

İTKİB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

1 Haziran 2018 / Sayı: 294

2018 FUARLARINDA YERİNİZİ AYIRTIN



**2.DÖNEM
DEVLET DESTEKLERİ
AÇIKLANDI!**





StyleShoots Live'ı Instagram'da keşfetin! @astasjuki



ASTAS JUKI
Teknoloji ve Çözümler Dünyası

 StyleShoots



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

ECB: HIÇBİR ÜLKE EURO KRİTERLERİNİ KARŞILAYAMADI



6

MAKALE

Haluk ÖZELÇİ

TRUMP
SÖZÜNDE
DURDUĞUNU
GÖSTERİYOR



8 ABD

YENİ MALİ
DÜZENLEMELERE ONAY



10 RUSYA

DIŞ TİCARET
FAZLASI YÜZDE
26,6 ARTTI



12 PORTRERLER

OTİAD Başkanı
Ridvan KANDAĞ

TASEV Başkanı
Tan ERDOĞDU

Moda Tasarımcısı
Raisa - Vanessa SASON

Moda Tasarımcısı
Peyman U MAY



22 İTKİB

YENİ BAŞKANLAR
GÖREVE HAZIR



23 İTKİB

İHKİB SEKTÖR
KURULU İLK
TOPLANTISINI
GERÇEKLEŞTİRDİ

23 İTKİB

TEKSTİL SEKTÖR
KURULU
İSTANBUL'DA

24 İTKİB

İHKİB EĞİTİM
VAKFI YENİ
DÖNEM
ÇALIŞMALARINA
BAŞLADI

25 İTKİB

OTİAD İHKİB'E
BAŞARILAR DİLEDİ



26 İTKİB

BATİAD'DAN İTHİB'E HAYIRLI
OLSUN ZİYARETİ

28 İTKİB

TÜRKİYE TRIKO
SANAYİCİLERİ
DERNEĞİ İTHİB'TE



34

**İHKİB OKULLARINDA
MEZUNİYET ZAMANI**

AKBARKOD®

- Yazılım
- Donanım
- Sarf Malzemeleri
- Teknik Servis



BAY. **ENTEGRE PRO**
veri nesil. çözümleri



İtalora



EPSON



ISO 9001:2008
LL-C
Certification
Belge No: 901238

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



BAYRAMPAŞALI ÖĞRENCİLERİN DEFILESİ BÜYÜLEDİ

38



42

İHKİB 2018 FUARLARINA HAZIR

44 FUAR

2018 YILI 2.DÖNEM
DEVLET DESTEKLERİ
AÇIKLANDI!

46 UR-GE

İÇ GİYİM UR-GE'DE
İKİNCİ DÖNEM
BAŞLADI



48 SEKTÖR

KLASİK GİYİM OUT
SPOR GİYİMİN



50 SEKTÖR

TİCARETE SİYASETİN
GÖLGESİ DÜŞMESİN

54 DESTEK

TÜRK MARKALARINA
REKLAM DESTEĞİ



56 SEMİNER

İSTİHDAMA YÖNELİK
DEVLET DESTEK VE
TEŞVİKLERİ ANLATILDI

58 YAZI DİZİSİ

İHRACATA YÖNELİK
DEVLET DESTEKLERİNİ

BİLİYOR MUSUNUZ?

64 SEKTÖR

E-FATURALARDA ARACI
FİRMAYI DENETLİYOR
MUSUNUZ?

66 GÜNDEM

DÜNYA HAZIR GİYİM
İTHALATININ

1 NUMARALI ÜLKESİ ABD

SAHİBİ

İTKİB adına Erol TUNA

YAYIN KURULU

Mustafa GÜLTEPE
Ahmet ÖKSÜZ
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

KARAKIŞ BASIM
Maltepe Mahallesi Litros Yolu Cad.
2. Matbaacılar sitesi No: 1BF1
Zeytinburnu/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.

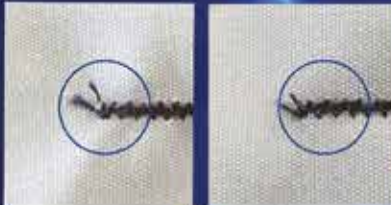
brother
at your side

NEXIO KE-430HX/HS

Endüstrinin En Hızlı Punteriz Makinesi



- Dikiş bitiminde minimum iplik kalmasını sağlayan "Kısa İplik Teknolojisi"



- İplik tansiyonunu dijital olarak ayarlayabilme
- Kullanıcı dostu, renkli LCD dokunmatik panel
- İplik kopmasını önleyici soğutucu sistem
- Yağ lekesiz temiz dikiş ve dahası...

Türkiye Distribütörü

UĞUR

0212 495 00 00
www.brothertr.com

MARKS&SPENCER'DAN KAPATMA KARARI

İngiliz perakende şirketi Marks&Spencer, önümüzdeki dört yıl içerisinde giyim alanında hizmet veren 100 mağazasını kapatma kararı aldığını açıkladı. Euronews'in aktardığı habere göre şirket, hâlihazırda 21 mağazanın kapandığını, bir sonraki aşamada kapatılacak 14 mağazanın yerlerinin ise belirlendiğini bildirdi. Marks&Spencer'in söz konusu kararı, Kasım 2016'da başlayan yenilenme sürecinin bir parçası olarak belirtiliyor. Daha önce 900 çalışanın işine son veren firma, bir sonraki aşamada en az 600 çalışana daha işten çıkaracak. Marks&Spencer'in, uzun vadede giyim sektöründeki varlığını güçlendirerek gıda sektörüne ağırlık vermeyi planladığı biliniyor.



İNGİLTERE'DE ENFLASYON YÜZDE 2,4'E İNDİ

İngiliz Ulusal İstatistik Ofisi, Nisan ayında tüketici fiyat endeksinin (TÜFE) yıllık bazda bir önceki ayda kaydedilen yüzde 2,5 seviyesinden yüzde 2,4'e gerilediğini açıkladı. Böylece Nisan ayı verileriyle geçen yılın Mart ayından bu yana enflasyonda en düşük seviye kaydedilmiş oldu. Beklenti Nisan ayında yıllık bazda TÜFE'nin yüzde 2,5 seviyesinde gerçekleşmesi yönündeydi. İngiltere'de Nisan ayında çekirdek TÜFE ise yıllık bazda yüzde 2,2 olan beklentinin altında kalarak 2,1 artış gösterdi. Perakende fiyat endeksi ise yıllık yüzde 3,4 artış kaydetti.



AB, İKİ ÜLKE İLE STA GÖRÜŞMELERİNE BAŞLIYOR

AB Konseyi, Avustralya ve Yeni Zelanda'yla ticaret anlaşması yapılması için AB Komisyonuna müzakerelere başlama yetkisi verilmesi kararı alındığını açıkladı. Açıklamada, iki ülkeyle yapılacak STA'ların ticarete yönelik engelleri azaltmayı, gümrük vergilerini kaldırmayı, hizmet sektörü ve kamu alımlarına daha fazla erişim sağlamayı amaçladığı belirtildi. Yapılacak anlaşmanın bazı hassas sektörleri koruyacağına dikkat çekilen açıklamada, tarımsal ürünlerde tam serbestleşme öngörülmediği kaydedildi. AB üyesi 28 ülke adına

ticaret anlaşması yapma yetkisi AB Komisyonu'nda bulunuyor. Bu aşamadan sonra, AB Komisyonu Ticaretten Sorumlu Üyesi Cecilia Malmström, bu ay müzakereleri siyasi düzeyde

başlatmak için Avustralya ve Yeni Zelanda'ya ziyaret düzenleyecek. İlk tur müzakerelerin Temmuz ayında Brüksel'de gerçekleştirilmesi bekleniyor.



ECB: HİÇBİR ÜLKE EURO KRİTERLERİNİ KARŞILAYAMADI



Avrupa Merkez Bankası (ECB), Euro Bölgesi'ne katılmak isteyen hiçbir ülkenin katılım için gerekli tüm kriterleri karşılayamadığını bildirdi. Çoğu orta Avrupa'dan 7 ülkenin geçtiğimiz 2 yılda Euro Bölgesi'ne katılım kriterlerini yakalamada yavaş ilerleme

gösterdiklerini belirten ECB, ancak hiçbir ülkenin kriterleri tam olarak yerine getiremediğini ifade etti. Bulgaristan, Haziran ayı sonuna kadar ERM-2'ye üyelik başvurusu yapmak ve 2 yıllık bekleme süresinden sonra Euro Bölgesi'ne katılmak istiyor. ECB açıklamasında ise,

"Bulgar yasaları, merkez bankası bağımsızlığı, parasal finansmanın yasaklanması ve Eurosystem'e yasal entegrasyon konularındaki tüm zorunluluklarla uyumlu değil" denildi. Öte yandan Çek Cumhuriyeti Başbakanı Andrej Babi ise Euro'ya geçilmesi hususundaki olumsuz görüşlerini tekrarladı. "Ne tür bir AB istiyoruz" başlıklı bir tartışmada konuşan Başbakan, Euro'ya katılımın bir öncelik olmadığını ve Çek para biriminden memnun olduğunu söyledi. Sorunların olması durumunda Başbakan, geçmişte faydalı olduğunu kanıtlayan Ulusal Bankanın müdahalesine güvenmediğini vurguladı. Başbakan Babi, Yunanistan ve İtalya örneklerini göstererek ortak parayı "umursamaz bir deney" olarak niteledi.

"BÜYÜME DAHA DA YAVAŞLAYABİLİR"

Avrupa Merkez Bankası politika yapıcıları, Nisan ayında yaptıkları Yönetim Konseyi toplantısında, Euro Bölgesi büyümesinin daha da yavaşlayabileceğini ve belirsizliğin artmakta olduğunu ifade ettiler. Ancak politika yapıcılar, Euro Bölgesi'nde büyümenin hâlihazırda güçlü ve geniş tabanlı olmaya devam ettiğini de vurguladılar. 26 Nisan'da yapılan

toplantının Mayıs ayında yayınlanan tutanaklarında, "Görünümü çevreleyen belirsizlik arttı ve son gelişmeler ihtiyatlı olmak gerektiğini gösteriyor. Ayrıca, büyümede yavaşlamanın geniş tabanlı olduğu görülüyor" ifadelerine yer verilirken, "Talepte, özellikle dış faktörlerle ilişkili zayıflamanın daha fazla dile getirilmesi göz ardı edilemez" denildi.



ALMANYA, İLK ÇEYREKTE YÜZDE 0,3 BÜYÜDÜ

Almanya Federal İstatistik Ofisi (Destatis) ikinci tahmin verilerini yayınladı. Buna göre ülkede mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH ilk çeyrekte yüzde 0,3 arttı. Büyüme verisi, 2017'nin son çeyreğindeki yüzde 0,6'lık artışın altında kaldı. Büyümeye olumlu katkı iç talepten geldi. Kamunun nihai tüketim harcamaları, neredeyse 5 yıldır ilk kez azalarak (yüzde 0,5) GSYH üzerinde aşağı yönlü bir etki yaptı. Geçici hesaplamalara göre, dış ticaretin gelişimi "daha az dinamik" gerçekleşti. Bu yılın ilk çeyreği ile 2017'nin ilk çeyreği kıyaslandığında, düzeltilmiş ve takvim etkisinden arındırılmış yıllık GSYH artışı yüzde 2,3 oldu. 2017'nin son çeyreğinde GSYH artışı yüzde 2,9 seviyesinde kaydedilmişti.



AB'YE DESTEK 35 YILIN ZİRVESİNDE

Eurobarometer anketine göre AB vatandaşlarının birlik üyeliğine destekleri, son 35 yılın en yüksek seviyesine çıktı. Vatandaşların güçlü bir çoğunluğu, AB üyeliğinin kendi ülkeleri için kesinlikle bir güç olduğunu ifade ettiler. Avrupa Parlamentosu tarafından yaptırılan Eurobarometer araştırmasının bahar sonuçlarına göre AB vatandaşlarının yüzde 67'si, birliğe üyeliğin kendi ülkeleri için faydalı olduğuna inandıklarını ifade ettiler. Bu, 1983'ten bu yana görülen en yüksek oran oldu. AB'ye üyeliğin kendi ülkeleri için iyi olmadığına inananların oranı ise yüzde 23'te kaldı. Ekim ayında yayınlanan ankette AB'ye güven yüzde 64 olurken, 2011 yılında bu oran yüzde 52'ye kadar inmişti.



TRUMP SÖZÜNDE DURDUĞUNU GÖSTERİYOR

Haluk ÖZELÇİ

İTKİB Brüksel Temsilcisi

itkib.bxl@skynet.be

ABD Başkanı Trump demir çelik ve alüminyum ithalatındaki gümrük tarifelerini artırdı. Başka ürünler de eklenirse AB, konuyu DTÖ'ne götürmekten bahsediyor. Başka bir yaptırım gücü olduğunu söylemek mümkün değil.

Başkan Trump göreve başlamasının ardından her fırsatta, "ABD'nin dış ticarete sürekli açık vermesini sona erdireceğim" diyordu. Sözünde durduğunu bütün dünyaya gösteriyor. İşe, üçüncü ülkelerden yapılan demir çelik ve alüminyum ithalatındaki gümrük tarifelerini artırmakla başladı. Bunu yaparken, AB'nin ve Çin'in, ABD'ne olan yüksek ihracat, düşük ithalat politikalarını dengelemek için pazarlarını açmazlarsa daha kapsamlı kısıtlamaları devreye sokacağını ilan etmişti. Bir sonraki adımda önceki başkanı da suçlayarak İran'la yapılan nükleer anlaşmadan çekildiğini açıklaması bütün dünyada şok etkisi yarattı. Anlaşmaya taraf olan AB, İngiltere, Almanya, Fransa, Rusya ve Çin, "Biz çekilmiyoruz, anlaşma devam ediyor" deseler de, bunu nasıl yapacakları belli değil. Ayrıca ABD'ne rest çekebilirler mi, buna güçleri yeter mi? O da, ayrı bir konu.

Trump'tan İran uyarısı

İran'la ticaret ve yatırım ilişkisi olan firmaların büyük kısmı ABD bankalarıyla çalışıyor. Bu firmaların bankacılık işlemlerinin izlenerek dondurulması ve hemen yaptırım uygulanması mümkün. Başkan Trump'a göre, "İran'la iş yapmaya devam eden bedelini öder". Bu anlaşmaya dayanarak İran'la milyar dolarlık bağlantı ve hatta yatırım yapan Fransız, Alman, İngiliz firmaları ne yapacaklarını şaşırılmış durumda. Bazı büyük firmalar (Total), ABD garantisi olmazsa İran'da yaptıkları anlaşmadan çekileceklerini açıkladılar bile. Avrupa Birliği'nin durumu da farklı değil. Sofya'da 17 Mayıs'ta yapılan AB zirvesinde liderler, ABD ile ticareti daha serbest hale getirecek konularda görüş birliğine varamadıkları halde, İran anlaşmasından çekilmeyeceklerini açıklamışlardı. Her ne kadar, İran'da

yatırım olan firmaların AB bankalarını kullanıp, dolar yerine Euro ile işlerini sürdürebilecekleri ileri sürülse de bunun uygulanabilirliği tartışmaya açık. ABD, demir çelik ve alüminyumdan sonra başka mamullerin tarifelerini de artırırsa AB, konuyu DTÖ'ne götürmekten bahsediyor. Başka bir yaptırım gücü olduğunu söylemek mümkün değil. Nitekim Fransa, Hollanda ve İspanya'nın başı çektiği grup, "Trump'ın uygulamalarına baş eyserek bu uygulamaların önüne geçemeyiz" diyor. Bu söylem doğru olabilir ama daha başka ne yapabilirler ki? Birbiri ardına gelen bu artçı şokların şaşkınlığı sürerken başkan Trump, bütün dünyayı yine ters köşeye yatırıp, "ABD'nin ulusal güvenliği!" gerekçesiyle, otomotiv ithalatındaki tarifeleri artırmakla tehdit etti. Sadece bu açıklama ABD ile ticaret yapan ülkeleri tedirgin etmeye yetti bile.

İkna çabaları boş

Başkan Trump'a göre, ABD'nin otomotiv ithalatında uyguladığı % 2,5 gümrük tarifesine göre AB, Çin ve diğer büyük üreticilerin uyguladıkları ithalat tarifeleri çok yüksek. Bu haksız rekabetin devam etmesi mümkün değil. Dünyanın en büyük otomotiv pazarı ABD 2017 yılında 192 milyar dolar karşılığında 8,27 milyon otomobil ve hafif kamyon ithal etmişti. İstatistikler gerçeği açık bir şekilde yansıtmakta.

AB 28'lerin 2017 yılında ABD'ne toplam ihracatları, bir önceki yıla göre % 3,2 artarak 375 milyar Euro olarak gerçekleşmişti. Aynı dönemdeki ithalatları ise, önceki yıla kıyasla % 1,5 büyüyerek 254 milyar Euro düzeyinde kalmıştı. ABD'nin dış ticaret açığı 121 milyar Euro. Almanya, ne yapacağı belli olmayan bir başkanla kavga yerine oturup karşılıklı ticareti daha serbest hale getirmek için müzakerelere başlanması görüşünde.

Trump'ın, İran anlaşmasından çekileceğini dillendirmeye başladığı günlerde Fransa Devlet Başkanı Macron, "Çelik ve alüminyum tarifelerinin AB'ne uygulanmasını önlerim, hem de İran konusunda görüşüp Trump'ı ikna ederim" havalarıyla ABD'ne resmi bir ziyaret yapmıştı. Görkemli bir karşılamayla misafir edilen Macron uluslararası basına, ABD başkanıyla yakın ilişki içinde olduğu görüntüsü içeren samimi pozlar vermişti. Hemen ardından Merkel ve Birleşik Krallık Dışişleri Bakanı, Trump'ı ikna etmek için ABD'ne koşturdular ama onlar da elleri boş geri döndüler.

Trump, bütün dünyayı yine ters köşeye yatırıp, "ABD'nin ulusal güvenliği!" gerekçesiyle, otomotiv ithalatındaki tarifeleri artırmakla tehdit etti. Sadece bu açıklama ABD ile ticaret yapan ülkeleri tedirgin etmeye yetti bile.

TÜRKİYE'DEN ABD'YE KARŞI HAMLE



Türkiye, Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ), ABD yönetiminin ithal çelik ve alüminyuma getirdiği ek vergilere karşı önlemler alacağını bildirdi. ABD Başkanı Donald Trump'ın, ithal çelik ve alüminyuma sırasıyla yüzde 25 ve yüzde 10 gümrük tarifesi uygulanması kararını imzalamasının ardından, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu bazı ülkelere karşı hamle geldi. Buna göre, Türkiye, ABD'den ithal ettiği 22 ürüne aynı toplam miktarda vergi uygulayacağını DTÖ'ye iletti. Türkiye'nin ABD'den ithal ettiği ürünlere uygulayacağı verginin, ABD'nin Türk çelik ürünlerine uygulayacağı yüzde 25 vergiye tekabül ettiği öğrenildi. Türkiye bildirimde bulunduğu 22 üründen 260 milyon dolar vergi alacak.

"ÇİN TAKVİMİ" AÇIKLANDI



ABD'nin 50 milyar dolar değerinde 15 Haziran'da, bu ülkeye yönelik yatırım kısıtlamaları ve ihracat kontrollerinin ise 30 Haziran'da açıklanacağı bildirildi. Beyaz Saray'dan yapılan yazılı açıklamada, Çin'den ithal edilen teknoloji odaklı ürünlere yüzde 25 ek gümrük vergisi uygulanacağı vurgulandı. Açıklama metninde ikinci adımın 30 Haziran'da açıklanacağı belirtildi. Bu adımlara ilaveten, ABD'nin Çin'in ayrımcı uygulamaları ve ihlallerine karşı Dünya Ticaret Örgütü nezdindeki başvurularının süreceği ifade edildi.

İMALAT SANAYİ PMI 44 AYIN ZİRVESİNDE

Uluslararası finans kuruluşu IHS Markit, Mayıs ayına ilişkin öncü PMI rakamlarını açıkladı. Buna göre, imalat sanayi PMI önceki aya kıyasla 0,1 puan artarak 56,6'ya çıktı. Son 44 ayın en yüksek seviyesi olarak kayıtlara geçen endekse ilişkin beklenti 56,5 seviyesinde sabit kalacağı yönündeydi. Mayısta hizmet sektörü

PMI ise bir önceki aya göre 1,1 puan artarak 55,7'ye yükseldi. Son 3 ayın en yüksek seviyesini kaydeden veriye ilişkin beklenti 55 olarak belirlenmişti. İmalat ve hizmet sektörlerini kapsayan bileşik PMI da 0,8 puan artışla 55,7'ye yükseldi. PMI verilerinin 50 ve üzerinde değerler alması "genişlemeye" işaret ediyor.



YENİ MALİ DÜZENLEMELERE ONAY

ABD Kongresi, 2007-2008 küresel finansal krizinden sonra hayata geçen Dodd-Frank Wall Street Reformu'nun bazı bölümlerini değiştirecek yasa tasarısını onayladı. ABD Temsilciler Meclisi, ülkedeki finansal kuruluşların önemli bir bölümüne yönelik finansal düzenlemeleri gevşetecek yasa tasarısını 159'a karşı 258 oyla kabul etti. Kongre'nin Senato kanadından daha önce geçen tasarısı, yasalasmak üzere ABD

Başkanı Donald Trump'ın imzasına sunuldu. Ülkenin bir önceki Başkanı Barack Obama'nın hayata geçirdiği regülasyonların gereksiz ve aşırı olduğu gerekçesiyle Cumhuriyetçiler tarafından hazırlanan yasa tasarısında, ülke ekonomisi için sistematik risk taşıyan finansal kuruluşlara yönelik tanımlamanın değiştirilmesi en dikkat çeken maddeyi oluşturuyor. Tasarı, finansal kuruluşların daha sıkı denetime tabi tutulan sistematik

risk grubunda yer alması için toplam mal varlığının mevcut durumdaki 50 milyar dolar yerine 250 milyar dolara yükseltilmesini öngörüyor. Ayrıca, toplam mal varlığı 10 milyar dolardan düşük olan bankalara, öz sermaye ile yatırım yapılmasını yasaklayan kuralların kaldırılmasını öngören yasa teklifi, daha küçük bankalara yönelik raporlama ve denetimler zorunluluklarının gevşetilmesini içeriyor.

10 AMERİKALIDAN 4'ÜNÜN 400 DOLARLIK BİRİKİMİ YOK

ABD Merkez Bankası (Fed) tarafından yapılan bir araştırma, ülkede her 10 yetişkinden 4'ünün acil durumlarda gerekli 400 doları bulmak için borç almak zorunda olduğunu ortaya koydu. Fed'in yıllık "Hanehalkı Ekonomisi" araştırmasına göre, ABD ekonomisindeki yükselişe rağmen ankete katılan 10 kişiden 4'ü 400 dolarlık birikimleri olmadığını ve acil bir durumda borç almak ya da kredi kartı kullanmak zorunda kalacakla-

rını söyledi. Beş yetişkinden ikisi de beslenme, sağlık ve barınma gibi temel ihtiyaçları karşılayamadığını belirtti. 100 bin dolar altı gelire sahip küçük işletmelerin yaklaşık yüzde 74'ünün de faturaları ödemekte zorlandığı kaydedildi. Buna karşın, 8 bin küçük işletme ve 12 bin haneyi kapsayan Fed raporunda, ekonomik koşulların giderek iyileştiği ve geleceğe yönelik iyimserliğin güçlü olduğu belirtildi.



NEBİM

V3

Guided Sales

Nebim V3 Guided Sales ile mağazalarınızda müşterilerinize kişiselleştirilmiş satış fırsatları sunun

iPhone, iPad ve Android için geliştirilmiş olan Nebim V3 Guided Sales uygulaması sayesinde, mağazalarda çalışan perakende satış danışmanları, firma merkezindeki Nebim V3 ERP yazılımı tarafından yönetilen ürün ve müşteri bilgilerine gerçek zamanda erişerek, mağazadaki müşterilere kişiselleştirilmiş satış fırsatları ve daha iyi bir alışveriş deneyimi sunabilirler.

Nebim V3 Guided Sales uygulaması sayesinde;

- Satış danışmanlarının ürün/stok hakkında bilgi eksikliğinden kaynaklanan satış kayıpları azaltılır,
- Birbirini tamamlayan ürünlerin çapraz satışı ve stokta olmayan ürünlerin alternatiflerinin satışı sayesinde toplam ciro artırılır,
- Kişiselleştirilmiş satış yoluyla geliştirilen mağaza/müşteri deneyimi ve müşteri memnuniyeti artırılır.

Nebim V3 Guided Sales uygulamasının öne çıkan özellikleri:

- Ürün barkodundan kamera ile veya ürün kategorisi bazında arama yaparak lokasyon bazlı ve gerçek zamanlı envanter, varyant ve fiyat sorgulayabilirsiniz.
- Müşteri kayıtlarını, telefon veya e-posta ile sorgulayabilir, varsa müşteri kartı okutarak çağırabilir veya yeni müşteri kaydı oluşturabilirsiniz.
- Ürün ve müşteri bazlı aktif tüm indirim kampanyalarını ürün veya müşteri çağırduğunuzda görebilir ve uygulayabilirsiniz.
- Müşteriye özel ya da ürün bazlı ürün önerilerinde bulunabilir, incelenen ürün için veya seçilerek sepete eklenen ürünler için kombin ve alternatif ürün önerileri sunabilirsiniz.
- Müşterinin istediği ve mağazada rengi ya da bedeni olmayan ürünlerin hangi mağazalarınızda stokunun olduğunu görebilir, stokunda olan mağazalarınızdan anında sipariş olarak talepte bulunabilirsiniz.
- Sepete eklediğiniz seçilen ürünlerden reyon fişi oluşturarak Nebim V3 POS sistemine gönderilmesiyle satış işlemini kasada hızla sonlandırabilirsiniz.

[in](#) [f](#) [You Tube](#) /NebimYazilim [/blog](#)

www.nebim.com.tr

NEBİM

Download on the
App Store

ANDROID APP ON
Google play

RUS TURİSTLERİN YARISI TÜRKİYE'Yİ TERCİH ETTİ

İki önemli bayram nedeniyle Rusya için önemli bir tatil dönemi olan Mayıs ayında Rus turistlerin tercihi Türkiye oldu. İşçi Bayramı ve Zafer Bayramı tatilinde Rus vatandaşların tatil tercihleri arasında yüzde 52,3'lük payla Türkiye'nin açık ara lider konumunda yer aldı. Güney Kıbrıs Rum Yönetimi yüzde 10,7'yle ikinci sırada yer alırken Rusya'daki yerel tatil noktaları da yüzde 7,2'lik payla üçüncü sırada yer buldu. Bu arada, bu yılın ilk 4 ayında Antalya'yı tercih eden Rus turistlerin sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 60 arttı. Yetkililer, Türkiye'yi bu yıl yaklaşık 6 milyon Rus turistinin ziyaret etmesini öngörüyor.



MEDVEDEV'İN YENİ HÜKÜMETİ BELLİ OLDU

Devlet Başkanı Vladimir Putin, Başbakan Dimitriy Medvedev'in sunduğu yeni kabineyi onayladı. Ülkede Mart ayında düzenlenen seçimlerde dördüncü kez devlet başkanı seçilen Putin, Medvedev tarafından sunulan kabineyi onaylayarak, yeni kabinede yer alan isimlerin kendilerini kanıtlamış, tecrübeli isimler olduğunu belirtti. Yeni kabinede Dışişleri Bakanı Sergey Lavrov, Savunma Bakanı Sergey Şoygu, Enerji Bakanı Aleksandr Novak ve Ekonomik Kalkınma Bakanı Maksim Oreşkin görevlerine devam eden isimler oldu.



GIYİM VE AYAKKABIYA KOD ZORUNLULUĞU



Rusya'da zorunlu etiketlemeye tabi yeni ürünler arasında konfeksiyon, ev tekstili ve ayakkabı da eklendi. Rusya Bakanlar Kurulu'nun mayıs ayı başında aldığı karar

uyarınca giyim, ayakkabı, yatak çarşafı, lastik, kamera, tütün ve parfüm gibi ürünler 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren etiketlenmesi gereken ürünler arasında dahil edil-

di. Bu tedbir, Bakanlar Kurulu'nun internet sitesinde yayınlanan kararın açıklamasında uygulamanın taklit ürünlerin önlenmesi amacıyla genişletildiği kaydedildi. Öte yandan bir başka bir kararnamıyla, mal markalama sisteminin işleyişi tanımlanarak modeli onayladı. Rusya beş yıl içinde ülkede satılan tüm ürünlerin üreticiden tüketiciye kadar kod yardımıyla takip edilebilmesini hedefliyor. Ürünlerin üzerinde yer alacak kod sayesinde Rus vatandaşları satın aldıkları ürünün hakkında her türlü bilgiye erişebilecek.

DIŞ TİCARET FAZLASI YÜZDE 26,6 ARTTI

Rusya'nın dış ticaret fazlası, bu yılın ilk çeyreğinde 2017'nin aynı dönemine göre yüzde 26,6 artarak 48,5 milyar dolara yükseldi. Rusya Federal Gümrük Servisi (FTS) verilerine göre, ülkenin ihracatı bu yılın ilk 3 ayında 2017'nin aynı dönemine kıyasla yüzde 23,1 yükselerek 103,5 milyar dolara, ithalatı da yüzde 20,3'lük artışla 55 milyar dolara çıktı. Rusya'nın toplam ticaret hacmi ise Ocak-Mart döneminde 2017'ye kıyasla yüzde 22,1'lik artışla 158,5 milyar dolara yükseldi. Söz konusu dönemde dış ticaret fazlası da yüzde 26,6'lık yükselişle 48,5 milyar dolar oldu. İlk çeyrekte Rusya'nın en büyük ticaret ortağı, ticaret hacmi bir önceki yıla kıyasla yüzde 30,8 artarak 24,1 milyar dolara çıkan Çin olarak kayıtlara geçti. Türkiye, yüzde 57,7 artarak 7,2 milyar dolara yükselen ticaret hacmiyle Rusya'nın en büyük

4'üncü ticaret ortağı oldu. Rusya Federal Gümrük Servisi'nden yapılan açıklamada, ülkenin dış ticaret fazlasının 2017'de bir önceki yıla göre yüzde 25,5 artarak 130,6 milyar dolara yükseldiği belirtilmişti. Öte yandan Rusya ile Avrupa Birliği (AB) arasındaki ticaret hacmi de yılın ilk çeyreğinde 2017'nin aynı dönemine kıyasla yüzde 21,2 artarak 70,8 milyar dolara yükseldi. Rusya'nın AB'ye toplam ihracatı

bu yılın ilk çeyreğinde, geçen yıla göre yüzde 19,8 artarak 49,9 milyar dolara çıktı. Rusya'nın AB'den ithalatı ise aynı dönemde yüzde 24,6'lık artışla 20,9 milyar dolara çıkarken, Rusya ile AB arasındaki ticaret hacmi de bu dönemde yüzde 21,2 artışla 70,8 milyar dolara yükseldi. Buna rağmen AB'nin, Rusya'nın toplam ticaret hacmindeki payı ise yüzde 45,3'ten yüzde 44,9'a geriledi.



EKONOMİK BÜYÜME YÜZDE 1'E DÜŞEBİLİR

Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanı Maksim Oreşkin, Rus hükümetinin demografi ve ödemeler dengesi gibi sorunları çözmesi gerektiğini belirterek, "Eğer bu sorunlar çözülmezse ekonomik büyüme yüzde 1'e gerileyebilir" uyarısında bulundu. Oreşkin, St. Petersburg Uluslararası Ekonomi Forumu kapsamında düzenlenen "Rusya'nın Büyüme Potansiyeli" adlı oturumda yaptığı değerlendirmede, Rusya'da işsizliğin rekor seviyelere gerilediğine

ve maaşların yüksek bir hızda yükseldiğine işaret etti. Söz konusu göstergelerin, işgücü piyasasında açık yaşandığı anlamına geldiğini belirten Oreşkin, "Ödeme dengelerindeki riskler ise, Rusya'nın ihracat hacminin, küresel piyasalardaki fiyatlandırmalara bağlı olmasıyla alakalı. Hükümetin demografi ve ödemeler dengesi sorunlarını çözmesi gerekiyor. Eğer bu sorunlar çözülmezse ekonomik büyüme yüzde 1'e gerileyebilir" değerlendirmesinde

bulundu. Oreşkin, bir süre önce yaptığı açıklamada, 1990'larda yaşanan demografik çöküş nedeniyle Rusya'da kalifiye işçi konusunda sıkıntılar yaşandığını belirtmişti. Rus ekonomisi bu yılın ilk çeyreğinde yıllık bazda yüzde 1,3 büyürken, Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanlığı, Rus ekonomisi için 2018 büyüme tahminlerini, beklenenin altında kalan ekonomik göstergeler nedeniyle aşağı yönlü revize etmeyi planladıklarını söyledi.

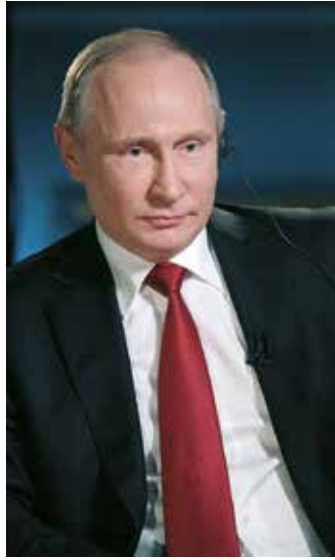
“İLİŞKİLERİMİZ HIZLA İLERLİYOR”

Rusya'nın Ankara Büyükelçisi Aleksey Yerhov, Rusya ve Türkiye arasındaki uçak krizinin ardından yaşanan sorunların üstesinden gelindiğini belirterek “İlişkilerimizi kriz öncesi durumdan bile daha iyi bir noktaya taşıdık. Geçen sene turizm konusunda da rekor kırdık. Türkiye'ye gelen Rus turist sayısı oldukça yüksek. Bu sene de geçen seneki rekoru aşacağız inaniyorum” dedi. Yerhov, ikili ilişkilerin çok hızlı adımlarla ilerlediğini kaydederek, “Ortak yürüttüğümüz Türk Akımı, Akkuyu Nükleer Enerji Santrali gibi birçok stratejik proje var. Aynı zamanda ikili ticaret hacmimiz yükseliyor” diye konuştu. Rusya'nın Türk vatandaşlarına yönelik vize uygulamasına ilişkin Yerhov, sürecin devam ettiğini, çözüme ulaşacaklarına inandıklarını söyledi. Yerhov, 2019'un iki ülke arasında karşılıklı Kültür ve Turizm Yılı ilan edildiğini belirterek bu kapsamda hem Türkiye'de hem de Rusya'da birçok etkinlik düzenleneceğini bildirdi.



SİLAH İHRACATI ARTIYOR

Rus devlet savunma sanayi şirketi Rostek'in CEO'su Sergey Çemezov, Rusya'nın silah ihracatının yaptırımlara rağmen 2017'de bir önceki yıla kıyasla yüzde 2,3 artarak 13,4 milyar dolara ulaştığını açıkladı. Çemezov, şirketin net karının geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 38 artarak 121 milyar rubleye (yaklaşık 2 milyar dolar) çıktığını belirtti. Rostek'in, 11'i savunma sanayiinde olmak üzere 15 holding ve bu holdinglerin bünyesindeki toplam 700 firmayla faaliyetlerini yürütmeye devam ettiğini anlatan Çemezov, “Rostek'in piyasa değeri de son 10 yılda üçe katlanarak 3 trilyon rubleyi (yaklaşık 49 milyar dolar) geçti” dedi.



PUTİN: DOLAR YÜKÜNDEN KURTULMALIYIZ

Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, Rus parlamentosunun alt kanadı Duma'da yaptığı açıklamada, Rusya'nın küresel piyasalardaki konumunu güçlendirmek için “savışmak” zorunda olduğunu söyledi. Rusya'ya yönelik yaptırımların, Rusya'nın ekonomik egemenliğini sağlaması için fırsatlar yarattığına işaret eden Putin, “Dolarda yaşanan tekelleşme, dünyanın birçok ülkesi için tehlikeli bir durum yaratıyor. Dolara bağlılığı düşürerek, Rus ekonomisinin egemenliğini korumamız gerekiyor” diye konuştu.

Petrol ticaretinin de dolarla yapıldığını anımsatan Putin, “Bu yükten kurtulmamız lazım. Dahası, ortaklarımız da küresel ticaret kurallarını ihlal ederek uyguladıkları hukuksuz kısıtlamalarla bize yardımcı oluyor” değerlendirmesinde bulundu. Dünya Ticaret Örgütü kurallarının da bu bağlamda sıklıkla ihlal edildiğini savunan Rus lider, “Yaptırım adı altında alınan siyasi karar üzerinden kendilerine avantaj yaratmaya çalışıyorlar. Alüminyum ve genel olarak metalürji alanında alınan kararları başka nasıl açıklayabilirsiniz ki?” dedi.

AVRASYA EKONOMİK BİRLİĞİ'NDEN ÜÇ YENİ ANLAŞMA

Avrasya Ekonomik Yüksek Konseyi (AEYK) toplantısı Soçi'de düzenlendi. Rusya Devlet başkanı Vladimir Putin burada yaptığı açıklamada Avrasya Ekonomik Birliği'nde (AEB) yaşanan son gelişmeleri değerlendirdi. AEB için önceliğin, birlik içerisindeki engellerin kaldırılması ve dijital teknolojilerin geliştirilmesi olduğunu vurgulayan Putin, “Ulusal düzeydeki ekonomik düzenlemelerimizi daha uyumlu hale getirerek birlik içerisindeki pazarımızın etkinliğini artırmamız gerekiyor. Malların, sermayenin ve iş gücünün özgürce dolaşımının önünü açmak için geriye kalan engellerin kaldırılması önceliğimiz” diye konuştu. AEB nezdinde Moldova'ya gözlemci statüsü verilmesi konusunda da birlik liderleriyle görüş birliğine varıldığına işaret eden Putin, “Umuyoruz Moldova gözlemci olarak birliğimizin faaliyetlerine önemli katkılarda bulunacak-



tir. Başka ülkelerin de birliğe katılma başvurularını değerlendirmeye hazırız” dedi. Öte yandan Kazakistan'ın başkenti Astana'da da AEB, İran ile serbest ticaret bölgesinin oluşturulması, Çin ile de ticari ve ekonomik iş birliği anlaşmalarını imzaladı. Anlaşmaya, Avrasya Ekonomik Komisyonu (AEK) Başkanı Tigran Sarkisyan, AEB

üyeleri Kazakistan, Kırgızistan, Ermenistan, Rusya ve Belarus'tan başbakan yardımcılarını ile İran temsilcileri tarafından imza atıldı. AEB ile İran arasında serbest ticaret bölgesinin oluşturulmasını öngören anlaşma çerçevesinde 3 yıllık süreyle karşılıklı olarak ithal ürünlerde gümrük vergisi kolaylığı sağlanması bekleniyor.

RUS BANKALARININ KÂRI İLK ÇEYREKTE GERİLEDİ

Rusya Merkez Bankası Başkan Yardımcısı Olga Polyakova, bu yılın Ocak-Nisan döneminde Rus bankalarının karının 537 milyar ruble düzeyinde gerçekleştiğini açıkladı. Polyakova, başkent Moskova'da Rus banka yetkilileriyle yaptığı görüşmede, Rus bankacılık sektöründe toparlanmanın devam ettiğini söyledi. Rusya'daki

şirketlere ve vatandaşlara sağlanan kredi hacminin arttığına işaret eden Polyakova, “Bu yılın ilk dört ayında, geçen yılın aynı dönemine kıyasla ekonomiye sağlanan kredi miktarı yüzde 3,1 arttı. Rus bankalarının toplam karları ise bu dönemde 537 milyar ruble (yaklaşık 8,6 milyar dolar) düzeyinde gerçekleşti” dedi.





Rıdvan KANDAĞ

OTIAD Başkanı

Birlikte hareket etme kültürü yaygınlaşmalı

OTIAD'ın yeni Yönetim Kurulu Başkanı seçilen Rıdvan Kandağ, "yenilik" ve "değişim" vurgusuyla görevine başladı. Rıdvan Kandağ, her şeyden önce Osmanbey'de birlikte hareket etme kültürünün yaygınlaştırılması gerektiğinin altını çizerek, iki yıllık görevi boyunca yapmak istediği en önemli projelerden birisinin "Biz Biriz" sloganı ile iyilik yaparak, Osmanbey'de birlik ve beraberlik ruhunun pekişmesini sağlamak olduğunu söyledi. Rıdvan Kandağ, "Biz OTIAD'ı hesap verilebilir ve kolay anlaşılacak basit bir şekilde yönetmek istiyoruz" diyor.



Dokuma Değil
Örme Değil
Ezber Bozan Kumaş



Tan ERDOĞDU

Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV) Başkanı ve ITO Meclis Üyesi

Nitelik ve katma değer, vizyoner sektörlerin eseri olacak

"Ölçek ekonomisini yakalarken, zanaati de kaybetmemeliyiz. Türkiye ikisini harmanlamak mecburiyetindedir. 1000 yıllık ayakkabı işlenti kültürüne sahip çıkarak, bu kültürün günün gerektirdiği modernize sistemlerin içerisine entegre etmekte kendimizi mükellef hissediyoruz. Bu anlayışla, insan niteliklerinin ileriye taşınması noktasında bir takım projeler geliştirdik" ifadelerini kullanan TASEV Başkanı Tan Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürüyor: "AB nezdinde TASEV birçok konuya öncülük ediyor. Profesyonel yönetici ve eğitimcilerinin yetkinliğini belirleyecek Shoeman Projesi uygulama sürecine başladı. Üzerinde çalıştığımız diğer başlık ise perakende satış noktalarındaki insan kaynağını üst segmente taşıyacak Shoereal Projesi... Avrupa'da üretilen ayakkabıyı imal edecek, tasarım, üretim ve insan gücüne sahibiz. Ama katma değer için yetkinlik sahibi insanları, zanaati de birleştirerek sektörün içine katmak durumundayız. Shoeman ve Shoereal ile yapmak istediğimiz tam da budur."

2018

PARIS
2-4
TEMMUZ

NEW YORK
17-19
TEMMUZ

SHANGHAI
4-6
EYLÜL

Sonbahar/Kış 2019

SPINEXPOTM



İPLİKLER
VE ÖRGÜ
İÇİN BİRİNCİL
SERGİ

www.spinexpo.com

hakans@spinexpo.com

FIBRES | YARNS | KNITWEAR | ACTIVEWEAR | CIRCULAR KNIT | HAND KNITTING

Raisa - Vanessa SASON / Moda Tasarımcısı**Sevince, yükselmek kaçınılmaz**

Kız kardeşler olarak moda dünyasında kasıp kavuran bir unvana sahip olan ikiz kardeşler Raisa-Vanessa Sason, yine kendi isimleriyle cesur tasarımları barındıran bir markayı kurdular. Türk modasına getirdikleri dinamizm ile dikkatleri üzerine çeken kardeşler, başarılarının sırrını çalışmak olarak yorumluyorlar. Yaklaşık 10 senedir çalıştıklarını söyleyen kardeşler, "İşimizi seviyoruz. Severek yaptığımız bir işin içinde olunca da yükselmek kaçınılmaz oluyor" diyorlar.





SERKON
Bilgi Teknolojileri

İSTER ÜRETİCİ OLUN, İSTER TOPTANCI, İSTER PERAKENDE SATICI;
SMARTuys İLE TÜM SİSTEMİNİZİ TEK PLATFORMDA YÖNETİN

TÜM İHTİYAÇLARINIZA TEK ÇÖZÜM

- Üretim
- Satış
- Ön Muhasebe
- Mobil Raporlama
- E-ticaret

Smartuys
ÜRETİM YONETİM SİSTEMLERİ



0850 302 1 329

www.serkonbilisim.com



Peyman UMay

Moda Tasarımcısı

Hollywood yıldızları ona emanet

Amerika'da kendi markasıyla iyi bir çıkış yakalayan Peyman Umay, şimdilerde dünyaca ünlü yıldızları giydiliyor. Mersin'de doğan ünlü tasarımcı, Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi Harita Mühendisliği Bölümü'nden mezun. Tasarım eğitimi ise New York Fashion Institute of Technology'den. Damat, Beymen, Boyner gibi markalarda tasarım ekibinde yer alan tasarımcı, 2010 yılında kurduğu PEYMAN UMay markasıyla kadın ve erkek giyimde lüksün temsilcisi oldu. Jeremy Piven, Mickey Rourke, John Legend, Scott Pelley gibi isimler Peyman Umay'ın tasarımlarını tercih edenler arasında yer alıyor. Tasarımcı, Fashion Group International'ın her yıl düzenlediği ve modanın Altın Küre'si olarak değerlendirilen Rising Star 2017'de Yılın En İyi Erkek Giyim Tasarımcısı ödülünü kazandı.

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



1974'TEN BUGÜNE, DEĞİŞEN ÇOK ŞEY OLDU.
DEĞİŞMEYEN TEK **HİZMET** VE **KALİTE** ANLAYIŞIMIZ
NESİLLER BOYU DEVAM EDECEK...

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



SEFA FERMUAR
Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Merkez

Keresteciler Sitesi Fatih Cad.
Kökнар 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 Nesihi 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



HAZIR GİYİM SEKTÖR KURULU İLK TOPLANTISINI GERÇEKLEŞTİRDİ

Hazır Giyim Sektör Kurulu, 14 Mayıs tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde bir araya geldi. Nisan ayındaki ihracatçı birlik başkanlarının seçiminin ardından bir araya gelen Hazır Giyim Sektör Kurulu, gelecek dönemde sektörün atılımlarına yönelik istişare de bulundu. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (EHKİB) Başkanı Recep Burak Sertbaş, Denizli İhracatçıları Birliği (DENİB) Başkanı Hüseyin Memişoğlu, Akdeniz Hazırgiyim ve Konfeksiyon

İhracatçıları Birliği (AHKİB) Başkanı Hayri Uğur ve Uludağ Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Nüvit Gündemir ile Sektör Kurulunun diğer üyelerinin katılımıyla gerçekleşen toplantı yoğun gündemle toplandı. Toplantıda 2018-2022 yıllarını içeren yeni dönemde İHKİB Yönetim Kurulu bir önceki dönem başkanı ve yönetim kurulu üyesi Hikmet Tanrıverdi, Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sektör Kurulu Başkanlığına oybirliğiyle seçilirken, yardımcılıklarına da Akdeniz Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHKİB) Başkanı Hayri Uğur ve İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları

Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe seçildiler. Toplantıda, hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün güncel ihracat performansı değerlendirilirken, 2008/2 sayılı tasarım tebliğinde yapılan değişiklik ile 2010/8 Ur-Ge Tebliği kapsamına milli katılımın desteklenmediği fuarların dahil edilmesi konuları değerlendirildi. Toplantıda ayrıca kumaş ve hazır giyim ithalatında uygulanmakta olan ilave gümrük vergileri ile ilgili getirilen "ihracatçı beyanı" ibrazı uygulaması ile ilgili sektör kuruluna bilgi verilirken, yine 2018/1 sayılı Dahilde İşleme Rejimi Tebliğinde yapılan değişikliklerle ilgili de Kurul

bilgilendirildi. Toplantının devamında suni sentetik devamsız liflerden dokuma kumaşlar ile "akrilik veya modakrilik" elyaf ithalatına yönelik devam eden anti-damping soruşturmaları hakkında da Kurul üyelerine bilgi verildi. Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sektör Kurulunda ayrıca üniversitelerin tekstil mühendisliği bölümlerinin cazibesinin artırılması için yapılması gerekenler ile tekstil mühendisliği bölümünü tercih eden öğrencilere burs ve iş garantisi verilmesi konuları değerlendirilerek bu konuda Sektör Kurulu üyesi Birliklerin temsilcilerinin bir araya gelerek bir yol haritası çizilmesi kararlaştırıldı.

YENİ BAŞKANLAR GÖREVE HAZIR



İhracatçı birliklerinin Nisan ayı içerisinde yapılan seçimli olağan genel kurullarında seçilen başkanlar Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ve TİM Başkanı Mehmet

Büyükeşçi ile 8 Mayıs tarihinde Ankara'da bir araya geldi. İhracatçı Birlik Başkanları Değerlendirme Toplantısı'nda yeni dönemin yol haritası çizilirken, iş birliği vurgusu

yapıldı. 59 ihracatçı birliğinde gerçekleştirilen seçimlerle önümüzdeki 4 yıl boyunca Türkiye özel sektörünün itici gücü olacak yeni yönetimler göreve geldi.



Mustafa GÜLTEPE
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

TÜRK AMERİKAN İLİŞKİLERİNDE FIRSATLAR

Türk Amerikan İşadamları Derneği (TABA) Yönetim Kurulu, İHKİB ve İTHİB'i 29 Mayıs tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde ziyaret etti. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ve İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz ile

Yönetim Kurulu Üyelerinin katıldığı toplantıda TABA Başkanı Ali Osman Akat, Başkanlara yeni görevleri için hayırlı olsun temennisinde bulundu. Toplantıda ABD gibi büyük bir pazarda Türk firmalarının daha fazla

yer alması için TABA tarafından yapılan çalışmalar konusunda bilgi verildi. Bu çalışmalar kapsamında ABD'de Türk firmalarının yer aldığı bir serbest bölge kurulmasına yönelik girişimlerinden bahsederek İHKİB ve İTHİB'den bu konuda

destek beklediklerini ifade etti. Toplantı ABD pazarında payımızın daha fazla artırılması için karşılıklı iş birliğinin artırılması ve bunun için bir çalışma grubu oluşturularak çalışmaların yoğunlaştırılması temennisi ve kararı ile sona erdi.



TEKSTİL SEKTÖR KURULU İSTANBUL'DA

Tekstil ve Hammaddeleri Sektör Kurulu Toplantısı, 10 Mayıs tarihinde İstanbul'da gerçekleştirildi. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz; Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (ATHİB) Başkanı Fatih Doğan; Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (ETHİB) Başkanı Jak Eskinazi; Güneydoğu Anadolu Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (GATHİB) Baş-

kkanı Fikret Kileci; Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB) Başkanı Pınar Taşdelen Engin; ATHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zeki Kıvanç, GATHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Mehmet Teymur ve Suat Akınal; İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları İsmail Gülle ve Ahmet Şişman; İTHİB Yönetim Kurulu Üyeleri M. Fatih Bilici, Mustafa Denizer ve Şerafettin Demir; ATHİB Yönetim Kurulu Üyesi Ali Rıza Hasoğlu ve

Uludağ İhracatçıları Birliği (UİB) – İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) Genel Sekreterliği yetkililerinin yoğun katılımı ile gerçekleştirilen sektör kurulu, önemli gündem maddeleri ile toplandı. İhracatçı Birliklerinin 2018 – 2022 yıllarını içeren yeni dönemi için İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Gülle oy birliği ile Tekstil Sektör Kurulu Başkanı seçilirken, Başkan Yardımcıları Adana Sanayi Odası Başkanı

Zeki Kıvanç ve GATHİB Başkanı Fikret Kileci oldu. Tekstil sektör kurulunda; Türkiye geneli ve tekstil sektörünün güncel ihracat performansları, haksız rekabet baskısı yaratan ürünlere ilişkin ilave gümrük vergisi hususları, Türkiye'de tekstil mühendisliği fakültelerinin mevcut durumu, tekstil sektöründe istihdam sorununun çözümüne ilişkin projeler ve İhracatçı Birliklerinden gelen diğer gündem maddeleri değerlendirildi.



İHKİB EĞİTİM VAKFI YENİ DÖNEM ÇALIŞMALARINA BAŞLADI



İHKİB Eğitim Vakfı Mütevelli Heyeti Olağanüstü Toplantısı 10 Mayıs tarihinde yapıldı. Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirilen toplantıya İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe başkanlık etti. Toplantıya İHKİB Yönetim Kurulu Üyeleri ve Eğitim Vakfı Üyeleri iştirak etti. Vakfın 2017 yılı faaliyetleri toplantıya iştirak eden üyeler ile paylaşılrken, 2018 yılı faaliyet programı da sunuldu.

DERİ SEKTÖR KURULU BİR ARADA

Deri ve Deri Mamulleri Sektör Kurulu Toplantısı, 17 Mayıs tarihinde Kaşibeyaz Restaurant gerçekleşti. Toplantıya Sektör Kurulu üyelerinin yanı sıra Genel Sekreterlikler'den de katılım sağlandı. Sektör Kurulu Başkan ve Başkan Yardımcılarının seçilmesi ile başlayan toplantıda İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, Sektör Kurulu Başkanı seçildi. Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erkan Zandar ve İDMİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İslam Şeker ise oy birliği ile Başkan Yardımcıları seçildi. Toplantıda, New York'ta kısa



zamanda faaliyetlerine başlanacak olan Türkiye Ticaret Merkezi ile ilgili güncel durumun yanı sıra, UR-GE proje faaliyetlerine ve Türkiye

Tanıtım Grubu'na sunulacak olan sektörel projelere ilişkin de kısaca bilgi aktarıldı. Toplantı, hem Genel Sekreterlikler arasında koordinasyon

nun artması hem de sektörel iş birliğinin sağlanması yönünde adımlar atılması konusunda görüş birliğine varılarak kapatıldı.

İDMİB TTM'LERE ODAKLANDI

İDMİB Yönetim Kurulu Üyeleri, 17 Mayıs tarihinde Dış Ticaret Kompleksinde bir araya geldi. İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak'ın katılım sağladığı toplantıda, New York'ta kısa zamanda faaliyetlerine başlanacak olan Türkiye Ticaret Merkezi ile ilgili güncel durumun yanı sıra, UR-GE proje faaliyetlerine ve Türkiye Tanıtım Grubu'na sunulacak olan sektörel projelere ilişkin de kısaca bilgi aktarıldı.



GÜÇLÜ ÜRETİM İÇİN BİRLİKTE ADIM ATILACAK



ZETSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Sartık ve beraberindeki heyet, İHKİB'in yeni başkanı Mustafa Gültepe'ye hayırlı olsun ziyareti gerçekleştirdi. 10 Mayıs tarihinde Dış Ticaret Kompleksinde bir araya gelen taraflar arasında sektöre dair fikir alışverişini gerçekleştirdi. Mustafa Sartık, sektörel iş birliklerin önemine değindi. Ziyaretlerinden dolayı ZETSİAD heyetine teşekkür eden İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, sektör bileşenlerinin hep bir arada olmasından

duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Örne kumaş imalatçısı üyelerin ağırlıklı olduğu ZETSİAD ile yapılan toplantıda kumaş ve hazır giyimini birbirini tamamlayan unsurlar olduğu belirtilerek, Türkiye'de katma değerli üretimin güçlendirilmesi için atılması gereken adımlar üzerinde duruldu ve bunun için beraberce hareket edilmesinin önemi vurgulandı. Ziyaretin sonunda ZETSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Sartık, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe'ye hediye takdim etti.



OTİAD YÖNETİM KURULU İHKİB'E BAŞARILAR DİLEDİ

OTİAD Başkanı Rıdvan Kandağ ve beraberindeki heyet İHKİB Başkanlığı görevine seçilen Mustafa Gültepe'yi makamında ziyaret ederek "hayırlı olsun" dileklerini iletti. Taraflar 29 Mayıs tarihinde Dış Ticaret Kompleksinde bir araya geldi. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, hayırlı olsun dileğinde

bulunan OTİAD Başkanı Rıdvan Kandağ'a teşekkür etti. OTİAD Başkanı Rıdvan Kandağ ziyarette, yeni dönemde İHKİB tarafından hazırlanan çalışma programına ne tür katkı verebilecekleri hakkında görüşlerini dile getirdi. OTİAD'ın çalışma planı ve yeni yönetim hedeflerini anlatarak, "Sektörümüzün daha iyi yerlere

gelmesi için var gücümüzle çalışarak hep beraber ülkenin kalkınmasına katkıda bulunmak istiyoruz" diye konuştu. OTİAD ve CNR Holding iş birliği ile düzenlenecek olan Abiye, Gelinlik ve Damatlık Fuarı FASHIONIST hakkında da bilgi veren Başkan Rıdvan Kandağ, "4-6 Aralık 2018'de

gerçekleştireceğimiz fuarımıza Birliğimizin gereken desteği vereceğine inanıyoruz" dedi. Başkan Rıdvan Kandağ'ın İHKİB ziyaretinde, OTİAD Başkan Vekili Tamer Pala, Yönetim Kurulu Üyeleri Hüseyin Ekmen, İbrahim Erdem, Hikmet Ünal ve Genel Sekreter Mertgün Elmas da eşlik etti.



HAZIR GİYİMDE SEKTÖREL İŞ BİRLİĞİNE VURGU

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD) Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Murat Özpehlivan ve beraberindeki heyet, İHKİB'in yeni başkanı Mustafa Gültepe'ye hayırlı olsun ziyareti gerçekleştirdi. 9 Mayıs tarihinde Dış Ticaret Kompleksinde gerçekleştirilen ziyarete İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Özkan

Karaca ve Yönetim Kurulu Üyesi Nazım Kanpolat da katılım sağladı. KYSD Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Murat Özpehlivan, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe'ye yeni dönemde başarılar diledi. Mustafa Gültepe de bu ziyaretten dolayı duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Toplantıda hazır giyim ve

konfeksiyon sektörünün birbirinden ayrılmaz sektörler olduğunu, adeta etle kemik gibi iç içe geçtiği vurgulandı. Sektörel iş birliklerinin masaya yatırıldığı toplantının sonunda KYSD Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Murat Özpehlivan, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe'ye plaket takdim etti.



İTHİB'İN GÜNDEMİ KALİTELİ EĞİTİM

İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Tekstil Teknolojileri ve Tasarımı Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Berk Berkalp, Dekan Yardımcıları Doç. Dr. Nazan Erzurumlu ve Dr. Şahin Akkaya, Prof. Dr. Fatma Kalaoğlu, Doç. Dr. Senem Kurşun Bahadır ve Dr. Ümit Kıvanç Şahin'in aralarında bulunduğu bir heyet 15 Mayıs tarihinde İTHİB'e ziyaret gerçekleştirdi. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz ve yönetim kurulu üyeleri İTÜ heyetini ağırladı. Gerçekleştirilen ziyaretin ana gündem maddesini Türk tekstil sektörünün algısını güçlendirmesi planlanan projeler oluşturdu. Top-

lantıda üniversite-sanayi iş birliği alanında üniversiteler ile daha sıkı bir koordinasyon içerisinde çalışılması ve bu yönde projeler geliştirilmesi gerektiği ifade edildi. Toplantıda tekstil mühendisliği bölümlerinin yeniden canlandırılması için her paydaşın üzerine görevlerin düştüğü ve tekstil mühendisliği algısının güçlendirilmesi için mücadele edilmesi gerektiği hususları vurgulandı. Toplantının sonunda İTHİB koordinasyonunda Türkiye'deki bütün tekstil ihracatçı birlikleri ve tekstil mühendisliği bölümünü yetkililerinin bulunduğu bir çalıştay gerçekleştirilmesi kararı alındı.

YENİ DÖNEM PROJELERİ KONUŞULDU

Bayrampaşa Tekstilci ve Sanayici İşadamları Derneği (BATİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Kurt, Yönetim Kurulu Fahri Başkanı Aydın Erten ve beraberindeki BATİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, İTHİB'e bir ziyaret gerçekleştirerek yeni İTHİB Yönetim Kurulu'na hayırlı olsun ziyaretinde bulundular. 15 Mayıs tarihinde Dış Ticaret Kompleksinde gerçekleşen ziyarette İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, BATİAD ve İTHİB'in sıkı koordinasyonunun yeni dönemde artırılarak devam edeceğini ifade ederek İTHİB'in 2018-2022 dönemi için öne çıkan projelerini anlattı.

Yeni dönemde istihdam sorununun giderilmesinin ön planda olacağını dile getiren İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, bu kapsamda BATİAD'ın eğitim projeleri hakkında değerlendirmelerde bulundu. BATİAD Yönetim Kurulu Fahri Başkanı Aydın Erten ise Bayrampaşa'nın ihracatı, Bayrampaşa'nın ağırlıklı üretimi ve Bayrampaşa'daki mevcut perakende mağazaları hakkında bilgi verdi. Ziyaretin sonunda, kurumlar arası iş birliğinin artırılarak ortak projeler ile daha sıkı koordinasyon içerisinde bir araya gelme temennisinde bulunuldu.



TRİSAD HEYETİ İHKİB'E BAŞARILAR DİLEDİ



TRİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Balkuv ve beraberindeki heyet, İHKİB'e hayırlı olsun ziyareti gerçekleştirdi. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ve yönetim kurulu üyeleri 29 Mayıs tarihinde Dış Ticaret Kompleksinde TRİSAD heyetini ağırladı. Yeni dönemde

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe'ye ve yönetim kurulu üyelerine başarılar dileyen TRİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Balkuv, sektörel iş birliklerinin de artarak devam etmesi temennisinde bulundu. Gerçekleştirilen ziyaretten duyduğu memnuniyeti ifade eden

Mustafa Gültepe, geçmişte olduğu gibi gelecekte de kurumlar ve dernekler arasındaki sektörel iş birliklerinin sektöre uğramadan devam edeceğini belirtti. Toplantıda hem İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe hem de TRİSAD Başkanı Mustafa Balkuv tarafından sektörel eğitimin

geliştirilmesi ve nitelikli işgücü ihtiyacı üzerinde duruldu ve bunun için sektörel çalışmaların yoğunlaştırılması gerektiğine işaret edildi. İyi dileklerin ardından TRİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Balkuv, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe'ye hediye takdim etti.



ZETSİAD VE KYSD'DEN İTHİB'E ZİYARET

Zeytinburnu Tekstil Sanayici İşadamları Derneği (ZETSİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Sartık ve beraberindeki ZETSİAD Yönetim Kurulu üyelerinden oluşan heyet, 11 Mayıs tarihinde İTHİB Yönetim Kurulu'na ziyaret gerçekleştirerek İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz'e yeni döneminin hayırlı olması temennisinde bulundular. Gerçekleştirilen toplantıda İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, Zeytinburnu'nun ihracatına ilişkin bilgiler paylaşarak İstanbul ve Türkiye

için Zeytinburnu'nda kümelenen tekstil ve hazır giyim firmalarına dikkat çekti. Toplantının sonunda, ZETSİAD Başkanı Mustafa Sartık yeni İTHİB Yönetimine hayırlı olsun dileklerini paylaşarak, ZETSİAD Yönetim Kurulu adına İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz'e bir plaket takdim etti.

Konfeksiyon sektöründen ziyaret

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD) Yönetim Kurulu

Başkanı Murat Özpehlivan ve beraberindeki KYSD Yönetim Kurulu Üyeleri, 11 Mayıs tarihinde İTHİB'e bir ziyaret gerçekleştirdi. KYSD Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özpehlivan'ın, İTHİB Yönetim Kuruluna hayırlı olsun temennilerinde bulunduğu ziyarette; tekstil ve hammaddeleri sektörünün güncel ihracat performansı değerlendirildi. KYSD Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özpehlivan konuşmasında İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet

Öksüz'e teşekkür ederek, KYSD'nin hazırladığı Türkiye konfeksiyon yan sanayi sektörünün eylem planı niteliğindeki "Türkiye Konfeksiyon Yan Sanayi Sektörü Vizyon: 2030" raporuna ilişkin bilgiler paylaştı. Toplantının sonunda, KYSD Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özpehlivan yeni İTHİB Yönetimine hayırlı olsun dileklerini paylaşarak, KYSD Yönetim Kurulu adına İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz'e bir plaket takdim etti.



HAZIR GIYİMDE ALGI DEĞİŞECEK

Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Alyüz ve beraberindeki heyet, 14 Mayıs tarihinde İHKİB'e hayırlı olsun ziyareti gerçekleştirdi. Dış Ticaret Kompleksinde gerçekleştirilen toplantıya İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Özkan Ka-

ra ve Yönetim Kurulu Üyesi Nazım Kanpolat iştirak etti. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe tarafından üretim odaklı strateji ve katma değerli üretimin artırılmasına ilişkin başlatılan çalışmalar konusunda bilgi verilirken tekstil ve konfeksiyon sektörünün algısının yükseltilmesinin önemine işaret edildi. TİGSAD Başkanı

Osman Alyüz ise alıcı olmasına rağmen ihracatta gerekli performansın sağlanmadığını belirterek sorunların çözümünde karşılıklı dayanışmanın önemine dikkat çekti. Toplantıda kamu, devlet ve öğrenci nezdinde sektörün algısının artırılması gerektiği vurgulanırken trend, tasarım ve tanıma ağırlık verildiğinde birçok sorunun

çözümenebileceği belirtildi. TİGSAD Yönetim Kurulu Başkanı Osman Alyüz, yeni dönemde İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe'ye başarılar diledi. Mustafa Gültepe'de ziyaretlerinden dolayı TİGSAD'a teşekkür etti. Ziyaretin ardından Osman Alyüz, Mustafa Gültepe'ye hediye takdim etti.



PAKİSTAN PUNJAB HEYETİ İTKİB'TE

Pakistan Punjab Bölgesi küme koordinatörleri ile İHKİB ve İDMİB kümeleri arası tecrübe paylaşımı ve olası iş birlikleri değerlendirme toplantısı İstanbul'da yapıldı. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (UNIDO) tarafından desteklenen Pakistan Kümelenme Projesi kapsamında Punjab Heyeti Türkiye'ye bir çalışma ziyareti düzenledi. Toplantı, 25 Nisan'da Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlendi. Heyeti, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Cem Altan ağırladı. Heyette hazır giyim, ayakkabı, otomotiv yan sanayi ve medikal cihaz sektörleri küme koordinatör-

leri de iştirak etti. Toplantı, Punjab bölgesini tanıtan bir sunum ile başladı. Ardından İHKİB ve İDMİB kuruluşlarının tanıtımı yapıldı ve kümelenme projelerine dair bilgi verildi. İHKİB'in sunduğu projeler arasında; İstanbul Moda ve Tasarım İş Kümesi, İHKİB UR-GE Kümelenme Projeleri yer alırken, İDMİB'in sunduğu projelerde ise; İDMİB'in sunduğu projelerde ise Ayakkabı, Deri Konfeksiyon ve Saraciyeye URGE Kümelenme Projeleri yer aldı. Toplantıda kümelenme projeleri kapsamında olası iş birlikleri değerlendirilirken, karşılıklı iyi niyet temennileri ile son buldu.

TRİSAD İTHİB'İ ZİYARET ETTİ

Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Balkuv ve beraberindeki TRİSAD Yönetim Kurulu Üyeleri, 10 Mayıs tarihinde İTHİB'e bir ziyaret gerçekleştirdi. TRİSAD Başkanı Mustafa Balkuv'un, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz ve yeni yönetim kurulu üyelerine hayırlı olsun temennilerinde bulunduğu ziyarette; kurumlar arası iş birliği, tekstil sektöründe ara eleman ve nitelikli eleman ihtiyacı, güncel ihracat rakamları ve kurumların hayata geçirdiği özgün projeler konuşuldu. Toplantının ana gündem

maddesi Türk tekstil sektörünün eleman ihtiyacının giderilmesi oldu. Bu kapsamda İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, TRİSAD'ın faaliyet gösterdiği Zeytinburnu TRİSAD Tekstil Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi hakkında bilgi alarak Türk tekstil sektörünün gelişimi için benzer eğitim faaliyetlerinin hız kazanması gerektiğine dikkat çekti ve İTHİB tarafından hayata geçirilmesi planlanan projeler hakkında bilgi verdi. Toplantı sonunda İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz; TRİSAD heyetinin hayırlı olsun ziyareti için teşekkür etti.





İHKİB ARABULUCULUK MERKEZİ

7/24 HİZMETİNİZDE

Yıllarca süren mahkemeler, nihayete eremeyen davalar... Tüm bunlar arabuluculuk hizmeti ile 1 saate düşüyor. İHKİB Arabuluculuk Merkezi, 7/24 ihracatçının hizmetinde...

Arabuluculuk, hukuki uyuşmazlıklara karşı günümüzde 161 ülkede uygulanan ve tüm dünyada trendi yükselen alternatif hukuki bir hizmet. Türkiye’de 2013 yılının Haziran ayından bu yana uygulanıyor. Hem mahkemelerin dava yükünü hafifleten hem de yıllar süren davaları kısa sürede nihayete kavuşturan bu alternatif çözüm yöntemi İHKİB’in de ilgisini çekmiş ve ihracatçı firmaların aynı zamanda ihtiyaçlarını ve haklarını da gözetip kollayan İHKİB tarafından da, “Arabuluculuk Merkezi” açılmıştı. Gerek hazır giyim ve konfeksiyon

sektörüne gerekse iş dünyasına hizmet etmek amacıyla İHKİB Arabuluculuk Merkezi 1 Ocak 2017’den itibaren İstanbul Dış Ticaret Kompleksi’nde hizmet vermeye başladı. Yeditepe Arabuluculuk Derneği Başkanı Avukat-Arabulucu Tufan Uz ve Dernek Üyeleri, İHKİB Arabuluculuk Merkezi’nde 7/24 hizmet veriyor.

İşçi-işveren uyuşmazlıkları zorunlu

Arabuluculuğa dair sorularımızı yanıtlayan Tufan Uz, bu hizmetin Türkiye’de 2013 yılında kullanılmaya başlandığını hatırlatarak, 2018 yılının 2 Ocak tarihinden itibaren de işçi-işveren uyuşmazlıklarında ilk önce arabulucuya başvurma mecburiyetinin getirildiği bilgisini ekliyor. İlk olarak tarafların arabulucuya başvurması gerektiğini söyleyen Tufan Uz, arabulucunun tutanağına göre uzlaşabilirler veya bu tutanakla dava açma hakkına sahip olacaklar diyor. Tufan Uz, şöyle devam ediyor: “Adalet Bakanlığının sayfasına girerseniz istatistiklere baktığımızda giderek biriken ve dava sayısının arttığı bir sistem var. Davalar sürekli birikiyor ve insanlar haklarını alamaz hale geliyor. En sıradan dava

bile bugün 3-4 sene devam edebiliyor. Hâlbuki yine Arabuluculuk Dairesi istatistiklerine baktığımızda, arabuluculuk mekanizmasıyla çözülmek istenen uyuşmazlıkların yüzde 88’inin, bir günde veya bir günden daha az sürede çözüme kavuşabildiğini görüyoruz. Çünkü insanlar oturup konuştukları zaman bir ara yol bulabiliyorlar. Arabulucu da tarafların psikolojilerini ortaya çıkartıp kendi menfaatlerinin ne olduğunu ortaya koyan bir süreci yönetiyor. Bu süreçte de arabulucular psikoloji, öfke kontrolü, iletişim teknikleri ve müzakere teknikleri gibi konularda eğitim alıyorlar.”

1 saatte çözüm fırsatı

İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri’nde uyuşmazlıkların yüzde 90’ının mahkemelere gitmeden arabuluculuk sistemiyle çözüldüğü bilgisini veren Tufan Uz, “Yeditepe Arabuluculuk Derneği Başkanı olarak değişik platformlarda birçok soruna dair sunum ve tanıtım programları gerçekleştirdik. Özellikle de tekstil alanına yönelik birçok çalışmamız oldu. Hazır giyim ve tekstil sektörünün ihtiyaçlarını çok iyi biliyoruz. Sektörü bu ihtiyacı gören ve Arabuluculuk Merkezini destekleyen

yöneticilere teşekkür ediyorum” ifadelerini kullanıyor. Sektörün bu çözüme önyargılı yaklaştığını söyleyen Tufan Uz, “Burada korkulacak bir şey yok, çünkü arabuluculuk çok esnek bir süreç. Biz bütün sektördeki uyuşmazlığı olan insanlardan şunu rica ediyoruz; bir kere denesinler, denemekten kaybedecekleri hiçbir şey yok. Adalet mekanizmasını kötülemek için söylemiyorum ama tıkanmışlık böyle bir şey. Hâlbuki burada kendileri gelip karşılıklı olarak müzakere ederek son derece basit bir yöntemle çıkabilirler. Mahkemelerde bulamayacağınız bir esneklik ve gizlilik prensibi ile tamamen tarafsız ve bağımsız bir süreç arabuluculukta tarafları bekliyor. Herkesin kolaylıkla erişebileceği Arabuluculuk Daire Başkanlığının web sayfasında bir asgari ücret tarifesi var. Üstelik bu fiyat da giderek azalan bir tarife. Dolayısıyla böyle bir sistem içerisinde arabuluculuk mutlaka denenmeli. Denedikten sonra eğer bir sonuç çıkmazsa o zaman mahkemeye gidilebilir. Ama ben insanların hayatlarında 5-10 sene gibi süreyi mahkemelerde harcarlarken, arabuluculuk görüşmesinde bazen 1 saati bazen de 1 günü feda etmemelerini anlayabilmiş değilim” diyor.

HER BOY

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



Makina Parkuru

ADET	MARKA	PUS/FAYN	YEDEK KOVAN	SİSTEM	AÇIKLAMA
8	Pilotelli	26" 28 F	22" 26 F	78 Sistem	Açık en full elastanlı süprem, 2 iplik, lakost, krem
7	Pilotelli	30" 28 F	22-24-26-32 F	90 Sistem	Açık en full elastanlı süprem, 2 iplik, lakost, krem
12	Pilotelli	32" 28 F	10-12-24-26-32 F	96 Sistem	Açık en full elastanlı süprem, 2 iplik, lakost, krem
8	Pilotelli	34" 28 F	10-12-24-22-26 F	102 Sistem	Açık en full elastanlı süprem, 2 iplik, lakost, krem
2	Orizio	34" 22 F	28 F	102 Sistem	Full elastanlı, 4çelikli süprem, lakost, 2 iplik
1	Orizio	32" 22 F	28 F	96 Sistem	Vanize 3 iplik, elastanlı süprem dönüşümlü
1	Orizio	34" 18 F		72 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
2	Orizio	36" 17 F		72 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik



Modal



TENCEL

özme kumaşa gönül verdik...



www.herboy.com.tr

Makina Parkuru

ADET	MARKA	PUS/FAYN	YEDEK KOVAN	SİSTEM	AÇIKLAMA
2	Orizio	34" 16 F		68 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
1	Orizio	30" 18 F		64 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
4	Orizio	36" 18 F		72 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
2	Terrot	36" 18 F		64 Sistem	Full elastanlı, çelikli interlok, ribana, selanik
1	Mayer	34" 20 F	13 F	102 Sistem	Vanize 3 İplik + Diagonal
1	Mayer	32" 20 F		96 Sistem	Vanize 3 İplik + Diagonal
4	Pai Lung	32" 20 F	13 F	96 Sistem	Vanize 3 İplik + Diagonal
2	UNITEX	32" 20 F		96 Sistem	Vanize 3 İplik + Diagonal



İHKİB VE ILO, SURIYELİ MÜLTECİLER İÇİN EL ELE VERDİ



İHKİB ile Uluslararası Çalışma Örgütü, Türkiye'deki Suriyeli mülteciler için el ele verdi. İHKİB ve ILO, mültecilerin ve Türk çalışanların iş gücüne katılımı için hazırlanan programda iş birliği yapacak.

Hazır giyim ihracatının amiral gemisi İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) ile Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO), Türkiye'deki Suriyeli mülteciler için el ele verdi. İHKİB ve ILO, mültecilerin ve Türk çalışanların iş gücüne katılımı için hazırlanan programda iş birliği yapacak. İş birliği protokolünün imza töreninde konuşan İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin dünyanın yedinci, AB'nin üçüncü büyük tedarikçisi olduğunu hatırlattı. Yıllık 17 milyar dolarlık hazır giyim ihracatının yüzde 75'ini İHKİB'in gerçekleştirdiğini vurgulayan Mustafa Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Tüm alanlarda olduğu gibi kurumsal sosyal sorumluluk projelerinde de sektöre yol gösteriyoruz. Bilindiği üzere ülkemizde 4 milyon Suriyeli misafirimiz var. İHKİB bu insanların sorunlarına hiçbir zaman duyarsız kalmadı. Emek yoğun sektörümüze Suriyeli misafirlerimizi entegre etmeye çalıştık. Çalışma hayatında yer alabilmeleri için çeşitli programlar uyguladık. Şimdi de

ILO'nun ülkemizde kayıtlı Suriyeli istihdamını artırmayı öngören program için bir aradayız."

Gücümüze güç katacağız

İHKİB ve ILO'nun birlikte gerçekleştireceği programın Suriyeli mültecilerin yoğun olduğu illerde yürütüleceğini söyleyen Mustafa Gültepe, "İş birliği programımızda önceliğimiz Suriyeli istihdam eden ve etmeyi planlayan firmalarımız olacak. Bu firmaların üretim, sosyal uygunluk ve insan kaynakları yönetimi gibi operasyonlarını sahada koordine edeceğiz. Suriyeli misafirlerimizin yanı sıra Türk çalışanları da sektörümüzde iş gücüne kazandırıp gücümüze güç katacağız" dedi. Göreve başlar başlamaz kamuoyuna açıkladıkları Dört

Dörtlük Plan'da 33 milyar dolar ihracat hedefi koyduklarını hatırlatan Gültepe, hedefe ulaşmada sorumlu işletme kültürü ve etik ticaretin kritik rolünü çok iyi bildiklerini sözlerine ekledi.

Program 10 şehirde hayat bulacak

ILO Türkiye Direktörü Numan Özcan ise, İHKİB ile uzun yıllara dayanan bir iş birliklerinin olduğunu vurguladı. Çalışma hayatının uluslararası normlara uygun hale getirilmesi için 1952'den bu yana Türkiye'de faaliyette bulduklarını belirten Özcan, şöyle devam etti: "ILO, çalışma hayatındaki hakları düzenlemek, insana yarışır iş fırsatlarını özendirme, sosyal diyalogu geliştirmek için çaba gösteriyor. İnsanlara

özgürlük, güvenlik ve eşitlik ilkeleri çerçevesinde saygın işler bulmak için mücadele ediyoruz. 2015'ten bu yana Suriyeli mültecilerin Türk iş piyasasına entegrasyonu üzerine çalışmalar yapıyoruz. Bu kapsamda yürüttüğümüz projelerle bir yandan olumsuz etkileri en aza indirmenin yollarını arıyor, diğer yandan mültecilerin sağlıklı bir şekilde iş gücü piyasasına girmelerine katkıda bulunmaya çalışıyoruz. İHKİB'in desteğini 2 ilde arak başlattığımız bu program Suriyeli mültecilerin yoğun olduğu İstanbul, Ankara, Bursa, Gaziantep ve Şanlıurfa'nın da aralarında bulunduğu 10 şehirde yürütülecek." Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Uluslararası İşgücü Genel Müdürü Sadettin Akyıl ise İHKİB ve ILO arasındaki iş birliğini çok önemsediklerini vurguladı. Sadettin Akyıl, protokolün daha sonra yapılacak iş birliklerine örnek olacağına inandığını söyledi.



Nazarone

www.nazarone.com

Fisto Dantel
Fabrika imalatçısıyız

Güpür Dantel
Fabrika imalatçısıyız

Organze ve Tül Dantel
Fabrika imalatçısıyız

Saten Kurdele
Fabrika imalatçısıyız

**Tül Perde
Kare Sanal Tül
Grek Tül**
Fabrika imalatçısıyız

Nazar Tuhafiye Tekstil Firması olarak yılın 365 günü 3000 çeşit ürünümüzde her zaman hazır stok bulabilirsiniz. Sizleri Merter'deki Genel Merkezimizde ağırlamaktan büyük onur duyuyoruz.

GÜPÜR

FİSTO

TÜL / ORGANZE

KURDELE

TÜL PERDE

KRİSTAL - GREK ZEMİN

TUHAFİYE HIRDAVAT MAMÜL

MERKEZ:

Mehmet Nesih Özmen Mahallesi Yüksel Sokak No:12
Merter - Güngören / İstanbul
Tel: +90 212 637 41 84 - 85 - 86 Fax: +90 212 637 41 87
Mail: info@nazarone.com

EMİNÖNÜNÜ ŞUBE 1:

Rüstempaşa Mahallesi Alacahamam sokak no:18
Sultanhamam/ Eminönü - Fatih / İstanbul
Tel: +90 212 512 25 73 - 519 36 56 Fax: +90 212 519 36 56

EMİNÖNÜNÜ ŞUBE 2:

Sabuncu han cad. No:61 Eminönü / İstanbul
Tel: +90 212 527 80 61

ÇİN OFİSİ:

Room-A313, Huijin Building, No: 1061
Gongren North Road, Yiwu, Zhejiang, China
Tel: 0086-579-85596576 Fax: 0086-579-85596575
Mobil: 0086-133-35902298 0086-138-19966251
Mail: william3639@gmail.com

FABRİKA 1: Güpür-Fisto-Tül-Organze İmalat

D-100 karayolu üzeri Kanal mevkii
Hacı Kadırlar köyü No:22 Gümüşova / Düzce
Tel: +90 380 691 3148 Fax: +90 380 691 3564

FABRİKA 2: Tül Perde İmalat

D-100 karayolu üzeri Kanal mevkii
Hacı Kadırlar köyü No:23 Gümüşova / Düzce
Tel: +90 380 691 3148 Fax: +90 380 691 3564

FABRİKA 3: Kare Sanal Tül ve Grek Tül İmalat

D-100 karayolu üzeri Kanal mevkii
Hacı Kadırlar köyü No:24 Gümüşova / Düzce
Tel: +90 380 691 3148 Fax: +90 380 691 3564

FABRİKA 4: Kurdele İmalat

Defterdar Mahallesi Otakçılar Caddesi
D Blok No:70/7 Eyüp / İstanbul
Tel: +90 212 437 86 85



İHKİB OKULLARINDA MEZUNİYET ZAMANI

Eğitimlerini tamamlayarak mezuniyete hak kazanan İHKİB okullarındaki öğrencilere diplomaları, düzenlenen törenle sektörün lider isimleri tarafından verildi.

Türkiye’de mesleki eğitimde devlet-sektör iş birliğinin en önemli ve en başarılı örnekleri arasında gösterilen İHKİB okullarında mezuniyet sevinci yaşandı. 10 Mayıs tarihinde Dış Ticaret Kompleksinin bahçesinde düzenlenen mezuniyet törenine, Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürü Osman Nuri Gülay, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu Üyeleri, İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak ile sektörel

derneklerin başkanları katılım sağladı. Öğrencilerin aileleri bu özel günde onları yalnız bırakmadı. İHKİB Avcılar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, İHKİB Kağıthane Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, İHKİB Nahit Mentеше Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Nişantaşı Rüştü Uzel Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, İHKİB Yenibosna Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve İDMİB

Zeytinburnu Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’nde dereceye giren öğrencilere ödülleri ve diplomaları verildi. 600 öğrenci mezuniyet sevincini keplerini havaya fırlatarak kutladı.

Mezunlarımız gücümüz olacak

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe törende yaptığı konuşmada, ülkelerin kalkınmasında mesleki eğitimin kritik öneme sahip olduğunu vurguladı. İHKİB’in bu gerçekten hareketle çeyrek asırdan bu yana mesleki eğitime yatırım yaptığını anlatan Mustafa Gültepe, “İHKİB okullarından bugüne

★ 23 YILDA
6 BİN 927 MEZUN ★



Osman Nuri GÜLAY
Milli Eğitim Bakanlığı, Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürü



Mustafa GÜLTEPE
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı



Mustafa ŞENOCAK
İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı



Timur BOZDEMİR
İHKİB Eğitim Komitesi Başkanı

kadar yaklaşık 6 bin gencimizi mezun ederek sektöre kazandırdık. 17 milyar dolarlık ihracatımızda onların alın teri, emeği ve bilgi birikimi var. Mesleki eğitim almış donanımlı gençlerimizle birlikte katma değerli üretimimiz yükseliyor, tasarım ve inovasyon gücümüze güç katıyor. 60 milyar dolarlık ihracat hedefimize ulaşmada da 6 bin mezunumuz itici güç olacak. Onlarla birlikte hedefe çok daha hızlı ulaşacağımıza inanıyorum. Eğitim sürecinde olduğu gibi profesyonel hayatlarında da gençlerimize desteğimizi sürdüreceğiz. Biz fırsatları sunacağız, onlar tasarlayacaklar, inovatif ürünler geliştirecekler ve daha çok katma değer yaratacaklar” ifadelerini kullandı.

Üretimin kitabı yeniden yazılıyor

Dünyanın Endüstri 4.0 adı verilen yeni bir sanayi devriminin eşliğinde olduğunu hatırlatan Mustafa Gültepe, ilk üçünde olduğu gibi dördüncüyü de kırmak istemediklerini söyledi. Mustafa Gültepe gençlere, “Üretimin kitabı adeta yeniden yazılırken, sizin de çok çalışmanız gerekiyor. Öğrenmekten asla vazgeçmeyin ve gerektiğinde risk almaktan korkmayın” diye seslendi.

Destek bizden tasarlamak sizden

“Eğitilmiş her kardeşimizle katma değerli üretimimiz yükseliyor” diyen Mustafa Gültepe, tasarımın ve inovasyonun güçlerine güç kattığını belirtti. Mustafa Gültepe, şöyle devam etti: “Ben

gözünüzdeki ışığı görüyorum. Sizin yaratıcı gücünüzü biliyorum. Bu yıl ilkini düzenlediğimiz ‘Hızır Giyim Teknolojisi Beceri Yarışması’nda sergilediğiniz performansın yakından tanıştım. O performansı bundan böyle sektörümüz için sergileyeceksiniz. Nasıl ki eğitim hayatınızda hep yanınızdaysak bundan sonra da hep yanınızda olacağız. Fırsatları sunmak bizden, tasarlamak, inovatif ürünler geliştirmek, daha çok katma değer yaratmak sizden.”

Mesleki eğitime tam destek

Mezuniyet töreninde konuşma yapan bir diğer isim ise Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürü Osman Nuri Gülay oldu. Konuşmasında mesleki eğitimin

KEPLER HAVAYA

İHKİB Avcılar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, İHKİB Kağıthane Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, İHKİB Nahit Mentеше Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Nişantaşı Rüştü Uzel Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, İHKİB Yenibosna Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile İDMİB Zeytinburnu Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’nden toplamda 600 öğrenci mezuniyet sevincini keplerini havaya fırlatarak kutladı.





İHKİB Avcılar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde dereceye giren ilk üç öğrenciye hediyeleri, Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürü Osman Nuri Gülay tarafından verildi.



İHKİB Kağıthane Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde dereceye giren ilk üç öğrenciye hediyeleri, İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe tarafından verildi.

gelişmesinde sektör - devlet iş birliğinin önemine vurgu yapan Osman Nuri Gülay, giyim alanında 347 okulda 19 bin 690 öğrencinin eğitim gördüğünü söyleyerek, Türkiye'de genel mesleki teknik eğitim konusunda şu bilgileri verdi: "Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü'ne bağlı 3 bin 588 okulumuz bulunuyor. Bu okullarımızda 1 milyon 650 bin öğrencimiz okuyor. Genel orta öğretim içinde oranımız yüzde 42. Yüzde 30'lerden başlamıştık, geldiğimiz noktadan gurur duyuyoruz. Dünya ortalamalarını baktığımızda hemen hemen aynıyız. Mesleki eğitim alan öğrencilerimizden 700 binden fazlasını kızlarımız oluşturuyor. Kızlarımız olmazsa mesleki eğitim olmaz. Eğer ülkemiz kalkınacaksa kızlarımızın alacağı mesleki eğitim sayesinde kalkınacak." Gülay, İHKİB'in mesleki eğitime verdiği desteği çok önemsediklerini sözlerine ekledi.

Her yıl sektöre yeni isimler

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Mustafa Şenocak da, sektörlerin yetişmiş personel konusunda sıkıntı çektiğini hatırlatarak, meslek eğitim alan gençlere çok ihtiyaçları olduğunu vurguladı. Mustafa Şenocak, Milli Eğitim Bakanlığı'na da "Birlikte mesleki eğitimi daha cazip hale getirecek adımları atalım" çağrısı yaptı. İHKİB Eğitim Komitesi Başkanı Timur Bozdemir ise, mesleki eğitime yatırım yapan sektörlerin başında geldiklerini söyledi. İlk meslek lisesini 1995'te açtıklarını hatırlatan Timur Bozdemir, "Sektörlerin meslek liseleri ile kuvvetli bağı olmalı, İHKİB işte tam da bunu yapıyor" dedi. Bozdemir, şöyle devam etti: "İHKİB olarak 1995 yılında açtığımız ilk lise ile mesleki eğitim alanında önemli bir markanın da temellerini atmış olduk.

O tarihten bu yana, Yenibosna ve Kağıthane'de bulunan meslek lisemizi, Küçükçekmece Nahit Menteşe Erkek Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi içinde bulunan Konfeksiyon Makineleri Bakım ve Onarım Bölümü'nü ve Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'ne bağlı Meslek Yüksek Okulumuzu sektörümüzün hizmetine sunduk. Bugün mezun olacak 492 öğrenci ile birlikte şim-

diye kadar okullarımızdan 6 bin 927 mezun verdik. Bugün birlik olarak üç lise, bir teknik bölüm ve bir yüksekokul ile mesleki eğitime örgün olarak devam ediyoruz."

Nitelikli iş gücünün adresi...

"Kurduğumuz ve yaşattığımız bu eğitim kurumlarıyla, hem sektörümüzün ve ülkemizin ihtiyaç duyduğu nitelikli ara-





IHKIB Nahit Menteşe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde dereceye giren ilk üç öğrenciye hediyeleri, IHKIB Eğitim Komitesi Başkanı Timur Bozdemir tarafından verildi.

eleman ihtiyacını karşılıyor, hem de arkadan gelen genç ve dinamik nüfusa iş ve aş imkânı yaratıyoruz” diyen Bozdemir, “Türkiye hızla artan genç bir nüfusa sahip ve iş gücüne katılım açısından Avrupa'nın en dinamik ülkesiyiz. Buna paralel olarak sanayi yatırımları alanında da benzer bir dinamizm söz konusu. İHKİB olarak tekstil endüstrisinin eleman ihtiyacını karşılamak ve mezuniyet mutluluğu yaşayan genç arkadaşlarımıza bir kariyer imkânı sunmak için elimizden geleni yapmaya devam ediyoruz. Yani hem nitelikli işe, hem de nitelikli çalışana olağanüstü ihtiyaç duyulan bir dönemden geçiyoruz. Ne yazık ki ülkemizde mesleki eğitim yapılması çok farklı sebeplerle arzu edilen düzeyde oluşmamış. Bu noktada bütün çabayı devletten beklemişiz. Ancak deneyimlerimiz bize gösteriyor ki sektörsüz bir mesleki eğitim ancak kâğıt üzerinde kalıyor. Biliyoruz ki; eğitimi verilecek meslekle o mesleğin örgütü arasında mutlaka organik bir bağ kurulmalı. İşte biz tam da bunu yapıyoruz” şeklinde konuştu.

Ne kadar gurur duysak azdır

Birlik olarak eskiden beri bu sorumluluğu almaktan çekinmediklerini ve 15 senedir ürettiği mesleki eğitim çözümleriyle bu alanda örnek olacak nitelikte faaliyetler ürettiklerini

söyleyen Bozdemir, “Bu süre boyunca maddi ve manevi desteğini bu eğitim kurumlarından esirgemeyen yönetim kurulumuza ve tüm eski yöneticilerimize, bugün birliğimizin başkanı Mustafa Gültepe şahsında çok teşekkür ediyoruz” dedi. Bozdemir, bir sektör temsilcisi olarak, kazandığının tamamını kendi sektörüne iyi niyet ve dikkatle harcayan İHKİB'le ne kadar gurur duysak azdır sözlerini de ekledi. Öğrencilere de seslenen Bozdemir, sözlerini şöyle sonlandırdı: “Eminim birçoğunuz sizi bekleyen eğitim ve iş hayatınız ile ilgili çeşitli kaygılar taşıyorsunuz. Ben, bankacılık, akademisyenlik yapmış; turizm, inşaat ve tekstil sektörlerinde faaliyet göstermiş biri olarak size önemle belirtmek istiyorum ki: tekstil sektörü bir okyanus gibidir. İsteyen kıyısında ayaklarını ıslatır ve ‘soğukmuş’ diyerek çıkar, isteyen içinde saatlerce yüzer. Bu sizin içinizde taşıdığınız enerjiye bağlıdır. Size tavsiyem, ‘bu iş bitti, bitecek’ diyenlere, seneye yeni bir giysi alıp almamayı düşünüp düşünmediklerini sorun. Almayı düşünüyorlarsa, o ürünü üreten, ya da ürünün marka sahibi siz olabilirsiniz! Bunu unutmayın! Bunu daha 1 hafta önce gene Birliğimizin desteği ile düzenlenen Genç Koza Yarışması'nda bir kez daha gördük. Birbirinden güzel tasarımlar, sektörün duayenleri tarafından ayakta alkışlandı.”



Nişantaşı Rüştü Uzel Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde dereceye giren ilk üç öğrenciye hediyeleri, İstanbul İl Millî Eğitim Müdür Yardımcısı Serkan Gür tarafından verildi.



IHKIB Yenibosna Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde dereceye giren ilk üç öğrenciye hediyeleri, İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Özkan Karaca tarafından verildi.



İDMİB Zeytinburnu Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde dereceye giren ilk üç öğrenciye hediyeleri, İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak tarafından verildi.

BAYRAMPAŞALI ÖĞRENCİLERİN DEFİLESİ BÜYÜLEDİ

Bayrampaşa Teknik Anadolu Lisesi Yıl Sonu Defilesi, sektörün önde gelen isimlerinin katılımlarıyla gerçekleştirildi. Öğrencilerin özgün tasarımları ile hazırladıkları çalışmaların izleyicilere sunulduğu defile yoğun ilgi gördü.

Bayrampaşa Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Giyim Üretim Teknolojisi Bölümü son sınıf öğrencilerinin tasarımları gerçekleştirilen yıl sonu defilesiyle davetlilerin beğenisine sunuldu. Bayrampaşa Teknik Anadolu Lisesi Yıl Sonu Defilesi, 10 Mayıs tarihinde İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) ve Bayrampaşa Tekstilci ve İş Adamları Derneği'nin (BATİAD) katkıları ile gerçekleşti. Bayrampaşa Tekstilci ve Sanayici İşadamları Derneği (BATİAD), Bayrampaşa İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü ile Bayrampaşa Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi arasında imzalanan iş birliği protokolü çerçevesinde gerçekleştirilen defile renkli görüntülere sahne oldu.

Öğrencilerin özgün tasarımları ile hazırladıkları çalışmaların izleyicilere sunulduğu defile yoğun ilgi gördü.

Defileye yoğun ilgi

Tekstil sektörüne kalifiye eleman yetiştirme amacı taşıyan projede, Bayrampaşa Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Giyim Üretim Teknolojisi Bölümü öğrencilerinin yıl boyunca ürettikleri tasarımlar, DoubleTree By Hilton Hotel'de gerçekleştirilen yıl sonu defilesiyle vitrine çıktı. Ünlü modacı Niyazi Erdoğan ile birlikte çalışarak tasarımlarını geliştiren öğrenciler eserlerini Bayrampaşlılarla buluşturdu.

Yıl sonu defilesine İstanbul Vali Yardımcısı Nihat Nalbant, Bayrampaşa Kaymakamı Osman Aslan Canbaba, Bayrampaşa Belediye Başkanı Atila Aydın, Bayrampaşa İlçe Milli Eğitim Müdürü Dr. Abdulaziz Yeniyoğlu, Bayrampaşa İlçe Milli Eğitim Şube Müdürleri Serkan Çolakoğlu ve Yıldız Çardak, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları



Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, sektör temsilcileri, siyasi parti temsilcileri, Bayrampaşa Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Okul Müdürü Handan Didem Ataoğlu, öğretmenler, öğrenci velileri, Bayrampaşa Tekstilci ve Sanayici İşadamları Derneği (BATIAD) Başkanı Şerafettin Kurt ve yönetiminin yanı sıra çok sayıda davetli katıldı. Bayrampaşa Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi

Giyim Üretim Teknolojisi Bölümü'nün sektör desteğiyle hazırlanmış olduğu yıl sonu defilesinde öğrencilerin ürettiği tasarımları profesyonel mankenler taşıdı. Defilenin ardından protokol konuşmalarına geçildi.

Nitelikli üretime katkı

Defilenin açılış konuşmasını yapan Bayrampaşa Kaymakamı Osman Aslan Canbaba, "Bu programın amacı okul ile sektörü buluşturmak. Önemli sektörlerimizden biri olan tekstil sektörünün kalı-

fiye elemanlara sahip olması açısından ve ilçemizde bulunan tekstil firmalarının daha nitelikli üretim yapmalarına katkı sağlaması amacıyla böylesine prodüksiyon gerektiren bir organizasyonda emek sarf eden herkese teşekkür ediyorum" ifadelerini kullandı.

Mesleki eğitime verilen önem...

Kaymakam Osman Aslan Canbaba'nın ardından söz alan Bayrampaşa Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Okul

Müdürü Handan Didem Ataoğlu, "Mesleki ve teknik eğitime gereken önemin verilmesi ile istihdam alanlarının buna göre düzenlenmesi bu geceki bu güzel tablonun en önemli unsurlarından biridir. Öğrencilerimizle birlikte sektörün bize verdiği destekle bu güzel geceyi hep birlikte yaşıyoruz. Destek vererek, katılarak bizleri yalnız bırakmayan herkese teşekkürlerimi sunuyorum" diye konuştu.

Muhteşem tasarımlar ortaya çıktı

Okul Müdürü Handan Ataoğlu'nun ardından konuşmasını yapmak üzere podiuma davet edilen BATIAD Başkanı Şerafettin Kurt ise, "İTKİB'in sponsorluğunda, BATIAD'ın organize ettiği Bayrampaşa Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin yıl sonu defilesine hepimiz hoş geldiniz. Öğrencilerimizi ve öğretmenlerimizi yürekten kutluyorum. Çok iyi hazırlanarak muhteşem tasarımlar ortaya çıkarmışlar. Öğrencilerle birlikte bugün bizler de aynı heyecanı yaşıyoruz" dedi. Organizasyonu her seneye yaptıklarına dikkat çeken Şerafettin Kurt, "Bu yıl biraz daha geniş kapsamlı yaptık. Bundan sonraki yıllarda da üzerine koyarak yıl sonu





defilelerimizi gerçekleştirmek istiyoruz” dedi. Şerafettin Kurt, “Bu gecenin bir kahramanı var. Modacı Niyazi Erdoğan’ın gerçekten çok büyük emekleri var. Kendisine huzurlarınızda teşekkürlerimi sunuyorum. Alkışlardan da anlayacağımız gibi öğrencilerimiz onu çok

seviyor. Bizler de Niyazi Erdoğan’a saygılarımızı sunuyoruz” diyerek sözlerini noktaladı.

İstihdama en büyük katkıyı biz yapıyoruz
İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu

Başkanı Mustafa Gültepe, konuşmasında hazır giyim ve tekstil sektörünün önemine değindi. “Tekstil dünyasının ülkemiz açısından ne kadar önemli olduğunu hepimiz biliyoruz. Tekstil, Türkiye’nin en büyük sektörlerinden bir tanesidir. Tekstil, istihdama çok büyük katkı

sağlayan bir sektör. Ülkeye olan bu katkılarımız artarak devam edecek” diye konuşan Mustafa Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: “Hedeflerimize ulaşmanın tek temel şartı katma değeri hür yapmaktır. Katma değeri hür yapmanın yolu da tasarımdan geçiyor. Bu tarz organizasyonları üniversitelerle birlikte yapıyorduk. Bugün bir lisemizle birlikte gerçekleştirdik. Bu bizim için gurur verici. Öğretmenlerle, öğrencilerle, birliklerle, derneklerle beraber bu projeler artarak devam edecek. Emeği geçen herkesi teşekkür ederim” ifadelerini kullandı.

Gençlerde o güç mevcut

Mustafa Gültepe’nin ardından söz alan İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz ise sunduğu rakamsal verilerle tekstil sektörünün önemine değindi. 2017 verilerine göre tekstil sektörü



Etkinliğin sonunda İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe’ye, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz’e, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Aydın Erten’e ve Modacı Niyazi Erdoğan’a defileye katkılarından dolayı plaket takdim edildi.



nün ülkeye 13 milyar dolar döviz girdisi sağladığını belirten Ahmet Öksüz, aynı zamanda sektörün 2 milyon kişiye istihdam sağladığının da altını çizdi. Avrupa'nın 2'nci, dünyanın ise 7'nci büyük tedarikçisi olduklarını hatırlatan Ahmet Öksüz, Bayrampaşa'nın da tekstil açısından çok önemli bir merkez olduğunu söyledi. Bayrampaşa'nın 350 milyon dolar ihracat yaptığına dikkat çeken Ahmet Öksüz, tasarımın önemine değinerek öğrencilere bu sektörde çalışmalarını gerektiğini, başka sektörlerle kaymalarını gerektiğini de belirtti. Ahmet Öksüz, tekstil ve hazır giyim sektörlerinin başarısının altındaki en önemli sebeplerinden biri olan nitelikli iş gücüne dikkat çekerek başarılı defile organizasyonu için öğrencileri tebrik etti. Gençlerin tekstil sektöründe çalışmaya devam etmesini arzuladığını ifade eden Ahmet Öksüz, Türk tekstil sektörünü daha ileriye taşıyacak gücün gençlerde olduğuna vurguladı.

Bayrampaşa 7 yıldızlı marka

Yıl sonu defilesiyle ilgili kısa bir konuşma yapan Bayrampaşa Belediye Başkanı Atila Aydın ise, "Bu defile zaten marka olan



Bayrampaşa'yı artık 7 yıldızlı bir marka haline getirmiştir. Bayrampaşa'nın gelişimine katkıda bulunan herkese ve de bu organizasyonun oluşumunda emeği geçen tüm öğretmen, öğrenci, dernek ve modacılar teşekkürlerimi sunuyorum" ifadelerini kullandı. Başkan Aydın'ın ardından söz alan BATIAD eski Başkanı Aydın Erten, öğrencilerin heyecanını paylaştıklarını belirterek, modacı Niyazi Erdoğan'a ayrı bir parantez açtı. Tecrübelerini

öğrencilerle paylaştığı için Niyazi Erdoğan'a şükranlarını sunan Aydın Erten, defilenin gerçekleşmesinde payı olan herkese teşekkür ederek konuşmasını sonlandırdı.

Emeği geçenlere plaket

Gecenin son konuşmacısı olarak söz alan Modacı Niyazi Erdoğan ise, "Şu anda burada çok güzel bir birlik var. Sektör burada, okul burada, bürokrasi burada, basın burada, bunu sakın bozmayın. Herkesin birbirinden haberdar olması çok önemli. Sizlerin desteği olursa biz bu genç meslektaşlarımızla çok daha güzel işler yaparız. Biz bir hayal kurduk ve bugün o hayali gerçekleştirmenin haklı gururunu yaşıyoruz. Hepinize saygılar sunuyorum" şeklinde konuştu. Protokol konuşmalarının ardından projenin gerçekleşmesinde emeği geçenlere plaket takdim edilerek program son buldu.





İHKİB 2018 FUARLARINA HAZIR

İHKİB tarafından millî katılım gerçekleştirilen fuarların tanıtım toplantısı ve İngiltere pazarına giriş semineri gerçekleştirildi. Laleli, Merter ve İMA'da yapılan tanıtım toplantıları büyük ilgi gördü.

İHKİB tarafından milli katılım düzenlenen fuarların tanıtım toplantısı ve İngiltere pazarına giriş semineri gerçekleştirilecek. İlk olarak 22 Mayıs tarihinde Wydhm Otel'de Laleli ihracatçıları için bir tanıtım etkinliği gerçekleştirildi. 23 Mayıs tarihinde ise İstanbul Moda Akademisi'nde (İMA) Osmanbeyli ihracatçılar için bir araya gelindi. Osmanbey firmalarının yakından takip ettiği fuarın tanıtım toplantısını, 125'in üzerinde firmanın temsilcisi takip etti. Toplantıda İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Özkan Karaca, OTİAD Başkanı Ridvan Kandağ, İHKİB AB, ABD Fuarlar Komite Başkanı Nazım Kanpolat, İHKİB Rusya-BDT Fuarları Komite Başkanı Sabri Sami Yılmaz ve Ascential PLC Genel Müdürü Julie Deiscoll, Pure London Fuarı'na ilişkin bilgi verdi.

Fuara dair her şey...

Toplantı; İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Öz-

kan Karaca, OTİAD Başkanı Ridvan Kandağ, İHKİB AB, ABD Fuarlar Komite Başkanı Nazım Kanpolat, İHKİB Rusya-BDT Fuarları Komite Başkanı Sabri Sami Yılmaz'ın "hoş geldiniz" konuşmalarıyla başladı. Ascentials Events Direktörü Julie Deiscoll'un sunumunun ardından soru

cevap bölümü ile izleyicilerin pazara ilişkin soruları yanıtladı. Toplantıda fuar bilgisinin yanı sıra başarılı olmak adına fuar öncesi, esnasında ve sonrası için neler yapılması gerektiği ve bunun yanı sıra etkin bir şekilde İngiltere moda pazarına nasıl girebileceğine dair yetkililer

tarafından görüşler dile getirildi. Seminerin ikinci bölümünde İHKİB tarafından düzenlenen fuarların pazarlarına ilişkin bazı rakamsal ihracat verileri paylaşıldı. İHKİB tarafından fuarları ziyaret etmek isteyen firmalar için her fuar için ayrı seyahat paketleri de sunuldu.



İngiltere pazarı için vazgeçilmez fuar

Fuarda, hazır giyimden deriye, aksesuardan ayakkabıya kadar, tekstil, deri ve hazır giyim sektörünün tüm bileşenleri ziyaretçilerle buluşuyor. Yılda iki kere düzenlenen bu devasa karma fuar, 22-24 Temmuz tarihinde gerçekleşecek. Birçok alternatif sunan Pure London, aynı zamanda moda sektörüne yön veren trendlere de ev sahipliği yapıyor. İngiltere pazarına giriş yapmak ve bu pazarda kalıcı olmak isteyen Türk hazır giyim markaları Pure London Fuarı'nı takvimlerine eklemeleri gerekiyor.



STANDINIZI ZİYARET EDEN HERKESLE **BAĞLANTI KURUN**



Pure London'ın Genel Müdürü Julie Deiscoll, fuara dair sorularımızı yanıtladı.

Firmalar fuarda başarılı olmak için ne yapmalı?

Herhangi bir fuarda sergilenmek hem ciddi bir taahhüt hem de bir marka için büyük bir fırsat. Bir markanın yatırımlarından en iyi verim almasını sağlamak için, tüm markalarımızı pazar öncesi ve sonrası pazarlamasında zaman ayırmaya teşvik ediyoruz. Fuar öncesinden markaların çevrimiçi profillerini tamamlamaları gerekiyor. Pure London Fuarı'nın web sitesi, 2017 yılında 245 binin üzerinde benzersiz bir manzaraya sahipti. Burada 'Katılımcı Listesi', en çok görüntülenen sayfadır ve bu binlerce potansiyel temanın farkına varma fırsatından biri haline gelmiştir. Bir mağaza penceresi gibi, çevrimiçi profiliniz ziyaretçilerin sunduklarınızla ilgili ilk izlenimdir; göze çarpmak için bu büyük fırsattan firmaların yararlanması gerekiyor. Mevcut müşterilerine fuara katılacaklarını söylemeliler ve ayrıca görmek istedikleri alıcıların istek listesini oluşturup kişisel bir davetle onlara ulaşabilirler. Fuarda bir gösteri durma standı oluşturabilirler. Ziyaretçilere sundukları ürünlerden gurur duymalıdır. Dikkatli ve uyanık olsunlar. Ziyaret eden her alıcıyla tanışma ve etkileşim kurmaya hazır olsunlar. Gösteri sadece 3 gün olsa da, işleri bitmedi. Tüm potansiyel müşterilerini takip ettiklerinden, 5 gün içinde stantlarını ziyaret eden herkesle bağlantı kurduklarından emin olsunlar. Sipariş vermeleri için ziyaretçilere bir neden sunsunlar.

İngiltere moda pazarına girerken şirketler nelere dikkat etmeli?

İngiltere giyim pazarı 60 milyar sterlinin üzerinde bir değere sahip ve İngiltere'nin en

önemli moda perakendecileri, ürün ve müşterilerinin odak noktasını asla kaybetmeyecek ana iki nokta var. İşletmenin marka karması rakiplerinden ayırır ve müşteri tabanına hitap etmeye yardımcı olur. İngiltere'de 2017 yılında giyim ve ayakkabı satışı 55,6 milyar sterlin değerinde idi. Bu rakamın 2022 yılına kadar yüzde 11'in üzerinde artarak 62,2 milyar siterline çıkacağı tahmin ediliyor. İngiltere'nin moda için iyimser ve parlak bir geleceği var. Birçoğu önümüzdeki aylarda uluslararası ticaret fuarlarında görülecek olan İngiltereli alıcılar, sürekli olarak onları ayıracak yeni ve özgün markaları arıyorlar. Her yıl Pure London'ı ziyaret eden ve İngiltere'nin yüzde 80'ini ziyaret eden 17 binden fazla ziyaretçiyle, Pure London, İngiltere pazarını kırmak için gerçekten şov yapıyor.

Moda endüstrisinde trend eğilimlerine ev sahipliği yapıyorsunuz. Şirketler bu trendlerden ne kadar faydalanıyor?

Fuardaki tahmin eğilimleri, hem markaların hem de perakendecilerin güven kazanmasına olanak tanıyor. Yükselen tahmin, geçmiş satış/pazar büyümesine bakmanın ve gelecekte neler olabileceğini belirlemenin ve her zaman önünüzde olduğunuzu garanti etmenin anlayışlı bir yoludur. Pure London'da, trendleri yerinde sunmaları yoluyla canlı tutmaya yardımcı olan dünya lideri trend tahmincileri WGSN ile çalışacak kadar şanslıdır. Birleşik Krallık'ın yüzlerce ve binlerce moda markasına zaten ev sahipliği yapmış gibi görünse de, tüketici talepleri sürekli değişim ve yenilik çağrısında bulunur ve iştah bizim görmemiz için açıktır. Koleksiyonları, en son trendleri yansıtabilecek şekilde uyarlayarak markalarını farklılaştırmaya yardımcı olur ve İngiltere pazarında başarılı olmaları için onlara rekabet avantajı sağlar.

2018 YILI 2.DÖNEM DEVLET DESTEKLERİ AÇIKLANDI!

✓ **MAGIC LAS VEGAS**
12-15 Ağustos 2018
2018/2 DÖNEM DEVLET DESTEĞİ
3169 TL / m²

✓ **PURE LONDON**
22-24 Temmuz 2018
2018/2 DÖNEM DEVLET DESTEĞİ
1790 TL / m²

✓ **CPM MOSCOW**
4-7 Eylül 2018
2018/2 DÖNEM DEVLET DESTEĞİ
2113 TL / m²

✓ **KIEV FASHION**
5-7 Eylül 2018
2018/2 DÖNEM DEVLET DESTEĞİ
869 TL / m²

✓ **WHO'S NEXT**
7-10 Eylül 2018
2018/2 DÖNEM DEVLET DESTEĞİ
1679 TL / m²

✓ **CENTRAL ASIA FASHION**
16-18 Eylül 2018
2018/2 DÖNEM DEVLET DESTEĞİ
770 TL / m²

Ekonomi
Bakanlığından
İHKİB'in millî katılım
gösterdiği fuarlara
destek!

Konum, Saha, Farkımız...

*Hursan Lojistik Olarak Ambarlı limanı içerisinde
Tekstil yüklerinize kaliteli ve akılcı çözümler sunarak
depolamaktayız. Hursan Lojistik Liman terminali
17.000 m2 lik alanda hizmet vermektedir.*

*Hursan Lojistik, Gümrüklü Geçici depolama faaliyetleri için
6.000 m2 kapalı 11.000 m2 açık alan ayırmıştır.*

**TEKSTİL ÜRÜNLERİNİZİ
GÜVENLE
DEPOLUYORUZ**





TÜRK İÇ GIYIM MARKALARI 2019 TRENDLERİ İÇİN BULUŞTU

İç giyim sektörü, 2019 İlkbahar-Yaz trendleri için "Değişikliği Yakalamak" temasıyla İHKİB organizasyonunda Concepts Paris Firması kurucusu ve Kreatif Direktörü Jos Berry ile bir araya geldi. Seminere sektör yoğun ilgi gösterdi.

İç giyim, yatak kıyafetleri, tayı ve ev giyiminde renkler, kalıplar, kumaşlar ve tüketici alışkanlıklarını konularının anlatıldığı "İç Giyim Sektöründe 2019 İlkbahar - Yaz Trendleri" semineri 15 Mayıs tarihinde İstanbul'da Four Seasons Bosphorus Otel'de gerçekleştirildi. Sektörden büyük bir katılımı gerçekleştirilen seminerde Jos Berry tarafından 2019 İlkbahar ve Yaz sezonları trendleri ile birlikte 2019 Sonbahar ve 2020 Kış sezonları trendleri görseller ve örnekler ile anlatıldı.

Rehber niteliğinde trend kitapları

İç giyim dünyasına yön veren

Paris ve Londra'da yerleşik Concepts Paris Firması Kreatif Direktörü Jos Berry Avrupa pazarında çok önemli yere sahip Victoria's Secret, Marks and Spencer, Vanity Fair gibi büyük iç giyim markalarına danışmanlık yapmakta ve iç giyim sektörüne üretim ve pazarlama alanında çok büyük katkılar sunan rehber niteliğinde trend kitapları hazırlamaktadır. Jos Berry tarafından hazırlanan 2019 İlkbahar - Yaz Sezon Trendleri kitabı üyelerin yararlanması için İMA Kütüphanesine kazandırıldı.

İç giyim UR-GE'de ikinci dönem başladı

Trend seminerinin açılış

konuşmasını gerçekleştiren İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve İç Giyim Markaları UR-GE Projesi Komite Başkanı Nazım Kanpolat, "Bugün bu seminer, yoğun talep üzerine ikincisine başladığımız UR-GE projemizin bir etkinliği. İç giyim sektörümüz için geçen dönem yürüttüğümüz projede 2,5 yıl boyunca 22 firma ile yurt dışında birçok başarılı faaliyet gerçekleştirdik. Yeni başlattığımız iç giyim markaları projesi kapsamında bugün düzenlediğimiz trend semineri dahil olmak üzere sektörün ihracatına yönelik hem ülkemizde hem de yurt dışında birçok faaliyet gerçekleştireceğiz. Bugün bu



Nazım KANPOLAT
İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve
İç Giyim Markaları UR-GE Projesi
Komite Başkanı

faaliyete katılan tüm sektör temsilcilerimize ve tasarımcılara çok teşekkür ederim, başarılar dilerim" ifadelerini kullandı.



İÇ GİYİM SEKTÖRÜNDE 2019 İlkbahar- Yaz Trendleri

Concepts Paris Kreatif Direktörü Jos Berry tarafından gerçekleştirilen seminerde, 6 farklı tema (Beauty Now, Traces, Picnic, Latin Ribes, On The Move, Flower Punk) üzerinden sektörün trendleri anlatıldı. Buna göre yeni trendler; 1990'lardan sonra iç giyimde sütyen trendlerinin çok değiştiği, rahatlığın daha çok ön plana çıktığı görülmektedir. Spor markaları en iyi teknolojiyi üretir, hatta pazarı yönlendirir hale geldi. İç giyim ürünleri artık günlük yaşamda kullanılmaya başlandı. İç çamaşır dünyası hızla değişiyor. Füzyon ile sporun birleştiğini görüyoruz. Spor ile seksiliğin kombinasyonu öne çıkıyor. Pembe, yatak giyiminden spor salonu giyimine kadar en çok kullanılan ve sevilen bir renk. İç giyimde kullanılan malzemelerde de büyük değ-

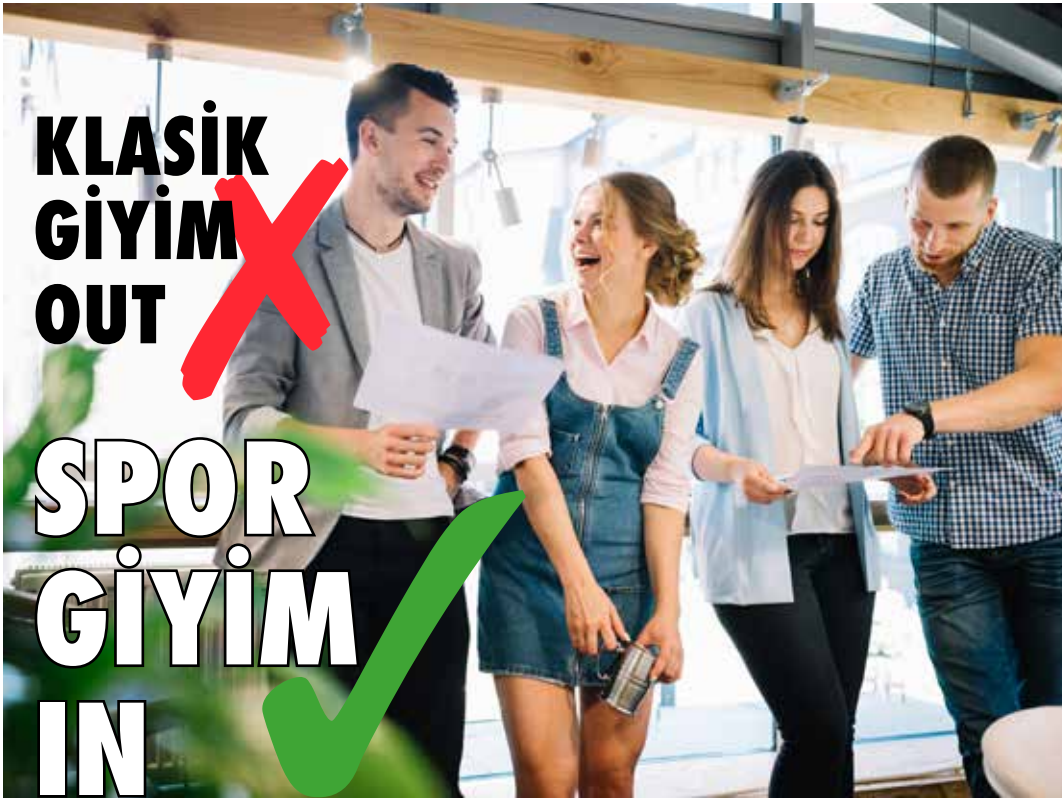


şimler başladı. Çiçekleri spor giyimde görüyoruz. Karıştırıp birlikte kullanılan dolayısıyla paralel gardırop denilen trendler spora dayanıyor. Kırmızı renk geri dönüyor. Etnik çizgiler görüyoruz. Bölgesel klasik tasarımlar otantik bir şekilde çıkıyor. İç çamaşırında meyveli temalar daha çok görülecektir. Limon, ananas, çilek kombinasyonları ve renkleri iç giyimde rengarenk bir skala yaratmaktadır. En önemli renklerden biri sarı. Çok fazla doğal renk özellik-



le de toprak renkleri önde görülecektir. Organik tasarımın evrimi söz konusu. Gösterişli açık renkler; Gucci, Prada gibi lüks renkleri... Sportmen parlak renkleri; geleneksel spor renklerinde uzakta, itici güç olarak karşımıza çıkmakta. Geleneksel olmayan ve su renklerini görüyoruz. Ağız sulandırıcı pastel renkler, Barbie'den uzak evrimleşen pembeler dikkat çekiyor. Pembede cinsiyet nötrlüğü söz konusu. Erkeklerde pembe giyimi çok fazla olacak.





Son dönemde klasik giyimden ziyade spor giyim daha fazla tercih edilir oldu. Bu duruma ayak uydurmaya çalışan perakende temsilcileri de bu tercihe uygun olarak hem mağazalarını genişletiyor hem de ürün gamını çeşitlendiriyor.

Günümüzde özellikle genç kuşağın giyim alışkanlıkları yeni bir trendi de yaratıyor. Bu trend pek çok kurumun takım elbise zorunluluğunu kaldırmasına sebep oluyor. İş dünyası takım elbise yerine 'smart casual' denilen rahat ve resmi tarzı tercih ediyor. Gündelik hayatta ise spor giyim ön plana çıkıyor. Perakende sektörü temsilcileri de nano teknoloji ve teknik kumaşla üretilen spor kıyafetlerinin günlük yaşamda dikkat çektiğini belirtiyor. Bu durumla beraber, uluslararası markalar mevcut mağazalarını genişletmeyi hedefliyor. Bu projeler ile markalar, mevcut ürün kapasitelerine yeni ürün gruplarını eklemeyi de planlıyor.

Spor giyimde

hedef 4,5 milyar dolar

Konuyla ilgili Dünya gazetesine açıklamalarda bulunan İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa



Mustafa GÜLTEPE
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

Gültepe, spor giyim günümüzde büyüme imkânının olduğunu söyledi. Hazır giyim bu yıl için 18 milyar dolar ihracat hedefi olduğunu açıklayan Mustafa Gültepe, 4,5 milyar doların spor giyimden sağlanmasını hedeflediklerini ifade etti. Nano teknolojinin ve teknik kumaşların fazlaca kullanıldığı spor giyim ön plana çıktığını belirten Mustafa Gültepe, bu alanda uluslararası kendini ispatlamış markaların mağazalarındaki alanlarını ge-



Hadi KARASU
TGSD Yönetim Kurulu Başkanı

nişletme anlamında taleplerinin olduğunu kaydetti. Mustafa Gültepe, bu markalar arasında kendilerine Nike, Adidas, Inditex Grubu gibi markalardan taleplerin geldiğini ifade etti. İş dünyasında çalışanların takım elbiseden vazgeçip daha rahat edebilecekleri giysileri tercih ettiklerini belirten Mustafa Gültepe, "İş dünyasında çalışanlar özellikle çalışma sırasında hem rahat etmeleri hem de kendi performanslarını yüksek tutmak

için casual tarz kıyafetleri tercih ediyor" diye konuştu.

Hava şartları zorluyor

Mustafa Gültepe, son zamanlarda hava şartlarının üstünde seyreden sıcaklıklar yüzünden perakendecilerin zor durumda kaldığını söyledi. Gültepe, "Birçok perakendeci ellerinde kalan stokları indirim yaparak satmaya çalışıyor. Aslında sezonlar değişmiyor, iklim değişikliğinden aylarda kaymalar oluşuyor. Mesela kış sezonu için perakendeci ocak-şubat ayında yapıyor. Yaz sezonu için de nisanda hazırlık yapılırken artık mayıs daha sıcak olacağı için o zaman yapılacak. Bu yıl yaşadığımız durum bu şekilde. Bu da markalar adına hoş bir görüntü oluyor" dedi.

Spor giyimde kapasite arttı

Spor giyimi denim, aktif giyim ve sokak giyim olmak üzere 3 başlıkta tanımladıklarını söyleyen Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Başkanı Hadi Karasu, son dönemlerde takım elbiseden spor giyime yönelişin yaşandığını belirtti. Spor giyim üreticilerin kapasitelerinde artış gözlemlediklerini kaydeden Karasu, eski örme fabrikalarının teknolojilerini geliştirerek spor giyime yöneldiklerini anlattı. Spor giyim artık hayatın her alanında karşımıza çıktığını ifade eden Hadi Karasu, üreticilerin ürün gamlarında yeni koleksiyonların yer aldığına dikkat çekti. Sektör hakkında bilgi veren Karasu, şunları söyledi: "Türkiye'de spor giyim üretimi yapan firmalar, toplam ihracat yapan firmaların yüzde 10'unu teşkil ediyor. Spor giyim üretimi yapan bin 500 firma var. Dünya spor giyim sektörü ihracatında pazarı domine eden Çin olmakla birlikte Türkiye, 3,2 milyar dolar ile 5'nci sırada yer alıyor ve pazardan yaklaşık yüzde 5 pay alıyor. Spor giyimi ihracatı yaptığımız ülkeler arasında Almanya, İngiltere, İspanya, Fransa, Hollanda, İtalya, Belçika, Polonya, Irak ve Danimarka yer alıyor. Y kuşağının bundan sonra yönetime geliyor olması da spor giyim pazarını büyütecek."

MODANIN ÇEKİM GÜCÜ



- **Koroza** - **Boynuz** - **Kemik** - **Sedef** - **Tahta** - **Kokonat**
- **Polyester** - **Metal** - **Çubuk** - **Urea** - **Kumaş Kaplı**

www.polsanbutton.com.tr

444 1 POL

0216 488 87 87

Fabrika - Genel Merkez:
Topsevi Mah. Kubilay Cad.
No:77 Kartal / İstanbul

Metal Fabrika - Showroom:
İkitelli OSB Atatürk Bulvarı Haseyad 2. Kısım
Kunt Holding Ap. No:110 /Z4 Başakşehir /İST

POLSAN 
BUTTON MANUFACTURING & TRADE CO. INC.



TİCARETE SİYASETİN GÖLGESİ DÜŞMESİN

Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün uluslararası algısını yükseltmek üzere planlanan Avrupa turuna, Almanya'dan başlayan İHKİB, İTHİB ve TGSD başkanlarından ortak çağrı: "Aramıza siyasetle duvarlar örmek yerine ticaretle yeni iş birliği köprüleri inşa edelim."

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) ve Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Türk moda ve tekstil endüstrisinin AB ülkelerindeki algısını daha yukarıya taşımak için tanıtım atağı başladı.

Protokol imzalandı

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz ve TGSD Başkanı Hadi Karasu proje çerçevesinde ilk ziyareti Almanya'ya gerçekleştirdi. Alman Tekstil

Moda Federasyonu Başkanı Ingeborg Neumann'ın davetlisi olarak gidilen Düsseldorf'ta, Rheinland Tekstil ve Hazır Giyim Derneği Başkanı Rolf.A.Königs ve Kuzeybatı Almanya Tekstil ve Hazır Giyim Derneği Başkanı Dr. Wilfried Holtgrave'in aralarında bulunduğu sektör temsilcileri ve akademisyenlerle görüşen üç Başkan, muhataplarına "siyasetle aramıza duvar örmek yerine ticaretle iş birliği köprüleri inşa edelim" çağrısında bulundu. Ziyaret sırasında Türkiye ile Almanya tekstil ve hazır giyim endüstrileri arasında iş birliğini öngören bir de pro-

tokol imzalandı. İHKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Jale Tunçel ve İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Şişman da heyete eşlik etti.

Ortak çağrı

Türk tarafı adına protokole imza atan Mustafa Gültepe, Hadi Karasu ve Ahmet Öksüz tekstil ve hazır giyim endüstrisinin Türkiye için stratejik önemde olduğunun altını çizdiler. Sektörün en büyük pazarı konumundaki AB'de son dönemde gelişen olumsuz Türkiye algısını kırmak için ziyareti planladıklarını bildiren Mustafa Gültepe, Ha-

di Karasu ve Ahmet Öksüz'ün ortak açıklamasında şu görüşlere yerildi:

"2017'de 25 milyar dolarlık tekstil ve hazır giyim ihracatımızın 16,2 milyar dolarlık bölümünü AB ülkelerine gerçekleştirdik. Almanya ise 3,7 milyar dolarlık pay ile tekstil ve hazır giyim ihracatımızda ilk sırada yer alıyor. Türk tekstil ve konfeksiyon sanayisinin en büyük pazarı olan Almanya, aynı zamanda geleneksel ortağımız. Üretim altyapımızın ve ihracatımızın gelişiminde de Almanya'nın çok büyük katkısı bulunuyor. 90'lı yıllarda Türk tekstil ve konfeksiyon sanayisi ihracatının yüzde 50'sini Almanya'ya yapıyordu. Geride bıraktığımız 30 yılda ihracat pazarlarımız çeşitlenirken, Almanya'nın payı azaldı. Almanya'nın payı hazır giyim ve konfeksiyonda yüzde 18'e, tekstilde yüzde 5'e kadar geriledi. Oysa tekstil ve hazır giyim sektörleri için bu ülkede çok büyük potansiyel bulunuyor. Mevcut pazar payımızı yeniden artırmak ve iş birliği imkânlarını geliştirmek için gittiğimiz Düsseldorf'ta Alman muhataplarımızla çok yararlı görüşmeler yaptık. Kendilerine birinci ağızdan ülkemizdeki fırsatları anlatıp 'Ticaretimize siyasetin gölgesi düşmesin. Aramıza siyasetle duvar örmek yerine gelin ticaretle yeni iş birliği köprüleri inşa edelim. Daha çok iş birliği yapalım ve birlikte daha çok kazanalım.'

'Gelecek tekstil ve hazır giyimde' sloganı ile imzaladığımız protokol uyarınca sektörlerimiz arasında bilgi paylaşımı, Ar-Ge, yeni nesil gençlerin sektöre kazandırılması, öğrenci değişimi, mesleki eğitimin geliştirilmesi gibi konularda ortak projeler geliştireceğiz. Ayrıca B2B platformları ile karşılıklı ticaretin geliştirilmesi için çalışacağız. Bu iş birliğinin uzun vadede sektörlerimize çok büyük katkısı olacağına inanıyoruz." İHKİB, TGSD ve İTHİB başkanlarından Almanya ile başlayan ülke ziyaretleri İspanya, İngiltere ve Hollanda gibi ülkelerle devam edecek.

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

DÜNYA TEK TUŞLA İHRACATÇININ AVUCUNDA



ikiye ayrıldığını, Türkiye'nin bilgiyi tüketen değil, üreten bir ülke olması gerektiğini söyledi. TİM'in yine bir ilke imza attığını, hazırlanan portalın ihracata ve ihracatçıya büyük katkı sağlayacağını belirten Zeybekci, portaldaki tüm verilerin doğru, sağlıklı ve devamlı yenilenmesi gerektiğinin altını çizdi. Zeybekci, "Bir kişi ihracat yapmaya karar verdiğinde 'Mehmet bir işe girdi, hayatı değişti, evler aldı' diyerek işe koyuluyordu. Günün birinde de ihtiyaçtan fazla kapasite ortaya çıkıyordu. Bu yüzden üretilecek bilgiler isabetli, güncel, hızlı ve doğru olmalı" dedi. Hazırlanan portalın ihracat potansiyelini harekete geçirmesine büyük katkı sağlayacağını ifade eden Zeybekci, "100 bin ihracatçı hedefine bu yöntemlerle ulaşacağız" şeklinde konuştu.

Yeni hedef ülkeler belirlenecek

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi de portalda yer alan veriler sayesinde ihracatçıların her türlü pazar analizini yapabileceğini söyledi. Portalda hedef ülkelerle ilgili faydalı bilgilerin de olacağını kaydeden TİM Başkanı, bu bilgileri de ülkedeki önemli kuruluşlar ve firma kaynakları, karşılıklı diplomatik temsilcilikler, vize uygulamaları, Türkiye'den ilgili ülkeye yapılan uçuşlar, bu ülkede millî katılım sağlanan fuarlar, Türkiye'ye uygulanan gümrük vergisi oranları olarak sıraladı.

İhracatçılara çağrı: "Bu bilgileri kullanın"

TİM Başkanı, "Nasıl firma kurulur, ihracatçı birliklerine nasıl kayıt yapılır, gümrük müşavirliği nasıl yetkilendirilir bilgilerini bu portalla girişimcilerimize sunuyoruz. Yani, portal sayesinde ihracat yapсын yapmasın, herkes için çok önemli bilgilere ve verilere ulaşım imkânı sağlıyoruz" diye konuştu. İhracatçılara "Bu bilgileri kullanın" çağrısı yapan Büyükekşi, "Hedef pazarlarınız hakkında bilgi edinin. Rakip ülkeler hakkında verilere ulaşın. Bu sayede, doğru hedef pazarlarla kısıtlı kaynakları en verimli şekilde kullanın" ifadelerini kullandı.

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, TİM'in yine bir ilke imza atarak hazırladığı portalla ihracat ve ihracatçıya büyük katkı sağlayacağını söyledi. Üretilen bilgilerin isabetli, güncel, hızlı ve doğru olması gerektiğinin altını çizen Zeybekci, "100 bin ihracatçı hedefine bu yöntemlerle ulaşacağız" dedi.

Türkiye'de 3,1 milyon kişiye istihdam sağlayan 71 bin ihracatçının temsilcisi olan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), ihracatı ivmeli bir performansla artırmak için çalışmalarını tüm hızıyla sürdürüyor. TİM, bu kapsamda İhracat Pusulası bilgilendirme portalını hayata geçirdi. İhracatını artırmak isteyen veya ilk kez ihracat yapacak firma ve girişimciler için tasarlanan portal, ihracatpusulasi.org.tr adresi üzerinden hizmet verecek. 6'lı Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP) kodları üzerinden kurgulanan portal sayesinde ihracatçılar hem Türkiye'nin hem de dünyanın dış ticaret verilerini aynı ekranda karşılaştırabilecek.

Portalda; Türkiye'nin herhangi bir ürünündeki yıllık ihracatı ve değişimi, ihracatçı firma sayısı, ihracat birim fiyatları, dünyadaki ülkelerin bu ürünündeki ithalatları ile Türkiye'nin bu pazarlardaki payı, ülkeler bazında birim fiyatlar ile dünyada bu ürünü en çok alan

ve satan ülkelerin bilgileri yer alacak.

Hedef; 100 bin ihracatçı ihracatpusulasi.org.tr portalının tanıtım toplantısında konuşan Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, dünyada milletlerin bilgiyi üreten ve tüketen olarak



ecereflect[®]

*Son teknoloji kullanılarak dizayn edilmiş yeni fermuar serimiz **ecereflect**[®] polyester dokuma üzerine su geçirmez ve florasan reflektör uygulama ile fermuar da yepyeni bir dönem açıyor.*





Türkiye'nin ihracatında önemli bir yer tutan dizi, sinema ve reklam sektörünü Ekonomi Bakanlığı 100 bin dolara kadar destekliyor. Sanayi odası, sektörel dernek, birlik veya konsey gibi iş birliği kuruluşları için ise anılan giderler 200 bin dolara kadar karşılanıyor.

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, tamamı veya belirli bir kısmı Türkiye'de çekilmiş ve yurt dışında gösterimi, satışı yapılmış sinema, belgesel, televizyon dizisi, animasyon ve program formatlarına verilen reklam giderlerinin, Türk Ticaret Kanunu hükümlerince kurulan şirketler için yüzde 50 oranında ve 100 bin dolara kadar desteklendiğini belirtti. Bakan Nihat Zeybekci, AA muhabirine, bakanlığının "hizmet ihracatı" alanında yürüttüğü faaliyetlere ilişkin açıklamalarda bulundu. Cumhuriyetin 100. yılı olan 2023'e yönelik olarak ülke için hizmet ihracatı hedefi oluşturulması ve bu hedefe bütüncül stratejilerle ulaşılması amacıyla Ekonomi Bakanlığınca "2023 Hizmet İhracatı Stratejisi" çalışması başlatıldığını anımsatan Bakan Zeybekci, "Hizmet İhracatı Stratejisi ile Türkiye'nin hizmet ticaretinde artan oranda ve sürdürülebilir ihracat

geliri elde etmesi için sektör bazında kültür, eğitim, bilişim-yazılım, yolcu taşımacılığı, yük, eşya taşımacılığı ve lojistik, turizm, sağlık, müteahhlik ve teknik müşavirlik hizmetleri gibi 8 sektöre ilişkin stratejiler geliştirilmesini hedefledik" diye konuştu.

Film sektörüne büyük destek

Uluslararası rekabetin güçlendirilmesi, markalaşma, hizmet gelirlerinin artırılması ve sektörün dış pazarlara açılması amacıyla "Hizmet Ticareti Destek Programı" geliştirildiğine dikkati çeken Zeybekci, bu

kapsamda eğitim, sağlık turizmi, bilişim ve yönetim danışmanlığı sektörlerinin yanı sıra film sektörünün de desteklendiğini kaydetti. Zeybekci, sözlerini şöyle sürdürdü: "Tamamı veya belirli bir kısmı Türkiye'de çekilmiş, üretilmiş ve yurt dışında gösterimi, satışı yapılmış sinema, belgesel, televizyon dizisi, animasyon ve program formatlarına verilen reklam giderleri, Türk Ticaret Kanunu hükümlerince kurulan şirketler için yüzde 50 oranında ve 100 bin dolara kadar destekleniyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği



Nihat ZEYBEKCI
Ekonomi Bakanı

(TOBB), Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), ihracatçı birliği, ticaret ve sanayi odası, sektörel dernek, birlik veya konsey gibi işbirliği kuruluşları için ise anılan giderler yüzde 70 oranında ve 200 bin dolara kadar karşılanıyor." Zeybekci, desteklenecek reklamların marka, logo, reklam filmi, imaj ve imaj konumlandırma şeklinde olabileceğini anlattı. Zeybekci, destek başvurularının, filme reklam veren kuruluş tarafından ilgili inceleme kuruluşundan Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) üzerinden yapılacağını da aktardı.

Bakanlıktan şirketlere 100 bin dolara kadar reklam desteği. Bu oran sektörel dernek, birlik ve odalar için 200 bin dolara kadar yükseliyor.

BOSS
HUGO BOSS

lotto

LC Waikiki

Doğaya ve
insana

kinetix

MILLET

ONEILL

dost

GUESS

FLAIR

DIESEL

arena

JACK & JONES®
TECH

USPA

Penti
SPORT

hummel

2004 yılında kurulan firmamız,
Transfer etiket, Reflektör transfer,
Yüksek transfer, Reflektör yüksek
transfer, Kot etiketi, Ayakkabı
etiketi, Transfer presi, Teknik
tekstil ve kimyasalları üzerine
faaliyetini sürdürmektedir.

www.teknikatekstil.com.tr

MERKEZ: İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Saraçlar Sitesi 1. Blok No:8 İkitelli / İstanbul
Tel: +90 212 485 52 73 - 486 02 09 - 486 02 10 **Faks:** +90 212 485 52 74 **WhatsApp:** +90 507 398 85 10

ŞUBE: Real Merter AVM Zemin Kat No:46 (Dilek Pastanesi Üstü) Güngören / İstanbul

Tel: +90 533 635 89 18 - 0542 825 67 57 **WhatsApp:** +90 542 825 67 57

E-mail: teknikatekstil@gmail.com



İSTİHDAMA YÖNELİK DEVLET DESTEK VE TEŞVİKLERİ ANLATILDI

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) ile imzalanan iş birliği protokolünün ilk adımı olarak sektöre yönelik istihdamı desteklemek amacıyla devlet destek ve teşvikleri seminerleri İstanbul ve Bursa'da düzenlendi.

İHKİB'in Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) ile imzaladığı iş birliği protokolünün ilk adımı olarak istihdamı desteklemek amacıyla devlet destek ve teşvikleri seminerleri düzenlendi. İstanbul ve Bursa illerinde düzenlenen seminerlerin ilk ayağı olan İstanbul'daki etkinlik, 8 Mayıs tarihinde gerçekleştirildi. Seminer, Dış Ticaret

Kompleksi'nde Konferans Salonu'nda düzenlendi. Bursa semineri ise 9 Mayıs tarihinde Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği ev sahipliğinde düzenlendi.

İhracata yönelik destekler

Seminer konuşmacıları arasında söz konusu programları yürüten SGK, İŞKUR, Kalkın-

ma Ajansı gibi kurumlardan yetkililer sunum yaparken, aynı zamanda katılımcılardan gelen soruları da yanıtı bırakmadılar. Bursa'da SGK İl Müdürü'nün katıldığı organizasyonlarda İŞKUR ve SGK tarafından güncel istihdam teşvikleri, 2018 yılı istihdam teşvik paketi ve işbaşı eğitim programları hakkında bilgiler paylaşıldı. İstanbul Kalkın-

ma Ajansı ve Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı yetkilileri tarafından yatırım teşviklerinde ve diğer devlet desteklerinde istihdama yönelik bileşenler hakkında bilgiler paylaşıldı. İstanbul'da İTKİB, Bursa'da ÜİB yetkilileri tarafından da Ekonomi Bakanlığı'nın ihracata yönelik destekleriyle ilgili güncel bilgiler davetlilerle paylaşıldı.



İstihdamı desteklemek amacıyla devlet destek ve teşvikleri seminerlerine gelen yetkililer, katılımcılardan soruları da yanıtı bırakmadılar.





günlükotokirala

aradığınız araç burada

Siz yolculuğun keyfini sürün bırakın gerisini sizin için biz halledelim...

- Tedarikçilerin araçları sisteme yüklenir.
- Siz lokasyon ve tarih seçer, ara tuşuna basarsınız.
- Araçlar lokasyon bazlı olarak en ucuzundan pahalısına listelenir.
- İsteddiğiniz aracı seçer, kredi kartınızla izzico sistemi üzerinden ödemenizi yaparsınız.

“

Yazılımı kendi ekibimiz tarafından gerçekleştirilen gunlukotokirala.com, anlaştığı rent a car firmalarının portföyündeki tüm araçları bünyesinde bulundurur. Müşterilerimiz sitede arama yaptığında, istediği lokasyondaki firmaları en ucuzdan başlayıp inceleyebilir ve tercih ettiği aracı hızlı bir şekilde kiralayabilir.

”



Adres: Atatürk Mahallesi Atatürk Bulvarı Sedef Caddesi No:6 Ata 2-3 Blok Kat:8 Daire:76
Ataşehir / İstanbul **Tel:** 0850 259 9 333

www.gunlukotokirala.com

İHRACATA YÖNELİK DEVLET DESTEKLERİNİ

BİLİYOR MUSUNUZ?

Her yıl bir önceki yılın üzerine koyarak Türkiye'nin ihracatını 2023'e taşıyan ihracatçılar, devletin sağlamış olduğu birçok destekten faydalanıyor. Fakat bir de bu desteklerden haberdar olmayan ya da haberi olsa da destekler hakkında bilgisi olmayan ihracatçılar var.

**Bu yazı dizisi Ekonomi Bakanlığının "Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi" baz alınarak hazırlanmıştır.*



Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı 2023'te büyük hedeflere odaklanan tüm sektörler, bu hedeflere ulaşmada en büyük desteklerden birini de Ekonomi Bakanlığında alıyor. Ekonomi Bakanlığı yatırım, üretim ve ihracat politikalarıyla Türkiye'nin üretim ve ihracat kapasitesini artırmaya yönelik birçok desteği bulunuyor. Bu kapsamda Ekonomi Bakanlığı; yatırım, üretim, istihdam, ihracat zincirini kuvvetlendirmek, yatırım ortamını hem iç hem dış yatırımcılar için iyileştirip, nitelikli doğrudan yabancı yatırımlar çekmek ve böylece uluslararası rekabet gücümüzü artırmak, Ar-Ge ve inovasyona ağırlık veren yüksek teknolojlü üretim ile birim fiyatı daha yüksek ihracat yapmak ve yüksek teknolojlü ürün ihracatını artırmak, yeni ülkeler ile serbest ve tercihli ticaret anlaşmaları imzalayarak ticaretimizi artırmak, e-ihracatı, ihracatçılarımız için daha kolay ve ulaşılabilir kılarak, Türk mal ve hizmetlerinin uluslararası piyasalarda e-ihracat yoluyla yer almasını sağlamak, Türkiye'yi dünya geneline hizmet sunan bir e-ticaret merkezi haline getirmek, Güçlenen Türkiye algısı ile markalarımızı desteklemek için büyük çabalar harcıyor. Hedef dergisi olarak bu destekleri bir yazı dizisi olarak paylaşacağız. İlk olarak İhracata Yönelik Devlet Yardımlarıyla başlayacağımız yazı

dizisinde birçok alt başlık da olacak.

3 olgunluk seviyesi

İhracata Yönelik Devlet Yardımları, Ekonomi Bakanlığı tarafından yürütülmekte olan ihracata yönelik devlet yardımları, yurt dışına açılma sürecinde firmalara her safhada destek sağlanmasını amaçlayan bütünsel bir bakış açısıyla sürdürülüyor. Desteklerin nihai hedefi, ihracatçıların yüksek teknolojlü ve katma değerli ürünler ihraç etmeye yönlendirmek. Destek sistematüğinde ihracata hazırlık, pazarlama ve markalaşma olmak üzere üç olgunluk seviyesi bulunuyor: Bunlar; ihracata hazırlık aşaması, pazarlama aşaması ve markalaşma aşaması.

İhracata hazırlık

aşamasında; ihracatçı yeni öğrenen veya düzenli bir ihracatçı olmayan KOBİ'lerin ihracatı ticari operasyonlarının bir parçası haline getirmeleri amacıyla ihracata aşinalık kazanmalarını sağlayacak mekanizmalar bulunuyor. Bunlar;

- UR-GE Desteği
- Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesi

Pazarlama aşamasında;

ihracat yapmayı öğrenmiş ve yurt dışı pazarlara ilk adımlarını atmış firmaların ihracatı ticari operasyonlarının süregelen

bir parçası haline getirmeleri amacıyla yeni pazarlar bulmalarına veya mevcut pazarlarda kalıcı hale gelmelerine yönelik destekler sağlanıyor. Burada sağlanan destekler ise;

- Pazar Araştırması, Rapor ve Yurtdışı Şirket Alım, Sektörel Ticaret ve Sektörel Alım Heyetleri, E-Ticaret Sitelerine Üyelik Destekleri
- Yurtdışı Birim, Marka Tescil ve Tanıtım Desteği
- Türkiye Ticaret Merkezleri Desteği
- Küresel Tedarik Zincirleri Yetkinlik Projeleri
- İhracat Kredi Sigorta Programı Desteği ile Alıcı Kredisi Desteği
- Yurt Dışı Fuar Desteği

Markalaşma aşamasında

ise; yurt dışı pazarlarda dağıtım kanallarını oluşturan özgün tasarımları ile buldukları pazarın dinamiklerine uygun markalı ürün sunma yetkinliğine ulaşan firmalara yönelik destek mekanizmaları bulunuyor. Buradaki destekler ise;

- Marka-Turquality Desteği
- Tasarım Desteği

İhracat alışkanlığı kazandırılması

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının ilk başlığı [Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği \(UR-GE desteği\)](#) yer alıyor.

UR-GE projeleri, firmaların iş birliği yaparken aynı zamanda

rekabet etmeyi öğrendikleri bir destek sistemidir. Projelerde kaliteli üretim yapan, ancak ihracatı bilmeyen veya başlangıç düzeyinde ihracat yapan firmalar ile hâlihazırda ihracat yapan ve pazarlarını çeşitlendirmek isteyen firmaların kümeleme mantığı çerçevesinde birlikte hareket etmeleri sağlanıyor. Burada; proje ve kümeleme yaklaşımını esas alarak şirketlerin uluslararası rekabet güçlerinin geliştirilmesine yönelik yerel dinamiklerin harekete geçirilmesine olanak sağlayarak, iş birliği kuruluşlarının önderliğinde ihracat alışkanlığı edinmelerini amaçlıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu'nun 124 üncü maddesinde belirtilen sınıai ve/veya ticari faaliyette bulunan kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri üyesi oldukları işbirliği kuruluşlarının (Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler) başvuru yapabilirler.



Ortak vizyon, ortak bakış

UR-GE projelerinde ortak ihtiyaç analizi ile başlayan süreç ortak öğrenme ve ortak pazarlama faaliyetleri ile devam ediyor. İhtiyaç analizi sürecinde, 13 proje katılımcısı her firma birer birer taranırken, sektörlerinin durumu da

değerlendiriliyor ve kümelerin ihracat yol haritaları ortaya çıkarılıyor. Bu sayede, KOBİ'ler ortak bir vizyon ve ortak bir bakış açısına sahip olarak iş birliği içinde kendi hedeflerine nasıl ulaşabileceklerini öğreniyorlar.

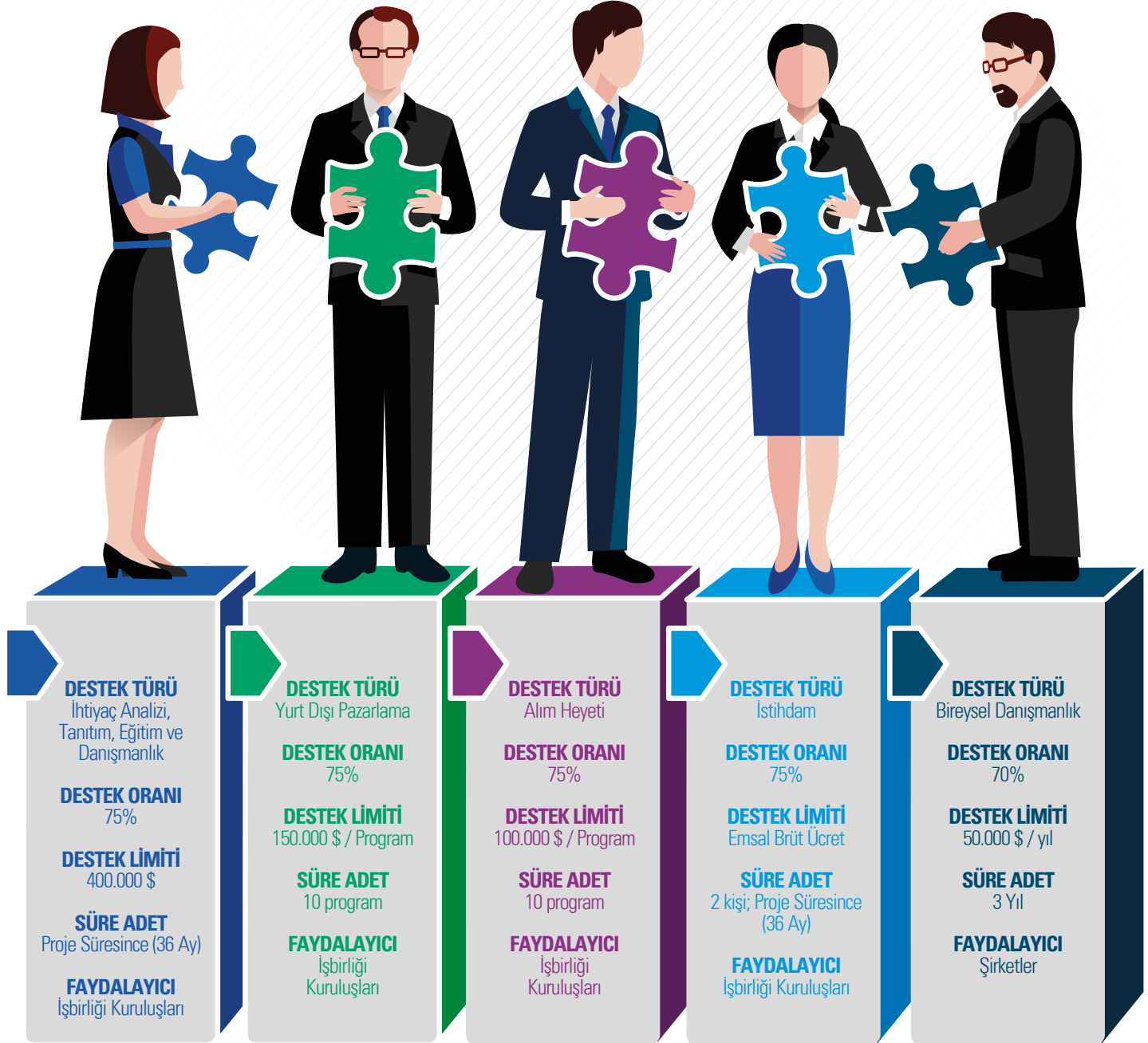
Proje katılımcısı firmaların üretim kapasiteleri gelişimi

ve yeni pazarlara açılabilmesi için ortak öğrenme ve ortak pazarlama faaliyetleri gerçekleştirilmektedir. UR-GE projelerinde, katılımcı firmalar, sektörlerine özgü, rekabet güçlerini artıracak eğitim ve danışmanlık faaliyetlerinden faydalanmaktadır. Proje kapsamında

gerçekleştirilen yurt dışı pazarlama faaliyetleri ile kendi imkânlarıyla gidemeyecekleri pazarlara gidebilmekte, alım heyeti faaliyetleri kapsamında ise potansiyel müşterilerini üretim tesislerinde ağırlama imkânı buluyorlar. Bir UR-GE projesi süresince ihtiyaç analizi, eğitim ve/

UR-GE Desteği Özet Tablosu

2010/8 sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ



veya danışmanlık faaliyetleri için en fazla 400 bin ABD Dolarına kadar, yurt dışı pazarlama faaliyeti için faaliyet başına 150 bin ABD Dolarına kadar en fazla 10 faaliyet ve alım heyetleri için faaliyet başına 100 bin ABD Dolarına kadar en fazla 10 alım heyeti için destek sağlanıyor. Ayrıca, iş birliği kuruluşunun proje koordinasyonu için istihdam edeceği en fazla iki personele ait istihdam gideri yüzde 75 oranında destekleniyor.

Harcamaların bir bölümü...

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının ikinci başlığı **Pazara Giriş Belgeleri Desteği**. Türkiye’de sınıai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketlerin pazara giriş belgeleri alımlarını sağlamaya yönelik destekleri kapsıyor. Burada amaç; şirketler tarafından

çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesini teminen akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınan yurt dışı pazara giriş belgelerinin belgelendirme işlemleri harcamaların belirli bir bölümünün desteklenmesidir.

Yeni ihracat pazarları

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının üçüncü başlığında ise Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği bulunuyor. Burada amaç, yeni ihracat pazarları yaratılması ve geleneksel pazarlarda pazar payımızın artırılması amacıyla şirketlerin yurt dışı pazar araştırması gezilerinin desteklenmesidir. Şirketlerin ihracat gerçekleştirmek istedikleri hedef pazarlara ilişkin bilgi ve tecrübelerini artırmaları, potansiyel müşterileri ile görüşmelerini gerçekleştirmeleri sağlanıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu’nun 124 üncü maddesinde belirtilen sınıai ve/veya ticari faaliyette bulunan kollektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketler.

Bir yurt dışı pazar araştırması gezisi kapsamında en fazla iki şirket çalışanının uluslararası ve şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile günlük 50 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla araç kiralama giderleri ile kişi başına günlük 150 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla 17 konaklama (oda+kahvaltı) giderleri desteklenir. Türkiye’den gidiş ve Türkiye’ye dönüş hariç olmak üzere, en fazla 10 günlük kısmı ve bir takvim yılı içerisinde en fazla 10 yurtdışı pazar araştırması gezisi desteklenir.

Yurt dışı Pazar Araştırması Desteği Özet Tablosu

2011/1 sayılı Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ

Yurt dışı Pazar Araştırması Desteği

DESTEK ORANI
70%

DESTEK LİMİTİ
5.000 \$

SÜRE ADET
10 adet/yıl

FAYDALAYICI
Şirket

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde ticari ve/veya sınıai faaliyette bulunan ve Türk Ticaret Kanunu’nun 124 üncü maddesinde belirtilen kollektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketler.



2014/8 sayılı Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar

ISO Belgeleri
(14001, 14064, 22000, 27001,50001)

CE İşareti

Tarım Ürünlerine İlişkin Analiz Raporları ve Sağlık Sertifikaları

Uluslararası Nitelikteki Diğer Kalite ve Çevre Belgeleri*

DESTEK ORANI
%50

DESTEK LİMİTİ
250.000 \$/Yıllık

FAYDALANICI
Ticari ve Sınıai şirketler,
Tarım şirketleri, DTSS, SDŞ

* Destek kapsamındaki belge ve sertifikalar Uygulama Usul ve Esasları Genelgesi EK-5 listesinde yayımlanmaktadır.

Pazara Giriş Belgeleri Desteği kapsamında hangi desteklerden ne kadar yararlanılabilir?

Akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınacak kalite, çevre belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretler ile ilgili harcamaları yüzde 50 oranında ve şirket başına yıllık en fazla 250 bin ABD Dolarına kadar destekleniyor.

Satın alınan raporlara destek

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında yer alan dördüncü başlık **Rapor Desteği**. Burada amaç; şirketler ile iş birliği kuruluşlarının yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarını oluşturmaları amacıyla satın aldıkları raporların desteklenmesidir. Veri tabanları üzerinden temin edilen raporlar da destek kapsamında yer alıyor. Satın alınan raporlara ilişkin giderlerin desteklenebilmesi için öncelikle Bakanlıktan ön onay alınması gerekir. Ön onay sonrasında ödeme başvurusunda bulunulur. Ön onay ve ödeme başvurusu doğrudan Bakanlığa yapılır ve burada sonuçlandırılır.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanununun 124. maddesinde belirtilen kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri ve işbirliği kuruluşu olarak; Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler.

Danışmanlık hizmetleri destek dâhilinde

Bir diğer destek başlığı ise Yurt Dışı Şirket Alımı. **Yurt Dışı Şirket Alımı** Desteği kapsamında, firmaların yurt dışında yerleşik şirket alımı amacıyla satın aldıkları mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerin desteklenmesi sağlanıyor.



KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanununun 124. maddesinde belirtilen kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri ve işbirliği kuruluşu olarak; Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler.

Destek Oranı Nedir?

Destek oranı şirketler için

%60

İş birliği kuruluşları için

%75

Yıllık en fazla
200.000 \$
kadar destek

Destek Oranı Nedir?

Destek oranı şirketler için

%60

İş birliği kuruluşları için

%75



Ulaşım, konaklama ve tanıtım...

Bu yazı dizimizin son destek başlığı ise **Sektörel Ticaret Heyetleri Desteği**. Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda iş birliği kuruluşlarınca şirketlere yönelik olarak ülkemizde yerleşik aynı sektörde ve/veya alt sektörlerinde faaliyette bulunan şirketlerin yurt dışında yerleşik şirketler, kurum ve kuruluşlar ile görüşmelerini, ilgili tesisleri yerinde görmelerini ve meslek kuruluşlarını ziyaret etmelerini sağlanıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler.

Destek oranı
şirketler için

%50

Destek Limiti

**100.000\$/
Program**

Süre/Adet

10 Gün/ Program

Faydalanıcı

**İşbirliği
Kuruluşları**



Sektörel Ticaret Heyetlerinde destek unsurları ise şöyle;

• **Ulaşım desteği kapsamında**, sektörel ticaret heyetlerinde bir şirket/iş birliği kuruluşundan en fazla iki kişinin, uluslararası ve/veya şehirlere ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi,

otobüs bileti ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri.

• **Konaklama desteği kapsamında**, sektörel ticaret heyetlerinde bir şirket/ iş birliği kuruluşundan en fazla iki kişinin kişi başına günlük 150 ABD Dolarına kadar konaklama (oda+kahvaltı) giderleri.

• **Tanıtım ve Organizasyon**

Giderleri kapsamında, tercümanlık gideri, seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri, fuar katılımına ilişkin giderler ve görsel ve yazılı tanıtım giderleri, halkla ilişkiler hizmeti gideri, sergilenecek ürünlerin nakliye giderleri destekleniyor.



***Bir sonraki sayımızda İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında kaldığımız başlıktan devam edeceğiz.**

E-FATURALARDA ARACI FİRMAYI DENETLİYOR MUSUNUZ?



tür sıkıntılarının bir daha yaşanmayacağını düşünüyoruz. Çünkü uygulamanın birçok avantajı söz konusu. Uygulamayı kendi bilgi işlem sistemi üzerinde kullanmak isteyen mükellefler www.efatura.gov.tr internet adresinde yayımlanan "e-arşiv başvuru kılavuzu"nda açıklanan koşullara uygun olarak başvuru yapabilirler. E-arşiv uygulamasını Bakanlıktan izin almış özel entegratörlerin bilgi işlem sistemi üzerinde kullanmak isteyen mükellefler ise doğrudan özel entegratöre başvuracak olup ayrıca Bakanlığa başvuruda bulunmayacak. E-arşiv izni alan mükellefler ve özel entegratörlerden e-arşiv hizmeti alanlar, bu Tebliğ çerçevesinde oluşturdukları ikinci nüsha elektronik belgelerini ve e-arşiv raporlarını birbirleriyle ilişkili şekilde, vergi kanunları ve diğer kanuni düzenlemelerin kağıt nüshalar için öngörmediği süreler dahilinde ibraz etmekle yükümlüdür. E-arşiv, firmaları kağıt nüsha saklama yükünden kurtardığı gibi saklama maliyetlerini düşürüyor ve firmaların belgelerine hızlı erişimine kolaylık sağladığı gibi aynı zamanda doğaya ve çevreye de katkı sağlıyor.

Türkiye'de e-dönüşüm süreci 2008 yılının Şubat ayında Elektronik Fatura Kayıt Sistemi (EFKS) ile başladı. Bu süreç Mart 2010 tarihinde e-fatura uygulaması, Ocak 2013 tarihinde e-defter uygulaması, Aralık 2013 tarihinde e-arşiv uygulaması ile devam etti. Bu uygulamalara 2017 yılında e-irsaliye uygulaması da dâhil edildi. Türkiye'de 397 sıra no.lu Vergi Usul Kanunu (VUK) tebliği ile hayata geçirilen ve 5 Mart 2010 tarihinden itibaren uygulamada olan e-fatura, veri format ve standardı Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından belirlenen, VUK gereği bir faturada yer alması gereken bilgilerin içerisinde yer aldığı, satıcı ve alıcı arasındaki iletişimin merkezi bir platform (GİB) üzerinden gerçekleştirildiği elektronik bir belgedir. Firmaların iş ve maliyet yükünü büyük ölçüde hafifleten e-fatura uygulamasının

birçok avantajı var. Kağıt faturalaşma süreci ortalama 5 günü alırken, e-fatura ile işlem süreci "anında" paylaşma imkânı sunuyor. Bu fırsattan yararlananların sayısı da gün geçtikçe artış gösteriyor. Birçok avantajın yanında aracı kurumun denetlenmemesi beraberinde de sorunlara sebep olabiliyor.

Aracı firmaları denetleyin!

Koçaklar Ev Tekstili Ürünleri Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Koçak, e-ticaret faturalarında yaşadığı bir sıkıntıyı Hedef Dergisi olarak bizlerle paylaşarak firmaların bu tür problemleri yaşamaması adına yardımcı oldu. E-ticaret faturalarını stoklayan aracı firmaların olduğunu söyleyen Bülent Koçak, ofisteki bilgisayarda güncelleme yapılırken belgelerin silindiğini belirtti. Akabinde aracı kurumdan bu belgeleri talep ettiklerini söyleyen Bülent Koçak, stokları kendilerine



Bülent KOÇAK
Koçaklar Ev Tekstili Ürünleri YK Başkanı

veremedikleri ifade etti. Yaşanan bu durumdan ders çıkardıklarını söyleyen Bülent Koçak, "Bu sıkıntıyı kimse yaşamamasın, aracı firmaları denetlemeyi ihmal etmeyin" uyarısında bulundu.

Uygulamanın avantajları

Yaşanan olumsuzluğu kuşağımıza küpe edersek, bu

E-fatura uygulaması yalnızca sisteme kayıtlı kullanıcılar arasında elektronik fatura düzenlenmesine olanak sağlarken, e-arşiv uygulaması ise e-fatura sistemine ilave olarak, nihai tüketicilere ve e-fatura sistemine kayıtlı olmayan müşterilere de elektronik ortamda fatura düzenlenebilmesine olanak veriyor. Uygulamadan yararlanmak için mükelleflerin 397 No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile getirilen e-fatura uygulamasına kayıtlı olmaları gerekiyor.

TEXWORLD

PARIS



17 – 20
Eylül 2018
Paris
Le Bourget*

LULUSLARARASI HAZIR GIYIM
VE AKSESUARLARI FUARI

www.texworld-paris.com

 messe frankfurt



DÜNYA HAZIR GİYİM İTHALATININ 1 NUMARALI ÜLKESİ ABD

Dünyanın en önemli pazarlarından olan Amerika Birleşik Devletleri, dünyanın en büyük ithalatçısı konumunda yer alıyor. Bu özelliğini, ülkemizin lokomotif sektörü olan hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe de sürdüren Amerika Birleşik Devletleri, ihracatta hedef ülke olarak dikkat çekiyor.

Amerika Birleşik Devletleri, 326 milyonu aşan nüfusu ve 18,6 trilyon dolarlık GSYİH'si ile dünyanın en önemli pazarlarından biridir. Ülke, dünyanın en büyük ithalatçısı olma özelliğinin dışında, dünyanın en büyük doğrudan yabancı sermaye kaynağı konumu ile hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin yöneldiği bir hedef pazardır. Amerika Birleşik Devletleri ekonomisi, dünya ekonomisini birebir etkileme gücüne sahip olması nedeniyle de dünyada önemli ve belirleyici

bir ekonomidir. Dünyanın en büyük pazarı olan Amerika Birleşik Devletleri'nin sunduğu fırsatlardan yararlanabilmek için, pazanın temel özelliklerini bilmek ve ona göre stratejiler geliştirmek gerekiyor. Amerika Birleşik Devletleri'nin ekonomik büyüklüğü Türkiye açısından son derece önemli fırsatları içinde barındırıyor. İTKİB Hazır Giyim ve Konfeksiyon Ar-Ge Şubesi tarafından hazırlanan ABD Ülke Raporuna baktığımızda Amerika Birleşik Devletleri pazarı, belirgin bir pazar da-

ğılımına ve bu dağılıma göre çeşitlenen yaygın satış ağına sahip. Son derece çetin rekabet koşullarını barındıran bir ülke olan Amerika Birleşik Devletleri'nde perakende dağıtım kanalları çok çeşitlilik gösteriyor.

Dünyanın en büyük ithalatçısı

Amerika Birleşik Devletleri'nin ihtisaslaşmış, dinamikleri oturmuş ve olabildiğince detayda anlaşılması gereken bir yapısı bulunuyor. Bunun için pazarda satış ve pazarlama alanlarında uzun vadeli politikalar

üretilmesi gerekiyor. Amerika Birleşik Devletleri'nin 2016 yılında dünya ticaretindeki yerine baktığımızda ihracatının yüzde 7 gerileme ile 1,505 milyar dolar olduğunu görüyoruz. İthalatının ise yüzde 2 gerileme ile 2,309 milyar dolar gerçekleştiğini biliyoruz. Hizmetler ticaretinde dünyanın en büyük ihracatçısı ve ithalatçısı olan Amerika Birleşik Devletleri, 2,3 trilyon dolar ithalat ile dünyanın en büyük ithalatçısı ve 1,5 trilyon dolar ile dünyanın Çin'den sonra ikinci büyük ihracatçısı konumunda yer alıyor.

45 pazar dikkat çekiyor!

Amerika Birleşik Devletleri'nin dış ticaretinde yer alan ülke ve ürünlere baktığımızda; ülkenin 5 milyar dolar üzerinde ihracat hacmi olan 45 pazar bulunuyor. ABD'nin önemli ihracat pazarlarının yanı sıra son yıllarda Brezilya, Hong Kong ve Hollanda yükselen ihracat pazarları olarak öne çıkıyor. Amerika Birleşik Devletleri'nin ihracatında Kanada 280 milyar dolar ile birinci sırada yer alıyor. Bu ülkeyi 236 milyar dolar ile Meksika, 116 milyar dolar ile Çin, 63 milyar dolar ile Japonya ve 56 milyar dolar ile Birleşik Krallık takip ediyor. Türkiye ise 10 milyar dolar ile 27'nci sırada yer alıyor. Ülkenin ithalatına baktığımızda ise 503 milyar dolar ile Çin ilk sırada geliyor. Yine bu ülkeyi 302 milyar dolar ile Kanada, 298 milyar dolar ile Meksika, 135 milyar dolar ile Japonya, 127 milyar dolar ile Almanya izliyor. Türkiye 8 milyar dolar ile bu ülkenin ithalatında 33'üncü sırada konumlanıyor. Amerika Birleşik Devletleri, 2007 yılından itibaren en fazla Çin'den ithalat yapıyor. İthalatta öne çıkan ülkelerin yanı sıra Güney Kore, Birleşik Krallık, Fransa, Hindistan ve İtalya dikkat çekiyor. Amerika Birleşik Devletleri'nin ihracatında otomobil ve kara taşıtları, elektrikli makine ve cihazlar, optik alet ve cihazlar öne çıkarken, yine ithalatında da otomobil ve kara taşıtları, petrol ve mineral yağlar, elektrikli makine ve cihazlar, kazanlar ve makineler yer tutuyor.

Türkiye'nin ABD'ye ihracatı artıyor

Türkiye'nin Amerika Birleşik Devletleri ile dış ticaretine baktığımızda son iki senede artış kaydettiğini görüyoruz. 2010 yılında 4 milyar dolar olan ihracatımız bu ülkeye 2011 yılında 5 milyar dolar olurken, 2012-2015 yılları arasında 6 milyar dolarda stabil kalıyor. 2016 ve 2016

yılında ise bu stabil durum kırılıyor ve 2016 yılında 7 milyar dolar, 2017 yılında ise 9 milyar dolara yükseliyor.

Hazır giyim ithalatında birinci sırada

Dünya hazır giyim ve konfeksiyon ithalatında Amerika Birleşik Devletleri'nin yerine baktığımızda; yüzde 23 pay ve 104 milyar dolar değerinde ithalat ile 457 milyar dolar değerindeki dünya hazır giyim ve konfeksiyon ithalatında birinci sırada yer aldığını görüyoruz. Amerika Birleşik Devletleri'ni yüzde 8,32 ile Almanya, yüzde 6,56 ile Japonya, yüzde 6,35 ile İngiltere, yüzde 5,25 ile Fransa takip ediyor. Amerika Birleşik Devletleri'nin hazır giyim ve konfeksiyon ithalatında tedarikçilere baktığımızda ise ülkenin en büyük hazır giyim ve konfeksiyon tedarikçisinin 40 milyar dolar değerinde ithalat ve yüzde 39 pay ile Çin'in ağırlığını görüyoruz. Türkiye ise yüzde 0,7 pay ile Amerika Birleşik Devletleri'nin 22'nci tedarikçisi konumunda yer alıyor. Çin'i yüzde 10,61 ile Vietnam, yüzde 5,79 ile Hindistan, yüzde 4,82 ile Endonezya takip ediyor.

İhracatta artış başladı

Türkiye'nin Amerika Birleşik Devletleri'ne hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı verilerini incelediğimizde 2007 yılından itibaren düşüşe geçtiğini görüyoruz. Son yıllarda yükselişe geçen ihracatımıza karşın 2000'li yılların başındaki ihracata ulaşabilmemiz için birazcık zamana ihtiyacımız var. 2003 yılında 1,542 milyar dolar iken 2016 yılında 1 milyar dolara düşüyor. Bu tarihten itibaren 800 milyon doların altına düşen hazır giyim ve konfeksiyon ihracatımız 2010 yılından 2015'e kadar 400 milyon bandında seyrederken, son iki senedir yükselişe geçtiğini görüyoruz. Hazır giyim ve konfeksiyon ihracatımız 2016 yılında 534 milyon dolar, 2017 yılında ise 561 milyon dolara yükseldiğini görüyoruz. Amerika Birleşik Devletleri'nin tekstil ürünleri ithalatında tedarikçilerine baktığımızda en büyük tekstil ürünleri tedarikçisinin 3,5 milyar dolar değerinde ithalat ve yüzde 27 pay ile Çin yer alıyor. Türkiye, yüzde 3,1 pay ile Amerika Birleşik Devletleri'nin 10'uncu büyük tedarikçisi konumunda yerini koruyor.

7'nci büyük pazarımız

Türkiye'nin ABD'ye ihracatı genel olarak artış eğilimi gösteriyor. 2000 yılında 3,1 milyar dolar olan ihracat 2017 yılında 8,7 milyar dolar seviyesine ulaştığını görüyoruz. Amerika Birleşik Devletleri ile son yıllardaki ticaretimizin incelendiğinde, ülkemiz aleyhine dış ticaret açığı verildiği gözleniyor. Dış ticaret açığımız 2017 yılı itibarıyla 3,5 milyar dolar seviyesindedir. Amerika Birleşik Devletleri'ne 2017 yılında yüzde 4,6 artışla 561 milyon dolar değerinde hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı gerçekleştirildiğini görüyoruz. Amerika Birleşik Devletleri, yaklaşık 17 milyar dolar değerinde gerçekleşen toplam hazır giyim ve konfeksiyon ihracatımızda 7'nci büyük pazarımız olarak yer alıyor. Tekstil ve ham maddelerine baktığımızda ise bu ülkeye 2017 yılında yüzde 6,5 artışla 335 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildiğini görüyoruz. Amerika Birleşik Devletleri, 8,1 milyar dolar değerinde gerçekleşen toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatımızda 5'inci büyük ihracat pazarı olarak yer alıyor.



“ ABD, Ekonomi Bakanlığımız tarafından 2018 yılında Hedef Ülkelerden biri olarak belirlendi. ”

EKONOMİK BİLGİLER

Para Birimi: **Amerikan Doları (\$)**
 GSYİH: **18 Trilyon \$**
 Kişi Başı GSYİH: **56.083 \$**
 Büyüme Oranı: **%2,6**
 İşsizlik Oranı: **%5,3**

1 Dünya hazır giyim ve konfeksiyon ithalatında Amerika Birleşik Devletleri, yüzde 23 pay ve 104 milyar dolar değerinde ithalat ile birinci sırada yer alıyor.

7 Amerika Birleşik Devletleri, yaklaşık 17 milyar dolar değerinde gerçekleşen toplam hazır giyim ve konfeksiyon ihracatımızda 7'nci büyük pazarımız olarak yer alıyor.

ABD'ye hazır giyim ve konfeksiyon ihracatımızda ürünler

YATAK ÇARŞAFI VB. **%36.89**
 TIŞÖRT VB. **%8.43**
 KADIN DOKUMA GİYİM **%8.24**
 ERKEK DOKUMA GİYİM **%6.55**
 DİĞER **%39.89**

ABD'ye 2017 yılında %4,6 artışla 561 milyon \$ değerinde hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı gerçekleştirildi. ABD, yaklaşık 17 milyar \$ değerinde gerçekleşen toplam hazır giyim ve konfeksiyon ihracatımızda 7'inci büyük pazarımızdır.

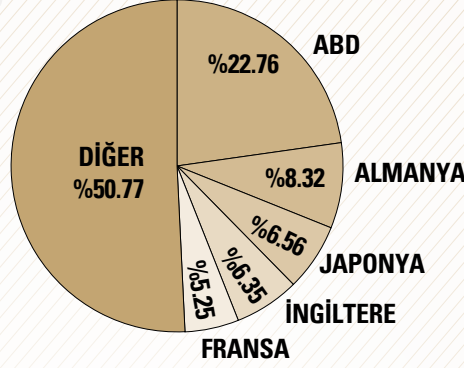
ABD'ye tekstil ihracatımızda ürünler

ELYAF **%4.79**
 İPLİK **%21.41**
 DOKUMA KUMAŞ **%30.03**
 ÖRME KUMAŞ **%4.15**
 DİĞER **%39.62**

ABD'ye 2017 yılında %6,5 artışla 335 milyon \$ değerinde tekstil ve hammaddeleri ihracatı gerçekleştirildi. ABD, 8,1 milyar \$ değerinde gerçekleşen toplam tekstil ve hammaddeleri ihracatımızda 5'inci büyük ihracat pazarımızdır.

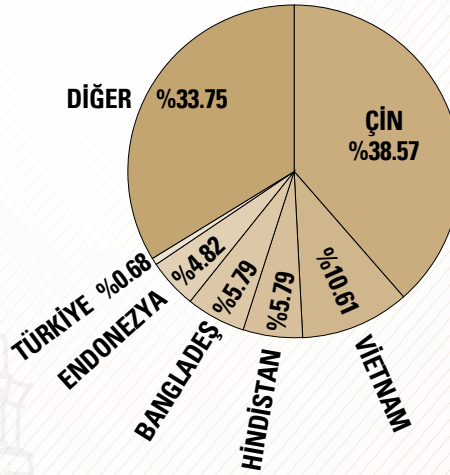
Dünya hazır giyim ve konfeksiyon ithalatında ABD'nin yeri

ABD, %23 pay ve 104 milyar \$ değerinde ithalat ile 457 milyar \$ değerindeki dünya hazır giyim ve konfeksiyon ithalatında **birinci** sıradadır.



Dünya hazır giyim ve konfeksiyon ithalatında ABD'nin yeri

ABD'nin en büyük hazır giyim ve konfeksiyon tedarikçisi 40 milyar \$ değerinde ithalat ve %39 pay ile Çin'dir. Türkiye, %0,7 pay ile ABD'nin 22'inci büyük tedarikçisidir.



ABD DIŞ TİCARET POLİTİKASI

ABD'nin yürürlükte olan Serbest Ticaret Anlaşmaları: Kuzey Amerika (NAFTA – Kanada ve Meksika); İsrail; Singapur; Şili; Dominik Cumhuriyeti – Orta Amerika (Kosta Rika, El Salvador, Dominik Cumhuriyeti, Guatemala, Honduras ve Nikaragua) (CAFTA-DR); Avustralya; Fas; Bahreyn; Panama; Umman; Peru; Ürdün; Güney Kore; Kolombiya.

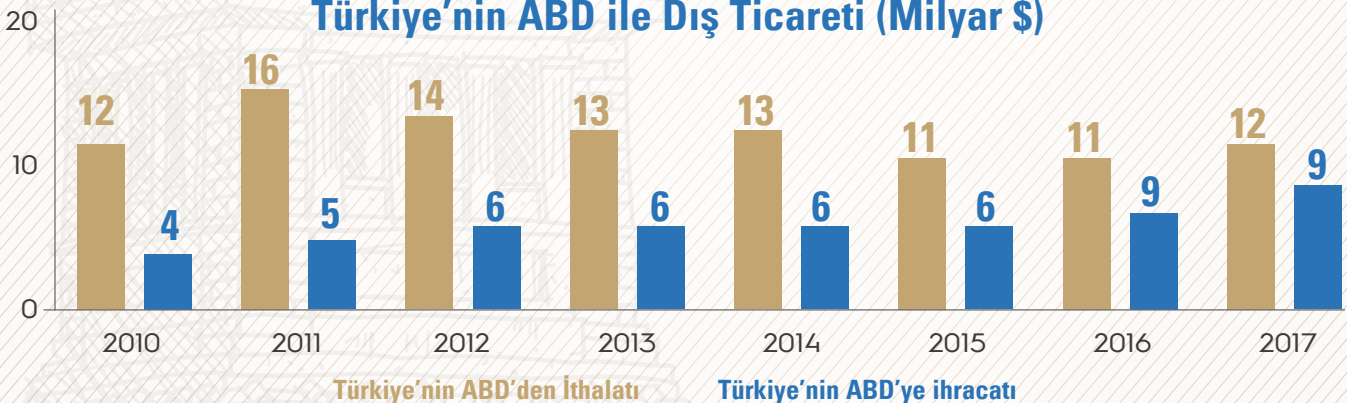
TRANS-PASİFİK TİCARET VE YATIRIM ORTAKLIĞI (TPP)

Avustralya, Kanada, Şili, Japonya, Bruney, Malezya, Meksika, Yeni Zelanda, Peru, Singapur, Vietnam ile imzalanan TPP Anlaşması, halen askıya alınmıştır.

TRANSATLANTİK TİCARET VE YATIRIM ORTAKLIĞI ANLAŞMASI (TTYO)

ABD ile AB arasında STA imzalanmasına yönelik görüşmeler (Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Anlaşması) halen devam etmektedir. Türkiye ile AB arasında devam eden gümrük birliği dikkate alındığında, Türkiye'nin dâhil edilmeden AB ile ABD arasında imzalanacak bir anlaşmanın ülkemiz ihracatı açısından olumsuz sonuçlar doğuracağı görülmektedir.

Türkiye'nin ABD ile Dış Ticareti (Milyar \$)



Turkey
Discover
the potential

20 YILDIR KALİTE VE GÜVENE ATILAN İMZA



+90 212 565 30 16



+90 0530 666 24 54



cavusogluorme@hotmail.com



cavusogluorme



Yenidoğan Mah. Ferhatpaşa Cad.
Dalkıran İş Merkezi 1-B No:119
Bayrampaşa - İstanbul / TURKEY



**ÇAVUŞOĞLU**
ÖRME VE TEKSTİL SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Makina Parkuru

Adet	Marka	Pus/Fein	Sistem	Açıklama
2	2015 Terrot	34" 10F	54	A.En Elk.Jakar Süprem,F.Elastan,Mesh Kitli
2	2015 Terrot	34" 7F	54	A.En Elk.Jakar Süprem,F.Elastan,Mesh Kitli
4	2011 Pilotelli	34" 10F	102	A.En Süprem,F.Elastan
4	2009 Pilotelli	34" 14F	102	A.En Süprem,F.Elastan
2	2007 Pilotelli	34" 18F	102	A.En Süprem,F.Elastan
3	2000 Pilotelli	36" 10F	60	Interrib,F.Elastan,Ribana-Kaşkorse
6	2000 Mayer	30" 12F	48	Interrib,F.Elastan,Ribana-Kaşkorse



**KALIN FEIN FANTAZİ KUMAŞTA
YÜKSEK KALİTE, KUSURSUZ HİZMET**



www.cavusogluorme.com

SPOR GIYİMDE RAHATLIK ÖN PLANDA



Spor endüstrisine paralel olarak tekstil sektörü de yükseliş gösteriyor. Gün geçtikçe spor endüstrisinde örme kumaşın önemi artarken, spor giyime yönelik üretim yapan firmalarda ise rekabet kızışıyor. Tüketicinin talebi ise ürünün rahat, sağlıklı ve uzun ömürlü olması...

Dünyada müthiş bir akım var. Gün geçtikçe yaşamımızın değerini daha çok bilerek, sağlıklı bir hayat sürebilmek için çabalyoruz. Dört bir yandan pompalanan "sağlıklı yaşam için harekete geç" mottosuna biz de ayak uydurarak yaşam rutinimiz haline gelen yoğunluğumuzda bile "kendimiz için" bir alan yaratıyoruz. Bu alanımızın içerisinde önemli bir payı ise spora ayırıyoruz.

Biz sağlıklı yaşam için bir adım attıkça inanın spor endüstrisi ve tekstil sektörü de bu anlamda kendini geliştiriyor. Spor yapanlara özel üretilen kıyafet ve aksesuarlar gün geçtikçe çeşitleniyor. Hem tüketici

açısından bu ürünlere ulaşabilme kolaylaşıyor, hem de pazara sunulan yeni ürünler ile yeni iş kolları, bu alanda uzmanlaşmak isteyen firmaların sayıları çoğalıyor.

Sadece giyim üzerinden konuşmamız eksik olur. Dikkat ederseniz artık spor ayakkabılarında bile büyük bir dönüşüm var. Alışlagelmis klasik görünümlü spor ayakkabılarının yerini çok daha sağlıklı, amacına göre çeşitlilik gösteren örme spor ayakkabıları aldı. Renk skalası gün geçtikçe genişleyen bu örme ayakkabılar, özellikle öncü spor markaları tarafından çok sevilerek tüketiciye sunuluyor.

Spor giyim günlük hayata sirayet ediyor
Spor yaparken çok daha

rahat bir şekilde hareket edebilmek için üretilen eşorfanlar, sporcu taytları, nefes alabilen ve soğuğa karşı dayanıklı kıyafetler sporla ilgilenenlerin gardrobunda yer almaya başladı. Bunun yanı sıra sporcular için hazırlanan örme atkılar, boyunluklar da yan ürünler olarak pek çok markanın koleksiyonunda bulunuyor. Koşucular için ayrı, yürüyüş yapanlar için ayrı üretilen örme ayakkabılar son yıllarda ayakkabı trendlerinin gündemine oturdu ve tüketici tarafından o kadar çok sevildi ki, sadece spor yaparken değil, günlük yaşamda da ayaklarından çıkarmadan giydiler. Tüketici bu durumdan bu kadar hoşnutken, üretim sahası da kesintisiz bir şekilde üretimini sürdürdü. Satışlar

bu denli artmaktayken üretimin teknik boyutu da bu gelişimi fark ederek yenilikçi anlayışını ortaya koydu. Bunun en güzel örneklerinden birini Wellknit olduğunu söylemek tam yerinde olacaktır. Wellknit, adeta yeni bir devir başlattı. Piyasaya sürdüğü 2 yeni örme makinesi ile spor ayakkabı sektörüne girmek isteyen firmalar için rehber olacak nitelikte bir gelişmeye imza attı. Düz örme makinelerine çift kafalı sistem getirdi ve yeni model yuvarlak örme makinelerinde yüzde 50 verim artışı sağlayacak yeni bir sistemi sektör ile paylaştı.

Tüketici ne istiyor?

Spor endüstrisinin her yönden gelişmeye açık bir sektör olduğu nitekim gözler önünde... Örme kumaş spor endüstrisinde çok önemli bir yer tutuyor ve önemi her gün daha da artıyor. Talepler çoğalıyor, tüketici örme kumaştan üretilen ürünleri kullanmaktan memnuniyetini dile getiriyor. Bunun uzantısı da makinelerdeki yeni teknolojilere, tasarımda kullanılan materyale yansıyor. Kullanıcı net olarak şunu istiyor: hem kullanışlı, hem sağlıklı, hem de estetik algının geliştiği uzun ömürlü bir ürün. Yapılan araştırmalarda, özellikle yüksek mukavemetli, esnek, hafif, ısı ve nem kontrol kabiliyetine sahip, çabuk kuruyabilen kumaş yapılarının tercih edildiği ya da bu özelliklere sahip kumaş yapılarının üretimi için çalışıldığı görülüyor.

Üretimdeki elyaf yapıları belirleyici

Bartın Üniversitesi'nden Kadri Akçalı'nın konu ile ilgili araştırmasında, Akçalı spor tekstilleri üretiminde kullanılan farklı kumaş yapılarını inceledi. Spor tekstili ürünlerini oluşturan kumaş ve elyaf yapılarını incelediği makalesinde Kadri Akçalı, bu ürünlerin tekstil sektörüne katkılarını ortaya çıkardı. Akçalı diyor ki; Tekstil ürünlerini meydana getiren temel unsurların en önemlisi, ürünün üretiminde kullanılan elyafın özellikleri ve oluşturulan tekstil



yüzeyinin yapısıdır. Tekstil lif ya da ipliklerinin düzgün bir yüzey ve kalınlıkta doku oluşturacak biçimde bir araya getirilmesiyle elde edilen her tür yapıya kumaş adı verilmektedir. Kumaşlar yapısal olarak üç temel sınıfa ayrılmaktadırlar. Bu sınıflar dokuma kumaşlar, örme kumaşlar ve dokusuz (non-woven) ku-

maş yapılarıdır. Dokuma sistemlerinde üretilen dokuma kumaşlar, atkı ve çözgü adı verilen iki farklı iplik grubundan oluşan yapılardır. Atkı ve çözgü ipliklerinin birbiri içerisinden 90 derecelik açı yaparak geçirilmesi sonucu oluşmaktadır. İğne, tığ, şiş gibi araçlarla elde, özel makinelerde örme proseslerine

uygun şekilde üretilen örme kumaşlarda ise, kumaşların temelini ilmek adı verilen yapılar oluşturur. Değişik ilmek yapıları (askı, atlama vs.) kullanılarak ve birden fazla renkli iplik kullanılması koşuluyla desenli örgü kumaşların üretilmesi mümkündür. Havansal liflerin bir katman olarak hazırlanması sonrasında nem ve basınç etkisiyle keçeleştirme esasına göre üretilerek başlayan dokusuz yüzey üretim süreci daha sonraları teknoloji ile yapılandırma, kaplama, kimyasal ve özel farklı üretim yöntemleri ile devam ediyor.

Kumaşın teknik donanımı zenginleşti

Son yıllarda birçok araştırmacı ve farklı disiplin aktif fonksiyona sahip spor kumaşları üzerine çalışmalar gerçekleştiriyor. Bu çalışmalar özellikle geleneksel kumaş yapılarının kullanılması sonucunda spor tekstillerinde karşılaşılan temel problemlerin çözümü konusunda etkili oluyor. Akçalı'ya göre bu problemler; kumaş kaynaklı aşırı terleme, antrenman ve müsabaka sırasında vücut ısısında meydana gelen yoğun değişim, yanlış/düşük vücut sarım özelliği, kumaş kaynaklı ekstra ağırlık, darbelere karşı vücudu koruma özelliğinin düşüklüğü, ha-

Spor giyimde PAHALI algısı YOK

Tüketici, spor ürün ve ekipmanlarını elde etmek için yüksek harcamalar yapabiliyor ve bu tüketim alışkanlığı doğrudan her sektörde olduğu gibi spor sektörüne üretim yapan tekstil sanayisini de etkiliyor.



Renk skalası gün geçtikçe genişleyen örme ayakkabılar, özellikle öncü spor markaları tarafından çok sevilerek tüketiciye sunuluyor.



Yapılan araştırmalarda, özellikle yüksek mukavemetli, esnek, hafif, ısı ve nem kontrol kabiliyetine sahip, çabuk kuruyabilen kumaş yapılarının tercih edildiği ya da bu özelliklere sahip kumaş yapılarının üretimi için çalışıldığı görülüyor.

va ve su geçirgenlik özelliklerinin düşük olması, su iticilik özelliğinin istenilen düzeyde olmaması, nefes almayan kumaş yapıları, aşınma direncinin düşüklüğü ve ergonomisi düşük ürün üretiminin söz konusu olması şeklinde özetlenebilir.

Akçalı, araştırmasında önemli bir noktaya değinerek şu açıklamada bulunuyor: Spor tekstili ürünlerinde beklenen üstün özellikleri tek bir lif yapısı ile elde etmem mümkün olmamaktadır. Bu nedenle altının çizilmesi gereken nokta istenilen özellikleri barındıran lif yapılarının kumaş içerisinde uygun şartlarda birleştirilmesi olarak göze çarpmaktadır. Genel anlamda kumaş davranışı kumaşı meydana getiren baz lif özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Kumaş özelliklerini oluşturan parametreler sırası ile; elyaf tipi, kumaşın yapısal örgüsü, kumaş ağırlığı, kumaş kalınlığı ve uygulanan kimyasal işlemlerdir.

Nem yönetimi, hafiflik, yumuşaklık...

PCM yapılı polimerlerden oluşan kumaşlar dış mekân spor branşları için kullanılan eldiven, koruyucu giysi, şapka ve bot gibi ürünlerde sıklıkla kullanılmaktadır. Bir diğer polimer yapısı ise, bellek hafızasına sahip (SPM) olan yapılarıdır. Bu tip polimerler ile üretilen bir kumaşı kullanıldığı giysiler, çevresel etkileri algılayarak kullanıcı için en uygun konforu sağ-

lamaktadırlar. Sentetik lifler, hidrofilik ya da hidrofobik yüzey oluşturma özellikleri ile spor tekstilleri alanında sıklıkla kullanılmaktadır. Nem yönetimi, yumuşaklık, hafiflik ve çabuk kuruyabilme gibi özelliklere sahip olan bu lif yapılarının iyi bir şekilde kombine edildiği kumaş yapılarından oluşan spor tekstili ürünleri kullanıcının vücut sıcaklığını düzenleyerek kas performansını artıran ve yorgunluk hissini azaltan



bir özellik göstermektedir. Polyester ve türevleri; üstün boyutsal stabiliteye sahip olmaları ve kir, alkali, küf ve organik çözücülere karşı gösterdikleri direnç ile en yaygın olarak kullanılan sentetik liflerin başında gelmektedirler. Hafif oluşları, dayanıklı yapıları ve elastikiyetlerinin yüksek olması nedeniyle spor ürünleri için tercih edilmektedirler.

Çok katmanlı kumaşlar revaçta

Spor tekstil ürünleri için ilk tercih her zaman örme kumaş yapıları oluyor. Bu durumun temel sebebi ise örme kumaş yapılarının dokuma kumaşlara göre daha yüksek elastikiyet özelliğine sahip olmasından kaynaklanıyor. Geçmiş spor tekstili üretiminde tercih edilen tek kat kumaş yapıları günümüzde çok katmanlı kumaş yapılarına yerini bıraktı. Yapılan tüm çalışmalar çok katmanlı kumaş yapılarının spor tekstillerinden beklenen üstün özellikleri karşılama konusunda daha verimli olduğu kanısını taşıyor. Bu nedenle katmanlı kumaş üretim teknolojileri özellikle spor alanında her geçen gün daha önemli rol oynuyor. Katmanlı kumaş yapılarının temelinde yer alan emicilik özelliği yüksek iç tabaka katmanlarının vücuttaki nemi hızlı bir şekilde dış katmana iletmesini sağlıyor. Katmanlı kumaş yapılarını oluşturan her bir katman farklı özellik gösterebilme yeteneğine sahip olmasıyla üreticilerin beğenisine sunuluyor.

Deniz sporları için tercih microfiber kumaşlar

Microfiber yapılardan oluşan kumaşlar da günümüzde sık-

1

ALMANYA

748

MİLYON DOLAR

2

İNGİLTERE

443

MİLYON DOLAR

3

İSPANYA

256

MİLYON DOLAR

4

FRANSA

167

MİLYON DOLAR

5

HOLLANDA

152

MİLYON DOLAR

TÜRKİYE'NİN SPOR GİYİM İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (DOLAR)

lıkla tercih edilen bir diğer kumaş türü. Sahip oldukları kanallı yapı sayesinde elde edilen kumaşlar, üstün hava geçirgenlik ve nem alma özelliğine sahip olmalarıyla öne çıkıyor. Özellikle yelkenli gibi deniz spor branşlarında bu tip kumaşların kullanımı yaygınlaşıyor. Akçalı makalesinde bu kumaş türü ile ilgili şu açıklamada bulunuyor:

Yüksek elastikiyet özelliğine sahip liflerin geliştirilmesi sonucunda spor tekstilleri dalında bu malzemelerinde sıklıkla kullanıldığı görülüyor. Özellikle kompresyon ürünlerinin üretimi için tercih edildikleri biliniyor. Kompresyon giysilerinin başlıca etkileri olarak fiziksel, fizyolojik, dolaşım, algısal, ısı düzenleyici ve psikolojik yararlarından söz edilebilir. Kompresyon giysileri, üst beden (kolluk, uzun kollu ya da kolsuz tişört) ya da alt beden (diz ya da uyluk boyu çorap, diz ya da ayak bileği boyu tayt) gibi vücudun belirli bölgeleri için tasarlanarak bireysel ya da endüstriyel olarak üretiliyor. Kompresyon ürünleri sportif ve medikal amaçlı olarak insan bedenine deri üzerinde, hareket kısıtlılığı oluşturmayacak oranda dışsal basınç uygulayan özel giysilerdir. Antrenmanlar ve müsabakalar esnasında ve sonrasında atletik performans artış ve egzersiz sonrası toparlanmada gelişim elde etme amaçlı kullanımları farklı spor dallarındaki sporcular arasında giderek yaygınlaşıyor. Bir Alman firması olan Silter firması da; aramid, karbon, cam ve basalt elyafını kullanarak farklı spor branşları için ürünler üretiliyor. Kayak sporu için kayak takımı, kask, kar botu ve snowboard üreten firma, aynı zamanda tenis ve buz hokeyi raketi, futbol ayakkabıları ve motor sporları ve bisiklet sporu için koruyucu kask ve ekipman, su sporları için kano ve maske gibi ürünlerin üretimini gerçekleştiriyor.



bısı tabanı, motor sporları ve bisiklet sporu için koruyucu kask ve ekipman, su sporları için kano ve maske gibi ürünlerin üretimini gerçekleştiriyor.

Branşa göre ürün değişiyor

CeraPrene isimli elastomer bazlı kaplama yöntemi ile üretilmiş ürünü ile Contitech firması özellikle yürüyüş ve doğa sporları ile ilgilenen kullanıcılar için spor ayakkabılarda farklı bir çözüm öneriyor. Üretilen malzeme sahip olduğu yüksek dayanım, uzun kullanım ömrü ve düşük sıcaklıklarda bile es-

neklik özelliğini koruması ile emniyet ayakkabıları, futbol ve tenis ayakkabıları, dağcılık ve yürüyüş ayakkabıları için oldukça ideal bir üründür. Sahip olduğu yüksek dayanım ile özellikle dağcılık sporu ile ilgilenen sporcular için tırmanış ayakkabılarında tercih ediliyor. Ürünün sahip olduğu su itici özellik tercih sebeplerinden bir diğeri olarak görülüyor. Toray firması tarafından geliştirilen EntrantDermizax-EV, Giren-DT, Entrant GII-XT isimli kumaş yapıları su itici ve nefes alabilen yapıları ile dikkat çekiyor. EntrantDermizax EV isimli ürün özellikle kış spor-

ları ve tırmanış sporu için uygun nem geçirgenliği özelliğine sahip bir su itici membran yapısını barındırıyor. Giren-DT ise, hafif, su geçirmez ve nefes alabilir olması nedeniyle, bisiklet, koşu ve yürüyüş sporları için bir alternatif sunuyor. Entrant GII-XT ürünü ise; hızla teri uzaklaştıran iki poliüretan reçine bileşenden oluşan bir mikro gözenekli kumaş kaplamasına sahiptir. Birçok açık hava kış sporları için uygun şartları sağlıyor.

Rekabet kısızmakta

Bugün gelinen noktada, spor tüketicisi spor ürün ve ekipmanlarını elde etmek için yüksek harcamalar yapıyor. Ve bu tüketim alışkanlığı doğrudan her sektörde olduğu gibi spor sektörüne üretim yapan tekstil sanayini etkiliyor. Teknolojik gelişmeler ve sporcu ile tüketici beklentilerinin yüksek olması pazardaki çeşitliliği artırıcı ve rekabeti kızıştırıcı bir durum yaratıyor. Yeniliklerin çoğaltıldığı pazarda, daha donanımlı daha estetik ve teknik ürünler tüketicinin gözdesi olmaya devam ediyor.



6

İTALYA

117

MİLYON DOLAR

7

BELÇİKA

105

MİLYON DOLAR

8

POLANYA

101

MİLYON DOLAR

9

IRAK

82

MİLYON DOLAR

10

DANİMARKA

79

MİLYON DOLAR

GENİŞLEYEN FONKSİYONLARLA VERİMİNİZE VERİM GÜCÜNÜZE GÜÇ KATIN



Sedat TAŞCI
Nebim Genel
Koordinatörü

Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) alanındaki iş uygulamalarıyla kurumların iş süreçlerini destekleyen Nebim, sektörde birçok markaya hizmet sunuyor. Yepyeni uygulamalar ile sürekli verimliliği artırıcı şekilde ilerlemeye devam ettiklerini söyleyen Nebim Genel Koordinatörü Sedat Taşçı, 70'in üzerinde çözüm ortakları ve 550'i aşkın insan kaynağı ile hizmet verdiklerini ifade etti. "Farklı sektörlerde ve segmentte Nebim V3 ile iş birliği oluşturduğumuz firma sayısı 3 bin 200'ü aştı" diye belirten Sedat Taşçı, "İnsan kaynağı yatırımımız sürekli gelişerek devam etmekte ve verimliliği artmaktadır. Nebim V3'ün yeni versiyonları ile birlikte sürekli yeni fonksiyonlar gelmekte ve modüller de oluşmaktadır. Bu bilgileri de know-how'ı paylaşmak için Nebim kullanıcıları ile sürekli iletişim halinde olmaya devam ediyoruz. Nebim

Akademi portalında yüzlerce video ve eğitici materyal ile kullanıcılarımızın yanında yer alıyoruz. Ayrıca Nebim V3 bilen insan kaynağını artırılması için Akademik eğitimler ile birçok üniversite ve eğitim kurumunda çalışmalar yapıyoruz" bilgisini verdi. Birçok sektörün öncelikli ve önemli ihtiyaçlarını parametrik olarak barındıran Nebim V3 ERP, uzmanlaştığımız sektörlerde en kapsamlı ve en hızlı uyarlanabilen ERP özelliğini koruyarak, aynı zamanda en fonksiyonel POS uygulaması özelliği ile 4 farklı sürüm ile piyasaya sunmaya devam ettiklerini belirten Sedat Taşçı, sözlerini şöyle sürdürdü: "Nebim V3, sürüm esnekliği ve yapısı sayesinde değişik segmentteki firmalara hitap edebiliyoruz. Sektörel olarak baktığımız zaman, hazır giyim, ayakkabı ve spor, ev tekstili (çeyiz), halı, mobilya, elektronik, optik, hediyelik eşya, aksesuar ve farklı birçok ticari alanda Nebim V3 ile hızla ilerliyoruz.

Hazır giyimden ayakkabıya, ev tekstilinden elektroniğe kadar birçok ticari alanda yepyeni uygulamalar ile verimliliği artırıcı hizmetler sunan Nebim, Kurumsal Kaynak Planlama alanındaki iş uygulamalarıyla firmaların beğenisini topluyor.

Yurt dışı iş birlikleri ve çözüm ortağı ağı büyüyor

Türkiye'deki değerli iş birliklerimize ilave olarak yurt dışında yayılımızın devam etmesinden dolayı heyecanlıyız. Birçok ülkede Nebim V3 ile iş birlikleri başlatmak ve ülkelerde çözüm ortaklıkları oluşturmaktayız. Türkiye'de merkezi olan ve dünyanın farklı ülkelerinde kendi mağazalarını açan birçok markanın mağazasında Nebim V3 programı kullanılmaktadır. Kendi dilinde ve kasada gerektiğinde yasal printerlara entegre şekilde işlem yapmaktadır. Ayrıca Türkiye'de birçok markanın farklı ülkelerde franchise'larına V3 verilmeye başlandı. İlave olarak ülkelerde çözüm ortakları yapımızı geliştirerek ülkedeki yerel firmalara V3 vermektediriz."

Nebim V3 sürekli gelişiyor

Son 1 yıl içinde çözüm ortaklığı yapılarını, yaygınlıklarını artırmak ve Nebim V3 kullanıcılarına daha iyi hizmetler sunabilmek için 55 olan çözüm ortağı sayılarını 70'in üzerine çıkardıklarını söyleyen Sedat Taşçı, ayrıca 2018 başı itibari ile Türkiye çapında 20'in üzerinde ilde seminer yapmak üzere çeşitli aktiviteler yapmaya devam ettiklerini belirtti. Bu etkinliklerde birçok firma ile buluşarak Nebim V3'ün verim artırıcı fonksiyonları hakkında bilgilendirmeler yaparak iş birlikleri sağladıklarını ifade

eden Sedat Taşçı, şöyle devam etti: "NebimExtra hizmet portalımız sayesinde tüm Nebim kullanıcılarının isteklerini online olarak alabiliyor, izliyor ve öncelikler oluşturabiliyoruz. Bu nedenle tüm kullanıcılarımıza çözüm ortaklarımız ile birlikte yakın ve aynı çalışma şekli ile işlemleri yürütebiliyoruz. Nebim V3 yapısı, yepyeni fonksiyonlar ile kullanıcıların verimliliklerini üst düzeye çıkarmaktadır. Yeni uygulamalar arasında yer alan özellikle mağazalarda satış danışmalarına destek olacak ve sepet büyüklüğünü artırmasını hedeflediğimiz Nebim V3 Guided Sales uygulanmaya başladı ve hızla yayılıyor. Satış danışmanlarının büyük yardımcısı olan bu uygulama telefon ve tabletlerde kullanılmaktadır. Bu uygulamanın zaman içinde tüm satış danışmanlarının standart ve aktif kullanacağı bir duruma geleceğini öngörmekteyiz. Diğer taraftan Nebim V3 İş Zekâsı Power BI altyapısı ile beraber hızla kullanımı yaygınlaşmıştır. Hazır dashboard'lar raporlar sayesinde birkaç günlük çalışmalarla firmalar bu verimliliği hızla yakalayabilmişlerdir. Power BI lisansının kiralama opsiyonu ile maliyeti düşük bir ortam oluşturmakta firmaların verimliliklerini artırmaktadır. Sürekli artan iş birliklerimiz ile ilave gelen taleplerle Nebim V3 sürekli gelişmektedir. Güven, diyalog ve odaklanma, iş birliğimizde verimi daha da üst seviyelere taşımaktadır."

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

TRİSAD'DAN HÜKÜMLÜLERE İŞ İMKÂNI

Hükümlüleri hayata kazandırma amacıyla Vatan Caddesi'nde bulunan Denetim Serbestlik Müdürlüğü binasının altında trikotaj atölyesi açan TRİSAD, sektörün işçi ihtiyacını buradan karşılıyor.

Tüm sanayi kollarının kanayan yarası yetişmiş eleman ihtiyacı... Bu ihtiyacı karşılamak için hem kamu kurumları hem de sektörel kuruluşlar var gücüyle çalışıyor. Ancak bu ihtiyacı karşılamakta güçlük çekiliyor. Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Balkuv önderliğinde hayata kazandırılan cezaevindeki hükümlülerin sosyal hayata geri kazandırılması projesi büyük beğeni topladı. Hükümlüleri hayata kazandırma amacıyla Vatan Caddesi'nde bulunan Denetim Serbestlik Müdürlüğü binasının altında atölye açan TRİSAD, sektörün işçi ihtiyacını buradan karşılıyor. Projenin detaylarını konuşmak için bir araya geldiğimiz Mustafa Balkuv, "İnançlı bir yönetim kuruluymuz. Gereken neyse yılmadan, imkânlarımızı da zorlayarak başarılı olmaya, ülkeye hizmet etmeye elimizden geldiğinin

fazlasını verme gayreti içerisindeyiz" diyor.

Yılmadık!

Sadece triko sanayisinin değil, tüm sanayi dallarının en büyük ihtiyacının yetişmiş eleman olduğunu söyleyen Mustafa Balkuv, şikâyet edilerek bir yere varılmayacağına dikkat çekerek şöyle sürdürüyor sözlerini: "Her konuda öncü olmanın bize getirmiş olduğu bir alışkanlıkla arayış içerisinde girdik. Başsavcılarımız ve adalet komisyonu başkanımızla temas ettim; 'Cezaevlerinde bir kurs açabilir miyim?' diye. Başsavcımız projemizi son derece yerinde buldu. Beni Silivri Cezaevi'ne davet etti, gittim gezdim kendisi ile birlikte orada bir koridoru uygun gördük. Biz de yatırımlar pahalı, bir makine 150 bin lira civarında. Diğer konfeksiyon makineleri vs. 250 bin liralık bir yatırım söz konusu. Ama biz bunu inancımız doğrultusunda 'He-



Mustafa BALKUV
TRİSAD Başkanı

men yapabiliriz, yeter ki bize onay verin' dedik. Onlar da 'tamam' dediler. Uygun gördüğümüz yer, PKK koğuşuna yakın olduğu için sakıncalı göründü. Projemizin askıya alındığını söylediler. Yılmadık, engelleri aşı aşı gittik. Daha sonra denetim ve serbestlik konusundaki açığı fark ettik. Türkiye'de 600 bin İstanbul'da 30 bin denetimli serbestlik konusunda hükümlü var. Bu arkadaşlarımız cezaevinde değil, bizlerle beraber toplum içerisinde yaşıyor. Bu arkadaşlar 4 gün 4 saat kamuya hizmet yapmak zorundalar. Kamu binalarına gittiklerinde hükümlülere bir görev veriliyor gerekse belli bir bölgenin temizliği gerekse belli bir bölgenin tamiri gibi bu işlerle günde 4 saat çalışmaları zorunluluğunda cezalarını çekiyorlar. Bu arkadaşlardan istifade etmek için projemize dâhil ettik. İstanbul Denetimli

Serbestlik Müdürü Necmi Sultanı ile tanışıp, okulumuza davet ettik. Derneğimizin yönetim kurulu üyeleriyle tanıştı. Daha sonra başsavcımızdan onayımızı aldık. Dünyada bir başka yerde örneği olmadığı için protokolü de bizim hazırlamamızı söyledi Başsavcımız. Protokolümüzü hazırladık ve 20 günde atölyemizi faaliyete açtık."

İlk sertifikalar verildi

2 buçuk aydır atölyenin devam ettiğini söyleyen Mustafa Balkuv, ilk sertifikaları başsavcının da katılımıyla verdiklerini ve yaklaşık 40 kişiyi işe yerleştirdiklerini ifade etti. Biri makinede diğeri konfeksiyonda olmak üzere iki tane usta öğreticinin eğitim verdiğini söyleyen Mustafa Balkuv, "Bu hocalarımız son derece deneyimli ve psikolojiden de anlıyor" diyor. Mustafa Balkuv, şöyle devam ediyor: "Hocalarımızın her





türlü ihtiyacını karşılıyor; dokunacak ipten, makineye kadar... Bize aylık maliyeti, yapmış olduğumuz yardımlar dâhil olmak üzere 20 bin lira. Tüm ihtiyaçları yönetim kurulu olarak kendimiz karşılıyor. Zaman zaman değerli kurumlarımızdan da çeşitli destekler ve yardımlar geliyor. Bunun için minnettarım, bunu da ifade etmek istiyorum.”

Yönetim kurulu arkadaşlarının çok ciddi katkılarına olduğunu söyleyen Mustafa Balkuv, “Bu proje hem maddi hem manevi olarak zaman açısından bizleri çok meşgul eden bir proje. Hem ben hem arkadaşlarım her gün atölyeye gidiyoruz. Ek-sikleri ve eğitimleri takip ediyoruz. Müdürümüzle her gün gelişen şartları bir olumsuzluk var mı yok mu gibisinden konuşuyoruz. Pilot projemizde başarılı olduk” ifadelerini kullanıyor.

Atölyeye talep artıyor

Projeler için herhangi bir devlet desteğine müracaat etmediklerini söyleyen Mustafa Balkuv, “Kurumlarımızdan zaman zaman destek alıyoruz. Hâlâ da ihtiyacımız var. Konuya ilgi duyan, eğitime ve atölyemize destek vermek isteyen kurumlar tabii ki bize yardım ederler, bu da bizi mutlu eder. Bizim daha da başarılı olmamıza ve bu projelerin artmasına vesile olur. Zaten buradaki hedefimiz kalkınma ajansından projemiz kabul edilir de bir fon yaratılırsa atölyelerin sayısını artırmak. Çünkü bu atölye yeterli gelmiyor bize. Talepleri karşılamak mümkün değil. Doğru bir hizmet başlattık ama yetersiz kaldı. Onun için bunların sayısını artırmak lazım” diyor.

Gençlere inanıyoruz

Adeta bir vakıf faaliyeti gibi çalıştıklarını söyleyen Mustafa Balkuv, triko okulu için deşunları söylüyor: “Biz gençlere inanıyoruz. Okulla yatıyor, okulla kalkıyoruz. Okula da yıllık harcadığımız para aşağı yukarı 200 bin lira. Almış olduğumuz hibeler bunun dışında. Yeni başlayan öğrencilerimizi derneğimize getiriyoruz. Onların arkasında bir dernek olduğunu, sorunlarıyla ilgileneceğimizi, sadece okul döneminde değil, mezuniyetten sonra da onlarla beraber olacağımızı, ihtiyacı olan her konuda yanlarında olduklarımızı hissettiriyoruz. Okulda kariyer günleri yapıyoruz. Sık sık öğrencilerle birlikte oluyoruz. Seminer veriyorum. Velilerimizle toplantı yapıyoruz. Sektörümüzü anlatıyorum. Akademişyenler getiriyoruz. Marmara Üniversitesi Triko Bölümü ile ortak çalışmalarımız var. Geçtiğimiz günlerde Haliç Üniversitesi Dekanımız ve öğretim görevlileri okulumuzu ziyaret etti. Onlarla beraber ortak çalışma yapacağız. Üniversite öğrencilerimiz geliyor. Onlara hem okulumuzu hem de önemli işlet-



meleri gezdiriyoruz. Bu arada öğrencilerimizi de fuarlara götürüyoruz. Her sene yaklaşık 100 stajyerimizi firmalarımıza vererek sektörle tanışmalarını ve kendilerini geliştirmelerine vesile oluyoruz.”

Şu anda 400 öğrencinin eğitim-öğretim aldığını söyleyen Mustafa Balkuv, “Tematik okul olduğumuz için Milli Eğitim 30’ardan 3 sınıfa 90 kişi alabileceğimizi söylüyor. Bu sene tematik olarak sayı 60 kişi 2 sınıfa başladık. Atölyelerimizde 11’er kişilik sınıflarda eğitim veriyoruz. Şu anda 8 tane triko örgü makinemiz var. Hem Çin’den hem de Almanya’dan ilave makineler getirdik. Biz istiyoruz ki öğrencilerimiz sektöre girdiği vakit bu makineyi ben bilmiyorum demesin. Çin makinesini de Alman makinesini de öğretiyoruz, Japon makinesini de... Her konuda eğitiyoruz” diye belirtiyor.

22 yıldır eğitim veriyoruz

Zeytinburnu TRISAD Tekstil Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi’nin 1996 yılından bu yana faaliyet gösterdiğini söyleyen Mustafa Balkuv,

“22 yıldır da bu okulda eğitim veriyoruz. Geçen sene yapmış olduğumuz Ankara temasları sonucunda da okulumuz Türkiye de ki 18 İstanbul da 7 okul arasına kabul edildi. Okulumuz diğer tematik okullar arasında da en donanımlı ve en birikimli tecrübeli okul. Çünkü diğer okullar tematik olarak yeni döneme başladılar. Ama dediğim gibi biz 22 yıldır uyguluyorduk. Şu ana kadar 2 bin civarında mezun verdik. Bunların yarısına yakını sektörde yer aldı birçoğu ihracatçı oldu birçoğu da sektörümüzün firmalarımızın vazgeçilmez elemanları konusunda görev yapıyor” diyor.

ÜCRETSİZ EĞİTİM!

“Devam eden projelerimiz var. TRISAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız İrfan Yolcular, kendi bünyesinde ücretsiz desen bilgisayar kursu veriyor. Piyasanın en önemli ihtiyacı ve en fazla bizden maaş alan birim desen bilgisayarları. Çok fazla ihtiyacımız var. Çünkü üst düzey bir eğitim gerekiyor. Bu imkânı İrfan Bey aracılığıyla sağlıyoruz. 20 günlük kurslarla ve TRISAD Sertifikasıyla bu arkadaşlara eğitim veriyoruz. Buraya da çok ciddi bir talep var. Bugüne kadar 250 kişiyi Desen Bilgisayar Operatörü yaptık. Yurt dışından talepler geliyor. Desen bilgisayarları yaklaşık 70 bin lira. Pahalı yatırımlar bunlar. Bizim okulumuzda 4 tane var. Çok pahalı olduğu için birçok müessesemizde bir alt modeli var ama bizim okulumuzda teknolojinin en yenisi var.”



Mehmet ÇETİNKAYA



MCMULLAN ONUR ÖDÜLÜNE BİR TÜRK LAYIK GÖRÜLDÜ

Dünyaca ünlü McMullan Ödüllerine bir Türk layık görüldü. Değerli koleksiyoner Mehmet Çetinkaya, İslami halı ve tekstil sanatına öncülüğü ve katkılarından dolayı onurlandırıldı.

McMullan Ödülleri, İslam dünyasında oryantal halı ve tekstil alanındaki en prestijli onur ödülü olarak kabul ediliyor. İslami halı ve tekstil sanatına öncülüğü ve katkılarından dolayı bu prestijli ödüle Mehmet Çetinkaya layık görüldü. Kendisi aynı zamanda değerli bir koleksiyoner olan Mehmet Çetinkaya ile keyifli bir röportaj gerçekleştirdik.

Öncelikle halı sektörüne dair değerli bir ödül aldınız. Bu ödülle başlamak isterim. Ödülün bahseder misiniz?

Yakın doğu sanat araştırmaları merkezi (Near Eastern Art

Research Center), 1962 yılında 20. yüzyılın önde gelen akademisyenlerinden ve oryantal halı koleksiyoneri olan Joseph V. McMullan (1896-1973) tarafından kurulan özel bir kuruluştur. Kuruluşun misyonu, yayınların erken aşamalarında destek sağlamak ve aynı zamanda bu alana olağanüstü katkılarda bulunanları tanımak ve tanıtmaktır.

McMullan Ödülleri (The Joseph V. McMullan Award for Stewardship and Scholarship In Islamic Rugs and Textiles), İslam dünyasındaki oryantal halı ve tekstil alanındaki en prestijli onur ödülü olarak görülüyor. İslami halı ve tekstil sanatına öncülüğüm ve katkılarımdan dolayı da beni bu ödüle layık görmüşler.



Bugüne kadar bu ödülü alan 51'inci kişiyim. Bundan önceki ödül sahipleri Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere, Almanya, İtalya, Kanada, İran, Fransa, İsviçre, Avusturya ve Rusya dâhil 10 ülkedir. Bay McMullan, 1973'te New York'ta ölmüş. Koleksiyonunun büyük bir kısmı Metropolitan Sanat Müzesi, Chicago Sanat Enstitüsü, Boston Güzel Sanatlar Müzesi ve Tekstil Müzesi'de bulunuyor.

Sektöre nasıl adım attınız?

Sektöre girişimiz 1986 yılında yeni dokunan halı satışı ile başladı. O zamanlar Anadolu'da üretilen halılar daha çok evlerde dokunan ve atölye çıkışlı olmayan ürünler-

di. İlerleyen zaman içinde arz ve talep geliştikçe halı üretimi de ihtiyaca göre farklı boyutlara ulaşarak büyüdü. Bu büyüme ve çeşitlilik o zaman talebe paralel olarak gelişmiyordu. Tam o dönemlerde 1990 yılında ilk Amerika seyahatimi gerçekleştirdim. San Francisco'da VI. Uluslararası Doğu Halıları Konferansı'na (VI International Conference on Oriental Carpets) iştirak etmişim. Tabii olarak akademik tebliğlerin yanında birçok antika halı ve tekstil sergilerini büyük bir zevkle izleme ve görme imkânım olmuştu. Eski antika ve tekstille ilgim ve alakam güzel sanatlar akademisi mezunu olmam sebebiyle daha da önem kazanıp bu sanatsal tekstilin birçok yönünü artistik yeteneklerimle birleştirme imkânım oldu. Daha sonra takip eden yıllarda tamamıyla eski halı ve tekstil işi ile uğraşmaya başladım ve



bugüne kadar bu sektörde hizmet vermeye devam etmekteyim.

Galerinizde ne tür halıların satışını yapıyorsunuz?

Tarihi İpek Yolu olarak bilinen Çin'in batısından Orta Asya'ya, Kafkasya'dan İran'a ve Anadolu'dan Balkanlara kadar olan coğrafyanın önemli tekstillerinin, halılarının ve kilimlerinin satışını yapmaktayız. Ayrıca Özbekistan'a özgü harika bir tekstil olan ikat dokuması ve doğal boyalarla boyanmış suzaniler, Kafkas tekstiline özgü nakışların imalatını da yapmaktayız.

Müşterilerin halıya ilgisi nedir? Dönemsel yükseliş/düşüş söz konusu mu?

Antika halı ve tekstil tedarikini ve satışını yaptığımızdan dolayı bu sektör ile ilgili sorunuza cevap vermem daha doğru olacak. Eski halı ve tekstilini batı dünyası sanatsal bir gözle değerlendirip o nazarla baktığı için her zaman el değiştiren ve diğer sanatsal objeler gibi değerini koruyan ve yükselen şeylerdir. Bu tür emtianın batı dünyasında, uluslararası dolaşımı ve satışı serbest olup rekabet gücü, piyasası ne yazık ki ordadır. Ülkemizde eski halı ve tekstilin girişi yasak olup bu rekabet gücünden yoksunuz. Katma değeri yüksek olan bu emtianın bir an önce ülkemize girişi ve uluslararası dolaşımı serbest olması rekabet gücümüzü artırır ve ülkeye büyük



İslami halı ve tekstil sanatına öncülüğü ve katkılarından dolayı prestijli ödül McMullan'a Mehmet Çetinkaya layık görüldü.

bir fayda sağlayacağından hiç kimsenin şüphesi ve kuşku olmamalıdır.

Batı dünyası kendi içinde kurduğu acık artırma ağları ile halı ve tekstil en yüksek fiyatlarla satmakta olup piyasalara hükmetmeleri her zaman sure gelmiştir. Batılı tüccarlar bizlerden bulabildikleri halı ve tekstillerin satışını yine o ağlar üzerinden yapmaktalar.

Değerli bir koleksiyonersiniz. Koleksiyonunuzdan bahsedermisiniz?

Orta Asya'ya özgü Özbekistan İkat Kaftanları koleksiyonum var. Bu koleksiyonu 2007 yılında başkanlığımda gerçekleşen



XI. Uluslararası Doğu Halıları Konferansı (XI. International Conference on Oriental Carpets) kapsamında Türk ve İslam Eserleri Müzesi'nde sergiledim. Sergi süresi çok kısa olmasına rağmen büyük bir ziyaretçi akınına uğradı ve çok büyük bir ilgi ile izlendi. Koleksiyonuma ait "99 İKAT CHAPANS" kitabını neşrettim ve kitap da aynı büyük ilgiyi gördü.

Katıldığınız sergiler/ fuarlar varsa oradaki ziyaretçilerin ilgileri ne yönde?

Amerika Birleşik Devletleri'nin birçok eyaletinde fuarlara katılmaktayız. Özellikle San Francisco'da "Tribal & Textile Arts Show" a yıllarca devam ettim. Son 7 yıldır da "Santa Fe International Folk Art Alliance" Fuarına katılıyorum. Oradaki fuarların en önemli tarafı katılımcının bir nevi ülkesinin temsilcisi ve sanat elçisi pozisyonunda olmasıdır. Bundan dolayı devlet destekli katılım payı çok büyük önem arz etmektedir.

Gelecek dönemde sergi gibi projeleriniz olacak mı? Böyle bir projeniz varsa bilgi verir misiniz?

1978'den bu yana üç yılda bir Amerika Birleşik Devletleri ile Avrupa arasında dönüşümlü yapıla gelen Uluslararası Doğu Halıları Konferansı (International Conference on Oriental Carpets) 2007 yılında başkanlığımda İstanbul'da gerçekleştirdik. 30 yıl sonra bu konferansı İstanbul'da gerçekleştirmemiz bir ilk olmuştu. Konferansa katılımın yüksekliği, sergilerin çokluğu ve fuarın rekor düzeyde verimli geçmesiyle ICOC kendi tarihinde bir rekora imza atmış oldu. Bu vesile ile ICOC ile Kültür Bakanlığı nezdinde bir yapı oluşturulması ve bunun kalıcı hale getirilerek birçok girişimin önünün açılacağına umut ediyorum. Halı, kilim ve tekstilde zengin müze koleksiyonlarına sahip ülkemizde bu potansiyeli kullanmamız gerekmektedir. Halı tarihi ve üreticisi olan ülkemizin bu çatıyı kullanarak DOMO-TEX'lerin burada gerçekleşmesi gerektiğine inanıyorum.





A.TR BELGELERİNDE ELEKTRONİK ONAY

NEDİR?

A.TR Dolaşım Belgesi; Türkiye ve Avrupa Topluluğu arasında imzalanan Gümrük Birliği anlaşmasınca serbest dolaşım halinde bulunan malların ihracında gümrük muafiyetinden yararlanmak amacıyla ihracatçı tarafından düzenlenen belgedir.

TİM'in yeni uygulaması ile A.TR Belgelerinde elektronik onay Avrupa'dan önce Türkiye'de... Bu uygulama ile ihracat yapmak şimdi daha kolay hal gelecek.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ile Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), ihracatçılara bir kolaylık daha getiriyor. Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YO-İKK) önerilerinden biri olan ihracat işlemlerinin kolaylaştırılması konusunda çok önemli bir adım attı. Dolaşım ve Menşe Belgeleri'nin elektronik ortama aktarılma çalışmalarının ilk ayağı olarak, A.TR Dolaşım Belgesi 14 Mayıs tarihinden itibaren artık elektronik ortamda onaylanacak. Onay işlemi başlangıçta manuel olarak da yapılabilecek, ancak geçiş süreci tamamlanınca sadece elektronik ortamda yapılacaktır.

Zaman kaybına son!
Konu ile ilgili bir açıklama

yapan TİM Başkanı Mehmet Büyükekçi "Bu uygulama ihracatçılarımızın zaman kaybına ve ek maliyetlerle karşılaşmasına son verecek. A.TR belgelerinin elektronik ortamda onaylanması sayesinde, ihracatçılarımız ve gümrük müşavirlerimiz, düzenledikleri belgeyi onaylatmak için artık ihracatçı birliklerine ve gümrüklere gelmek zorunda kalmayacak, onay işlemi için zaman harcamayacak" dedi.

Gümrük onayı da elektronik ortamda yapılacak

İhracatçıların ve gümrük müşavirlerinin TİM tarafından sağlanan internet arayüzü üzerinden A.TR belgesindeki bilgi ve belgelerin girişini yapacağını kaydeden Mehmet Büyükekçi "İhracatçı Birliklerimiz, online olarak

iletilmiş A.TR belgesi ve gümrük beyannamesi arasındaki ilişkiyi kontrol edecek. Evraklar uygunsa elektronik olarak belgeye onay verecek. Birlik onayının ardından belge, yine elektronik ortamda gümrük onayına sunulacak. Gümrük onayı da alan belge basıma hazır olacak. Birlik ve gümrük onayını numara ve işaretlerini de kapsayan belge içeriği ihracatçı ya da müşavirinin dilediği yerden fiziki belge üzerine yazdırılabilecek" dedi.

Güvenlik endişesi ortadan kalkıyor

Sistemin yüksek güvenliğini bir şekilde son teknoloji kullanılarak tasarladığını aktaran Mehmet Büyükekçi, "Kolaylık, güvenlik, pratiklik, seri işleyiş gibi faydalarının yanı sıra belgelerin üzerinde bulunacak QR kod sayesinde

de AB ülkelerinin güvenlik endişeleri de ortadan kalkmış olacak" diye konuştu. A.TR'nin ardından diğer ihracat belgelerinde de benzer uygulamalara gidileceğine işaret eden Büyükekçi, şunları söyledi:

"Bildiginiz gibi dış ticaret işlemlerinde A.TR dışında sekiz adet daha dolaşım ve menşe ispat belgesi kullanılıyor. Avrupa Birliği ülkelerine yapılan ihracatta kullanılan ATR Dolaşım Belgesi ile 14 Mayıs 2018 tarihinde uygulamaya başladı EUR.1 ve EUR-MED Dolaşım Belgeleri, Menşe Şahadetnamesi, FORM A, Basitleştirilmiş A.TR, D-8, İran, Malezya Menşe İspat Belgelerinin de elektronik ortamda onaylanmasına ilişkin hazırlıklar tüm hızıyla devam ediyor. Bu belgelerin de katılımı ile manuel onay verilen tüm belgeler elektronik ortama aktarılmış olacak. İhracatçılarımızın en az bürokrasi ile dış dünyaya açılmaları anlamına gelen bu adım, inşallah ihracat rakamımıza da olumlu yansıtacak."



TURKEY

Discover the potential

Türkiye hikayesini dünyaya anlatıyor!

Hem **Doğuyuz** hem **Batıyız** biz. **Medeniyetlerin buluştuğu** bu topraklarda birlikte güçlü, birlikte zengin bir harmoninin ahengiyiz. Azmi **inovasyonla** bilenen, genç ruhu tutkuyla **büyüyen** bir ülkeyiz biz.

Türkiye gücünü ve hikayesini **yeni markasıyla** dünyaya anlatıyor.

Potansiyeli keşfet:
turkeydiscoverthepotential.com

#gücünükeşfettürkiye

"KURUMLAR VERGİSİ HER AN DÜŞÜRÜLEBİLİR"

Maliye Bakanı Naci Ağbal, gün-
demdeki ekonomi konularına
ilişkin önemli açıklamalarda bulundu.
Ağbal, "Türkiye'de kurumlar vergisi
oranı düşecek, uluslararası rekabette
kurumlar vergisi oranı önemli bir
faktör. Bakanlar Kurulu her an bu
düzenlemeyi geri alıp, kurumlar
vergisini yüzde 20'ye düşürebilir"
ifadelerini kullandı. Kurumlar vergisi
geçtiğimiz yıl 2 puan artırılmış, Ağbal
konu üzerine o dönem yaptığı de-
ğerlendirmede, "Sadece geçici olarak
yaptığımız bu düzenlemeyi imkân
bulursak eski haline getireceğiz. Kalıcı
bir düzenleme değil. Mali alanımız
olduğu anda o vergi artışından vazge-
ceceğiz" şeklinde konuşmuştu.



SANAYİ ÜRETİMİNDE YÜZDE 7,6 ARTIŞ

Türkiye İstatistik Kurumu Mart
2018'e ilişkin Sanayi Üretim
Endeksi raporunu açıkladı. Sanayi
üretimi bir önceki yılın aynı ayına
göre yüzde 7,6 arttı. Sanayinin alt
sektörleri incelendiğinde, 2018
yılı Mart ayında madencilik ve
taşocakçılığı sektörü endeksi bir
önceki yılın aynı ayına göre yüzde
10,7, imalat sanayi sektörü en-
deksi yüzde 7,9 ve elektrik, gaz,
buhar ve iklimlendirme üretimi
ve dağıtım sektörü endeksi yüzde
2,9 arttı. Sanayi üretimi aylık baz-
da bakıldığında yüzde 0,2 artış
gösterdi. Mart ayında madencilik
ve taşocakçılığı sektörü endeksi
bir önceki aya göre yüzde 2,1
azaldı, imalat sanayi sektörü en-
deksi yüzde 0,4 arttı ve elektrik,
gaz, buhar ve iklimlendirme üre-
timi ve dağıtım sektörü endeksi
ise yüzde 0,4 azaldı.



OSB'LERDEKİ "TÜM FAALİYETLERE" KREDİ

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakan-
lığının Organize Sanayi Bölgeleri
Uygulama Yönetmeliğinde Değişiklik
Yapılmasına Dair Yönetmeliği Resmi
Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe
girdi. Buna göre, OSB'lerdeki katılım-
cılara verilen hizmetlerin daha kısa
sürede hayata geçirilebilmesi ama-
cıyla bu bölgelerin tüm faaliyetlerine
kredi verilebilecek. OSB'lerin iç ve dış
kaynaklardan kullandıkları krediler
için de kredi faiz desteği sağlanacak.
Destek için asgari yatırım tutarları,
kalkınmada öncelikli yörelerde

yapılacak yatırımlar için 500 bin
lira, normal yörelerde yapılacak
yatırımlar için 700 bin lira ve geli-
miş yörelerde yapılacak yatırımlar
için 900 bin lira olarak tespit edildi.
Yönetmelikle OSB'lerin kuruluş,
yapım ve işletilmesiyle ilgili usul
ve esaslarda da değişiklik yapıldı.
OSB'lerin kuruluş aşamasında kurum
ve kuruluşların katılma payı yatır-
ması, sanayi odalarının kuruluşta
bulunması zorunlu hale getirildi. OSB
ve OSBÜK organlarının görev süresi
4 yıla çıkarıldı. OSB katılımçıların

müteşebbis heyete dahil olmalarına
imkân sağlandı. Düzenlemeyle
OSB'lerin, mühendislik ve müşavirlik
hizmetlerinin bakanlık kredisiyle
desteklenmesi kararlaştırıldı. OSB'ler
tarafından kurulacak gayrimenkul
yatırım ortaklıkları aracılığıyla bu
bölgelerde katılımcılara üst yapı/üst
yapısız parsel satılması, kira-
lanması imkânı verildi. Söz konusu
bölgelerde bürokrasinin azaltılması
ve mevzuatın sadeleştirilmesi kap-
samında bilgi ve belgeler elektronik
ortamda Bakanlığa gönderilebilecek.

İŞSİZLİK ORANI YÜZDE 10,6'YA GERİLEDİ



TÜİK verilerine göre; 15 ve daha
yukarı yaştakilerde işsiz sayısı
2018 yılı Şubat döneminde geçen
yılın aynı dönemine göre 546 bin
kişi azalarak 3 milyon 354 bin kişi
oldu. İşsizlik oranı da 2 puanlık
azalış ile yüzde 10,6 seviyesinde

gerçekleşti. Aynı dönemde tarım
dışı işsizlik oranı 2,3 puanlık azalış
ile yüzde 12,5 olarak tahmin
edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş)
işsizlik oranı 4,3 puanlık azalış
ile yüzde 19 olurken, 15-64 yaş
grubunda bu oran 2 puanlık azalış

ile yüzde 10,9 olarak gerçekleşti.
İstihdam edilenlerin sayısı 2018
yılı Şubat döneminde, bir önceki
yılın aynı dönemine göre 1 milyon
210 bin kişi artarak 28 milyon
166 bin kişi, istihdam oranı ise
1,3 puanlık artış ile yüzde 46,6
oldu. Bu dönemde, tarım sektö-
ründe çalışan sayısı 53 bin kişi
azalırken, tarım dışı sektörlerde
çalışan sayısı 1 milyon 262 bin kişi
arttı. İstihdam edilenlerin yüzde
17,7'si tarım, yüzde 20'si sanayi,
yüzde 7'si inşaat, yüzde 55,3'ü
ise hizmetler sektöründe yer aldı.
Önceki yılın aynı dönemi ile kar-
şılaştırıldığında tarım sektörünün
istihdam edilenler içindeki payı 1
puan azalırken, sanayi sektörünün
payı 0,5 puan, inşaat sektörünün
payı 0,3 puan, hizmet sektörünün
payı 0,1 puan arttı.

“TEK PENCERE” İÇİN İMZALAR TAMAM

Limanlara gelen gemilere ait bildirimlerin tek bir sistem üzerinden elektronik yapılmasına imkân sağlayacak “Liman Tek Pencere Sistemi Protokolü”nde imzalar atıldı. Protokol imza töreninde konuşan Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, söz konusu sistemin Bakanlığın hedeflerine hizmet ettiğini söyledi. Konteyner takip sistemini de kısa süre önce uygulamaya geçirdiklerini anımsatan Tüfenkci, bu sistemle özellikle limanlardaki konteynerlerin takibi noktasında ciddi bir adım atıldığını aktardı. Tüfenkci, Türkiye'nin muasır medeniyetler seviyesine ulaşması için daha çok çaba sarfetmek gerektiğini belirterek, “Birlik ve beraberlik içinde, Türkiye'nin içinde bulunduğu konumu da dikkate alarak, daha fazla çalışmalıyız ve daha çok üretmeliyiz” ifadelerini kullandı.

OECD, İSTANBUL'A MERKEZ AÇIYOR

Türkiye'nin bir süredir Merkezi Paris'te bulunan Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) ile yürüttüğü “İstanbul merkezi”nin açılmasına ilişkin müzakereler tamamlanarak mutabakat zaptı imzalandı. İlk etapta 5 yıl süreyle hizmet vermesi beklenen ve bu süre tarafların kararı doğrultusunda uzatılabilecek İstanbul merkezinin personelini OECD istihdam edecek. Merkez, doğrudan Paris'teki OECD merkezine bağlı faaliyet gösterecek. İstanbul OECD Merkezi'nin çalışmaları çerçevesinde rekabetçilik, girişimcilik, ticaret, kamu yönetimi, inovasyon, beşeri sermayenin harekete geçirilmesi, bağlantılılık ve altyapının geliştirilmesi, iktisadi direncin artırılması ve yeşil büyüme alanlarına odaklanılacak. Paydaşlar arasında diyalog ortamının oluşturulması ve bu alanlarda politika üretilmesi hedefleniyor.



VARLIK BARIŞI

Erdoğan KARAHAAN

Yeminli Mali Müşavir

erdogankarahan@istanbulymm.com

Yurt dışında bulunan veya yurt içinde atıl vaziyette bulunarak ekonomiye bir katkısı olmayan varlıkların, gerek ekonomiye kazandırılması gerekse de resmileştirilmesi anlamında mevcut düzenleme oldukça önem arz etmektedir.

7 143 sayılı “Vergi ve Diğer Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun” 18 Mayıs 2018 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Söz konusu Kanunla, bazı

varlıkların millî ekonomiye kazandırılması (Varlık Barışı) ve bazı yurt dışı kazançların beyan edilmesi karşılığında vergi istisnası getirilmiş ve bu varlıkların işletmeden çekilmesine kolaylıklar tanınmıştır. Varlık Barışı Düzenlemeleri Ve Bazı Yurtdışı Kazançlara Geçici Süreyle İstisna Getiren Düzenlemeler.

Varlık Barışı düzenlemesinin kapsamına;

- Yurt dışında bulunan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları ile,
- Gelir veya kurumlar vergisi mükelleflerince sahip olunan ve Türkiye’de bulunan ancak kanuni defter kayıtlarında yer almayan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları ile taşınmazlar,
- Tam mükellefiyete tabi gerçek kişiler ile kurumların yurt dışında elde ettikleri, iştirak hissesinden doğan kazançları, iştirak kazançları ve yurt dışında bulunan iş yeri ve daimi temsilcileri aracılığıyla elde ettikleri iştirak kazançları girmektedir.

Varlık barışı kapsamına giren ve yurt dışında bulunan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları ile Gelir veya Kurumlar Vergisi mükelleflerince sahip olunan ve Türkiye’de bulunan ancak kanuni defter kayıtlarında yer almayan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları ile taşınmazları, bu fıkradaki hükümler çerçevesinde, 30/11/2018 tarihine kadar Türkiye’deki banka veya aracı kuruma bildiren gerçek ve tüzel kişiler, söz konusu varlıklarını serbestçe tasarruf edebileceklerdir.

Banka ve aracı kurumlar, kendilerine bildirilen varlıklara ilişkin olarak %2 oranında hesapladıkları vergiyi, 31/12/2018 tarihine kadar vergi sorumlusu sıfatıyla bir beyanname ile bağlı bulunduğu vergi dairesine beyan edecek ve aynı sürede ödeyeceklerdir. Yani mükellef beyanname vermeyecektir. 30/11/2018 tarihine kadar vergi dairesine beyan edilen söz konusu varlıklar, aynı tarihe kadar, dönem kazancının tespitinde dikkate

alınmaksızın kanuni defterlere kaydedilebilecektir. Bu takdirde, söz konusu varlıklar vergiye tabi kazancın ve kurumlar için dağıtılabilir kazancın tespitinde dikkate alınmaksızın işletmeden çekilebilecektir.

Vergi ödemeksizin uygulamadan yararlanma 31/7/2018 tarihine kadar yurt dışındaki varlıkların bildirilerek Türkiye’ye getirilmesi ya da yurt içindeki varlıkların defterlere kaydedilmesi durumunda, herhangi bir vergi tarh edilmeyecektir. Bu tarihten sonra getirilen veya deftere kaydedilen varlıklara ilişkin olarak %2 vergi tarh edilecektir.

Ödenen vergilerin gider yazılmaması

Bu düzenleme kapsamında ödenen vergiler, hiçbir suretle gider yazılamayacak ve başka bir vergiden mahsup edilemeyecektir. Türkiye’ye getirilen veya kanuni defterlere kaydedilen varlıkların elden çıkarılmasından doğan zararlar, gelir veya kurumlar vergisi uygulaması bakımından gider veya indirim olarak kabul edilmeyecektir.

Bildirilen ve beyan edilen varlıklara vergi incelemesi ve vergi tarhiyatı yapılamaması

Bildirilen ve beyan edilen varlıklar nedeniyle hiçbir suretle vergi incelemesi ve vergi tarhiyatı yapılamayacaktır. Ancak bu hükümden faydalanılabilmesi için; tarh edilen vergilerin vadesinde ödenmesi, yurt dışındaki bildirilen varlıkların bildirim tarihinden itibaren 3 ay içinde Türkiye’ye getirilmesi veya Türkiye’deki banka ya da aracı kurumlarda açılacak bir hesaba transfer ettirilmesi şarttır.

Yurt dışından elde edilen bazı kazançlara ilişkin geçici istisna uygulaması

Tam mükellefiyete tabi gerçek kişiler ile kurumların; kanuni ve iş merkezi Türkiye’de bulunmayan kurumlardan elde ettikleri iştirak kazançları, bu kurumlara ilişkin iştirak hisselerinin satışından doğan kazançları, bu kurumların tasfiyesinden doğan kazançları ile yurt dışında bulunan iş yeri ve daimi temsilcileri aracılığıyla elde ettikleri ticari kazançları, 18 Mayıs 2018 tarihinden itibaren 31 Aralık 2018 tarihine kadar Türkiye’ye transfer edilmesi kaydıyla gelir veya kurumlar vergisinden müstesnadır.

SONUÇ

7143 sayılı yasa ile vergi ve varlık barışı anlamında mükelleflere önemli kolaylıklar ve imkânlar getirilmiştir. Mükelleflerin yakın zamanda yine böyle bir af çıkarmayaacağı ihtimaline karşı kanunun tanıdığı imkânlardan yararlanmalarını tavsiye ediyoruz.

NICOLAŞ GHESQUIERE YENİ SÖZLEŞMEYİ İMZALADI



Louis Vuitton tasarımcısı Nicolas Ghesquiere yeni sözleşme imzaladı, bu haber Louis Vuitton'un temel bir kâr kaynağı olduğu lüks devi LVMH için bir yükseliş sağlama potansiyeli olarak değerlendirildi. LVMH grubunun başındaki Bernard Arnault yaptığı açıklamada Ghesquiere'in yeni sözleşmeyi imzaladığını ifade etti. Geçtiğimiz ay, LVMH ilk çeyrekte varlıklı Çinli müşterilerin markalarına duyduğu tutku ile beklenenin üzerinde satış büyümesi rapor etmişti.

GIORGIO ARMANI'NİN YENİ YÜZÜ

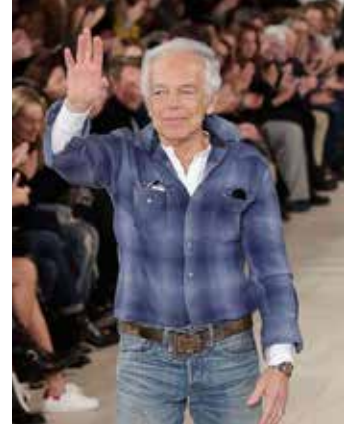


Australyalı oyuncu Cate Blanchett, moda evinden yapılan açıklamaya göre, Giorgio Armani'nin resmi olarak uluslararası güzellik ürünleri tanıtım yüzü oldu. 2013 yılından beri Giorgio Armani'nin "Si" parfümünün yüzü olan Cate Blanchett, bu görevlendirme ile moda evinin tüm güzellik segmentinin tanıtımını üstlenecek. Oyuncu bundan böyle yalnızca moda evinin parfümlerini değil, cilt ve makyaj ürünlerine yönelik kampanyalarının tanıtımında da görev alacak. Cate Blanchett son Cannes film festivalinde, Giorgio Armani markasına ait elbiseler ve İtalyan marka imzalı güzellik ürünleri ile karşımıza çıktı.

RALPH LAUREN'E SAYGI

Amerikan Moda Tasarımcıları Konseyi, 4 Haziran tarihinde Brooklyn'de gerçekleştirilen CFDA Moda Ödülleri töreninde Ralph Lauren üyelerinin selamlaması ile onurlandırıldı. Bu prestijli törende moda sektörünün en iyilerine özel ödüller verildi. Naomi Campbell Moda İkonu ödülünü, Diane von Furstenberg Pozitif Değişiklik için Swarovski Ödülü'nü ve Donatella Versace ise In-

ternational Award ödülünü aldı. Ödül töreni aynı zamanda, 2018 yılının Kadın Giyim Moda Tasarımcısını da ödüllendirildi. Bu yılın bu kategorideki adayları arasında Irgil Abloh, Raf Simons, Marc Jacobs, Gabriela Hearst ve Mary-Kate & Ashley Olsen yer aldı. "Erkek giyim Moda Tasarımcısı" ödülü adayları ise James Jebbia, Thom Browne, Tom Ford, Virgil Abloh ve Raf Simons oldu.



SON BAŞVURU HAZİRAN'DA!



İSTANBUL İTHİB ULUSLARARASI KUMAŞ TASARIM YARIŞMASI

son başvuru tarihi uzatıldı
18 HAZİRAN 2018

Online başvuru için:
www.kumastasarimyarismasi.org

Discover the potential

Tasarımlarımız **HYKYNVKKYVV** ile şekilleniyor



2006 yılından bu yana muhteşem şovlarla aralıksız gerçekleştirilen İstanbul İTHİB Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması'nın son başvuru tarihi 18

Haziran'a uzatıldı. Birinci ve ikinci jüri elemelerinden sonra üretim aşamasına geçecek finalistler, final gecesi podyumda tasarımlarını sergileyecek. Yarışmanın birinci-

sine 10 bin Euro, ikincisine 5 bin Euro, üçüncüsüne ise 2 bin 500 Euro para ödülü verilecek. Detaylı bilgi için <http://www.kumastasarimyarismasi.org>

KÜRK KULLANIMINI GÖZDEN GEÇİRECEK

Burberry, kürk politikasını yeniden değerlendiren en son lüks markası oldu ve bu bağlamda bir inceleme başlattı. Benzeri markaların kürk kullanımını yasaklamasıyla gelen baskı, süregelen kürk karşıtı protestolar ve Y kuşağının giderek artan bir şekilde kürk karşıtı hale gelmesi markanın bu konuda attığı

adımın en önemli gerekçeleri oldu. Şirket Sunday Times'a yaptığı açıklamada, markalarının diğer tasarımcı markaları arasında kürkü en çok tercih edenler arasında olmasa da, kürk kullanımı konusunu yeniden değerlendirdiğini ifade etti. Burberry yaptığı açıklamada, belirli durumlarda, kürkün tasarım için önemli olarak

değerlendirildiğini ve kürk kullanımında yetkili, düzenli olarak denetlenen ve yüksek etik standartlarda çalışan tedarikçilerden malzemelerini edindiklerini belirtti. Burberry'nin 2017 Eylül veya 2018 Şubat koleksiyonlarında gerçek kürk kullanılmadı. Burberry kürk kullanımını yeniden gözden geçirdiklerini açıkladı.

RAMAZAN AYINDA GIYİM TERCİHLERİ NELER?

Türkiye'nin ilk uluslararası online alışveriş sitesi Modanisa.com, Türkçe, Arapça, İngilizce, Fransızca ve Almanca olmak üzere 5 dilde, dünyanın 5 kıtasından insanlara ulaşıyor. Her ay 15 milyon kişinin ziyaret ettiği Modanisa.com'un geçen yıl Ramazan ayındaki satışlarının analizi, kadınların Ramazan tercihleri hakkında güçlü ipuçları veriyor. Elbiseler tüm ülkelerde çok ilgi gören kıyafetler. Tüm bölgelerde en çok çiçek desenli ve çizgili elbiseler satın alınıyor. Ürdün, İngiltere, Katar ve Türkiye gibi ülkelerde rahatlığı ve serinlik vermesi nedeniyle daha çok nefes alan kumaşlar tercih ediliyor. Tunik, İngiltere, Ürdün ve Katar dışındaki ülkelerde en çok satılan ürünlerden. Müşteriler genellikle sade tunik tercih ediyor. Suudi Arabistan ve Türkiye'de, ferace altına giyildiği için kolsuz tunikler daha popüler. Hollanda'da asimetrik ve düğmeli, Fransa'da bisiklet yakalı, Belçika'da ise desenli tunikler gözde.

ULAŞIMDA MİLLÎ TASARIMLAR

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü ve Milli Eğitim Bakanı İsmet Yılmaz, Meyra Palace Hotel'de, Milli Eğitim Bakanlığı ve Türkiye Belediyeler Birliği (TBB) iş birliğiyle düzenlenen, "Bir Düşün Sen" temalı Millî Ulaşım Teknolojileri Tasarım Yarışması Türkiye Sergisi ve Ödül Töreni'ne katıldı. Çocukların bilimi, teknolojiyi ve tasarımı öğrenmelerinin, ülke adına umut verici olduğunu dile getiren Özlü, Türkiye'de ortaokullarda öğrenim gören 10 ile 14 yaş arası yaklaşık 6,5 milyon öğrenci bulunduğunu bildirdi. Bu çocukların "güçlü ve büyük Türkiye"yi daha da ileriye taşıyacak beyinler olduğunu vurgulayan Özlü şöyle devam etti: "Öğrencilerin içinde eminim ki tasarımlarıyla, icatlarıyla ve ortaya çıkaracakları ürünlerle dünyaya örnek olacak, parmakla gösterilecek yetenekler var. Türkiye'nin her yerinde işlenmeyi bekleyen cevherler var. O cevherleri ortaya çıkarmak, geleceğe damga vuracak beyinlere uygun ortamı ve şartları oluşturmak bizim görevimizdir. Onlara yeni dünyanın kapılarını aralayacağız, doğru şekilde yönlendireceğiz."

YÖNETİMSEL ALANLARDA YARATICI DÜŞÜNCENİN YENİDEN TANIMLANMASI



Melis KARAPANÇA ÖRÜN

İMA Akademik Prog. Sor. melis.karapanca@istanbulmodaakademisi.com

Bugünkü dünya düzeninde küresel değişim, yaratıcı yönetim anlayışının beş temel kavram üzerinde şekillendiği söyleyebiliriz.

Günümüzde işletmeler, dinamik çevresel faktörler ile sürdürülebilir etkileşim halindedirler. Ekonomide değişimin giderek hızlanması, müşteri taleplerinin yanıtlanması ve rekabet koşulları kapsamında yeni yönetim anlayışlarının oluşturulması ve uygulanması önem kazanmıştır. İşletmeler, geleceğe bakmak ve gelen değişimi görmek zorundadırlar. Geleceğin sahip olduğu belirsizlik sürecinde, yaratıcı ve yenilikçi uygulamalara verilen önem ve bu sürece ilişkin uygulamaların bir kültürel strateji olarak içselleştirilmesi, rekabet avantajı ve yönetsel başarı açısından son derece değerlidir.

Yaratıcılık, Latince "creare" kökeninden gelmiş olup, İngilizce'de "create" "üretmek, yapmak ya da yaratmak" anlamına gelmektedir. Sözcüğün kullanımı Roma hatta Antik Yunan dönemlerine kadar uzanmaktadır. İnsanların yaratıcılık terimini kullanarak bunu bilimsel açıdan tanımlamaları 20. yüzyıl başlarında psikolojinin modern bir disiplin olarak kabul edilmesiyle başlamış, 1950 yılında Amerika Psikoloji Derneği Başkanı J. P. Guilford'la birlikte bilimsel araştırmalarla psikoloji literatürüne girmiştir. Yaratıcılık; "sorunlara, eksikliklere, bilgi boşluklarına, kayıp unsurlara, uyumsuzluğa karşı duyarlı olma süreci; güçlükleri belirleme ve çözüm arama, tahminlerde bulunma ya da eksikliklere ilişkin hipotezler geliştirme, bu hipotezleri test etme ve yeniden test etme, değiştirme ve bunları yeniden sınama ve sonuçları topluma iletmektir." Yaratıcılık, bugün genel anlamda yeni, özgün ve faydalı bir ürün, eser veya fikir oluşturma süreci olarak tanımlanabilir. Bu bağlamda yaratıcılık bilimsel bir buluş, bir yapıtın ortaya konması, bir sorun çözme stili, yeni, yararlı, yüksek motivasyonlu ve ısrarlı düşünce olarak tanımlanmaktadır. Yaratıcılığın doğuştan geldiğini öne süren bir kesim olmasına rağmen, genel olarak fikir birliğine varılan kanı, yaratıcı olmanın öğrenilebileceği ve bu yeteneğin pratik sayesinde zamanla geliştirilebileceğidir. Yeni-

likçi bakış açısı, yaratıcılık sürecinin sonunda oluşan düşünsel ürünün içinde bulunulan ortama uyarlanabilirlik ölçüsü olarak tanımlanabilir. Bugünkü dünya düzeninde küresel değişim, yaratıcı yönetim anlayışının beş temel kavram üzerinde şekillendiği söyleyebiliriz. Bunlar "kalite, strateji, sinerji, insan ve bilgi" olarak bilgi çağında yenilik yaratma ve farklılaşma olarak her geçen gün değer kazanmaktadırlar. Günümüz iş dünyasında yaratıcı yönetim becerilerine sahip bireylerin en önemli iki yeteneği, yeniliklere açık olmak ve yaratıcılıktır. Peki bu bireyleri nasıl ayırt edebiliriz? Yaratıcı beceriler, her ne kadar öğrenme ve bazı tekniklerin uygulanması ile artırılabilirse de, bilişsel esneklik ve entelektüel bağımsızlık ile çok yakından ilgilidir. Yaratıcı düşünme becerilerinin en önemli ayırt edici özelliklerinden biri kişinin ilişki kurma becerisidir. Yani anlama ve kavramlar arasındaki ilişkileri teşhis etme, kombinasyon yapma ve yeniden organize etme özelliği ile ilgilidir. İşletmelerin yaşaması ve gelişmesi, yaratıcı yeteneklere sahip olan bireyleri kendi içlerine dahil etmesine ve yetenekleri açığa çıkaracak uygun bir çalışma ortamı ve kültürü oluşturmaya bağlıdır.

Sonuç olarak farklı endüstrilerde yer alan işletmeler, çalışanlar, yöneticiler olarak bilgi toplumunun değişen her güne uyum sağlaması açısından eğitimden geleceğe daha üretken ve yeni fikirler geliştirebilen platformlar yaratılmak en büyük gücümüz olacaktır. Toplumun işletmelerin, endüstrilerin, fikirlerin yaşaması ve gelişmesi üretim açısından teknik olarak ve yenilikçi uygulama araçlarından daha iyi yararlanma yöntemlerini geliştirme ve yeni tasarımlar ortaya koyma süreçlerinin geliştirilmesi ile ancak sağlanabilir. Sahip olunan her potansiyel motivasyon "kalite, strateji, sinerji, insan ve bilgi" kavramları üzerinden ele alınmalıdır. Kalite ile sürdürülebilir iyileştirme; strateji ile geleceğe uzun soluklu bir bakış ve rekabette üstünlük anlamında izlenecek yollar; sinerji ile tam bir bütünü, onu oluşturan tüm parçaların tek tek toplamından daha büyük olduğu anlayışı; insan / birey unsurunun ise kendi içerisinde saklı olan bilgisi, motivasyonu ve zihinsel potansiyeli ile yaratıcı ve yenilikçi sürecin en önemli dinamiği oluşu; son olarak bilgi ve bilginin etkin kullanılması, yönetilmesi ile rekabet avantajının sürdürülebilirliği işletmeler açısından yaratıcı ve yenilikçi sürecin kritik öneme sahip değerlerini yansıtmaktadır.

Günümüz iş dünyasında yaratıcı yönetim becerilerine sahip bireylerin en önemli iki yeteneği yeniliklere açık olmak ve yaratıcılıktır. Peki bu bireyleri nasıl ayırt edebiliriz?

ÜNLÜ ARAP MARKASI TÜRKİYE'Yİ YATIRIM ÜSSÜ İLAN ETTİ

Türkiye'nin Avrupa ve Ortadoğu'daki rekabetçi üretim modeli, Arap iş adamlarına ilham kaynağı verirken, yatırımların rotasını da değiştirdi. United Brother şirketinin en önemli markalarından Raykal, Türkiye'yi yatırım ve üretim üssü ilan ederken, küresel rekabette Türk şirketi olarak öne çıkmaya çalışıyor. Temmuz ayında Türkiye'de lansman için hazırlanan marka, yatırımın ilk bölümü için 4 milyon dolarlık bütçe ile önce İstanbul pazarını gözüne kestirdi. Raykal'ın hedefi 2020 yılına kadar bin kişiye istihdam, 15 milyon dolarlık üretim yatırımı. Raykal markasının Kurucusu ve United Brother'in Yönetim Kurulu Başkanı Fadi Khaled Mahmoud Abudayah, Türkiye'deki yatırım imkânlarının kendilerine yeni ufuklar açtığını belirterek "Üretim stratejimizi, pazarlama yöntemlerimizi değiştiriyoruz. Yeni dönemde dünyanın en iyi markalarından biri olarak küresel güçlerle rekabet edecek hale geleceğiz" dedi. Türkiye'de dünyanın tanınmış modacılarıyla çalışacaklarını söyleyen Mahmoud Abudayah, "Tasarımlarımızla kadın modasına yön vereceğiz. Sadece elbiseler, kıyafetler değil, şık aksesuarlar göz alıcı modellerimiz bizi öne çıkaracak. Raykal kadınların ve genç kızların rüyalarını süsleyecek, göz kamaştırıcı ürünlerle sektörde varlığını her zaman hissettirecek" dedi.

KENDALL, LÜKS DERİ MARKASININ FİLMİNDE OYNADI

Longchamp'ın tanıtım yüzü olarak seçilmesinden birkaç hafta sonra, Amerikalı model Kendall Jenner, lüks deri ürünler markası için ilk kısa filmde rol aldı. Film "The Encounter" (Karşılaşma) adını taşıyor. Montmartre'da yapılan çekimlerin muhteşem olduğunu dile getiren Jenner, atlar ve gün doğumu ile orada bulunduğu inanamadığını ifade ediyor. Bu kısa filmde Kendall Jenner, Longchamp hazır giyim ve aksesuarlarını giyiyor.

UZAY ÇAĞI İÇİN ÜRÜNLER TASARLIYORUZ



Damat, D'S Damat ve Tween markalarını dünya ile tanıştıran ORKA Group Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu, "Biz bugün uzay çağı için ürünler hazırlıyoruz. İşin kalıp mühendisliği tarafına yöneldik. Ulaşılabilir lüks için çalışıyoruz" dedi. Ortak Akıl İş

Platformu Toplantıları kapsamında düzenlenen "İş Dünyası Çıkış Arıyor" konferansı, iş dünyası ve sektör STK'larının katılımı ile Courtyard Marriott Otel'de gerçekleştirildi. Bugün Avrupa'nın enerjisinin düşük ve yorgun olduğunu, Türkiye'nin ise genç nüfusu ve enerjisi

ile önemli bir ülke konumuna geldiğine de vurgu yapan Orakçioğlu, zor bir dönemden geçen işletme sahiplerinin çalışanlara liderlik etmek gibi önemli bir sorumluluklarını olduğunu belirterek şu tavsiyelerde bulundu: "İş hayatında en iyi ekiple, aynı hedefe odaklanmak gerekiyor. Disiplin ve bonuslar işte motivasyon açısından önem taşıyor. Liderlik, tutku yaratır. Durgunluk, hareket başlatır ve kriz fırsattır. Hiçbir şey imkansız değildir. İşletmenizin mutlaka bir stratejisi olmalı. İyi işleri minimum bütçe ile nasıl yaparsınız konusuna odaklanın. İnovasyona önem verin. Bize en çok 'büyüme nasıl yönetiyorsunuz?' sorusu geliyor. Söyleyeyim, kalite, tasarım ve inovasyona çok önem veriyoruz. Örnek olarak, biz bugün uzay çağı için ürünler hazırlıyoruz. İşin kalıp mühendisliği tarafına yöneldik. Ulaşılabilir lüks için çalışıyoruz."



ATHİB GENÇ TASARIMCILARA ULAŞMAK İÇİN YOLLARDA

Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği tarafından 2012 yılından beri düzenlenen "ATHİB Dokuma Kumaş Tasarım Yarışması" kapsamında üniversite tanıtım buluşmaları başladı. Bölgede faaliyet gösteren firmaların tasarım kapasitelerinin artırılması ve yarattıkları katma değeri artırmaları amacıyla Türkiye genelindeki tüm üniversitelerin, teks-

til ve tasarım ile ilgili fakültelerinde eğitim alan öğrencilerin sahip oldukları kabiliyet ve yaratıcılıklarını sektöre kazandırmak ve tasarım kültürünün bölgede yerleşmesi için yarışmanın bu sene yedincisi düzenlenecek. Türkiye'de dokuma kumaş tasarımı alanında yapılan ilk ve tek yarışma özelliğine sahip ATHİB Dokuma Kumaş Tasarım Yarışması'nın 7.si için,

üniversite tanıtımları kapsamında tanıtım seminerleri ve geçen yılın finalistlerinin dokunmuş ürünlerinden oluşan 40 parçalık özel koleksiyon ile 20 üniversitede yarışma tanıtım buluşmalarına başladı. Detaylı bilgi için www.dokumayarismasi.org adresine girebilirsiniz. 7.ATHİB Dokuma Kumaş Tasarım Yarışması'nın son başvuru tarihi ise 21 Haziran 2018.

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

İHKİB'KARİYER

A K A D E M İ

HAZİRAN 2018

KISA EĞİTİMLER

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

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!**

1
HAZİRAN CUMA

Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Müşteri Analizi

Süre: 1 Gün (6 saat)
Eğitmen: SEDEF TÖRE

İTKİB / YENİBOSNA

4
HAZİRAN PAZARTESİ

Etkili Sunum Teknikleri

Süre: 1 Gün (6 saat)
Eğitmen: HAKAN OKAY

İTKİB / YENİBOSNA

4
HAZİRAN PAZARTESİ

Trend Takibi ve Analizi

Süre: 12 Saat (3 saat x 4 Gün)
Eğitmen: TUBA YILDIRIM

İMA / NİŞANTAŞI

6
HAZİRAN ÇARŞAMBA

Pozitif İletişim ve İkna Teknikleri

Süre: 1 Gün (6 saat)
Eğitmen: PINAR KONYA

İTKİB / YENİBOSNA

8
HAZİRAN CUMA

İnsan Sarraflığı

Süre: 1 Gün (6 saat)
Eğitmen: TAMER DEMİRDELEN

İTKİB / YENİBOSNA

8
HAZİRAN CUMA

Güvenli Satış İçin Müşteri İstihbaratı, Tahsilat Ve Risk Yönetimi

Süre: 1 Gün (6 saat)
Eğitmen: BÜLENT BAŞAR

İTKİB / YENİBOSNA

9
HAZİRAN CUMARTESİ

Dikiş Teknikleri

Süre: 30 Saat (6 saat x 5 gün)
Eğitmen: INDUS

İMA / NİŞANTAŞI

11
HAZİRAN PAZARTESİ

Yönetim ve Organizasyon

Süre: 1 Gün (6 saat)
Eğitmen: HAKAN OKAY

İTKİB / YENİBOSNA

19
HAZİRAN SALI

Gardirop Detoksu

Süre: 9 Saat (3 saat x 3 gün)
Eğitmen: Z. ELİF TAŞ

İMA / NİŞANTAŞI

20
HAZİRAN ÇARŞAMBA

Büyük Oyun: İletişim

Süre: 1 Gün (6 saat)
Eğitmen: TAMER DEMİRDELEN

İTKİB / YENİBOSNA

21
HAZİRAN PERŞEMBE

Etkili ve Etkin Teknik Föy Hazırlama

Süre: 1 Gün (6 saat)
Eğitmen: SELİN SARIKAYA

İTKİB / YENİBOSNA

25
HAZİRAN PAZARTESİ

Zaman, Öfke ve Stres Yönetimi

Süre: 1 Gün (6 saat)
Eğitmen: ARIF ÇÖKHAN RAKICI

İTKİB / YENİBOSNA

28
HAZİRAN PERŞEMBE

Sosyal Medyada Marka Konumlandırması

Süre: 1 Gün (6 saat)
Eğitmen: AYŞEGÜL ATALAY

İTKİB / YENİBOSNA

30
HAZİRAN CUMARTESİ

Doğal Boyama Sanatı: Deneysel Renk, Desen ve Doku Çalışmaları

Süre: 21 Saat (6 saat x 3 gün, 3 saat / 1 gün)
Eğitmen: ASLI SMITH

İMA / NİŞANTAŞI

BUGÜN YENİ BİR KOLYE ALMASAN DA OLUR

Ama Eğitim Olmazsa Olmaz

0850
222
1863

darussafaka.org

Bu bayram siz de annesi ya da babası hayatta olmayan çocukların eğitimine destek olun.

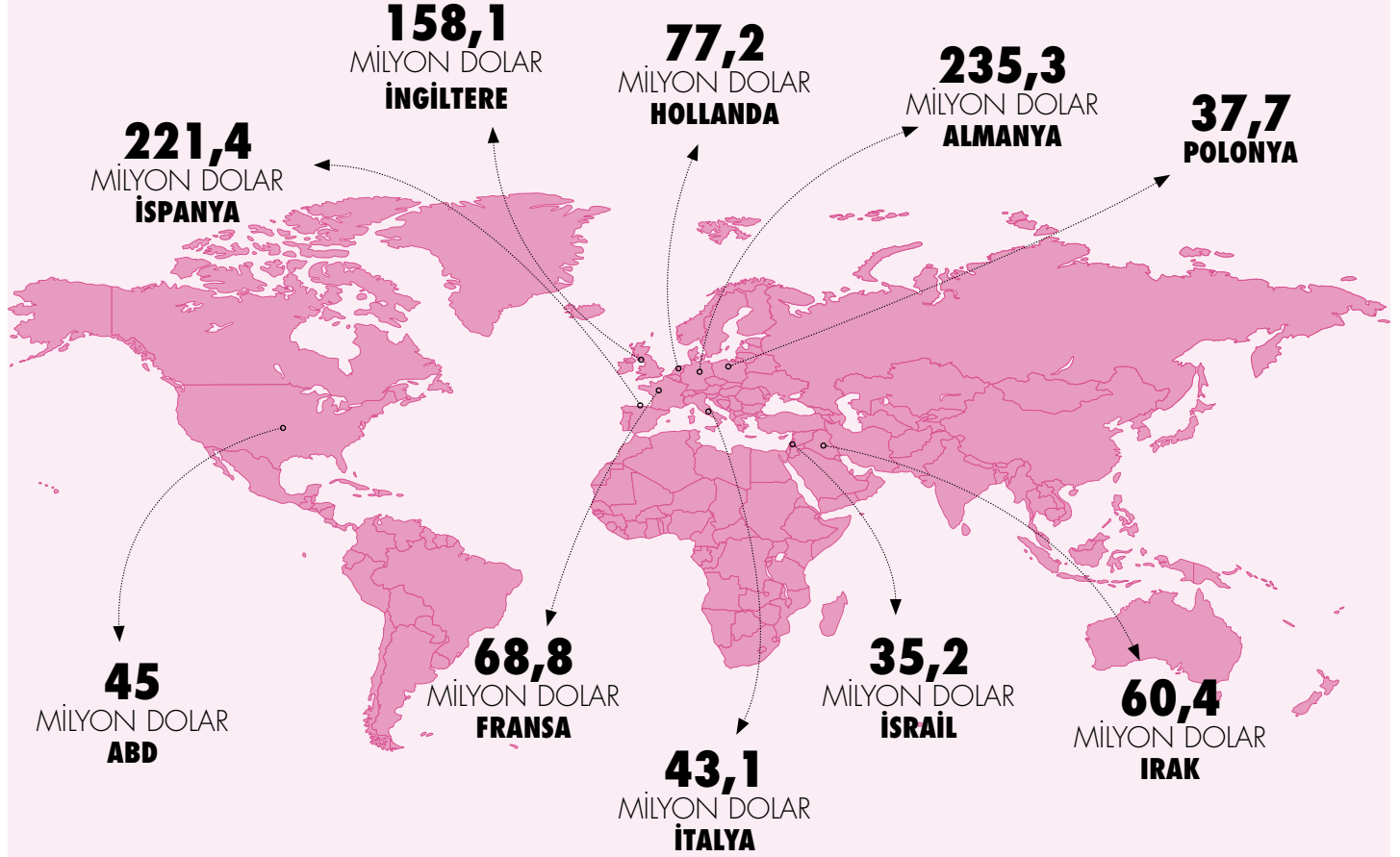
Darüssafaka
1863
CEMİYET

HAZIR GIYİM İHRACATI

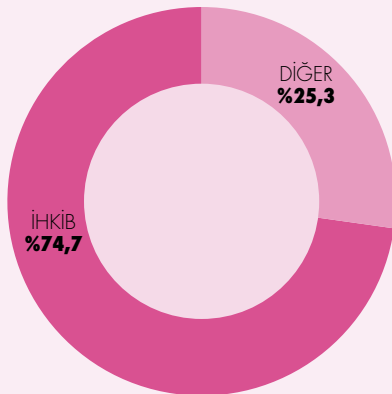
- > Nisan 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 9,3 artışla 999 milyon dolar oldu.
- > Nisan 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 732 milyon dolarla örme giyim eşyaları gerçekleştirdi.
- > 2018 Nisan döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 10,9 oldu.

NIŞAN AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 9,2 ARTIŞLA
1,5 MİLYAR DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2018 NİSAN İHRACATI



HAZIR GIYİM VE KONFEKSİYON İHRACATINDA İHKİB'İN OCAK-NİSAN PAYI



ALT MAL GRUPLARININ NİSAN AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY

ÖRME
GIYİM VE
AKSESUARLARI



732,1
MİLYON DOLAR

553,3
MİLYON DOLAR

DOKUMA
GIYİM VE
AKSESUARLARI



DiĞER HAZIR
EŞYALAR VE
EV TEKSTİLİ

168,1
MİLYON DOLAR

İHRACATIN EN FAZLA
ARTTIĞI ÜLKE



%176,5
LİBYA

Nisan ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 176,5 ile Libya olurken, bu ülkeyi yüzde 109 ile Katar, yüzde 75,4 ile Beyaz Rusya izledi.



NİSAN AYINDA İHRACAT, YÜZDE 8 ARTIŞLA

875,1 MİLYON DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- > Nisan 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 6,1 artışla 460,2 milyon dolar oldu.
- > Nisan 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 223,2 milyon dolar dokuma kumaş ürünleri gerçekleştirdi.
- > Nisan 2018 döneminde, tekstil ve hammaddeleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 6,5 oldu.

İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



%165
VIETNAM

Nisan ayında ilk 50 ülke içinde ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 165 ile Vietnam olurken, bu ülkeyi yüzde 160,4 Rusya Federasyonu, yüzde 108,1 ile Beyaz Rusya izledi.



ALT MAL GRUPLARININ NİSAN AYI İHRACAT RAKAMI

DOKUMA KUMAŞLAR

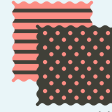


223,2
MİLYON DOLAR

153,2
MİLYON DOLAR



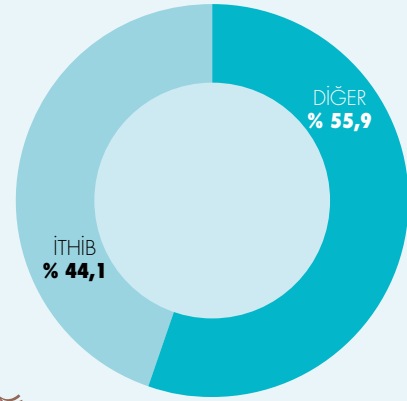
İPLİKLER



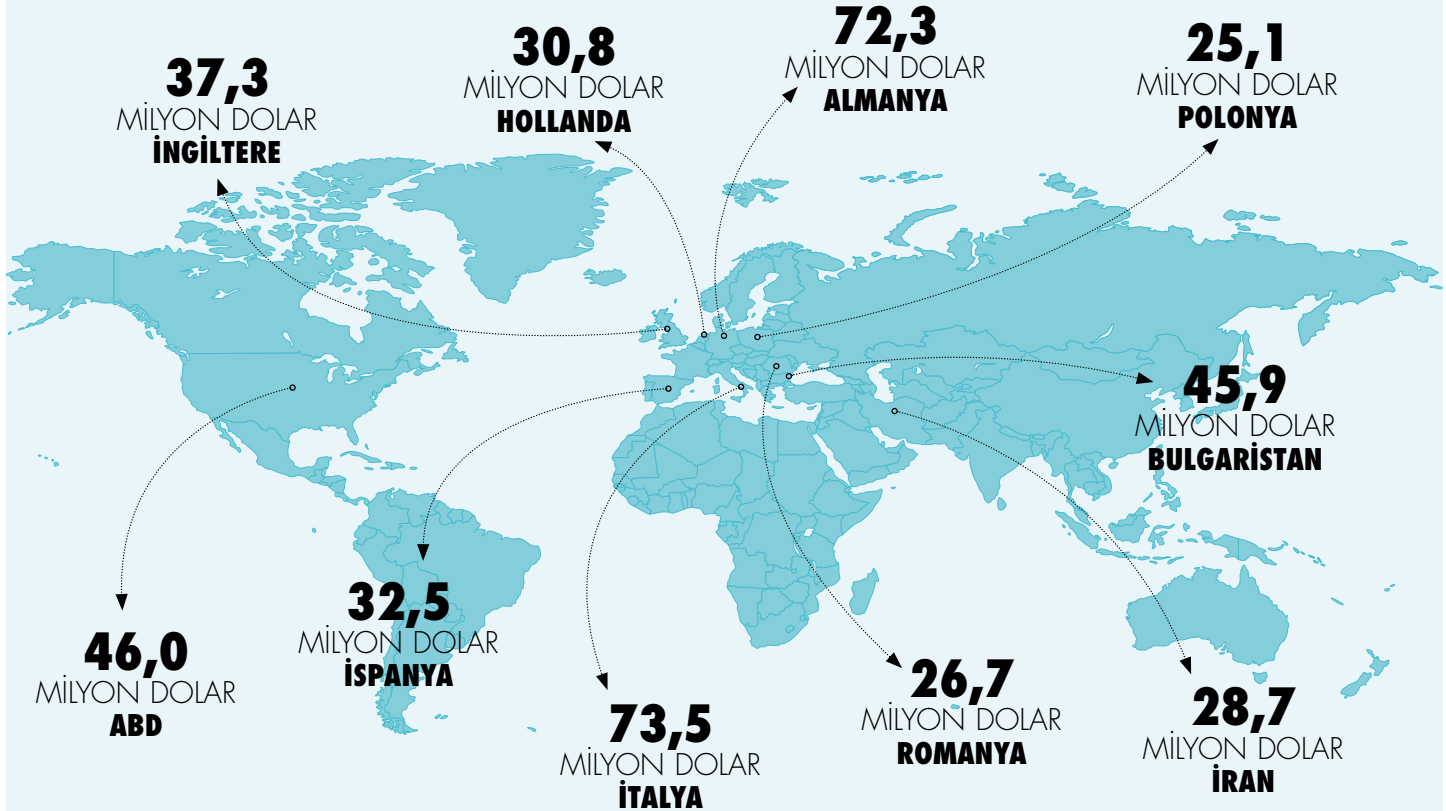
EV TEKSTİLİ

152,6
MİLYON DOLAR

TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATINDA İTHİB'İN OCAK-NİSAN PAYI



ÜLKELERE GÖRE 2018 NİSAN İHRACATI

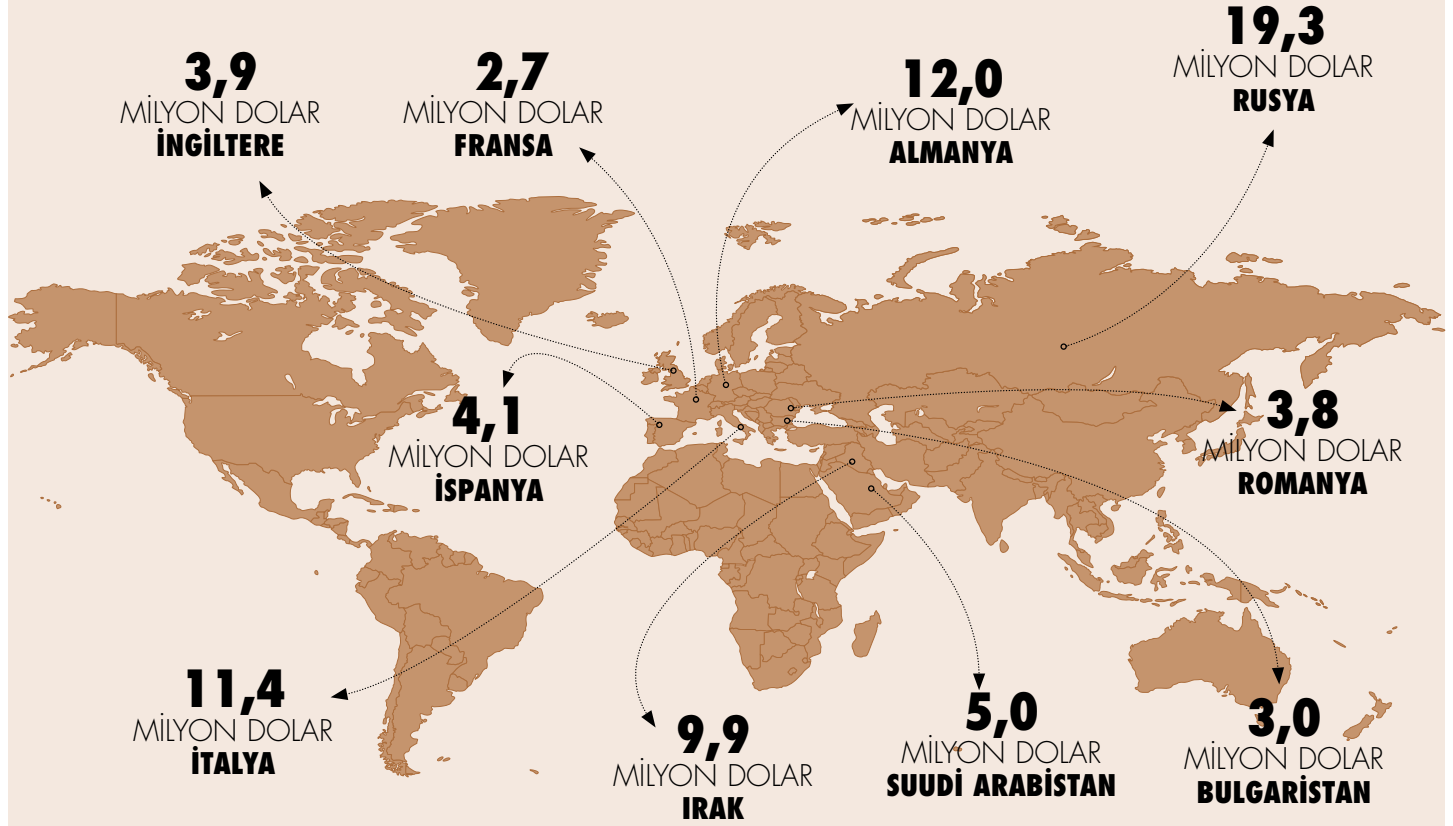


DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

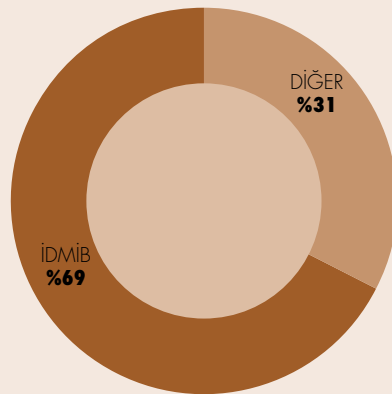
- > Nisan 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 22,9 artışla 56,4 milyon dolar oldu.
- > Nisan 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 87,3 milyon dolar ile ayakkabı yaptı.
- > Nisan 2018 döneminde, deri ve deri ürünleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,1 oldu.

★ NİSAN AYINDA İHRACAT, YÜZDE 24,7 ARTIŞLA **149,8 MİLYON DOLAR** OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2018 NİSAN İHRACATI



DERİ VE DERİ MAMULLERİ İHRACATINDA İDMİB'İN OCAK-NİSAN PAYI



★ ALT MAL GRUPLARININ NİSAN AYI İHRACAT RAKAMI



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



%21.371,8
RUANDA

Nisan ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 21.371,8,1 ile Ruanda olurken, bu ülkeyi yüzde 957,1 ile Slovenya, yüzde 952,6 ile Katar izledi.

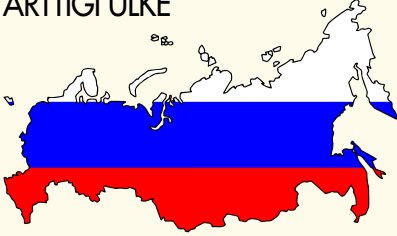
NİSAN AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 1,1 ARTIŞLA
178 MİLYON DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- > Nisan 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 6,7 düşüşle 35,7 milyon dolar oldu.
- > Nisan 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 151,8 milyon dolar ile makine halıları gerçekleştirdi.
- > Nisan 2018 döneminde, halı ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,4 oldu.



İHRACATIN EN FAZLA
ARTTIĞI ÜLKE



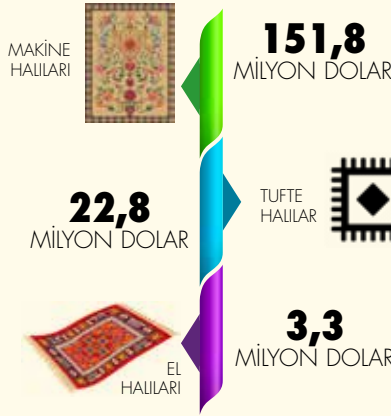
%229,8

RUSYA FEDERASYONU

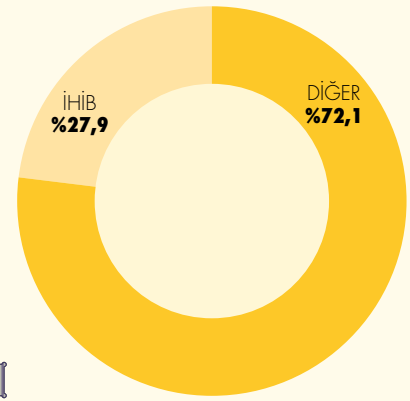
Nisan ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 229,8 ile Rusya Federasyonu olurken, bu ülkeyi yüzde 222,7 ile Moritanya, yüzde 159,4 ile Katar izledi.



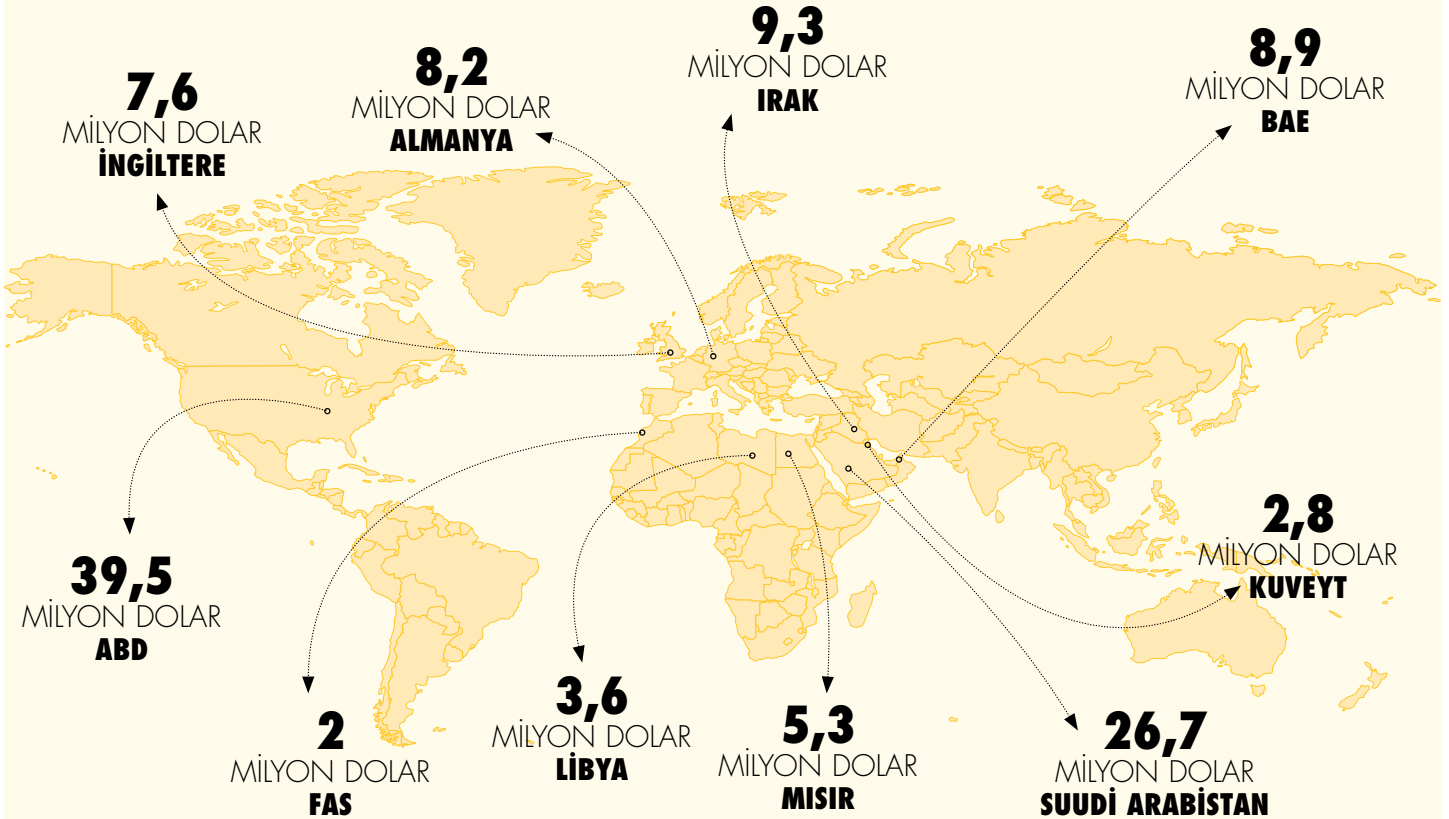
ALT MAL GRUPLARININ NİSAN AYI
İHRACAT RAKAMI



HALI İHRACATINDA İHİB'İN
OCAK-NİSAN PAYI



ÜLKELERE GÖRE 2018 NİSAN İHRACATI

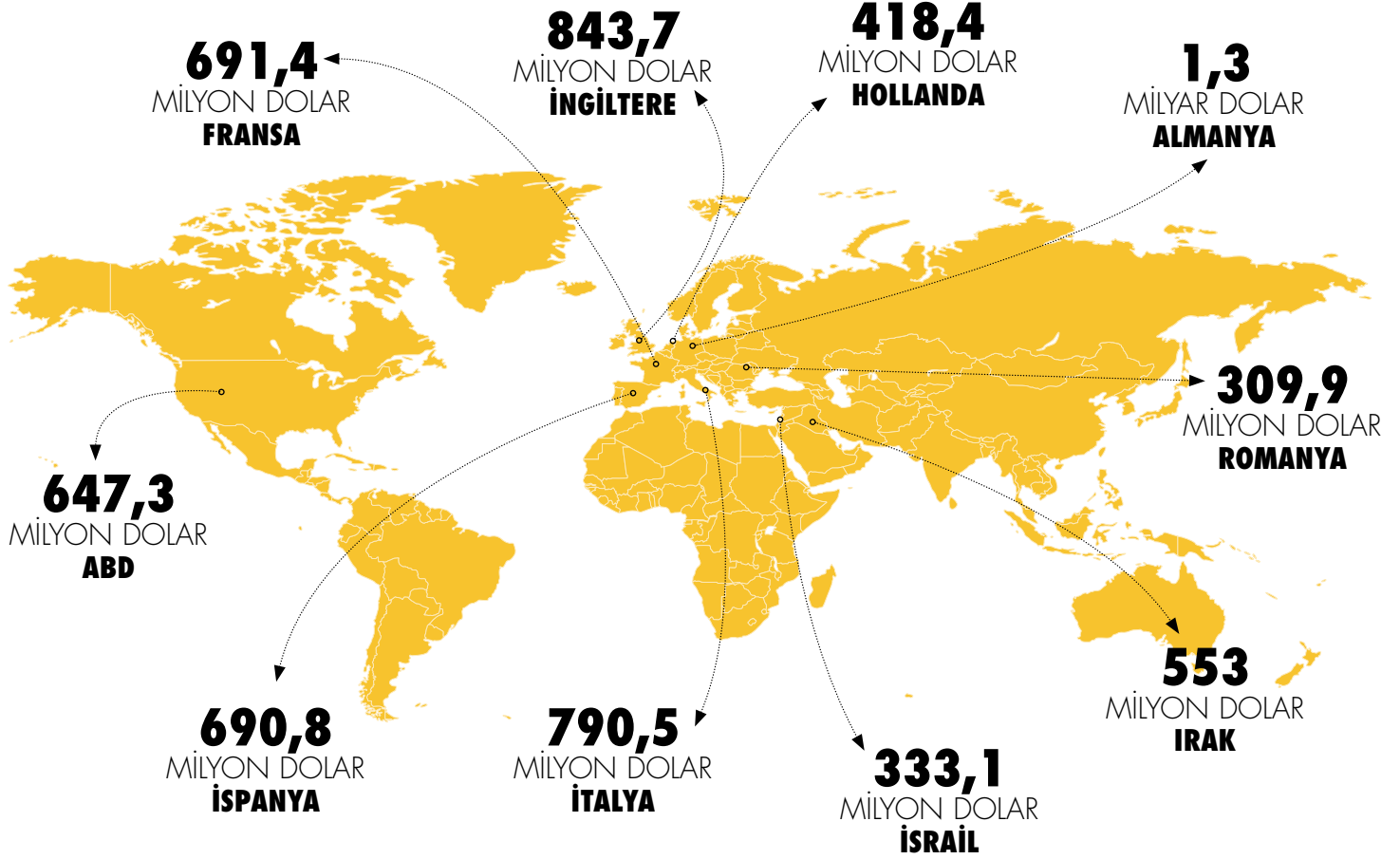


TÜRKİYE İHRACATI

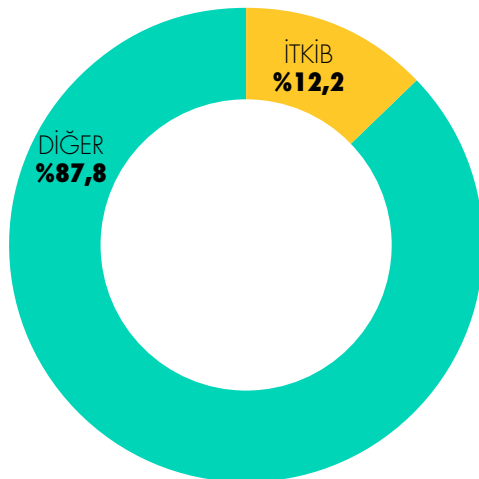
- Sektörel bazda Nisan ayında en fazla ihracatı yüzde 26,5 artışla 2,9 milyar dolarla otomotiv endüstrisi gerçekleştirdi.
- İhracatçı birlikler içerisinde İTKİB, Nisan ayında yüzde 1,6 milyar dolarla en fazla ihracat gerçekleştiren 3'üncü Birlik oldu.

NIŞAN AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 15,0 ARTIŞLA
13,5 MİLYAR DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2018 NİSAN İHRACATI



TÜRKİYE TOPLAM İHRACATINDA İTKİB'İN MART AYI PAYI



NİSAN AYINDA EN FAZLA İHRACAT YAPAN SEKTÖR



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



%907,11
VENEZUELLA

Nisan ayında ihracatın en fazla arttığı ülkeler, yüzde 907,11 ile Venezuela, yüzde 732,62 ile Lüksemburg, yüzde 377,68 ile Umman oldu.



İHRACATTAKİ GELİŞMELER VE ÜLKELER BAZINDA İHRACAT

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerine göre Nisan ayında ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 15 artarak 13 milyar 549 milyon dolara yükseldi. Böylece ilk 3 ayda olduğu gibi, Nisan ayında da aylık ihracat rekoru kırılmış oldu. Yılın ilk 4 ayında ihracat yüzde 10,4 artışla 54,7 milyar dolara ulaştı. Son 12 aylık ihracat da yüzde 10,7 artarak 161,1 milyar dolara yükseldi. Sektörel bazda Nisan ayında en fazla ihracatı, 2,9

milyar dolarla yine otomotiv sektörü yaptı. Bu sektörün ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 26,6 arttı. Otomotiv sektörünü, 1,5 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon ve 1,3 milyar dolarla kimyevi maddeler sektörleri takip etti. Nisan ayında en fazla ihracat artışı yaşayan sektörler ise, yüzde 38,3 ile Savunma ve Havaçılık Sanayii, yüzde 31,2 ile Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller, yüzde 27,7 ile Demir ve Demir Dışı Metaller

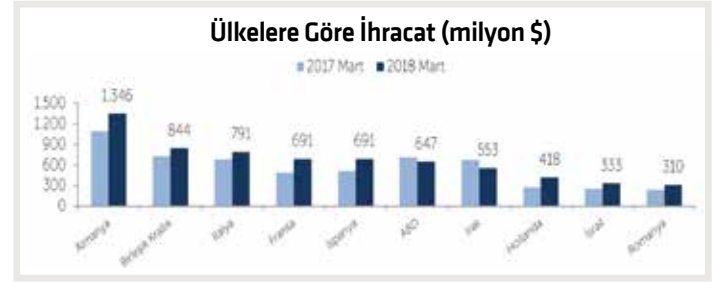
oldu. Genele bakıldığında ise, tarım ihracatı yüzde 11, sanayi ürünleri ihracatı yüzde 17,2 artarken madencilik ürünleri ihracatı yüzde 17,5 azaldı. Nisan ayında 161 ülke ve bölgeye ihracatın arttığı görülüyor. En fazla ihracat yapılan ilk 5 ülkeden; Almanya'ya ihracat yüzde 23,3, İngiltere'ye yüzde 16,1, İtalya'ya yüzde 15,7, Fransa'ya yüzde 41,5 ve İspanya'ya ise yüzde 34,4 arttı. En fazla

ihracat yapılan 20 ülke arasında ise en yüksek artış yüzde 62,2 ile Rusya'ya yakalandı. Nisan ayında bir önceki yılın aynı ayına göre; AB'ye ihracat yüzde 24 artış gösterdi. Afrika'ya ihracat yüzde 24,7 Bağımsız Devletler Topluluğu'na yüzde 13,6 arttı. Orta Doğu'ya ihracat yüzde 11,5 Kuzey Amerika ülkelerine ihracat ise yüzde 6,2 azaldı. Nisan ayında AB'nin ihracattaki payı yüzde 51,6 oldu.

Sektörler Bazında İhracat (milyon \$, İlk 10 Sektör)



Ülkelere Göre İhracat (milyon \$)



KÜRESEL BEKLENTİLER VE SANAYİ SEKTÖRÜ

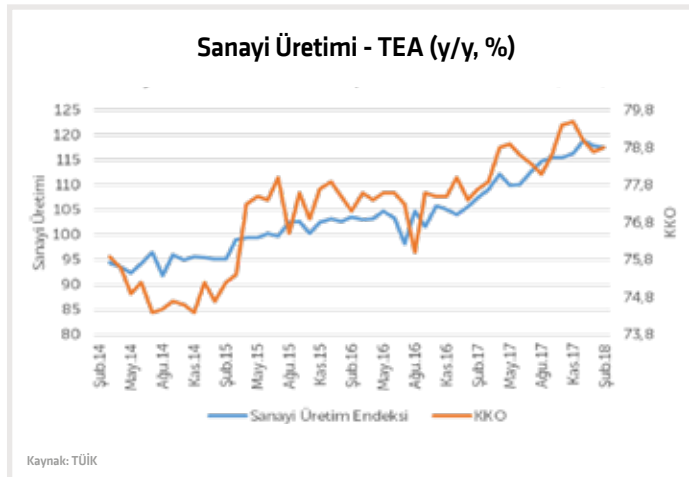
Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) "2018 yılı ilkbahar Dönemi Küresel Ekonomik Görünüm Raporu" yayımlandı. Raporla küresel büyümenin güçlü şekilde devam ettiğini belirtilirken, ABD, Euro Bölgesi, İngiltere ve Brezilya gibi önde gelen ekonomiler için büyüme tahminleri yukarı yönlü revize edildi. Küresel ekonominin 2018 ve 2019'da yüzde 3,9 büyüyeceği tahmini korunurken, ABD için 2018 büyüme tahminini Ocak ayındaki yüzde 2,7'den yüzde 2,9'e, 2019 için büyüme tahminini ise yüzde 2,5'ten 2,7'ye yükseltti. Euro Bölgesi için 2018 büyüme tahminini yüzde 2,2'den 2,4'e yükselttilerken 2019 için büyüme beklentisini yüzde 2,0 olarak korundu. Almanya için 2018 büyüme tahminini yüzde 2,3'ten 2,5'e yükselten,

2019 beklentisini yüzde 2.0 olarak koruyan IMF, Fransa için 2018 ve 2019 büyüme tahminlerini 0,2 ve 0,1 puan artırarak yüzde 2,1 ve 2,0'a revize etti. İngiltere için 2018 büyüme tahminini yüzde 1,5'ten 1,6'ya çıkaran IMF, 2019 beklentisini yüzde 1,5 olarak sürdürdü.

Çin, Hindistan ve Rusya için 2018 ve 2019 büyüme beklentileri değişmezken Brezilya için beklentilerini 0,4'er puan yükselterek yüzde 2,3 ve 2,5'e yükseltti. Nisan ayı Kapasite Kullanım Oranı (KKO) bir önceki aya göre 0.50 yüzde puan, geçen yılın aynı ayına göre

1,1 yüzde puan azalarak yüzde 77,3 değerini aldı. Mevsimsel etkilerden arındırılmış olarak bakıldığında ise KKO aylık bazda 1,4 yüzde puan, yıllık bazda 1,1 yüzde puan azalarak yüzde 77,7 olarak gerçekleşti. Sanayi üretim endeksi Şubat ayında yıllıkta, arındırılmamış ve takvim etkisinden arındırılmamış seride yüzde 9,9 arttı. Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmamış seri ise yüzde 9,2 artış gösterdi. Bir önceki yılın Şubat ayı gerçekleşmeleri ile karşılaştırıldığında, arındırılmamış seri yüzde 0,3, takvim etkisinden arındırılmamış seri yüzde 3,8 ve mevsim ve takvim etkisinden arındırılmamış serinin artışı yüzde 3,9 şeklinde gerçekleşmişti. Geçtiğimiz seneye göre sanayi üretiminin daha güçlü olduğu görülmekte.

Sanayi Üretimi - TEA (y/y, %)



Kaynak: TÜİK



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: tgسد@tgسد.org.tr
Web: www.tgسد.org.tr

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)

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

Moda Tasarımcıları Derneği (MTD)

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

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD)

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

Türkiye Deri Vakfı (TÜRDEV)

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

Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)

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

Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD)

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

Türk Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD)

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

Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)

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

İHKİB Eğitim Vakfı

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

Örme Sanayicileri Derneği (ÖRSAD)

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

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

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

Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTSD)

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

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD)

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

Tescilli Markalar Derneği (TMD)

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

Türk Tekstil Vakfı (TÜTEV)

Tel: 0 212 227 06 05
e-posta: info@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*



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®

INO[®]

ZIPPERS/ACCESSORIES

#artoffinesse

www.inofermar.com

