

İTKİB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

1 Temmuz 2018 / Sayı: 295

BİRLİĞİMİZ GÜCÜMÜZ



İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe'den öğrencilere:

"Sektöre Hoş Geldiniz"

İMA'DA
DİPLOMA HEYECANI

**TİM BAŞKANI
İTKİB'DEN ÇIKTI**

**DEVLET
DESTEKLERİNDEN
YARARLANMA
REHBERİ**

içindekiler

6 AVRUPA

ECB, KORUMACILIĞIN
ARTACAĞINI ÖNGÖRÜYOR



7

MAKALE

Haluk ÖZELÇİ

TİCARET
SAVAŞLARINDA
BEKLENMEDİK
GELİŞMELER



8 ABD

NAFTA İÇİN YENİ
AÇIKLAMA



10 RUSYA

AB, YAPTIRIMLARI
6 AY DAHA
UZATIYOR



16 GÜNDEM

İHRACATIN YENİ KAPTANI
İSMAİL GÜLLE
HEDEF, DIŞ
TİCARET FAZLASI
VEREN TÜRKİYE



18 PORTRERLER

UTİB Başkanı
Pınar TAŞDELEN ENGİN

Moda Tasarımcısı
Ahmet BAYTAR



24 İTKİB AİLESİ İFTARDA BULUŞTU



28 GÜNDEM

GÜVENLİ ÜRÜN
TESTİNİN GLOBAL
ADRESİ EKOTEKS

30 UR-GE

İHKİB'E AVRUPA
İYİ UYGULAMA
ÖDÜLÜ

ALKIŞLAR İHRACATIN YILDIZLARINA



32



İMA'DA DİPLOMA HEYECANI 38



AUTEX'TE HAZIR GİYİM VE TEKSTİLİN GÜCÜ VURGULANDI 42

46 SEKTÖR

İTKİB ÜYE
İHRACATÇILARDAN
10 DİLDE İHRACAT

48 SERGİ



DIŞ TİCARET
KOMPLEKSİ'NDE
HAZIR GİYİM SERGİSİ

50 SEMİNER

İHKİB'DE GÜNDEM
VERGİ
YAPILANDIRMALARI

52 ÇALIŞTAY

TEKSTİL EĞİTİM
KOMİTESİ BİR ARADA



54 UR-GE

ALMANYA SARACİYE
SEKTÖRÜNÜN
RADARINDA

58 YAZI DİZİSİ

İHRACATA GİDEN
YOL DEVLET
DESTEKLERİNDEN
GEÇER

66 GÜNDEM

EFTA İLE STA
GÜNCELLENDİ

68 ARAŞTIRMA



İLK 1000'DE İHRACAT
BANDI GENİŞLİYOR

70 ARAŞTIRMA

İHRACATÇININ
KUR SORUNU BÜYÜYOR

86 SEKTÖR

FASHIONİST İLE MODA
İSTANBUL'A DÖNÜYOR

SAHİBİ

İTKİB adına Mustafa BEKTAŞ

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
yayınçılık ve iletişim

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Erkan ERSÖZ
erkanersoz@kucukmucizeler.com

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Meral GÜLER
meralguler@kucukmucizeler.com

EDİTÖR

Çenk SARIOĞLU
çenk@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM

Muhammed AKDENİZ
muhammed@kucukmucizeler.com

FOTOĞRAF

Fatih YALÇIN
fatihyalcin@kucukmucizeler.com

PAZARLAMA İLETİŞİMİ REKLAM GRUPOĞRETMENİ

Özgür HAŞÇELİK
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

Hedef Dergisi İTKİB adına Küçük
Mucizeler Yayınçılık 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-ÇILT

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. Yayınlanan makalelerdeki
görüşler yazarına aittir.



TÜRKİYE'YE 3 MİLYAR EURO'LUK ONAY

Belçika'nın Başkenti Brüksel'de 29 Haziran'da gerçekleştirilen AB Liderler Zirvesi'nde Türkiye'ye sığınmacılar için 3 milyar Euro tutarında kaynak aktarılmasına onay çıktı. AB, 29 Kasım 2015'te düzenlenen Türkiye-AB Zirvesi'nde, Türkiye'deki Suriyeli sığınmacılar için 2017 sonuna kadar 3 milyar Euro tutarında fon sağlamayı taahhüt etmişti. 18 Mart'taki zirvede ise söz konusu bütçenin bitmesi durumunda 2018 sonuna kadar 3 milyar Euro'luk ek fonun hayata geçirilmesi kararlaştırılmıştı. Öte yandan AB Konseyi, Türkiye'deki Suriyeli sığınmacılar için oluşturulan fona, AB bütçesinden 2 milyar Euro, üye ülkelerden de 1 milyar Euro kaynak aktarılacağını açıkladı.

YUNANİSTAN'IN KREDİ NOTU



Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's (S&P), Yunanistan'ın kredi notunun "B"den "B+" seviyesine yükseltildiğini duyurdu. 26 Haziran'da S&P'den yapılan açıklamada, Yunanistan'ın uzun dönem yabancı ve yerli para cinsinden kredi notu yükseltilirken görünümünün de "durağan" olduğu bildirildi. Yunanistan'ın kısa dönem yabancı ve yerli para cinsinden kredi notunun ise "B" seviyesinde teyit edildiği belirtildi. Ayrıca, Yunanistan bankalarının performansının finansal koşulları destekleyeceği ve ekonomik büyümeye katkı yapacağı vurgulandı.

ECB, KORUMACILIĞIN ARTACAĞINI ÖNGÖRÜYOR

Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) aylık ekonomi bülteninde, yakın vadede daha büyük ticaret korumacılığına yönelik öngörülerin arttığı ve bunun da küresel faaliyet ve ticaret üzerinde önemli bir etki yapabileceği belirtildi. ECB'nin düzenli olarak yayımladığı aylık ekonomi bülteninde, 14 Haziran 2018 tarihli para politikası toplantısında, Yönetim Konseyi'nin enflasyonda sürekli bir düzenlemeye doğru ilerleyişin şu ana kadar tatmin edici olduğu sonucuna vardığı aktarıldı. Bültende, Euro Bölgesi'nde üretim büyümesindeki son yavaşlamanın, hem döngüsel hem de geçici faktörleri yansıttığı bildirildi. 2017 yılındaki güçlü büyüme oranlarının ardından, Euro Bölgesi'nde çeyrek bazda reel GSYH büyümesinin 2018'in ilk çeyreğinde yüzde 0,4'e gerilediği belirtilen bültende, "İlk çeyrekte büyümedeki ılımlılık nispeten geniş tabanlıydı, bu da esas olarak daha az ihracatı yansıtıyor. 2017'nin son çeyreği ile 2018'in ilk çeyreği arasındaki büyümedeki



yavaşlama, Euro Bölgesi ülkelerinin çoğunda geniş tabanlıydı" denildi. Bültende küresel ticarete ve korumacı politikaların etkilerine ilişkin de değerlendirmeler yer aldı. Son haftalarda küresel aktiviteye yönelik risk dengesi bozulduğuna işaret edilen bültende, "Riskler kısa vadede dengelendi, ancak orta vadede aşağı yöne kaymaya başladı. Diğer yandan, ABD'nin mali paketi, aktivite üzerinde beklenenden daha güçlü bir etki yapabilir" ifadeleri

kullanıldı. Korumacı politikalara ilişkin risklerin arttığına işaret edilen bültende, "Ancak bununla birlikte, yakın vadede daha büyük ticaret korumacılığına yönelik öngörüler arttı ve bu da küresel faaliyet ve ticaret üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilir" değerlendirilmesinde bulunuldu. Bültende ayrıca Euro Bölgesi'ndeki ülkelerin yüksek borçlarının daha kararlı bir şekilde azaltılması gerektiği vurgulandı.



"BÜYÜME DAHA DA YAVAŞLAYABİLİR"

Avrupa Birliği (AB) Konseyi Dönem Başkanlığını Bulgaristan'dan devralan Avusturya, görev süresince yasa dışı

göçle mücadele, AB dış sınırlarının korunması ve Avrupa'da güvenliği artırılması gibi konulara ağırlık verecek. AB Konseyi Başkanı Donald

Tusk, Bulgaristan Başbakanı Boyko Borisov ve Avusturya Başbakanı Sebastian Kurz'un katılımıyla gerçekleştirilen devir teslim töreninin ardından Avusturya'nın 6 ay sürecek dönem başkanlığı resmen başladı. Avrupa'da 2015'te baş gösteren sığınmacı krizinin hemen ardından Balkan rotasının göçmenlere kapatılması düşüncesinin mimarı, dönemin Dışişleri Bakanı Kurz'un Başbakanlığında dönem başkanlığını yürütecek Avusturya için öncelikli konuların başında yasa dışı göçmen hareketliliği geliyor. Önceki yıllara oranla 2018'de Avrupa'ya gelen göçmen sayısında gözle görülür düşüş yaşanmasına rağmen, Avusturya, AB dış sınırlarında yapılan kontrollerin daha da artırılmasını istiyor.

ALMANYA'NIN KAMU BORCU AZALDI

Almanya Federal İstatistik Ofisi'nin (Destatis) açıkladığı geçici verilere göre, Almanya'nın, 2018 yılının ilk üç aylık döneminde federal, eyalet, belediye ve belediye birlikleri düzeyinde tüm temel ve ilave bütçeleri de dahil kamu dışı kurumlara, genel kamu bütçesinin borcu 1 trilyon 948 milyar 756 milyon euro oldu. Yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı çeyreğine kıyasla söz konusu borç yüzde 2 ve bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,9 azaldı.



9 AB ÜYESİ ORTAK ORDU KURACAK

Avrupa Birliği (AB) üyesi 9 ülke, birlikte bağımsız olarak kriz döneminde hızlı bir şekilde müdahaleyi kolaylaştıracak bir askeri kuvvet kurmak için niyet mektubu imzaladı. Lüksemburg'da AB Dışişleri Konseyi için bir araya gelen 9 ülkenin savunma bakanları, "Avrupa Müdahale İnisiyatifi" olarak adlandırılan ve kriz durumlarında askeri güçlerin hızlı bir şekilde harekete geçirilmesini öngören savunma iş birliği projesi için niyet mektubuna imza attı. Fransa'nın öncülüğüyle ortaya çıkan inisiyatife Almanya, Belçika, İngiltere, Danimarka, Hollanda, Estonya, İspanya ve Portekiz katıldı. İnisiyatifin İngiltere'nin birlikten ayrıldıktan sonra da üye ülkelerle savunma alanında iş birliğini sürdürmesine imkân tanıyacağı düşünülüyor. İnisiyatif dahilinde yürütülecek operasyonlara ülkelerin destek verip vermeyeceğinin ise ulusal bir karar olacağı belirtiliyor. AB içinde 9 ülkenin diğer üyelerden bağımsız bir şekilde hareket ederek savunmaya yönelik ortak adım atma kararı, birlik içinde bölünmeye yol açabileceği yorumlarını beraberinde getirdi.



TİCARET SAVAŞLARINDA BEKLENMEDİK GELİŞMELER

Haluk ÖZELÇİ

İTKİB Brüksel Temsilcisi

itkib.bxl@skynet.be

ABD'nin ek vergilerine AB'nin karşılık vermesi, ABD'de hızla yanıt buldu. ABD'nin ünlü motosiklet üreticisi Harley Davidson üretimini ABD dışına taşımaktan başka çaresi kalmadığını açıklaması şok etkisi yarattı.

ABD, dış ticaretindeki büyük açığı kapatmak amacıyla ilk aşamada 6,4 milyar Euro değerinde çelik ve alüminyum ithalatına ek gümrük vergisi koyunca bütün dünya tepki göstermişti. Karşı tedbir gecikmedi. Avrupa Birliği, ABD'nin kararının uluslararası kurallara aykırı olduğunu ileri sürerek, öncelikle DTÖ'ne başvurdu ve aynı değerinde mal için ABD'den yapacağı ithalata ilave vergi getireceğini açıkladı. Daha sonra yayımlanan bir yönetmelikle ilk aşamada ABD'den yapılacak 2,8 milyar Euro tutarındaki çeşitli mallara 22 Haziran 2018 tarihinden itibaren ek vergi uygulaması başlattığını ilan etti. Geriye kalan 3,6 milyar Euro tutarında ithal konusu mal için daha ileri bir tarihte önlem alınacak. İlave vergi uygulanacak mamuller arasında, gıda ürünleri, deniz vasıtaları (motor, yelkenli) motosikletin yanı sıra, 61.09 – 64.03 GTİP pozisyonlarında yer alan jean ve t-shirtler de bulunuyor. AB'nin ek vergi uygulamasını başlatmasının ardından ABD'de beklenmedik gelişmeler yaşanmaya başladı. ABD'nin ünlü motosiklet üreticisi "Harley Davidson'un" bu koşullarda ihracat yapmasının zorlaştığını, üretimini ABD dışına taşımaktan başka çaresi kalmadığını açıklaması tam bir şok etkisi yarattı. Böyle bir gelişmeyi hiç beklemeden ve en çok şaşırmanın da Trump olduğunu söylemeye gerek yok. Avrupa Birliği'ne göre, "karşı önlemler etkisini göstermeye başladı bile". Geçen yıl, ABD başkanı ithalata karşı önlem alacağını açıkladığı sıralarda, bu işin sonuçta ABD halkına zarar vereceğini anlatmaya çalışmıştım. Ek vergilerle pahallılaştırılan ithalatın, iç pazarda perakende fiyatlara yansıtılarak alım gücü düşük, az ve orta sınıf gelirli tüketiciyi zora sokacağına dikkat çekmiştim. Şimdi ortaya yeni bir tablo çıktı. Üçüncü ülkelerin uygulamaya başladıkları karşı önlemler ABD'de üretilen

mamullerin ihracatını zora sokuyor. Üretimlerini ABD dışına taşıyan firmalarda çalışanların işlerini kaybedecek olmaları da ayrı bir problem. Sormadan edemiyorum, günün birinde Harley Davidson, üretimini ABD dışına taşımaya karar verdi deseler kimse inanır mıydı acaba. Bunu başka firmalar da izler mi, merak ediyorum doğrusu. Başarılı bir iş adamı olduğu kadar bugün verdiği karar ertesi gün değiştiren biri olarak da tanınan ABD Başkanı buna da bir çare bulur herhalde. Bu ticaret savaşının sonucunda ortaya nasıl bir tablo çıkar tahmin etmek kolay değil ama bütün dünyayı bıçak sırtında tutmaya devam edeceğini söylemek mümkün.

Uygulamada Çin de nasibini aldı

ABD'nin, "security measures" başlığı altındaki ek vergi uygulamasından nasibini alan ülkelerin arasında Çin de bulunuyor. ABD ile ticaretinde sürekli fazla elde eden Çin geçtiğimiz günlerde gayet pragmatik bir yaklaşımla hiç beklenmedik bir açıklama yaptı. Çin yönetimi aralarında tekstil ve hazır giyim de bulunduğu çeşitli mamullerde gümrük tarifelerini indirdiğini ilan etti. ABD böyle bir çağrı yapmasa Çin, gönüllü olarak tarifelerini indirir miydi? Sanmıyorum. Amacım bunu tartışmak değil. Sadece merak ediyorum, bir yandan bu tarifeler inerken diğer taraftan başka tür bir vergi sessizce devreye girmedi mi?

AB Komisyonu üye ülke ihracatçıların üçüncü ülkelerde karşılaştıkları ticari engellerin kaldırılması çalışmalarını sürdürüyor. Geçen yıl, kaldırılan engel sayısı 2016'nın iki katına çıkarak 45 oldu.

Çin tarafından yapılan açıklama ile, aralarında tekstil ve hazır giyim mamullerinin de bulunduğu yaklaşık 1500 tüketim maddesinde ortalama %15 olan tarifeler 1 Temmuz 2018 den itibaren %6 düzeyine inmiş oluyor. -AB Komisyonundan yapılan açıklamaya göre, üye ülke ihracatçıların üçüncü ülkelerde karşılaştıkları ticari engeller en büyük ölçüde 2017 yılında ortadan kaldırdı. Rakamsal olarak geçen yıl, ortadan kaldırılan engel sayısının 45 olduğu ve bunun 2016'da elde edilen sayının iki katı üzerinde olduğu açıklandı. Komisyon, dünyadaki en liberal pazarlardan biri olan AB'ne ihracat yapan ülkelerin aynı şekilde kendi pazarlarını da üye ülke ihracatçılarına açmaları gerektirdiği görüşünde. Pazara giriş stratejisi kapsamında yürütülen çalışmalar sonunda, aralarında elektronik, makina, tıbbi cihazlar, tekstil, deri, çelik ve kağıt gibi sektörlerdeki engeller son bulmuş oluyor.



DTÖ'DEN AYRILMAK GÜNDEMDE YOK

ABD Hazine Bakanı Steven Mnuchin, Fox Business'a yaptığı açıklamada, Başkan Trump'ın ABD'yi Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyeliğinden çıkarmak istediğine yönelik iddiaları "yanlış ve abartılı" olarak nitelendirdi. Hazine Bakanı Mnuchin, DTÖ'den ayrılma haberlerini yalanlamasına karşın Trump'ın kuruluşu sıcak bakmadığı uzun süredir biliniyor. Başkan Trump, daha önce Twitter üzerinden yaptığı paylaşımlarda, DTÖ'yü ABD'ye karşı adil olmamakla itham ederek, "DTÖ bir felaket. Bizim ticarete iyi olmamızı imkânsız hale getiriyor. Davaları kaybediyoruz, hakimlerimiz yok" ifadesini kullanmıştı.

MEKSİKA YENİ DEVLET BAŞKANINI SEÇTİ



Nüfusu 130 milyona yaklaşan ve 89 milyonun üzerinde seçmenin bulunduğu Latin Amerika ülkesi Meksika'daki seçimler nüfusun yüzde 62'sinin katılımıyla gerçekleştirildi. Devlet başkanlığı seçimini, yüzde 48'lik oy oranı ile solcu aday Andres Manuel Lopez Obrador kazandı. Ulusal Seçim Enstitüsünün (INE) güncellemeye devam ettiği ve neticeyi etkileyecek değişikliğin beklenmediği sonuçlara göre Obrador yüzde 48'lik oy oranı ile Meksika'nın yeni devlet başkanı olurken Obrador'un rakipleri Ricardo Anaya Cortes yüzde 27, Jose Antonio Meade Kuribrena yüzde 17, Jaime Rodriguez Calderon ise yüzde 6 oranında oyun sahibi oldu.



17 EYALETEN TRUMP'A DAVA

ABD'de 17 eyalet, ülkeye yasa dışı yollardan giren göçmenlerin çocuklarını ailelerinden ayıran tartışmalı göçmen politikası nedeniyle Trump yönetimine dava açtı. New York, Kaliforniya ve Washington başta olmak üzere 17 eyalette başsavcılar, Başkan Donald Trump'ın "yasa dışı ve acımasız" göçmen politikası nedeniyle ABD yönetimini mahkemeye verdi. Seattle Bölge Mahkemesine sunulan 128 sayfalık dava dosyasın-

da, Trump'ın göçmen politikasının ABD Anayasası'ndaki eşit hak, federal iltica ve statü haklarını ihlal ettiği savunuldu. New York Başsavcısı Barbara Underwood da yazılı bir açıklama yaparak, "Çocukları ebeveynlerinden ayırmak insanlık dışı, vicdansızca ve yasa dışıdır. Biz de bunu durdurmak için dava açıyoruz. Bizim ülkemiz bu değil. Trump yönetiminin anayasayı ve haklarımızı baltalamasına seyirci kalmayacağız" dedi.

NAFTA İÇİN YENİ AÇIKLAMA

ABD Başkanı Donald Trump, Fox News kanalına verdiği özel mülakatta, ABD, Kanada ve Meksika arasında müzakeresi devam eden Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşmasının (NAFTA) hakkında değerlendirmelerde bulundu. NAFTA'nın yeniden imzalanması için 6 Kasım'da düzenlenecek ABD Kongresi seçimlerinin tamamlanmasını bekleyeceğini ifade eden Trump, "NAFTA'yı yarın da imzalayabilirim ancak bu konuda mutlu değilim. Anlaşmayı daha adil hale getirmek istiyorum" yorumunu yaptı. Trump'ın "tarihin en kötü anlaşması" olarak tanımladığı ve 1994'ten bu yana yürürlükte olan NAFTA'nın ABD, Kanada ve Meksika arasında yeniden müzakere edilmesi geçen sene başladı ancak henüz tamamlanmadı. Uzmanlar, Trump hükümetinin çelik ve alüminyum ithalatına ek gümrük vergisi getirme kararının üç ülke arasındaki ticari



gerginliği tırmandırdığına işaret ederek kararın NAFTA'nın yeniden müzakeresinde de güçlük yaratabileceğine dikkati çekiyor. Öte yandan Kanada'nın ABD'ye 12,6 milyar dolar değerindeki yeni ek gümrük tarifeleri uygulaması da Trump'ın açıklamaları ile aynı gün yürürlüğe girdi. Kanada Dışişleri Bakanı

Freeland, ABD'nin uygulayacağı gümrük tarifelerine karşı hazırladıkları misilleme tarifelerin 1 Temmuz itibarıyla yürürlüğe gireceğini ve bundan geri adım atmayacaklarını söyledi. Kanada hükümeti tarafından son hali verilen listede, günlük hayatta kullanılan birçok malzeme bulunuyor.

ÇEKİRDEK PCE 6 YIL SONRA FED'İN HEDEFİNİ YAKALADI



ABD Ticaret Bakanlığı raporuna göre, kişisel harcamalar Mayıs'ta önceki aya kıyasla yüzde 0,2 arttı.

Rapor, Amerikalıların kişisel gelirlerinin ise önceki aya kıyasla yüzde 0,4 artarak piyasa beklentisini karşıladı-

ğını ortaya koydu. Rapora göre, PCE fiyat endeksi, Mayıs'ta aylık yüzde 0,2 artarak beklentileri karşılarken, yıllık bazda yüzde 2,3'e çıkarak Mart 2012'den bu yana en hızlı yükselişini gösterdi. Fed'in tercih ettiği enflasyon göstergesi çekirdek PCE fiyat endeksi ise aylık bazda beklentiler doğrultusunda yüzde 0,2 artarken, yıllık bazda yüzde 2 ile beklentinin üzerinde gerçekleşti. Endekse ilişkin yıllık beklenti yüzde 1,9 seviyesindeydi.

MERKEZ BANKASI FAİZ DEĞİŞTİRMEDİ

Rusya Merkez Bankasından yapılan açıklamada, hükümetin, katma değer vergisini (KDV) yüzde 20'ye çıkarma kararı sonrası enflasyon riskinin artması nedeniyle politika faizinin sabit tutulmasına karar verildiği bildirildi. KDV'nin artması nedeniyle bu yıl ve 2019'da tüketici fiyatlarının etkilenmesinin beklendiğine işaret edilen açıklamada, yıl sonu enflasyon oranının yüzde 3,5 ila 4 seviyesinde gerçekleşmesinin öngörüldüğü kaydedildi. Rusya Başbakanı Dmitry Medvedev, bütçe üzerindeki baskının hafifletilmesi amacıyla KDV oranını yüzde 18'den yüzde 20'ye çıkaracaklarını duyurmuştu. 2015'in başından bu yana faiz oranlarını yüzde 17 seviyesinden kademeli olarak indiren Rusya Merkez Bankası, Mart ayında politika faizini yüzde 7,25'e kadar düşürmüştü.



TRUMP: RUSYA G-7'DE OLMALI

ABD Başkanı Donald Trump, 2014'te G-7'den dışlanan Rusya'nın yeniden birliğe alınması gerektiğini savundu. G-7 zirvesi öncesi Beyaz Saray'ın bahçesinde basın mensuplarına gündeme ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Rusya hakkındaki bir soruya cevap veren Trump, 2014 yılında Kırım'ı ilhak etmesinin ardından G-7'den dışlanan Rusya'nın yeniden birliğe dönüşmesi gerektiğini ifade etti. Trump, "Rusya bu toplantılarda olmalı, bunun bir parçası olmalı" şeklinde konuştu. Trump ayrıca, kendisinin Rusya'ya karşı en sert kişi olduğunu ve 2016'daki Amerikan başkanlık seçimlerinde kendi seçim ekibi ile Moskova arasında hiçbir gizli iş birliğinin olmadığını savundu.



DIŞ TİCARET FAZLASI 65,3 MİLYAR DOLARA YÜKSELDİ

Rusya'nın dış ticaret fazlası, bu yılın ilk 4 ayında 2017'nin aynı dönemine göre yüzde 37,8 artarak 65,3 milyar dolara yükseldi. Rusya Federal Gümrük Servisi (FTS) verilerine göre, ülkenin ihracatı, bu yılın ilk 4 ayında 2017'nin aynı dönemine kıyasla yüzde 26,8 yükselerek 140,2 milyar dolara, ithalatı da yüzde 18,6'lık artışla 75 milyar dolara çıktı. Rusya'nın toplam ticaret hacmi ise Ocak-Nisan döneminde 2017'nin aynı dönemine göre yüzde 23,8'lik artışla 215,2 milyar dolara yükseldi. Söz konusu dönemde dış ticaret

fazlası da yüzde 37,8'lik yükselişle 65,3 milyar dolar oldu. İlk 4 ayda Rusya'nın en büyük ticaret ortağı, ticaret hacmi bir önceki yıla kıyasla yüzde 31,5 artarak 32,2 milyar dolara çıkan Çin olarak kayıtlara geçti. Türkiye, yüzde 52,2 artarak 9,4 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.

AB YAPTIRIMLARI 6 AY DAHA UZATIYOR

Avrupa Birliği (AB), Ukrayna'yı istikrarsızlaştırdığı gerekçesiyle Rusya'ya uyguladığı ekonomik yaptırımların süresini 6 ay daha uzatmaya karar verdi. AB üyesi 28 ülkenin devlet ve hükümet başkanlarını 28-29 Haziran'da Brüksel'de bir araya getiren Liderler Zirvesi hakkında açıklamalarda bulunan üst düzey bir AB yetkilisi, Rusya'nın Ukrayna'yı istikrarsızlaştırması nedeniyle AB'nin uygulamakta olduğu ekonomik yaptırımların uzatılması kararı alındığını açıkladı. Rusya, 18 Mart 2014'te Kırım Özerk Cumhuriyeti'ni ve Sivastopol şehrini ilhak etmişti. Kırım'ın Rusya tarafından ilhak edilmesi ve Ukrayna'nın doğusunda çıkan olaylardan sonra Avrupa Birliği, ABD ve bazı ülkeler Rusya'ya ekonomik yaptırım uygulamaya başlamıştı. AB, Rusya'ya ekonomik yaptırım kararını ilk olarak 2014 yılında almıştı.

Uzatılan ekonomik yaptırımlar uyarınca AB üyesi 28 ülke, Rusya'ya silah satışı yapmıyor. Yaptırımlarla, Rusya'nın petrol ve gaz sektörlerinde kullanılan bazı teknolojileri, AB ülkelerinden alması kısıtlanıyor. Ayrıca Rus kamu bankaları Avrupa'da finans sektöründen dışlanıyor. Özellikle ticaret ve

yaptırımlara yönelik kısıtlamaları içeren yaptırımlar, her 6 ayda bir uzatılıyor. Mevcut yaptırımların süresi 31 Temmuz 2018'de son buluyordu. AB'nin mal varlığı dondurma ve seyahat yasağından oluşan ilave yaptırımları da pek çok Rus ve ayrılıkçı üst düzey görevli kapsıyor.



Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanı Maksim Oreşkin, ülkenin 2018 için ekonomik büyüme tah-

BÜYÜME AŞAĞI YÖNLÜ REVİZE EDİLDİ

minini aşağı yönlü revize ederek, yüzde 2,1'den yüzde 1,6 ila 2,1'e düşürdüklerini açıkladı. Oreşkin, Rus Parlamentosu'nun alt kanadı Duma'da yaptığı açıklamada, yıl sonu enflasyon oranının yüzde 2,7 ila 3,2 seviyesinde gerçekleşmesini öngördüklerini belirtti. Ülkede sanayi üretiminin 2018'de yüzde 1,7 seviyesinde artmasını belediklerini anlatan Oreşkin, "Sanayi üretimindeki artışın zayıf kalma ihtimali nedeniyle,

ekonomik büyüme tahminimizi yüzde 2,1'den yüzde 1,6 ila 2,1'e aşağı yönlü revize ettik" dedi. Toplantıda söz alan Rusya Sayıştay Başkanı Aleksey Kudrin ise Rus ekonomisinin bu yıl yüzde 1,7 büyümesini belediklerini söyledi. Oreşkin, bir süre önce yaptığı açıklamada, demografi ve ödemeler dengesi gibi sorunların çözülmemesi halinde, ülke ekonomisinde büyümenin yüzde 1'e gerileyebileceği uyarısında bulunmuştu.



ÜRDÜN'DE İŞSİZLİK YÜZDE 18,4'É YÜKSELDİ

Ürdün'de işsizlik oranı, yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 0,2 puan artarak yüzde 18,4 oldu. İşsizlik oranı erkeklerde yüzde 16, kadınlarda yüzde 27,8 olarak belirlendi. Toplam işsizler içinde üniversite mezunlarının oranı yüzde 24,1 seviyesinde ölçülürken işsizlerin yüzde 54,6'sının lise ve yüksek okul mezunu olması dikkat çekti. 20-39 yaş arasındaki çalışanların oranı kadınlarda yüzde 63,9, erkeklerde ise yüzde 59,7 oldu. Ülkenin güneyindeki Maan kenti yüzde 21,9 ile işsizliğin en yüksek olduğu bölge oldu.



UMMAN EKONOMİSİ YÜZDE 8,7 BÜYÜDÜ

Umman Sultanlığı Merkez Bankası tarafından yayınlanan son rapora göre 2017 yılında Umman ekonomisi cari fiyatlarla bir önceki yıla oranla yüzde 8,7 oranında büyüme kaydetti. Bu gelişmenin başlıca nedenini ham petrol fiyatlarında yaşanan artışın ülke ekonomisinin geneli üzerinde yarattığı olumlu etki oluşturuyor. 2017 yılı verilerine göre Umman ham petrolünün varil başına ortalama satış fiyatı bir önceki yıla göre yüzde 28 oranında artarak 51,3 dolara yükseldi. Doğrudan bu gelişmeye bağlı olarak petrol faaliyetlerinin ekonomiye katkısı yüzde 20,8 oranında yükselirken, petrol dışı faaliyetlerde artış oranı % 3,9 seviyesinde kaldı.

KATAR ADAYA DÖNÜŞTÜRECEK PROJE BAŞLIYOR

Suudi Arabistan'ın Katar'ı "adaya dönüştürmeyi" planladığı projenin yapımına yakında başlanacağı bildirildi. Bu projenin uygulanması için uluslararası 5 şirketten teklif alınırken, ihaleyi kazanan şirket ya da konsorsiyum, tekliflerin son sunulma tarihinden itibaren 90 gün içerisinde duyurulacak. Söz konusu proje 1 yıl içinde tamamlanacak. Suudi Arabistan'da internet üzerinden yayın yapan "Sabq" gazetesi geçen nisan ayında yayımladığı haberde, ülkenin Katar ile arasındaki 60 kilometrelik kara sınırında kanal inşa etmek için tam teşekküllü bir turizm projesi üzerinde çalıştığı iddiasında

bulunmuştu. Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Bahreyn ve Mısır yönetimlerinin, 5 Haziran 2017'de Katar

ile tüm diplomatik ilişkilerini kesmeleri ve ekonomik abluka uygulamaları Körfez bölgesinde krize yol açmıştı.



PETROLÜN ZİRVESİNDE



Dünyada toplam petrol ticareti geçen yıl bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 3 artarak 2 milyar 184 milyon 200 bin tona çıktı. "BP 2018 Dünya Enerji İstatistik Görünümü Raporu"ndan yapılan derlemeye göre, Suudi Arabistan 2017'de petrol ihracatını yaklaşık yüzde 4,7 azaltmasına rağmen, 357 milyon 500 bin tonla dünyada en fazla petrol ihraç eden ülke oldu. Suudi Arabistan petrolünün en büyük alıcısı ise 63 milyon 400 tonla Japonya oldu. Bu

ülkeyi, 52 milyon 200 bin tonluk petrol ithalatıyla Çin izledi. Suudi Arabistan'dan en fazla petrol satın alan üçüncü ülke ise 47 milyon tonla ABD oldu. Küresel petrol ihracatında Suudi Arabistan'ı, 277 milyon 200 bin ton ile Rusya ve 189 milyon ton ile Irak izledi. Geçen yıl dünyada en fazla petrol ithal eden ülke ise 422 milyon 100 bin tonla Çin olurken, ardından 394 milyon 100 bin ton ile ABD ve 211 milyon 100 bin ton ile Hindistan geldi. Geçen yıl dünya

genelinde en çok petrol üretimi 571 milyon tonla ABD'de gerçekleşti. Ham petrol üretiminde ABD'yi, 561 milyon 700 bin ton ile Suudi Arabistan ve 554 milyon 400 bin ton ile Rusya izledi. Dünyada petrol üretimi geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 0,5 artışla 4 milyar 387 milyon 100 bin ton oldu. Petrol tüketiminde 913 milyon 300 bin ton ile ABD başı çekerken, onu 608 milyon 400 bin ton ile Çin ve 222 milyon 100 bin ton ile Hindistan izledi.

FİLİSTİN'DE SANAYİ ÜRETİMİ GERİLEDİ



Filistin'de Sanayi Üretim Endeksi Nisan ayında bir önceki aya göre yüzde 3,34 azalarak 101,65 oldu. Ana sektörler bazında elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme kaynağı faaliyetlerinde yüzde 19,11, su temini, kanalizasyon, atık yönetimi ve iyileştirme faaliyetlerinde yüzde 16,15 ve imalat sanayii faaliyetlerinde yüzde 2,43 oranında düşüş gözlenirken madencilik ve taş ocağı faaliyetlerinde yüzde 3,71 oranında artış yaşandı.



HİNDİSTAN, 4 YIL SONRA FAİZ ARTIRDI

Hindistan Merkez Bankası enflasyon endişelerinden dolayı dört yıldan uzun süredir ilk kez politika faizini artırdı. Hindistan Merkez Bankası Para Politikası Kurulu, 6 Haziran'da yaptığı toplantıda politika faizinin 25 baz puan artırılmasını kararlaştırdı. Böylece politika faizi yüzde 6,25'e çıktı. Hindistan Merkez Bankası en son 2014 yılında faiz oranını artırmıştı. Para Politikası kurulunun altı üyesinin tamamı faiz oranlarını artırılması lehine oy kullandı. Hindistan Merkez Bankası faiz oranını artırmaya karşın "nötr" para politikası yaklaşımını sürdüreceğini duyurdu.

FITCH: VIETNAM'IN GELECEĞİ PARLAK



Kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, güçlü doğrudan yabancı yatırım sermaye girişi, artan döviz rezervleri ve sıkı bir şekilde kontrol edilen dış borçlar sayesinde Vietnam ekonomisinin geçen yıla göre daha güçlü bir büyüme ivmesi göstereceğini açıkladı. Hanoi'de açıklama yapan Fitch Direktör Yardımcısı ve Vietnam Birincil Bağımsız Analisti Sagarika Chandra, ülkenin geliştirilmiş dış tamponları ve güçlü makroekonomik performansı sayesinde, Fitch'in geçtiğimiz ay Vietnam'ın uzun vadeli yabancı para cinsi kredi notunu istikrarlı bir görünümle "BB-"den "BB"ye yükselttiğini ifade etti. Fitch'in tahminine göre, Vietnam Asya-Pasifik bölgesinde ve "BB" puanlı ülkeler arasında en hızlı büyüyen ekonomiler arasında yer alacaktır.

AB VE YENİ ZELANDA STA MÜZAKERELERİNE BAŞLIYOR

Avrupa Birliği (AB) ve Yeni Zelanda, mal ve hizmetlerdeki ticari sınırlamaların kaldırılması için serbest ticaret anlaşması müzakerelerine bu ay içinde başlamaya karar verdi. AB Komisyonu, Yeni Zelanda ile kapsayıcı bir serbest ticaret anlaşması yapılması için resmi müzakerelere başlanacağını açıkladı. Açıklamada, yapılacak müzakereler

ile mal ve hizmetlerdeki ticari sınırlamaların kaldırılması, sürdürülebilir ve kurallara dayalı ticaret yapılmasının amaçlandığı belirtilerek, resmi müzakerelerin ilk turunun 16-20 Temmuz'da Brüksel'de gerçekleştirileceği bildirildi. AB Komisyonu Ticaretten Sorumlu Üyesi Cecilia Malmström, konuya ilişkin değerlendirmesinde, "Ticaret anlaşmaları

ekonomik fırsatlar ortaya koymakla beraber yakın müttefiklerle bağları da güçlendirir" ifadesini kullandı. Malmström, iyi hazırlanmış bir ticaret anlaşmasının AB ve Yeni Zelanda iş dünyası ve vatandaşlarına faydaları olacağına işaret etti. AB üyesi 28 ülke adına ticaret anlaşması yapma yetkisi AB Komisyonu'nda bulunuyor.

ÇİN'İN PAMUK İTHALATI ARTACAK



Çin Tarım Bakanlığı, 2018-2019 sezonu için pamuk ithalat tahminini yükseltti. Geçtiğimiz ay yaptığı açıklamada 2018-2019 sezonunda 1,2 milyon ton pamuk ithal edileceğini tahmin eden Bakanlık, bu beklentisini 1,4 milyon tona çıkardı. Bakanlık ithalat tahminini, Çin'in pamuk ipliği tüketiminin bu yıl

yüzde 1,2 artarak 8,4 milyon tona ulaşacağı beklentisi ile revize etti. Çin Ulusal Kalkınma ve Reform Komisyonu da, 2018 için pamuk ithalat kotasının 800 bin ton artırılmasını onayladı. Dünyanın en büyük pamuk ithalatçısı olan Çin, 2013 yılından bu yana ilk kez ek kota duyurdu. Ancak Bakanlığın ithalat tahminini düşük

bulan uzmanlar ülkenin ithalatının 1,5-2,5 milyon ton aralığında olacağını belirtiyor. Dünyanın önde gelen tarım şirketlerinden Louis Dreyfus Company'nin pamuk platformu başkanı Tim Bourgois, Çin'in 2019-2020'ye kadar yıllık 2-3 milyon ton pamuk ithalatı yapacağı öngörüsünde bulundu. Bourgois, 2017-18 sezonunda ülkenin ithalatının 5 milyon balyaya ulaşacağını tahmin etti. Öte yandan ülkede pamuk üretiminin ise ekili alanların daralmasına bağlı olarak yüzde 5,8 azalarak 5,6 milyon tona ineceği tahmin ediliyor. Tarım Bakanlığının açıklamasına göre, firmalar ve düşük hava sıcaklıkları da üretimin azalmasında etkili oluyor. Çin'in 2011-2012'de 5 milyon tonu aşan pamuk ithalatı, devlet stoklarının azaltılması çabaları nedeniyle geçen yıl 1 milyon ton civarında gerçekleşmişti.

MALEZYA'DA YOLSUZLUK SORUŞTURMASI BÜYÜYOR

Malezya Yolsuzlukla Mücadele Komisyonu 1MDB yolsuzluk soruşturması kapsamında, ülkenin en büyük siyasi partisi UMNO'nun üyeleri başta olmak üzere 900'den fazla kişiye ait banka hesaplarının dondurulmasına karar verdi. Malezya Başbakanı Mahathir Muhammed, "UMNO'nun sahip olduğu yüz milyonlarca doların nereden geldiğini bilmemiz gerekiyor. Eğer bu paralar 1MDB adlı yatırım şirketinden geliyorsa, bu paraların devlete geri dönmesini istiyoruz" ifadelerini kullandı. Mahathir, banka hesaplarının

dondurulma süresinin Komisyon'un çalışmalarına bağlı olduğunu sözlere ekledi. Maliye Bakanı Lim Guan Eng de, yolsuzluk soruşturmasına karışan tüm birey ve siyasi partilerle ilgili gerekenin yapılacağını ifade etmişti. Ülkenin bağımsızlığını ilan ettiği 1957'den bu yana ülkeyi yöneten UMNO partisinin eski Genel Başkanı Necip Rezak, geçen ay yapılan seçimleri kaybetmişti. Necip Rezak'ın evlerinde arama yapılmış, ele geçirilen nakit para, mücevher ve lüks çantaların değerinin, 224 ila 273 milyon dolar olduğu açıklanmıştı.



İHRACATIN YENİ KAPTANI İSMAİL GÜLLE: HEDEF, DIŞ TİCARET FAZLASI VEREN TÜRKİYE



Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) 25. Genel Kurulu, Haliç Kültür Merkezi'nde 30 Haziran tarihinde gerçekleştirildi. Başbakan Binali Yıldırım, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Maliye Bakanı Naci Ağbal, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci ve Gençlik ve Spor Bakanı Osman

Aşkın Bak'ın katılımıyla gerçekleştirilen Genel Kurulda, yapılan seçimle TİM'in yeni başkanı da belli oldu. 439 delegeden 389'unun katıldığı seçimde oyların 149'unu alan İsmail Güllü, TİM'in 4'üncü Yönetim Kurulu Başkanı oldu. Seçimde Tahsin Öztiryaki 140, Oğuz Satıcı da 109 oy aldı.

Kazanan ihracatçı olacak

Seçimin ardından bir açıklama yapan yeni TİM Başkanı

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) 25. Genel Kurulu'nda 398 delegenin 149'unun oyunu alan İsmail Güllü TİM'in yeni başkanı seçildi. Yeni başkan İsmail Güllü, "Bugünden itibaren verdiğiniz bu görevi sizin adınıza en güzel şekilde kullanacağım. Makam küçülecek, hizmetler büyüyecek. Hedef, dış ticaret fazlası veren Türkiye" dedi. Genel Kurul'da ayrıca 27 sektör konseyi başkanı da belirlendi.

İsmail Güllü, TİM'in en medeni seçimini gerçekleştirdiklerini söyledi. İsmail Güllü, "Bugünden itibaren verdiğiniz bu görevi sizin adınıza en güzel şekilde kullanacağım. Makam küçülecek, hizmetler büyüyecek. Kimse oyunun dışında kalmayacak" dedi. TİM'i söz verdiği gibi çok farklı bir kurum haline getireceğini ifade eden İsmail Güllü, "20 sene TİM'in her noktasında hizmet ettim. Bundan sonra da daha güçlü, proaktif ve yaratıcı olacağız. Kazanan ihracatçı oldu" diye konuştu.

27 kişilik konsey başkanı belirlendi

Genel kurulda ayrıca yapılan seçimle 27 kişilik sektör konsey başkanları da belirlendi. Buna göre Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri'ne Ahmet Güleç, Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri'ne Feyyaz Ünal, Mücevher'e Mustafa Kamar, Çelik'e İbrahim Pektaş, Demir ve Demirdışı Metaller'e Tahsin Öztiryaki, Deri ve Deri Mamulleri'ne Mustafa Şe-

nocak, Elektrik-Elektronik'e Fatih Kemal Ebiçlioğlu, Fındık ve Mamulleri'ne İlyas Edip Sevinç, Gemi, Yat ve Hizmetleri'ne Başaran Bayrak, Halı'ya Salahattin Kaplan, Hazır Giyim ve Konfeksiyon'a Hikmet Tanrıverdi, Hububat, Bakliyat Tohumlar ve Mamulleri'ne Haluk Okutur, İklimlendirme Sanayi'ne Salih Zeki Poyraz, Süs Bitkileri ve Mamulleri'ne İsmail Yılmaz, Kimyevi Maddeler ve Mamulleri'ne Murat Akyüz, Kuru Meyve ve Mamulleri'ne Birol Çelep, Maden'e Oğuz Satıcı, Makine ve Aksamları'na Kutlu Karavelioğlu, Meyve ve Sebze Mamulleri'ne Melissa Tokgöz Mutlu, Otomotiv Endüstrisi'ne Orhan Sabuncu, Savunma ve Havacılık Sanayi'ne Latif Aral Alish, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller'e Ahmet Sagun, Tekstil ve Hammaddeleri'ne İsmail Güllü, Hizmet'e Ahmet Akbalık, Yaş Meyve Sebze'ye Ali Kavak, Tütün'e Ömer Celal Umur, Zeytin ve Zaytinyağı'na da Davut Er seçildi.

Seçimin ardından mutluluk göz yaşları akıtan İsmail Gülle, tebrikleri kabul etti.





Pınar TAŞDELEN ENGİN

UTİB Başkanı

İş hayatındaki kadın sayısı giderek artacak

İhracatçı birliklerinde seçilen ilk kadın başkan olan UTİB Başkanı Pınar Taşdelen Engin, iş dünyasında kadın mevcudiyetini artırabilmek için yapılması gerekenlerin çok geniş kapsamlı olduğunu ve bu konuda devlet yöneticilerinden başlayarak toplumun her kesimine özellikle de iş dünyasının tüm kademelerinde yer alan kadın-erkek tüm bireylere ayrı ayrı önemli görevlerin düştüğünü ifade ediyor. Gelecek her yeni kuşakta, iş hayatındaki kadınların sayısının giderek artacağını hep söylediğini belirten UTİB Başkanı, şöyle devam ediyor: "Çünkü eğer bir kadın işinin gerekliliklerini tam olarak yerine getiriyorsa en az bir erkek kadar başarılı olabilir. Yarıdan fazla çalışanımızın kadın olduğu Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği'nde, Başkan olduğum dönemde de önceki dönemlerde olduğu gibi Türk tekstil sektörünü geliştirmek ve dünyaya tanıtmak için çalışmalarımıza kadın-erkek demeden aralıksız devam edeceğiz."



Ahmet BAYTAR

Tasarımcı

Deri kullanıldıkça kişiselleşir

Deriyi diğer materyallerden farklı kılan en önemli özelliğın dayanıklılığı olduğunu söyleyen Tasarımcı Ahmet Baytar, "Bakımı da kolay olan deri, dayanıklılığının yanı sıra, nefes alabilme özelliği ile oldukça sağlıklıdır. Ayrıca deri malzemeden üretilmiş olan eşyalar, kullanıldıkça kullanıcıasına has etkiler kazanır, ürün yaşlandııkça kişiselleşmiş olur. Bu da kişinin stilini daha kuvvetli ifade etmesi açısından fayda sağlar" diyor. Deri ile kalıcı birçok ürünün tasarlanabileceğini söyleyen Ahmet Baytar, şöyle devam ediyor: "Ayakkabı, çanta, kemer, cüzdan, anahtarlık vb. aksesuarların yanı sıra, takı, koltuk, masa kaplama, kalem, puruluk, kül tablası, araba döşemeleri, bisiklet selesi ve gidonu, çeşitli elektronik eşyalar için kılıflar, binici ekipmanları vb. insan yaşamında kullanılan gündelik çoğu eşyanın üretiminde, deri malzeme kullanılabilir. Etinden faydalanılmış olan hayvanların, deri atıklarının, profesyonel anlamda tabaklanıp, işlenerek, ilgili sektörlerce kullanılması, atık malzemenin bu denli değerli malzemeye dönüştürülmesi ile derisinin ziyan olması önlenmiş olur."

Fotoğraf: Feyzin Günkut

İTKİB AİLESİ İFTARDA BULUŞTU



İTKİB çatısı altında faaliyet gösteren İHKİB, İTHİB, İDMİB ve İHİB 4 birlik ve sektörel derneklerin temsilcileri iftar programında bir araya geldi. Birlik ve beraberliğin vurgulandığı gecede katma değerli ihracat için sözler verildi.

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)'nin hizmet verdiği İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) ve İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) ev sa-

hipliğinde 8 Haziran tarihinde Çırağan Sarayı'nda sektörel dernekler, kurum ve kuruluşların yoğun katılımları ile iftar organizasyonu düzenlendi.

İş ve aş sağlayacağız
İftar programında konuşan İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Gültepe, "Büyük başarılar büyük birliklerle beraber sağlanır. İnaniyorum ki

bu iş birliğimiz, beraberliğimiz bizi ileriye dönük çok büyük bir itici güç olarak yukarılara doğru taşıyacaktır. Başarının temeli birlikten ortaya çıkar. Gelecekle ilgili heyecanlıyım, mutluyum ve umutluyum" ifadelerini kullandı. 4 sektör ve beraberindeki derneklerin hep beraber yaklaşık 27-28 milyar dolarla Türkiye'nin en önemli sektörlerinden bir tanesi oldu-

ğunu söyleyen Mustafa Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugüne kadar olduğu gibi hep çalıştık, ürettik, sattık, satmaya da devam edeceğiz. Bundan sonra da ülkemize aynı şekilde hem istihdamda hem ciroda hem ihracatta büyük katkılar sağlamaya devam edeceğiz. Aynı zamanda bunları yaparken de insanlarımıza, çalışanlarımıza, memleketimi-



ze iş ve aş sağlayacağız. Ekonomimizi büyütüp refah seviyesini inşallah yükselteceğiz.”

Birlikteliğin tohumları atıldı

Ramazan ayının manevi tarafına dikkat çeken Mustafa Gültepe, sözlerini şöyle tamamladı: “İstanbul’un bu güzel yerinde, bu güzel atmosferinde mübarek ayda hep beraber olmanın mutluluğu içerisindeyim. Biliyorsunuz Ramazan ayı hem dayanışma ayı hem bereket ayı hem de paylaşma ayıdır. Bizleri aynı masa etrafında buluşturan Ramazan ayının ruhuna uygun olarak birlik ve beraberliğimiz inşallah burada olduğu gibi tohumlarını bugün atıp gelecekle ilgili bu birlik ve beraberliği devam ettireceğiz. Bu gece bunun bir başlangıcı olsun diyorum. Bütün başkanlar, yönetim kurulu üyelerimiz hepimiz buradayız. O yüzden buna yürekten inanıyorum. Çünkü biliyorum ki biz ne kadar güçlü olursak sektörümüz o kadar güçlü ülkemiz o kadar daha büyük olur. Bu anlamda bu gecede İTKİB olarak bizi yalnız bırakmadığınız için hepinize teşekkür ederim.”

Bir sofrada ekmeğimizi paylaştık

İftar etkinliğinde bir konuşma gerçekleştiren İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, “İTKİB ailesi olarak gerçekleştirdiğimiz ve geleneksel hale getirmek istediğimiz iftar programımıza hepiniz hoş geldiniz, sefa getirdiniz. Ramazan paylaşmak





Mustafa GÜLTEPE
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı

Biliyorum ki biz ne kadar güçlü olursak sektörümüz o kadar güçlü ülkemiz o kadar daha büyük olur.



Ahmet ÖKSÜZ
İHİB Yönetim Kurulu Başkanı

Sektörel Derneklerimiz ile İTKİB'in ilişkisi ne mutlu ki hep paylaşmak üzerine kurulu oldu.



Mustafa ŞENOCAK
İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı

İTKİB olarak ülkemizin kalkınmasına katkı sunmak adına ciddi anlamda çalışıyoruz.



Uğur UYSAL
İHİB Yönetim Kurulu Başkanı

Bizler tasarımcılarla çalışarak bu ülkeye daha çok katma değerli ihracat yaratmak zorundayız.

demektir. Üstat Necip Fazıl diyor ki; 'Eğer tadını bilirseniz, ekmeği paylaşmak ekmekten daha lezzetlidir'. Biz bu organizasyonumuzu sektörel derneklerimizle yapmak istedik çünkü bizler de sizlerden besleniyoruz. Derneklerimiz oldukça önemli görevler üstlenmekte" dedi. Ahmet Öksüz, şöyle devam etti: "Bu mübarek günlerde biz de siz değerli Yönetim Kurullarımız ve sektörel kuruluşlarımız ile bir sofrada ekmeğimizi paylaştık. Oturduğumuz sofralarda Ramazan ayını birlikte idrak etmeye çalıştık. Sektörel Derneklerimiz ile İTKİB'in ilişkisi ne mutlu ki hep paylaşmak üzerine kurulu oldu. Bugün burada gerçekleştirdiğimiz iftar organizasyonumuzun da birlik ve beraberliğimizi perçinlediğine inanıyorum. İnanıyorum ki bu birlik

Birlikte ÇALIŞIP ÜRETECEĞİZ

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe:
"Bugüne kadar olduğu gibi hep çalıştık, ürettik, sattık, satmaya da devam edeceğiz. Bundan sonra da ülkemize aynı şekilde büyük katkılar sağlamaya devam edeceğiz."

ve beraberlik sektörlerimizin ihracat hedeflerinin ve ülkemizin 2023 yılı ihracat hedeflerinin gerçekleşmesine doğrudan katkı verecektir. Çünkü biz sadece rekabet ederek değil, paylaşarak büyümeyi, dünyanın dört bir yanında birlikte hareket etmeyi benimsemiş bir İhracatçı Birliğiyiz."

Birliğimizi işlerimizi bereketlendiriyor

"Ramazan ayı sevgidir, samimiyettir, paylaşmaktır.

Ramazan ayı ihtiyacı olanları hatırlamanın onlara yardım etmenin hatırlandığı bereketli bir aydır. Ramazan ayı Allah'ın kendimizi gözden geçirmemiz için bizlere sunduğu bir fırsattır" sözleriyle konuşmasına başlayan İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, "Unutmayalım ki birlik ve beraberlik içerisinde olduğumuz Ramazan ayı sektörlerimizin, meslek kuruluşlarımızın dayanışma ruhunu güçlendirmekte ve işlerimizi

bereketlendirmektedir. İTKİB olarak ülkemizin kalkınmasına katkı sunmak adına ciddi anlamda çalışıyoruz. Sektörlerimizin temsilcileri olan sizlerle iş birliği içerisinde ortak akıl toplantıları gerçekleştiriyoruz. Projeler üretiyoruz. Sektörel sorunlarımıza birlikte çözüm arıyoruz. Sahip olduğumuz bu birlik ve beraberlik ruhu da bizim güçlü ve dinamik olmamızı sağlıyor" ifadelerini kullandı. İhracat rakamlarına da değinen Mustafa Şenocak, "Hazır giyim, tekstil, deri ve halı sektörleri olarak yaklaşık 2 milyonu aşkın kişiye istihdam sağlıyoruz. 2018 yılında da Ocak-Mayıs döneminde 12,8 milyar dolarlık bir ihracat yaptık. Bu da Türkiye'nin yaklaşık 5'te biri. İTKİB ise bu 4 birliğimiz kendi sektörlerinde Türkiye'de yüzde 65 pay alıyor. Yine 2017 yılında





da 19 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi 4 birliğimiz. Ve bu da İstanbul'da yapılan ihracatın yüzde 30'u. Yani önemli bir birlikteğimiz var. 10 bini aşkın da ihracatçı aktif üyemiz var. Bu alanda ihracatçı birliklerinin vermiş olduğı devlet desteklerinin yüzde 65'i de yine birliğimiz üzerinden organize ediliyor" ifadelerini kullandı.

Tek kurtuluşumuz katma değerli ihracat

Programda konuşan bir diğer isim ise İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Uysal oldu. Dost meclisinde bulunmanın her zaman nasip olmadığını belirten Uğur Uysal, şöyle konuştu: "İTKİB ailesinin yaklaşık 15 yıldır üyesiyim. Sizlerle beraber birlik içerisinde birçok proje yapıyoruz. Yapmaya da ümit ediyorum ki devam edeceğiz. Amazon Go ve Boston Dynamics'i youtube'dan yayınlamış oldukları videoları izleyin lütfen. Boston Dynamics robot üreticisi. Robotla ne alakamız var diyebilirsiniz. Dünyanın nereye gittiğini ve yabancıların ne tip yatırımlar yaptığını için görmemiz bakımınızı rica ediyorum.

Amazon Go dediğimiz şey kasiyerin, nakit parayı veya kredi kartının var olmadığı bir market tipi. Böyle bir market çoğaldığı zaman ABD'de yaklaşık 13 milyon kişi işsiz kalacak. Robot firması aynen Terminator veya Matrix filmlerindeki gibi robotlar üretiyor. Kendisi düşünüp karar alabilen robotlar üretiyor. Bu da eşittir yakın bir zamanda birçok insanın işsiz kalması demektir. Bizlere çok büyük işler düşüyor. Bizler tasarımcılarla mühendislerle çalışarak bu ülkeye daha çok katma değerli ihracat yaratmak zorundayız. Sadece bu ülke için kendimiz, çocuklarımız, torun-



larımız için. Çünkü biz çocuklarımızı ve torunlarımızı iyi kazanç elde ederek, iyi eğitim iyi gelecek sunmazsak onlar da bu robotların veya insansız

çalışan sistemlerin olduğu bir dünyada işsizler ordusunda yer alacaklar. Katma değerli ihracat bu ülkenin bizlerin tek kurtuluşudur."

4 Birliğin başkanları masaları gezerek, tek tek sohbet ettiler.





GÜVENLİ ÜRÜN TESTİNİN GLOBAL ADRESİ EKOTEKS

İHKİB iştiraki Ekoteks ile Almanya merkezli Otto Group Hermes Hansecontrol arasında iş birliği anlaşması imzalandı. Protokol sayesinde Türkiye'nin önde gelen akredite laboratuvarlarından Ekoteks, küresel arenada Türk ihracatçı ve ithalatçılarına ürün testi hizmeti konusunda çok daha etkin rol üstlenebilecek.

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) iştiraki Ekoteks ile Almanya merkezli Otto Group Hermes Hansecontrol arasında iş birliğini öngören protokol, 13 Haziran tarihinde İstanbul'da imzalandı. Protokol sayesinde Türkiye'nin önde gelen akredite laboratuvarlarından Ekoteks, küresel arenada Türk ihracatçı ve ithalatçılarına ürün testi hizmeti konusunda çok daha etkin rol üstlenebilecek.

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, imza töreninde yaptığı konuşmada, Made in Turkey etiketli ürünlerin tüm dünyada güvenle alınabilmesi için

gerekli altyapıyı oluşturmaya çalıştıklarını söyledi. 20 yıl önce kurulan ve uluslararası geçerliliğe sahip bağımsız bir laboratuvar olan Ekoteks'in her geçen yıl hizmet alanını genişlettiğini vurgulayan Mustafa Gültepe, şöyle devam etti:

Dünyaya açılmak için büyük adım

"Uluslararası ölçekteki firmaların büyük bölümü, global geçerliliği olmayan laboratuvarlarla çalışmıyorlar. Ekoteks, küresel ölçekte ilk iş birliğini 5 yıl önce ABD merkezli Modern Test Servisi (MTS) ile başlattı. Hermes ile imzalanan protokolle dünyaya açılma konusunda çok daha büyük

bir adım atmış bulunuyoruz. Protokol sayesinde Ekoteks İngiltere'den Avustralya'ya, Çin'den Almanya'ya kadar birçok ülkede Hermes ile iş birliğine gidecek. İki laboratuvar arasında gerekli durumlarda müşteri paylaşımı yapılabilecek. İhracatçı ve ithalatçılarımız iş birliği sayesinde dünyanın birçok ülkesinde hem çok daha hızlı hem güvenilir hem de çok daha ekonomik ürün testi yaptırma imkânına kavuşacaklar." Mustafa Gültepe, Ekoteks'in ve Hermes'in müşteriye daha kaliteli hizmet ortak hedefinde bulunduğunu, imzalanan protokolle iki kurum arasında yeni bir sinerji oluşacağını sözlerine ekledi.

İhtiyaca göre hizmet alanları genişliyor

Ekoteks İcra Kurulu Başkanı Nilgün Özdemir de, küresel alanda ticaret potansiyelini artıran tekstil ve hazır giyim sektörleri için nelerin yapılması gerektiğini bildiklerini ve o çerçevede iş birliklerine imza attıklarını söyledi. Günün koşullarına ve ihtiyaca göre hizmet alanlarını genişlettiklerini anlatan Nilgün Özdemir, "Hermes ile bilgi paylaşımı, knowhow transferi, bilimsel/teknolojik Ar-Ge çalışmaları gibi alanlarda iş birliği yapacağız. Bu protokol Hermes ile yeni iş birliklerine de kapı aralayacak" dedi.

Aynı hedefe yürüyoruz

Hermes Ceo'su Lutz Lehmann ise Ekoteks ile imzalanan protokolün tekstil ve hazır giyim endüstrisi için çok önemli olduğunu vurguladı. Ekoteks ve Hermes'in aynı hedefe yürüdüğünü belirten Lutz Lehmann, "Birlikte farklılık yaratabiliriz. Tedarik zinciri gittikçe daha karmaşık bir hâl alıyor. Ürünlerin test edilmesinin yanında denetim, sosyal uygunluk ve çevre dostu üretim gibi konular tedarik zincirinin öncelikli konuları arasında bulunuyor. Bu nedenle bilgi birikiminin paylaşılması çok önemsiyoruz" diye konuştu.

İHKİB'E AVRUPA İYİ UYGULAMA ÖDÜLÜ



İHKİB koordinasyonunda ve İstanbul Moda Akademisi ortaklığında 22 iç giyim markasında uygulanan "Avrupa Pazarı Odaklı Koleksiyon Geliştirme Mentorluk Modeli", Avrupa Eğitim Ajansı tarafından başarılı uygulama örneği olarak seçildi.

İHKİB koordinasyonunda alt sektörler bazında 2'si tamamlanan ve 5'i devam etmekte olan 7 kümelenme projesi yürütülüyor. Bu projelerde, kümenin hedef pazarlarına

özel koleksiyon, ürün ve pazarlama stratejisi geliştirilmelerini destekleyen modeller uygulanıyor. Bu modellerden biri olarak 2015-2017 döneminde yürütülen "Avrupa Pazarı Odaklı

Koleksiyon Geliştirme Mentorluk Modeli", Avrupa Eğitim Ajansı (ETF) tarafından iyi uygulama örneği olarak seçilerek, 30-31 Mayıs tarihlerinde İtalya'nın Torino şehrinde düzenlenen Forumda ödüllendirildi.

Pazar Odaklı Koleksiyon

Ekonomi Bakanlığı'nın UR-GE (Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi) Tebliği ile desteklenen ve İHKİB koordinasyonunda yürütülen İç Giyim Markaları Kümelenme Projesi kapsamında gerçekleştirilen model ile küme firmalarının ihtiyaçları tespit edildi. Üç farklı sezon için yerli ve yabancı uzmanlar (Tiphaine

Beaurpere, Edith Keller ve Özlem Süer) tarafından verilen trend eğitimleri sayesinde firmaların dönemin tasarım ve pazarlama trendlerini takip etmeleri sağlandı. Firma yerleşkelerinde Koleksiyon Yapılandırma/Planlama Danışmanlığı ile her bir firma için 30 set pijama veya 20 set iç çamaşırından oluşan kapsül koleksiyon hazırlandı. Her firmanın 3'er personelinin (stilist, modelist, model makineci vb.) sürece aktif katılımı ile tasarım birimlerinin kurulmasına ortam sağlandı. Program, İstanbul Moda Akademisi (İMA) çözüm ortaklığında yürütüldü. Mentor eşliğinde yürütülen faaliyete 12 yeni mezun genç tasarımcı dâhil edilerek iç giyim tasarımı konusunda deneyim kazanmaları sağlandı. Geliştirilen koleksiyonların ticarileşmesine imkân sağlamak üzere iki yıl üst üste tekrarlayan şekilde firmaların Paris Salon International De La Lingerie katılımları koordine edildi.





ALKIŞLAR İHRACATIN YILDIZLARINA

İhracatta 60 milyar dolara yürüyen İHKİB, 2017 yılında en fazla ihracat yapan firmaları onurlandırdı. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, "Sizler her türlü alkışı hak ediyorsunuz. Hepinize sektörümüz adına şükranlarımı sunuyorum" dedi.

İhracatta 60 milyar dolarlık hedef belirleyen İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), bu yolda birlikte yürüdüğü firmaları onurlandırdı. 20 Haziran tarihinde Hilton Bomonti Otel'de gerçekleştirilen gecede, Türkiye ekonomisinin lokomotifi hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe geçen yıl gerçekleştirilen 17 milyar dolarlık ihracata damga vuran firmalar, görkemli bir törenle ödülleri aldılar.

2 bin 236 firmaya ödül

Sektörel demeklerin ve ihracatçı birliklerin temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleşen gecede 2 bin 236 firmaya ödül verildi. 50 milyon doların üzerinde ihracat gerçekleştiren 58 firmaya platin, 25-50 milyon dolar ihracat yapan 70 firmaya altın, 5-25 milyon dolar arasında ihracat gerçekleştiren 509 firmaya gümüş olmak üzere

toplamda 2 bin 236 firmaya ödül verildi. Türkiye hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe toplam ihracatın yüzde 75'ini gerçekleştiren İHKİB'in 11 bin 500'ü aşkın üyesi bulunuyor.

Alkışlar ihracatçılara

Konuşmasına ekonomiye katkılarından dolayı ihracatçıları alkışlayarak başlayan İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin hazır giyim ihracatının 17 milyar dolar olduğunu hatırlattı ve bu ihracatın yüzde 75'ini gerçekleştirdiklerini ifade etti. "O başarının asıl mimarlarıyla şu anda beraberiz" diyerek sözlerine devam eden Mustafa Gültepe, "Sizler her türlü alkışı hak ediyorsunuz. Hepinize sektörümüz adına şükranlarımı sunuyorum" dedi. Mazeret aramak yerine hep çözüme odaklandıklarını söyleyen Mustafa Gültepe, "Yıllarca küresel markaların fason üreticisi kimliğindeydik. Bugün o kimliğimizden sıyrıldık.

Hızla hazır giyim üretiminden moda endüstrisine geçiyoruz. Tasarım yapıyoruz. Koleksiyon hazırlıyoruz. Hızlı modada rakiplerimizden çok öndeyiz" diye konuştu.

Katma değerli üretimi biz öğrettik

Mustafa Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Hazır giyim markalarımızın 100'den fazla ülkede 2 bini aşkın mağazası var. Kilogram başına ihracatta ilk üç sektörden biriyiz. Türkiye'ye katma değerli üretimi biz öğrettik. 'Katma değer' deyince sizinle bir Alman subayın yazdıklarını paylaşmak istiyorum. Yüzbaşı rütbesiyle Osmanlı ordusuna danışmanlık yapmış. 1837'de kaleme aldığı mektupta; 'Türk, 10 kilo ham ipliği satıp karşılığında bir kilo kumaş alabiliyor' diyor... 10 kilo ham ipliğe karşılık, 1 kilo kumaş! O tarihte katma değer bundan daha iyi anlatılamazdı herhalde. Neyse

ki o günler çok eskilerde kaldı. Ülke olarak, sektör olarak çok yol kat ettik. Ancak dünya baş döndürücü bir değişim sürecinden geçiyor. Artık yepyeni bir durumla karşı karşıyayız. Endüstri 4.0 dediğimiz dördüncü sanayi devriminin eşliğindeyiz. Gururla söyleyebilirim ki hazır giyim, Endüstri 4.0'a en hazır sektörlerden biri. Çünkü her zaman olduğu gibi geleceği yine önceden biz kurguladık. Tıpkı Mevlana'nın dizelerinde söylediği gibi, 'Dünle beraber gitti cancağım, ne kadar söz varsa düne ait. Şimdi yeni şeyler söylemek lazım' dedik. Ve dönüşüm için çalışmalarımızı hızlandırdık."

6 stratejik hamle

Türkiye'nin hazır giyim ve konfeksiyonda 5'inci büyük tedarikçi ülke olmasına rağmen dünya ticaretinden hak ettiği payı alamadığına dikkat ettiği Mustafa Gültepe, yaklaşık



Türkiye'nin en fazla ihracat yapan Dış Ticaret şirketi TGS Dış Ticaret adına ödülü Ali Tanrıverdi aldı.



İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe'nin ev sahipliğinde gerçekleşen ödül törenine, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi katılım sağladı.

500 milyar dolar olan küresel ticarete Türkiye'nin payının yüzde 3,4 olduğunu hatırlatarak, "Elbette küresel pazardaki payımızı yeterli görmüyoruz" dedi. 60 milyar dolar ihracat hedefini yineleyen Mustafa Gültepe, mevcut oyun planı ile bu hedefe ulaşmanın zor olduğuna dikkat çekti. "Rüzgârın yönünü belirleme şansımız yoktu ama geminin rotasını değiştirme imkânımız vardı" ifadelerini kullanan Mustafa Gültepe, "Öyle de yaptık... Çok uzun ve zor bir çalışma ile Hazır Giyim Sektörü Vizyon Belgesi'ni hazırladık. Bu vizyon ışığında bizi hedefe taşıyacak 6 stratejik hamleyi belirledik. Hamleleri uygulamak için yol haritamızı oluşturduk. 4 temel başlığın yer aldığı yol haritamıza dört dörtlük plan adını verdik. Dört dörtlük plan çerçevesinde önceliğimiz üretim. Neden mi? Çünkü üretim yoksa ihracat yok, ihracat yoksa döviz yok, döviz yoksa büyüme yok. Ve bu yüzden Anadolu'nun her tarafını üretim üssü yapacağız. İstanbul'u ise moda merkezi haline getireceğiz" şeklinde konuştu.

"Dört dörtlük plan'daki her hamlemizin bir karşılığı var" diyen Mustafa Gültepe, sözlerine şöyle devam etti: "İhracatta kilogram birim fiyatını 20 dolar'dan 30 dolara; markalı ihracatımızı yüzde 10'dan yüzde 25'e; yüksek tasarımlı ürün ihracatımızı ise yüzde 5'e çıkaracağız. Üretimde yeniden yapılanma ile 6 milyar; değer zincirine ekleyeceğimiz büyük oyuncularla 3 milyar; tasarımcı sanayici iş birliği ile 2 milyar; global 5 marka

Hızlı modada rakiplerimizden **ÖNDEYİZ'**

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe:
"Hızlı modada rakiplerimizden çok öndeyiz. Hazır giyim markalarımızın 100'den fazla ülkede 2 bini aşkın mağazası var. Kilogram başına ihracatta ilk üç sektörden biriyiz. Türkiye'ye katma değerli üretimi biz öğrettik."

üzerinden 5 milyar olmak üzere ihracatımıza toplamda 16 milyar dolar artı yazacağız. Yani 17 milyar dolarlık ihracatımızı 33 milyar dolara taşıyacağız."

Dijital dönüşümde öncü sektör

Yol haritalarını şimdiden uygulamaya başladıklarını söyleyen Mustafa Gültepe, dijitalleşmeyi hem sektörün hem de Türkiye'nin gündemine taşıdıklarını belirtti. İHKİB mobil uygulamasını hayata geçirdiklerini söyleyen Mustafa Gültepe, "Hazır giyim sektörü olarak Turquality, UR-GE ve tasarım desteklerinin hayata geçirilmesi ve kullanılmasında öncü sektör olduk. Özellikle Turquality'nin ülkemizin markalaşma sürecine nasıl bir ivme kazandırdığını hep beraber gördük. Şimdi de dijital dönüşümde öncü sektör olmayı hedefliyoruz. Bu noktada kamudan dijital dönüşümün özel destek kapsamına alınmasını bekliyoruz" diye sektörel talebini ilettili. Mustafa Gültepe, sözlerine şöyle son verdi: "Bizler bütün çalışmalarımızı katılımcı yönetim ve ortak akılla

uyguluyoruz. Özetle bugüne kadar olduğu gibi yine geleceği birlikte kuracağız. Ben her zaman 'Az söz, çok iş' diyorum. Hazır giyim ihracatımızın yıldızlarını bir kez daha kutluyorum. Onlarla birlikte daha çok ihracat rekorlarına imza atacağımızı biliyorum. Bu anlamlı buluşmada bizlerle olduğunuz için hepimize ayrı ayrı teşekkürlerimi sunuyorum. İyi ki varsınız."

Rekor ihracat

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe'nin ardından kürsüde konuşan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi de, İHKİB'in hazırladığı strateji belgesiyle tüm sektörlerle öncü olduğunun altını çizdi. Mehmet Büyükekşi, 2018'in ilk 5 ayında ihracatta yüzde 10'luk büyüme yakalayan hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün yılı tüm zamanların ihracat rekoru ile kapatacağına inandığını vurguladı. 30 Haziran'da yapılacak TİM seçimlerini de hatırlatan Mehmet Büyükekşi, yarışa katılacağını ilan eden 3 adaya başarılar diledi.

İHRACATIN YILDIZI
2236
FİRMA

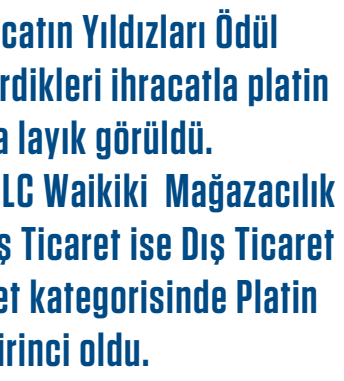
58
FİRMA PLATİN

70
FİRMA ALTIN

509
FİRMA GÜMÜŞ

1018
FİRMA BRONZ

571
FİRMA BAŞARI SERTİFİKASI



İHKİB 2017 Yılı İhracatın Yıldızları Ödül Töreninde gerçekleştirdikleri ihracatla platin ödüle 58 firma layık görüldü. Platin Ödül alanlardan LC Waikiki Mağazacılık birinci olurken, TGS Dış Ticaret ise Dış Ticaret ve Sektörel Dış Ticaret kategorisinde Platin ödül ile birinci oldu.





PLATİN ÖDÜL ALMAYA HAK KAZANAN FİRMALAR

- 1- LC WAİKİKİ MAĞAZACILIK HİZM. TİC. A.Ş.
- 2- ŞIK MAKAS GIYİM SAN. VE TİC.A.Ş
- 3- BAYKANLAR TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.
- 4- ASTER GLOBAL PAZ. VE DİŞ TİC. A.Ş.
- 5- EROĞLU GIYİM SANAYİ TİCARET A.Ş.
- 6- BAYKAN DİŞ TİC. A.Ş.
- 7- KOTON MAĞAZACILIK TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
- 8- SAİDE TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.
- 9- TAYPA TEKSTİL GIY. SAN. VE TİC. A.Ş
- 10- TYH ULUSL. TEKSTİL PAZ. SAN. VE TİC. A.Ş.
- 11- MRM KONFEKSİYON SAN. VE TİC.A.Ş.
- 12- S.B.S TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

- 13- KARDEM TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş.
- 14- ÖZAK TEKS. KONF. SAN. VE TİC. A.Ş.
- 15- GELAL ÇORAP SAN. VE TİC.A.Ş
- 16- MUZAFFER BALOTA
- 17- ÜNITEKS TEKSTİL VE TİC. A.Ş
- 18- TALU TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş
- 19- ALPİN TEKSTİL SAN. VE DİŞ TİC. A.Ş.
- 20- AYDINLI HAZIR GIYİM SAN. VE TİC A.Ş
- 21- ALDERS TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş
- 22- MODAVİZYON TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş
- 23- NLT TEKSTİL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
- 24- YILTEKS İÇ VE DİŞ TİC. A.Ş.

- 25- KARBEL KONF. SAN. VE TİC. A.Ş.
- 26- ATLAS PORT DİŞ TİC. TURZ. TAŞM. LTD. ŞTİ.
- 27- ATK TEKSTİL SAN. TİC. A.Ş.
- 28- UĞUR KONF. SAN. VE TİC. A.Ş
- 29- ERAK GIYİM SAN. VE TİC. A.Ş.
- 30- APS GIYİM SAN. VE TİC. A.Ş.
- 31- ÖR-MA TEKS. SAN. VE TİC.A.Ş
- 32- BAGHDAD GROUP TEKSTİL TURZ. KARGO VE İNŞ. SAN. DİŞ TİC. LTD.ŞTİ.
- 33- DEFACTO PERAKENDE TİC. A.Ş.
- 34- YAVUZ TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş
- 35- BEKS ÇORAP VE İÇ GIYİM SAN. VE TİC. A.Ş.
- 36- FASHION POINT TEKSTİL ÜRETİM A.Ş.

PLATİN ÖDÜL ALAN SEKTÖREL DİŞ TİCARET FİRMALARI

- 1- TGS DİŞ TİC. A.Ş.
- 2- TAHA PAZ.VE MAĞAZACILIK A.Ş.
- 3- BİRGİ BİRLİK GİYİM İHR.DİŞ TİC.A.Ş.

- 4- CROSS TEKS.SAN.VE TİC.A.Ş
- 5- PERGAMON STATUS DİŞ TİC.A.Ş.
- 6- TAHA KARGO DİŞ TİCARET A.Ş.

- 7- TÜRKMEN GRUP İTH. İHR. DİŞ TİC. A.Ş.
- 8- BEYPA DİŞ TİC.VE TEKS.SAN.A.Ş
- 9- İLERİ GIYİM SAN VE DİŞ TİC. A.Ş.



İHKİB 2017 Yılı İhracatın Yıldızları Ödül Töreninde gerçekleştirdikleri ihracatla altın ödüle 70 firma layık görüldü. Şantuk Tekstil birinci olurken, Bony Tekstil İşletmeleri ikinci, Bolero Tekstil ise üçüncü oldu.





ALTIN ÖDÜL ALMAYA HAK KAZANAN FİRMALAR

- | | | |
|--|---|---|
| 1- ŞANTUK TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş | 19- İNTEM TRİKO SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ | 37- NACİ ÇORAP DIŞ TİC.LTD.ŞTİ. |
| 2- BONY TEKS. İŞLETMELERİ SAN. VE TİC. A.Ş. | 20- AYDIN TEKSTİL İTH.İHR.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 38- MOSA TEKSTİL İÇ VE DIŞ SAN.TİC.A.Ş. |
| 3- BOLERO TEKS. SAN. VE DIŞ TİC. A.Ş. | 21- BİLSAR TEKS.SAN.VE DIŞ TİC.A.Ş | 39- İBİŞLER TEKS.SAN.VE DIŞ TİC.A.Ş. |
| 4- MERKOTEKS TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş. | 22- ERK PAZ.VE GİYİM SAN.TİC.A.Ş. | 40- YNS TEKS.VE KONF.SAN.DIŞ TİC. LTD.ŞTİ. |
| 5- ÇAK TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş | 23- VENÜS GİYİM SAN.VE TİC.A.Ş. | 41- YKK METAL VE PLASTİK ÜRÜNL.SAN VE TİC.A.Ş |
| 6- MİLTEKS SPOR GİYİM TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş. | 24- AKÖZBEKLER TEKS.SAN.VE TİC. LTD.ŞTİ. | 42- AKKUŞ TEKSTİL SAN.TİC.A.Ş. |
| 7- GÖRKEM GİYİM SAN. VE TİC. A.Ş. | 25- İMTEKS GİY.SAN.VE TİC.A.Ş. | 43- TEKSİM GİYİM SAN.VE TİC.LTD. ŞTİ |
| 8- KARBEL TEKSTİL DIŞ TİCARET A.Ş. | 26- CELLION TEKS.SAN.VE TİC. A.Ş. | 44- BERTEKS KONF.ÜR.SAN.VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ. |
| 9- RİMAKS TEKS. ÜRÜNL. SAN. VE TİC. A.Ş | 27- SLN TEKSTİL VE MODA SAN.TİC.A.Ş. | 45- Y MOMENTUM TEKS.DIŞ TİC.A.Ş. |
| 10- GELİŞİM TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş | 28- ETİK DIŞ TİC.VE PAZ.A.Ş. | 46- DEM TEKS.SAN.VE TİC.A.Ş |
| 11- ALETEX TEKS. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | 29- PENTİ ÇORAP SAN.VE TİC.A.Ş. | 47- MAVİ GİYİM SAN.VE TİC.A.Ş |
| 12- ERAK TEKSTİL ÜRÜNLERİ DIŞ TİC.LTD.ŞTİ. | 30- FETİH TEKS.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ | 48- DEBATEKS TEKSTİL SAN.VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ. |
| 13- ÜNLÜ TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş. | 31- SAVE TEKS.SAN.İHR.VE TİC.LTD. ŞTİ | 49- TAMTEX TEKS.KONF.İML.VE TİC. A.Ş. |
| 14- ARIK BEY TEKSTİL ENERJİ VE SİNAİ YATIRIMLAR A.Ş. | 32- EKSPRES TEKS.SAN.VE TİC.LTD. ŞTİ | 50- PETEK TEKSTİL SAN.VE TİC.A.Ş. |
| 15- DANIŞ GİYİM DIŞ TİC. VE SAN. LTD. ŞTİ. | 33- CEMSEL TEKS.SAN.VE TİC.A.Ş. | 51- DOMİNO TEKS.ÜRÜNL.SAN.VE DIŞ TİC.A.Ş |
| 16- ATT TEKS. SAN. VE TİC. A.Ş. | 34- İSTANBUL GÖMLEK GİY.SAN.VE TİC A.Ş | 52- TANDEM ÖRME SAN.VE DIŞ TİC. LTD.ŞTİ. |
| 17- REHA TEKSTİL DIŞ TİC. VE SAN. A.Ş. | 35- UOB MODA TEKSTİL DIŞ TİC.A.Ş. | 53- MAYDENİM TEKS.SAN.VE DIŞ TİC.A.Ş. |
| 18- HTL FASHİON HAZİR GİYİM SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | 36- SUGLOBAL TEKSTİL VE KONFEKSİYON SAN.A.Ş. | 54- TÜTER ÇORAP TEKS.SAN.VE TİC. LTD.ŞTİ |



İMA'DA DİPLOMA HEYECANI

İHKİB tarafından 10 yıl önce eğitim hayatına kazandırılan İstanbul Moda Akademisi, 2017-2018 dönemi mezunlarını verdi. Mezuniyet töreninde konuşan İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, öğrencilere "Sektöre hoş geldiniz" dedi.

İHKİB'in iştiraklerinden ve alanında Türkiye'nin en iddialı eğitim kurumları arasında yer alan İstanbul Moda Akademisi'nden (İMA) 2017-2018 döneminde mezun olan öğrencilere diplomaları verildi. 27 Haziran tarihinde İMA'da gerçekleştirilen diploma törenine İHKİB Yönetim Kurulu ve sektörün değerli isimleri katılım sağladı. Bunun yanı sıra moda fotoğrafçısı Tamer Yılmaz, moda yazarı Ece Sükan; tasarımcılar Gül Ağış, Deniz ve Begüm Berdan ile Özlem Kaya, MBFWI Moda Direktörü Banu Bölen mezunları yalnız bırakmadı.

İMA'dan bu yıl mezun olan 63 öğrenciyse diplomaları İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Ku-

rulu üyeleri tarafından verildi. Açılış konuşmaları ve diploma törenin ardından 'Turn On / Log In / Switch Off' sloganı ile "Mezuniyet Sergisi" ziyarete açıldı. Mezuniyet töreninde konuşan İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, 17 milyar dolarla Türkiye'nin ikinci büyük ihracatçı sektörü konumunda bulunan hazır giyim endüstrisinin orta vadede 60 milyar dolarlık ihracat hedefi bulunduğunu hatırlattı. Hedefe ulaşabilmenin tek yolunun daha yüksek katma değerli ihracattan geçtiğini vurgulayan Mustafa Gültepe, şöyle devam etti:

20 dolardan 30 dolara...

"Türkiye'nin hazır giyimde ucuz ürün ihraç ederek he-



Mustafa GÜLTEPE
İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı



Seda LAFÇI
İMA Direktörü

deflerine ulaşması mümkün değil. Biz bu gerçekten hareketle geçen yıl hazırladığımız 'Hazır Giyim Sektörü Vizyon Belgesi' ışığında oyun pla-

nımızı değiştirerek firmalarımızın önüne tasarım odaklı, markalı ve inovatif üretim hedefini koyduk. Katma değerli üretimi artırma hedefi, geçen



Sektörün her kademesinde **İMA VAR** İMA mezunlarının yüzde 77'si sektörün çeşitli kademelerinde çalışırken, yüzde 14'ü ise kendi markaları altında tasarımlarını yapıyor.

Nisan ayında göreve başlar başlamaz hazırladığımız 'Dört Dörtlük Eylem Planı'mızın da en önemli başlıklarından birini oluşturuyor. Hazır giyimde halen 20 dolar olan kilogram başına ihracat gelirimizi 4 yıl içinde 30 dolara çıkarmayı öngörüyoruz. Sadece bu hedefi gerçekleştirdiğimizde tonaj olarak ihracatımızda hiç artış olmasa bile ülkemize 8,5-9 milyar dolar daha fazla döviz kazandırabiliriz. Tasarımın sağlayacağı katma değer ve yapacağımız diğer çalışmalarla 33 milyar dolar ihracatı yakalayacağız."

İhracatın gücüne güç katacaklar

Mustafa Gültepe, konuşmasında İHKİB'in Türkiye'de tasarımın ve katma değerli üretimin önemini keşfeden ilk kurumlardan biri olduğunun altını çizdi. Bugüne kadar 12 bin 632 mezun veren İMA'nın da moda sektörünün yetmişmiş iş gücü ihtiyacını karşılamak üzere 10 yıl önce kurulduğunu hatırlatan Mustafa Gültepe, "Bugün diplomalarını alan genç kardeşlerimizin sektörümüzün katma değerli ihracattaki gücüne güç katacağına inanıyorum" ifadelerini kullandı.

Mezunlar üst seviyede

İMA Direktörü Seda Lafçı da konuşmasında, akademinin Türkiye'nin en iddialı moda okullarının başında geldiğini söyledi. Mezunlarının yüzde 77'sinin sektörün çeşitli kademelerinde çalıştığını, yüzde 14'ünün ise kendi markaları altında tasarımlarını yaptıklarının altını çizen Seda Lafçı, "Burada araştırma ve deneysel yaklaşım, hepsinden önemlisi alanında uzman bir kadromuz var. Teorik bilgiyi moda sektörümüzün gerçekleriyle harmanlıyoruz ve gençlerimizi mesleki yeterlilikte üst seviye çıkarıp mezun ediyoruz" diye konuştu. Konuşmaların ardından İMA'dan bu yıl mezun olan 63 öğrenciye diplomaları İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu üyeleri tarafından verildi.

10'uncu yıla özel sergiler

10 yılda 10 binin üzerinde mezun veren İstanbul Moda Akademisi, 10. yılını 2018'in sonuna kadar birçok etkinlik ve sergi ile kutluyor. 11-15 Eylül tarihleri arasında gerçekleşecek Mercedes – Benz Fashion Week İstanbul'da yine New Gen defilesinin



İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ile Başkan Yardımcıları Özkan Karaca, Jale Tuncel, Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa Paşahan, Urfi Akbalık, Sabri Sami Yılmaz, Cem Altan, Nejdet Aydın, Aydın Erten, Erdiç Tercan, Birol Sezer, Ercan Hardal, Timur Bozdemir, Ayhan Onat, Selçuk Mehmet Kaya, Nuri Yüksel, Hayrettin Gümüşkaya, Mithat Samsama, Barış Eraslan, Haldun Boz, Hikmet Ünal ve İMA Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cemal Beyazıt ve İHKİB AB Proje Ofisi Müdürü Özlem Güneş katılım gösterdiler.



yanı sıra New Gen tasarımcıları ile söyleşi ve bir tasarım workshop'u ile katılacak. Bunun yanı sıra Contemporary İstanbul ile 4. Tasarım Bienali'nde de sergi, söyleşi

ve 'fashion film' gösterimleri ile yer alacak olan İMA, her sene olduğu gibi Türkiye Tasarım Haftası'nda da Mezuniyet Sergisi ile yer alıyor olacak.



10 yıl önce
İHKİB'in iştirakiyle kurulan İMA,
bugüne kadar **12 bin 632 mezun**
verdi. Moda sektörünün yetişmiş iş
gücü ihtiyacını karşılayan İMA,
2017-2018 döneminde ise 63 öğrenciyi
daha mezunlar kadrosuna
dâhil etti.





AUTEX'TE HAZIR GİYİM VE TEKSTİLİN GÜCÜ VURGULANDI

AUTEX Konferansı bu yıl İstanbul'da düzenlendi. İHKİB, İTHİB, İDMİB ve İHİB'in sponsor olduğu etkinlikte uluslararası birçok üniversiteden katılım sağlandı.

AUTEX 2018 Konferansı, 21 Haziran tarihinde Swiss Otel'de düzenlendi. Tüm dünyadan tekstil alanındaki üniversitelerin yer aldığı Tekstil Üniversiteleri Derneği (Autex) tarafından bu yıl İstanbul'da düzenlenen Autex Konferansı; üniversitelerden ve araştırma merkezlerinden; akademisyenleri, uzmanları, araştırmacıları ve öğrencileri bir araya getirdi. İHKİB, İTHİB, İDMİB ve İHİB'in sponsor olduğu etkinlikte Birliklerin temsilcilerine plaket takdim edildi. Açılış konuşmalarının ardın-

dan İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Cem Altan'a, İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi V. Besim Özek'e, İDMİB Yönetim Kurulu Üyesi Abdülşabur Endican'a, İHİB adına İHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Hayri Diler'e İTÜ Tekstil Teknolojileri ve Tasarımı Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Berk Berkalp ve Prof. Dr. Fatma Kaloğlu tarafından plaket verildi.

İHKİB yüzde 75'ini karşılıyor

İHKİB adına açılış konuşmasını İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Cem Altan gerçekle-

tirdi. Konuşmasında Türk hazır giyim ve tekstil sektörünün birlikte Türkiye'nin en önemli imalat sanayilerinden biri olduğuna vurgu yapan Cem Altan, katma değer olarak Türkiye ekonomisinde lider olduklarının altını çizdi. 2017 yılında, Türkiye hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün 17 milyar dolar ihracatı gerçekleştirdiğini hatırlatan Cem Altan, İstanbul'un Türkiye'deki hazır giyim üretiminin kalbi olduğunu belirterek, İHKİB üye firmaların Türkiye'nin toplam giyim ihracatının yüzde 75'ini gerçekleştirdiğini söyledi.

Hızlı modanın adresi Türkiye

İhracat yolculuğunda sektörü geliştirme adına birçok çalışma gerçekleştirdiklerini söyleyen Cem Altan, "hızlı moda"nın Türk hazır giyim endüstrisinin evrimini anlatan anahtar kelime olduğunu belirtti. "Hızlı moda ile birlikte, aynı zamanda çok güçlü bir tasarım kapasitesine sahibiz ve tasarım koleksiyonlarımızı her zaman zamanında tanıtılabiliyoruz" diyen Cem Altan, "Ayrıca, sürdürülebilir üretim kesinlikle Türk hazır giyim sektörünün ayırt edici bir özelliğidir. Hammadde-

lerin toplanması, numune alınması, tasarlanması, dikişi alınması ve nihai ürünün sürdürülebilir bir şekilde sunulmasıyla, giyim işi yapma yolumuz her zaman küresel alıcılar tarafından beğeniliyor” şeklinde konuştu. Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün en büyük sektör temsilcisi kuruluşlarından olan İHKİB’in, Kurumsal Sosyal Sorumluluk konusunda ILO, ETI, Euratex, OECD ve IndustriAll gibi birçok uluslararası kuruluş ile iş birliği yaptığını ifade eden Cem Altan, “Bu uluslararası kurumlarla, sürdürülebilir üretim ve kurumsal sosyal sorumluluğun birçok sektörel projesinde aktif olarak yer almaktayız. Bu konuyla ilgili uluslararası markalarla yakın temas halinde ve iletişim halindeyiz” dedi.

Değer katıyoruz

Eğitim alanında İHKİB’in çalışmalarını sıralayan Cem Altan, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bildığınız gibi, dinamik bir giyim endüstrisine sahip olmak için eğitim çok önemlidir. İHKİB’in eğitim alanındaki faaliyetleri İHKİB’in Türk hazır giyim sektörüne değerli katkıları arasındadır. Çünkü hepimiz genç yetenekleri endüstrinin taleplerini karşılamak için eğitmenin öneminin farkındayız. Teknik liseler



Cem ALTAN
İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi

açtık ve her zaman üniversite fakültelerini destekledik. Çalışan profesyoneller için eğitim seminerleri ve kurslar düzenledik. 2006 yılında, Türk tekstil sektörünün tasarım kapasitesini profesyonel olarak geliştirmek amacıyla İstanbul Moda Akademisi’ni (İMA) açtık. Bugün, Türk hazır giyim sektörü, dünya



V. Besim ÖZEK
İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi

hazır giyim ticaretindeki rakipleriyle kıyaslandığında çok eşsiz bir durumda. Markalar, global alıcılar için tasarım koleksiyonları, yurt dışı satış mağazaları ve yüksek kalite odaklı üretim altyapısı ile hazır giyim üretiminden moda endüstrisine hızla geliyoruz. Giyim markalarımızı bugün 100’den fazla ülkede

100’den fazla satış mağazasına sahiptir. İnsan kaynağına yatırım yaptık ve bu sayede, dünyaca ün kazanan markalarımız ve katma değeri yüksek tasarım ürünlerimizle dünya hazır giyim ticaretine her geçen gün daha fazla değer katıyoruz.”

Sektörün vizyon stratejisi var

Bugün, Türk hazır giyim endüstrisinin ana odağının sektörü dünya ekonomisinde gelişen trendlere uyarlamak olduğunu söyleyen Cem Altan, şöyle devam etti: “Türk hazır giyim sektörü özellikle dijitalleşme ve yeni teknolojik değişimlerin sonuçlarının benimsenmesi açısından en hazırlıklı sektör olabilir. Dijitalleşme, küresel değer zinciri içinde her aşamada üretimden pazarlamaya yeni yaklaşımlar getiriyor. Otomasyon ve dijital teknolojilerin yardımıyla üretim daha kolay hale geliyor, ancak rekabet artık daha keskin ve acımasız. İHKİB’in mevcut gündemi, hazır giyim endüstrisinin dünya ekonomisindeki ve teknolojik gelişimde bu değişimlere nasıl tepki vereceğiyle dolu. Gelecek için vizyonlarımız ve hedeflerimiz doğrultusunda geleceğimizi inşa etmeye başladık. Sektör temsilcilerinin yanı sıra konuyla ilgili

Anahtar kelime HIZLI MODA
İhracat yolculuğunda sektörü geliştirme adına birçok çalışma gerçekleştirdiklerini söyleyen Cem Altan, “hızlı moda”nın Türk hazır giyim endüstrisinin evrimini anlatan anahtar kelime olduğunu belirtti.



■ İHKİB adına Yönetim Kurulu Üyesi Cem Altan plaketi aldı.



■ İTHİB adına Yönetim Kurulu Üyesi V. Besim Özek plaketi aldı.



■ IDMIB adına Yönetim Kurulu Üyesi Abdulsabur Endican plaketi aldı.



■ İHIB adına Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Hayri Diler plaketi aldı.

uzmanların katılımıyla çalıştaylar düzenledik. Türk hazır giyim sektörünün sesi olarak, ilk önce Hazır Giyim Sanayi Vizyon Stratejisini hazırladık. Bu vizyon belgemizde stratejik hedeflerimizi belirledik ve daha sonra sektörel yol haritamızı hazırlayarak bu stratejik hedeflere odaklanmaya başladık. Gelecek için yol haritamızda faaliyetlerimizi dört alanda yoğunlaştırıyoruz. Her şeyden önce, Türk hazır giyim endüstrisi son derece teknolojik bir altyapı ile üretmelidir. İkincisi, sektörümüzde küresel değer zincirinin her aşamasında lider küresel oyuncular olmalıdır. Dünya hazır giyim ticaretinde şimdiden lider oyunculardan biriyiz. Türk giyim sektörü, 2017 yılında dünya hazır giyim ticaretinde beşinci büyük ihracatçısı konumundadır. Aynı zamanda Avrupa Birliği'nin üçüncü en büyük tedarikçisi konumundayız. Örme, denim ve çorap gibi belirli ürünlerde, global markalarımızla çok rekabetçiyiz. Tüm planlarımız mevcut ve yeni ihracat pazarlarımızda ihracat değerimizi yeni küresel oyuncularla artırmaktır. Üçüncüsü, bugüne kadar, eğitime odaklandık ve endüstri için yeni yetenekler yarattık. Gelecek dönemde, eğitim konusuna yönelik

Teknik tekstilde ÇÖZÜM ORTAĞI

Besim Özek, İTHİB'in bilim insanları ile tekstil sektörü özelinde ortak projelerde buluşup çözüm ortağı olmak istediklerini ifade etti. Bu konuda İTHİB'in iştiraki olan İTA İstanbul Ar-Ge Merkezinden de bahsetti.

çalışmalarımız, tasarımcı ve sanayiciler arasındaki işbirliği modellerinin güçlendirilmesine odaklanarak devam edecektir. Dördüncüsü ve nihayetinde, dünya çapında en az beş önde gelen ve tanınmış Türk küresel giyim markasına sahip olmayı hedefliyoruz. Nitekim önümüzdeki yıllarda markalaşma ve daha fazla katma değer ile Türk hazır giyim sektörünün daha rekabetçi bir sektör haline gelmesini hedefliyoruz. Ve bu, daha teknolojik ve dijital bir üretim altyapısının yanı sıra, endüstri ile derinden bağlantılı profesyonel eğitimli tasarımcılar aracılığıyla gerçekleşecek."

Tekstildeki yenilikler hazır giyimi şekillendiriyor

Tekstil endüstrisindeki yenilikçi ürünlerin, giyim sanayinin dinamiklerini etkilediğini söyleyen Cem Altan, "Yeni

iplikler, fonksiyonel kumaşlar, hazır giyim tedarik endüstrisinde yeni terbiye yöntemleri ve gelişmeler, hazır giyim endüstrisinin gelişimine katkıda bulunuyor. Türk tekstil ve hazır giyim sektörleri arasındaki dikey entegrasyonun, geleceğin teknolojik evrimi ile başa çıkmaya yardımcı olacağına inanıyorum. Sanayi ve akademi arasındaki iş birliği bu anlamda önemlidir. Üniversiteler ile her türlü iş birliğine açığız ve sektördeki araştırmacıları her zaman destekliyoruz. Ve bugünkü konferans, ortak yaklaşımlarımızı geliştirmeye ve gelecekteki zorluklar için ortak çözümler bulmaya kesinlikle katkıda bulunacaktır. İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyeleri adına sizi bir kez daha selamlıyorum ve konferans boyunca ve gelecek için de başarılar diliyorum" ifadelerini kullandı.

Sürdürülebilir projelerle katma değer yaratmak

Cem Altan'ın ardından İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Besim Özek kürsüye çıktı. Besim Özek, konuşmasında Türkiye tekstil sektörünün konumu, istihdam yapısı, dünya sıralamasındaki yerine ilişkin bilgi verdi. Konuşmasının devamında İTHİB'i tanıtarak GMO Free Turkish Cotton, 13. İstanbul Uluslararası Kumaş Tasarım Yarışması gibi İTHİB'in faaliyetlerine ilişkin bilgi veren Besim Özek, İTHİB'in bilim insanları ile tekstil sektörü özelinde ortak projelerde buluşup çözüm ortağı olmak istediklerini ifade etti. Konuşmasında teknik tekstillerin gelecekteki önemine dikkat çeken Besim Özek, bu konuda İTHİB'in iştiraki olan İTA İstanbul Ar-Ge Merkezinden bahsederek teknik tekstillerde yurt dışından gelecek projelerin paydaşı olmaktan büyük memnuniyet duyacaklarını belirtti. Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinin vizyonunun sadece ihracat ve istihdamı artırmak değil, aynı zamanda sürdürülebilir projelerle katma değer yaratmak olduğunu belirten Besim Özek, daha temiz ve çevreye karşı daha duyarlı dünya için üst düzey sorumluluk alınması gerektiğini ifade etti.



İTKİB ÜYE İHRACATÇILARDAN 10 DİLDE İHRACAT

İTKİB Yönetim Kurulu üyeleri 10 dilde dünya ile iletişim kuruyor. İTKİB çatısı altında faaliyet gösteren 4 ihracatçı birliğinin yeni yönetim kadrosu Farsçadan Japoncaya kadar toplamda 10 dille ihracat gerçekleştiriyor.

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri'nin (İTKİB) 2018-22 dönemi yönetim ve denetim kurulları 10 farklı lisans konuşabilen, dünyanın büyük bölümü ile iletişim kurabilen ihracatçılardan oluştu. İTKİB Üyesi ihracatçılar, İngilizce, Fransızca, Alman-

ca, İtalyanca, İspanyolca, Arapça, Rusça, Japonca ve bunun yanı sıra Farsça, ve Arnavutça iletişim kurabiliyor.

Yeni yönetim kadrosu
İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) çatısı altında faaliyet gösteren 4 ihracatçı birliğinin

de (İHKİB, İTHİB, İDMİB, İHİB) 102 ihracatçı görev aldı. 102 ihracatçıdan 91 ihracatçı en az bir yabancı dil, bunlardan 25'i ise 2 ve 3 dil biliyor.

En fazla bilinen yabancı dil İngilizce olurken, İngilizce bilen İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Yönetim ve Denetim

Kurullarındaki ihracatçı sayısı 81 oldu. İngilizceyi, 6 kişi ile Almanca, 5 kişi ile Fransızca, 9 kişi ile Rusça, 7 kişi ile İtalyanca ve 2 kişi ile İspanyolca bilen ihracatçılar takip ediyor. İTKİB Yönetim Kurulu üyeleri içinde ayrıca Japonca, Arapça ve Arnavutça bilen ihracatçılar da bulunuyor.

DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ'NDE HAZIR GİYİM SERGİSİ

Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu İHKİB Giyim Üretim Teknolojisi Programı öğrencilerinin hazırladığı sergi, İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde 5 Haziran tarihinde ziyaretçilere açıldı. Öğrenciler tarafından hazırlanan denim ve hazır giyim üretimi dersi kapsamında yapılan ürünler, 20 cansız mankene giydirildi. Serginin açılışına katılan İHKİB Eğitim Komitesi Başkanı Timur Bozdemir, öğrenci ve öğretmenlerden tasarımlara hakkında bilgi aldı. Sergi, 5-13 Haziran tarihleri arasında İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde ziyaretçilere açık kaldı.



İHKİB Eğitim Komitesi Başkanı Timur Bozdemir, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu İHKİB Giyim Üretim Teknolojisi Programı öğrencilerinin hazırladığı serginin açılışında öğrencileri yalnız bırakmadı.



Söz konusu bölümde hazır giyim işletmelerinin koleksiyon hazırlama aşamalarında gerekli olan tasarım, manuel ve bilgisayar yardımı ile tasarım, kalıp hazırlama, prototip üretim için üretim teknikleri konularında bilgi sahibi olan stilist veya yardımcıları yetiştiriliyor.



İHKİB'DE GÜNDEM VERGİ YAPILANDIRMALARI

Vergi ve diğer bazı alacakların yapılandırılmasına ilişkin kanun düzenlemeleri ihracatçıyı yakından ilgilendiriyor. Konuya dair İHKİB tarafından seminer düzenlendi.

İHKİB tarafından "Vergi ve Diğer Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Kanun" çerçevesinde matrah artırımı, borç yapılandırması, Varlık Barışı ve tüm yönleriyle af yasası semineri düzenlendi. 4 Haziran İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlenen etkinliğin Moderatörlüğünü İHKİB Denetim Kurulu Üyesi Birol Sezer üstlendi. Seminerin konuşmacıları arasında ise İstanbul Denetim ve Ye-

minli Mali Müşavir Bağımsız Denetçi Erdoğan Karahan, İstanbul Sosyal Güvenlik İl Müdürlüğü Sosyal Güvenlik İl Müdür Yardımcısı Mustafa Cerit, Gümrük Eski Başmüfettişi Yetkilendirilmiş Gümrük Müşaviri Ali Kemal Yazar yer aldı.

Vergi mevzuatından gümrük kanununa...

Vergi mevzuatına dair düzenlemeler hakkında bilgi veren Erdoğan Karahan, kesinleşmiş/kesinleşmemiş ala-

caklar, matrah ve vergi artırımı, Varlık Barışı hükümleri, taşınmazların değerlendirilmesi gibi birçok başlıkta soruları cevapladı. SGK mevzuatına dair düzenlemeler hakkında bilgi veren Mustafa Cerit, kesinleşmiş sosyal güvenlik kurumu alacakları, eksik işçilik prim tutarları, kesinleşmemiş idari para cezaları gibi başlıklarda davetlilere sunum gerçekleştirdi. Ali Kemal Yazar ise gümrük kanununa dair düzenlemeler hakkında bilgi verdi.

Kesinleşmiş ve kesinleşmemiş alacaklar

Vergi ve diğer bazı alacakların yeniden yapılandırılması ile bazı kanunlarda değişiklik yapılmasına ilişkin kanun 18 Mayıs 2018 tarihinde Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girdiğini hatırlatan Erdoğan Karahan, söz konusu kanunla yapılan düzenlemeler hakkında bilgi verdi. Kesinleşmiş alacaklarda; bu tür alacaklar bir incelemeden kaynaklı ise inceleme-

nin bittiğini ve verginin veya cezanın mükellefe tebliğ edildiğini söyleyen Erdoğan Karahan, alacağın da tahakkuk edildiğini belirterek, “Yani mükellef dava açmamış, indirim veya uzlaşma talebinde de bulunmamıştır ve borç kesinleşmiştir” dedi. Erdoğan Karahan şöyle devam etti: “Bu türden olan yani kesinleşen ve vadesi geldiği halde ödenmeyen veya kesinleşen ama henüz ödeme süresi geçmeyen borçlar madde kapsamındadır. Örneğin; uzlaşma yapılmış ama ödeme zamanı gelmemiş gibi. Vadesi geldiği halde ödenmemiş ya da ödeme süresi henüz geçmemiş vergilerin, borç asıllarının tamamı, gecikme faizi ve zammı gibi fer’i alacak yerine Yİ-ÜFE oranları esas alınarak güncellenen tutar, vergi aslına bağlı olmayan cezaların, usulsüzlük ve özel usulsüzlük, yüzde 50’sinin ödenmesi gerekiyor.

Matrah artırımı

Matrah ve vergi artırımına dair 7143 sayılı Kanunun 5’inci maddesinde başvuru süresinin Kanunun yayımlandığı tarihi izleyen üçüncü ayın sonu 31 Ağustos 2018 olarak belirlendiğini söyleyen Erdoğan Karahan, “Beyanname vermekle birlikte zarar, indirim ve istisnalar

nedeniyle matrah ve vergi beyan etmeyen ya da ilgili yıllarda faaliyetinde bulunmuş veya gelir elde etmiş olup da bu faaliyetlerini ve gelirlerini vergi dairesinin bilgisi dışında bırakanlar da dâhil olmak üzere hiç beyanname vermemiş olan gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri de matrah ve vergi artırımını yapabileceklerdir” ifadelerini kullandı.

Varlıkların millî ekonomiye kazandırılması

Bazı varlıkların millî ekonomiye kazandırılmasına dair de bilgiler veren Erdoğan Karahan, “Yurt Dışındaki Varlıkların Beyanı, yurt dışında bulunan; para, döviz, altın, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarının, gerçek ve tüzel kişiler tarafından 31/11/2018



tarikhine kadar Türkiye’deki banka ve aracı kuruma bildirilen gerçek ve tüzel kişiler söz konusu tasarrufları serbestçe tasarruf edilebilecektir. Banka ve aracı kurumlar, kendilerine bildirilen varlıklara ilişkin olarak yüzde 2 oranında hesapladıkları vergiyi, 31 Aralık 2018 tarihine kadar vergi sorumlusu sıfatıyla bir beyanname ile bağlı bulunduğu vergi dairesine beyan eder ve aynı sürede öderler. Türkiye’ye getirmekten maksat; Söz konusu varlıkların fiziki olarak Türkiye’ye getirilmesi veya bu varlıkların Türkiye’deki banka veya aracı kurumlar da açılacak bir hesaba transfer edilmesi ya da menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarının aracı kurumlara bildirilmesidir” şeklinde konuştu.

HANGİ BORÇLAR KANUN KAPSAMINDADIR?

- 31.03.2018 tarihinden (bu tarih dâhil) önceki dönemlere, beyana dayanan vergilerde bu tarihe kadar verilmesi gereken beyannamelere ilişkin vergi ve bunlara bağlı vergi cezaları ile gecikme faizleri ve gecikme zamları.
- 2018 yılına ilişkin 31.03.2018 tarihinden önce tahakkuk eden vergi ve bunlara bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri, gecikme zamları.
- 31.03.2018 tarihinden önce yapılan tespitlere ilişkin olarak vergi aslına bağlı olmayan vergi cezaları.
- 31.03.2018 tarihinden (bu tarih dâhil) önce verilen askerlik, seçim, trafik, nüfus, karayolu taşıma, ATÜK idari para cezaları.
- Maliye Bakanlığı tahsil dairelerince AATUHK uyarınca takip edilen asli ve fer’i amme alacakları. (Bazı adli ve idari para cezaları hariç)
- Belediyelerin su abonelerinden olan kanunun yayımı tarihi itibarıyla ödenmemiş su, atık su ve katı atık ücreti alacakları. (son ödeme tarihi 31 Mart’tan önce olanlar)
- Belediyelere 213 sayılı kanun kapsamında ödenen ancak 31 Mart 2018 tarihine kadar ödenmeyen veya bu tarihe kadar verilmesi gereken beyannamelere ilişkin vergiler ve bunlara bağlı vergi cezaları. (Reklam vergisi, Emlak v. Çevre Temizlik V.)





TEKSTİL EĞİTİM KOMİTESİ BİR ARADA

İTHİB koordinatörlüğünde gerçekleştirilen "Türkiye Tekstil Sektörü Eğitim Komitesi Çalıştayı"na Tekstil İhracatçı Birlikleri Yönetim Kurulu Üyeleri ve Türkiye genelinde 9 üniversitenin tekstil mühendisliği bölüm başkanları katıldı.

Tekstil Sektörü Eğitim Komitesi Çalıştayı, İhracatçı Birlikleri ve üniversite temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleştirildi. 29 Mayıs tarihinde İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) koordinatörlüğünde gerçekleştirilen "Türkiye Tekstil Sektörü Eğitim Komitesi Çalıştayı"na Tekstil İhracatçı Birlikleri Yönetim Kurulu Üyeleri ve Türkiye genelinde 9 üniversitenin tekstil mühendisliği bölüm başkanları katıldı. Çalıştay katılımcıları arasında; İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, ATHİB Başkanı Fatih Doğan, İTHİB Yönetim Kurulu Üyeleri Şerafettin Demir, Vehbi Canpolat, ATHİB Yönetim

Kurulu Üyesi Veli Ulusoy, Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Vecih Fakioğlu, Güneydoğu Anadolu Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Anlaş, Altınbaş Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Emre Alkin, İstanbul Teknik Üniversitesi Tekstil Tasarımı ve Teknolojileri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Berk Berkalp, Ege Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Hüseyin Kadoğlu, Dokuz Eylül Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Merih Sarıışık, Uludağ Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Yasemin Kavuşturan, Gaziantep Üni-

versitesi Tekstil Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Mehmet Topalbekiroğlu, Gaziantep Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Mehmet Topalbekiroğlu, Uşak Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Ahu Demiröz Gün, Namık Kemal Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. H. Ziya Özek, Süleyman Demirel Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölüm Başkanı Doç. Dr. Meliha Oktav Bulut, Pamukkale Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölüm Başkan Yardımcısı Dr. Reyhan Keskin yer aldı.

Sektör algı problemi yaşıyor

Çalıştay'da Türkiye'nin en faz-

la katma değer yaratan sektörleri olan tekstil ve hazır giyim sektörlerinin net ihracatçı konumlarıyla Türkiye'nin en önemli problemlerinden cari açığın kapanmasında öncülük rol oynadığı bir kez daha dile getirilirken, sektörün ayrıca çok önemli bir istihdam kaynağı olduğu da ifade edildi. Tüm bu olumlu özelliklerine rağmen ülkemizde tekstil ve hazır giyim sektörlerinin haksız bir şekilde bir algı problemi yaşadığı, bunun bir sonucu olarak da son dönemde tekstil mühendisliği bölümlerinin üniversite adayları tarafından daha az tercih ediliyor olması masaya yatırıldı. Bu kapsamda öncelikle tekstil sektörünün, paralelinde tekstil mühendisliği bölümünün algısının ve tercih edilebilirliğinin yükseltilmesine yönelik görüş alışverişinde bulunuldu. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Başkanı (ATHİB) Fatih Doğan, Tekstil İhracatçı Birliklerinin Yönetim Kurulu Üyeleri ve Türkiye'nin çeşitli üniversitelerinden gelen tekstil mühendisliği fakültelerinin bölüm başkanlarının değerlendirmelerinin alındığı çalıştayda bir yol haritası çizilerek bir vizyon politikası belirlendi.



ALMANYA

SARACİYE SEKTÖRÜNÜN RADARINDA

B2B İkili İş Görüşmeleri Etkinliği öncesinde İDMİB tarafından Almanya Pazarı Bilgilendirme Semineri & Pazar Odaklı Ürün Değerlendirme Workshop'u gerçekleştirildi.

İDMİB bünyesinde gerçekleştirilen Ur-Ge projeleri kapsamında 28 Haziran tarihinde Almanya'nın Frankfurt kentinde B2B İkili İş Görüşmeleri Etkinliği öncesinde workshop düzenlendi. Saracıye UR-GE firmalarına yönelik olarak 'Almanya Pazarı Bilgilendirme Semineri & Pazar Odaklı Ürün Değerlendirme Workshop'u 8 Haziran tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi.

Almanya pazarı mercek altında

Tasarım Uzmanı Martin Wuttke tarafından gerçekle-

tirilen sunum ve seminerde Alman tüketici alışkanlıkları, Almanya'da hâkim saracıye trendleri ve fiyat aralıkları gibi bilgiler küme üyesi katılımcılara aktarıldı. Birebir danışmanlık bölümünde ise her bir katılımcı firmanın Almanya pazarına sunmayı planladığı ürünler ve tasarımları uzman isim Martin Wuttke ile birlikte değerlendirildi. Toplantıda aynı zamanda; ürünlerin Almanya pazarına uygunlukları, görünüş ve stiller, fiyatlandırma, kalite, biçimler, renkler, tasarım ve dekorasyon gibi kriterler detaylı biçimde görüşmeler de ele alındı.





Antalya'da 26'ncısı düzenlenen Dosso Dossi Fashion Show'un defilesinde baş manken olarak podyuma çıkan Paris Hilton, 3 elbisenin tanıtımını yaptı. Hilton'a, Çağla Şikel, Deniz Akkaya, Demet Şener, Şebnem Schaefer ve Özge Ulusoy'un yanı sıra Türkiye'den 40 manken eşlik etti.

DOSSO DOSSI CİRO REKORUNA KOŞUYOR

Türkiye'de düzenlenen en büyük moda ve fuar organizasyonu Dosso Dossi Fashion Show (DDFS), kur ve turizm rüzgârını da arkasına alarak 75 milyon dolar ciroyla rekora koştu.

Özgün iş modeli kimliği ile tüm dünyada adından söz ettiren ve Türkiye'de düzenlenen en büyük moda ve fuar organizasyonu Dosso Dossi Fashion Show (DDFS), küresel ölçekte ses getirmeye devam ediyor. Antalya ile özdeşleşen Dosso Dossi Fashion Show, 7-12 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirildi. Dosso Dossi, kur ve turizm rüzgârını da arkasına alarak 75 milyon dolar ciroyla rekora koştu. Dosso Dossi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Eraslan, Antalya'da her yıl iki kez dü-

zenledikleri organizasyonlarda nitelikli yerli üreticilerle 30'u aşkın ülkeden 5 bin alıcıyı buluşturduklarını ifade etti. Hemen hepsi dünya ölçeğinde ses getiren organizasyonlar sayesinde yılda 100 milyon doların üzerinde ciroya ulaştıklarını açıklayan Hikmet Eraslan, 'İlklerin Yılı' ilan ettikleri 2018'de yeni strateji doğrultusunda birbirinden iddialı atılımlar gerçekleştirdiklerini vurguladı.

4 kategoride nitelikli üretim

"Yıllardır kadın giyime odaklanan Dosso Dossi olarak ilk



Paris Hilton, gecenin ikinci elbisesini şarkıcı Mustafa Sandal'ın şarkı performansıyla birlikte tanıttı.

hamlemizi ürün kategorimizi genişleterek yaptık” diye konuşan Hikmet Eraslan, “Geçen yıl çocuk giyimi eklediğimiz kategorilerimize yılbaşından itibaren erkek giyim ile ayak kabı da kattık. Dosso Dossi bünyesinde bir araya gelen ve 4 kategoride nitelikli üretim yapan yaklaşık 200 firmamız bulunuyor. Biz bu ürünleri 30'dan fazla ülke ve 200'ün üzerinde kentten gelen alıcılarla buluşturuyoruz” şeklinde konuştu.

İkinci stratejik hamlede ise Antalya ile özdeşleşen Dosso Dossi Fashion Show'u Azerbaycan'ın Başkenti Bakü'ye taşıdıklarını hatırlatan Hikmet Eraslan, sözlerini şöyle sürdürdü: “Değişik nedenlerle Türkiye'ye gelme konusunda çekincesi olan alıcılara ulaşmak için geçen Mart ayında Antalya ile aynı konseptte hazırladığımız Dosso Dossi Fashion Show-Bakü'nün ilkinin düzenledik. Böylece Türkiye'den

bir ürünün dışında ilk kez bir iş modelini dünyaya ihraç etme onurunu elde ettik. Bu modeli önümüzdeki yıllarda Beyrut, Almatı gibi şehirlere de taşımayı hedefliyoruz.”

Hazır giyim rekor kıracak

Hikmet Eraslan, Dosso Dossi'nin stratejik hamlelerinin yanı sıra 2018'de oluşan cazip ortamın da ellerini rahatlatmasının altını çizdi. Yılın ilk 5 ayında yüzde 25'lik ciro artışı elde ettiklerini ifade eden Hikmet Eraslan, şöyle devam etti: “Hazır giyim ihracatçısı için bu yıl iki önemli gelişme oldu. Birincisi turizmin şahlanması... Turist sayısında yüzde 30'lara varan artış, hazır giyim ihracatını ve perakendeyi de canlandırdı. İkinci konu ise döviz kurlarının yükselmesi. Kurun yukarı çıkması ile birlikte sektör fiyat avantajı elde etti ve daha önce Çin ve İtalya'ya giden müşteri Türkiye'ye döndü.



Dosso Dossi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Eraslan, kameraların karşısına Paris Hilton ile birlikte çıktı.

Antalya'da daha önce 5 bin alıcı ağırlarken sayı ilk kez 6 bine yaklaştı. Çünkü kur avantajı hazır giyim sektörümüz için ciddi bir cazibe ortamı yarattı. Katılımcı sayısındaki artış, kurun sağladığı avantajlar ile Antalya'da bu sezon ciro-muz 75 milyon doların üzerine çıkacak.

Öte yandan ülkemiz de hazır giyimde iyi bir rüzgâr yakaladı. İlk 5 ayda yüzde 9,8 artan hazır giyim ihracatının yılsonunda 19 milyar doların üzerine çıkarak rekor kıracağına inanıyorum.”

Dosso Dossi öncülük ediyor

Moda endüstrisinin farklı bir yere doğru evrildiğini hatırlatan Hikmet Eraslan, Türkiye'nin iddiasını sürdürbilmesi için yeni dönemin kodlarını çok iyi çözmesi gerektiğinin altını çizdi. Üretimde tasarımın ve inovasyonun öne çıktığı bir sürece girildiğini anlatan Hikmet Eraslan, sözlerini şöyle noktaladı:

“Türkiye olarak moda endüstrisinde ucuz ürün ile gidecek yolumuz kalmadı. Bizim yük-

sek katma değerli üretime yönelmemiz gerekiyor. Dosso Dossi olarak yıllardır bu konuda da sektöre öncülük ediyoruz. Hazır giyim ihracatında ortalama kilogram birim fiyatı 20 dolarlarda bulunuyor. Dosso Dossi Fashion Show'da ise bu rakam Türkiye ortalamasının üç katına yaklaşarak 55-60 dolarlar civarında seyrediyor.”



İHKİB Yönetim Kurulu Yedek Üyesi Barış Eraslan da etkinliği takip edenler arasında yer aldı.

İHRACATA GİDEN YOL DEVLET DESTEKLERİNDEN GEÇER



İhracatçıya sağlanan devlet destekleri ekonomik olarak büyüme yolunda en hızlı araçlardan biri... Sağlanan bu olanaklar ihracatçıya adeta ihracat yapmaktan başka yolun olmadığını söylüyor.

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



Ekonomi Bakanlığı yatırım, üretim ve ihracat politikalarıyla Türkiye'nin üretim ve ihracat kapasitesini artırmaya yönelik sağladığı destekleri İTKİB Hedef dergisi olarak bir önceki sayımızda yazı dizisi olarak paylaşmaya başlamıştık. İlk olarak İhracata Yönelik Devlet Yardımlarıyla başladığımız yazı dizisinde yine bu başlık altında Sektörel Ticaret Heyetlerine Destekleri de dâhil olmak üzere toplamda 7 başlıkta bilgi vermiştik. Yazı dizimize kaldığımız yerden devam ediyoruz.

Müşteri portföyü genişliyor

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında yedinci alt başlıkta [Sektörel Alım Heyetleri Desteği](#) yer alıyor.

Bu destek grubunda; yurt dışından ilgili sektörlerde faaliyet gösteren alıcı firmaların ülkeye organizasyon kapsamında getirilerek ihracatçıların müşteri portföyünün genişletilmesi ve ilgili firmalarla ikili iş görüşmeleri yaparak, ihracatlarının artması, yeni pazarlar bulmaları ve ülkemizin ekonomik ve ticari açıdan tanıtımı 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 kooperatifleri.

Destek Oranı Nedir?

Ulaşım, konaklama, tanıtım ve organizasyon giderleri

%50

Program başına

75.000 \$

Sektörel Ticaret Heyetlerinde destek unsurları ise şöyle;

- Ulaşım desteği kapsamında, alım heyetlerinde bir davetli yabancı şirket/kuruluştan en fazla iki kişinin uluslararası ve/veya şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri.
- Konaklama desteği kapsamında, alım heyetlerinde bir davetli yabancı şirket/kuruluştan en fazla iki kişinin, kişi başına günlük 150 ABD Dolarına kadar konaklama (oda + kahvaltı) giderleri.
- Tanıtım ve organizasyon

giderleri kapsamında, ter-cümanlık 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.

Amaç; e-ticaret alışkanlığı kazandırmak

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının bir diğer başlığı [e-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği](#). Şirketlerin e-ticaret alışkanlığı kazanmaları için desteklenen programda fir-



maların e-ticaret sitelerine üyelik ücretleri destekleniyor. Ekonomi Bakanlığı tarafından ön onay verilmiş e-ticaret sitelerine toplu üyeliklerde iş birliği kuruluşlarına yüzde 80 oranında ve her bir şirket için e-ticaret sitesi başına yıllık en fazla 2 bin ABD Doları tutarında destek veriliyor. İş birliği kuruluşlarının toplu üyelik desteğinden yararlanabilmesi için, her başvuruda en az 250 şirketi e-ticaret sitesine üye yapmış olması gerekiyor.



konu şirketlerin alımında kullanılan kredi faiz giderlerinin Türk Lirası cinsi kredilerde 5 puanı, döviz kredileri ve dövize endeksli kredilerde 2 puanı toplam 3 milyon ABD Dolarına kadar destekleniyor.

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 kooperatifleri, iş birliği kuruluşları proje onayına müteakip en az 250 şirketin yer aldığı proje gruplarına ilişkin başvurularını Bakanlığa iletir.

Teknoloji kapasitesini artırıyor

Bir diğer destek başlığı ise **İleri Teknolojiye Sahip Yurt Dışında Yerleşik Şirket Alımı Desteği**. Bu destek şirketlerin ileri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak, medikal biyoteknoloji alanındaki firmalar da dâhil olmak üzere, yüksek teknoloji sahibi şirketlerinin satın alınmasında Ekonomi Bakanlığı'nın uyguladığı bir destek mekanizması. Katma değeri yüksek ve yüksek teknoloji içeren ürünlerin ihracat içindeki payının ve teknoloji kapasitesinin artırılması ve ülkemize know-how transferinin sağlanması amacıyla hareket ediliyor. Bu başlık altında hukuki danışmanlık, mali danışmanlık ve kredi faizleri destek kapsamına giriyor. Tebliğ'e uygun

bulunan başvurular Değerlendirme Komisyonu tarafından incelenip karara bağlanıyor. Satın alınacak yurt dışında yerleşik şirketin ileri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak nitelikte olduğuna ilişkin karar; Bakanlığın yanı sıra, TÜBİTAK ve/veya başvuru bazında gerekli görülen üniversite, ileri teknoloji enstitüsü ve diğer kamu kurum/kuruluşlarının temsilcilerinin katılımıyla oluşturulacak Değerlendirme Komisyonu tarafından oy birliği ile veriliyor. İleri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak yurt dışında yerleşik şirketlerin alımına yönelik mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler, şirketler için yüzde 75 oranında ve yıllık 500 bin ABD Dolarına kadar destekleniyor. Bahse

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu'nun 124 üncü maddesinde belirtilen sınıflı ve/veya ticari faaliyette bulunan kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri başvuru yapabilirler.

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

Danışmanlık (Mali ve/veya Hukuki)

Destek Oranı
%70

Destek Limiti
500.000 \$/ yıl

Faydalancı

Şirketler

Kredi Faiz Desteği

Destek Oranı

TL- 5 puan
Döviz-2 puan

Destek Limiti
3.000.000 \$

Faydalancı

Şirketler

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

Destek Türü

E-Ticaret Sitelerine Üyelik

Destek Oranı

%80

Destek Limiti

Şirket başına, bir site için yıllık en fazla 2.000 ABD Doları

Süre/Adet

1 şirket aynı siteden en fazla 3 yıl yararlanabilir. 1 işbirliği kuruluşu en fazla 5 proje yürütebilir.

Faydalancı

İşbirliği Kuruluşları

Küresel tedarik zincirinin bir parçası olabilmek

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında 10'uncu alt başlıkta [Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projesinin Desteklenmesi \(KTZ Desteği\)](#) yer alıyor. Bu destek kapsamında şirketleri küresel tedarik zinciri mekanizmasına dâhil ederek yeni yatırımlar çekmek, ihracatı artırmak, yeni istihdam imkânları yaratmak, verimliliği yükseltmek, bilgi ve teknoloji aktarımı sağlamak amaçlanıyor. Tedarik zincirindeki faaliyetlerin farklı ülkeler arasında paylaşımı uzmanlaşmayı artırıyor ve maliyetleri düşürüyor. Böylece gelişmekte olan ülkeler için yeni yatırımlar çekmek, ihracatı artırmak, yeni istihdam imkânları yaratmak, verimliliği yükseltmek, bilgi ve teknoloji aktarımı sağlamak gibi fırsatlar ortaya çıkıyor.

Öte yandan tedarik zincirlerine girmek için sahip olunması gereken yüksek standartlar, verimlilik, tasarım, sürdürülebilirlik, güvenlik ve hızlı üretim kabiliyetleri gelişmekte olan ülkeleri zorlayan faktörler olarak öne çıkıyor. Bu çerçevede, firmaları söz konusu faktörlerde güçlendirerek ara malı üretim ve ihracat



yetkinliklerinin artırılmasını sağlamak amacıyla küresel tedarik zincirine daha etkin bir tedarikçi olarak katılımlarını sağlamalarına yönelik olarak gerçekleştirilecekleri harcamalar destek kapsamına alınıyor. Proje bazlı olarak tanımlanan destek kapsamında proje sahibi tedarikçi şirketlerin makine-ekipman-donanım alımı, yazılım alımı, yurt dışı ofis depo harcamaları, eğitim-danışmanlık-müşteri ziyaretleri ile sertifikasyon-test analiz-ürün doğrulama harcamaları proje bazlı olarak yüzde 50 oranında ve proje başına en fazla 1 milyon ABD Dolarına kadar destekleniyor. Bir şirketin azami bir projesi destek alabiliyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu'nun 124 üncü maddesinde belirtilen sınıai ve/veya ticari faaliyette bulunan kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri başvuru yapabilirler.

Destek Oranı Nedir?

Destek oranı **%50**

Destek Limiti **1.000.000 \$**

Süre **2 yıl**

Yurt dışı atağı!

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında bir başka destek başlığı ise [Yurt Dışı Birim, Marka Tescil Tanıtım Desteği](#). Firmaların yurt dışında kendi dağıtım kanallarını kurmaları ve tanıtım faaliyeti gerçekleştirmelerine olanak sağlayan bu destek başlığında; 2010/6 sayılı "Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" çerçevesinde, firmaların yurt dışında gerçekleştirdikleri tanıtım faaliyetleri, yurt dışında açtıkları birimlerine ilişkin kira giderleri ve marka tescilli giderleri destekleniyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş şirketler.

2010/6 Sayılı Tebliğ çerçevesinde destekler şöyle;

- Birim Kira Giderlerinin Desteklenmesi: Türkiye'deki ana şirket yurt dışında doğrudan birim açabileceği gibi yurt dışında faaliyet gösteren şirketi veya şubeleri de birim açabilir. Bu durumda yurt dışındaki şirket ile Türkiye'deki ana şirket arasında organik bağın olması gerekir. Destek ödemesi yurt dışı ortaklık oranına göre hesaplanır. Yurt dışı şirketin, Türkiye'deki ana şirketin kuruluş tarihinden sonra açılması gerekir. İş birliği kuruluşlarının kiralayacakları yurt dışı birimlerin kira giderleri de desteklenir. Desteklerden yararlanan bi-



rimlerde, Türkiye'de üretilen ürünlerin pazarlanması gerekir. Destek süresi ülke başına 4 yıldır. Firmalar, destekten maksimum 25 birim için faydalanabiliyor.

Sınıai ve ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri ile iş birliği kuruluşları tarafından yurt dışında açılan birimlerinin kira giderleri, her bir birim başına;

➤ Açılan birimin mağaza olması halinde **%50** oranında ve yıllık en fazla **120.000 ABD Dolarına** kadar,

➤ Açılan birimin depo, ofis, showroom, ürün teşhir serası/tarlası veya reyon ile üzerine bina yapılmak üzere kiralanmış arsa olması halinde **%50** oranında ve yıllık en fazla **100.000 ABD Dolarına** kadar,

Ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri tarafından yurt dışında açılan birimlerinin kira giderleri, her bir birim başına;

➤ Açılan birimin mağaza olması halinde **%40** oranında ve yıllık en fazla **100.000 ABD Dolarına** kadar,

➤ Açılan birimin depo, ofis, showroom, ürün teşhir serası/tarlası veya reyon ile üzerine bina yapılmak üzere kiralanmış arsa olması halinde **%40** oranında ve yıllık en fazla **75.000 ABD Dolarına** kadar desteklenir.

• Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi:

Tebliğ kapsamında desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketler ve iş birliği kuruluşlarınca, Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri; %60 oranında ve yurt dışı birim bulunduğu her bir ülke için yıllık en fazla 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir. Desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketlerce, yurtdışı birimin bulunmadığı ülkelerde Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri, yurt içi marka tescil belgesi bulunması ve tanıtım

yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip olunması ya da marka tescili için başvurulmuş olması koşuluyla, %60 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir. Desteklenen yurt dışı birimi bulunmayan ancak yurt içi marka tescil belgesi olan ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip ya da marka tescil başvurusunu yapmış şirketlerce, Türkiye’de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım

- ⇒ Firmalar tanıtım ve marka tescil desteğinden 4 yıl süreyle faydalanabiliyor.
- ⇒ Destek başvuruları, ödeme belgesi tarihinden sonraki 6 aylık süre içerisinde üyesi olunan İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine yapılıyor.
- ⇒ Yurt dışında düzenlenen belgeler, ilgili ülkede görev yapmak olan Ticaret Müşavirlikleri ve Ataşelikleri tarafından onaylanıyor.
- ⇒ Faaliyetler yurt dışı şirketi tarafından gerçekleştirilirse şirketin ortaklığı oranında destek veriliyor.
- ⇒ Faaliyetlerin sektörel bazda Ekonomi Bakanlığınca belirlenen hedef ve öncelikli ülkelere yönelik olması durumunda destek oranı 10 baz puan artırılıyor.
- ⇒ Faaliyetlerin Yatırım Teşvik Uygulamalarında 4. , 5. ve 6. bölge illerinde merkezi bulunan şirketler tarafından gerçekleştirilmesi durumunda destek oranı 10 puan artırılıyor.

ve pazarlama giderleri, %60 oranında ve yıllık en fazla 250.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

• Yurt Dışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi:

Şirketlerin yurt içi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

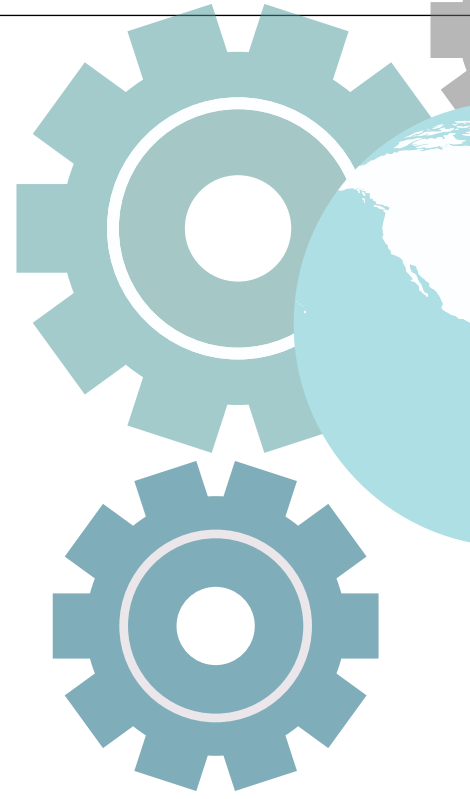
TTM desteği

Yazı dizimizin bir diğer destek başlığı [Türkiye Ticaret Merkezleri Desteği](#). Firmaların bir iş birliği kuruluşu liderliğinde yurt dışı pazarlara girmesi ve söz konusu pazarlardaki dağıtım kanalları ağının güçlendirilmesi amaçlanıyor. 2010/6 sayılı Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ çerçevesinde Türkiye Ticaret Merkezlerinin bina satın alımı, kira, tanıtım, istihdam, dekorasyon/ kurulum giderleri destekleniyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türkiye Ticaret Merkezinin destek kapsamına alınması için; TİM ve/veya TOBB tarafından, TİM ve/veya TOBB’un Türkiye’de kurduğu şirket tarafından, TİM ve/veya TOBB ya da TİM ve/veya TOBB’un Türkiye’de kurduğu şirket ile diğer iş birliği kuruluşu/kuruluşları ortaklığında Türkiye’de kurulan şirket tarafından bir projeye Bakanlığa başvurulması ve projenin Bakanlıkça uygun bulunması gerekir.

İş Birliği Kuruluşları: Türkiye İhracatçıları 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 kooperatifleri



Eximbank destekleri de burada!

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında yer alan bir başka başlık ise [İhracat Kredi Sigorta Programı Desteği](#). Türk Eximbank’ın sigortalama-

2010/6 sayılı “Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ”

Destek Kalemi	Destek %	Destek Limiti	Süre/Adet	Faydalancı
Birim Kira	40-50	75.000\$-120.000 \$ birim başına yıllık	4 yıl / ülke Firma başına 25 birim	Şirketler/ İş Birliği Kuruluşları
Tanıtım Faaliyetleri	60	150.000 \$ - 250.000 \$ ülke, yıl	4 yıl	Şirketler/ İş Birliği Kuruluşları
Yurt Dışı Marka Tescili	50	50.000\$ / yıl	4 yıl	Şirketler





ma işlemlerini daha cesur bir şekilde yürütebilmesi ve söz konusu sigorta işlemlerini daha önce giremediği pazar ve projelerde gerçekleştirebilmesi için uygulanan bu destekte; Eximbank'a Ekonomi Bakanlığınca 2016/8 sayılı "Türk Eximbank'ın Alıcı Kredileri Çerçevesinde Uyguladığı Faiz Oranı ile CIRR (Referans Ticari Faiz Oranları) Arasındaki Farka Tekabül Eden Faiz Gideri ve Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası Tazmin Desteği Hakkında Karar" çerçevesinde destek sağlanarak Eximbank'ın hâlihazırda yürütmekte olduğu ihracat kredi sigorta programlarını daha cesur bir şekilde yürütebilmesi ve söz konusu sigorta işlemlerini daha önce giremediği pazar ve projelerde gerçekleştirebilmesi sağlanıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Eximbank'ın ihracat kredi sigorta programlarından Eximbank'a bu kapsamda başvuran firmalar yararlanabiliyor.

Fuarlara katılım artıyor
Yazı dizimizin en dikkat çeken destek başlıklarından biri de **Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuarlara Katılımların Desteklenmesi**. Firmaların yurt dışında gerçekleştirilen

fuarlara iştiraklerinin ve T.C. Ekonomi Bakanlığınca yetkilendirilmiş organizatörler tarafından yurt dışı fuarlara yönelik olarak gerçekleştirilen tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi suretiyle her sektörden ve her düzeyde firmaların uluslararası pazarlara girmeleri, hâlihazırda ihracat yaptıkları pazarlarda tutunmaları ve mevcut pazarlarını çeşitlendirmeleri yoluyla ihracatın artırılması hedefleniyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

T.C. Ekonomi Bakanlığınca yetkilendirilmiş organizatörler tarafından düzenlenen yurt dışı fuar organizasyonlarına veya T.C. Ekonomi Bakanlığınca bireysel katılımı desteklenen sektörel nitelikli uluslararası fuarlar listesinde yer alan fuarlara katılım sağlayan Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş, ihracatçı birliğine üye şirketler ile aynı üretim dalında faaliyette bulunan üretici ve imalatçı şirketleri bir araya getiren ve temsil eden kuruluşlar (federasyon, birlik, dernek) ve İhracatçı Birlikleri başvuruda bulunabiliyor.

Yurt içi fuarlara da destek

Yurt dışına olduğu gibi Yurt İçi Fuar Destekleri de var. Bakanlık tarafından belirlenen sektörel nitelikli uluslararası yurt içi fuarların dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacıyla organizatörler ile katılımcıların desteklendiği programda; katılımcı şirketlerin yurtiçi fuara katılımı kapsamında yaptığı yer kirası ve stant masrafları için ödenen fatura tutarının **%50**'si azami **30.000 TL**'ye kadar destekleniyor. Organizatör şirketlerin bir yurt içi fuar için yurt dışında yaptığı tanıtım harcamaları **%50** oranında azami **525.000 TL**'ye kadar, yurt içinde yaptığı tanıtım harcamaları **%50** oranında azami **175.000 TL**'ye kadar destekleniyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Bakanlıkça (İhracat Genel Müdürlüğü) belirlenerek ilan edilen yurt içi fuarları düzenleyen organizatörler ve bu fuarlara katılım sağlayan Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş, ihracatçı birliğine üye şirketler başvuruda bulunabiliyor.

Fuar Desteği Özet Tablosu

Destek Kapsamı	Destek Oranı %	Destek Limiti	Faydalanıcı
Yurt Dışı Fuar Katılımı Kapsamında Yer Kirası, Stand, Nakliye, Ulaşım Giderleri	Desteğe Esas Tutar Bazında*	Genel Fuarlarda	50.000 TL
		Sektörel Fuarlarda	75.000 TL
		Prestijli Fuarlarda	250.000 TL
Türk İhraç ürünlerinin, sektör/sektörlerin ve/veya katılımcıların ve/veya yurt dışı fuar organizasyonunun tanıtımı amacıyla yapılan faaliyetler	75%	Genel Fuarlarda	320.000 TL
		Sektörel Fuarlarda	500.000 TL + (320.000 TL İlave Tanıtım Desteği)

Alım heyetleri ikiye ayrılıyor

Alım Heyetleri desteği ise **Genel Nitelikli Alım Heyetleri ve Özel Nitelikli Alım Heyetleri** olarak kendi içinde ikiye ayrılıyor. Genel Nitelikli Alım Heyetlerinde, alım heyeti programına katılan yabancı katılımcıların konaklama masrafları karşılanıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Alım Heyeti Programının belirlenmesi hususunda Organizatör Birlikler ve Organizatör Kuruluşların Alım Heyeti Programının başlangıç tarihinden en az dört ay önce Bakanlığa müracaat etmeleri zorunlu.



Özel Nitelikli Alım Heyetlerinde, alım heyeti programına katılan yabancı katılımcıların konaklama ve uçuş bileti giderleri karşılanıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Özel Nitelikli Alım Heyeti programları resen T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından belirleniyor.

İhracat ürünlerin tanıtımı için...

Genel Ticaret Heyetleri destek başlığında ise potansiyel pazar niteliğindeki ülkelere yönelik ihracatta artış sağlanması ve ihracat ürünlerinin tanıtımı amacıyla Bakanlık koordinasyonunda Ticaret Heyeti programları düzenleniyor. Bakanlık koordinatörlüğü ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) organizatörlüğünde, İhracatçı Birliklerince ve/veya özel sektör kuruluşlarınca düzenlenen bu programda; ilgili ülke firmaları ile yapılan görüşmeler kapsamındaki organizasyon giderleri karşılanıyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Genel Ticaret Heyeti programları resen T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından belirleniyor.

İhracatçının kalbi; tasarım

Bu yazı dizimizin bir diğer dikkat çeken ve ihracatçının en çok istediği desteklerden



biri de **Tasarım**. Türkiye'de tasarım ve inovasyon kültürünün oluşturulması ve yaygınlaştırılması ile tasarımcıların ve Türk tasarımının yurt içi ve yurt dışı pazarlarda tanıtılmasına, pazarlanmasına ve markalaşmasına katkıda bulunmak amacıyla uygulanan programda; tasarım şirketleri/ tasarım ofisleri ve iş birliği kuruluşlarının gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları, yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderleri ile şirketlerin yurt dışı pazarlara yönelik yüksek katma değerli ürün geliştirmek amacıyla yürütecekleri tasarım ve ürün geliştirme projelerine ilişkin giderleri destekleniyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türk Ticaret Kanunu'nun 124 üncü maddesinde belirtilen sınıai ve/veya ticari faaliyette bulunan kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri, Tasarımcı Şirketleri ve Tasarım Ofisleri, İş Birliği Kuruluşları (Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, ihracatçı birlikleri, tasarım konusunda iştiğal eden dernek, birlik ve vakıflar, ticaret ve/veya sanayi odaları, endüstri bölgeleri, organize sanayi bölgeleri, teknoloji geliştirme bölgeleri, sektör dernekleri ve kuruluşları, sektörel dış ticaret şirketleri, ticaret borsaları, işveren sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler).

Tasarım Şirketleri ve Tasarım Ofislerinin;

- ⇒ Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirecekleri tanıtım harcamaları tasarımcı şirketler için en fazla 300.000 ABD Doları, tasarım ofisleri için en fazla 150.000 ABD Doları,
- ⇒ Yurt dışında açacakları ve destek kapsamında değerlendirilen birimlerinin (şirket, ofis, mağaza, depo, şube, showroom, reyon, gondol vb.); kurulum/dekorasyon ve konsept mimari çalışması giderleri tasarımcı şirketler için en fazla 100.000 ABD Doları, tasarım ofisleri için en fazla 50.000 ABD Doları, brüt kira harcamaları ve bu birimlerin kiralanmasına ilişkin danışmanlık giderleri ile vergi/ resim/ harç giderleri, tasarımcı şirketler için en fazla 200.000 ABD Doları, tasarım ofisleri için en fazla 100.000 ABD Doları,
- ⇒ Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri tasarımcı şirketler ve tasarım ofisleri için en fazla 50.000 ABD Doları,
- ⇒ İstihdam edilen tasarımcılar ve modelistlerin brüt ücret giderleri tasarımcı şirketler için en fazla 150.000 ABD Doları, tasarım ofisleri için en fazla 200.000 ABD Doları,
- ⇒ İş yönetimi kapsamında satın alacakları her türlü danışmanlık giderleri tasarımcı şirketler için en fazla 200.000 ABD Doları, tasarım ofisleri için en fazla 100.000 ABD Doları'na kadar %50 oranında ve yıllık limitlerle destekleniyor.

Şirketlerin moda, endüstriyel tasarım ve inovasyon kapasitelerinin artırılarak, ihracata dönük katma değerli ürün üretmeleri amacıyla uygulayacakları projeleri kapsamında yapılan istihdam, alet, teçhizat, malzeme ve yazılım satın alımı ile seyahat ve web sitesi üyeliği giderleri destekleniyor.

Şirketlerin destek kapsamına alınan tasarım ve ürün geliştirme projeleri için;

- ⇒ İstihdam edilen tasarımcı, modelist ve mühendislerin brüt ücretleri toplam en fazla 1.000.000 ABD Doları,
- ⇒ Alet, teçhizat, malzeme ve yazılım giderleri toplam en fazla 250.000 ABD Doları,
- ⇒ Seyahat ve web sitesi üyeliğine ilişkin giderleri toplam en fazla 150.000 ABD Doları olmak üzere proje bazında %50 oranında desteklenir. Bir şirketin en fazla bir adet projesi destekleniyor.

İmaj desteği

Yine bir diğer önemli destek başlığı ise **Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY® Desteği**. Bu programda; uluslararası markalaşma potansiyeli olan Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği faaliyet ve organizasyonlara ilişkin giderlerinin desteklenerek fir-

maların uluslararası pazarlarda kendi markalarıyla global bir oyuncu olabilmeleri ve söz konusu markalar aracılığıyla olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi amaçlanıyor. TURQUALITY®/ Marka Programı kapsamına alınan şirketlerin patent, faydalı model, endüstriyel tasarım tescili, pazara giriş belgesi, ruhsatlandırma, kurumsal alt-yapıya yönelik danışmanlık giderleri ile destek kapsamı-

2008/2 Sayılı Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ

Destek Kalemi	Destek %	Destek Limiti	Süre/Adet	Faydalanıcı
Tanıtım (Tasarım Yarışmaları Organizasyonları vb.)	50	300.000 \$/yıl	Faaliyet Bazında Destek	İşbirliği Kuruluşları
Tasarım Yarışmalarında Dereceye Giren Tasarımcıların Yurt Dışı Eğitim ve Yaşam Giderleri	Yıllık Azami 60 Adet Tasarımcı	1.500 \$/ ay	Azami 2 Yıl	Tasarımcılar

na alınan markalı ürünlerine ilişkin yurt dışı marka tescil/yenileme/koruma, pazar araştırması çalışması ve raporları, test/klinik test işlemleri, danışmanlık, gelişim yol haritası çalışmaları, istihdam, tanıtım, fuar, depolama hizmeti ve birim kira/temel kurulum/konsept mimari çalışmaları ile franchise faaliyetlerine yönelik giderleri destekleniyor. Marka programına dâhil edilen şirketler 4 yıl süreyle destekleniyor. TURQUALITY® Programına dâhil edilen şirketler ise her bir hedef pazar başına en fazla 5 yıl olmak sureti ile süresiz*

MARKA/ TURQUALITY® PROGRAMI FİNANSAL OLMAYAN DESTEKLER

Yönetici Geliştirme

Programı: Türk markalarının uluslararası rekabetle başa çıkabilmesinin ve uluslararası pazarlarda daha yetkin bir aktör haline gelebilmesinin önemli gerekliliklerinden biri de insan kaynağı alt yapısının oluşturulmasıdır. Rekabetin çitasının her geçen gün yükseldiği ve ülkelerarası sınırların önemini gittikçe kaybettiği günümüz pazarlarında, firmaların rekabetçiliğini artırmak için, TURQUALITY® Programı kapsamında eğitim imkânları da sağlanıyor. Bu amaca dönük olarak, Koç ve Sabancı, Bilkent ve İstanbul Üniversiteleri bünyesinde gerçekleştirilen ve firmaların ihtiyaçları gözetilerek "Yönetici Yüksek Lisansı (Executive MBA)" formatında oluşturulan Yönetici Geliştirme Programı ile, TURQUALITY® Programı kapsamındaki firmaların orta ve üst düzey yöneticilerinin küresel başarı için gerekli vizyon ve yetkinliklere ulaşma konusunda desteklenmesi amaçlanıyor.

olarak desteklerden yararlanabiliyor. (*TURQUALITY® Destek Programına alınan şirketlerin/markaların desteklerden yararlanmaya devam edebilmeleri için Bakanlık tarafından gerçekleştirilen performans denetimleri sonucunda yeterli performans ortaya koymaları gerekiyor.)

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), İhracatçı Birlikleri, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketler, DTŞŞ ve SDŞ'ler ile 4572 sayılı Tarım Satış Kooperatif ve Birlikleri Hakkında Kanun hükümleri çerçevesinde ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan kooperatif ve birlikleri başvuruda bulunabiliyor.

TİM, İHRACATÇI BİRLİKLERİ, ÜRETİCİ DERNEKLERİ/ BİRLİKLERİNİN DESTEKLENMESİ:

İştilgal sahasına giren ürünlerinin yurtdışı pazarlarda tanıtılması amacıyla hazırlayacakları projeleri Bakanlıkça uygun görülen TİM, İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri/Birliklerinin gerçekleştirecekleri tanıtım harcamaları; TİM ve iştilgal ettiği sektörü tek başına temsil eden Birlikler için %80 oranında ve proje başına yıllık en fazla 2.000.000 TL, Birlikler için %80 oranında ve projede yer alan Birlik başına yıllık en fazla 1.000.000 TL ve Üretici Dernekleri ve Üretici Birlikleri için %50 oranında ve yıllık en fazla 400.000 TL'ye kadar desteklenebiliyor.



Etkin tanıtım için pasaport desteği

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarında son başlığımızda [Mal İhracatçılarına Hususi Damgalı Pasaport Verilmesi](#) yer alıyor. Mal ihracatçısı firmalarımızın yurt dışı pazarlarda ürünlerini daha etkin bir şekilde tanıtabilmesini teminen mal ihracatı yapan ihracatçılara "Hususi Damgalı Pasaport" verilmesi uygulaması başlatıldı. Mal ihracatı gerçekleştiren firmaların ürünlerini yurt dışı pazarlarda daha etkin bir şekilde tanıtımını sağlama amacı güden uygulama; son üç takvim yılı itibarıyla, ilgili her takvim yılında ihracat yap-

mak şartıyla, firmaların mal ihracatı tutarının belirlenmesi ve bu tutarlar dikkate alınarak firma yetkililerine iki yıl süreyle hususi damgalı pasaport veriliyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR ?

Mal ihracatı gerçekleştiren gerçek veya tüzel kişiler, her yıl ihracat yapmak şartıyla son üç takvim yılı itibarıyla yıllık ortalama ihracatı 1 milyon ABD Doları üzerindeyse başvuruda bulunabilirler.

Pasaport sayılarının belirlenmesinde dikkate alınan tutarlar:

Aşağıda belirtilen tutarda mal ihracatı yapan firmalar, resmi dış ticaret istatistikleri esas alınarak Ekonomi Bakanlığınca belirlenir.

- ⇒ 1 milyon ABD Doları ile 10 milyon ABD Doları (10 milyon ABD Doları dâhil) olan firmaların 1 (bir),
- ⇒ 10 milyon ABD Doları üzeri ile 25 milyon ABD Doları arasında (25 milyon ABD Doları dâhil) olan firmaların 2 (iki),
- ⇒ 25 milyon ABD Doları üzeri ile 50 milyon ABD Doları arasında (50 milyon ABD Doları dâhil) olan firmaların 3 (üç),
- ⇒ 50 milyon ABD Doları üzeri ile 100 milyon ABD Doları arasında (100 milyon ABD Doları dâhil) olan firmaların 4 (dört) ve
- ⇒ 100 milyon ABD Doları üzerinde olan firmaların 5 (beş) yetkilisine hususi damgalı pasaport verilebilir.

***Bir sonraki sayımızda Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımları hakkında bilgi verilecektir.**



EFTA İLE STA GÜNCELLENDİ

Türkiye ile Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA) Devletleri arasındaki Serbest Ticaret Anlaşmasının (STA) kapsamının genişletilmesi ve modernize edilmesine yönelik anlaşma imzalandı.



Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, güncellenen STA'nın imzalanması vesilesiyle İzlanda'nın Saudarkrokur kasabasında düzenlenen törene katıldı. Bakan Zeybekçi, buradaki konuşmasında, revize edilen anlaşmanın, Türkiye'nin ilk STA'sı olduğunu belirterek, "AB ile Gümrük Birliği'nden önce imzalanan EFTA STA'sı yine AB ile Gümrük Birliği'nin güncellenmesinden önce modernize edildi. Revize STA, esas itibarıyla AB ile mevcut Gümrük Birliği'nden çok daha modern ve çok daha geniş kapsamlı bir anlaşma. Bu STA'nın, AB ile yürüttüğümüz Gümrük Birliği'nin güncellenmesi sürecinde örnek teşkil etmesini istiyoruz" diye konuştu. Yenilenen STA'nın, mal ticaretinin yanı sıra hizmet ticareti, elektronik ticaret, fikri mülkiyet hakları gibi ikili ekonomik ilişkileri daha iyi yansıtabilecek alanları da kapsadığını anlatan Zeybekçi, "Tüm taraflar açısından başarılı olarak tamamlanan

müzakerelerin sonucunda kara yolu taşımacılığı ve lojistik hizmetler, sağlık hizmetleri, turizm hizmetleri gibi kritik sektörlerin yanı sıra vizeler ve çalışma izinlerinin alınması açısından da iş dünyası açısından da ticareti kolaylaştırıcı adımlar atıldı" dedi.

Güçlü bir sistem

Bakan Zeybekçi, İzlanda programı kapsamında EFTA ülkeleri İsviçre, Lihtenştayn, Norveç ve İzlanda muhatap bakanlarıyla bir araya geldi, ikili görüşmeler gerçekleşti. Görüşmelerde bazı ihracat sektörlerinde iş birliğine gidilmesi, karma ekonomik komisyonların kurulması ve iş konseylerinin oluşturulması konuları ele alındı. Güncellemeyle mal ticareti, menşei kuralları ile genel ve kurumsal hususlarına ilişkin hükümler güncellenirken, ticari korunma araçlarında Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) hükümlerinin ötesinde iş birliği ve danışma mekanizmalarını tesis edildi, gümrük iş ve işlemlerinin basitleştirilmesini sağlayan "Ticaretin Kolaylaştırılması" hükümleri ile "e-ticaret" konuları anlaşmanın bir parçası haline getirildi. Ayrıca ikili anlaşmazlıkların halli mekanizması oluşturuldu. Anlaşmanın tabii olduğu Pan-Avrupa-Akdeniz tercihli menşei kuralları Balkan ülkelerini de içerecek şekilde genişleyen Bölgesel Konvansiyon ile bağlantılı hale getirilirken, bu sayede, daha büyük bir coğrafyadaki ekonomilerle kümülasyon imkanı sağlanarak ticaret ve yatırım imkanları genişletildi. Fikri mülkiyet alanında, yeniliklerin karşılıklı korunması ve sürekliliği açısından EFTA ülkeleri ile Türkiye arasında güçlü bir sistem tesis edildi, ilk defa bir serbest ticaret anlaşmasında teknoloji transferini kolaylaştırmaya yönelik iş birliği hükümlerine yer verildi.

rimlesini sağlayan "Ticaretin Kolaylaştırılması" hükümleri ile "e-ticaret" konuları anlaşmanın bir parçası haline getirildi. Ayrıca ikili anlaşmazlıkların halli mekanizması oluşturuldu. Anlaşmanın tabii olduğu Pan-Avrupa-Akdeniz tercihli menşei kuralları Balkan ülkelerini de içerecek şekilde genişleyen Bölgesel Konvansiyon ile bağlantılı hale getirilirken, bu sayede, daha büyük bir coğrafyadaki ekonomilerle kümülasyon imkanı sağlanarak ticaret ve yatırım imkanları genişletildi. Fikri mülkiyet alanında, yeniliklerin karşılıklı korunması ve sürekliliği açısından EFTA ülkeleri ile Türkiye arasında güçlü bir sistem tesis edildi, ilk defa bir serbest ticaret anlaşmasında teknoloji transferini kolaylaştırmaya yönelik iş birliği hükümlerine yer verildi.

Kotalar kaldırıldı

Hizmet ticaretine ilişkin kural ve taahhütlerin kapsama dâhil edilmesiyle Türkiye'nin hizmet sunucuları ve yatırım-

cıları için daha öngörülebilir bir ticaret ortamı elde edildi. Kara yolu taşımacılığı ve turizm hizmetlerine ilişkin EFTA tarafının kapsamlı taahhütler üstlenmeleri sağlandı. Karayolu taşımacılığında EFTA ülkelerine gerçekleştirilecek ikili ve transit taşımacılıkta kotalar kaldırıldı, taşımacıların ayrımcı ücretlendirmeye tabi tutulmalarının önüne geçildi. Gerçek kişilerin hareketliliğine ilişkin Türkiye'nin hizmet sunucularının çoklu giriş vizesi başvurularında karşılaştıkları keyfi uygulamaların engellenmesi hedefleniyor. İsviçre ile varılan anlaşma uyarınca da özel sağlık hizmetleri, yaşlı bakım hizmetleri ve sıhhat hizmetleri almak üzere taraflar arasındaki hasta hareketliliği güvence altına alındı. Ayrıca, İsviçre ile Türkiye arasındaki temel tarım ürünleri ve işlenmiş tarım ürünleri ticaretinde ileri liberalizasyona gidilirken Türkiye tarım ürünleri ihracatında öne çıkan ürünlerin İsviçre pazarına tercihli girişi temin edildi.



İLK 1000'DE İHRACAT BANDI GENİŞLİYOR

Türk ekonomisinin 16 yıldır nabzını tutan İlk 1000 İhracatçı Firma araştırmasının 2017 yılı sonuçları açıklandı. 26 sektörün tamamını kapsayan araştırmaya göre hazır giyimden 162, tekstilden 69, halıdan 19, deri ve deri mamullerinden ise 5 olmak üzere toplamda 255 firma bu listede yer aldı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından 16 yıldır yapılan ve 26 sektörün tamamını kapsayan İlk 1000 İhracatçı Firma araştırmasının 2017 yılı sonuçları 12 Haziran tarihinde düzenlenen basın toplantısı ile açıklandı. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi tarafından açıklanan araştırmaya göre, en fazla ihracat yapan şirketler sıralamasında zirve 4 milyar 797 milyon dolarla 2016 yılında olduğu gibi yine Ford Otosan'ın oldu. Listede ikinci sırayı 5 basamak birden yükselerek 4 milyar 443 milyon dolar ihracata imza atan Toyota, üçüncü sırayı ise 3 milyar 209 milyon ihracatla Tofaş aldı. Hazır giyim ve konfeksiyondan 162, tekstil ve ham maddele-

lerinden 69, halıdan 19, deri ve deri mamullerinden ise 5 firma bu listede yer aldı.

Toplam ihracatta yüzde 13,4 artış

TİM İlk 1000 İhracatçı Firma verilerine göre; firmaların geçen yılki toplam ihracat rakamı 2016 yılına göre yüzde 13,4 oranında artarak 92,3 milyar dolara çıkarken, bu şirketlerin toplam ihracat içindeki payı ise yüzde 58,8 olarak gerçekleşti. Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 50,3'üne ilk 500 firma, yüzde 8,5'ine de ikinci 500 firma imza attı. Geriye kalan 70 bin firma da toplamın yüzde 41,2'sini gerçekleştirdi. Öte yandan 436 firmanın ihracatı 25 ile 50 milyon dolar arasında kalırken, sadece 10 firma

1 milyar dolar ihracat barajını aşabildi.

Firma sayısı yeterli değil

Ay sonunda yapılacak genel kurulda 10 yıldır sürdürdüğü TİM Başkanlığı görevini bırakmaya hazırlanan Mehmet Büyükekşi, Türkiye'nin potansiyelinin göz önüne alındığında 1 milyar dolar ve üzeri ihracat yapan firma sayısını yeterli görmediklerini söyledi. Mehmet Büyükekşi, "2023 yılı hedefimiz 50 firmamızın 1 milyar dolar ihracat barajını aşması. Bu hedefe ulaşmak için daha yüksek katma değerli ürünler ihraç etmeliyiz. Ar-Ge, inovasyon, tasarım ve markalaşmaya daha fazla yatırım yapmalıyız" dedi. Geçen yıl 1000 firma arasında

202'sinde Ar-Ge merkezi olduğunu ve bu firmaların toplam 6,2 milyar liralık Ar-Ge harcaması yaptığını kaydeden Mehmet Büyükekşi, 1000 firmanın içinde uluslararası tescilli marka sayısının 13 bin 473'e, patent sayısının ise 7 bin 426'ya yükseldiğini dile getirdi.

Üretici-ihracatçı firmalar ilk sırada

Araştırma verilerine göre, 2017 yılında, ilk 1000 ihracatçı firmanın yüzde 66,8'ini üretici-ihracatçı, yüzde 16,5'ini ihracatçı, yüzde 12'sini grup dış ticaret ve yüzde 4,7'sini sektörel-sermaye dış ticaret şirketleri oluşturdu. Firmaların sermaye yapısı dağılımına bakıldığında; araştırmaya katılan firmaların yüzde 81'ini yüzde 100 yerli firmalar oluşturuyor. Geriye kalan firmaların yüzde 11,3'ü yüzde 100 yabancı, yüzde 7,4'ü de yerli-yabancı ortaklı yapıya sahip. Yerli firmaların, ilk 1000 içerisindeki ihracattan aldıkları pay ise yüzde 61 düzeyinde. Yerli-yabancı ortaklı firmaların oranı ise bu alanda yüzde 24 seviyesinde. Yani, bu sınıflama içerisinde firma başına en yüksek ihracata yerli-yabancı ortaklı firmalar sahip durumda.

İkinci büyük sektör hazır giyim

İlk 1000 ihracatçının sektör bazındaki performanslarına bakıl-

dığında, otomotiv sektörü yüzde 27,2 pay ile 2017 yılının da birincilik koltuğunu kimseye kaptırmadı. Sektör, 2017'de 28 milyar 535 milyon dolarlık ihracat yaptı. Bu ihracatın yüzde 88'lik kısmı ilk 1000 içerisinde yer alan otomotiv ihracatçıları tarafından gerçekleştirildi. İkinci büyük sektör olan hazır giyim ve konfeksiyonun ise ilk 1000 içerisindeki payı yüzde 9,7 olurken, çelik sektörünün payı yüzde 9,5 olarak gerçekleşti. Listeye göre büyük sektörler arasında, toplam ihracattan en fazla payı otomotiv aldı. Yine büyük sektörlerden kimyevi maddelerde ilk 1000 içerisinde yer alan firmaların payı yüzde 54 oldu. Tekstilde ise bu oran yüzde 38 olarak gerçekleşti. Bir başka deyişle kimyevi maddeler ve tekstil sektörlerinde ihracat daha çok tabana yayılırken, otomotiv ve çelik gibi sektörlerde ihracat daha çok büyük firmalar tarafından yapılıyor.

İlk sırada İstanbul

İlk 1000 ihracatçı firmanın illere göre dağılımına bakıldığında, 2017'de 426 firma ile İstanbul yine birinci oldu. İstanbul'un ihracat içerisindeki ağırlığı sürerken, firma sayısı bazında payı gerilemeye devam ediyor. İzmir 83 firma ile ikinci, Gaziantep ise 68 firma ile üçüncü sırada yer aldı. İlk 1000 ihracatçı firmanın bölgesel dağılımına bakıldığında, Marmara Bölgesi 579 firma ile her zaman olduğu gibi birinci sırada. İkinci sırada 159 firma ile Ege Bölgesi, üçüncü sırada 79 firma ile Güney Doğu Anadolu Bölgesi yer aldı. Geçen yıl 71 bin ihracatçı 3,2 milyon kişiye istihdam sağladı. 2017 yılında ilk 1000 firmanın toplam istihdamı yaklaşık 800 bin kişi olarak gerçekleşti, ilk 500 firmanın ortalama çalışan sayısı 1137 iken, ikinci 500'ün 415 oldu.

Aylık bazda rekor ihracat

TİM Başkanı Büyükekeşi, geçen yıl ihracatçıların çok çalıştığını ve dünya ortalamasının üzerinde bir ihracat artışına imza attığını söyledi. Büyükekeşi, "Şüphesiz ki, bu başarıya en büyük

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe etkinlikle ödül alırken...



katkısı ilk 1000'e giren ihracatçı firmalarımız sağladı" dedi. 2017 yılı sonunda, 2018'in 'Rekorlar Yılı' olacağını söylediğini hatırlatan Büyükekeşi, bu yılın ilk 5 ayındaki ihracat rakamlarının bu sözü doğrular nitelikte olduğunu kaydetti. Büyükekeşi şöyle devam etti: "Bu dönemde her ay, aylık bazda rekor ihracat açıkladık. Mart ayında ise tarihimizde ilk defa aylık 15 milyar dolar barajını aştık. Yıl sonunda ise 170 milyar doların üzerine çıkarak yıllık bazda Cumhuriyet rekorunu kırmış olacağız. Küresel dalgalanmaların 2016'da son bulmasıyla birlikte, artış dünya ticareti de tekrar yükselişe geçti. Türkiye olarak biz de bu artışın çok daha üzerinde bir ihracat artışı yakalamalıyız. 2023 hedeflerimize giden yolda 2018 yılı bizim için çok önemli bir yıl olacak. 2017 yılında ihracatımızın dünya ticaretinden aldığı pay yüzde 0,9 ile rekor düzeye çıkmıştı. 2018'de inşallah bu oran daha

da yukarı çıkacak ve bir başka rekora imza atacağız."

Tahminlerin üzerinde performans

TİM Başkanı Büyükekeşi, ihracatta yakalanan başarının şüphesiz ki Türkiye'nin büyüme rakamlarına da yansıtacağını dile getirdi. Büyükekeşi, "Açıklanan 2018 yılı ilk çeyrek rakamlarında ülkemiz ekonomisi yüzde 7,4 ile büyümede yine dünyada üst sıralarda yer aldı. Bu başarı ile Türkiye, yine tahminlerin

üstünde bir performans sergiledi. Büyüme tahminlerimizi aşağı çeken birçok kredi de-recelendirme kuruluşu bu başarıyla birlikte bir kez daha yanıldılar. Üzerimizde oynanan bütün oyunlara rağmen, ekonomimiz güçlü yapısıyla yüksek oranlarda büyümeye devam ediyor. İhracatımızdaki güçlü artışla birlikte, turizm sektöründeki ivmelenme ekonomimizin yüksek oranda büyümesine katkı sağlamaya devam edecek" değerlendirmesi yaptı.

4 SEKTÖRDE 2017 LİDERLERİ

Hazır Giyim ve Konfeksiyon / TGS Dış Tic. A. Ş.
Tekstil ve Hammaddeleri / AK-PA Tekstil İhracat Pazarlama A. Ş.
Halı / Erdemoğlu Dış Tic. A. Ş.
Deri ve Deri Mamulleri / TGS Dış Tic. A. Ş.

	Ar-Ge Merkezi Olan Firma Sayısı	Tolpam Ar-Ge Harcaması
2016	174	4,2 Milyar TL
2017	202	6,2 Milyar TL

4 SEKTÖRDEN 255 FİRMA

SEKTÖR	FİRMA SAYISI	TOPLAM İHRACAT (Milyon \$)	İLK 1000'DEKİ PAYI	SEKTÖRDEKİ PAYI
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	162	8,966,1	%9,2	%52,6
Tekstil ve Hammaddeleri	69	3,061,7	%3,3	%37,8
Halı	19	877,2	%1,0	%93,8
Deri ve Deri Mamulleri	48	2,714,6	%2,9	%39,8



İHRACATÇININ KUR SORUNU BÜYÜYOR

Türkiye İhracatçılar Meclisi, İhracatçı Eğilim Araştırması'nın 2018 yılı 1. Çeyrek Gerçekleşme ve 2. Çeyrek Beklenti sonuçlarını açıkladı. İlk çeyrekte ortalama 29 ilave istihdam sağlayan ihracatçıların yaşadığı en büyük sorun döviz kurları olurken, lojistik maliyetleri, hammadde-aramalı fiyatları ile enerji maliyetleri de diğer sorunlar olarak sıralandı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), her çeyrek düzenli olarak gerçekleştirdiği İhracatçı Eğilim Araştırması'nın 2018 yılı 1. Çeyrek Gerçekleşme ve 2. Çeyrek Beklenti sonuçlarını açıkladı. Geçen yıl en çok ihracat gerçekleştiren firmalar ile TİM ve ihracatçı birliklerinin yönetim kurulu üyelerine yönlendirilen ankete 406 firmanın üst düzey temsilcisi katıldı. Buna göre 2017 yılının son çeyreğinde firmaların cirolarında ihracatın payı yüzde 62,6 iken, 2018 yılının ilk çeyreğinde bu oran yüzde 66,2'ye yükseldi.

Üretim ve ihracatta artış

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, firmaların ihracata her geçen gün daha fazla önem verdiğini belirterek, "Bu artışta elbette kurlardaki yükselişin de etkisi var, ancak mikro düzeyde. Firmalarımızın ihracat yapma heveslerinin de son dönemde arttığına hep birlikte şahit oluyoruz. 2018'in ilk üç ayında ihracat gerçekleştiren 48 bin firmamızdan 3 bin 500'ü ilk defa ihracata başlayan firmalardan oluşuyor. Bu ihracatımızın sürdürülebilirliği için son derece önemli bir veri" ifadelerini kullandı. İlk çeyrekte firmaların yarısının

dan fazlasının üretim ve ihracatında artış yaşandı. Mehmet Büyükekşi, "En dikkat çekici artış, firmalarımızın ihracat birim fiyatlarında yaşandı. Önceki çeyrekte firmalarımızın önemli bir kısmı birim fiyatlarında değişiklik yaşamazken, bu çeyrekte her 5 firmamızın 2'si ihracat birim fiyatlarının arttığını kaydetti. Petrol fiyatlarında ilk çeyrekte gördüğümüz artış, bu sektörle doğrudan veya dolaylı ilişkisi olan sektörlerimizde fiyat artışını beraberinde getiriyor. Ancak her platformda dile getirdiğimiz Ar-Ge, inovasyon, tasarım ve markalaşmaya daha fazla önem verildiğini eğitim, çalış-

ma ve toplantılarımızda görüyoruz. Daha yenilikçi ürünlerle daha yüksek birim fiyatlarına ulaşarak, bu alanda Almanya, İtalya gibi ülkeleri yakalamak en büyük hedefimiz olmalı" şeklinde konuştu.

Dolar ve Euro tahmini

Firmalar, 2. çeyrek sonunda Doları 4,32, Euro'yu 5,24 olarak tahmin etti. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, "Önceki araştırmalarımızdan farklı olarak bu çeyrekte firmalarımızın tahminlerinde çok geniş bir yelpazede rakamlar görüyoruz. Kurların öngörülebilirliği, fiyat-lama çalışmaları için en kritik konu. Bugün alınan siparişi üç

ay sonra teslim edip ödemeyi altı ay sonra alacak bir ihracatçı, altı ay sonraki dolar kurunu tahmin edemediğinde fiyat vermesi de imkânsız hale gelir. Nitekim son günlerde ekonomimiz ile bağdaşmayan bir kur dalgalanmasına şahit oluyoruz. Bu noktada ise kur riskinden korunma yöntemleri önem kazanıyor. Kur riskine karşı kullanılabilir yöntemlerin kullanma ve bilinirliğinde bu araştırmada bir artış yaşandı, ancak yine de bu yöntemlerin bilinirliği son derece sınırlı. Bu konuda daha fazla çalışmalıyız” dedi.

İkinci çeyrekte büyüme beklentisi

Türkiye'nin güçlü büyüme performansının sürdüğünü vurgulayan Büyükeksi, “İlk çeyrek büyümemiz yüzde 7 civarında olacak. Son dönemde verilen yatırım teşviklerinin katkısıyla bu performansın devam etmesini bekliyoruz. Araştırmamıza göre ihracatçılarımız da bizimle aynı görüşü paylaşıyor. Güçlü büyüme performansımızın ikinci çeyrekte yüzde 6,1 büyüme ile devam etmesini bekliyor” dedi. Araştırmaya katılan firmaların ortalama 18 ülkeye ihracat gerçekleştirdiğini, bu ülkelerden ikisinin yeni pazar olduğunu belirten Büyükeksi, sözlerini şöyle sürdürdü: “TİM olarak firmalarımızı yeni pazarlara kanallize etmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Daha çok pazarda faaliyet göstermek, firmalarımızın riski dağıtımalarına ve gelirlerini daha düzenli bir hale getirmelerine vesile oluyor. Bu amaca yönelik olarak Mayıs ayında Ekonomi Bakanımızın da teşrifleri ile İhracat Pusulası portalımızı hayata geçirdik. İhracat yapısını yapmanın tüm firmalarımıza ve girişimcimlerimize yeni hedef ülkeler öneriyor, bu ülkelerdeki rakiplerimizin

birim fiyatlarından ülkedeki vize uygulamalarına, fuarlardan ithalat vergisi oranlarına tüm bilgileri kendilerinin kullanımına sunuyoruz. Mayıs ayı içerisinde 6 bine yakın kullanıcı portalı ziyaret etti, ürünler ve hedef pazarlar hakkında bilgi edindi. Bu hizmetimizin daha geniş kitlelere ulaşması için çalışmalarımız sürüyor.”

İlk beş hedef ülke...

İhracatta karşılaşılan sorunların ilgili çeyreğe ilişkin gelişmelere paralel olarak şekillendiğini belirten TİM Başkanı, “2018'in ilk çeyreğinde artış gösteren döviz kurları, firmalarımızın sorunlarında da önemli bir yer teşkil ediyor. Döviz kurları ile ilgili yaşanan sorunların oranı yüzde 36,4'ten yüzde 43,5'e yükseldi. Böylece döviz kurları en önemli sorun olarak karşımıza çıktı. Yine kurlara doğrudan bağımlı olduğu için lojistik maliyetleri, hammadde ve aramalı fiyatları ile enerji maliyetleri döviz kurlarının ardından sıralandı. Ancak kurlardaki oynaklığın bitmesi ile bu sorunlar önemli ölçüde ortadan kalkacak” dedi. İstihdam seferberliğinin devam ettiğini aktaran TİM Başkanı,

“İhracatçılarımızın yüzde 36'sı bir önceki çeyrekte istihdamlarını artıracaklarını söylemişti. Araştırmamızda gördük ki ihracatçılarımız ilk çeyrekte bu yönde adımlar attı. İhracatçılarımız ilk çeyrekte ortalama 29 ilave istihdam sağladı. Umuyoruz ki ihracatçılarımızın istihdama katkısı yıl boyunca devam edecek” dedi. İhracatçıların hedef pazarlarına değinen Büyükeksi, “Bu çeyrekte ilk beş hedef ülke ABD, Çin, Suudi Arabistan, Pakistan ve Birleşik Arap Emirlikleri oldu. Bir önceki çeyrekte Avrupa ağırlıklı bir tablo hâkimdi, şimdi ise ihracatçılarımızın Orta Doğu bölgesine daha fazla ağırlık vermeye başladıklarını görüyoruz” dedi. TİM Başkanı ayrıca, ihracatçıların Avrupa pazarlarındaki paylarını artırmayı hedeflediklerini de belirtti.

Firmalar takip etmiyor

İlk çeyrekte TİM'in düzenlediği önde gelen etkinliklerin bilinirliği ve takip edilirdiği konusunda da firmalara bir soru yönelttiklerini belirten Büyükeksi, “TİM olarak ihracatta katma değer artışı, hedef pazar toplantıları, sorun çözme faaliyetleri gibi birçok çalışma yürütüyor,



İhracat birim fiyatında ARTIŞ

İlk çeyrekte firmaların yarısından fazlasının üretim ve ihracatında artış yaşandı. En dikkat çekici artış, firmaların ihracat birim fiyatlarında yaşandı. Önceki çeyrekte firmaların önemli bir kısmı birim fiyatlarında değişiklik yaşamazken, bu çeyrekte her 5 firmadan 2'si ihracat birim fiyatlarının arttığını açıkladı.

PAZARA GİRİŞ HEDEFLENEN ÜLKELER

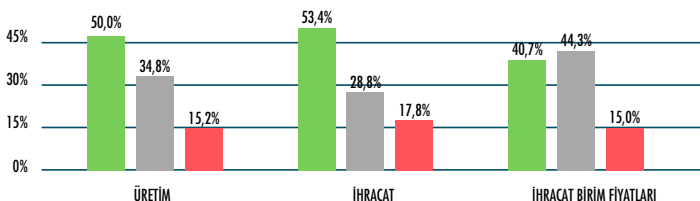
ABD
Çin
S. Arabistan
Pakistan
BAE

PAZAR PAYI ARTIŞI HEDEFLENEN ÜLKELER

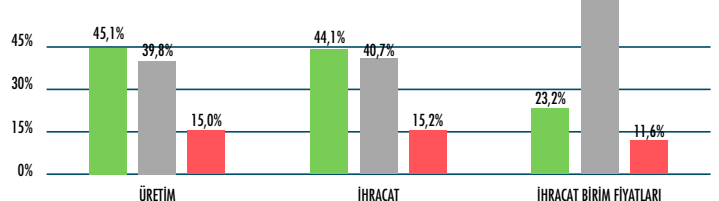
ABD
İngiltere
Almanya
Çin
Rusya

bu faaliyetlerimizin tamamını firmalarımıza ücretsiz olarak sunuyoruz. Ancak tüm duyuru ve bilgilendirme çalışmalarımıza rağmen bu etkinliklerimizde katılım istediğimiz düzeyde değil. Örneğin firmalarımızın sorunlarına çözüm bulan ülke ve sektör masalarının bilinirliği yüzde 50'nin biraz üzerinde. Yılın ilk üç ayında dört tane rota toplantısı düzenledik, Fildişi Sahili, Malezya, Brezilya ve Arjantin pazarlarını ele aldık. Bilgisi olmasına rağmen bu toplantılara katılmayan firmalarımızın oranı hayli yüksek. Yine ticaret heyetlerimiz, firmalarımıza sadece uygun koşullarda hedef ülkelere gitme fırsatı sunmuyor, aynı zamanda oradaki potansiyel alıcıları firmalarımızın ayağına getiriyoruz. Ancak heyetlere katılım istediğimiz düzeyde değil. Firmalarımızın TİM'in internet sitesini, TİM TV'yi, sosyal medya hesaplarımızı yakından takip etmeleri, bu faaliyetlerimiz konusunda bilgi sahibi olmalarını sağlayacaktır. Bu sayede çok daha fazla sayıda firmaya ulaşabiliriz” dedi.

1. ÇEYREK GERÇEKLEŞMELER



2. ÇEYREK BEKLENTİLER





HALI TASARIM YARIŞMASINDA GERİ SAYIM BAŞLADI

İHİB tarafından bu yıl 12'ncisi düzenlenecek Ulusal Halı Tasarım Yarışması'nın finalistleri belli oldu.

İstanbul Halı İhracatçıları Birliği'nin (İHİB) bu yıl 12'nci kez gerçekleştireceği Ulusal Halı Tasarım Yarışması'nın birinci ve ikinci aşama jüri değerlendirmesi sonuçlandı. Her yıl düzenlenen ve artık geleneksel hale gelen Ulusal Halı Tasarım Yarışması hem halıcılık sanatının gelişmesine yardımcı olacak hem de sektöre süreklilik ve canlılık kazandıracak genç halı tasarımcılarını keşfetme amacıyla hareket ediyor. Yarışma, her yıl genç ve yetenekli tasarımcı adaylarına kendilerini ifade etme şansı veriyor.

8 finalist belli oldu

2007 yılında ilkinin düzenlediği Halı Tasarım Yarışması ile bir hayali gerçeğe dönüştüren İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) bu sayede genç tasarımcıları da sektöre kazandırmak adına önemli bir adım atmış oldu. Yarışma için Türkiye'deki 18 üniversiteden 65 nitelikli başvuru yapıldı. 4 Haziran tarihinde yapılan ön eleme mülakata kaldı. 5 Haziran tarihinde ise gerçekleştirilen 2'nci aşama jüri değerlendirmesinden sonra 8 öğrenci 27 Ekim tarihinde yapılacak final gecesine kalmaya hak kazandı. Yarışmanın 8 finalisti şöyle; Büşra Akçay, Ece Yüksel, Fatma Büyüksöfoğlu,



Gülbahar Gümüştan, Kübra Çoşkun, Sultan Beyazıt, Şenay Subaşı ve Yasemin Öztoprak. Birinciye 10 bin Türk Lirası, ikinciye 7 bin 500 Türk Lirası, üçüncüye ise 5 bin Türk Lirası para ödülünün sahibi olacak.

Finale kalan 3 finalist aynı zamanda dizüstü bilgisayar, 6 aylık yabancı dil kursu ve 3 gün fuar ziyareti hakkı kazanacak. Ayrıca 8 finaliste dijital çizim tableti ve kalemi hediye edilecek.



Birinciye 10 bin TL
İkinciye 7 bin 500 TL
Üçüncüye 5 bin TL

FİNİLE KALAN İSİMLER

İSİM-SOYAD

ABÜŞRA AKÇAY
ECE YÜKSEL
FATMA BÜYÜKSÖFUOĞLU
GÜLBAHAR GÜMÜŞTEN
KÜBRA ÇOŞKUN
SULTAN BEYAZIT
ŞENAY SUBAŞI
YASEMİN ÖZTOPRAK

TEMA

ERİŞİLEBİLİRLİK
DEFORMASYON VE ABSTRAKSİYON
PAS
SURFACE
BAHAR ESİNTİSİ
KAOS'UN ESTETİĞİ: FRAKTAL
NATURA
JODHPUR



YÖRÜKLERİN HİKÂYESİ YAĞCIBEDİR'E DOKUNUR

Yağcıbedir Yörükleri tarafından yüzyıllardır dokunan Yağcıbedir halı ve kilimleri de Türk halıları arasında önemli yer tutuyor.

Süphesiz Türk kültür tarihinin ve Türk sanatının ilk akla gelen dallarından biri dokumacılık ve tabii halı ve kilim dokumacılığıdır. Elde edilebilen ilk örnekleri M.Ö.1500 yıllarına dayanan Türk halıları geçen zaman içinde dokuma kalitesi, sağlamlığı ve motif zenginliğiyle dünyanın en mükemmel halıları olmuştur. Yağcıbedir Yörükleri tarafından yüzyıllardır dokunan Yağcıbedir halı ve kilimleri de Türk halıları arasında önemli yer tutar. Kökboyası ile yünden yapılan Yağcıbedir halısının her desimetrekaresinde 1200-1600 adet düğüm var. Halının ömrü 150-200 yıl arasındadır. Yağ-

cıbedir halısı kullanıldığında değerini yitirmeden gelinlik kızlara ailesinin gücüne göre 10-20 adet halı çeyiz olarak veriliyor.

Türk düğümü!

Haliya gönül veren Avukat ve Halı Koleksiyoncusu Cem Kandemir, Yağcıbedir Halısına ilişkin şu bilgileri veriyor: “İmparatorluk döneminde orduya yağ temin ettikleri için yağcı olarak nitelendirilen Yörükler, hayvancılıkla uğraştıklarından her türlü hayvansal üründen faydalanarak et, süt ve dericilik yanında koyunyünlerini de işleyerek özellikle halı, kilim ve keçe dokumuşlardır. Orijinal Yağcıbedir halılarının en önemli özelliklerinden biri



üretiminde iyi kalite, saf koyunyünü kullanılmasıdır. Yün elde etmek için Mayıs-Haziran aylarında ilk, temmuz-ekim aylarında ikinci kırım yapılır. İlk kırımda elde edilen elyaf daha uzun, dayanıklı olduğundan çözgü olarak kullanılmakta ve yörede “yapak” olarak isimlendirilmektedir. İkinci kırımda elde edilen yumuşak,

kısa elyaflar ise ilme ipliği olarak kullanılmakta ve buna “yün” denilmektedir. Nadiren halıların çözgüsünde pamuk kullanılsa da genel olarak atkı, çözgü ve ilmeği yündür.” Diğer Türk halılarında olduğu gibi bu halılarda da “Türk Düğümü” olarak bilinen çift düğüm tekniği (Gördes Düğümü) ile dokuma yapıldı-

ğını söyleyen Cem Kandemir, "Kravat düğümüne benzeyen ilmeklerden biri kopsa bile her düğüm münhasıran kilitli olduğundan İran tipi düğümlü halılarda olduğu gibi halı sökülmemekte son derece sağlam bir örgü yapısına sahip olmaktadır. Günümüzde dokunan Yağcıbedir halılarında yapay boyalar ve fabrika ipliği kullanılsa da nadiren çeyizlerden çıkan az sayıda halıda, el eğirmesi kirman ipliği ve kök boyalara rastlanabilmektedir. Bitkilerin boya maddesi içeren bölümleri, olgun dönemlerinde toplanmakta ve öğütülmektedir."

Renkler...

Yapılan az sayıda yayında kök boya elde etme usulleri anlatıldığını söyleyen Cem Kandemir, "Örneğin; kök boya bitkisinin (boya kökü, sarıkız otu) köklerinden kırmızı; boyacı sumağın (sombok) gövdesinden sarı; muhabbet çiçeğinden (deve gülü) sarı; sarı pirenin (pınar) çiçek, yaprak ve gövdesinden sarı; ceviz ağacının meyve kabuklarından kahverengi; palamut meşesinin (palamut) meyvelerinden siyah elde edilmektedir. Yağcıbedir halılarında sadece lacivert (gök), kırmızı (al, narıç), beyaz (ak) ve çok ender olarak siyah (kara) kullanılmaktadır. Doğal boya ile boyanan ipliklerde "abraj" adı verilen renk dalgalanmalarına rastlanmaktadır. Bu durum kök boya delili olarak kabul edilse de bazen kasten bu görüntünün verildiğine dair yayınlar yapılmıştır. Lacivert küp boyamacılığı yöntemi ile boncuk tutkalı, sud kostik, hydro sülfite ve indigo kullanılarak kırmızı ve tonları; mordanlı boyama yöntemi ile şap, krem tartar, kök boya bitkisi kullanılarak siyah elde edilmektedir. Mordanlı boyama yöntemi ile şap, krem tartar, ceviz kabuğu veya palamut, indigo ve kök boya bitkisi kullanılarak da boyanmaktadır. Kök boya kullanılan halı ve kilimlerin renkleri kullanıldıkça daha parlak ve göz alıcı renk derinliğine kavuşmaktadır."

"Sıyrdım" ne demek?

Yağcıbedir halılarında kalitenin, sıyrdım hesabı, düğüm sayısı ve desen ipliğine göre belirlendiğini söyleyen Cem Kandemir, şöyle devam ediyor: "Halk arasında bir sırada atılan düğüm sayısına "sıyrdım" denir. İki dokuyucu günde 50-60 sıyrdım dokuyabilir. Ayrıca halı kalitesinde kıyı bordürlerinin düzgünlüğü ve halı terazisinin bozuk olmaması da önemli kalite kriterleridir. Yörükler çeyizlerine koymak ve günlük ihtiyaçlarında kullanmak üzere halı, kilim, çuval, heybe, torba dokumasında kendilerine has antatik motif ve stiller meydana getirmişlerdir. Bu motifler değişik sınıflara ayrılmıştır ancak ticari üretim kaygısı, bu geleneğin bozulmasına sebep olmuştur. Orijinal Yağcıbedir halıları Sındırgı, Kepsut, Bergama tipi veya çift yönlü mihraplı, tek mihraplı ve tek mihraplı ayak basma yerli şeklinde sınıflandırılmışsa da çeşitli özelliklerine göre bu sınıflandırmalar çoğaltılmaktadır. Yağcıbedir halıları geometrik motiflerden oluştuğu için her türlü mobilya türü ile kolayca uyum sağlar. Yağcıbedir halılarında kullanılan geometrik motifler; hayat ağacı, söğüt dalı, heybe suyu, yıldız, karanfil, kuş ve çiçeklerdir. Hayat ağacı, nesiller arasındaki bağlılığı ifade etmekle beraber soylarının bir olduğunu, aynı soydan geldiklerini, ancak birlikte yaşamının sevgi, muhabbet,



Cem KANDEMİR
Avukat, Halı Koleksiyoncusu

kardeşlik ve dostluk duygusuyla mümkün olacağını, bunun da insanları yetiştiren kadınların gayretleriyle olabileceğini ifade etmektedir. Heybe suyu motifi, yiğitlik, mertlik, sertlik ifade eder. Erkek çeyizi olarak dokunan halının orijinal bordür motifidir. Bordürde bu motif kullanılarak halı motifini çerçeve içerisinde alıp erkeğin, ailesini her zaman koruyabileceğini, sorumluluğunu devam ettirebileceğini ifadeye çalışır. Heybe suyu motifi ile dokunan bu kilim, erkek tarafından çeyiz amacıyla dokunur. Dokuma sanatında kız erkek ayrımı yoktur. Bu yöre erkeği, kendi çeyizini kendisi dokur. Kocabaş motifi, kız çeyizi olarak dokunan halılarda kullanılır. Gelinlik çağa gelen genç kız sözle ifade edemediği duygularını, halıda kocabaş motifıyla dile getirir. Artık evlenme çağının geldiğini, gelin

olma isteğini anlatır. Aynı halıda bu motifi, iki kez üst üste sıra halinde tekrarlırsa sevdiği bir erkeğin olduğunu, onu istediğini, kendisinin ona verilmesi isteğini ailesine dile getirir. Üçüncü sırada aynı motif tekrarlırsa sevdiğine vermedikleri takdirde kesinlikle ona kaçacağını ifade eder. Kızın ailesi halı bitinceye kadar başından ayrılmaz. Söğütdalı, karanfil ve çiçekler, yaşantılarını kırlarda geçiren yürükleri; onların bulunduğu ortamı ve cennet bahçelerini ifadeye çalışır. Bunların dışında Türk halılarındaki motiflerin anlamı ve tarihçesi ile ilgili Prof. Dr. Neriman G. Kırzioğlu, Prof. Dr. Sadık Tural, Prof. Dr. Oktay Aslanapa'nın eserleri ilgi duyanlar için faydalı olacaktır.

Bu halı desteklenmeli

Hereke ve Bünyan halıları kadar ticari yönden rağbet görmese de Yağcıbedir halılarının Türk halı sanatı içinde önemli bir yer tuttuğunu söyleyen Cem Kandemir, "Çin'de üretilen ve asla yerli üretim kalitesini tutturamayan halı üretiminden Yağcıbedir halıları da nasibini almıştır. Japon hükümetinin Kimono sanatını ayakta tutmak için gösterdiği çabanın bir benzerinin de devletimizce sağlanması, binlerce yıllık bu sanatın ayakta kalmasını mümkün kılacağı gibi hayvancılıktan dokumacılığa, iplik ve boya sanayine kadar geniş bir iş sahası da yaratacaktır" diyor.



Yaklaşık kırk yıllık bir Yağcıbedir çeyiz halısı. Kök boya ve el eğirmesi iplikle dokunmuştur.

KORUYUCU TEKSTİLDE TÜRKİYE FARKI

Birçok endüstriyel sektörde ve insanların zarar görme riskinin olduğu daha pek çok alanda koruyucu giysi ve donanımların kullanılması zorunlu hale geliyor. Örne kumaşların teknik tekstillerde uygulamalarının çoğalmasıyla birlikte koruyucu tekstile de talepler artıyor.

Gelişen teknoloji ile birlikte teknik tekstil ürünleri içerisinde insan vücudunu tehlikeli ortamlarda korumayı sağlayan tekstil yapıları giderek artmaya başladı. Bu konuya verilen önem ise her geçen gün daha da kendini hissettiriyor. Global pazarda benimsenen çevre ve insan sağlığına önem veren yeni üretim şekli, teknik tekstilde görünürlüğünü artırıyor. Teknik tekstilin önemli bir kolu olarak yer alan koruyucu tekstil, güvenlik ve hijyen alanında standartlar oluşturarak tüketicilerin beğenisini kazanıyor. Koruyucu tekstiller, üretim miktarı yönünden teknik tekstiller içerisinde en küçük orandaki uygulama alanı olmalarına rağmen; özellikle gelişmekte olan ülkelerde sanayileşme oranı arttıkça yaptırımların artması ile koruyucu özelliğe sahip giysilere olan talep de artıyor. Örne kumaşların teknik tekstillerde uygulamalarının

artmasıyla birlikte koruyucu tekstillerde de kullanım başladı. Koruyucu tekstiller, bir kişi ya da ürünü çeşitli risk ya da tehlikelere karşı koruyan giysi ya da tekstil ürünleri şeklinde tanımlanıyor. Dünyada giderek artan savaşlar ile ekosistemdeki bozulmalardan dolayı koruyucu tekstillerin önemi de her geçen gün artıyor. Günümüzde pek çok insan, yaralanma ya da hayati tehlikeye yol açabilecek çeşitli riskler içeren ortamlarda bulunmak durumunda kalıyor. Birçok endüstriyel sektörde ve insanların zarar görme riskinin olduğu daha pek çok alanda koruyucu giysi ve donanımların kullanılması zorunlu hale geliyor. Bir itfaiye çalışanını ya da inşaat işçisinin çalışma alanı göz önüne getirildiğinde bu konunun ne kadar elzem olduğu bir kez daha hatırlanıyor. Tekstil hayatımızın her alanında kendini gösteriyor. Çeşitli riskler içeren mesleklere ve iş alanlarına

bakış açısının değişmesinde bu alanda yapılan yeniliklerle olumlu yönde değişime uğradığı bir gerçek. Alanda ne kadar nitelikli çalışmalara imza atılırsa, o alanın güvenirliliği de doğru orantıda artış gösteriyor. Tekstil sektörünün üretici ve yaratıcı gücü, türlü iş alanlarında kullanılan giyim kuşamda yaptığı yeniliklerle kendini geliştiriyor, yeni bir pazarlama alanı yaratıyor. Bu ürünler kullanım amaçlarına göre; balistik koruma, mekanik etkilerden koruma, ısı ve alevden koruma, nükleer, biyolojik, kimyasal ve radyoaktif zararlılardan koruma, statik elektriklenmeden koruma, elektromanyetik koruma, kamuflaj, çevre etkilerinden koruma, uzay giysileri, yüksek görünürlükte uyarıcı tekstiller, temiz oda giysileri olmak üzere gruplara ayrılıyor.* Koruyucu tekstiller özellikle; askeriye, güvenlik kuvvetleri, özel timler, itfaiyeciler, kurtarma ekipleri, madenciler,



yol yapım ve onarımında çalışanlar, kimya ve elektrik-elektronik sanayisinde çalışanlar, ağır sanayi ve nükleer santral çalışanları, hastanelerdeki bazı birim görevlileri vb. tarafından kullanılıyor.

Özel liflerle yapılıyor

İtfaiyeci giysileri, kaynakçılar için erimiş metallere karşı koruma giysileri, kurşun geçirmez yelekler vb. için ısı ve radyasyona karşı koruma yüksek performanslı liflerden yapılmış teknik tekstiller ile sağlanıyor. Kurşun geçirmez yeleklerde yüksek mukavemete, yüksek ısı dayanımına ve düşük çekme özelliğine sahip özel bir lif olan aramidler kullanılıyor. Güç tutuşur yeleklerde yüksek mukavemet, kimyasal ve alev dayanımı nedeniyle cam lifleri de bulunuyor. Koruyucu giysiler aynı zamanda uzaya giderken astronotlar tarafından kullanılıyor. Astronotların elbiseleri onları güneşin ısısından koruyacak özel bir kimyasalla kaplanıyor. Yalnızca elbiseleri özel liflerden yapılmakla kalmamakta, aynı zamanda uzay gemilerinin içi de özel bir kumaşla kaplanıyor.** Ege Üniversitesi, Tekstil Mühendisliği Bölümü'nden Nida Oğlakcioğlu, Gözde Ertekin ve Arzu Marmaralı kaleme aldıkları "Yüksek Performanslı İpliklerden Üretilen Örme Kumaşların Mekanik Etkilere Karşı Dayanımlarının İncelenmesi" adlı çalışmalarında, koruyucu tekstilin önemine ve bu alanda yapılan çalışmalara dikkat çekerek, detaylı bir incelemeyi paylaşıyorlar.

Üç boyutlu yüzeyler tercih sebebi

Koruyucu tekstillerin alt grubu olan mekanik etkilere karşı dayanıklı tekstillerin incelendiği çalışmada, yazarlar, mekanik etkilere karşı dayanıklı tekstillerde özellikle delinmeye karşı koruma amacıyla yüksek mukavemetli örme kumaşların geliştirilmesinin amaçlandığını gördüler. Bunu şöyle açıklıyorlar: "Me-

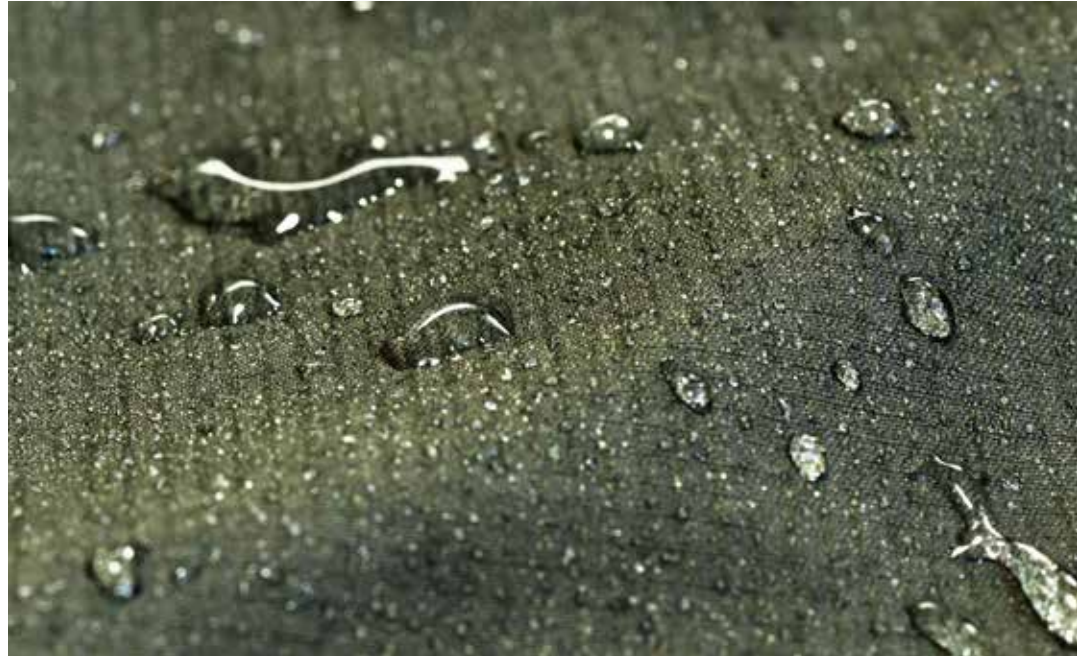
kanik etkilere karşı koruyucu tekstiller kesilme, yırtılma, aşınma, düşme, çarpma vb. gibi etkilerden vücudu koruyan yüzeylerdir. Eldiven, kask, dizlik ve dirseklik bu amaçla kullanılan koruyuculara örnektir. Bu ürünlerin performans özelliklerinde lif tipi, kumaş parametreleri ve uygulanan terbiye işlemleri önem taşımaktadır. Yapılan araştırmalar, günümüzde bu alanda koruma amaçlı üretilen ürünlerin çoğunda para- aramid ve benzeri liflerin kombinasyonlarının ve yüksek mukavemete sahip diğer liflerin (UHMWPE, PES HT, PA HT, Cordura®, Technora® vb.) kullanım alanı bulunduğunu göstermektedir. Yüksek mukavemetli kumaş üretiminde çoğunlukla iki boyutlu kumaşlar kullanılsa da üç boyutlu yüzeyler giderek daha fazla tercih edilmeye başlanmıştır. Bu kumaş yapıları dokuma, örme, dokusuz, kaplanmış, lamine edilmiş veya kompozit yapıda kullanılabilir de, genellikle dokuma yapılar tercih edilmektedir." Yapılan çalışmada, yüksek mukavemetli ve özellikle delinmeye karşı koruyucu nitelikte örme yapıların geliştirilmesi hedeflendiği belirtiliyor. Bu amaçla, örme işlemine uygun olacak şekilde piyasada kullanılmakta olan bazı yüksek performanslı filament ipliklerin seçildiği görülüyor. Temin edilen ipliklerle yapılan ön denemeler, yüzde 100 bu ipliklerle üretilen kumaşlarda ipliklerin yüksek kayganlık özelliğine sahip olması nedeniyle testler esnasında sökülme sorunu olduğunu ortaya koyuyor. Bu nedenle, çalışma kapsamında bu özel filament iplikler kesikli sentetik iplikler ile birlikte kullanıldığı belirtiliyor. Önceleri sadece iç giysilerde ve kazak, ceket gibi kalın dış giysilerde tercih edilen örme kumaşların gün geçtikçe kullanım alanları çeşitleniyor ve dolayısıyla üretimi artıyor. Günümüzde bu yapılar fantezi ve spor, ince ve

kalın tüm iç ve dış giysiliklerin yanında, ev tekstili, araba koltuk döşemesi, balık ağları, meyve sebze torbaları, ayakkabı astarı, tıbbi tekstiller, ziraat ve jeotekstiller olmak üzere pek çok teknik alanda kullanılıyor.

Pazarda fark yaratmak şart!

Günümüzde, örme sanayisinin yuvarlak ve düz örme alanında alt yapısının oldukça iyi bir noktada olduğunu görüyoruz. Türkiye, hem ustalık hem de üretim kalitesinde tercih edilen bir ülke olarak pazarda yer alıyor. Ancak, pek çok örme sanayicisinin de gördüğü bir sorun olarak, gerçek kalkınma ve yüksek katma değerli ürünler üretmeyi sıradan mallar üretimi ile gerçekleştirebilmek mümkün gözüküyor. Sektöre katkıda bulunulan her yeni gelişme tekstil ve örme sanayisini bir adım ileriye taşıyor. Bu konuya eğilindiğinde, teknik tekstilin gittikçe artan önemi de gün yüzüne çıkıyor. Pek çok tekstil firmasının özel üretim gerçekleştirerek teknik tekstil ürünlerine yoğunlaşması, örme teknolojilerinin de gelişmesine fırsat sağlıyor.

Ege Üniversitesi'nde yapılan bu çalışmada en stabil ve en yüksek performans özelliği sağladığı tespit edilen hortumlu interlok örgü yapısı seçildi. Bu kumaş yapısı seçilen çeşitli yüksek performanslı iplikler ile üretilip mekanik etkilere karşı dayanım özellikleri test edildi. Çalışmanın sonucunda kesikli PA grubu kumaşlarda yüksek performanslı ipliklerin kumaş özelliklerine etkisi incelenerek, kesikli PES grubu kumaşlardan en yüksek delinme ve kopma mukavemeti değerine sahip olan kumaşlarla, bu çalışmada üretilen kumaşlar karşılaştırıldı. PA grubu kumaşlar için kopma mukavemeti (PES HT içeren kumaş hariç) ve kopma uzaması açısından benzer sonuçlar elde edildi. Delinme direnci açısından ise Twaron® ipliği ile üretilen kumaşın yüksek seviyede dayanım gösterdiği tespit edildi. Önceki çalışmalarda da bu çalışmanın sonuçlarına pa-



ralet olarak para-aramid ipliği ile üretilen kumaşların daha yüksek dayanım özelliklerine sahip olduğu ortaya konuldu. PES ve PA grubu kumaşlar karşılaştırıldığında kopma mukavemeti değerlerinde bir fark olmadığı, PA grubu kumaşların kopma uzaması değerlerinin PES grubu kumaşlardan daha yüksek olduğu ancak delinme dayanımları açısından ise kesikli poliester içeren kumaşların daha yüksek delinme dayanımına sahip olduğu gözlemlendi.

Çözgümlü örme tekniği

Yapılan değerlendirmeler yüksek kopma mukavemeti ve orta düzeyde delinme

direncine sahip olan kesikli poliamid iplik ve Twaron® ipliği ile üretilen kumaşın koruyucu tekstiller alanında alternatif olarak kullanılabileceğini gösteriyor. Koruyucu tekstiller alanındaki yapılan çalışmalar ve piyasa araştırmaları, bu alanda genellikle dokuma ya da çözgümlü örme tekniklerinin kullanıldığını gösteriyor. Bu çalışma, atkı örme tekniği ile üretilen konvansiyonel bir örme yapısının da bu alanda kullanılabilirliğini araştırmak amacıyla gerçekleştiriliyor. Elde edilen sonuçlar, çok yüksek düzeyde koruma sağlanmasına imkan tanımasa da, belirli bir düzeye kadar

mekanik etkilere karşı koruma sağlanabileceğini ortaya koyuyor.

Kaynak

*Horrocks, A. R., Anand, S.C., (2000), Handbook of Technical Textiles, Woodhead Publishing Ltd., England.

**Dergipark, Koruyucu Dokusuz Teknik Tekstiller - <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/218021>

Nida OĞLAKCIOĞLU, Gözde ERTEKİN, Arzu MARMARALI (2014): Yüksek Performanslı İpliklerden Üretilen Örme Kumaşların Mekanik Etkilere Karşı Dayanımlarının İncelenmesi, Tekstil ve Mühendis, 21: 95, 1-8.

İplik tipi	İplik Numarası (dtex)	Lif Yoğunluğu (g/cm ³)	Kopma Mukavemeti (cN/dtex)	Kopma Uzaması (%)
Twaron®	930	1,44	18,82	12,35
UHMWPE	893	0,97	13,72	6,98
PES HT	945	1,39	6,95	40,23
PA 6 HT	935	1,14	6,47	66,98
Poliamid (PA) kesikli	738	1,14	2,73	62,23
Poliester (PES) kesikli	738	1,39	3,40	48,38



SİLİKON VADİSİ YATIRIMCILARINDAN SIRA DIŞI YATIRIM

Yapay zekâ ve ileri teknoloji firmalarına yatırım yapan Silikon Vadisi melek yatırım şirketleri çorap firmasına yatırım yaptılar. Evet yanlış okumadınız! Peki neden? Stance'i diğer çorap firmalarından ayıran ne?



Stance kurucuları (SoldanSağa, CEO Jeff Kearn, Başkan John Wilson, CMO Ryan Kingman, CPO Taylor Shupe, CCO Aaron Hennings)

Stance çorapları Hollywood aktörleri, hip-hop yıldızları, profesyonel atletler, kayakçılar, motosiklet yarışçıları için vazgeçilmez durumda. Kaliforniya'da San Clemente'de kurulan girişim bunu dayanıklılık, taban desteği, eşsiz tasarımları ve hayranlarına markayı tanıtan ünlü destekçileri ile gerçekleştirdi. Örneğin; markanın destekçilerinden olan Jay Z, 2013 yılında çıkardığı Single olan "F.U.T.W." albümünde markadan bahsetti. Rihanna ve hayranları da çorabın fanları arasında...

Çorabın Silikon Vadisi'ndeki hayranları

Stance çoraplarını bu kadar sevenler sadece Hollywood yıldızı ve sporcularla sınırlı değil, melek yatırım şirketleri de bu girişimi çok sevdi. Sadece son dönem çıkan melek yatırımcılar değil, uzun zamandır risk sermayesi işinde olan, silikon vadisinde melek yatırım şirketlerinin en

eskilerinden olan ve Büyük Baba olarak adlandırılan Kleiner Perkins Caufield&Byers da firmanın geleceğine güvenenler arasında. Sadece Kleiner Perkins değil, August Capital, Shasta Venture gibi toplamda 24 silikon vadisi melek yatırım şirketi de Stance'ye farklı zamanlarda yatırım yaptı. Şirket 2017 yılı itibarıyla 400 milyon dolar değerleme ile toplam 115 milyon dolar yatırım almış durumda.

Amaç marka yaratmak

Shasta Venture kurucu ortağı Tod Francis hiç kimsenin bu pazarda bu kadar bir yatırım beklemediğini ve Kanada Başbakanı Justin Trudeau Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nda Stance'in Yıldız Savaşları çorabını giyene kadar markanın Silikon Vadisi'nde kimsenin dikkatini dahi çekmediğini de sözlerine ekledi. Stance'nin kurucu ortağı ve CEO'su Jeff Kearn, Fast Company dergisine verdiği röportajda Under Ar-

maour gibi, sadece bir ürünü çok iyi şekilde yaptıkları ve kısa sürede büyük oranda yatırım alacakları bir ürün üretmek için yola çıktıklarını belirtiyor. Hatta ilk başta hangi ürünü üreteceğini bile bilmeyen Jeff Kearn, ABD'nin en büyük alışveriş marketlerinden birine gidip güneş kremi, kırtasiye, mücevher gibi farklı ürünleri incelemiş. Markette basit, sıkıcı plastik çantalar içindeki kahverengi, siyah, beyaz ve gri çoraplarla dolu reyona gelince ne yapmak istediğine karar vermiş. Hedefi belliydi artık, sıkıcı çorapları seksi ve heyecan verici ürünlere dönüştürmek. Kearn, amacının hiçbir zaman sadece çorap olarak görmediğini, çorabı sadece marka yaratmak için bir Truva atı olarak gördüklerini belirtiyor.

Teknolojik vizyon!

Çorap pazarı düşük kâr marjına sahip ürünler tarafından domine edilen bir pazar, NPD araştırma şirketinin verilerine göre ABD'de yetişkin çorap pazarının

büyüklüğü yıllık 5 milyar dolar civarında. 56 milyar dolarlık Amerika ayakkabı pazarı ile kıyaslandığında melek yatırım şirketleri için alışılmışın dışında, yatırım yapmaya değer bulmayacak kadar küçük bir pazar. Fakat Stance'nin küresel alanda marka olmaya odaklanması yatırımcıları çeken başlıca konu. Stance'nin en avantajlı olduğu konuların başında teknolojik vizyon geliyor. Bunu da Stance'de teknoloji bölümünün başındaki Avi Cohen ile başarıyorlar. Delta-Galil, kendi markasının yanı sıra, Nike dâhil birçok önemli marka için çorap üreten bir firma. Avi Cohen ayrıca örgü konusunda kendi adına 3 patent sahibi. Stance'nin parmak kısmındaki aşınmayı önlemek için geliştirdiği teknolojide de Cohen'in imzası var. Cohen ve ekibinin Ar-Ge laboratuvarında geliştirdiği konular arasında çorabı normalden 3 kat esnetilebilen makeden, diğer çoraplara göre daha hızlı soğuyabilen çorap geliştirmek sayılabilir.



ALİBABA TRENDYOL'A ORTAK OLUYOR

Dünyanın önde gelen Çinli online ve mobil ticaret şirketi Alibaba, Türkiye'nin önde gelen e-ticaret platformu Trendyol'a yatırım yapma kararı aldı.

Dünyanın önde gelen online alışveriş şirketi Alibaba, Trendyol'a yatırım yapma kararı aldı. Trendyol'dan yapılan açıklamada, "Alibaba, Trendyol'un yeni stratejik partneri oluyor ve mevcut finansal yatırımcıların hisselerini alıyor. Bu yatırım, Alibaba'nın globalleşme konusundaki kararlılığını göstermesi ve Türkiye'nin bugüne kadarki en büyük internet yatırımı olması açısından önem arz ediyor" denildi.

Türkiye önemli bir pazar

Açıklamada satışa konu olan hisse miktarı veya parasal değer konusunda bir bilgi yer almadı. Alibaba Group Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Michael Evans konuyla ilgili olarak, "Türkiye dünyadaki ve bölgedeki farklı dijital ekonomiler değerlendirildiğinde oldukça heyecan verici ve önemli bir pazar. Bu yatırım ile birlikte Alibaba, güçlü bir kurucu ve yönetim ekibinin önderliğindeki pazar lideri bir markaya ortak olmuş olacak" dedi. Açıklamada yer alan bilgiye göre, 2010 yılında kurulan Trendyol'un 16 milyon

kullanıcısı ve 90 milyondan fazla aylık ziyaretçisi bulunurken, bölgenin en hızlı büyüyen e-ticaret şirketi olarak tanımlanıyor. Alibaba Group ise dünyanın en büyük online ve mobil ticaret şirketi.

Müthiş bir gelişme

Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) Başkanı Sinan Öncel, Trendyol ile Alibaba iş birliğine ilişkin, "Trendyol ile birlikte markalarımız Rusya'dan Orta Doğu'ya, Avrupa'dan Kuzey Afrika'ya yaklaşık 2 milyar nüfuslu pazarda Alibaba rüzgârını arkalarına alacak"

ifadelerini kullandı. Sinan Öncel, yaptığı açıklamada, dünyanın en büyük online ve mobil ticaret şirketlerinden Alibaba'nın, e-ticaret platformu Trendyol ile stratejik ortaklık kararı almasını "Müthiş bir gelişme" olarak değerlendirdi. Öncel, iş birliğinin Türk markalarına yakın coğrafyadaki yaklaşık 2 milyarlık pazarda çok büyük fırsatlar sunacağını kaydetti. BMD üyesi 100 markanın 2017 sonu itibarıyla 108 ülkede 3 bin 150 mağazası bulunduğunu hatırlatan Öncel, dışa açılma stratejilerini sürdürdüklerini bildirdi.

Türk markalarının bu yıl yurt dışında her gün ortalama iki mağaza açtığını aktaran Sinan Öncel, Trendyol ile Alibaba iş birliğine ilişkin şunları kaydetti: "BMD üyesi markalarımız yurt dışında her geçen gün daha da büyüyor. Üyelerimiz arasında yer alan Trendyol'un Alibaba ile stratejik partner olması markalarımız için de müthiş bir gelişme. Kendilerini bu iş birliği için tebrik ediyorum. Bilindiği gibi Alibaba dünyanın en büyük online ticaret sitelerinden biri. Trendyol da Türkiye'de hemen hemen bütün markalarımızın çalıştığı büyük bir e-ticaret platformu. Bu iş birliği sayesinde Trendyol ile birlikte markalarımız Rusya'dan Orta Doğu'ya, Avrupa'dan Kuzey Afrika'ya yaklaşık 2 milyar nüfuslu pazarda Alibaba rüzgârını arkalarına alacak. Aslında markalarımızın bir bölümü zaten bu pazarlara girmiş bulunuyor. Alibaba ve Trendyol iş birliği sayesinde söz konusu coğrafyalarda çok daha etkili ve hızlı şekilde gelişip büyüyecekleri bir dönemi yaşayacaklar. İş birliğinin sonuçlarını bir yıl sonra çok daha iyi bir şekilde görmeye fırsatımız olacak."



Michael EVANS
Alibaba Group Başkanı



HAM MADDEDE GÜMRÜK SIFIRLANDI

1 Temmuz'dan itibaren geçerli olmak üzere ülkemizde üretimi bulunmayan 1882 adet ham maddede gümrük vergileri sıfırlandı. Bakanlar Kurulunun konu ile ilgili kararı Resmi Gazete'nin mükerrer sayısında yayımlandı. Ekonomi Bakanlığının konu ile ilgili yapılan açıklamada şu bilgiler verildi: "Bakanlığımızca sanayicimizin üretim imkânlarının geliştirilmesine yönelik çalışmalar kapsamında, 1/7/2018 tarihinden geçerli olmak üzere ülkemizde üretimi bulunmayan 1882 adet ham maddede gümrük vergileri sıfırlanmıştır (bazı özel tanımlı kimyasal, tekstil, demir-çelik, elektrik-elektronik ürünlerinin yer aldığı). Söz konusu karar ile sanayicilerimizin düşük maliyetli ham madde temin edebilmesine imkân tanınarak rekabetçiliklerinin artırılması hedeflenmektedir."

OTOMATİK BES'TE 2'NCİ ADIM BAŞLADI

Tasarrufların artırılması amacıyla geçen yılın başından itibaren uygulanan Otomatik Katılım Sistemi'ne (OKS) 45 yaş altındaki çalışanların kademeli katılımı devam ediyor. Bu kapsamda, 1 Temmuz'dan itibaren Türkiye genelinde 10-50 çalışanı bulunan özel sektör de sisteme katıldı. Bu grupla otomatik Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) 2 milyon 701 bin 698 çalışan daha dahil oldu. Öte yandan sisteme 10 ve daha az çalışanı bulunan özel sektör ise 1 Ocak 2019'dan itibaren dâhil olacak. Sisteme yeni girecek çalışanlardan da prime esas kazancın yüzde 3'üne karşılık gelen tutarda BES kesintisi yapılacak. Otomatik BES kapsamında 15 Haziran itibarıyla 4 milyon 140 bin 609 çalışan bulunuyor.

TÜRK EXIMBANK'A 550 MİLYON DOLAR KREDİ

Türk Eximbank, uluslararası bazı bankalardan oluşan konsorsiyumdan 10 yıl vadeli 550 milyon dolarlık fon sağladı. Bankanın açıklamasına göre, Türk Eximbank, imzalanan anlaşma ile Dünya Bankası kuruluşu olan Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) garantisi altında, Standard Chartered Bank ve BNP Paribas liderliğinde ING Bank, Societe

Generale, Citibank N.A. ve Mitsubishi UFJ Bank'tan oluşan uluslararası bankalar konsorsiyumundan 10 yıl vadeli 140 milyon dolar ve 348 milyon Euro olmak üzere toplam 550 milyon dolarlık kredi aldı. Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, fonun MIGA garantisi sayesinde benzeri vadede bir eurobond ihracına göre çok daha uygun maliyetle sağlandığını ve Türk

Eximbank'ın MIGA garantili borç stokunun 1,7 milyar dolara ulaştığını bildirdi. Yeni borçlanma kapsamında, ihracatçılara 10 yıla varan vade ile kullanılacak, enerji tasarrufuna yönelik iklim değişikliği harcamaları da dahil olmak üzere, işletme sermayesi ve yatırım harcamalarının finansmanına yönelik yeni bir kredi penceresi daha açıldı.

TEK PENCERE SİSTEMİ BAŞLADI



Limanlardaki işlemlerle ilgili verilerin bakanlıklar tarafından ortak kullanılabilmesine olanak sağlayan "Liman Tek Pencere Sistemi" 1 Temmuz 2018 itibarıyla ülke çapında hizmete sunuldu. Yeni uygulama ile gemilere ait bildirimler tek bir sistem üzerinden elektronik ortamda yapılabilir. Sistem kapsamında deniz ticaretinin kolaylaştırılması ve bürokrasinin azaltılması amaçlanıyor. Limanlardaki işlemlere ilişkin tek pencereden girilecek veriler,

bakanlıklarca ortak kullanılabilecek. Tekirdağ, Mersin ve Aliağa bölgelerinde 1 Haziran'da pilot uygulaması başlayan Liman Tek Pencere Sistemi'nde ortaya çıkan aksaklıkların da giderildi. Sisteme, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığının yanı sıra Çevre ve Şehircilik, Sağlık ve İçişleri bakanlıklarının da ilerleyen zamanlarda entegre edilecek. Uluslararası Denizcilik Örgütü tarafından Deniz Ticaretinin Kolaylaştırılması Konvansiyonu ile belirlenen

standartlarda ve Avrupa Birliğince uygulanan direktiflerle uyumlu olarak geliştirilen Liman Tek Pencere Sistemi ile Türk limanlarına gelen gemilere ait tüm bildirimler, tek bir sistem üzerinden elektronik olarak yapılacak. Kurumlarca ihtiyaç duyulan bilgilerin bu sistem üzerinden alınmasıyla işlemler kolaylaşacak, etkin bir denetim mekanizması ve şeffaflık sağlanacak. Bu sayede sektörün maliyetlerinin azaltılması ve uluslararası rekabet gücünün artırılması mümkün hale gelecek.

HAZİNE İÇ BORÇLANMA STRATEJİSİNİ AÇIKLADI



Hazine Müsteşarlığı, Temmuz-Eylül dönemine ilişkin iç borçlanma stratejisini açıkladı. Hazine Müsteşarlığının iç borçlanma stratejisine göre, Temmuz'da 17,5 milyar liralık iç borç servisine karşılık 20,9 milyar liralık, Ağustos'ta 9,8 milyar liralık iç borç servisine karşılık 12,2 milyar liralık, Eylül'de 7,7 milyar liralık iç borç servisine karşılık 9,6 milyar liralık iç

borçlanma yapılması öngörüldü. Temmuz'da iç borçlanmanın 19,4 milyar lirası piyasadan, 1,5 milyar lirası kamuya satışlardan, Ağustos'taki iç borçlanmanın 10 milyar lirası piyasadan, 2,2 milyar lirası kamuya satışlardan, Eylül'deki iç borçlanmanın 6 milyar lirası piyasadan, 1,1 milyar lirası kira sertifikasından, 2,5 milyar lirası kamuya satışlardan oluşacak.



OYUNCAK VE MÜZİK ALETİNE TEŞVİK

Bölgesel desteklerden faydalanabilecek sektörlerde tanım değişikliğine gidildi. Burada yer alan 39 numaralı sektör kodunun "Mobilya imalatı (sadece plastikten imal edilenler hariç)" şeklindeki tanımı değiştirildi. 39 numaranın yeni tanımı "Mobilya imalatı (sadece plastikten imal edilenler hariç) müzik aletleri imalatı, spor malzemeleri imalatı, oyun ve oyuncak imalatı, kalem imalatı ile çocuk arabaları ve pusetler ile bunların aksam ve parçaları" oldu. İlk 5 bölgeye ilişkin satırlarda yer alan 40 numaralı sektör (plastik mobilya) ise tüm illerde teşvik kapsamından çıkarılırken aynı madde de yapılan başka bir değişiklikle, 39 numaralı sektör teşvik kapsamına dahil edildi.

KURULAN ŞİRKET SAYISI AZALDI

Mayıs'ta kurulan şirket sayısı, bir önceki aya göre yüzde 3,15, gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 8,50 azaldı, kurulan kooperatif sayısı değişmedi. Aynı dönemde kapanan şirket sayısında bir önceki aya göre yüzde 1,90, kapanan gerçek kişi ticari işletme sayısında yüzde 40 artış olurken, kapanan kooperatif sayısında 11,79 azalış gerçekleşti. Mayıs'ta geçen yılın aynı ayına göre kurulan şirket sayısı yüzde 33, kooperatif sayısı yüzde 16,30 arttı, gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 11,56 azaldı. Bu dönemde kapanan şirket sayısı 2017'nin aynı ayına göre yüzde 25,63, gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 21,40 ve kapanan kooperatif sayısı yüzde 8,70 geriledi.

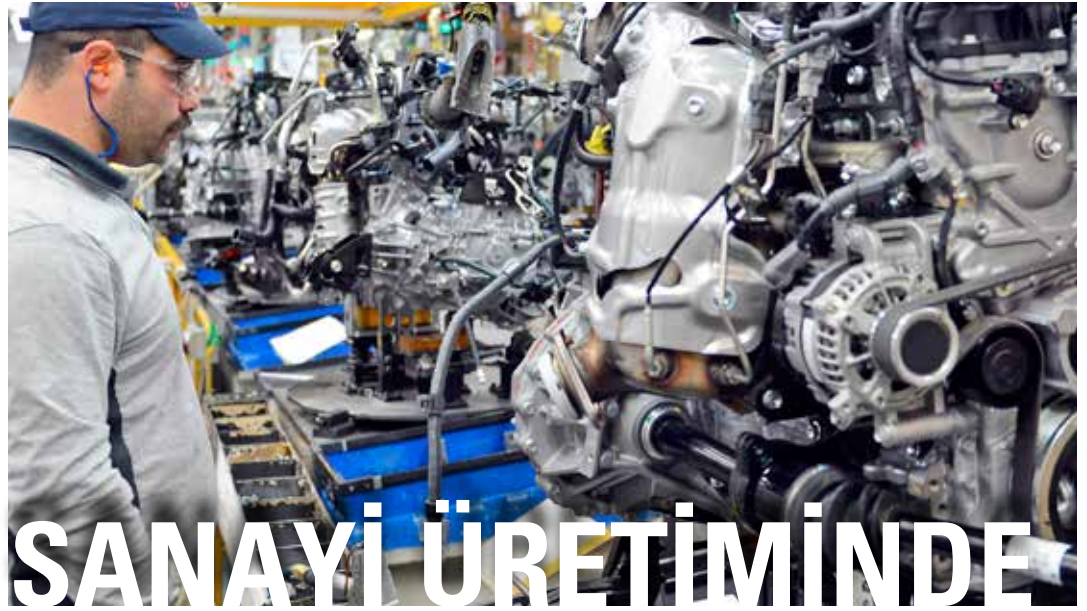
KAPASİTE KULLANIMI YILIN EN YÜKSEĞİNDE

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'ndan (TCMB) yapılan açıklamaya göre, Haziran'da imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre 0,4 puan artarak yüzde 78,3 seviyesinde gerçekleşti. Böylece kapasite kullanımı yılın en yüksek seviyesine çıktı. İmalat sanayi genelinde mevsimsel etkilerden arındırılmış kapasite kullanım oranı ise bir önceki aya göre 0,1



puan azalarak yüzde 78,1 seviyesine geriledi. Haziran ayında mal gruplarına göre kapasite kullanım oranları değerlendirildiğinde, gıda

ve içecekler, dayanıksız tüketim malları ve dayanıklı tüketim mallarında artış, yatırım malları ile ara mallarda azalış gözlemlendi.



SANAYİ ÜRETİMİNDE YÜZDE 6,2 ARTIŞ

Sanayi üretimi, Nisan ayında yıllık bazda yüzde 6,2 artış gösterdi. Takvim etkisinden arındırılmamış üretim artışı yüzde 5,1 olarak gerçekleşti. Sanayi üretiminde aylık artış ise 0,9 olarak gerçekleşti. Sanayinin alt sektörleri

incelendiğinde, 2018 yılı Nisan ayında madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 10,1, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 6,3 ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtımı

sektörü endeksi yüzde 3,8 arttı. Bir önceki aya göre ise madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi yüzde 3,3, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 0,9 ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi ise yüzde 0,6 arttı. Sanayi üretimi yılın ilk ayında yüzde 12, şubatta yüzde 9,9 ve martta yüzde 7,6 artış göstermişti.

KOBİ'LERİN BANKALARA BORCU 541 MİLYAR

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) verilerinden derlenen bilgilere göre, bankacılık sektörünün KOBİ'lere kullandığı nakdi kredi miktarı bakiyesi 2017 yıl sonunda 513 milyar 222 milyon lira düzeyinde gerçekleşti. Bu yılın Ocak-Nisan döneminde KOBİ kredileri bakiyesi 27 milyar 823 milyon liralık artış göstererek, nisan sonu

itibarıyla 541 milyar 46 milyon liraya ulaştı. Kullandırılan KOBİ kredilerinin bakiyesi, Nisan sonu itibarıyla 2017 sonuna kıyasla yüzde 5,1'lik artışa işaret etti. Nisan ayı sonu itibarıyla KOBİ kredilerinin bakiyesi yüzde 15,8 arttı. KOBİ'lerin nisan sonu itibarıyla takipteki kredi tutarı 26,3 milyar lira, takipteki kredilerin toplam nakdi kredilere oranı yüzde 4,9 oldu.





FASHIONİST İLE MODA İSTANBUL'A DÖNÜYOR

Abiye, gelinlik ve damatlık fuarı Fashionist, 4-6 Aralık tarihinde sektörün önde gelen 100'ü aşkın firması ile düzenlenecek. 1,5 milyar dolar olan ihracatın 2 milyar dolara çıkartılması hedefleniyor.

Osmanbey Tekstilci İş İnsanları Derneği (OTİAD) Başkanı Rıdvan Kandağ ve CNR Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ceyda Erem arasında imzalanan iş birliği anlaşması kapsamında Abiye, Gelinlik ve Damatlık Fuarı Fashionist, 4-6 Aralık 2018 tarihleri arasında CNR EXPO Yeşilköy'de gerçekleştirilecek. Fuarla sektörün önde gelen 100'ün üzerinde firması katılacak. Yerli ve yabancı 15 bin kişinin ziyaret etmesi beklenen fuar, yıllık 1,5 milyar dolar olan ihracatı daha yukarıya taşıyacak.

Prestijli fuarların değişmez adresi
CNR Holding'in OTİAD'la birlikte düzenleyeceği CNR Fashionist Fuarı ile abiye, gelinlik ve damatlıkta İstanbul yeniden modanın başkenti haline gelecek. Fuarcılık tecrübesiyle ülke ihracatı ve ekonomisinin lokomotif sektörlerine destek sunmak için dünyanın en prestijli fuarlarına ev sahipliği yapan CNR Holding, bu başarısını ilk defa düzenleyeceği abiye, gelinlik ve damatlık alanına taşıyacak. Yenilenen data servisi ve yurt dışındaki şirketleri sayesinde CNR Fashionist Fuarı'nı yabancı alım heyet-

lerinin ilgi odağı haline getirecek olan CNR Holding, sektöre de yeni bir soluk getirecek.

İstanbul'a yakışır bir fuar

OTİAD Yönetim Kurulu Başkanı Rıdvan Kandağ abiye, gelinlik, damatlık fuarını 5'inci kez düzenlediklerini söyledi. OTİAD üyelerinin yaklaşık 60 bin kişiye iş sağladığını, bunların içinde uluslararası marka olmuş birçok firmanın bulunduğu vurgulayan Rıdvan Kandağ, "Osmanbey'in hazır giyim ve tekstil sektöründe uzun yıllara dayanan tecrübe, tasarım gücü ve üre-

tim kalitesi bulunuyor. Bu konuda Osmanbey, gerek yurt içi gerekse yurt dışında haklı bir yer edinmiştir" diye konuştu. OTİAD olarak Fashionist Fuarı için CNR Holding yöneticileri ile titiz bir çalışma gerçekleştirdiklerini ve bu konuda bir çalışma komitesi oluşturduklarını ifade eden Kandağ, "CNR Holding'in tecrübelerine yürekten inanıyoruz. İstanbul'a ve Osmanbey'e yakışan bir fuar düzenleyeceğiz. İhracatımıza çok önemli destek vermesini beklediğimiz fuarımız ülkeye, firmalara ve alıcılara büyük katkı sağlayacak" diye konuştu.

200 bin kişiye istihdam

CNR Holding Pazarlama Direktörü Hasan Tunçağ ise, 4-6 Aralık 2018'de düzenlenecek CNR Fashionist Fuarı ile İstanbul'u yeniden modanın başkenti haline getireceklerini söyledi. Her yıl düzenledikleri 40'dan fazla fuarla 6 milyon alıcıyı fuara katılan firmalarla buluşturduklarını kaydeden Hasan Tunçağ, "Düzenlediğimiz fuarlar 200 bin kişiye istihdam sağladı. Yaptığımız fuarlar ihracata yüzde 100 katkı sağlıyor. Dünya çapında düzenlediğimiz fuarlar aracılığı ile turizm, tanıtım, ulaşım ve yeme içme gibi sektörlerle yıllık 5 milyar dolarlık hizmet ihracatı sağlıyoruz" dedi. Fashionist Fuarı'na Almanya, Hollanda, Fransa, Birleşik Krallık ve İsrail'in aynı sıra yeni pazarlardan alıcılar getirmek için çalıştıklarını belirten Tunçağ, "Özellikle Afrika'da 1 düğünde 3 tane gelinlik giyilen bölgeler var. Uzakdoğu Asya ve yakın Avrupa'da ilgi alanımızda. 1,5 milyar dolar olan ihracatın bu fuar sayesinde 2 milyar dolara yükselmesini bekliyoruz" şeklinde konuştu.

CNR Holding ve OTİAD tarafından düzenlenen CNR Fashionist basın toplantısının ardından Özge Ulusoy'un da aralarında olduğu mankenler, fuara katılacak firmaların abiye, gelinlik ve damatlık modellerini sergiledi.



GLOBAL ALIM DEVLERİNDEN İHRACATIN SIRLARI

Türk hazır giyim sektörü bölgesel ve global sorunlar karşısında yeni çıkış yolları ararken, dünya devi alım gruplarının üst düzey yöneticileri, zorlu rekabet ortamında sektörü 25 milyar doların üzerine taşıyacak yeni satın alma stratejilerini paylaştı.

TGS D tarafından Kimtex'in desteği ile bu yıl 5'incisi düzenlenen Gelecek Satın Alma Stratejileri ve Beklentileri Paneli, küresel alım grupları ile Türkiye'nin önde gelen markalarının temsilcilerini bir kez daha buluşturdu. 20 Haziran tarihinde Four Season Otel'de gerçekleştirilen etkinliğin açılışında konuşan Türkiye Geyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Başkanı Hadi Karasu, Türk hazır giyim sektörünün küresel rekabet gücünü sürdürebilmesi ve 25 milyar dolarlık ihracat hedefi için yapması gereken ev ödevlerini bildiğini, treni

bu kez kaçırmayacaklarını söyledi. Kimtex CEO'su Tanzer Gözek ise önümüzdeki 10 yılın Türk hazır giyim sektörü için çok önemli fırsatları barındırdığının altını çizdi. Tanzer Gözek, "Konjonktürel gelişmelerden etkilenmeden uzun vadeli hedeflerimize odaklanmalı, pozitif bir anlayışla ve zaman kaybetmeden gerekli adımları atmalıyız" dedi.

2023'te 25 milyar dolar ihracat

Türk moda endüstrisinin en eski sivil toplum kuruluşlarından biri olarak sektörün geleceğine her zaman ışık tutmaya çalıştıklarını vurgulayan Hadi

Karasu, sorunları öne çıkarmak yerine her zaman çözüme odaklandıklarının altını çizdi. Bu ilkedan hareketle yeni bir sıçrama hamlesi için üç adımdan oluşan 5 yıllık yol haritası belirlediklerini ifade eden Hadi Karasu, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Yol haritamızın en önemli adımını 'sürdürülebilirlik' oluşturuyor. Küresel alım gruplarının beklentileri ve talepleri doğrultusunda çevreye duyarlı, etik normlara uygun, hukukun üstünlüğünü ve insan haklarına saygıyı esas alan üretim anlayışını tüm sektöre kazandırmak için kolları sıvadık. Hazır giyim ihracatının büyük bölü-

münü gerçekleştiren ilk 1500 firmamız açısından zaten bu konularda ciddi bir sıkıntı yok. Bu yıl 3-4 Ekim tarihlerinde düzenleyeceğimiz İstanbul Moda Konferansı'nın da temasını oluşturan 'Responsible Fashion' yani 'Sorumlu Moda' anlayışını tüm sektöre kazandırmak istiyoruz. Bir başka ifadeyle 2023'te 25 milyar dolarlık ihracat ve küresel arena da rekabet şansımızı sürdürebilmek için yapmamız gereken ev ödevlerimizi biliyoruz. Yol haritamızın da özünü oluşturan bu ev ödevlerinin gereğini yerine getireceğiz ve treni bu kez kaçırmayacağız."

Negatif algıyı kırmak için ziyaretler

Hadi Karasu, hazırladıkları yol haritasında bir diğer önemli adımın 'sıcak temas'ın oluşturduğunu söyledi. AB ülkelerinin yüzde 71 - 72 payla Türkiye hazır giyim sektörü için vazgeçilmez ve yeri doldurulamaz bir ihracat pazarı olduğunun altını çizen Karasu, "Ne yazık ki AB ülkelerinin Türkiye algısında son yıllarda ciddi bir bozulma oldu. Negatif algıyı kırmak için Almanya, İspanya, İngiltere ve

Hollanda gibi ülkelerin sivil toplum kuruluşları nezdinde proaktif girişimler başlattık. Tekstil ve hazır giyim sektörünü temsil eden iki birliğimizin başkanları ile bir ay önce Almanya'daydık. Alman Tekstil Moda Federasyonu Başkanı Ingeborg Neumann'ın davetlisi olarak gittiğimiz Düsseldorf'ta çok yararlı görüşmeler yaptık. Önümüzdeki dönemde İngiltere, İspanya ve Hollanda gibi ülkelere de ziyaretlerimiz olacak. Bu ziyaretlere alım gruplarımızdan temsilcilerin de katılmasını istiyoruz. Çünkü tekstil ve hazır giyim sektörlerinin tüm bileşenleriyle omuz omuza verdiğimizde çok daha güçlü, rakip ülkelere göre çok daha farklı ve rekabetçi konuma yükseldiğine inanıyoruz. Avrupa ülkelerine yapacağımız ziyaretlerde ilk kez tanışma imkânı bulduğumuz yeni alım gruplarını Ekim ayında düzenleyeceğimiz İstanbul Moda Konferansı'nın B2B bölümünde aramızda görmeyi diliyoruz" şeklinde konuştu. Hazır giyim sektörünün ihracatta 2018'e çok iyi bir başlangıç yaptığını belirten Karasu, ilk 5 ayı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,8 artıda kapattıklarını bildirdi. Karasu, mevcut trendin devam edeceğini ve 2018'i 18 milyar doların üzerinde ihracat ile kapatmayı öngördüklerini sözlerine ekledi.

Oyunun kuralı sürekli değişiyor

Etkinliğin açılış konuşmalarının ardından panele geçildi.

Panelin konuşmacıları arasında; H&M Avrupa Bölge Müdürü Serkan Tanka, New Look Türkiye Genel Müdürü Arzu Ulu, Varner Türkiye Ülke Müdürü Cenk Yerlikaya, Colveta Türkiye Ülke Müdürü Hayrettin Uysal, Hermes Otto Avrupa Bölge Direktörü Heiko Drews, Spring Near East Manufacturing Tedarik ve Teknik Direktörü Şafak Kıpık, LC Waikiki Tedarik Direktörü Şenol Dalı ve DeFacto Stratejik Tedarik Yönetimi Direktörü Ferit Arseven yer aldı. H&M Avrupa Bölge Müdürü Serkan Tanka moda endüstrisinde sayılı ülkeleri arasında yer almakla birlikte Türkiye'nin kalite ve eğitimli iş gücü konusunda henüz istenen düzeyde olmadığını vurguladı. Küresel rekabette oyunun kuralının sürekli değiştiğine dikkat çeken Serkan Tanka, "Türkiye'nin mevcut konumunu koruması ve küresel rekabette şansını daha da artırabilmesi için markaların, üreticilerin ve tüm tedarik zincirlerinin ortak hareket etmesi hayati önem taşıyor. Hedefin net bir şekilde ortaya konulup ona göre gerekli adımların zaman kaybedilmeden atılması gerekiyor" ifadelerini kullandı.

Doğru zaman!

Türkiye'nin hızlı moda konusunda çok avantajlı bir konumda olduğunu söyleyen LC Waikiki Tedarik Direktörü Şenol Dalı, kalite ve çevre konusunda ise istenilen düzeyde olmadığına dikkat çekti. Şenol Dalı, "Mevcut



Hadi KARASU
TGSD Başkanı

Tekstil ve hazır giyim sektörünü temsil eden iki birliğimizin başkanları ile bir ay önce Almanya'daydık. Alman Tekstil Moda Federasyonu Başkanı Ingeborg Neumann'ın davetlisi olarak gittiğimiz Düsseldorf'ta çok yararlı görüşmeler yaptık.

pozisyonunu koruması ve iddiasını devam ettirebilmesi için Türkiye'nin kaliteyi yükseltmesi, çevre ve ekolojik standartlar konusundaki eksiklerini hızla tamamlaması gerekiyor" dedi. New Look Türkiye Genel Müdürü Arzu Ulu Varinli ise "Biz tüm sektörle ve tedarik ağlarıyla el ele verdiğimizde daha güçlüyüz. Gücümüzü maksimum kullanmak için çok doğru bir zamandayız" dedi.

Birlikte hareket edebilmek

Türkiye'nin moda endüstrisinde sayılı ülkeler arasında yer aldığını söyleyen Spring Near East Manufacturing Tedarik ve

Teknik Direktörü Şafak Kıpık, "Ama önümüzde Endüstri 4.0 diye bir gerçek var. Türkiye mevcut pozisyonunu koruyabilmesi için Endüstri 4.0'a dönüşü sağlaması gerekir" dedi. Colveta Türkiye Ülke Müdürü Hayrettin Uysal ise Türkiye'nin yeni dönemin ihtiyaçlarına göre eğitimli iş gücünü geliştirme gerektiğine dikkat çekti. Hayrettin Uysal öte yandan, sosyal uygunluk konusunda da tüm üreticilerin birlikte hareket etmesi gerektiğine vurgu yaptı.

Dijital düşünebilmek

"Önümüzdeki dönemde alım politikalarımızı belirlerken sürdürülebilirlik ve e-ticaretteki yetkinlik temel kriterimiz olacak" diye belirten Varner Türkiye Ülke Müdürü Cenk Yerlikaya, e-ticaretin hızla yükseldiği bir dönemde yeni bir oyun planı geliştirmek zorunda olduklarını söyledi. De Facto Stratejik Tedarik Yönetimi Direktörü Ferit Arseven ise "Türkiye ve Türk insanı her türlü zorlukların üstesinden gelebilecek, krizi avantaja dönüştürebilecek kapasiteye sahip. Bugün karşı karşıya bulunduğumuz zorlu süreci bir aile gibi hareket edip el ele vererek üstesinden gelebiliriz" diye konuştu. Hermes Otto Avrupa Bölge Direktörü Heiko Drews da "Günümüzde her konuda dijital düşünüyoruz. Türkiye'nin de dijitalleşme konusundaki altyapısını güçlendirerek dönüşümü tamamlaması hayati önem taşıyor" şeklinde konuştu.



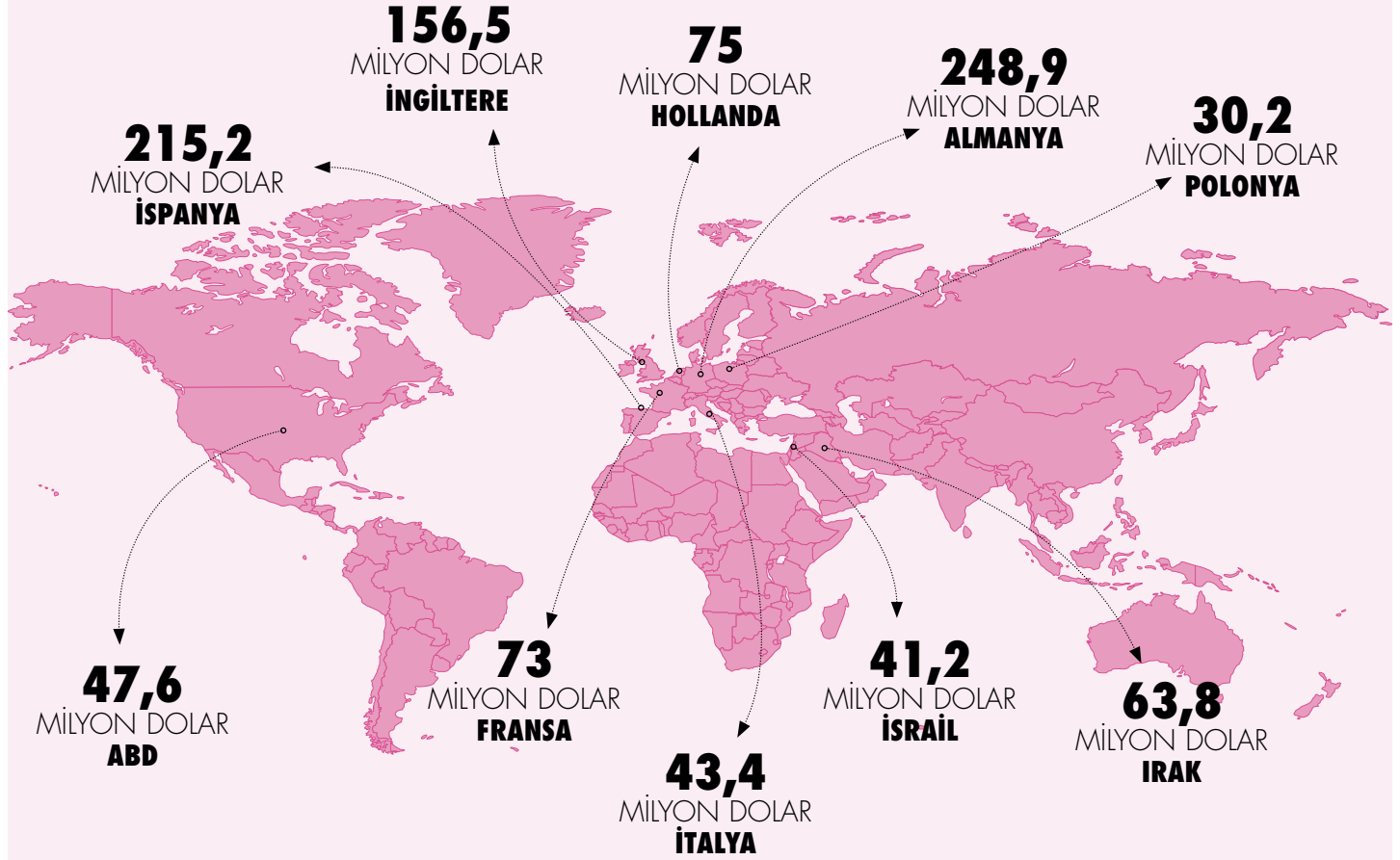
Bu yıl 5'incisi düzenlenen Gelecek Satın Alma Stratejileri ve Beklentileri Panelinin konuşmacıları arasında; H&M Avrupa Bölge Müdürü Serkan Tanka, New Look Türkiye Genel Müdürü Arzu Ulu, Varner Türkiye Ülke Müdürü Cenk Yerlikaya, Colveta Türkiye Ülke Müdürü Hayrettin Uysal, Hermes Otto Avrupa Bölge Direktörü Heiko Drews, Spring Near East Manufacturing Tedarik ve Teknik Direktörü Şafak Kıpık, LC Waikiki Tedarik Direktörü Şenol Dalı ve DeFacto Stratejik Tedarik Yönetimi Direktörü Ferit Arseven yer aldı.

HAZIR GIYİM İHRACATI

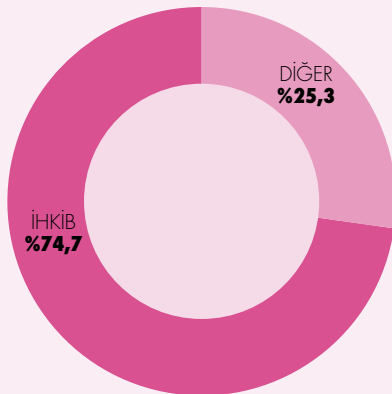
- Mayıs 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 7,6 artışla 1 milyar dolar oldu.
- Mayıs 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 737,7 milyon dolarla örme giyim eşyaları gerçekleştirdi.
- 2018 Mayıs döneminde, hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 10,7 oldu.

MAYIS AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 6,2 ARTIŞLA
1,4 MİLYAR DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2018 MAYIS İHRACATI



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



ALT MAL GRUPLARININ MAYIS AYI İHRACATINDAN ALDIĞI PAY

ÖRME
GIYİM VE
AKSESUARLARI



737,7
MİLYON DOLAR

549,8
MİLYON DOLAR

DOKUMA
GIYİM VE
AKSESUARLARI



Diğer hazır
eşyalar ve
ev tekstili

180,3
MİLYON DOLAR

İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE

%279,7
KATAR



Mayıs ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 279,7 ile Katar olurken, bu ülkeyi yüzde 111,4 ile Rusya Federasyonu, yüzde 73,1 ile Beyaz Rusya izledi.



MAYIS AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 11,6 ARTIŞLA

929,2 MİLYON DOLAR

OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- > Mayıs 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 7,7 artışla 482,1 milyon dolar oldu.
- > Mayıs 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 225,5 milyon dolar dokuma kumaş ürünleri gerçekleştirdi.
- > Mayıs 2018 döneminde, tekstil ve hammaddeleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 5,4 oldu.

İHRACATIN EN FAZLA
ARTTIĞI ÜLKE



%190,8

RUSYA FEDERASYONU

Mayıs ayında ilk 50 ülke içinde ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 190,8 ile Rusya Federasyonu olurken, bu ülkeyi yüzde 146,5 Bangladeş, yüzde 72,4 ile Slovenya izledi.



ALT MAL GRUPLARININ MAYIS AYI
İHRACAT RAKAMI

DOKUMA KUMAŞLAR

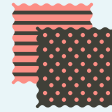


225,5
MİLYON DOLAR

162,8
MİLYON DOLAR



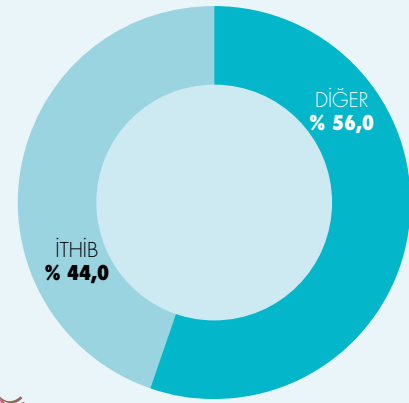
İPLİKLER



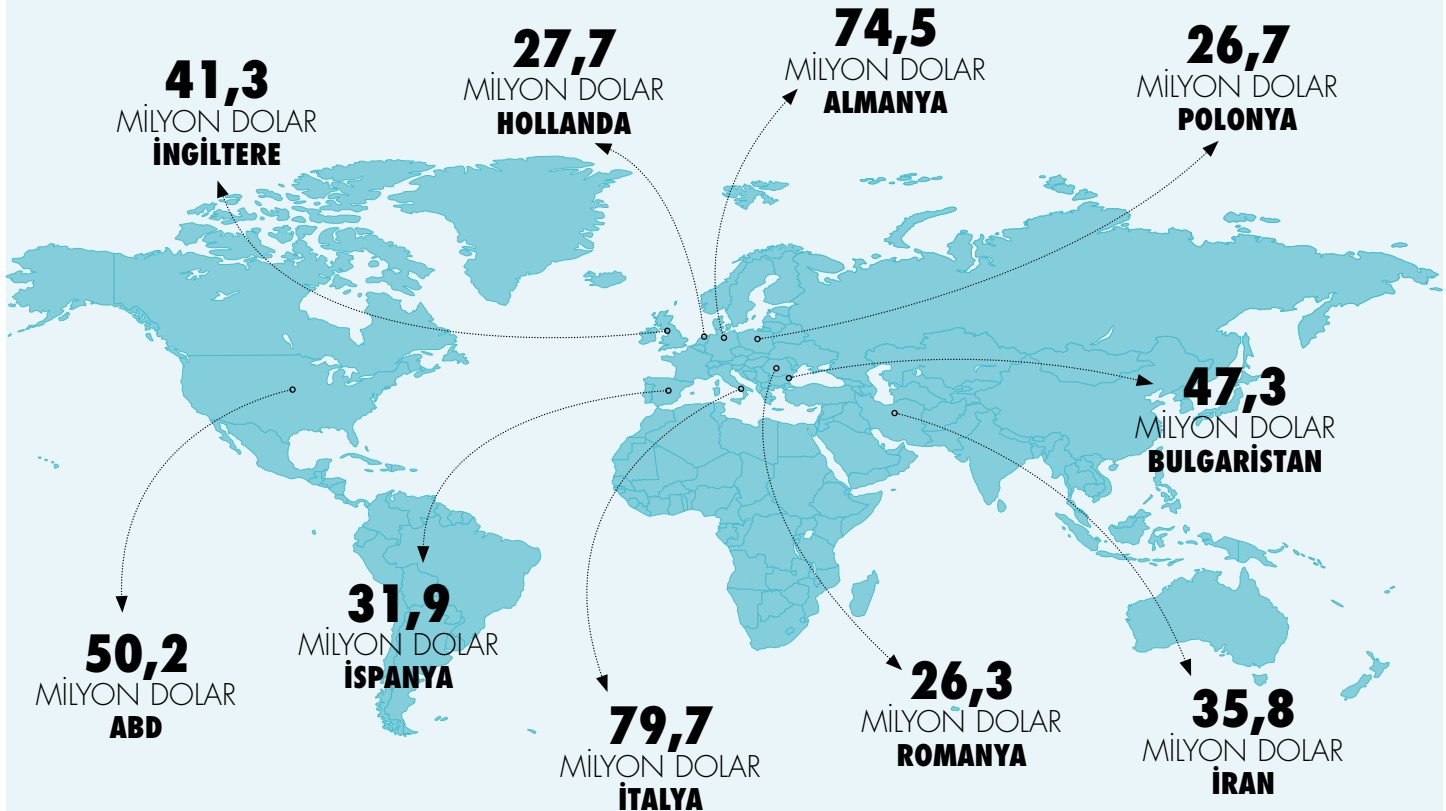
EV TEKSTİLİ

163,6
MİLYON DOLAR

TEKSTİL VE HAMMADDELERİ
İHRACATINDA İTHİB'İN
OCAK-MAYIS PAYI



ÜLKELERE GÖRE 2018 MAYIS İHRACATI

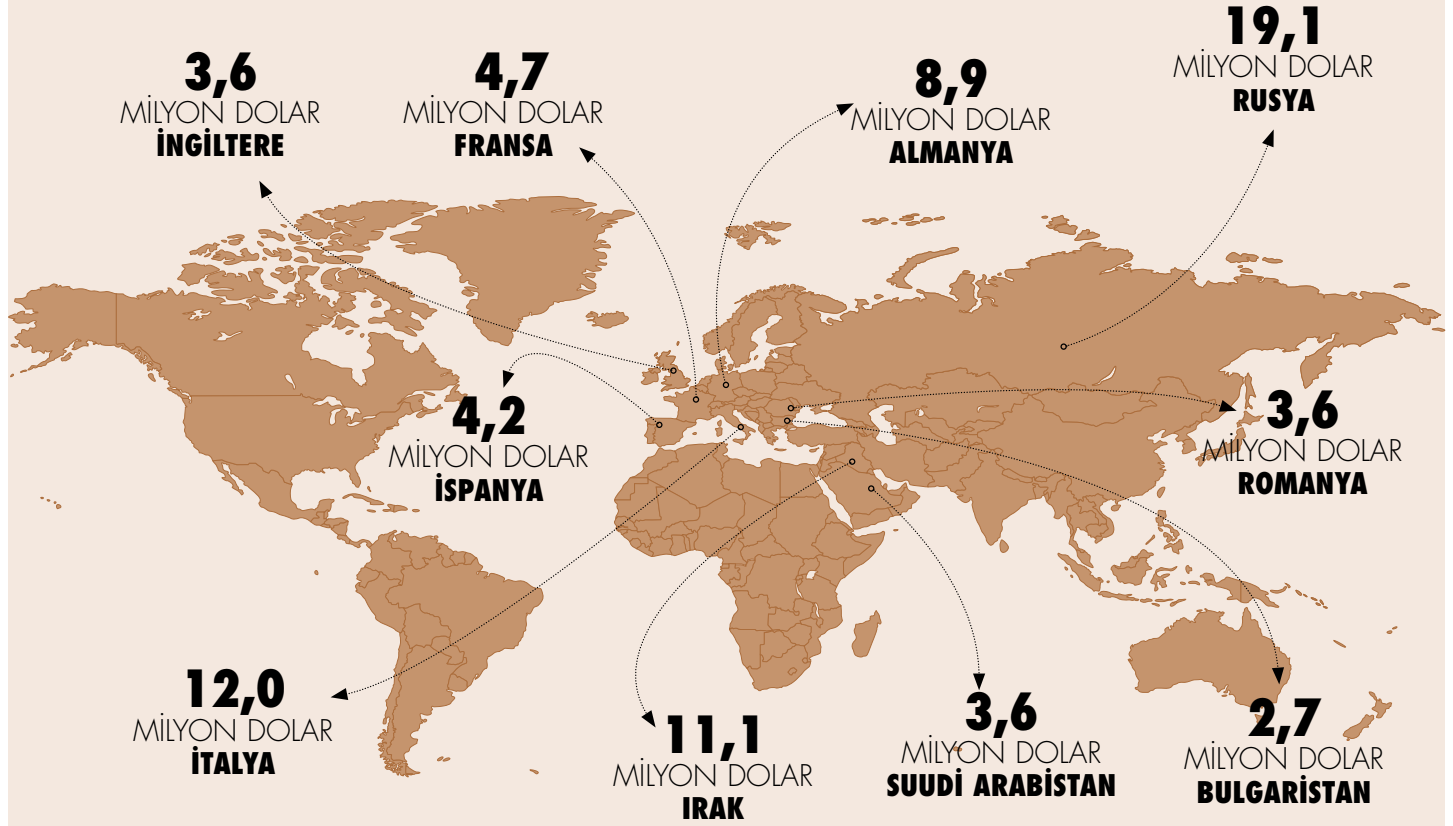


DERİ VE DERİ ÜRÜNLERİ İHRACATI

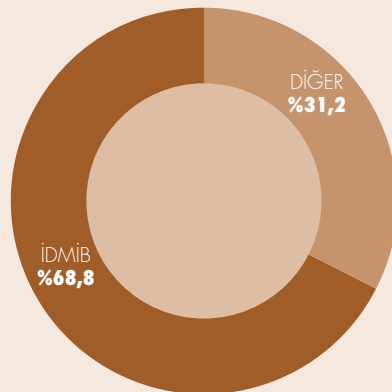
- > Mayıs 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 8,2 artışla 51,7 milyon dolar oldu.
- > Mayıs 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 74,4 milyon dolar ile ayakkabı yaptı.
- > Mayıs 2018 döneminde, deri ve deri ürünleri ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,0 oldu.

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

ÜLKELERE GÖRE 2018 MAYIS İHRACATI



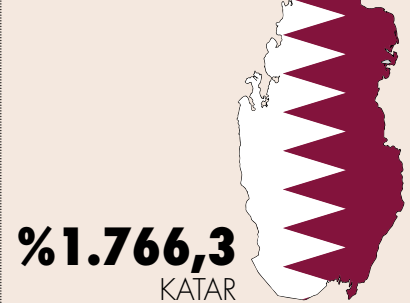
DERİ VE DERİ MAMULLERİ İHRACATINDA İDMİB'İN OCAK-MAYIS PAYI



★ ALT MAL GRUPLARININ MAYIS AYI İHRACAT RAKAMI



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



Mayıs ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 1.766,3 ile Katar olurken, bu ülkeyi yüzde 995,9 ile Dominik Cumhuriyeti, yüzde 205,8 ile İsviçre izledi.

MAYIS AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 9,1 ARTIŞLA
200,1 MİLYON DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ



- Mayıs 2018 döneminde AB28 ihracatı yüzde 6,7 düşüştü 34,2 milyon dolar oldu.
- Mayıs 2018 döneminde, alt mal gruplarında en fazla ihracatı, 167,1 milyon dolar ile makine halıları gerçekleştirdi.
- Mayıs 2018 döneminde, halı ihracatının Türkiye genel ihracatındaki payı yüzde 1,4 oldu.



İHRACATIN EN FAZLA
ARTTIĞI ÜLKE

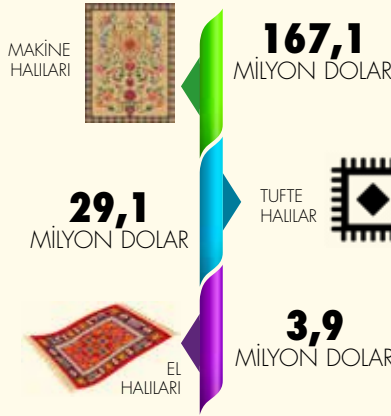


%430,1
KATAR

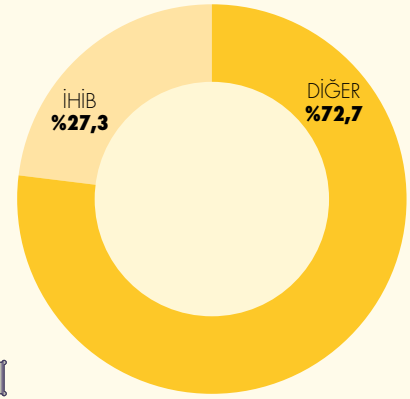
Mayıs ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 430,1 ile Katar olurken, bu ülkeyi yüzde 215,5 ile Beyaz Rusya, yüzde 187,9 ile Tunus izledi.



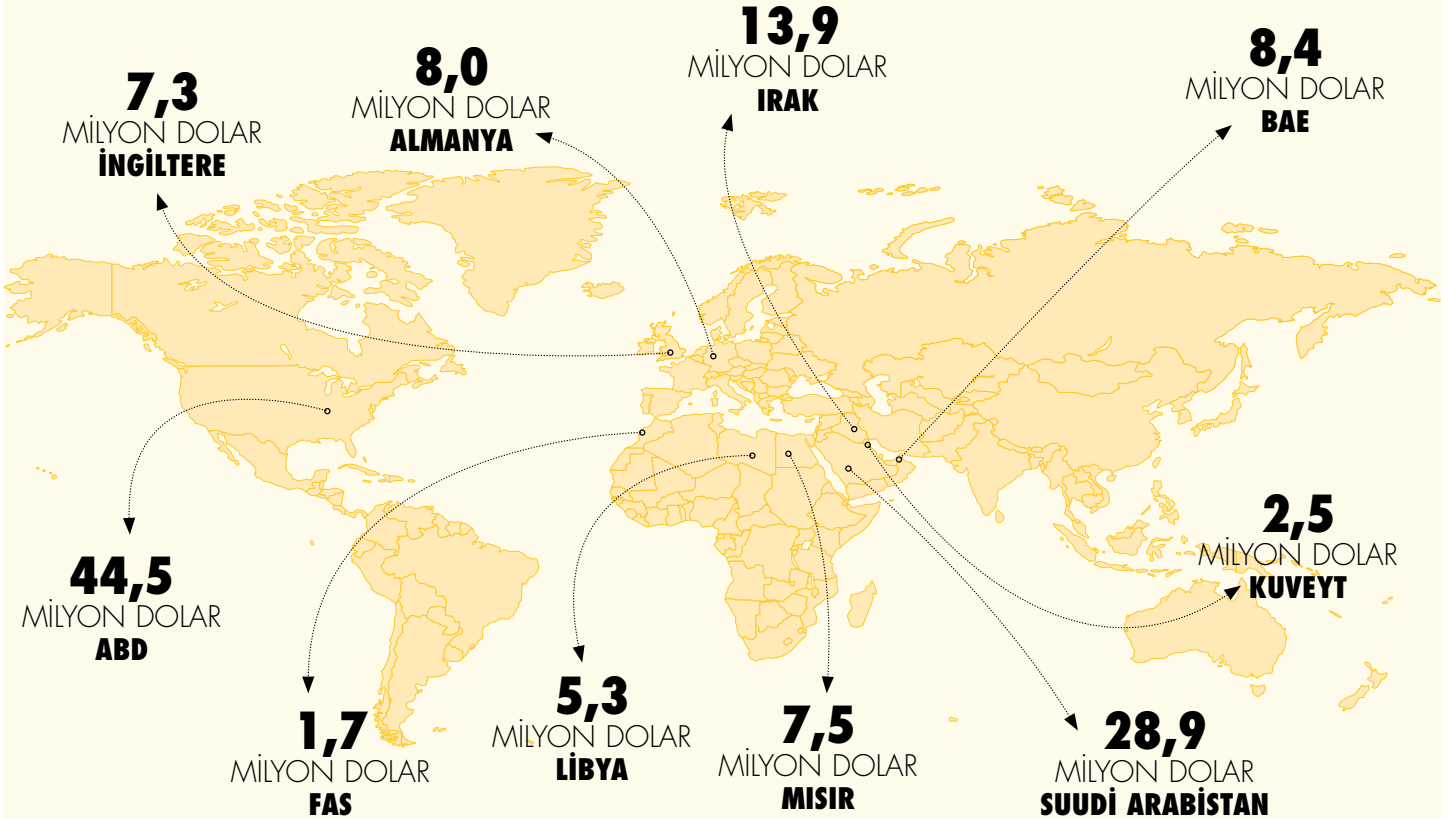
ALT MAL GRUPLARININ MAYIS AYI
İHRACAT RAKAMI



HALI İHRACATINDA İHİB'İN
OCAK-MAYIS PAYI



ÜLKELERE GÖRE 2018 MAYIS İHRACATI



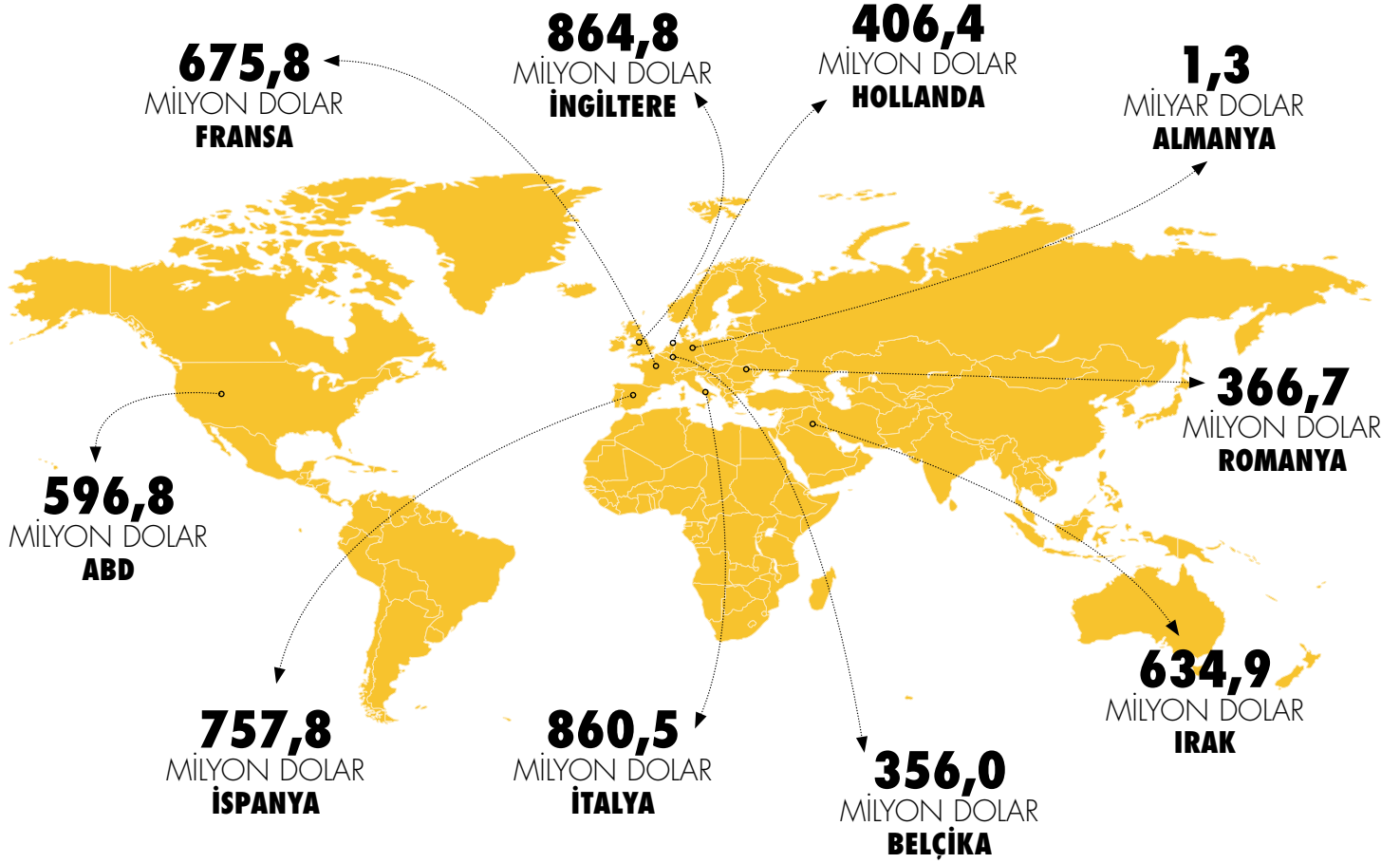
TÜRKİYE İHRACATI

- Sektörel bazda Mayıs ayında en fazla ihracatı yüzde 7,9 artışla 2,7 milyar dolarla otomotiv endüstrisi gerçekleştirdi.
- İhracatçı birlikler içerisinde İTKİB, Mayıs ayında yüzde 1,6 milyar dolarla en fazla ihracat gerçekleştiren 3'üncü Birlik oldu.

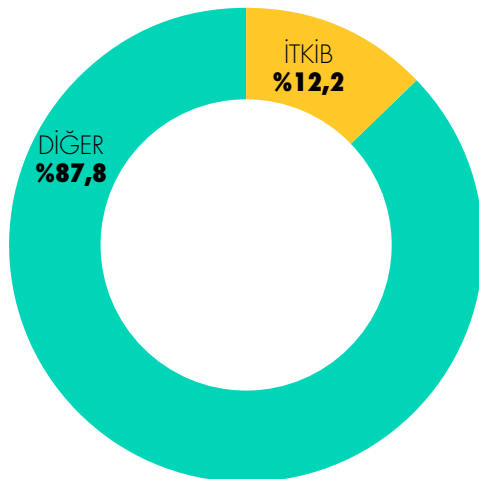


MAYIS AYINDA İHRACAT,
YÜZDE 12,2 ARTIŞLA
13,9 MİLYAR DOLAR
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

ÜLKELERE GÖRE 2018 MAYIS İHRACATI



TÜRKİYE TOPLAM İHRACATINDA İTKİB'İN MAYIS AYI PAYI



MAYIS AYINDA EN FAZLA İHRACAT YAPAN SEKTÖR



İHRACATIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE



%3859,4
MARSHALL ADALARI

Mayıs ayında ihracatın en fazla arttığı ülkeler, yüzde 3859,4 ile Marshall Adaları, yüzde 1803,8 ile Kocaeli Serbest Bölgesi, yüzde 189,9 ile Venezuela oldu.



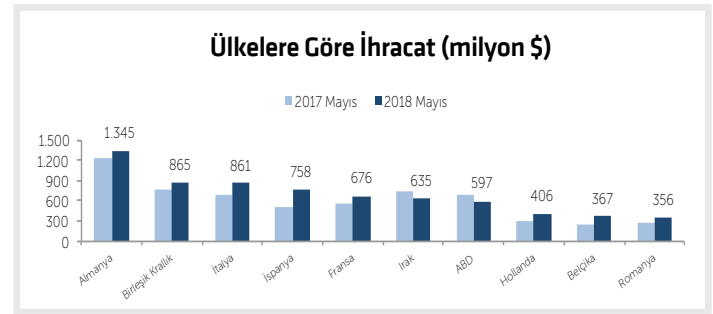
İHRACATTAKİ GELİŞMELER VE ÜLKELER BAZINDA İHRACAT

TİM verilerine göre Mayıs ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12,2 artışla 14 milyar dolara yükseldi. Miktar bazında ihracat ise Mayıs'ta yüzde 3,8 artarak 10,5 milyon ton oldu. Yılın ilk 5 ayında ihracat yüzde 9,3 artışla 69 milyar dolara çıkarken, son 12 ayda ise bir önceki yıla göre yüzde 10,1 artışla 161,7 milyar dolar olarak gerçekleşti. Sektörel bazda Mayıs ayında en fazla ihracatı 2,8 milyar dolarla otomotiv sektörü yaptı. Otomotivde artış bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 7,9 oldu. Bu sektörü 1,49 milyar dolarla Hazır

giyim ve Konfeksiyon ile 1,46 milyar dolarla Kimyevi Maddeler sektörleri takip etti. Mayıs ayında en fazla ihracat artışı yaşayan sektörler yüzde 65,8 ile Yaş Meyve ve Sebze, yüzde 44,3 ile Savunma ve Havaacılık Sanayii ve yüzde 25,8 ile Demir ve Demir Dışı Metaller oldu. Genele bakıldığında tarım ürünleri ihracatı yüzde 12,6 artarken, madencilik ürünleri ihracatı yüzde 3,3 azaldı. İhracat pazarlarına bakıldığında Mayıs ayında 154 ülke ve bölgeye ihracat arttı. En fazla ihracat yapılan ilk 5 ülkeden Almanya'ya yüzde

10,2, İngiltere'ye yüzde 13, İtalya'ya yüzde 23,8, İspanya'ya yüzde 51,8 ve Fransa'ya yüzde 20,3 artış kaydedildi. En fazla ihracat yapılan ilk 20 ülke arasında en yüksek artış ise yüzde 56 ile Rusya'ya oldu. Ülke grubu bazında bakıldığında

Mayısta AB'ye ihracat yüzde 18,8 artarken, AB'nin ihracattaki payı yüzde 51,6 oldu. Afrika'ya ihracat yüzde 27,7; Bağımsız Devletler Topluluğu'na yüzde 14,1 artarken, Orta Doğu'ya yüzde 6,7, Kuzey Amerika Ülkeleri ise yüzde 9,9 azaldı.



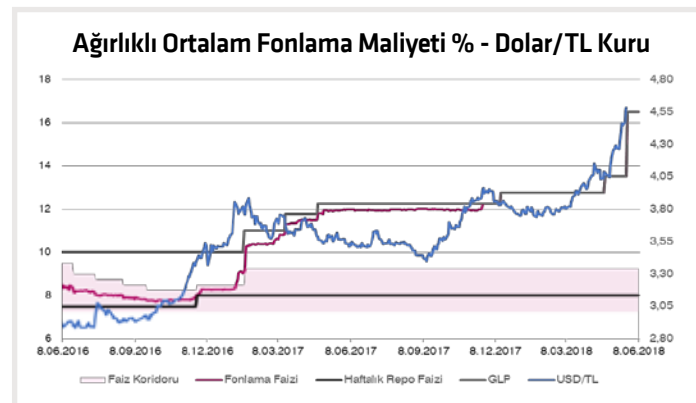
MERKEZ BAŖKASINDAN HAMLELER & PARA POLİTİKASI KURULU KARARI

TCMB, rezerv opsiyonu mekanizması kapsamında döviz imkân oranı üst sınırını yüzde 55'ten yüzde 45'e düşürerek yaklaşık 6,4 milyar Türk lirası likiditeyi piyasadan çekerek, yaklaşık 2,2 milyar ABD doları tutarında döviz bankaların kullanımına sundu. Döviz likiditesini destekleyici ek tedbirler almaya devam eden TCMB, 1 aylık Türk lirası uzlaşmalı vadeli döviz satım ihalelerindeki tutarı 150 milyon ABD dolarından 250 milyon ABD dolarına yükseltti. Böylece vadeli döviz satım pozisyon tutarı mevcut 5,3 milyar ABD dolarından 7,1 milyar ABD dolarına ulaşabileceğini öngörmekte. Eş zamanlı olarak günlük olarak düzenlenen TL Depoları Karşılığı Döviz Depoları ihale tutarı 1,25 milyar ABD dolarından 1,5 milyar ABD dolarına yükseltildi. Mevcutta en fazla 6,25 milyar ABD doları olan söz

konusu ihalelerin toplam bakiyesinin 7,5 milyar ABD dolarına ulaşabileceği belirtildi. TCMB yayınladığı basın duyurusunda "Piyasalarda gözlenen sağlıksız fiyat oluşumları yakından takip edilmektedir. Gelişmelerin enflasyon görünümü üzerindeki etkileri de dikkate alınarak gerekli adımlar atılacaktır" ifadesinde bulundu. Yapılan açıklama, para politikasında faiz artırımı yönündeki beklentileri güçlendirdi.

2018 yılının ikinci çeyreğinde gerçekleştirilecek Türk Lirası uzlaşmalı vadeli döviz satım ihalelerine ilişkin takvimin güncellendiğini ve 2018 yılı boyunca vadeli döviz satım pozisyon tutarının ulaşabileceği üst sınırın 10 milyar ABD doları olarak belirlendiğini duyurdu. Ardından TCMB, reeskont kredilerinin geri ödemelerinin lira ile yapılabileceğini ve döviz kurlarının, USD/TL için 4,20, EUR/TL için 4,90 ve GBP/

TL için 5,60'da sabitlendiğini duyurdu. Merkez Bankası Para Politikası Kurulu (PPK) gerçekleştirdiği olağanüstü toplantıyla geç likidite borç verme faiz oranını 300 baz puan artırarak yüzde 13,50'den yüzde 16,5 seviyesine çıkardı. Banka bir hafta vadeli repo ihale faiz oranını (politika faizi), gecelik borç verme faiz oranını (üst bant) ve gecelik borçlanma faiz oranını (alt bant) ise değiştirmeyerek sırasıyla yüzde 8,0; yüzde 9,25 ve yüzde 7,25'de sabit tuttu. Yapılan açıklamada "Yakın dönemde piyasalarda gözlenen sağlıksız fiyat oluşumları ve enflasyon beklentilerinde süregelen yükseliş genel fiyatlama davranışlarına dair riskleri artırmıştır. Bu çerçevede Kurul, fiyat istikrarını desteklemek amacıyla güçlü bir parasal sıkılaştırma yapılmasına karar vermiştir" denildi.





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

FİLOFİBRA 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.inofermuar.com

