bunu vurgulamaya çalıştık. Bizim bu binayı seçmemizin sebebi, burada el üretimi halılar yapılıyor. İnsanların çoğu burayı bilmiyor. Hem buraya insanların ilgisini çekmek hem de burası Türkiye’nin ilk doğumhanesiymiş. Buranın bir tarihi var, bu tarihi de insanlara göstermek adına burayı seçtik” şeklinde konuştu.



ŞİMDİKİ DÖNEM



GELECEK DÖNEM



ENERJİ YENİLEME PROJESİ MAYER&CIE.'YE ÖDÜL GETİRDİ

Yuvarlak örgü makinaları üreticisi Mayer&Cie., Baden-Württemberg Eyaleti tarafından enerji kaynaklarını en iyi kullanan 100 şirketten biri seçildi.

Yuvarlak örgü makinaları üreticisi Mayer&Cie. (MCT), Baden-Württemberg eyaleti tarafından, teknik inşaat ekipmanları ile ilgili enerji yenileme çalışması için ödüllendirildi. Kaynak verimliliği ödülüne layık görülen Mayer&Cie., enerji kaynaklarını en iyi kullanan 100 şirketten biri olarak onurlandırdı. Mayer&Cie. yetkililerine ödül sertifikasını Kaynak Verimliliği ve Döngüsü Yönetimi Kongresi'nde Baden-Württemberg Eyaleti Çevre, İklim ve Enerji Bakanı Franz Untersteller takdim etti. Mayer & Cie. Yönetim Kurulu Üyesi Marcus Mayer, aldıkları ödül için, "Baden-Württemberg eyaletinin çalışmalarımızı örnek göstermiş olması bizleri çok mutlu etti. İşletme yönetiminde aile geleneğini sürdüren bir şirket olarak istikrar bizim için bir her alanda bir zorunluluk. Bu yüzdendir ki bizim için doğal olan başka bir şey de, bu çalışma tarzımız sayesinde ürettiğimiz makinaların da çevre dostu olmasıdır. Bundaki en önemli faktörler de ısı ve elektrik unsurlarıdır" diye konuştu.

Yeniliklere açık olacağız
Mayer&Cie. Yönetim Kurulu Üyesi Marcus Mayer, yeni projelerinin faydalarını şöyle anlattı: "Bu önlemler sayesinde masraflarımızı epey bir düşür-



Baden-Württemberg Eyaleti Çevre, İklim ve Enerji Bakanı Franz Untersteller (ortada), sertifikayı Mayer&Cie. Yönetim Kurulu Üyesi Marcus Mayer'e (solda) ve Mayer & Cie. Endüstri Mühendisi Heiko Hämmerle'ye (sağda) takdim ederken...

müş olduk. Bu da, bugün olduğu gibi ekonomik şartlar pek de parlak olmadığında, rekabet edebilmeniz için size avantaj sağlıyor" dedi.

Mayer&Cie. Yöneticilerinden Endüstri Mühendisi Heiko Hämmerle ise yıllardır üzerinde çalıştığı proje hakkında şunları söyledi: "Bu yaptıklarımızın dışında gelişen enerji pazarındaki yeniliklere de açık olacağız. Kurduğumuz sistem sayesinde

yenisi eklenebilecek olan enerji tasarrufuna yönelik yenilikleri de böylece kolayca entegre edebileceğiz."

Yeni projeler, yeni işbirlikleri...

Mayer&Cie.'nin merkez üssü 1950'lerde yerleşkesini Albstadt Talfingen'in doğu sınırına taşıdığı tarihten itibaren başka binalar da bu yerleşkeye eklendi. Bu yüzden de zamanla

birbirinden bağımsız yapılar ve tesisler oluştu. Bu da fazla enerji tüketimine yol açtı. 2014 yılında Mayer&Cie. soğuk su şebekesini birleştirme çalışmalarına başladı. Bu sayede mevcut soğutma ünitelerinin üçte biri boşa çıkmış oldu. Bugünkü yeni soğutma projesi sayesinde soğuk geçen yaklaşık 5 ay boyunca soğutma ünitelerini kullanmak yerine, Mayer&Cie. işletmesi Alplerin doğal ikliminden yararlanmayı tercih ediyor. Mayer&Cie., 2015 yılı itibarıyla su sistemlerini komple yenileme ve ısıtma merkezi projesini hayata geçirdi. Bir yıl sonra ise yeni kompresörler sayesinde hava basınç üniteleri devreye girdi. 2017 yılında ise bütün yenilenen üniteler bir ağa bağlandı ve böylelikle enerji tasarrufu sağlanmış oldu. Bu yıl Güç-Isı-Soğutma konsepti tamamlanıp Reutlingen Yüksek Okulu ile birlikte yürütülen pilot projesi, "Neckar-Alb Sanal Güç İstasyonu" ile işbirliğine girdi.



SU GEÇİRMEZ YENİ KOLEKSİYON

NEW WATERPROOF COLLECTION



Kamouflaj

Camouflage



EGEMENLER ARASI TİCARETTEN GEZEĞENLER ARASI TİCARETE...

Kenan GÜLER

Ph.D.c., MİEx Güler Dinamik Gümrük Müşavirliği A.Ş. - YKB Gümrük Müşaviri

2023 veya sonrasında Mars'a özel giysi, ayakkabı, gıda gönderirken veya Mars'tan uranyum almak istesek hangi düzenlemeler bizim için bağlayıcı olacak, bunu düşündük mü? Mars'a mal satmak istediğimizde nasıl bir mekanizma bizi bekliyor tahmin ediyor muyuz?

Artık bunları tartışmamızın zamanı geldi. Zira insanlık dünya dışında hayatın kapılarını insanlı Mars yolculuğu ile aralamak üzere.

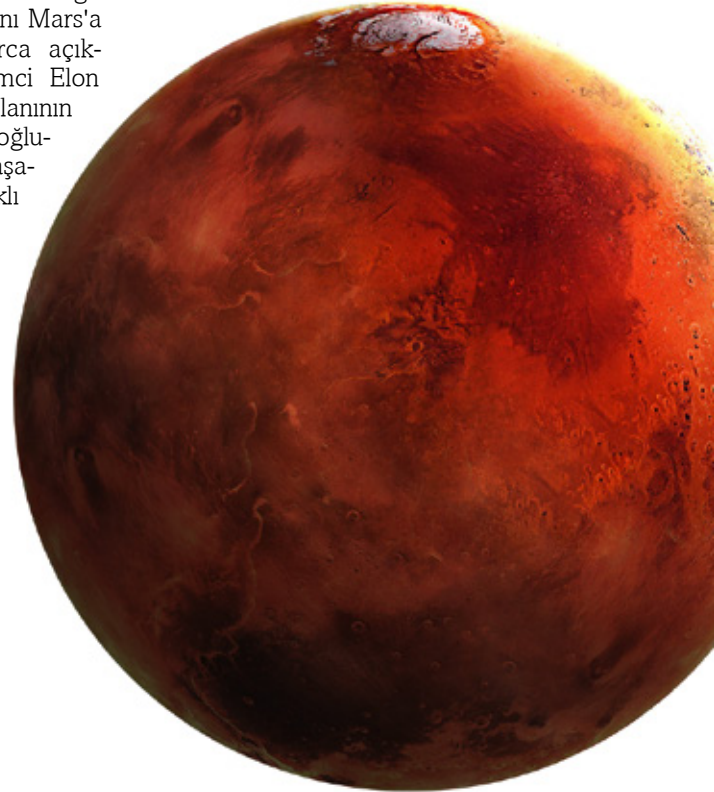
Dış ticaret deyince aklınıza ne geliyor hiç düşündünüz mü? Ticari deyim ile ürünü Antalya'dan İstanbul'a satmak değil de, Antalya'dan Moskova'ya satmak mı? Ya da küresel yaklaşımla; egemenler (ülkeler) arası ithalat-ihracat hareketleri mi? Veya kavramsal olarak; arada sınır düzenlemelerinin yer aldığı, uluslararası kuralları ve ulusal mevzuatların uygulandığı, ülkeler için bağlayıcı olan ödeme, taşıma ve teslim şekilleri ile ticaretin gerçekleştiği, gümrük işlemlerinin, Dünya Gümrük Örgütü gibi kurumlar aracılığı ile düzenlendiği bir sistem mi?

Evet, hepsi. Zira biz "dünya bireyleri" olarak günümüz dış ticaretini belli bir sistem içinde gerçekleştiriyoruz.

Popüler yaklaşım ile değerlendirdiğimizde; bir milyondan fazla insanı Mars'a yerleştirmek istediğini defalarca açıklayan, teknoloji uzmanı girişimci Elon Musk, Mars'ı kolonize etme planının özelliklerini yayımladığı "İnsanoğlunu Birden Fazla Gezegende Yaşayan Canlı Türleri Yapma" başlıklı

makalesinde; insanların bu rüyayı gerçeğe dönüştürmek için ne tür bir teknolojiye ihtiyaç duyacaklarını, Mars'ta bir şehrin nasıl inşa edileceği ve bu çabanın zaman çizelgesi de dahil olmak üzere ana hatlarıyla anlatıyor. Musk, insanları verimli ve tutarlı bir şekilde Mars'a nasıl ulaştıracağını öğrendiğinde, koloninin kendi kendini idame ettiren bir şehir için bir milyon insana ihtiyaç duyacağını düşünüyor. İnsanları Mars'a götürmek için her biri 100 kişiyi taşıyan bin adet gemiye ihtiyaç olacağını ve yine Mars'ı kolonileştirme sürecinin şu an 2023 için planlanan ilk gemi gittiğinden yaklaşık 40-100 yıl alacağını belirtiyor.

Özetle; bir gün Mars'a yerleşileceğini, burada binlerce koloni dünyalı ile yaşamın sürdürüleceğini belirtiyor.



Peki, 2023 veya sonrasında Mars'a özel giysi, ayakkabı, gıda gönderirken veya Mars'tan uranyum almak istesek hangi düzenlemeler bizim için bağlayıcı olacak, bunu düşündük mü? Neyi tartışıyor olacağız, biliyor muyuz? Mars'a mal satmak istediğimizde nasıl bir mekanizma bizi bekliyor tahmin ediyor muyuz?

Artık bunları tartışmamızın zamanı geldi. Zira insanlık dünya dışında hayatın kapılarını insanlı Mars yolculuğu ile aralamak üzere.

Bu kolonileri hangi ülke kuracak? Görünüşte mevcut teknoloji ve sermaye gücü nedeniyle ABD! Ama ya başka ülkeler de giderse ve ayrı koloniler kurarlarsa? Bu kolonileri kuran ülkelerin "gezegen aşırı toprakları" mı olacak? İleride bağımsızlıklarını ilan edip, kendi Mars Ticaret ve Gümrük Örgütlerini kurup yeni kurallar koyarlarsa, aralarında gümrük birlikleri ve serbest ticaret bölgeleri kurarlarsa?

Gezegenler arası ticaret

Dünya Ticaret Örgütü'ne başvurup, "dünya ülkelerinin" ticari düzenlemelerini en çok kayırlan ülke kuralı ve ulusal işlem kuralı ile düzenliyorsun, peki Mars'a ilişkin bir önerin var mı diyeceğiz, ya da dünya ticaretinin kolaylaştırılması kapsamında DOHA görüşmeleri çerçevesinde Bali ve Nairobi paketini imzaladın, yakın gelecekte, Mars ile yapılacak ticarete ilişkin bir "Mars Paketi" önerin olabilir mi diye soracağız? Veya Dünya Gümrük Örgütü'ne; dünya ticaretini yapmış olduğun düzenlemelerle kolaylaştırıyorsun, Mars'a malların hangi gümrük düzenlemesi, tarife kodu ile gideceğine ilişkin pratik önerilerin var mı? diyeceğiz.

Yani egemenler arası ticaretten, gezegenler arası ticarete geçiş düzenlemelerini nasıl belirleyeceğiz?

Bugünden sorunun ana teması bu.

Dünya egemenlerinin ticaret politikasını belirlemek üzere kurulan Dünya Ticaret Örgütü ve gümrük prosedürlerini belirleyen Dünya Gümrük Örgütü, yarın gezegenler arası ticaret yapmaya başladığımızda nasıl bir düzenleme öngörüyor? Mars ve Dünya arasında en çok kayırlan gezegen kuralı mı, bir tercihli ticaret anlaşması mı, serbest ticaret anlaşması mı, ekonomik etkili alan mı?

Çoğunluğun erken bir tartışma diye yorumlayacağı bu soruda aslında geç bile kalındı. Zira 1945'lerde kurulması öngörülen ve kurulamayıp dünya egemenlerinin ticaretini bir örgüt olmadığı halde GATT çerçevesinde düzenlemeye çalışan Dünya Ticaret Örgütü bile



Mars'a ithal edilen girdilerle üretilen ve sonra Dünya'ya ithal edilen eşya ne tür bir düzenlemeye tabi olacak? Yani, bir sonraki aşamada, bir Dünya-Mars Ekonomik Birliği de kurulabilir mi dersiniz?

ancak 1995 yılında kurumsallaşabilirdi. Hele ki konu gezegenler arası bir düzenlemeye gelirse bu sürenin ne kadar uzayacağı hesap bile edilemeyebilir.

Dünya-Mars Ekonomik Birliği kurulabilir mi?

Bugün Dünya Ticaret Örgütü'nün yapısı içinde birçok konsey mevcut, bunlara bir yenisinin eklenme zamanı gelmiş olmalı, Hizmetler Ticaret Konseyi, Mal Ticaret Konseyi veya Fikri Mülkiyet Haklarına İlişkin Ticaret Konseyinin yanına, "Dünya Dışı Mal/Hizmet Hareketleri Ticaret Konseyi"ni eklemek ve bunlara bağlı oluşturduğu komitelerde; emek-değer ticaret modelinden data-değer ticaret modeline geçiş tartışmalarını dünya ve diğer gezegenlerle yapılacak "yeni ticaretin dinamiği" olarak tartışmak gerekiyor. Zira günümüz dış ticaretinin tüm modelleri "gelişen data ve dijital teknolojilerle" farklılaşıyor ve hızla kolaylaşıyor.

Bir gün Mars ile ticaret yapıldığında bunun ana öznesi bilgi teknolojilerindeki gelişim olacak, malın Mars kapılarında beyanı, tek pencere sistemine benzer "dijital beyan veya sanal görüntü" ile mümkün olacak. Burada malın; hangi ülkeden geldiği, hangi üretim

koşullarında üretildiği, uygun Mars giriş belgesine sahip olup olmadığı, hangi ülkenin uzay aracı ile lojistiğinin sağlandığı veya Mars ekosuna uygun olup olmadığı konuları, Dünya-Mars arasında oluşturulacak bir dijital platform ile gerçekleştirilecek.

Yani Mars'a yapılacak ticaret yolculuğu, bilgi teknolojileri ve dijital teknolojilere yapılacak yolculukla gelişim düzenlenecek bir platformda oluşacak.

Artık yeni ticarete;
- Dünya dışı pazarları,
- Bilgi teknolojilerinin gelişimini,
- Ticarete bilginin konduğu bir "data zinciri modelini"
- İnsanoğlunun yeni tüketim ruhunu iyi analiz etmek, küresel düzenlemeleri bu temelde düşünmek önemli olacak.

Mars'a yapılacak ticaret, yeni "ticaret sistemi" için iyi bir metafor olacak.

Olacak da... Asıl sorun, başka bir gezegenden Mars'a ithal edilen girdilerle üretilen ve sonra Dünya'ya ithal edilen eşya ne tür bir düzenlemeye tabi olacak? Yani, bir sonraki aşamada, bir Dünya-Mars Ekonomik Birliği de kurulabilir mi dersiniz?

İHKİB'TEN MAPIC'TE TÜRK MARKALARINA TAM DESTEK

Dünyanın en önemli perakendeci liderlerini ve AVM yatırımcılarını bir araya getirecek MAPIC 2017'ye 8 bin 500 marka katılacak. İHKİB'in desteklediği Turkish Brands standında ise Türkiye'nin en önemli 12 markası yer alacak.



Perakende sektörünün en önemli buluşmalarından MAPIC 2017, 15-17 Kasım tarihleri arasında 23'üncü kez kapılarını aralayacak. Fransa'nın Cannes şehrinde düzenlenecek etkinlik, yurtdışı hedeflerine kilitlenen ve üyeleriyle Türkiye'nin ihracatında büyük paya sahip olan derneklerin birleştiği en önemli platformlardan biri haline geldi.

Türk markalarının tek çatı altında bir araya geldiği Turkish Brands'e bu dönem de İHKİB'in desteği sürüyor. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, yaptığı açıklamada rekabetçi kalabilmek, pazarı büyütme için MAPIC gibi uluslararası organizasyonlarda temsil stratejisine daha çok önem verdiklerini belirtirken, BMD Başkanı Sinan Öncel ise, 2023 yılında 20

bin mağaza hedeflerinin altını çizerek İHKİB'in de desteğiyle bu yıl uluslararası iş bağlantıları açısından daha verimli bir dönem geçirecekleri mesajını verdi.

MAPIC'de 'ilk'ler sizi bekliyor

Dünyanın en önemli perakendecilerini ve AVM yatırımcılarını bir araya getirecek fuar, 12 bin metrekarelik alanda düzen-

lenecek ve 8 bin 500 katılımcının ziyaret etmesi öngörülüyor. Dünyanın en ünlü perakende markaları, AVM yatırımcıları, masterfranchiseler, mimarları, tasarımcıları, e-perakendecileri, ülkeleri ve şehirlerinin yanı sıra dünya coğrafyasında sesini yükseltmeye kararlı markalar ve şehirlerde oluşan 8 bin 500 katılımcının yer alacağı MAPIC 2017'nin ana tema ise "Food & Beverage - Yiyecek

ve İçecek" olarak belirlendi. Bu yönde pek çok toplantı ve etkinliğin düzenleneceği MAPIC 2017'de ilk kez organize edilecek etkinlikler de olacak. Bunlardan bazıları "Kadınlar Kokteyli" ve yeni iş bağlantılarının daha hızlı bir Şekilde gerçekleŐtirilebilmesi için iş bağlantılarının kurulaağı "Matchmaking Oturumları" olacak.

Türkiye global oyuncular arasında yer alıyor

İHKİB'in desteklediği Turkish Brands'te bu yıl 12 markanın Türkiye'yi temsil etmesi beklenirken, katılımcı firma sayısının 70'i, toplam ziyaretçi sayısının ise 250'yi aŐması bekleniyor.

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, sesini yurtdiŐında daha da yükseltmek isteyen 12 markanın ağırlanacağı Turkish Brands'te ilk olarak 2014 yılında yer aldıklarını belirterek, MAPIC 2017'de ise Turkish Brands'i sahiplenme kararı alıp BMD ile birlikte çalışmalara baŐladıklarını kaydetti. "Fransa'ya önceden organize edilmiş toplantılarımız ile bilinirliğimizi artıracak ve sektörümüzü uluslararası pazara en iyi anlatabileceğimiz Şekilde çalışmalarımızı yaparak gideceğiz" ifadelerini kullanan Hikmet Tanrıverdi, sözlerini Şöyle sürdürdü: "Türkiye hazır giyim ve konfeksiyon sektörü yıllar içinde çok gelişim göstermiş ve yürüttüğü çok yönlü çabalar sayesinde kendini dünya pazarına kanıtlamıŐ durumda. Türkiye, dünyanın 7'nci



Hikmet TANRIVERDİ
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

Fransa'ya önceden organize edilmiş toplantılarımız ile bilinirliğimizi artıracak ve sektörümüzü uluslararası pazara en iyi anlatabileceğimiz Şekilde çalışmalarımızı yaparak gideceğiz.

ve Avrupa Birliği'nin 2'nci büyük hazır giyim tedarikçisi olarak global oyuncular arasında yer alıyor. 211 ülkeye ihracat yapıyoruz ve bünyemizde 10 bin 137 ye var. Artık uluslararası pazarlarda rekabetçi kalabilmekle birlikte pazar payımızı korumak ve artırmanın yolu, her zaman olduğundan daha fazla farklılaŐmayı gerektiriyor. Bu nedenle uluslararası organizasyonlarda temsil edilmeye önem veriyoruz. MAPIC'e katılım göstererek 80 ülkeden 8 bin 500' aşkın ziyaretçinin olduğu uluslararası platformda markalarımızı tanıtarak başarılı bir organizasyon geireceğimize inanıyorum."

İHKİB'in desteği çok değerli

BMD Başkanı Sinan ncel de



Sinan ÖNCEL
BMD Başkanı

Yabancı yatırımcıları Türkiye'ye yatırımını sürdürmeye davet edeceğiz. Türk markalarının bir arada olduğu standımızda uluslararası ziyaretçiler ile bir araya gelerek önemli bağlantı olanakları sağlayacağız.

yeleriyle birlikte 2023 yılında dünyada 20 bin mağaza açma hedeflerinin altını çizerek, bu noktada MAPIC'in, Turkish Brands temsiliyetinin ve İHKİB'in verdiği açık desteğin önemine değindi. BMD yelerinin Şu anda 110 ülkede 2 bin 500 mağaza, 12 bin 500 satış noktasıyla yer aldıklarını belirten Sinan ncel, Şöyle devam etti: "Bu amaçla yurtdiŐı hedef pazarlarını ve yeni iŐbirliklerini değerlendirebileceğimiz en büyük fuarlardan biri olan MAPIC'te her yıl öncüler arasında yer alıyoruz. Bu yıl da Türk markaları olarak MAPIC Fuarı'nın hazırlıklarına yeni bir heyecanla baŐladık. Turkish Brands standı bu yıl İHKİB'in büyük desteğiyle gerçekleŐecek. Hazır giyim, ev tekstili, mücevherat gibi sektörlerden markalarımız uluslararası ziyaretçiler, yatırım ve franchise gruplarıyla bir araya gelecek. Uluslararası platformda markaları ve alışveriş merkezleriyle perakende sektörümüzün, Türk ekonominin temel unsurlardan ve güçlü aktörlerinden biri olduğunu anlatacağız. Yabancı yatırımcıları Türkiye'ye yatırımını sürdürmeye davet edeceğiz."

Hedef; "Türkiye" markasına odaklanmak

MAPIC fuarını uzun süredir



Volkan ATİK
İHKİB YK Başkan Yardımcısı

İHKİB olarak bu yıl ortak hedeflere sahip olduğumuz BMD ile güç birliği yaparak "Turkish Brands"i fuar içinde yükseltmeye karar verdik. Hedefimiz "Türkiye" markasına odaklanmak.

takip ettiklerini söyleyen İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Volkan Atık, "Bu yıl ortak hedeflere sahip olduğumuz BMD ile güç birliği yaparak 'Turkish Brands' i fuar içinde yükseltmeye karar verdik. MAPIC yeni organize perakendecilere ulaŐmada markalara önemli fırsatlar sunuyor. Birlik olarak uluslararası fuarcılık konusunda hatırı sayılır deneyime sahibiz. Bu deneyimi ülkemiz ve sektörümüz lehine kullanmak istiyoruz. Doğru network'e bağlanarak etkili sonuçlar almayı planlıyoruz. Hedefimiz Türkiye markasına odaklanmak" diye konuştu.

Küresel iŐbirliklerin n açılacak

Fuarın Türkiye temsilcisi AlkaŐ Genel Müdürü Yonca Akzer ise İHKİB ve BMD sinerjisinin MAPIC 2017'de Türk perakendecilerinin yurtdiŐı atılımı açısından global iŐbirliklerinin önünü daha güçlü bir Şekilde aacağına dikkat çekti. Yonca Akzer, geçmiş yıllarda olduğu gibi yabancı ziyaretçilerin de katılımıyla düzenlenecek olan Türkiye Ana Oturumu'nun yanı sıra uluslararası firmalar ile Türk firmalarının bir araya geleceği özel yemek ve kokteyl planlarının da olduğunu belirtti.



İHKİB-BMD işbirliğinde katılım sağlanacak MAPIC 2017'de 12 Türk markası "Turkish Brands" stantlarında ziyaretçilerini ağırlayacak.

PREMIÈRE VISION İSTANBUL YENİLİKLERİYLE TAM NOT ALDI



Première Vision'un İstanbul ayağında yeniliklerle birlikte kapısını açtı. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, stantları gezerek firma sahipleri ile fikir alışverişinde bulundu.

Moda ve tekstil dünyasının kendi alanında en önemli ve etkili organizasyonu olarak nitelendirilen Première Vision'un İstanbul ayağı birbirinden renkli karelere ev sahipliği yaptı. Ortadoğu ve Doğu Avrupalı tekstil ve moda profesyonelleri İstanbul'a akın etti. 18-20 Ekim 2017 tarihleri arasında CNR Expo'da gerçekleştirilen

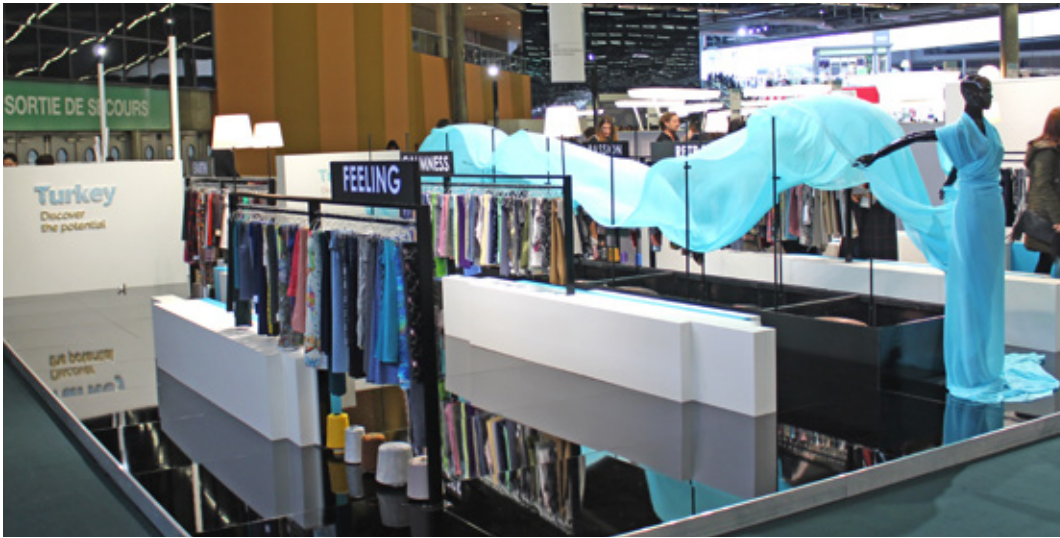
Première Vision İstanbul'daki en önemli yeniliklerden biri, genç tasarımcıların desteklenmesi için Okan Üniversitesi ve YKK işbirliğinde gerçekleştirilen Open Fashion Studio isimli proje oldu. Première Vision İstanbul'da dünya ve Türkiye'den hemen her biri kendi alanında en önemli isimler arasında gösterilen 107 katılımcı yer alırken, bunun 17'si yeni isimlerden oluştu. Bir bu

kadar önemlisi, Première Vision İstanbul'a hedefler doğrultusunda Türkiye'nin yanı sıra dünyadan da kendi alanının en önemli temsilcileri kabul edilen firmaların katılımı oldu. Bunlar arasında Avusturya'dan Lenzing Fibers, İtalya'dan Miroglio Textile, Picchi ve Texapel Spa, Japonya'dan Shima Seiki, Güney Kore'den Texroad, Lübnan'dan Kaskas Fabrics ve Pakistan'dan

Master Textile dikkat çekici isimler olarak ön plana çıktı. Première Vision İstanbul'un Türk katılımcıları arasında ise Antik Dantel, Akın Tekstil, Gülipek, Harmancı, Kimteks, Marassi Denim, Tüp Merserize Tekstil, Sanko ve Yünsa gibi Türkiye'de trendleri belirleyecek güçlü firmalar yer aldı. Première Vision İstanbul'a yönelik ilginin altını çizen Première Vision Uluslararası Fuarlar Direktörü Guglielmo Olearo, bu gelişmelerde Première Vision'un dünya çapındaki önemi kadar Türkiye ve çevre ülkelere yönelik olumlu düşüncelerin de etkisi olduğuna değindi. Olearo, şöyle konuştu: "Geçtiğimiz aylar süresince Türkiye ve onu çevreleyen ülkelerde ekonomik anlamda gelişme ve güven ortamında artış gözlemledik. Öte yandan eski Sovyet ülkeleri ve İran başta olmak üzere Körfez ülkelerinde yaptığımız özel tanıtım çalışmaları sayesinde yedincisini gerçekleştirdiğimiz Première Vision İstanbul Fuarı, Türkiye ve çevre ülkelerdeki markalar, tasarımcılar ve üreticiler için vazgeçilmez bir iş platformu olmanın yanında yaratıcılık ve ilhamın da merkezi olduğunu bir kez daha kanıtladı."



İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, Première Vision İstanbul Fuarı'na katılan firmaların stantlarını ziyaret ederek, fuar hakkındaki görüşlerini dinledi.



TÜRK TEKSTİLİ KENDİNE HAYRAN BIRAKMAYA DEVAM EDİYOR

Tekstil prestij sahibi fuarlarından Première Vision Paris'e 30 Türk firmasıyla katılan İTHİB, fuardan memnun ayrıldı. Türk firmalar ürün kalitesiyle yalnızca Fransızları değil, tüm Avrupalı alıcıları da kendine hayran bıraktı.

Tekstil fuarlarının en bilinen ve prestij sahibi olan Première Vision Paris Fuarı, 19-21 Eylül tarihleri arasında gerçekleşti. İTHİB tarafından milli katılım organizasyonu düzenlenen fuarın kumaş bölümüne, 30 Türk firması katılım sağladı. 29'u kumaş firmasından oluşurken, bu dönem ilk defa bir firma da iplik bölümünde yer aldı. Bunun yanı sıra 55 Türk firması da bireysel olarak katılarak, tekstilin en prestijli fuarı Première Vision Paris'te yerini aldı. Toplam Türk firması sayısı ise 166 oldu. Avrupa'nın önemli ülkelerinden Fransa'nın Paris kenti, dünyada kabul gö-

ren moda şehirlerinden biri... Son yıllarda dünyada etkili olan ekonomik kriz ve terör eylemleri, Fransız ekonomisini ciddi ölçüde etkilese de köklü bir geçmişe ve dünya üzerinde bilindik markalara sahip olması bu durumu çabuk atlatmasına yardımcı oldu.

İTHİB'den ziyaretçilere hediyeler verildi

Hall 6'nın giriş kısmında yer alan Türkiye standı ile katılım gerçekleştiren İTHİB, Türkiye'nin tanıtım çalışmalarına her dönem olduğu gibi Eylül döneminde de devam etti. Türkiye'nin Paris Büyükelçisi İsmail Hakkı Musa, Ticaret Başmüşaviri Müge

Varol Ilıcak gibi önemli misafirleri Première Vision Paris Fuarı'nda ağırlayan İTHİB, Türkiye standını da görsel olarak farklı bir konsept ile hazırladı. Ziyaretçiler tarafından oldukça ilgi gören Türkiye standında ziyaretçiler için bir de sürpriz vardı. İTHİB yetkilileri tarafından standı ziyaret eden kişiler arasında çekiliş yapılarak hediyeler verildi. Fuar alanı dışında da en prestijli noktalarda reklam tanıtımlarına yer veren İTHİB, Türk kumaşının tanıtım yüzü olan ve aynı zamanda Fransa Devlet Balesi'nde de görev almış dünyaca ünlü Türk Balet sanatçısı Tan Sağtürk'ün yer aldığı afişleri kullandı.

FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

- AKIN TEKSTİL
- ALMODO ALTUNLAR TEKS.
- ALTINYILDIZ TEKSTİL
- ALTOTEKS TEKSTİL
- ANTIK DANTEL
- ARSAN DOKUMA
- BAHARIYE MENSUCAT
- BEZSAN TEKSTİL
- BTD TEKSTİL
- CAN TEKSTİL
- EKOTEN TEKSTİL
- ELYAF TEKSTİL
- ESENTEKS TEKSTİL
- GÜLLE ENTEGRE
- KARMA KOKTEYL ÖRME
- KARSU TEKSTİL
- KIVANÇ TEKSTİL
- KIMTEKS TEKSTİL
- KİPAŞ PAZARLAMA
- KONAK TUL PERDE
- OR-BEY TEKSTİL
- ÖRNEK TEKSTİL
- ÖZDOKU TEKSTİL
- PALATEKS TEKSTİL
- SÖKTAŞ DOKUMA
- TÜP MERSERİZE TEKSTİL
- TÜSA TEKSTİL
- UĞURTEKS TEKSTİL
- YARANGÜMELİ TEKSTİL
- YILMAZ KUMAŞÇILIK

Türkiye 3'üncü...

Fuar idaresi tarafından açıklanan raporda, fuara en fazla firma ile katılım gösteren 5 ülke; İtalya, Fransa, Türkiye, İngiltere ve İspanya oldu. 657 firma ile İtalya birinciliği göğüslerken, Fransa 265, Türkiye 166, İngiltere 144, İspanya ise 90 firma ile katılım sağladı. Yeni katılımcı profilinde artış kaydeden fuar, Türk firmaları için avantajlar barındırıyor. Dünya üzerinde yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen 3 gün süren fuar, yüzde 3,3'lük bir artış kaydetti.





Ali Sami AYDIN
TETSIAD Başkanı

Bu fuar sayesinde 3 milyar dolar ihracatımızı 4 milyar dolara çıkartmak istiyoruz.

Doğu ve Körfez ülkeleri başta olmak üzere 60'ın üzerinde ülkeden alım heyeti ile katılımcı firmalar bir araya getirildi. Fuara yabancı alım heyetlerinin yanı sıra, Denizli, Uşak, Bursa, Ankara, Mersin, Kayseri, Çanakkale, Kocaeli ve Balıkesir başta olmak üzere Türkiye'nin de dört bir yanından firma katılımları da gerçekleşti.

Hedef; 4 milyar dolar
TETSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sami Aydın, Türk ev tekstilinin 3 milyar dolarlık ihracatı olduğunu belirterek, "Fuara 300 firma 600 marka ile katıldı. Fuarda tülden kumaşa, halıdan perdeye kadar akla gelebilecek her türlü ev tekstili ürünleri sergilendi. Dünyada çok az ülke 'hem tasarlayan hem de üreten ülke olma' özelliği taşıyor. Türk ev tekstili temsilcileri olarak üretirken tasarlayabilmenin getirdiği avantajları fuar aracılığıyla tüm dünyaya sergiliyoruz" dedi. Ev tekstili ve dekorasyon sektörünün kilogram başına ihracat değerinin 8 dolardan başladığını dile getiren Ali Sami Aydın, "Bu fuar sayesinde 3 milyar dolar ihracatımızı 4 milyar dolara çıkartmak istiyoruz. Yani buradaki işbirlikleri sayesinde 1 milyar dolarlık ihracat artışı hedefliyoruz" ifadelerini kullandı. Aydın, Türkiye'yi tasarım merkezi haline getirmek istediklerini belirterek, fuarın bu amaca da hizmet ettiğini sözlerine ekledi.

HOME&TEX FUARI'NDAN 1 MİLYAR DOLARLIK KATKI

Bu yıl beşincisi düzenlenen Ev Tekstili ve Dekorasyon Fuarı (Home&Tex), 600 markayı ağırladı. Döşemelik kumaştan havluya kadar birçok ürünün sergilendiği fuar, ev tekstili sektörüne 1 milyar dolarlık katkı sağladı.

Ev tekstili ve dekorasyon sektörünün ihracatını artırmak amacıyla bu yıl beşincisi düzenlenen Ev Tekstili ve Dekorasyon Fuarı (Home&Tex), 25-28 Ekim tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırladı. Ev Tekstili ve Dekorasyon Fuarı, 40 bin metrekarelik alanda, 20'ye yakın ülkeden 600 katılımcı markayı konuk etti. Fuarı 17 bin 696'sı yerli, 4 bin 619'u ise yabancı olmak üzere toplamda 22 bin 315 kişi ziyaret etti. B2B görüşmeler ile Türk ev tekstili üretici ve tasarımcılarını, yerli ve yabancı işadamları ile bir araya getiren ve genel konsepti "Bu Ekim'de Yeni Müşterilerle Buluş" olan Home&Tex Fuarı, ticaret hacmi ile de göz doldurdu.

Döşemelik kumaştan perdeye, aksesuardan halıya, bornozdan

havluya kadar pek çok inovatif ürünün dikkat çektiği fuarında bu sene Tekstil Tasarımcıları Derneği de ziyaretçilere dokuma ve birebir dijital baskı ve tekniklerini anlattığı atölyelerle ilgi odağı haline geldi. Tasarımdan üretime Türk ev tekstilinin başarılı işleri yaban-

cı ziyaretçi ve alım heyetlerini etkileyen noktalar oldu.

En son trendler...


Ev tekstili ve dekorasyonunda en son trendlerin tanıtıldığı fuarında, Rusya, Almanya, Fransa, İtalya, Kuzey Afrika, Türkî Cumhuriyetler, Orta





Home&Tex Fuarı'nı ziyaret eden ITHIB Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü, fuara dair son gelişmeleri TETSIAD Başkanı Ali Sami Aydın'dan aldı.

TEKNOLOJİNİN MODASI


Tekstil **ERP** Çözümlerimiz ile , pamuktan ipliğe, iplikten kumaşa, kumaştan boya, terbiye ve konfeksiyona kadar tüm karmaşık iş süreçlerinizi kontrol edin.

 **Live ERP**
İş Çözümleri Platformu

 **Live e-Defter**
Sentez Live e-Defter

 **Live e-Fatura**
Sentez Live e-Fatura

 **Live e-Arşiv**
Sentez Live e-Arşiv

 **Live VOGUE**
Konfeksiyon Üretim Takip Sistemi

 **Live DYE**
Tekstil Terbiye Takip Sistemi

 **Live WEAVE**
Dokuma Üretim Takip Sistemi




 **Live KNIT**
Kumaş Üretim Takip Sistemi

 **Live YARN**
İplik Üretim Takip Sistemi

 **Live POSITIVE**
Satış Yönetim Sistemi

 **Live SHOP**
Satış Noktası Yönetimi



 www.sentez.com
 www.twitter.com/SentezYazilim
 www.facebook.com/SentezYazilim

 **sentez**
business solutions



TÜRK AYAKKABISI AYMOD İLE BÜYÜLEDİ

Ayakkabı ve saraciye sektörüne yön veren markalar, Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı'nda (AYMOD) bir araya geldi. Fuarda 80 ülkeden 600 alım heyeti ağırlandı.

Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı (AYMOD), ayakkabı ve saraciye sektörüne yön veren binin üzerinde markanın katılımı ile CNR EXPO Yeşilköy'de bu yıl 58'inci kez kapılarını açtı. 4-7 Ekim tarihleri arasında, Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) ve KOSGEB desteğinde gerçekleştirilen AYMÖD Fuarı'na TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, İDMİB Yönetim

Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Çetin, TASD Başkanı Süleyman Gürsoy ve birçok sektör ve derneğin temsilcisi katılım sağladı. Gelecek yılın İlkbahar-Yaz sezonuna ait kadın-erkek ayakkabısından, çocuk ayakkabılarına kadar klasik, spor, el yapımı binlerce yeni modelin sergilendiği fuarda, Topkapı Sarayı'nda bulunan III. Selim'e ait olan çizmenin benzeri, Şehzade Edîği, Çanakkale Savaşında giyilmiş subay çizmesi, Noel Baba çizmesi gibi birbirinden

değerli el yapımı ayakkabılar sergilendi. Aralarında Harry Potter ve Truva filmleri için çarık yapan ustaların da bulunduğu Kahramanmaraş, Aydın, Samsun, Muğla ve Gaziantep'li ustalar, el emeği göz nuru ayakkabıların yapılış aşamalarını canlı şovlarla AYMÖD ziyaretçileri ile paylaştı.

Dünyaca ünlü markalar AYMÖD'u ziyaret etti

Fuarda; Almanya, Afrika, Azerbaycan, Arnavutluk,



"Ayakkabının Zamanda Yolculuğu" sergisinde Topkapı Sarayında bulunan III. Selim'e ait olan çizmenin benzeri fuarda ilk kez sergilendi.



Beyaz Rusya, Lübnan, Ermenistan, Dubai, Fransa, Hırvatistan, Irak, İran, İsrail, İtalya, Kazakistan, Kırgızistan, Pakistan, Çin, Romanya, Rusya, Ukrayna'nın da aralarında bulunduğu 80 ülkeden 600 alım heyeti ağırlandı. Alım heyetleri arasında bulunan Rusya'nın en ünlü perakende zincir mağazalarından Tervolina, Alman markası Dielmann, Versace gibi dünyaca ünlü markalar AYMOD Fuarı'nı ziyaret etti. 4 gün süren fuara 13 bin 315 ziyaretçiyi ağırladı.

İkili görüşmeler pazara canlılık kazandı

Aykkabı Dünyası, Beta, Beymen, Boyner, Desa, Divarese, Flo, Greyder, Hotiç gibi binin üzerinde uluslararası ayakkabı markasının ve zincir mağazanın üst düzey yöneticileri AYMOD'a özel davetli olarak katılım gösterdi. Fuara katılan yerli ve yabancı alıcılar,

Hammer Jack, Tergan, Twigy, Cabani, Ricardo Colli, MCP, Scooter, Conteyner, Euromar, Lapinta, Devran, İnuovo Lota, Ridge, İlvi, Marcomen, Bulldozer, Darkwood, Topbaş United, Ferudun Kundura, Poletto, Dunlop'un da aralarında bulunduğu pek çok firmayla ikili görüşmelerde bulundu.

Aykkabı tarihi geçiti

Aykkabı tarihinin gözler önüne serildiği "Ayakkabının Zamanda Yolculuğu" sergisinde AYMOD Fuarı'nda Topkapı Sarayında bulunan III. Selim'e ait olan çizmenin benzeri, Şehzade Ediği, Çanakkale Savaşında giyilmiş subay çizmesi, Noel Baba çizmesi gibi birbirinden değerli el yapımı ayakkabılar sergilendi. Aralarında Harry Potter ve Truva filmleri için çanak yapan ustaların da bulunduğu Kahramanmaraş, Aydın, Sam-



TİM Başkanı Mehmet Büyükekçi, İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, İDMİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Çetin, TASD Başkanı Süleyman Gürsoy ve birçok sektör ve derneğin temsilcisi fuarı ziyaret etti.

sun, Muğla ve Gaziantepi ustalar, el emeği göz nuru ayakkabıların yapılış aşamalarını canlı şovlarla AYMOD ziyaretçileri ile paylaşıldı. Aydın efelerinin köroklü çizmeleri,

Bodrum sandaleti, yumurta topuk ayakkabı, yemeni ve çankların yapılışına ziyaretçilerin ilgisi büyük oldu. Fuarda birbirinden değerli 45 çift ayakkabı ilk kez sergilendi.

80 ülkeden 600 ALIM HEYETİ

Fuarda; Almanya, İtalya, Afrika, İran, İsrail'in de aralarında bulunduğu 80 ülkeden 600 alım heyeti ağırlandı. Alım heyetleri arasında bulunan Rusya'nın en ünlü perakende zincir mağazalarından Tervolina, Alman markası Dielmann, Versace gibi dünyaca ünlü markalar AYMOD Fuarı'nı ziyaret etti.





FUARA MİLLİ KATILIM GERÇEKLEŞTİREN FİRMALAR

- Besa Plastik Suni Deri
- Cevahir Deri
- Durak Tekstil
- Ensar Deri
- Fatih Ökçe
- Göryakınlar Deri
- Ino Fermuar
- Karizma Tekstil Ayakkabı
- Kord Endüstriyel İp ve İplik
- Makro Örme
- May Deri
- Özen İplik
- Pelle Deri Tekstil
- Rota Kimya
- Selina Kürk Deri
- Sepici Grubu Deri
- Soydan Deri
- Stil Finisaj Tasarım
- Turgut Kardeşler Deri
- Ustasan Ayakkabı
- Uyguner Deri
- Yeşiller Deri
- Yılbay Deri

EN İYİSİ TÜRK DERİSİ

Modanın şehri Milano'da düzenlenen Lineapelle Fuarı'na katılan Türk firmaları, fuardan memnun ayrıldı. Fuarı milli katılımı düzenleyen İDMİB, "Türk derisinden daha iyisi yok" dedi.

İtalya'nın moda şehri Milano, aynı zamanda fuarlarıyla da ünlü bir konumda... 4-6 Ekim tarihleri arasında düzenlenen Lineapelle Fuarı, dünyanın dört bir tarafından gelen alıcılara ağırladı. Fuarı milli katılımı düzenleyen İDMİB, 20 Türk firması ile katılım sağladı. Dünya deri sektörünün en önemli ve prestijli fuarları arasında yer alan Lineapelle, yılda 2 kere düzenleniyor. Fuar, geçmiş senelerde İtalya'nın Bologna şehrinde düzenlenirken, 7 dönemdir Milano'da Fiera Milano Rho fuar alanında düzenleniyor.

Türk derisi beğeni toplamaya devam ediyor

Lineapelle Fuarı'nın ikinci dönemine bin 285 firma katılım sağlarken, bu firmalardan 801'i İtalyan, 484 firma ise 48 farklı ülkeden gelerek fuara uluslararası bir boyut kazandı. Fuarı deri ve aksesuar-bileşen üreticisi firma olmak üzere toplam 20 firma ile milli ka-

tilim gerçekleştiren İDMİB, İtalya'dan memnun ayrıldı. Fuarın bu döneminde 6 farklı salonda firmalar ağırlandı. Türk firmalar ürün gruplarına göre 4 ayrı salonda konumlandı. Fuarda tanıtım faaliyetleriyle, Türk deri sektörünün yurtdışındaki bilinirliğinin ve kalite algısının yükseltilmesini hedefleyen İDMİB, fuar ziyaretçilerinin dikkatini bir kez daha çekmeyi başardı.



Türkiye'nin Milano Başkonsolosu Hami Aksoy ile İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak Türk firmalarının stantlarını ziyaret etti ve Türkiye'nin reklam çalışmalarını yerinde inceledi.

Şimdi İstanbul'un kalbinde, İstanbul'u hissetme zamanı!

GOLDEN TULIP BAYRAMPAŞA HOTEL,
HİZMETE AÇILDI. İSTANBUL'U
DOYASIYA YAŞAMAK İSTEYEN HERKESİ,
EVLERİNİN KONFORUNDA
AĞIRLAMAK İÇİN BEKLİYORUZ...

İTKİB üye ve çalışanlarına özel
2017- 2018 yılları boyunca Hotelimizde
% 15 indirim anlaşması yapılmıştır.

Eğitim, toplantı, düğün, davet,
kına ve ziyafetlerde alacağınız
hizmetlerde, ileri teknoloji ile donatılmış
salonlarımızda sizleri ve misafirlerinizi
ağırlamaktan memnuniyet
duyacağımızı belirtmek isteriz.

Tüm talepleriniz için; 0212 647 00 00





COTTON USA PAMUKTAKİ YENİLİKLERİ GÜN IŞIĞINA ÇIKARDI

Cotton Council International, Première Vision Paris Fuarı'nda pamuktaki yenilikler ile Amerikan pamuğu ve son teknolojilerle geliştirilen kumaşları tanıttı.

COTTON USA global tekstil ve hazır giyim endüstrisine pamuktaki yenilikler ile Amerikan pamuğu ve son teknolojilerle geliştirilen kumaşları WHAT'S NEW IN COTTON™ teması ile 19-21 Eylül tarihleri arasında Paris'te

gerçekleşen Première Vision Fuarı'ndaki Hall 6, D60'ta bulunan standında katılımcılarla buluştu. Première Vision'da ilk defa Cotton Council International (CCI), Cotton Incorporated ve Supima büyük bir stantta teknolojilerdeki yenilikleri, ka-

rişimli kumaşları, performans, moda ve tasarım dahil olmak üzere pamuktaki yenilikleri birlikte sergiledi.

Tere dirençli tişörtler

CCI Yönetim Direktörü Bruce Atherley, "Yenilik, COTTON USA'ın dünyanın güvendiği pamuk haline gelme nedenlerinden biri" dedi. Bruce Atherley, şöyle devam etti: "Première Vision'da çığır açan WHAT'S NEW IN COTTON™ bölümümüz, spordan sonra daha iyi hissetmenizi sağlayacak Amerikan pamuğuna

zengin giysiler, sıcak günlerde sizi serin tutacak tere dirençli tişörtler ve denim gibi yenilikçi teknolojileri ve markaların düşüncelerine ilham verecek pamuk ve pamuk karışımlarına dair yeni fikirleri barındıracak. Amaç tekstil işindeki herkesin ufkunu açarak Amerikan pamuğunda yeni fırsatlar görmelerini sağlamak, dolayısı ile siz de yeni pamuklu kumaşlar hakkında daha fazla bilgi almak için standımızı ziyaret etmek isteyeceksiniz!"

COTTON USA aynı zamanda, katılımcıların standını ziyaret ederek dünya çapındaki lider marka ve perakendecilerle yürüttüğü işbirliği hakkında bilgi almak, kantitatif tüketici araştırmasının da kanıtlandığı gibi tüketicilere yüksek değer sunarak hem tercihlerini hem de yüksek fiyatları harekete geçiren COTTON USA markasının lisansını nasıl alabileceklerini öğrenmek için davet etti.

Sourcing programı da tanıtıldı

Ayrıca, COTTON USA, ABD pamuk endüstrisinin sürdürülebilirlik çabalarını, global pamuk pazarındaki gelişmeleri, güncel pazar ve tüketici çalışmalarının sonuçlarını ve tedarik zinciri boyunca Amerikan pamuğu alıcı ve tedarikçilerini bir araya getirip Sourcing Programı'nı da tanıttı. "COTTON USA'de biz bütün tedarik zincirine iş bağlantıları kurma, sürekli eğitim, en son araştırma ve teknolojik yenilikleri sunmaya kendimizi adanmış durumdayız" ifadelerini kullanan Atherley, "Bu, bütün endüstriye sunmaktan gurur duyduğumuz katma değer bir parçası" dedi.





ATA İMALAT

Türkiye'nin Çitçit Markası



%100

İSTİKRARLI
ÜRETİM



MÜŞTERİ
MEMNUNİYETİ



KALİTEDEN
ÖDÜN VERMEDEN
ÜRETİM



AYLIK **180 TON**
İŞLEME
KAPASİTESİ



ve

Daha Fazlası

BURADA

www.ataimalat.com



Merkez: Zafer Cad: ladin Sok: No:28 Merter \ İst 0212 677 23 50 Pbx Fax: 0212 677 23 55

İmalat: İkitelli Org. San. Bölğ. Atatürk Bulv. İsteks San. D.2 Blok No: 6-8-10 Başakşehir/İst 0212 485 35 83 - 0212 485 83 87

İHKİB'KARİYER

A K A D E M İ

KASIM 2017 KISA EĞİTİMLER

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

<p>1 KASIM ÇARŞAMBA</p> <p>Farklı Pazarlarda İş Yapış Modelleri ve İletişim</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: SEDEF TÖRE</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>2 KASIM PERŞEMBE</p> <p>Kobi ve Aile Firmaları İçin İnovasyon</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: SELİN SARIKAYA</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>3 KASIM CUMA</p> <p>Perakende Metrikleri ve KPI'ları</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: MUHİTTİN TÜREL</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>6 KASIM PAZARTESİ</p> <p>Moda Çizim Teknikleri Başlangıç Düzeyi</p> <p>Süre: 18 Saat (3 saat x 6 gün) Eğitmen: VERONIQUE POLAT</p> <p>İMA / NİŞANTAŞI</p>	<p>6 KASIM PAZARTESİ</p> <p>Satış Yönetiminde Verimlilik ve Kararlılık Yaratın Yeni İş Modelleri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: BÜLENT BAŞAR</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>7 KASIM SALI</p> <p>Yaratıcı ve Etkili Sunum Becerileri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: YEKTA ÖZÖZER</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>
<p>7 KASIM SALI</p> <p>Stil Danışmanlığına Giriş</p> <p>Süre: 12 Saat (3 saat x 4 gün) Eğitmen: TÜLİN KERMEN</p> <p>İMA / NİŞANTAŞI</p>	<p>8 KASIM ÇARŞAMBA</p> <p>Biz Güçlü Bir Takımız</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: KUTLU YILDIZHAN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>9 KASIM PERŞEMBE</p> <p>Gümrükte Sık Raslanan Hatalar</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: SEZAI KAYA</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>10 KASIM CUMA</p> <p>Fabrika Organizasyonu ve Yönetimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: AYŞE AKSOĞAN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>13 KASIM PAZARTESİ</p> <p>İleri Düzey Satış Eğitimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: HAKAN OKAY</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>14 KASIM SALI</p> <p>Range Planning</p> <p>Süre: 12 Saat (3 saat x 4 gün) Eğitmen: BEGÜM GÜLFİDANLI</p> <p>İMA / NİŞANTAŞI</p>
<p>15 KASIM ÇARŞAMBA</p> <p>Perakende Müşteri Tipleri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: OĞUZHAN COŞKUN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>16 KASIM PERŞEMBE</p> <p>İK Yöneticisi Olmayanlar İçin İnsan Kaynakları Yönetimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: HÜLYA MUTLU</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>17 KASIM CUMA</p> <p>Satışta Prim, Teşvik Sistemleri ve Uygulamalar</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: BÜLENT BAŞAR</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>20 KASIM PAZARTESİ</p> <p>Görsel Mağazacılıkta Satış Arttıran Stratejiler</p> <p>Süre: 6 Saat (3 saat x 2 gün) Eğitmen: FİGEN YILMAZ AKKAN</p> <p>İMA / NİŞANTAŞI</p>	<p>22 KASIM ÇARŞAMBA</p> <p>Satın Almada, Maliyet Düşürme ve Müzakere Teknikleri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: HAKAN OKAY</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>23 KASIM PERŞEMBE</p> <p>Sosyal Medya ve Dijital Pazarlama</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: LEVENT KARADAĞ</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>
<p>24 KASIM CUMA</p> <p>Doküman Kumaş Gramaj ve Maliyet Hesapları</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: KASIM UZUNÖZ</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>26 KASIM SALI</p> <p>İnternette ve Sosyal Medyada Marka ve Şirket İtibarının Korunması ve Yönetilmesi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: LEVENT KARADAĞ</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>27 KASIM PAZARTESİ</p> <p>Kişisel İmaj Eğitimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: FATOŞ ÖZEN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>28 KASIM SALI</p> <p>Sahne Sizin Fark Yaratın Sunumlar</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: PINAR KONYA</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>29 KASIM ÇARŞAMBA</p> <p>Trend Takibi ve Analizi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: TUBA YILDIRIM</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	

İstanbul Moda Akademisi ve İHKİB Kariyer Akademi işbirliğiyle her ayın farklı günlerinde, modanın her alanında açılan **Kısa Eğitimler**'de her program **İTKİB** üyelerine **%50 İNDİRİMLİ!**

İHKİB'KARİYER

A K A D E M İ

ARALIK 2017

KISA EĞİTİMLER

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

<p>1 ARALIK CUMA</p> <p>Satış Odaklı Koleksiyon Stratejileri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: MUHİTTİN TÜREL</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>4 ARALIK PAZARTESİ</p> <p>Başarı ve Sonuç Odaklılık</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: YEKTA ÖZÖZER</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>5 ARALIK SALI</p> <p>Gardirop Detoksu</p> <p>Süre: 9 Saat (3 saat x 3 gün) Eğitmen: Z.ELİF TAŞ</p> <p>İMA / NİŞANTAŞI</p>	<p>6 ARALIK ÇARŞAMBA</p> <p>Süreç Yönetimi ve Proje Eğitimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: NESLİHAN ALBAYRAK</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>7 ARALIK PERŞEMBE</p> <p>Numune ve Üretim Süreçlerinde Takvim Yönetimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: SELİN SARIKAYA</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>8 ARALIK CUMA</p> <p>Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Müşteri Analizi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: SEDEF TÖRE</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>
<p>11 ARALIK PAZARTESİ</p> <p>İhracat Stratejileri ve Yeni Pazarlar Bulma</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: HAKAN OKAY</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>12 ARALIK SALI</p> <p>Mavi Yaka Personel Nasıl Yönetilir?</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: HÜLYA MUTLU</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>13 ARALIK ÇARŞAMBA</p> <p>Görsel Sunumun Perakende Matematiğine Etkileri</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: OĞUZHAN COŞKUN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>15 ARALIK CUMA</p> <p>Satış Örgütü Yönetimi ve Satışta Liderlik</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: BÜLENT BAŞAR</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>16 ARALIK CUMARTESİ</p> <p>Dikiş Teknikleri</p> <p>Süre: 30 Saat (6 saat x 5 gün) Eğitmen: LEYLA ÖZDEMİR</p> <p>İMA / NİŞANTAŞI</p>	<p>18 ARALIK PAZARTESİ</p> <p>Etkin İnsan Yönetimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: TAMER DEMİRDELEN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>
<p>19 ARALIK SALI</p> <p>Uluslararası Pazarlama Yönetimi</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: İNDUS</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>19 ARALIK SALI</p> <p>Trend Takibi ve Analizi</p> <p>Süre: 12 Saat (3 saat x 4 gün) Eğitmen: TUBA YILDIRIM</p> <p>İMA / NİŞANTAŞI</p>	<p>19 ARALIK SALI</p> <p>Moda Fotoğrafında Photoshop Teknikleri</p> <p>Süre: 12 Saat (3 saat x 4 gün) Eğitmen: NURETTİN SARI</p> <p>İMA / NİŞANTAŞI</p>	<p>20 ARALIK ÇARŞAMBA</p> <p>Stratejik Yönetim ve Kurumsallaşma</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: HAKAN OKAY</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>21 ARALIK PERŞEMBE</p> <p>Dijital Dünyada Liderlik</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: LEVENT KARADAĞ - PINAR KONYA</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>22 ARALIK CUMA</p> <p>Üretimde Verimlilik ve İş Etüdü</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: AYŞE AKSOĞAN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>
<p>25 ARALIK PAZARTESİ</p> <p>Satışa Yönelik Stil Danışmanlığı</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: FATOŞ ÖZEN</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>26 ARALIK SALI</p> <p>Hazır Giyimde Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Takibi</p> <p>Süre: 12 Saat (3 saat x 4 gün) Eğitmen: UFUK ENCİN</p> <p>İMA / NİŞANTAŞI</p>	<p>28 ARALIK PERŞEMBE</p> <p>Sahne Sizin - Fark Yaratan Sunumlar</p> <p>Süre: 1 Gün (6 saat) Eğitmen: PINAR KONYA</p> <p>İTKİB / YENİBOSNA</p>	<p>İstanbul Moda Akademisi ve İHKİB Kariyer Akademi işbirliğiyle her ayın farklı günlerinde, modanın her alanında açılan Kısa Eğitimler'de her program İTKİB üyelerine %50 İNDİRİMLİ!</p>		



AKDENİZLİ PAMUK ÜRETİCİLERİ İZMİR'DE BULUŞTU

Akdeniz pamuk üreticilerini bir araya getiren 2'nci Akdeniz Pamuk Yolu Etkinliği, birçok ülkenin pamuk sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşti. Türkiye, Yunanistan, İspanya ve Mısır başta olmak üzere üretici ülkelerin bir araya geldiği etkinlikte pamuk kalitesi ve ticareti masaya yatırıldı.

İzmir Ticaret Borsası ve Yunan Pamuk Birliği (HCA) işbirliğinde düzenlenen 2'nci Akdeniz Pamuk Yolu Etkinliği, 7 Eylül tarihinde gerçekleşti. Birçok ülkenin pamuk sektör temsilcilerinin hazır bulunduğu etkinlikte konuşan isimlerden biri de Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTTSD) Başkanı ve İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Vehbi Canpolat oldu. Dünya ve Türkiye tekstil sektöründeki gelişmelere değinen Dr. Vehbi Canpolat, pamuklu tekstil sanayinin geleceğine dair de öngörülerini

paylaştı. Etkinliğin açılışında konuşan Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı İsmail Yücel, tarım ürünleri ticaretinde en büyük gelişmenin lisanslı depoculuk olduğuna dikkat çekti. 2011 yılında başlayan lisanslı depoculuk uygulamaları ve ürün ihtisas borsasını Türkiye'nin en iyi uygulayan ülkelerden biri olduğunu belirten İsmail Yücel, "Geldiğimiz nokta itibarıyla 93 tane şirket kuruldu; bunların 34 tanesine lisans verdik. Ancak gidecek çok uzun yolumuz var. Ülke genelinde yaygınlaştırmak gibi ülke dışında da lisanslı depo-

Türkiye, dünyada önemli miktarda pamuk üreten, güçlü tekstil ve konfeksiyon sektörü nedeniyle aynı zamanda önemli miktarda pamuk da tüketen bir ülke. Bu nedenle pamuk, Türkiye'nin vazgeçilmez stratejik ürünü olarak kabul ediliyor.



culuk faaliyetlerini yaygınlaştırmalıyız. Bölgesel işbirliğine ihtiyacımız var” değerlendirmesinde bulundu.

Pamuk ticaretinin yapısı değişti

İzmir Ticaret Borsası Başkanı Işınsoy Kestelli açılışta yaptığı konuşmada dünyanın en kaliteli pamuklarının Ege’de yetiştirildiğine vurgu yaparak, “Bölgemizde tarih boyunca önemli bir ticaret merkezi olan İzmir, pamuk üretim ve ticaretinin de önemli merkezlerinden birisidir. Şüphesiz ki, başkanlığını yapmaktan büyük onur duyduğum İzmir Ticaret Borsası, kurulduğu 1891 yılından itibaren sadece ilimizde değil, ülkemizde de pamuk ticaretinin en önemli kurumu olmuştur” dedi. İletişim ve bilgi teknolojilerindeki gelişme her alanda olduğu gibi pamuk ticaretinin de yapısının değiştiğini ifade eden Kestelli, “Günümüz dünyasında geleneksel ticaret yöntemleri yerine elektronik işlem platformları alıyor. Bu nedenle yüzyılı aşkın borsacılık tecrübemizin bir gereği olarak ülkemizdeki ilk pamuk lisanslı deposu olan ELİDAŞ’ın kuruluşuna öncülük ettik. Lisanslı depoya kabul edilecek

ürünlerin analizlerini yapacak pamuk analiz laboratuvarı İZLADAŞ’ı kurduk. İZLADAŞ bugün dünyadaki pamuk lif analiz laboratuvarları karşılaştırma çalışması olan Bremen Cotton Round testinde çok başarılı sonuçlar alarak bizleri gururlandırıyor. Yakın zamanda faaliyete geçmesi planlanan ürün ihtisas borsasının altyapısını oluşturacak Türkiye’nin tarımsal ürünlerdeki ilk elektronik işlem platformu olan İZBEP’i pamuk işlemleri için oluşturduk. Kalitesi dünyaca kabul edilen bölgemiz pamuklarının marka değerinin korunması ve geliştirilmesi için “ege pamuğu” ibaresi ile coğrafi işaret tescili aldık. Genetiği değiştirilmemiş tohumlardan üretilen ülkemiz pamuklarının ve bu pamuklardan üretilen tekstil ve konfeksiyon ürünlerinin markalaşması için ‘GMO Free’ etiketleme çalışmasını ulusal pamuk konseyi ile birlikte hayata geçirdik. Bu çalışmamızın öneminin yakın gelecekte daha iyi anlaşılacağına inanıyoruz. Pamuk sektörü paydaşlarına doğru bilgi vermek amacıyla ege bölgesi pamuk rekor

tahmin çalışmalarını, 2000 yılından sonra uydu görüntüleri ile gerçekleştiriyoruz. 2000 yılında üye olduğumuz, dünyada pamuk tahkimi konusunda önemli kurumların oluşturduğu kısa adı CICCA olan pamuk birlikleri uluslararası işbirliği komitesinde ülkemizi temsil ediyoruz” diye konuştu.

Stratejik ürün; pamuk

İzmir Ticaret Borsası Meclis Başkanı Barış Kocagöz ise Türkiye’nin dünyada pamuk üretiminde ayrıcalıklı yerde olduğuna değindi. Barış Kocagöz, “Türkiye pamuk, tarım ve tanıma dayalı sanayi sektörü içinde ayrıcalıklı bir konuma sahiptir. Pamuk, kendi talebini yaratan, katma değeri yüksek bir üründür. Türkiye, dünyada önemli miktarda pamuk üreten, güçlü tekstil ve konfeksiyon sektörü nedeniyle aynı zamanda önemli miktarda pamuk da tüketen bir ülkedir. Bu nedenle pamuk Türkiye’nin vazgeçilmez stratejik ürünüdür. Akdeniz ülkeleri arasında da; üretim, dış ticaret ve tüketimde lider olan bir ülke konumundadır. Pamuk, Türkiye çiftçisi

için daima sosyo-ekonomik anlamda tercih edilen bir ürün olmuştur. Pamuk üretimi ve ticaretinde önemli bir kültürel birikime sahip olmamız nedeniyle, bu toplantının ülkemizde gerçekleşmesi bizim için oldukça anlamlı ve gurur vericidir. Özellikle de Avrupa Birliği’nde Türkiye’nin yerini tartışma masasına getirmek isteyenlere de güzel bir mesajdır” şeklinde konuştu.

Ortak çıkarlar için diyalog

Yunan Pamuk Birliği Başkanı Vasileios Markou da Akdeniz havzasında pamuk yetiştiricilerinin sorunlarının ortak olduğuna vurgu yaparak, “Akdeniz havzasında pamuk üretiminin ve tüketiminin karşılaştığı tehditler ve zorluklar ortaktır. Türkiye, Suriye, Mısır, Cezayir, Fas, İspanya, Fransa, İtalya, Yunanistan hepsi de pamuk üreten ve tüketen ülkelerdir ve hayatlarımızın merkezindeki pamuğu nasıl daha iyi hale getirebileceğimiz, tüketicilerimize nasıl daha iyi hizmet edebileceğimiz ve gelecekte özellikle de önümüzdeki dijital çağda karşılaşılacak zorluklara nasıl cevap vereceğimiz konusunda bu ülkelerin açık bir diyalog içerisinde olması çok büyük önem taşımaktadır. Artan diyalog, ortak çıkarlarımız için ufukumuzu genişletirken, pamuk çiftçileri ve tüm tekstil camiası için olumlu ekonomik etkileri daha da artıracaktır” diye belirtti.

Tercih edilen ürün; PAMUK

Akdeniz ülkeleri arasında üretim, dış ticaret ve tüketimde lider olan Türkiye’de pamuk, daima sosyo-ekonomik anlamda da tercih edilen bir ürün olmuştur.



Dünya ve Türkiye tekstil sektöründeki gelişmelere değinen Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTSD) Başkanı ve İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Vehbi Canpolat, pamuklu tekstil sanayinin geleceğine dair öngörülerini paylaştı.



Asude ŞENOĞLU

Istanbul Moda Akademisi (İMA) Moda Tasarımı ve Teknolojisi Lisans Programı 2017 mezunu, Denim Tasarımcısı Asude Şenoğlu, Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul (MBFWI) İlkbahar/Yaz 2018 sezonunda New Gen defilesinde koleksiyonunu görücüye çıkardı. İMA'nın Dice Kayek markasının tasarımcısı Ece Ege işbirliği ile gerçekleştirdiği "Türk El Sanatları Projesi" kapsamında 'İzler Sergisi'nde yer alan Asude Şenoğlu, 3. İstanbul Tasarım Bienali kapsamında, H&M sponsorluğunda gerçekleşen 'Modada Sürdürülebilirlik' atölyesinde yer aldı. Jüri tarafından 1'inci seçilen Asude Şenoğlu'nun tasarımı 'Geleceği Giydirmek' isimli sergide yer aldı. Aynı zamanda tasarımcının, Çalık Denim'in 30'uncu yıl kutlaması kapsamında düzenlenen 'Denim Art' sergisinde tasarımını yer aldı. Bu sergi önümüzdeki aylarda Amsterdam ve Los Angeles'a da gidecek. Başarılı tasarımcı Asude Şenoğlu ile İMA ile keşişen yollarını konuştuk.

İlham dediğimiz şey bir başlangıç

Tasarım yapmanın düşünebilmekle doğru orantılı olduğunu söyleyen Asude Şenoğlu, "Düşünebilmek de bilgi sahibi olmakla başlayıp doğru bilgiyi doğru yerde kullanabilmekle ilgili. Ama en önemlisi işinizi sevmek. Tüm bunlar olduğunda ise sıra kimlik bulmanıza geliyor. Daha doğrusu var olan kimliğinizi yenilemeye... Tam bu sırada İMA devreye giriyor. İstanbul Moda Akademisi'nde geçen 3 yılımın sonunda kendimi buldum" diye belirtiyor. "İlham dediğimiz şey bir başlangıç" diye belirten Asude Şenoğlu, şöyle devam ediyor: "Devamı çok çalışmak, ilham alınan unsurların tasarımcının yapısıyla alakalı olduğuna inanıyorum, ilhamım genelde okuduğum ya da yaşadığım şeylerden geliyor."

Herkesin 'en'leri farklı

Başarılı ve yaratıcı olan herkesin bir şeyler yapabileceğine inandığını söyleyen Asude Şenoğlu, "Fakat bulunduğumuz sistem

İMA SINIRLARIMIN OLMADIĞINI BANA GÖSTERDİ

Yaptığı en güzel ve doğru şeyin İstanbul Moda Akademisi'ne kayıt olmak olduğunu söyleyen Denim Tasarımcısı Asude Şenoğlu, "İMA, bana sınırlarımın olmadığını gösterdi" diyor.

konusunda ise kesinlikle bir yanlışlık olduğunu düşünüyorum. Herkesin 'en'leri farklı. Fakat sistem bizi hep 'en' olmaya itiyor. Meslektaşlarımızla birlikte çok daha iyi işler çıkarabileceğimiz belki de birbirimizi destekleyebileceğimiz insanları başta kaybediyoruz. Hatta farklı alanlarda bile aynı problemlerle karşılaşyoruz. O kadar güzel bir alanımız var ki... Bir müzisyenle ortaklık yapılabilir. Bir heykeltıraşla birlikte çalışmalar yapılabilir. Fakat kimse yeni yetenekler aramıyor. Zaten yeniler de birbirlerini rakip olarak görüyor" diyor.

İMA'da sizi her an takip eden ve duruma sürekli olarak hâkim olan bir ekibin olduğunu söyleyen Asude Şenoğlu, "Dolayısıyla sizi tanıyan ve çok doğru yönlendiren insanlar var. Bunun dışında sektörle sürekli iç içe olduğunuzdan mezun olduktan sonra hiç yabancılaşmıyorsunuz" diyor. Asude Şenoğlu, sözlerine şöyle devam ediyor:

"Tüm bunların dışında ise sektör buluşmaları gibi inanılmaz faydalı işler gerçekleştiriyorlar. Sektörün önemli markalarının tasarımcılarıyla insan kaynaklarıyla birebir görüşerek hem kişisel gelişiminize bir artı daha ekliyor, hem de çok iyi firmalarla çalışma şansını bulabiliyorsunuz." Rick Owens ve Yohji Ya-

mamoto gibi isimleri çok başarılı bulunduğunu söyleyen Asude Şenoğlu, İMA'ya yönelme sürecini ise şöyle anlatıyor: "Araştırmalarım sonucunda İstanbul Moda Akademisi'ni buldum ve bence yaptığım en güzel ve en doğru şey buydu. İMA'da kendimi buldum. Kim olduğumu, ne istediğimi ve neler yapabileceğimi gördüm. Ama tüm bunların dışında en önemlisi İMA, bana sınırlarımın olmadığını gösterdi."



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

EURASIA 2017'DE TÜRK TASARIMCILAR YARIŞACAK

Uluslararası Kürk Federasyonu tarafından düzenlenen Eurasia Uluslararası Genç Tasarım Yarışması'nda bu dönem KSİAD'ın desteklediği Toygar Rona ve Hüseyin Özbalaban koleksiyonlarıyla yarışacak.



Kürk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği'nin (KSİAD) 2014 yılından bu yana kesintisiz olarak katıldığı ve desteklediği Eurasia Uluslararası Genç Tasarım Yarışması için hazırlıklar başladı. Her sene Uluslararası Kürk Federasyonu tarafından düzenlenen yarışmaya KSİAD tarafından desteklenen genç tasarımcılar Toygar Rona ve Hüseyin Özbalaban koleksiyonlarıyla yarışacak.

KSİAD sayesinde kürk ile tanıştılar

Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Tekstil ve Moda Tasarım Bölümü son sınıf öğrencisi olan Toygar Rona'nın ALLEATHER IDF 2017'de deri ve kürk koleksiyonu sergilenildi. KSİAD yetkilileri tarafından fuarda keşfedilen tasarımcı, derneğin 2017 workshop eğitimine katıldı. Tasarımcıların workshop ile kürkü daha yakından tanıdığını ifade eden KSİAD Başkanı Ayfer Gümrük, "Desteklediğimiz tasarımcı şimdi de Eurasia

Remix 2017 Uluslararası Genç Tasarım Yarışması'na Sultanlar Koleksiyonu'ndan "Roxelana" isimli tasarımıyla katılıyor" dedi.

Marmara Üniversitesi Görsel Sanatlar Eğitimi Bölümü öğrencisi olan Hüseyin Özbalaban ise henüz 24 yaşında. Bershka'da daha önce tasarım asistanlığı yapan Hüseyin

Özbalaban, şu an Asmara Group'da tasarım yardımcılığı yapıyor. Hüseyin Özbalaban'ın da kürkle tanışmasının KSİAD'ın verdiği gelenekselleşmiş workshopla olduğunu söyleyen KSİAD Başkanı Ayfer Gümrük, "Tasarımcımız kürk üzerine becerilerini geliştirmek için oldukça hevesli. Yarışmaya Ghetto Glory Erkek

koleksiyonundan bir parça ile katılan genç tasarımcı kürkün sadece lüks olmadığını yansıtmak istiyor" dedi.

Kürk sahasında önemli bir yarışma

Ayfer Gümrük, "22 Kasım'da Beyaz Rusya'nın Başkenti Minsk'te düzenlenecek yarışmaya iki farklı konseptle katılmanın heyecanı içindeyiz. Tasarımcılarımıza başarılar diler, emeği geçen herkese şimdiden teşekkür ederim" dedi. Yeni nesil tasarımcıların desteklenmesi için becerilerinin geliştirilmesi ve kürk ile ilişkilerini keşfetmek için düzenlenen yarışma, geleneksel ve online medya kanalları aracılığıyla son derece etkili. Uluslararası kitleye erişerek yenilikçi tasarımları vitrine çıkarma imkânı sağlayan yarışma, dünya çapında tasarım yeteneklerini ortaya çıkarıyor.



İHKİB' KARIYER

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

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

Eleman bulma,
İş bulma,
Eğitim.

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

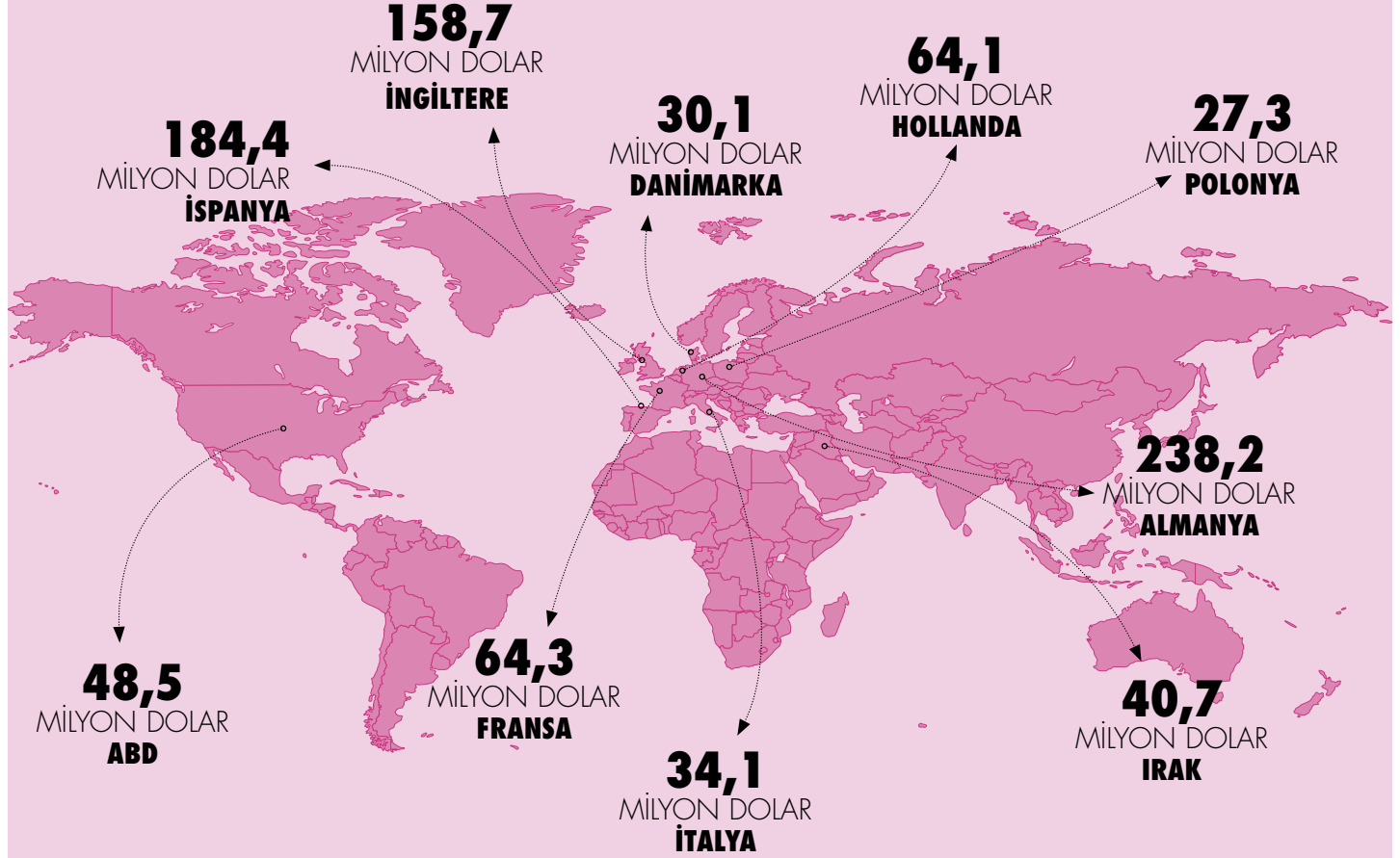
ihkibkariyer.com

HAZIR GIYİM İHRACATI

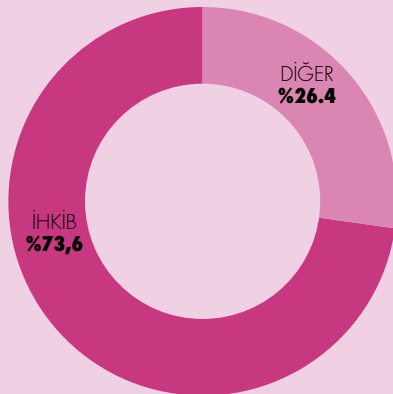
- > Eylül 2017 döneminde AB28 ihracatı yüzde 3,6 artışla 954 milyon dolar oldu.
- > Eylül 2017 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 689,2 milyon dolarla örme giyim eşyaları gerçekleştirdi.
- > 2017 Eylül döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 11,4 oldu.

EYLÜL AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 1,8 DÜŞÜŞLE
1,2 MİLYAR DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2017 EYLÜL İHRACATI



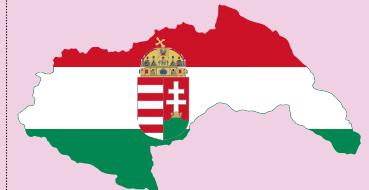
HAZIR GIYİM İHRACATINDA İHKİB'İN PAYI



ALT MAL GRUPLARININ EYLÜL AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



%932,4
MACARİSTAN

Eylül ayında ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 932,4 ile Macaristan olurken, bu ülkeyi yüzde 69,7 ile Sırbistan, yüzde 58,1 ile Lübnan izledi.

EYLÜL AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 0,4 ARTIŞLA

842,7 MİLYON DOLAR

OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- > Eylül 2017 döneminde AB28 ihracatı yüzde 2 artışla 442,1 milyon dolar oldu.
- > Eylül 2017 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 206 milyon dolar dokuma kumaş ürünleri gerçekleştirdi.
- > Eylül 2017 döneminde, tekstil ve hammaddeleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 5,9 oldu.

İHRACATIN EN FAZLA
ARTTIĞI ÜLKE



%100,7
KAZAKİSTAN

Eylül ayında ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 100,7 ile Kazakistan olurken, bu ülkeyi yüzde 71,1 Rusya Federasyonu, yüzde 59,4 ile Hong Kong izledi.



ALT MAL GRUPLARININ EYLÜL AYI
İHRACATINDAN ALDIĞI PAY

204,1
MİLYON DOLAR

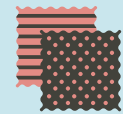


125,8
MİLYON DOLAR

DOKUMA KUMAŞLAR

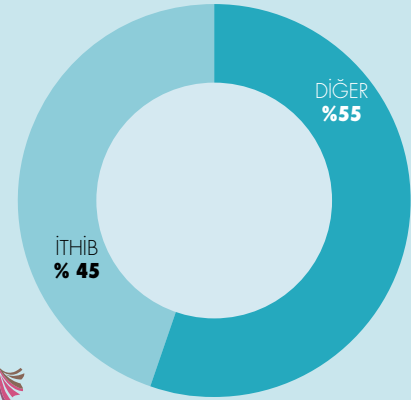


149,8
MİLYON DOLAR

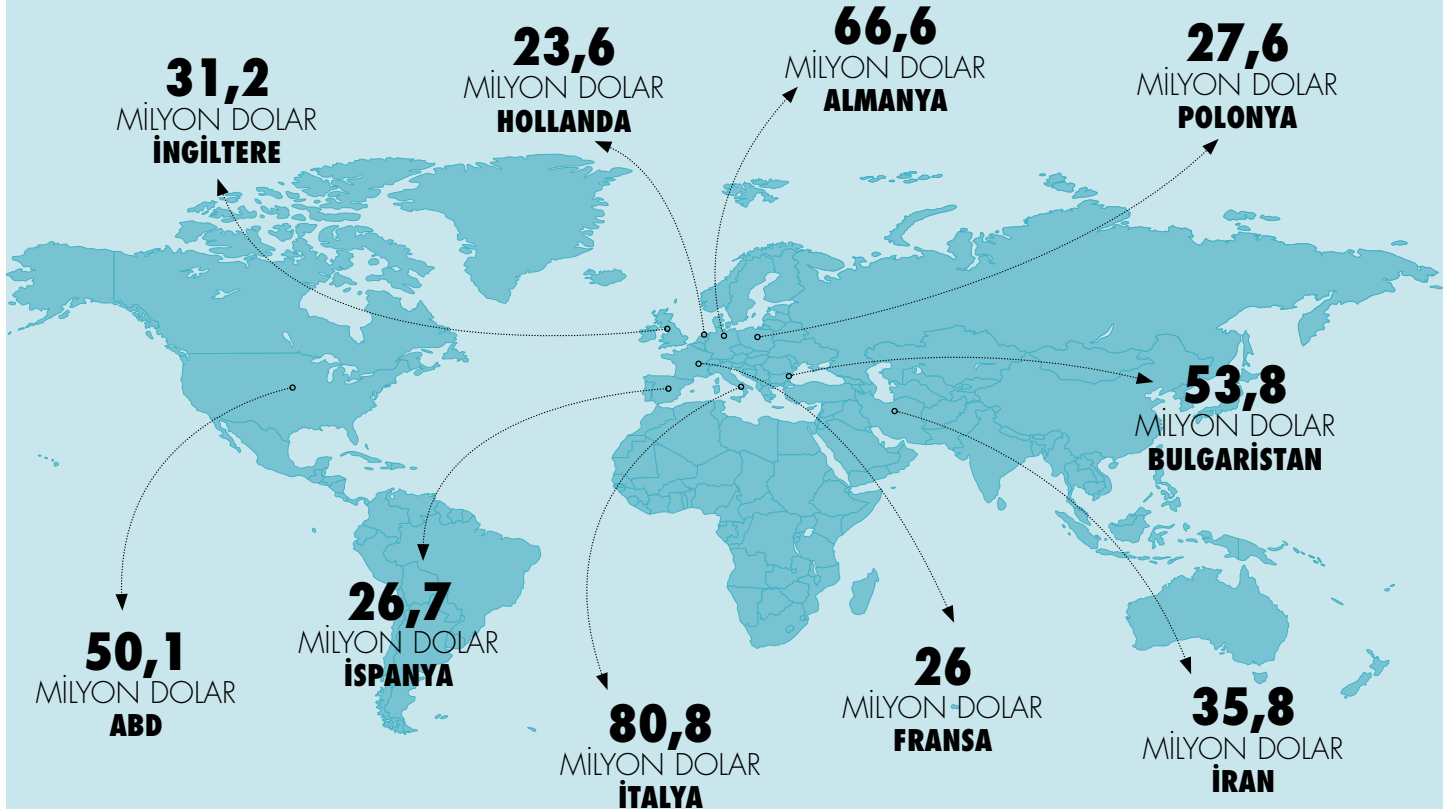


TEKSTİL SEKTÖRÜNE
DAHİL EV TEKSTİLİ

TEKSTİL VE HAM MADDELERİ
İHRACATINDA İTHİB'İN PAYI



ÜLKELERE GÖRE 2017 EYLÜL İHRACATI

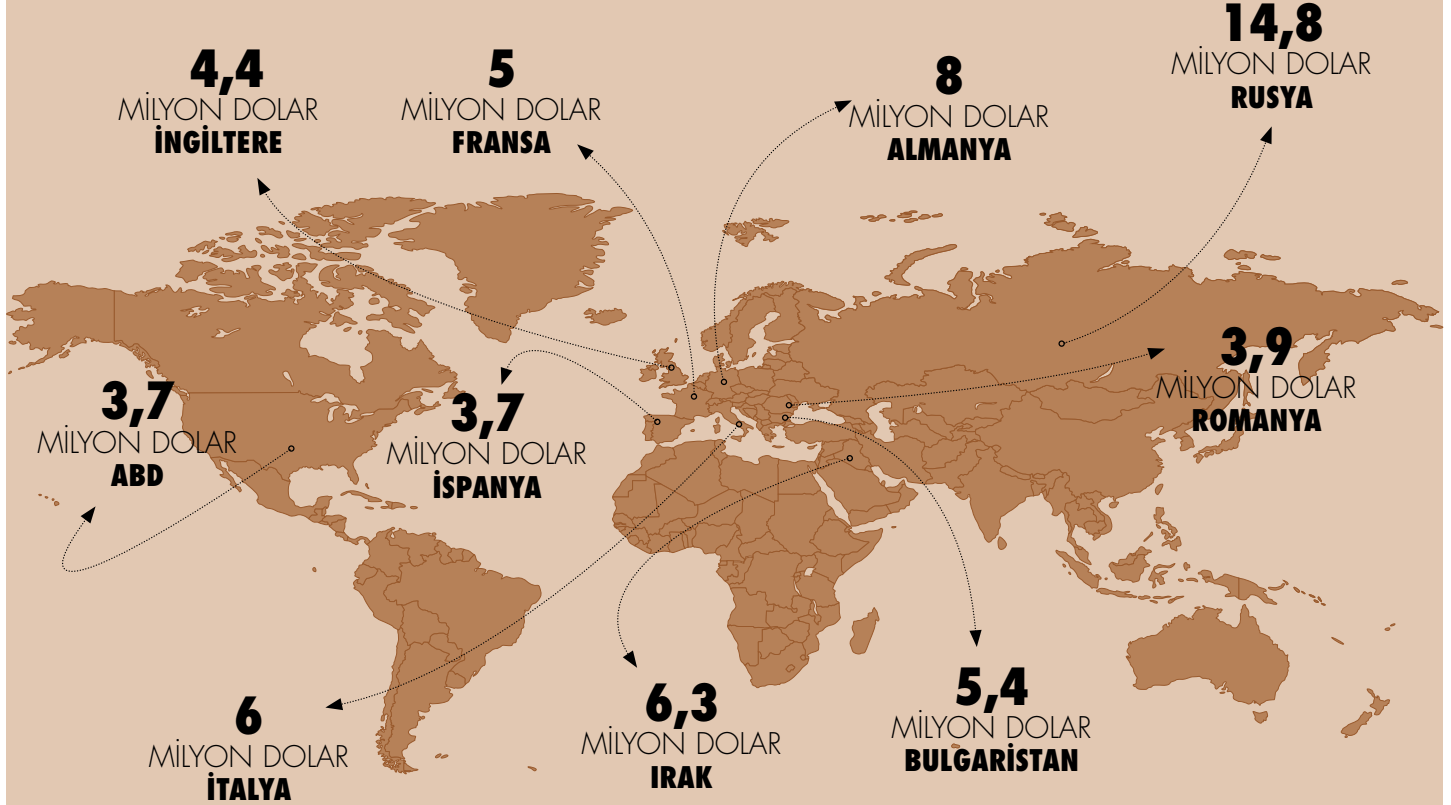


DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

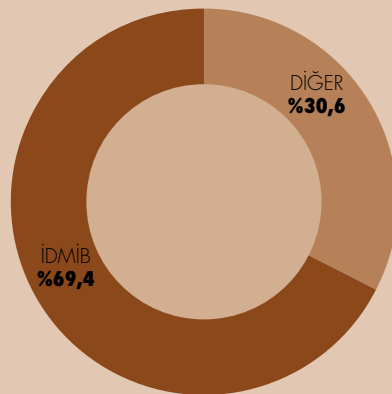
- > Eylül 2017 döneminde AB28 ihracatı yüzde 5,2 düşüyle 47,8 milyon dolar oldu.
- > Eylül 2017 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 50,4 milyon dolar ile ayakkabı yaptı.
- > Eylül 2017 döneminde, deri ve deri ürünleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1 oldu.

★ EYLÜL AYINDA İHRACAT, YÜZDE 1,2 ARTIŞLA **111,7 MİLYON DOLAR** OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2017 EYLÜL İHRACATI



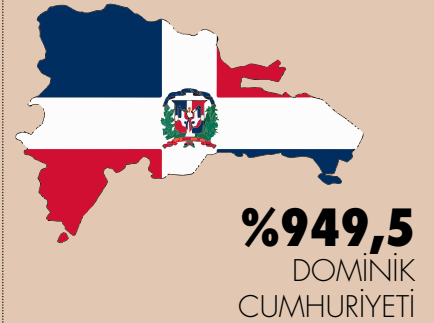
DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATINDA İDMİB'İN PAYI



★ ALT MAL GRUPLARININ EYLÜL AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Eylül ayında ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 949,5 ile Dominik Cumhuriyeti olurken, bu ülkeyi yüzde 132,7 ile Rusya Federasyonu, yüzde 127,7 ile Sırbistan izledi.

EYLÜL AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 9 ARTIŞLA
169,4 MİLYON DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- > Eylül 2017 döneminde AB28 ihracatı yüzde 9,5 artışla 41,9 milyon dolar oldu.
- > Eylül 2017 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 142,5 milyon dolar ile makine halıları gerçekleştirdi.
- > Eylül 2017 döneminde, hali ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,5 oldu.



İHRACATIN EN FAZLA
ARTTIĞI ÜLKE

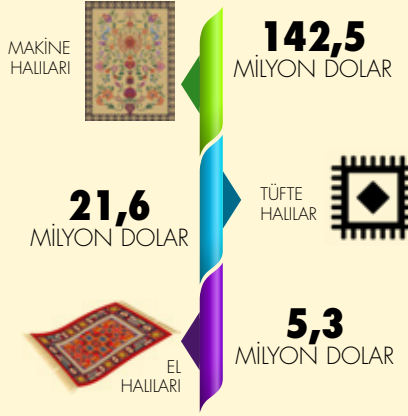


%240,1
ENDONEZYA

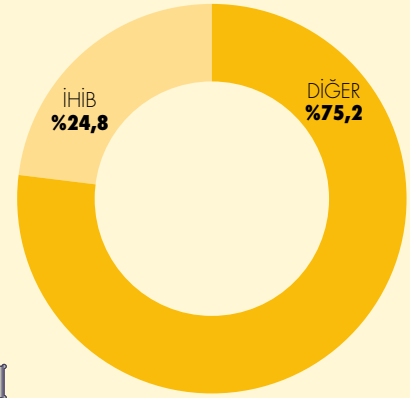
Eylül ayında ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 240,1 ile Endonezya olurken, bu ülkeyi yüzde 188,7 ile Kanada yüzde 114,2 ile Avusturya izledi.



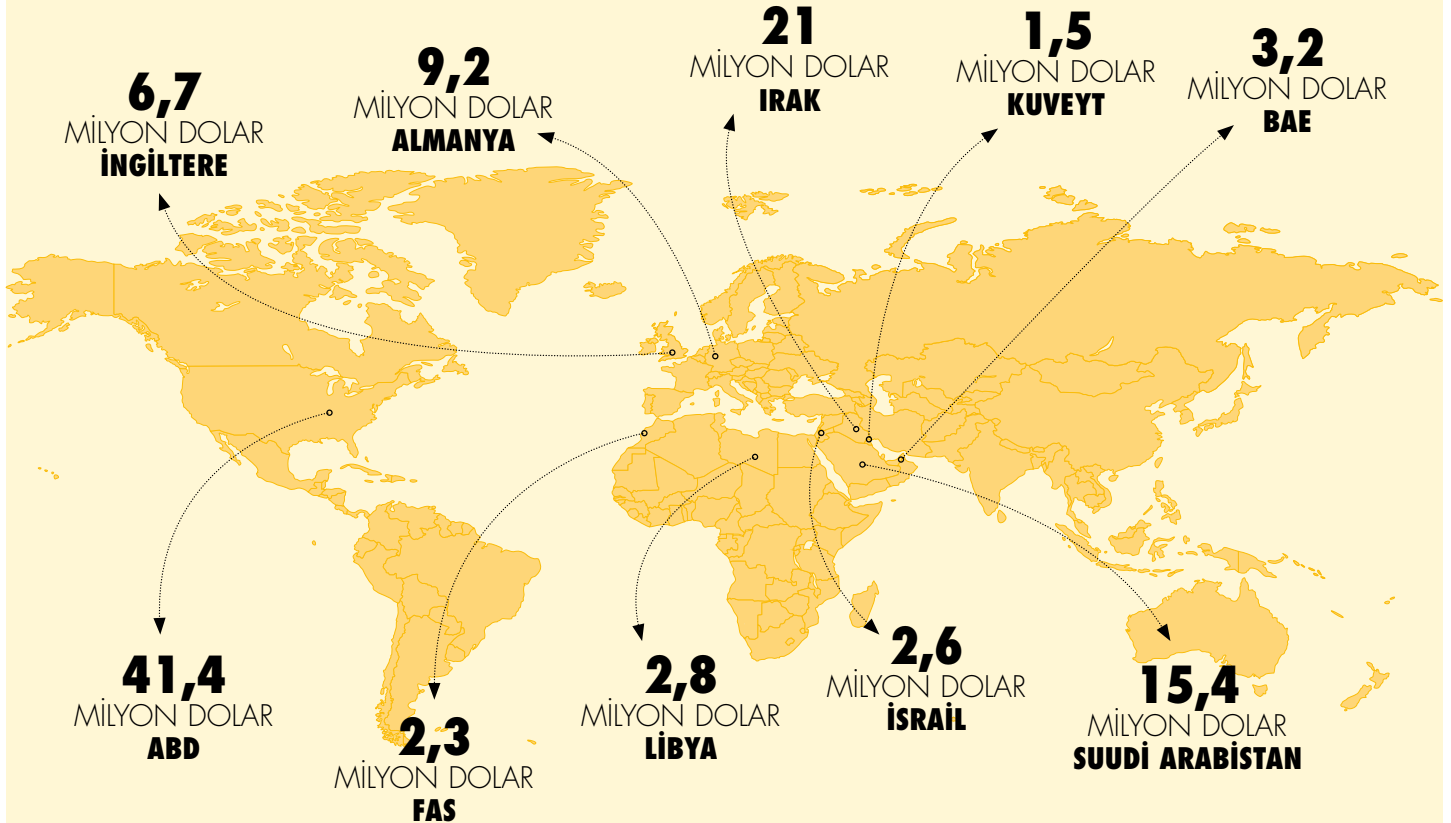
ALT MAL GRUPLARININ EYLÜL AYI
İHRACATINDAN ALDIĞI PAY



HALI İHRACATINDA
İHİB'İN PAYI



ÜLKELERE GÖRE 2017 EYLÜL İHRACATI



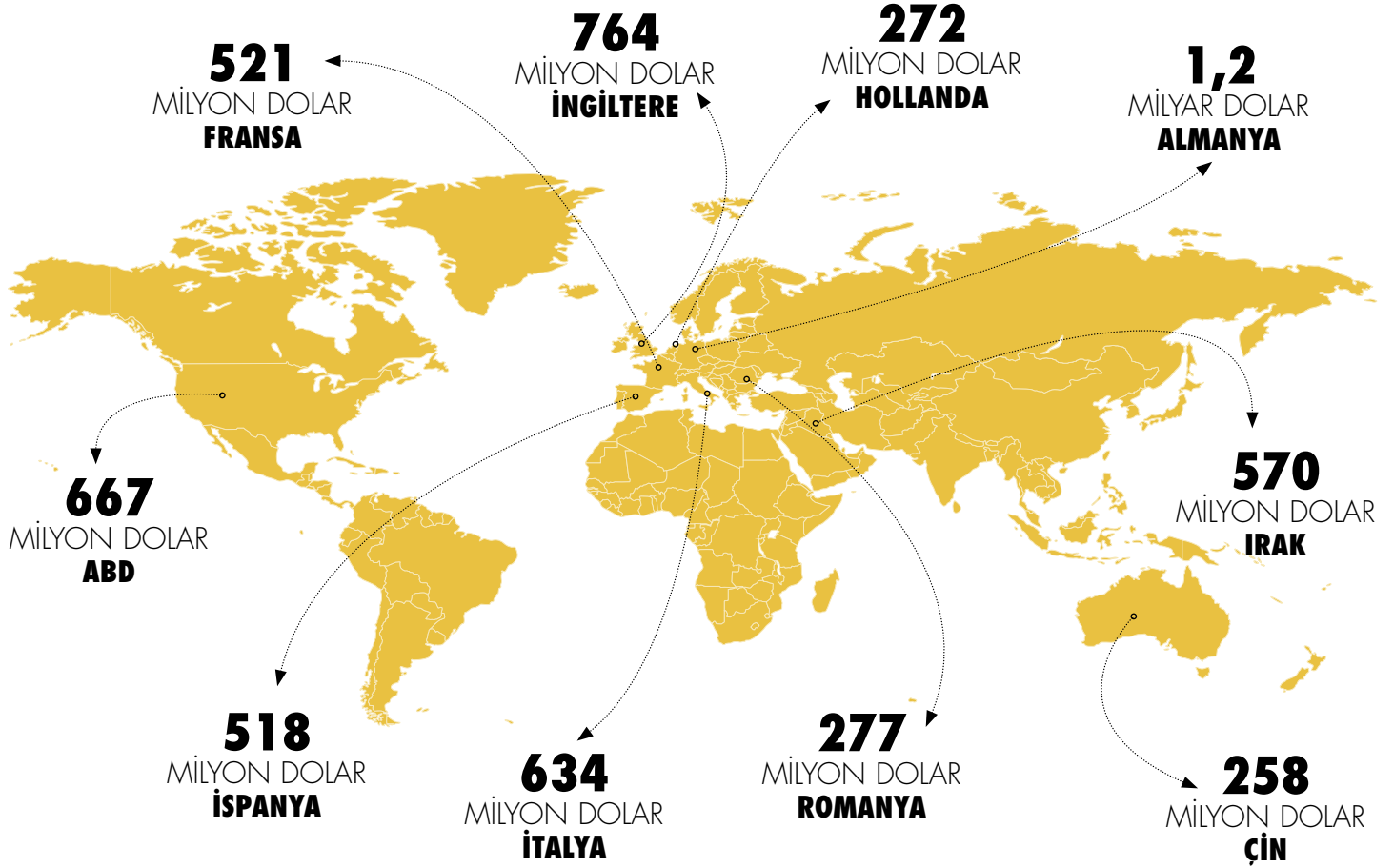
TÜRKİYE İHRACATI

➤ Sektörel bazda Eylül ayında en fazla ihracatı yüzde 10,9 artış ve 2 milyar 152 milyon dolarla otomotiv endüstrisi gerçekleştirdi.
➤ İhracatçı birlikler içerisinde İTKİB, Eylül ayında yüzde 1,4 milyar dolarla en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü birlik konumunu koruyor.

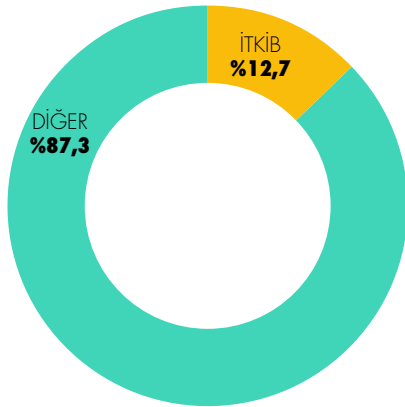


EYLÜL AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 15,6 ARTIŞLA
13,4 MİLYAR DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2017 EYLÜL İHRACATI



TÜRKİYE TOPLAM İHRACATINDA İTKİB'İN PAYI



EYLÜL AYINDA SEKTÖRLERİN İHRACATTAN ALDIĞI PAY



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



%1334
MARSHALL ADALARI

Eylül ayında ihracatın en fazla arttığı ülkeler, yüzde 1334 ile Marshall Adaları, yüzde 489 ile Malta, yüzde 238 ile Singapur oldu.

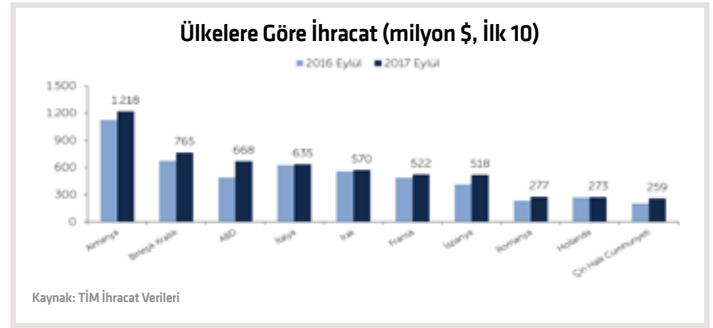
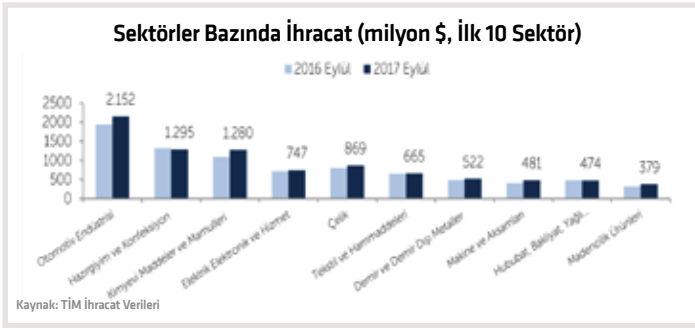
İHRACATTAKİ GELİŞMELER, ÜLKELER VE İLLER BAZINDA İHRACAT

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerine göre Eylül ayında ihracat bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8,9 artışla 11 milyar 337 milyon dolar oldu. Bu yılın ilk dokuz ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10,6 artışla 114 milyar 661 milyon dolar olan ihracat, son 12 aylık dönemde de bir önceki yıla göre yüzde

9 artışla 153 milyar 24 milyon dolara ulaştı. Türki-ye'nin miktar bazında ihracatı da Eylül ayında yüzde 2,1 artarak 8,6 milyar ton olurken, ilk dokuz ayda yüzde 11,7 artış gösterdi. Eylül ayında en fazla ihracatı 2 milyar 152 milyon dolarla yine otomotiv yaparken, sektörün ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 10,9 arttı.

Yılın ilk dokuz aylık döneminde de ihracatı sırtlayan otomotiv, söz konusu dönemde 196 ülkeye ihracat gerçekleştirerek yeni bir rekora da imza atmış oldu. Eylül ayı ihracatında otomotivi 1 milyar 295 milyon dolarla hazır giyim ve konfeksiyon ve 1 milyar 280 milyon dolarla kimyevi maddeler sektörleri takip etti.

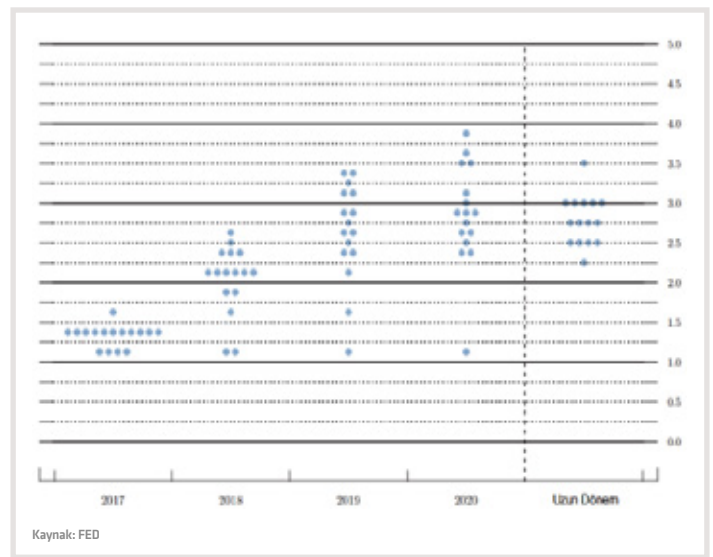
İhracat pazarları bazında Eylül ayında 139 ülke ve bölgeye ihracat arttı. En fazla ihracat yapılan ilk beş ülkeden Almanya'ya yüzde 8,3, İngiltere'ye yüzde 14, ABD'ye yüzde 36,5, İtalya'ya yüzde 1,5 ve Irak'a yüzde 2,2 artış kaydedildi. Eylülde en fazla ihracat yapılan ilk 20 ülke arasında en yüksek artış ise yüzde 54 ile yine Rusya'ya oldu.



AVRUPA, ABD VE YÜKSELEN EKONOMİLER

Avrupa Merkez Bankası (ECB), faiz oranlarında bir değişikliğe gitmeyerek yüzde 0'da bırakırken 60 milyar Euro seviyesinde açıklanan varlık alım programında da değişikliğe gitmedi. ECB, bankaların merkez bankasında tuttukları mevduat için ödenen faiz oranını gösteren mevduat oranını yüzde -0,40, marjinal faiz oranını yüzde 0,25 olarak korudu. ECB'den yapılan yazılı açıklamada, "Standard olmayan para politikası tedbirlerine ilişkin olarak, Yönetim Konseyi net varlık alımlarının, Aralık 2017 sonuna kadar veya gerektiğinde sonrasında cari aylık 60 milyar Euro seviyesinde devam edeceğini teyit etti" ifadelerine yer verildi. Avrupa Merkez Bankası (ECB) 2017 yılı için büyüme tahminini yüzde 1,9'dan yüzde 2,2'ye yükseltirken, 2017 yılı için enflasyon tahminini yüzde 1,5 olarak bıraktı. 2018 enflasyon tahminini yüzde 1,3'ten yüzde 1,2'ye, 2019 yılı için ise yüzde 1,6'dan

yüzde 1,5'e indirdi. ECB 2018 yılı için GSYH büyüme tahminini yüzde 1,8, 2019 için ise yüzde 1,7 olarak korudu. Euro Bölgesi'nde Ağustos'ta yıllık enflasyon, bir önceki aya göre yüzde 1,3'ten yüzde 1,5'e yükselirken, 12-aylık çekirdek enflasyon yüzde 1,2'de yatay kaldı. Fed, ekonomiyi canlandırmak için yaklaşık on yıl önce başlattığı ve bilançosunun boyutunu dört katına çıkaran parasal genişleme politikasının sona erdiğini FOMC toplantısı sonrası resmen ilan etti. Faiz oranlarında değişikliğe gidilmezken, 16 Fed yetkilisinden 11'i bu yılın sonunda 25 baz puan faiz artışı olacağına işaret etti. İstihdam piyasasının güçlenmeye devam ettiği, ekonomik aktivitenin yılbaşından bu yana ılımlı şekilde arttığı, ekonomik görünümde kısa vadeli risklerin "aşağı yukarı dengeli" olmaya devam ettiği ve enflasyonun yakından izlendiği belirtildi. 2017 yılı için büyüme tahmini yüzde



2,2'den yüzde 2,4'e çıkarılırken, 2018 büyüme tahmini yüzde 2,1 olarak korundu. ABD'de Ağustos'ta TÜFE beklentilerin üzerinde aylıkta yüzde 0,4, yıllıkta yüzde 1,9 artarak Fed'in yüzde 2 olan hedefine bir adım daha yaklaştı. Çekirdek TÜFE aylıkta yüzde 0,2 artış ile beklentilere paralel gelirken, yıllık artış yüzde 1,7'de yatay seyretti.

İkinci tahmin verilerine göre ABD ekonomisi 2017 ikinci çeyreğinde, bir önceki çeyreğe göre yüzde 3 oranında büyürken veri yüzde 2,6 olan önceki tahminin üzerinde geldi. Özel tüketim ve yatırım harcamaları yukarı yönlü revizyonda etkili oldu. Büyümede yakalanan momentumun yılın ikinci yarısında da devam edeceği öngörülüyor.



İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)

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

Ekonomi Bakanlığı

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



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

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



İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB)

Tel: 0 324 325 37 37
Faks: 0 324 325 41 42
e-posta: akib@akib.org.tr
Web: www.akib.org.tr

Doğu Anadolu İhracatçı Birliği (DAİB)

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

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB)

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

Karadeniz İhracatçı Birlikleri (KİB)

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

Batı Akdeniz İhracatçı Birliği (BAİB)

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

Doğu Karadeniz İhracatçı Birliği (DKİB)

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

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB)

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

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB)

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

Denizli İhracatçı Birliği (DENİB)

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

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB)

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

İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB)

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

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB)

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

İLGİLİ KURUMLAR

Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD)

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

Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD)

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

Türkiye Denim Sanayici ve İşadamları Derneği (DENİMDER)

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

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV)

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

Bayrampaşa Tekstil ve Sanayici İş Adamları Derneği (BATİAD)

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

Merter Sanayici ve İş Adamları Derneği (MESİAD)

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

Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD)

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

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD)

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

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)

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

Moda Tasarımcıları Derneği (MTD)

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

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD)

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

Türkiye Deri Vakfı (TÜRDEV)

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

Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)

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

Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD)

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

Türk Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD)

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

Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)

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

İHKİB Eğitim Vakfı

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

Örme Sanayicileri Derneği (ÖRSAD)

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

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

Tel: 0 232 488 61 23
e-posta: targdev@targev.org.tr
Web: www.targev.org.tr

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTSD)

Tel: 0 282 758 35 64
e-posta: info@tttsd.org.tr
Web: www.tttsd.org.tr

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD)

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

Tescilli Markalar Derneği (TMD)

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

Türk Tekstil Vakfı (TÜTEV)

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

Zeytinburnu Tekstil Sanayici ve İşadamları Derneği (ZETSİAD)

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

*Kingdom is dedicated in
the best linen yarn*



GB/T24001



GB/T19001

KINGDOM HOLDINGS LIMITED

+86-573-86781000

www.kingdom-china.com

kingdom@kingdom-china.com

FILOFİBRA PAZARLAMA A.S.

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

KINGDOM®



ÇMS® | **BALSUYU**®
TEKSTİL MENSUCAT

En değerli ikili!

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



BCI Better Cotton Initiative



Ring Compact Penye
Ring Compact Karde

Ring Ekru Pamuk/Polyester
Ring Melanj Pamuk/Polyester

Slub İplikler

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

Örme Kumaş



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

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

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