

# İTKİB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

ŞUBAT 2019 SAYI 303

**HAZIRGIYIM  
İSTİHDAMI  
TARİHİ  
ZİRVESİNDE**

**HAZIRGIYIM, WHO'S NEXT  
PARIS'TEN MEMNUN DÖNDÜ**

**TÜRK EV TEKSTİLİ, HEIMTEXTİL'DE  
LİDERLİĞİ BIRAKMADI**

**İHİB, DOMOTEX'E  
MİLLİ ÇIKARMA YAPTI**

**SEKTÖRLERİMİZ;  
İHRACATI  
İSTİHDAMA  
DÖNÜŞTÜRÜYOR**





StyleShoots Live'ı Instagram'da keşfetin! @astasjuki



**ASTAS JUKI**  
Teknoloji ve Çözümler Dünyası

 StyleShoots

brother  
at your side

NEXIO



İlik Makinesi Teknolojisi'nde  
Brother Nexio İmzası...

# HE-800C

Direct Drive Kilit Dikiş İlik Makinesi

- Çift Kesim Özelliği İle Yüksek Verimlilik
- Geliştirilmiş Kısa İplik Kesme Teknolojisi
- Geliştirilmiş Mükemmel İlik Kalitesi
- Yüksek Hassasiyetli İplik Tansiyon Kontrolü
- Yeni Kullanıcı Dostu Operatör Ekranı ve Dahası.

Türkiye Distribütörü

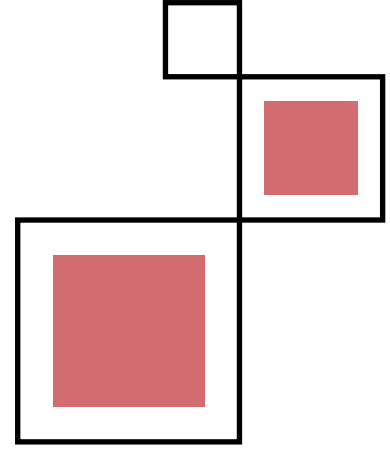
**UĞUR**  
M A K İ N A

0212 495 00 00

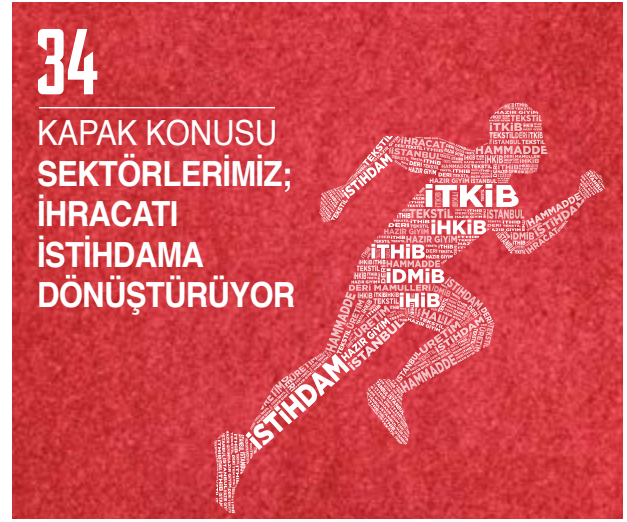
Uğur Plaza Basın Ekspres Yolu No:5/A Halkalı-İSTANBUL uguras@brothertr.com www.brothertr.com

# İÇİNDEKİLER

- 04** İTKİB'DEN  
İTKİB BAŞKANLARI, SEKTÖR SORUNLARINI  
BAKAN RUHSAR PEKCAN'A İLETTİ
- 06** İTHİB YÖNETİMİNDEN BAKAN  
YARDIMCILARINA ZİYARET
- 13** PAZARA GİRİŞ BELGELERİ'NDE  
BAŞVURU SÜRECİ KOLAYLAŞTIRILDI
- 16** HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON  
İSTİHDAMI TARİHİ ZİRVEDE
- 22** TEKSTİLCİLER DÜNYADA  
İLK 5'İ HEDEFLİYOR
- 27** EV TEKSTİLİ UR-GE PROJESİ  
2019 YILI YOL HARİTASINI BELİRLEDİ



**74** KÜLTÜR  
PAMUĞUN MUCİZESİ, İPLİĞİN ZARAFETİ,  
USTASININ MARİFETİ BULDAN BEZİ



**40** UR-GE  
UR-GE'LER İLE İHRACATTA  
BÜYÜME DEVAM EDİYOR

**42** GÖMLEK KÜMESİ HEDEF PAZARA  
'ÖZEL' KOLEKSİYON HAZIRLIYOR

**42** ÇORAP İMALATÇILARININ DIŞA AÇILIMI  
DİJİTAL DÖNÜŞÜM İLE DEVAM EDECEK

**44** İTHİB 5 FARKLI SEKTÖRDE  
UR-GE PROJESİ BAŞLATIYOR



**82** GÜNDEM  
İHRACATÇILAR,  
BREXIT SONRASI  
İNGİLTERE İLE  
STA İSTİYOR

**Tekzip:** Hedef Dergimizin, Ocak ayında yayımlanan 302. sayısında 57. sayfada yer alan TYH Tekstil haberinde; firma ismi, başlık ve metinde sehven THY Tekstil olarak yazılmıştır.



**62** FARK YARATANLAR  
AVAK ŞİRİNOĞLU: DOKUDUĞUMUZ HALILAR  
YILLAR GEÇTİKÇE DEĞERLENİYOR

**66** TASARIMCI  
MODA TASARIMCISI  
BELMA ÖZDEMİR:  
TÜRK TASARIMI  
OLUMLU DEĞİŞİMLER  
YAŞIYOR

**90** MERCEK  
TÜRKİYE, AB  
HAZIRGIYIM VE  
KONFEKSİYON  
PAZARINDA AVANTAJINI  
SÜRDÜRÜYOR

#### FUARLAR

- 46** WHO'S NEXT FUARI'NDA TÜRK  
MARKALARININ AĞIRLIĞI ARTIYOR
- 48** UKRAYNA'NIN EN PRESTİJLİ MODA  
FUARI 'KIEV FASHION' TAMAMLANDI
- 50** HEIMTEXTIL 2019'DA  
"MADE IN TURKEY" SHOW
- 52** LONDRA TEKSTİL FUARI'NA  
MİLLİ KATILIM
- 54** İTHİB'TEN, TEXTFUSION NEW YORK'A  
MİLLİ KATILIM ORGANİZASYONU
- 55** TÜRK TEKSTİLCİLER DAHA FAZLA PAY  
İÇİN MÜNİH FABRIC START FUARI'NDAYDI
- 56** DOMOTEX FUARI'NA  
TÜRKİYE'DEN MİLLİ ÇIKARMA
- 60** TÜRK AYAKKABI VE ÇANTALARI  
İTALYA'DA BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ



## İTKİB HEDEF

İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ AYLIK DERGİSİ

#### SAHİBİ

İTKİB adına Genel Sekreter V.  
Mustafa BEKTAŞ

#### YAYIN KURULU BAŞKANI

Özkan KARACA

#### YAYIN KURULU BAŞKAN YARDIMCILARI

Sultan TEPE

Hikmet ÜNAL

Bekir Burak UYGUNER

İbrahim GEYİKOĞLU

#### YAYIN KURULU

##### HAZIR GIYIM

Birol SEZER

Aydın ERTEN

Mithat SAMSAMA

##### TEKSTİL

M. Fatih BİLİCİ

Ali Sami AYDIN

Orhan AYDIN

##### DERİ

Oğuz İNNER

Tanju Tamer GEÇGÖREN

##### HALI

Bülen METİN

İlker DODANLI

Hamza KÜDEN

Kadir SARIM

#### YÖNETİM YERİ

Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad.

Dış Ticaret Kompleksi B Blok

34530 Yenibosna - İSTANBUL

TEL: 0212 454 02 00

FAX: 0212 454 04 15

WEB: www.itkib.org.tr

e-mail: info@itkib.org.tr



viyamedya

#### YAYINA HAZIRLIK

#### GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Selda YEŞİLTAŞ

#### SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Murat ERDOĞAN

#### GÖRSEL YÖNETMEN

Fatih HANÇER

#### EDİTÖR

Peri ERBUL

#### FOTOĞRAF EDITÖRÜ

Merve ARSLAN

#### REKLAM VE KURUMSAL SATIŞ

Suat YEŞİLTAŞ

#### İLETİŞİM

RUMELİ CADDESİ RUMELİ PASAJI

YUNUS APT. NO: 45 KAT: 3

NİŞANTAŞI - ŞİŞLİ / İSTANBUL

+90 212 236 00 50

www.viyamedya.com, viya@viyamedya.com

#### BASKI

ŞAN OFSET

www.sanofset.com

Hamidiye Mah. Anadolu Cad.

No:50 Kağıthane/İstanbul

Tel: 0212 289 24 24, info@sanofset.com



# İTKİB BAŞKANLARI, SEKTÖR SORUNLARINI BAKAN RUHSAR PEKCAN'A İLETTİ

**İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) çatısı altında bulunan en büyük üç birliğin başkanı, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ı ziyaret ederek, sürdürülebilir büyüme için sektörün beklentileri ve çözüm önerilerini Bakan Pekcan ile paylaştı.**

**T**icaret Bakanı Ruhsar Pekcan, 11 Ocak 2019 tarihinde, İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) çatısı altındaki üç birlik başkanını makamında ağırladı. İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz ve İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Mustafa Şenocak'ın katıldığı toplantıya, yurt dışında olmasından dolayı İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) Başkanı Uğur

Uysal katılım sağlayamadı. Üç birlik başkanının Bakan Pekcan ziyaretinde; hazırgiyim, deri ve deri mamulleri ve halı sektörlerinin 2018 yılı ihracat performansları değerlendirilirken, "Sürdürülebilirlik ve Yenilik Yılı" olarak ilan edilen 2019 yılı için sektörün beklentileri görüşüldü.

Başkanlar, dört sektörün ortak beklentilerinin yanı sıra her bir sektörün yaşadığı sorunları, Bakan Pekcan ile paylaşarak, sorunların çözümü konusunda Bakan Pekcan'dan destek istediler.

Toplantıda, Türkiye'nin gerçekleştirdiği Serbest Ticaret



**İhracatçılar olarak, Ticaret Bakanlığımız ile hedefimiz ortak; dünya pazarından daha fazla pay almak. Bakanlığımızın desteğinin arkamızda olması bizi motive ediyor.**



**Sektörümüzün ihracatını artırmak amacıyla attığımız her adımda Ticaret Bakanlığımızın desteğini almamız memnuniyet verici.**



**Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da sektörümüzün karşı karşıya kaldığı sorunlarda Bakanlığımızın koordinasyonunda çözüm yollarını bulmaya devam edeceğiz.**

Anlaşmaları'nda temsil ettikleri dört sektörün, taviz verilecek sektörler listesinden çıkartılarak korunması gerektiği belirtildi. Özellikle Pakistan gibi önemli rakip konumundaki ülkeler ile yapılması planlanan Serbest Ticaret Anlaşması'nda, dört sektörün kapsam dışında bırakılması istendi.

#### **İLAVE İŞVEREN DESTEĞİ**

Türkiye'de istihdam üzerinde yüzde 38 gibi yüksek oranlı bir vergi yükü olmasının, sektörün uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü olumsuz etkilediğinin vurgulandığı toplantıda, asgari ücret desteğinin gözden geçirilerek, asgari ücretteki artışı tolere edecek şekilde artırılması ve asgari ücret üzerindeki vergi yükünün düşürülmesi konusunda destek istendi.

Üretim maliyetlerini artıran enerji maliyetleri de toplantıda konuşulan bir diğer konu oldu. Üretim maliyetleri içinde enerji maliyetinin payının yüzde 10'a çıktığı belirtilirken, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından elektrik ve doğalgaz fiyatlarına ilişkin açıklanan yüzde 10'luk indirimin sanayide de uygulanmasını sektörün rekabetçi gücünü arttırmada önemli bir rol oynayacağı ifade edildi.

#### **KGF LİMİTLERİNİN ARTIRILMASI İSTENDİ**

İhracatçıların finansmana kolay ulaşması noktasında destek talep edilen toplantıda, teminat mektubu masraflarının çok yükseldiği bir dönemde KGF limitlerinin artırılması ve Türk Eximbank'tan teminat mektubu almadan hazine kefaleti ile ihracatçıya kredi kullanılmasındaki limitlerin artırılması istendi.

#### **İNGİLTERE İLE TİCARİ İLİŞKİLER KESİNTİSİZ SÜRMEİ**

Başkanların toplantıya taşıdığı bir diğer konu ise İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden ayrılma süreci oldu. İngiltere'nin, 2.5 milyar dolarlık ihracat ile dört sektörün en büyük üçüncü pazarı konumunda olduğu belirtilen toplantıda, İngiltere'nin gümrük birliğinden ayrılması halinde, tekstil ihracat ürünlerine ek vergiler gelmesinin, pazar payını olumsuz etkileyeceği vurgulandı. Bu nedenle Brexit sonrası ikili tercihli ticaret ilişkilerinin sürdürülmesinin, sektör ve ihracat için öneminin altı çizildi.

## **SEKTÖRÜN TERSİNE GÖÇ PROJESİ DE ANLATILDI**

Toplantının ana gündem konularından biri ise Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin kalkınması noktasında yapılacak yatırımlar ve yaratılacak istihdamdı. 2018 yılında artan işsizliğin yeni yılda düşürülmesi noktasında hazırgiyim ve tekstil sektörünün önemli rol oynayabileceğinin belirtildiği toplantıda, bunun için atılması gereken adımlar Bakan Pekcan ile paylaşıldı: "Sosyal istikrarın güçlendirilmesi amacı ile Hükümetimiz tarafından bölge halkına önemli oranlarda işsizlik yardımları başta olmak üzere birçok yardımlar uygulanmaktadır. Bununla beraber, Devletimizin diğer bölgesel teşviklerden ayrı olarak Güneydoğu ve Doğu Anadolu Bölgelerinde verdiği işsizlik maaşları ve diğer desteklerin üretime kazandırılması gerekmektedir. Bunun için "Tersine Göç Projesi" hazırlanmış olup, bu proje ile işverenlerin işsizlik maaşının haricindeki maliyetleri üstelenmesi amaçlanmaktadır. İşsizlik maaşı, yeni kurulacak işletmelerde istihdam sağlanacak personel için kullanılacak ve bu bütçe üretime ve istihdama kazandırılacaktır. Bu projede hedef, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde atıl durumda bulunan kamu binalarının tekstil ve konfeksiyon atölyelerine çevrilerek, üretime kazandırılmasını sağlamaktır.

Böylelikle hem devletimiz hem işverenler hem de işsizlik maaşı alan vatandaşlarımızın fayda sağlayabileceği bir model hayata geçirilecektir. Projemiz ile bütün Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin teşvik kapsamına alınması değil, özellikle güvenlik ve işsizlik sorununun yoğunluk gösterdiği ilçelerde Türk tekstil ve hazırgiyim sektörlerinin yeni fabrika ve atölyeler açması ve bu amaç doğrultusunda bölgede atıl kamu binalarının üretim tesislerine dönüştürülmesi amaçlanmaktadır."



## İTHİB YÖNETİMİNDEN BAKAN YARDIMCILARINA ZİYARET

**İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nden (İTHİB) Başkan Ahmet Öksüz, Başkan Yardımcısı Ahmet Şişman ve Yönetim Kurulu Üyeleri Ali Sami Aydın ve Natan Yakuppur'dan oluşan bir heyet Ankara'da iki bakan yardımcısını ziyaret etti.**

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu, sektörün sesini duyurmak maksadıyla Ankara temaslarına devam ediyor. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Şişman, Yönetim Kurulu Üyeleri Ali Sami Aydın ve Natan Yakuppur'dan oluşan İTHİB heyeti, sektörün sorunlarıyla ilgili

bakanlıkları bilgilendirmek amacıyla 23 Ocak 2019 tarihinde Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakan Yardımcısı Ahmet Erdem ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede'yi makamlarında ziyaret etti. Yapılan ziyaretlerde, İTHİB heyeti tarafından, güncel gelişmeler ışığında tekstil sektörünün mevcut durumu, ihracatçıların beklentileri ve ihtiyaçları hakkında bilgi verilerek, yürütülen projeler ve ihracat hedefleri değerlendirildi.

İTHİB Heyeti, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı ziyaretinde, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde istihdamı artırmak için hazırladıkları Tersine Göç projesinin detaylarını Ahmet Erdem ile paylaştı ve bu konuda bakanlığın desteğini istedi.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ziyaretinde İTHİB heyetinin en fazla üstünde durduğu konu ise eğitilmiş gençleri tekstil mühendisliği alanlarına çekmek için hayata geçirilecek burs desteğiydi. Ziyarette, tekstil sektörünün Ar-Ge ve inovasyon ile fark yaratabilmesi için nitelikli mühendislere ihtiyacı olduğu vurgulandı.





ÖRME KUMAŞ INDIGO BOYAMA  
**BİZİM İŞİMİZ**



[www.bestindigo.com](http://www.bestindigo.com)

**Best Indigo Tekstil San.ve Tic.A.Ş.**

OSB Mah. Kazım Karabekir Cad.No:65 Kemalpaşa / İzmir

☎ 0 232 877 05 40 ☎ 0 507 766 51 22 ✉ info@bestindigo.com



**Türk Ekonomi Bankası ile Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) arasında gerçekleştirilen iş birliği protokolüne İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe de katıldı.**

## İHRACATÇIYA UYGUN FİNANSMAN İÇİN TİM İLE TEB İŞ BİRLİĞİNE İMZA ATTI

İhracatçıların finansman ihtiyacını karşılamak amacıyla Türk Ekonomi Bankası (TEB) ile Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) arasında iş birliği protokolü imzalandı. Protokol kapsamında TEB, 2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı'ndan hareketle, ihracatçılara oldukça avantajlı şartlarda finansman imkânı ve ticari destekler sunacak. Ayrıca ihracatçı firmalara, uygun

koşullarda kredi fırsatlarının yanı sıra pek çok alanda ücretsiz danışmanlık hizmetleri de verilecek. Yapılan protokol ile bir yıla kadar vadeli ihracat döviz kredilerinde özel faiz avantajları sunulacak. TİM üyeleri, döviz alım satım işlemleri için de en uygun fiyatları elde edecek. Aynı gün TEB Faktoring ve TİM, ihracatçıların uygun koşullarda faktoring hizmeti almasını sağlayacak protokolü de imzaladı. Gerçekleştirilen imza protokolüne İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe de katıldı.

İmza töreninde konuşan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle şunları söyledi: "Gücümüzü, kaynaklarımızı 'firmalarımızın önünü açmak için' seferber ediyoruz. 500 dolardan 5 milyar dolara kadar ihracat yapan firmalarımızın tamamı bizler için ayrı ayrı değerli. Firmalarımızın finansmana erişimi konusunda yaşanan sıkıntılar, üretim ve ihracatta zorluklar yaratıyor. Yani ihracatçılarımızın çoğu, önce üretiyor, ihracat işlemlerini tamamlıyor ödemeyi daha sonra alıyor. Bu döngünün tamamlanabilmesi için firmalarımızın kredi kullanması kaçınılmaz. Kredi kanallarımız ne kadar açık, krediye erişimimiz ne kadar uygun maliyetli olursa ihracatımız da o denli güçlü olur."





[www.ecefermuar.com.tr](http://www.ecefermuar.com.tr)

## HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON SEKTÖRÜ, SORUNLARINI ANKARA'YA TAŞIDI

**Hazırgiyim ve konfeksiyon ihracatçıları, sektörün yaşadığı sorunları ve çözüm önerilerini, Ankara'da düzenlenen 2018 Yılı İhracat Değerlendirme Toplantıları'nda Ticaret Bakanlığı bürokratları ile paylaştı.**



Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü tarafından her sektör için ayrı ayrı düzenlenen '2018 Yılı İhracat Değerlendirme Toplantıları'nın "Hazırgiyim ve Konfeksiyon Sektörü Toplantısı," 21 Ocak 2019 tarihinde Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü'nde düzenlendi. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdür Yardımcısı Musa Demir başkanlığında yapılan toplantıya Tekstil Dairesi Başkanı Bilgehan Şaşmaz da katıldı. İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'ni (İHKİB) Başkan Vekili Özkan Karaca'nın temsil ettiği



toplantıya diğer hazırgiyim ve konfeksiyon ihracatçı birliklerinin temsilcileri de katıldı. Hazırgiyim ve konfeksiyon sektörünün 2018 yılı performansı ve 2019 yılı hedeflerinin değerlendirildiği toplantıya katılan İHKİB heyeti, hazırgiyim ve konfeksiyon sektöründe yaşanan sorunları ve sektörün önünün açılabilmesi için beklentileri dile getirdi. Asgari ücrete yapılan yüksek oranlı artışın ilave işveren desteği ile dengelenmesi istenirken, devlet yardımları mevzuatının da sadeleştirilmesi İHKİB heyeti tarafından talep edildi.

## TEKSTİL VE HAMMADDELERİ İHRACATÇI BİRLİKLERİ TİCARET BAKANLIĞI BAŞKANLIĞINDA BİR ARAYA GELDİ

**Türk tekstil ve hammaddeleri sektörünü temsil eden ve aralarında İTHİB'in de bulunduğu ülke genelindeki ihracatçı birlikler, Ticaret Bakanlığı başkanlığında sektörün geleceğini konuştu.**

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Özgür Volkan Ağar başkanlığında 25 Ocak 2019 tarihinde bir araya gelen İTHİB, ETHİB, ATHİB, GATHİB, UTİB ve DENİB yetkilileri, tekstil ve hammaddeleri sektörünün 2018 yılı ihracat performansını ve 2019 hedeflerini Ticaret Bakanlığı ile değerlendirdi. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'ni (İTHİB) temsilen Başkan Yardımcısı Fatih Bilici'nin katıldığı toplantıda; güncel gelişmeler ışığında, sektörün sağladığı istihdam ve

sergilediği ihracat performansı ile Türkiye ekonomisinde oynadığı rol konuşuldu. Birlik temsilcileri tarafından tekstil sektörünün mevcut durumu, ihracatçıların beklentileri ve ihtiyaçları hakkında bilgi verilerek yürütülmekte olan projeler ve ihracat hedefleri değerlendirildi.

Toplantıda, tekstil ve hammaddeleri sektörünün 2019 yılında hedeflediği çift haneli artışla 11 milyar doları aşan ihracat hedefine ulaşabilmesi için birlikler görüşlerini dile getirdi. Bu çerçevede tekstil ve hammaddeleri sektörünün beklentileri şöyle ifade edildi: "Türkiye'de üretilebilen ürünlerde artan ithalat karşısında sektör korunmalı. Serbest ticaret anlaşmalarında tekstil sektörünün çıkarları dikkate alınmalı. İhracatçıların finansmana erişim sorunu, işçi ve işveren üzerindeki İş Hukuku çerçevesinde yaşanan sorunlar giderilmeli. Tekstil mühendisliği algısının yükseltilmesi amacıyla burs imkanlarının genişletilmesi ile inovasyon kabiliyetini geliştirecek tasarım konuları iyileştirilmeli ve pamuk üretiminin artırılması teşvik edilmeli."





Haber Bülteni  
Online kayıt olabilirsiniz



## Tekstil Dünyası'nda kendimizi evimizde hissediyoruz

Hem kökleri merkezinin bulunduğu bölgede çok sağlam hem de bütün dünyada kendini evinde hissediyor. Groz-Beckert'i farklı yapan özellik bu. Endüstriyel makine iğnelerinin, hassas makine parçalarının ve sistemlerin dünyada lider üreticisi olarak, ürünlerimizin ve servislerimizin kalite ve hassasiyet standartlarını mümkün olan en yüksek seviyede tutuyoruz. Yaklaşık 7.800 çalışmamız ve örme, dokuma, keçe, tafting, tarak ve dikiş alanlarında kullanılan yaklaşık 70.000 adet ürün çeşidimiz ile tekstil endüstrisine en ideal desteği sunuyoruz. Ve 1852'den beri bu şekilde sizi hedeflerinize ulaştırıyoruz.

### Ücretsiz myGrozBeckert Uygulaması



#### Groz Beckert Turkey Tekstil Makine Parç.Tic.Ltd.Şti.

Gen.Ali Rıza Gürcan Cad.  
Alparslan İş Merkezi No: 29 / 1-2-3  
34169, Merter, İstanbul, Türkiye

T: 0212-9246868 | F: 0212-9246869

info.turkey@groz-beckert.com [www.groz-beckert.com](http://www.groz-beckert.com)

KNITTING , WEAVING , FELTING , TUFTING , CARDING , SEWING

# GROZ-BECKERT

# MOĞOLİSTAN'DAN DERİ VE DERİ MAMULLERİ SANAYİCİLERİNE DAVET

**İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak'ı ziyaret eden Moğolistan Büyükelçisi Bold Ravdan, Moğolistan'da büyük önem arz eden hayvancılığın Türk deri ve deri mamulleri sektörü için önemli bir kaynak olabileceğini belirterek, sanayicileri Moğolistan'a davet etti.**



Moğolistan Büyükelçisi Bold Ravdan, 14 Ocak 2019 tarihinde İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak'ı ziyaret etti. Ziyaret kapsamında iki ülke arasındaki kültürel ve ticari iş birlikleri değerlendirilerek, deri ve deri mamulleri sektöründeki potansiyel iş olanakları konuşuldu. İki ülke arasındaki ticaretin, arzu edilen potansiyelin çok altında olması ve iki ülke arasındaki kültürel yakınlığın sağlamış olduğu avantajlar ile ticari ilişkilerin geliştirilmesi için daha fazla çaba gösterilmesi gerekliliği her iki tarafça da ifade edildi. Moğolistan'ın ekonomik yapısına ilişkin de bilgi veren Bodvin Ravdan, iki ülke arasında potansiyel iş birliği barındıran sektörlerin başında deri ve deri mamulleri sektörünün geldiğini belirterek, Moğolistan'da büyük önem arz eden hayvancılığın sektör için önemli bir

kaynak olabileceğini belirtti. Hayvancılık politikalarına ilişkin de bilgi veren Bodvin Ravdan, deri mamullerine özel bir bölgenin kurulmasının planlandığını, bu bölgede yatırım yapacak firmalara önemli fırsatların sunulacağını ve iş birliği olanaklarını değerlendirmek istediklerini dile getirdi. Bu kapsamda, proje üzerinde çalışan şirketlerin Türkiye'ye gelerek Deri Organize Sanayi Bölgeleri'ni incelemeleri ve Türkiye'deki ekiplerin de Moğolistan'da kurulacak özel bölgeyi incelemesinden memnuniyet duyacaklarını ifade etti.

Uzun vadeli bir programlama için eğitim ayağına da mutlaka yatırım yapılması gerektiğini söyleyen Başkan Mustafa Şenocak da alanında uzman mühendislere ihtiyaç duyacaklarını belirterek, bu kapsamda Türkiye'deki deri mühendisliği bölümlerine Moğolistan'dan öğrenci gönderilebileceği önerisini paylaştı.

# İTKİB'E BİR ÖNEMLİ GÖREV DAHA

**Daha önce Ticaret Bakanlığı Bölge Müdürlükleri koordinasyonunda yürütülen Ftalat, KromVI ve DOT analizlerini, artık İTKİB gerçekleştirecek.**

Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü'nün belirlediği usul ve esaslar çerçevesinde, İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) Genel Sekreterliği'nin yürüttüğü Riske Dayalı Denetim Sistemi 10 yaşına girdi.

2009 yılında yürürlüğe giren Riske Dayalı Denetim Sistemi ile tekstil, konfeksiyon, deri ve halı eşyasının ithalatında insan sağlığını tehdit eden azoboyar madde denetimlerine başlandı.

29 Aralık 2018 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan tebliğ ile azoboyar madde denetimine konu eşya listesine bazı ilaveler yapıldı. 2019 yılı itibarıyla poliüretandan olan bazı plastikler, vulkanize kauçuktan her türlü giyim eşyası, şeritlerin birleştirilmesiyle oluşturulan şapkalar,

peruklar ve saat kayışları da Riske Dayalı Denetim Sistemi kapsamında azoboyar madde denetimlerine tabi oldu.

2019/15 sayılı Tebliğ ile birlikte İTKİB'e önemli bir görev daha verildi.

Geçmiş yıllarda Ticaret Bakanlığı Bölge Müdürlükleri tarafından yürütülen ve TAREKS uygulamasına tabi olan ithal ayakkabı eşyasına yönelik Ftalat, KromVI ve DOT analizlerinin gerçekleştirilmesi görevi, İTKİB Genel Sekreterliği'ne devredildi. Bu kapsamda,

halihazırda azoboyar madde denetimlerine tabi olan 64. fasıl altında sınıflandırılan ithal ayakkabı eşyasına yönelik Ftalat, KromVI ve DOT analizleri de artık İTKİB Genel Sekreterliği tarafından gerçekleştirilecek.



# PAZARA GİRİŞ BELGELERİ'NDE BAŞVURU SÜRECİ KOLAYLAŞTIRILDI

İTKİB Devlet Yardımları Şubesi, 14 Ocak günü gerçekleştirdiği toplantıda 2014/8 Sayılı “Pazara Giriş Belgeleri Desteği” ve değişen mevzuatla ilgili firmaları bilgilendirdi.



**205**  
MİLYON DOLAR  
2018 yılında sonuçlanan  
başvurulara verilen  
destek miktarı

**P**azara Giriş Belgeleri Desteği ve başvurularına yönelik firmaların bilgilendirilmesi için İTKİB Devlet Yardımları Şubesi tarafından 14 Ocak günü Dış Ticaret Kompleksi Ömer Halisdemir konferans salonunda bir bilgilendirme toplantısı düzenlendi. Toplantının açılış konuşmasını yapan İTKİB Devlet Yardımları Şube Müdürü Fatih Zengin, toplantıya sadece Test Analiz Desteği'ne başvuru yapan firmaların davet edildiğini belirterek, mevzuatın sadeleşmesi sonrası firmaların daha kolay başvuru yapabileceğinin altını çizdi. Fatih Zengin, İTKİB olarak mevzuatın değişmesi yönünde inisiyatif kullandıklarını belirterek, “Bakanlığa yeni bir model önerdik. Bir yıllık süreçten sonra önerimiz, mevzuat değişikliğine dönüştü ve hayata geçti. Firmalar daha kolay başvuru yapabilecek ve biz de daha hızlı inceleyebileceğiz. Mevzuattaki sadeleşme sonrası test analizine yönelik destek başvurularının artmasını bekliyoruz” diye konuştu.

İTKİB Devlet Yardımları şubesinin yürüttüğü destekler hakkında bilgilerin verildiği toplantıda, beş destek programının yürütüldüğü ve 2018 yılında sonuçlanan başvurulara verilen destek miktarının 205 milyon

doları aştığı belirtildi. 2016 yılı ile kıyaslandığında başvuru sayısı ve sonuçlanan dosya sayılarında ciddi artış olduğu vurgulandı. 2016 yılında 3 bin 450 olan başvuru sayısı, 2018 yılında 9 bin 825'e çıkarken, aynı dönemde sonuçlanan başvuru sayıları da 3 bin 650'den 8 bin 518'e çıktı.

Toplantıda, 1 Ocak 2019 itibariyle İTKİB Devlet Yardımları Şubesi'nde 2 bin 697 başvuru dosyasının incelenmeye devam ettiği vurgulandı.

Toplantıda ayrıca Devlet Yardımları Şubesi uzmanları tarafından, firmaların “Pazara Giriş Desteği” ile ilgili başvurularda izleyecekleri yollar anlatıldı ve katılımcıların soruları cevaplandırıldı.

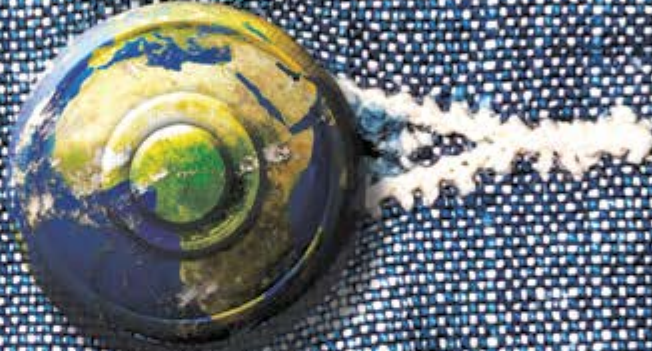
## EK-8 İCMAL TABLOSU İLE GELEN KOLAYLIK

Pazara girişte avantaj sağlayan testler için geliştirilen EK-8 icmal tablosu ile firmalar artık, sözleşme/ fiyat teklifi, pazara giriş belgesi (Test/ Analiz Raporu), akreditasyon belgesi, fatura, ödeme belgeleri ve tercüme içerikli belgeleri sunmak zorunda kalmayacak. Sadece EK-8 icmal tablosunun doldurulmasıyla iş yükü azaltılarak, süreç hızlandırılmış olacak.



## Dünyayı ilikliyoruz

60 yıllık tecrübemiz, aylık 300 milyonu aşan üretim kapasitemizle dünyanın önde gelen giyim markalarının düğmedeki tercihi biziz.



[www.polsanbutton.com.tr](http://www.polsanbutton.com.tr)

[/polsanbuttonco](https://www.facebook.com/polsanbuttonco) [/company/polsan-button](https://www.linkedin.com/company/polsan-button) [/polsanbutton](https://www.instagram.com/polsanbutton)

**POLSAN**   
BUTTON MANUFACTURING & TRADE CO. INC.



# MODANIN ÇEKİM GÜCÜ



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

[www.polsanbutton.com.tr](http://www.polsanbutton.com.tr)

444 1 POL

0216 488 87 87

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

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

**POLSAN**   
BUTTON MANUFACTURING&TRADE CO. INC.



## HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON İSTİHDAMI TARİHİ ZİRVEDE

**Hazırgiyim ve konfeksiyon sanayisi, yarattığı istihdam ile sosyo-ekonomik açıdan ülke genelinde sağladığı katma değer ile dikkat çekiyor. Hazırgiyim ve konfeksiyon sanayii, 2018 yılında 30 bin kişiye yeni istihdam yaratarak, yarattığı direkt istihdamı 516 bine çıkarıp, tarihinin en yüksek seviyesine ulaştı.**

# 515.613

**Hazırgiyim ve konfeksiyon sektörünün sağladığı direkt istihdam**

**T**ürkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Ekim 2018'e ilişkin iş gücü istatistiklerini açıkladı. Türkiye'de işsizlik oranı, Ekim 2018'de bir önceki yılın aynı ayına göre 1,3 puan artarak, yüzde 11,6 oldu. Söz konusu dönemde işsiz sayısı 501 bin kişilik artışla 3 milyon 788 bin kişi olarak kayıtlara geçti. En fazla istihdam artışı hizmet sektörü ile sanayide yaşandı. Aynı dönemde hazırgiyim ve konfeksiyon sektörünün yarattığı istihdam artışı dikkat çekti. 2017 Aralık ayında 494 bin kişiye istihdam sağlayan hazırgiyim ve konfeksiyon sektörünün yarattığı istihdam Ekim 2018'de 516 bine çıkarak, tarihinin en yüksek seviyesinde gerçekleşti.

Sektör, ülke genelinde işsizlik arttığı bir dönemde yarattığı yeni istihdam ile dikkat çekti. Ülkedeki üretim ve istihdam açısından gıdadan sonra en büyük ikinci sektör olan hazırgiyim ve konfeksiyon sanayisi, 81 ilde üretim kabiliyeti ile istihdamda büyük rol oynuyor. 2018 yılını yüzde 3,6 büyüyerek 17,6 milyar dolar ihracat ile kapatan hazırgiyim ve konfeksiyon sektörünün

iç piyasa dahil pazar büyüklüğü 35 milyar doları buluyor. Son yıllarda büyüme trendini sürdüren hazırgiyim ve konfeksiyon sanayisinin yan sanayi ve perakende ile birlikte 1,5 milyona yakın kişiye istihdam sağladığı tahmin ediliyor.

### “İSTİHDAMI DAHA ÇOK ARTIRMAK MÜMKÜN”

Konuyla ilgili bir açıklama yapan İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, ihracattaki büyümenin 2019'da da devam etmesini belediklerini belirterek, “Bu büyüme ülke ekonomisine daha fazla üretim ve istihdam olarak geri dönecektir. Hazine ve Maliye Bakanlığımızın istihdam teşviklerine 2019 yılında devam edecek olması sektör açısından sevindirici bir durum. Fakat teşvik oranlarının asgari ücrete uygulanan yüzde 26'lık zammın dikkate alınarak revize edilmesi yönünde beklentimiz var. Bazı bölgelerde verilen sosyal yardımların da gözden geçirilerek, gençleri istihdama teşvik edecek şekilde düzenlenmesinin istihdama olumlu yansıtacağına inanıyoruz” dedi.



## “ATIL KAMU BİNALARI, ATÖLYELERE DÖNÜŞTÜRÜLMELİ”

Az sermaye gerektiren ve hızlı yatırımlarla 81 ilde üretim kapasitesine sahip hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün bu potansiyelini değerlendirmek isteyen İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde atıl durumda bulunan kamu binalarını konfeksiyon atölyelerine dönüştürerek, üretime kazandırmak için Ankara'dan destek bekliyor.

Üretim ve istihdam açısından Türkiye'nin en büyük ikinci sektörü konumunda olan hazır giyim ve konfeksiyon sanayisinin en büyük kabiliyeti, düşük yatırımlarla hemen istihdam yaratarak, üretime başlayabilmesi. Bu nedenle özellikle temel ürünlerde 81 ilde üretim yapabilme kapasitesine sahip bir sektör olarak öne çıkıyor. Sektörde yapılacak her bin dolar yatırımla, 1,5 kişiye istihdam sağlanabildiğinden, az sermayeyle hızlı ve yaygın bir istihdam yaratma özelliği bulunuyor.

Sektörün bu potansiyelini değerlendirmek isteyen İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri başta olmak üzere Anadolu'da hazır giyim yatırımlarını ve istihdamını artırmak için bir proje yürütüyor. İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, “Projemiz ile başta Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri olmak üzere istihdama elverişli olabilecek tüm bölgelerde Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinin yeni fabrika ve atölyeler açması ve bu amaç doğrultusunda bölgede atıl kamu binalarının üretim tesislerine dönüştürülmesi amaçlanmaktadır” diyor.

İTKİB çatısı altındaki Birliklerin, taşın altına elini sokmaya hazır olduğunu söyleyen Başkan Gültepe, projenin hayata geçirilebilmesi için devletin desteğine ihtiyaçları olduğunu vurguladı.

Dünyada ticaret savaşlarının hızlandığı ve ülkelerin kendi içinde üretime yöneldiği bu dönemde, stratejik önemi olan, yaygın ve hızlı yatırım kabiliyeti olan sektörlerin desteklenmesinin büyük önem taşıdığını vurgulayan Başkan Gültepe, “Dünyada ortaya çıkan ticaret savaşları ve teknolojik gelişmeler sonrası üretim hızla lokalleşmekte ve ülkelere

dönmektedir. Uluslararası kuruluşlarca hazırlanan raporlarda da Türk hazır giyim sektöründe otomasyon ve dijitalleşmeye dönük yatırımlar yapıldığı takdirde, AB pazarında en büyük kazanan olacağı vurgusu yapılmaktadır” diye konuştu.

### FİRMA ÖLÇEKLERİ BÜYÜYOR

Sosyal Sigortalar Kurumu'nun yayımladığı verilere göre; hazır giyim ve konfeksiyon sanayisinde bulunan toplam 33 bin 435 işyeri, 515 bin 633 kişiye istihdam sağlıyor. Sektördeki en fazla işyeri sayısına 2014 yılında ulaşılmıştı. Fakat 2014 yılında bulunan 34 bin 692 işyerinin sağladığı istihdam, 497 bin 193'tü. Bugün, işyeri sayısında azalma yaşanırken, istihdam sayısının artması, firma ölçeklerinin büyüdüğünü ve üretimlerinin arttığını gösteriyor.

## İHKİB'İN DEVLETTEN 5 TALEBİ

- Sektörümüzün otomasyon ve dijitalleşmeye dönük yatırımlarının stratejik yatırımlar olarak desteklenmesi,
- Mevcut yatırım teşviklerinde 6. bölgeye uygulanan desteklerin hazır giyim için özel olmak üzere 1. bölge hariç tüm bölgelerde uygulanması,
- Başta kadın istihdamı olmak üzere konfeksiyon sektörüne özel, OSB yanında OSB dışındaki mahalle ve ilçelere OSB teşvikinin verilmesi,
- Önceden yatırım yapanlar ile yeni yatırım yapanlar arasında oluşan teşvik kaynaklı haksız rekabet ve adaletsizliğe makul bir çözüm bulunulması,
- İstihdam potansiyeli olan ilçe ve illerde TOKİ'nin konfeksiyon atölyelerine uygun modern binalar yapıp, küçük konfeksiyon işletmelerine kiralaması.

**3.8**  
MİLYON

Ülke genelindeki  
işsiz sayısı

**%11,6**

İşsizlik Oranı  
(Ekim 2018)



## 22. AVRASYA EKONOMİ ZİRVESİ SEKTÖRÜN PRESTİJİ

**Avrasya Ekonomi Zirvesi; Orta Asya, Balkanlar, Kafkasya ve Avrupa'da büyük bir itibar yakaladı ve Türk ekonomisine ve sektör adına prestij sağladı.**

**M**armara Grubu Vakfı tarafından bu yıl "Geleceğe Sorumluluk" başlığı altında 22. kez düzenlenen Avrasya Ekonomi Zirvesi'nin tanıtım toplantısı; İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, Marmara Grubu Vakfı Başkanı Akkan Suver, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Etkinlikler Komite Başkanı Cem Altan, Moda Tasarımcısı Belma Özdemir, İHKİB yönetiminden yetkililer ve basın mensuplarının katılımı ile 24 Ocak tarihinde İstanbul Grand Hyatt Hotel'de gerçekleşti.

Marmara Grubu Vakfı tarafından 22 senedir aralıksız düzenlenen ve İHKİB'in de 2003 yılından bu yana Türkiye'nin önde gelen moda ve tasarımcılarının defileleri, tasarım ve tebliğle desteklediği zirvenin içeriğine ve gündemdeki gelişmelere yönelik başlıklarının masaya yatırıldığı toplantının açılış konuşmasını İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe yaptı.

### "İNGİLTERE İLE SERBEST TİCARET ANLAŞMASI İMZALANMALI"

Marmara Grubu Vakfı ile 16 yıldık iş birliği içinde olduklarını ve bundan mutluluk duyduklarını dile getiren Gültepe, konuşmasında iki başlığa değindi.

Gültepe, 29 Mart tarihinde İngiltere'nin AB'den ayrılması ile Gümrük Birliği'nde kalmaması durumunda ortaya çıkacak olan gümrük vergisi ile alakalı serbest ticaret anlaşması imzalanması gerektiğini söyledi. Ardında da ithal iplikteki ek gümrük vergisine değindi ve "İthalatın daraldığı bir dönemde ithal ipliğe yapılan yüzde 5-8 arasındaki vergiyi sektör olarak şaşkınlıkla karşıladık" dedi.

### "AVRASYA EKONOMİ ZİRVESİ SEKTÖRE PRESTİJ SAĞLIYOR"

Mustafa Gültepe'nin ardından söz alan Marmara Grubu Vakfı Başkanı Akkan Suver, konuşmasına İHKİB ailesine, kendilerine verdikleri destekten dolayı teşekkür ederek başladı. Avrasya Ekonomi Zirvesi'nin Orta Asya, Balkanlar, Kafkasya ve Avrupa'da büyük bir itibar yakaladığını ve bu sebeple Türk ekonomisine ve sektör adına prestij sağladığını belirtti.

Konuşmasında Çin'in hayata geçirdiği Bir Yol Bir Kuşak (İpek Yolu) Projesi'ne de değinen Suver, "Proje sonlandığında Pekin'den Londra'ya uzanan bir çizgide diyalog oluşacak ve hem ekonomik değer hem de ülkeler arasında barış köprüsü kurulacaktır" dedi.

# Stretching Beyond

## Black

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

## eco-soft

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

## PowerFit

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

creora® hakkında daha fazla bilgi için

Mr.Song (Chang Seok Song)

cssong@hyosung.com

Tel: +90-212-284-1601

[www.creora.com](http://www.creora.com)

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

  
creora®  
it's in our every fiber

# İHKİB MOBİL APLİKASYON KULLANICI SAYISI ARTIYOR

İHKİB, üye firmaları arasında bilgilendirmek ve ihracatçıların da tüm işlemlerini tek bir kanaldan kolayca yapabilmesini sağlamak amacıyla hizmete aldığı mobil aplikasyon, kısa sürede bin 800'ü aşan kullanıcıya ulaştı.

## 1.800

Ocak 2019 itibariyle İHKİB Mobil Aplikasyon kullanıcı sayısı 1800'ü aştı



**A**nında iletişimin büyük önem kazandığı dijital çağda, üyelerinin ihtiyaçlarına hızlı cevap verebilmek adına 2017 yılının Ekim ayında çalışmalara başlayan İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), hazırladığı akıllı telefon uygulamasını 2018 yılı itibariyle tüm üyelerin kullanımına açtı. İHKİB üyesi ihracatçı firmalar, İHKİB Mobil Aplikasyon sayesinde tüm işlemlerini tek bir kanaldan kolay ve hızlıca halledebiliyor.

## YENİ UYGULAMALAR İLE APLİKASYON GELİŞTİRİLECEK

Dinamik bir altyapıya sahip İHKİB Mobil Aplikasyon'u ihracatçıların ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilmeye de devam ediyor. Yakın zamanda eklenmesi planlanan 'Devlet Yardımları Sorgulama Ekranı' ile hâlihazırda İTKİB Üye Portalı üzerinden firmaların gerçekleştirdiği devlet yardımları ve borç sorgulama, vekaletname yükleme ve dış talep sorgulaması gibi işlemler, doğrudan İHKİB Mobil Aplikasyon üzerinden yapılabilecek. Eğitim ve Etkinlik Başvuruları uygulaması yayına alındığında ise firmalar, katılmak istedikleri eğitimler ve etkinlikler için doğrudan İHKİB Mobil Aplikasyon üzerinden başvuru yapabilecek. Yurt dışı kullanıcılarına yönelik olarak İHKİB Mobil Aplikasyon'un İngilizce sürümü de yayına alınacak. İHKİB Rehber Uygulaması ile de tüm İHKİB üyelerinin İHKİB Mobil Aplikasyon üzerinde kendi sayfaları yaratılacak ve firmaların üretim kapasitelerinden iletişim bilgilerine kadar pek çok bilgi bu alanda yer alacak.

## İHKİB MOBİL APLİKASYON İLE HER ŞEY ELİNİZİN ALTINDA!

İHKİB Mobil Aplikasyon ana ekranında bulunan Duyurular bölümünde hazırgiyim ve konfeksiyon sektörünü ilgilendiren dünyadaki ve Türkiye'deki gelişmelere anında ulaşılabilirken, anlık döviz kurları da takip edilebiliyor. Uygulamada, Hedef Dergisi'nin arşiv ve güncel sayılarına da ulaşmak mümkün. İHKİB Mobil Aplikasyonu'nda; Ödül Sorgulama, İHKİB Twitter Hesabı, Fuar/Etkinlikler, Devlet Destekleri, İHKİB İştirakleri, Online İşlemler ve Üye Arama gibi kullanıcıların işlemlerini kolaylaştıracak uygulamalar bulunuyor.

## İHKİB, SOSYAL MEDYADA DA AKTİF

İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), üyeleri ile hızlı ve doğrudan etkileşime geçmek amacı ile 2014 yılından itibaren Twitter, Instagram, Facebook, LinkedIn, Youtube gibi farklı sosyal medya araçlarını aktif olarak kullanıyor.



**İHKİB**  
*cebinizde*



**Turkey**  
Discover  
the potential

[www.ihkib.org.tr](http://www.ihkib.org.tr)  
t f /ihkibirlik | /ihkib

**İHKİB**  
GÜNDEM DİJİTALLEŞME



**2018 yılında ihracatta yüzde 4 büyüyen Türk tekstil ve hammaddeleri sektörü, 2019 yılı için hedef büyüttü. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, düzenlediği basın toplantısında, 2019 yılında izleyecekleri yol haritasını ve hayata geçirecekleri projeleri anlattı. Başkan Öksüz, “Çift haneli ihracat artışıyla pazar payımızı büyütmeyi ve dünyanın en büyük beş tedarikçisi arasında yer almayı hedefliyoruz” dedi.**

## TEKSTİLCİLER DÜNYADA İLK 5'İ HEDEFLİYOR

**İ**stanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTKİB) Yönetim Kurulu, 14 Ocak 2019'da Divan Otel'de bir basın toplantısı düzenleyerek, sektörün 2018 yılı performansını ve 2019 yılı için belirledikleri hedefleri ve izleyecekleri yol haritasını basın mensuplarıyla paylaştı. İTKİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, 2019 yılında ihracatta agresif olacaklarını belirterek, “Dünyadaki pazar payımızı arttırarak, dünyanın en büyük beş tedarikçisi arasında yer almayı hedefliyoruz” dedi.

Düzenlenen basın toplantısında 2018 yılında yaşanan gelişmeleri

değerlendiren ve yeni yıl hedeflerini anlatan Başkan Ahmet Öksüz, Türk tekstil ve hammaddeleri sektörünün, Çin'den sonra Avrupa Birliği'nin en büyük tedarikçisi olduğunu söyledi. Geçtiğimiz yılı yüzde 4'lük bir ihracat artışı ile 10.5 milyar dolarla tamamladıklarını belirten Öksüz, 2018'in özellikle yeni pazarlara girme açısından önemli geçtiğini ifade etti.

Mevcut pazarların yanında potansiyel pazarları da ihmal etmediklerinin altını çizen Öksüz, “Toplamda 188 ülkeye ihracat gerçekleştirdik. Sektör olarak en fazla ihracatı 5.4 milyar dolar ile Avrupa Birliği ülkelerine yaptık. Ülkeler



itibariyle bakıldığında ise en büyük ihracat pazarlarımız Almanya ve İtalya'ya bu dönemde ihracatımız 870 milyon doların üzerinde gerçekleşti. İlk 20 ihracat pazarımızın 15'inde ihracat artışı gerçekleştirdik. Ayrıca geçen sene Rusya'ya yüzde 107,3, Belarus'a yüzde 42,5, Portekiz'e ise yüzde 26,3 oranlarında ihracat artışı yakaladık. İhracat yaptığımız ülkelerin yüzde 71'inde ihracatımızı artırmayı başardık" diye konuştu.

### ÜÇ KİTAYA İHRACATTA TARİHİ REKOR

Sektör olarak Afrika pazarına ihracatta yüzde 13.5 artışla 1 milyar doları geçtiklerini söyleyen Başkan Öksüz, "Cumhuriyet tarihimizin rekorunu kırdık. Afrika, stratejik olarak önem gösterdiğimiz ve potansiyeli itibariyle küresel sistemde yeni yeni keşfedilen bir pazar. Bölgenin potansiyeline ve ekonomisinin yükseleceğine olan inancımızla ikili ilişkilerimizi 2019 yılında daha da geliştirmek istiyoruz" dedi.

2019 yılında ihracatta yüzde 10'luk büyüme hedeflediklerini söyleyen Başkan Öksüz, AB'ye ihracatı koruyup, Afrika ve Amerika kıtasında yakaladıkları ivmeyi devam ettirmek istediklerini belirterek şunları söyledi: "Güney Amerika ve Uzak Doğu Asya'yı da hedef pazarlar içerisine aldık. Geçen yıl Amerika kıtasına ihracatımız yüzde 6 oranında artarak, 794 milyon dolara ulaştı. Ancak bu ihracatın 600 milyon dolardan fazlasını ABD oluşturuyor. Brezilya, Meksika, Kanada, Kolombiya da sürdürülebilir ihracat gerçekleştirebileceğimiz pazarlar. Aynı zamanda 2018 yılında Asya ve Okyanusya ülkelerine tekstil ve hammaddeleri ihracatımız yüzde 25.1 oranında artarak, 677 milyon dolar ile tüm zamanların en yüksek ihracat değerine ulaştı. Önümüzdeki dönemde Japonya ve Güney Kore pazarlarına yönelik projeleri hayata geçirmeyi hedefliyoruz."

### JAPONYA İLE STA BİR FIRSAT, PAKİSTAN'A DİKKAT!

Ticaret Bakanlığı'nın Japonya ile gerçekleştirmeyi hedeflediği Serbest Ticaret Anlaşması'nı oldukça önemstediklerini ifade eden Başkan Öksüz, Japonya'nın Türk tekstil ve

hammadeleri sektörüne yönelik uyguladığı vergi duvarlarına dikkat çekerek şunları söyledi: "Japonya dünyanın en büyük sekizinci tekstil ve hammaddeleri ithalatçısı. Türkiye Japonya'ya katma değeri yüksek tekstil ve hammaddeleri ihracatı ve özellikle ev tekstili ihracatı gerçekleştirebilecek potansiyele sahip. Ancak Japonya tekstil ve hammaddeleri sektöründe yüzde 15'lere varan vergi oranları uyguluyor."

Başkan Öksüz, öte yandan bir süredir gündemde olan Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektörlerinde önemli rakipleri konumundaki Pakistan gibi ülkelerle yapılması planlanan Serbest Ticaret Anlaşmalarında tekstil ve hazır giyim sektörlerinin taviz verilecek sektörler listesinden çıkartılarak korunması gerektiğinin çok önemli olduğuna da dikkat çekti.

### YENİ NESİL TİCARET HEYETLERİ

Birlik olarak 2019 yılında ticaret heyeti organizasyonları ve Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (UR-GE) kümelenme projelerine yoğunluk vereceklerinin altını çizen Öksüz, "Bu yıl aynı zamanda 'yeni nesil ticaret heyeti' adını verdiğimiz ve küresel markalar özelinde gerçekleştireceğimiz ticaret heyeti organizasyonlarımız olacak. Yeni nesil ticaret heyetlerimizde belirlediğimiz bir lokasyon üzerindeki ulaşabildiğimiz tüm küresel markalar ile bir araya gelerek, nokta atışı ticaret heyeti organizasyonları gerçekleştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

### TEKSTİLİ TERCİH EDENE BURS VE İŞ GARANTİSİ

Türk tekstil ve hammaddeleri sektörünün, imalat sanayiinde en fazla üretim yapan dördüncü sektör olduğunu ve hazır giyim sektörü ile birlikte 2 milyon kişilik bir istihdam yarattığının altını çizen Başkan Öksüz, son zamanlarda tekstil sektörünün olumsuz bir algı problemi ile karşı karşıya olduğuna dikkat çekti. Yakın bir zamana kadar Tıp Fakültesi puanları ile yarışan tekstil mühendisliği bölümlerinin kontenjanlarını dolduramama sıkıntısı yaşandığını vurgulayan Öksüz, bununla ilgili yeni bir çalışma



**İTHİB, 'Tersine Göç' projesi ile Anadolu şehirlerinde tekstil sektöründe istihdamı, burs ve iş garantisi sistemiyle de gençlerin tekstil mühendisliği bölümlerine ilgisini artırmayı hedefliyor.**

**10.5**

**MİLYAR DOLAR**

**Tekstil ve hammadde sektörünün 2018 yılı ihracatı**

yaptıklarını belirterek, sözlerini şu şekilde tamamladı: “Sektörümüz ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücüne ulaşmakta güçlü çekiyo. 2017 yılında yüzde 86 doluluk oranına sahip olan tekstil mühendisliği bölümlerinin doluluk oranları bu yıl yüzde 42'ye kadar düştü. 2018-2019 döneminde tekstil mühendisliği bölümünü sadece 228 öğrenci tercih etti. Halbuki bizim her yıl 400-500 öğrenciye ihtiyacımız var. Sektörümüzde oluşturulan negatif algının önüne geçebilmek ve yetiştirilmiş

insan gücüne duyduğumuz ihtiyacı giderebilmek amacıyla, Tekstil ve Hazırgiyim İhracatçı Birlikleri, Türkiye Tekstil İşverenleri Sendikası ve YÖK iş birliği ile bir mutabakata vardık. Bu kapsamda tekstil mühendisliğini tercih eden öğrencilere iş garantili burs sistemi için bir yol haritası oluşturduk ve Bakanlığın onayına sunduk. İlk 100 bine giren öğrencilere burs ve iş garantisi vermek istiyoruz. Bakanlık onayını alır almaz asgari ücrete eşit olacak bir burs miktarı ile programı başlatacağız.”




**Tekstil mühendisliğini tercih eden öğrencilere iş garantili burs sistemi için bir yol haritası oluşturduk. Asgari ücrete eşit olacak burs miktarı ile programı başlatacağız.**

## KENEVİR EKİMİ REKABETÇİLİĞİMİZİ ARTIRIR

Son dönemde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın sözleri ile gündeme gelen kenevir ekiminin tekrar başlatılacağı yönündeki gelişmeleri de değerlendiren İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, “Sektörümüz için kenevir yeni bir alan yaratabilir. Kenevir ketenin hammaddesi olduğu için tekstilde de kullanılıyor. Bunun üzerine çalışıp Türkiye’de üretimi olmayan keten elyafın önü açılabilir ve sektörümüze ciddi bir fayda sağlayabilir” yorumunu yaptı.



DÜNYANIN **7.1** AB'NİN **2.** BÜYÜK TEDARİKÇİSİ



Denim üretiminde birçok ilke imza atan Bossa, özellikle çevresel sürdürülebilirliğe yönelik çalışmaları ile dikkat çekmektedir. 2006'da başlattığımız tamamen ekolojik Re-Set koleksiyonu ile hem Türkiye'de hem de dünyada tekstil alanında bu yöndeki çalışmalara öncülük eden kuruluşlar arasında yer almaktayız.

Yaşam kaynağımız olan su her geçen gün daha değerli hale gelirken, %85 su tasarrufu sağladığımız SAVEBLUE konseptini çıkararak sürdürülebilirlik konusunda büyük bir adım atmış bulunmaktayız. İnovatif çevreci yaklaşımlar ile Bossa olarak aydınlık bir gelecek için üzerimize düşeni en iyi şekilde yapmaya devam ediyoruz.

Bossa



## İTHİB BAŞKANI AHMET ÖKSÜZ, TEKSTİL SEKTÖRÜNDEKİ MÜHENDİS ADAYLARINA SESLENDİ “FİKİRLERİNİZ VE PROJELERİNİZE DAHA ÇOK İHTİYAÇ DUYUYORUZ”

**İTÜ, Tekstil Teknolojileri ve Tasarım Fakültesi tarafından “Yenilikçi Projeler Hayat Buluyor” temasıyla düzenlenen Ar-Ge Günü’ne, İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz de katılarak bir konuşma gerçekleştirdi.**

İTÜ, Tekstil Teknolojileri ve Tasarım Fakültesi’nin ev sahipliğinde 23 Ocak 2019 tarihinde “Yenilikçi Projeler Hayat Buluyor” teması ile Ar-Ge Günü düzenlendi. Etkinliğe katılan ve bir konuşma yapan İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri Birliği (İTHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, Türkiye’nin, pamuktan ceketle kadar tekstil sektöründeki tüm üretim aşamalarını gerçekleştirebilen sınırlı sayıda ülkelerden bir tanesi olduğunu belirterek “Tekstil, hazırgiyim, deri mamulleri ve halıyı kapsayan sektörümüz, 30 milyar dolar ile Türkiye’nin en fazla ihracat yapan sektördür” dedi.

Sektörün bu başarısının sürdürülebilir olabilmesi için nitelikli insan gücüne ihtiyaç duyulduğunun altını çizen Başkan Öksüz, “Dolayısıyla yüksek yatırım maliyetleri ile kurduğumuz tesislerimizi, birer Ar-Ge merkezine çevirebilmek, hedeflediğimiz ihracat gelirlerine ulaşabilmek için sektörümüze katma değer yaratacak nitelikli insan gücüne her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyuyoruz” dedi. Tekstil mühendisliğinin niteliğinin geliştirilmesi amacı ile Türkiye Tekstil ve Hazırgiyim İhracatçı Birlikleri olarak YÖK ile bir çalışma yürüterek, mutabakata vardıklarının müjdesini veren Başkan Ahmet Öksüz, “Yakın zamanda tekstil mühendisliğini tercih eden öğrencilere burs ve iş garantisi sağlayarak, tekstil mühendisliğinin niteliğini ve tercih oranlarını artırmayı hedefliyoruz” dedi.

### “AR-GE VE İNOVASYON İLE FARK YARATABİLİRİZ”

Tekstil ve hammaddeleri sektörü olarak

2023 yılına kadar 20 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirmeyi ve dünyanın en büyük beş tedarikçisinden biri olmayı hedeflediklerini söyleyen Başkan Ahmet Öksüz, gençlerin bu hedefe ortak olmalarını isteyerek şunları söyledi: “Küresel rekabete her geçen gün yeni ülkeler ekleniyor ve sadece araştırıp geliştiren ülkeler fark yaratabilecektir. Bu kapsamda sektörümüzün Ar-Ge ve inovasyona ihtiyacı her geçen gün artıyor. Yarınlarımızın teminatı olarak gördüğümüz sizlerden bekleniyor; üniversitenizde edindiğiniz bilgi ve birikiminizi sektörümüze aktarmanız, tekstil sektöründe çalışmaya devam etmenizdir.”

Başkan Öksüz, akademisyenler ve öğrenciler tarafından hazırlanan ve sunulacak projelerin, sektörün fark yaratabilmesi açısından önemine vurgu yaptı.

Etkinlik kapsamında, nanoteknoloji, teknik tekstiller, fonksiyonel tekstiller, tekstil teknolojileri, tekstil kimyası ve tekstil tabanlı kompozitler alanlarında 40’a varan akademik proje tanıtıldı.

**20**  
**MİLYAR DOLAR**  
**Tekstil ve Hammaddeleri**  
**Sektörünün 2023 yılı**  
**İhracat Hedefi**

# EV TEKSTİLİ UR-GE PROJESİ 2019 YILI YOL HARİTASINI BELİRLERDİ

**21 firmanın katılımıyla devam eden Ev Tekstili Ur-Ge kümesi, 2019 yılında gerçekleştirilmesi planlanan B2B görüşmeleri ve hedef pazarlar için fikir alışverişinde bulundu.**



İstanbul Tekstil ve Hammaddede İhracatçıları Birliği (İTHİB) bünyesinde yürütülen Ev Tekstili Ur-Ge Projesi kümesinde bulunan firmalar, 2019 yılı yol haritasını çıkarmak için 23 Ocak 2019 tarihinde Dış Ticaret Kompleksi'nde bir toplantı düzenledi. Başkanlığını İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Şerafettin Demir'in yaptığı toplantının ilk gündem maddesinde 4 Aralık 2018 tarihinde İngiltere'ye gerçekleştirilen yurt dışı pazarlama faaliyeti ziyareti vardı. Gelecek dönemde yapılacak ziyaretlerin daha verimli geçirilebilmesi için katılımcı firmaların görüşleri alındı. Toplantıda ayrıca yeterli sayıda firmanın katılımı halinde 2019 yılı mart ayında Polonya'ya bir ziyaret planlandığı belirtilirken,

heyet ziyaretinin gerçekleştirilmesi halinde Polonya'da 11-14 Mart tarihleri arasında gerçekleştirilecek mobilya ve ev tekstili fuarında bir alan kiralanacağı ve fuarda B2B etkinliği düzenleneceği açıklandı. Toplantıda firmaların tasarım ve koleksiyon oluşturması ve insan kaynakları yönetimi ve kurumsallaşma konularında danışmanlık hizmeti alması için bir danışmanlık şirketine ihtiyaç duyulup duyulmadığı konuşuldu. 2019 yılının ikinci yarısında yurt dışı pazarlama faaliyetleri kapsamında İtalya, İspanya, Portekiz, Japonya, Güney Kore ve ABD ziyareti ile ilgili firma temsilcilerinin görüşlerinin alındığı toplantıda, katılımı planlanan Intertextile Shanghai Home Textile Fuar ziyareti ile ilgili firmalar bilgilendirildi.



# İDMİB, İHRACATI ARTIRACAK 4 EYLEM PLANI BELİRLEDİ

**D**eri sektörünü temsil eden dernekler, İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) ev sahipliğinde bir araya gelerek sektörün büyümesinin sürdürülebilir hale gelmesi ve rekabet gücünün artırılmasına yönelik hazırlanan eylem planını alt sektör temsilcileriyle paylaştı. İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak'ın oturum başkanlığını yaptığı toplantıya; Türkiye Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD) Yönetim Kurulu Başkanı Gürkan Gözmen, Saraciyeye Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Aydın, Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) Yönetim Kurulu Başkanı Abdulsabur Endican, Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD) Yönetim

Can Fuat Gürlesel tarafından katılımcıları bilgilendirilmesiyle başladı. Dr. Gürlesel, dört sektörü de kapsayacak ortak dört proje yapılması konusunda İDMİB'in karar aldığını açıkladı.

## HAYATA GEÇİRİLMESİ PLANLANAN ÖNCELİK DÖRT EYLEM PLANI

Toplantıda, hazırlanan Eylem Planı'nın, bir yol haritası çıkarmak için yapılan çalışmaların sonucu ve sektörlerin bir raporu olduğu vurgulandı.

Toplantının ilk maddesi Audit (Denetim Raporu) ve Sosyal Uygunluk standartlarıydı. Konuyla ilgili katılımcılara bilgi veren İDMİB Başkan Yardımcısı Güven Karaca, ihracat hedeflerine ulaşma noktasında Audit ve sosyal güvenlik standartlarının önemine vurgu yaparak, şunları söyledi: "İhracatımızı artırmanın ilk koşulu Audit diye düşünüyorum. Bunun için bir danışmanlık firmasıyla anlaştık. Danışmanlık firması, talep eden firmalarımızı ziyaret ederek denetimleri yapabilir. İlk yılda Auditli 100 firma kazandırmayı hedefliyoruz. İlk aşamada firmalarımızı dış pazarlara hazır hale getirmemiz gerekiyor. İkinci aşamada pazar araştırmaları yaptıracağız. İlk olarak İngiltere ve ABD'de pazar araştırması yaptırarak, daha sonra hedef pazarlara gireceğiz. Üçüncü aşamada büyük ölçekli tesislerin oluşumuna ve iş birliğine öncülük edeceğiz. Bu üç aşamada firmalarımızı dünyaya açacağız."

## İSTANBUL'A MODA FUARI KAZANDIRILACAK

Sektör olarak uluslararası arenada yaşadıkları sıkıntılar arasında fuarlar

**İDMİB'in deri sektörünü temsil eden beş dernek ile birlikte düzenlediği 'Deri Çalıştayı'nda, sektörün ihracatını artıracak öncelikli dört eylem planı açıklandı. Eylem planları arasında hazır giyim ve konfeksiyon sektörü ile birlikte İstanbul'a bir moda fuarı kazandırmak var. Moda Fuarı projesine dernek başkanlarından da tam destek geldi.**

Kurulu Başkanı Ömer Kadir Arpacı ve Kürk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (KSİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ayfer Gümrük katılım sağladı. İDMİB Başkan Yardımcıları İslam Şeker ve Güven Karaca'nın da bulunduğu toplantıya deri sektörünün alt sektörlerinden yüksek katılım gözlemlendi.

Çalıştay, 9 Ağustos 2018 tarihinde yapılan toplantıda dört alt sektörden gelen ortak talepler ve öneriler dikkat alınarak hazırlanan eylem planının, Dr.





**İDMİB'in öncelikli projeleri arasında, deri sektöründe uluslararası tüm standartlara sahip firma sayısını artırarak, dış pazarlara hazır hale getirme ve ihracatı artırma hedefi bulunuyor.**

konusu olduğunu dile getiren İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak, İstanbul'a moda fuarı kazandırmanın her zaman aklında olan bir proje olduğunu belirterek, "Dünyadaki emsallerine benzer ve onlara rakip olabilecek hazırgiyim ile birlikte bir 'Moda Fuarı' yapabilir miyiz" diyerek sektör başkanlarının görüş ve desteklerini istedi. Şenocak'ın önerisine toplantıya katılan beş dernek başkanından da destek geldi.

Mevcut fuarların tabana ve amaca hizmet etmediğine dikkat çeken Türkiye Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD) Yönetim Kurulu Başkanı Gürkan Gözmen, İstanbul'da amaca hizmet edecek uluslararası bir konfeksiyon deri fuarına sıcak baktıklarını söyledi.

Saraciyeye Sanayicileri Derneği Başkanı Cemal Aydın da sektör olarak böyle bir fuara hazır olduklarını ve projeyi destekleyeceklerini belirtirken, Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) Yönetim Kurulu Başkanı Abdulsabur Endican da şu anda mevcut ayakkabı fuarının kendilerine artık yetmediğini belirterek, yeni bir moda fuarında yer alabileceklerini ifade etti. Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği (AYSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Kadir Arpacı ve Kürk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (KSIAD) Yönetim Kurulu Başkanı Ayfer Gümrük de böyle bir moda fuarını destekleyeceklerini belirttiler. Çalıştayda hazır giyim ve alt sektörlerle birlikte İstanbul'da bir moda fuarının düzenlenmesi için çalışmaların başlatılmasına karar verildi.

Öncelikli hayata geçirilecek ilk dört eylem planının ardından, hayata geçirilen

## ÖNCELİKLİ HAYATA GEÇİRİLECEK DÖRT EYLEM PLANI:

- Sosyal şartların karşılanması için firmaların hazırlanması ve sertifikalandırma amacıyla uzman bir kurum ile anlaşma yapılmış olup, firmalara hizmete başlanmıştır.
- Rusya, ABD, İngiltere ve Almanya pazarlarına yönelik pazar araştırmaları yaptırılmaya başlanmıştır.
- İhracatçıları daha büyük ölçekli hale getirmeye ve iş birlikleri ile büyük ölçekli girişimler oluşturmaya yönelik çalışmalar yapılacaktır. (İSTKA projesi)
- İstanbul'da uluslararası bir deri fuarı düzenlenmesi amacıyla çalışmalar başlatılmıştır.

ve hazırlıkları yapılan projelerin yanı sıra ilgili kamu kurumlarına taşınacak sektörün öncelikli sorunlarının yer aldığı maddeler üzerinde katılımcılar ile fikir alışverişinde bulunuldu. Sektörün yetişmiş eleman bulma konusundaki sıkıntısı, asgari ürün standardının belirlenmesi ve postlardan alınan ÖTV'lerin kaldırılması katılımcıların en çok üzerinde durduğu konular oldu.

## OKULLARIN DESTEKLENMESİ İÇİN DERNEKLERE ÇAĞRI

İDMİB Başkan Yardımcısı İslam Şeker, İDMİB olarak meslek okullarıyla sanayii iş birliğinin artırılmasını önceliklerine aldıklarını belirterek, sektör derneklerin de mesleki okullara sahip çıkması ve desteklemesi konusunda çağrıda bulundu. Öğrencilerin, sektöre güvenmediği için okullara kayıt yaptırmadığının altını çizen Şeker, "Yeni nesile ışık veremediğimiz için meslek okullarımız ilgi görmüyor. Öğretmenler başta olmak üzere sektörümüzün potansiyelini doğru anlatmamız gerekiyor" dedi.

## İHRACATTA KATMA DEĞERİ EN YÜKSEK 4. SEKTÖR

Çalıştay, deri sektörünün 2018 yılında gerçekleştirdiği ihracat verilerinin paylaşılmasının ardından sona erdi. Bir önceki yıla göre 2018 yılında ihracatını yüzde 9.5 artıran sektörün 1,667 milyar dolarlık ihracat geliri elde ettiği açıklandı.

Deri sektörünün, mücevher, savunma sanayi ve hazırgiyimden sonra, kilogram başına katma değeri en yüksek ihracat yapan dördüncü sektör olduğunun altı çizildi.

**1.7**  
**MİLYAR DOLAR**  
**2018 yılı deri ve deri mamulleri sektörü ihracatı**



# LESHOW, DERİ DÜNYASINI İSTANBUL'A GETİRDİ

**Türkiye'de ilk kez düzenlenen LeShow Deri ve Moda Fuarı, 14 ülkeden 130 firmaya ev sahipliği yaparken, dünyanın çeşitli bölgelerinden 350'nin üstünde satın almacıyı da yerli firmalarla buluşturdu.**

**M**oskova'da 21 yıldır düzenlenen LeShow Deri ve Moda Fuarı, ilk kez kapılarını İstanbul'da açtı. İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Mustafa Şenocak'ın da katıldığı fuarın açılışını TİM Başkanı İsmail Güllü yaptı. 24 - 26 Ocak 2019 tarihleri arasında İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen LeShow Deri ve Moda Fuarı, 87'si Türk olmak üzere 14 ülkeden 130 firmaya ev sahipliği yaptı. 5 binin üzerinde ziyaretçiye ev sahipliği yapan fuara, 25 ülkeden, 358 satın almacı da katılım sağladı.

Fuar açılışına katılan ve bir konuşma yapan İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Mustafa Şenocak, deri ve mamullerinin Türkiye'nin en fazla katma değerli ihracat gerçekleştiren sektörlerinin başında geldiğine dikkat çekti. Başkan Şenocak konuşmasında şunları söyledi: "2018 yılında 180 ülkeye ihracat yapan ve ihracat pazarlarının yüzde 60'ında ihracat artışı gerçekleştiren deri ve deri mamulleri sektörümüz, inanıyorum ki, 2019 yılında da tüm zamanların en yüksek deri ve deri mamulleri ihracatı ile

başarısını taçlandırarak. Çünkü deri ve kürk konfeksiyon sektörümüz, artık tek pazara odaklı ihracat anlayışından çıktı. Eski doğu bloku ülkelerine gerçekleştirilen ve yüzde 56 olan ihracatın payı 2018 yılında yüzde 38'e gerilerken, AB'nin payı yüzde 42'ye yükseldi. Amerika ihracatı ise yüzde 9'unu oluşturdu. Amerika kıtası çok önemli. Bu sene oranda ciddi artış var ama yeterli değil, hala çok düşük pay alıyoruz. Kanada ve İskandinav ülkeleri ve AB'de gelişme sağlayacak potansiyel var. Bu tip fuarların, bu ülkeden gelen alıcılarla sektörü daha da güçlendireceğine inanıyoruz."

Üç gün süren fuarda 2019 yılının trend ürünleri sergilenirken, ünlü tasarımcılara ait ürünler, ünlü modellerin defilesiyle katılımcıların beğenisine sunuldu.

Rusya, ABD, Japonya, Güney Afrika, Avustralya, Yunanistan, Portekiz, Fas, Benin, Katar, Kuveyt, Dubai, Lübnan, Kazakistan, Ukrayna, İtalya ve Almanya gibi ülkelerden birçok markanın yoğun ilgi gösterdiği fuarda, deri giyimin yanı sıra hazır dış giyim, aksesuar, ayakkabı ve çanta üreticileri de ürünlerini yeni pazarlarla tanıştırmaya imkanı buldu.

**14**  
ÜLKE  
**130**  
FİRMA  
LeShow'a katıldı





# Konum, Saha, Farkımız...



*Hurtaan Lojistik olarak Ambarlı Limanı içerisinde Tekstil yüklerinize kaliteli ve akılcı çözümler sunarak depolamaktayız. Hursan Lojistik Liman terminali 17.000 m<sup>2</sup>'lik alanda hizmet vermektedir. Hursan Lojistik, Gümrüklü Geçici depolama faaliyetleri için 6.000 m<sup>2</sup> kapalı 11.000 m<sup>2</sup> açık alan olmak üzere ayırmıştır.*

**TEKSTİL  
ÜRÜNLERİNİZİ  
GÜVENLE  
DEPOLUYORUZ**



**Adres: Ambarlı Limanı Tesisleri, Marmara Mahallesi Liman Cad.  
No: 40 / 1 Beylikdüzü / Yakuplu / İstanbul  
Tel: 0212 876 62 00 / [www.hursanlojistik.com.tr](http://www.hursanlojistik.com.tr)**



## AYAKKABI KÜMESİ “SOSYAL UYGUNLUK”U ANA GÜNDEME ALDI

**İDMİB Ayakkabı UR-GE Projesi kapsamında, Dış Ticaret Kompleksi'nde 8 Ocak 2019 tarihinde gerçekleştirilen toplantıda Sosyal Uygunluk Denetimleri ve ABD'ye yapılması planlanan ziyaret hakkında katılımcı firmalar bilgilendirildi.**

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) bünyesinde oluşturulan üç UR-GE (Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi) projesinden biri olan 'Ayakkabı Sektöründe Yeni Pazarlar Yeni Hedefler UR-GE Projesi' yerli firmaların rekabet gücünü arttıracak çalışmalar ile devam ediyor. Dış Ticaret Kompleksi'nde 8 Ocak 2019 tarihinde gerçekleştirilen son toplantının ana gündeminde Sosyal Uygunluk Denetimleri vardı. Küme üyesi 10 firmanın katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, Ethica Danışmanlık firması tarafından sosyal uygunluk sertifikası için atılması gereken adımlar ve sertifikanın sektöre sağlayacağı katkılara vurgu yapıldı. Uluslararası markaların, tedarikçi tercihinde firmalarda aradığı sosyal uygunluk standartları hakkında küme üyesi firma temsilcilerini bilgilendiren Ethica Danışmanlık Yetkilisi Ebru Göktepe, bu denetimlerin, firmaların rekabet gücünü arttıracak yeni standartlar olduğuna vurgu yaptı.

Oturumun başkanlığını yürüten İDMİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve UR-GE Projeleri Sorumlusu İslam Şeker, İDMİB olarak bu konuyu adeta misyon

edindiklerini belirterek, “Hedefimiz, deri sektöründe Auditli ve Sosyal Uygunluk Sertifikası'na sahip 100 firmaya ulaşmak. Ancak sosyal uygunluk sertifikasına sahip 40 ayakkabı firmamız olsa dahi ayakkabı sektöründe dünyada marka oluruz diye düşünüyorum” dedi. Bu denetimleri bir check up olarak düşünmek gerektiğini söyleyen Şeker şöyle devam etti: “İDMİB olarak, bu standartlara sahip kaç firmamız olduğunu net olarak görmek istiyoruz. Yurt dışından büyük alıcılar geldiğinde hangi firmalara yönlendireceğimizi bilemiyoruz. Bu nedenle firmalarımızın sosyal uygunluk denetimlerini yaptırılmalarını tavsiye ediyoruz. Büyük zincir markalara ürün satmak için artık sosyal uygunluk standartlarına sahip olunması gerekiyor. 4 bin 500 TL olan denetim ücretinin UR GE kapsamında olması nedeniyle, firmalarımız sadece bin lira ödeyerek denetimleri yaptırabilir.”

### ABD'YE B2B ZİYARETİ YAPILACAK

Toplantının ikinci maddesi ise Ayakkabı UR-GE Projesi kapsamında ABD'ye yapılması planlanan B2B ziyaretiydi. 2019 yılının Haziran ayının ilk haftasında New York'a yapılması planlanan ziyaret için çalışmalara devam edildiği ifade edildi.



# KUMAŞ BOYAMA MAKİNESİ FABRIC DYEING MACHINE

**ECOSALVO/B**



**SOFTFINISH-WR**  
ISLAK KUMAŞ TERS ÇEVİRME MAKİNESİ  
WET FABRIC REVERSING MACHINE



**FULARBAN  
APREPAN  
KURUTMABAN**



**SOFTFINISH-BSM**  
BALON SIKMA MAKİNESİ  
HYDROEXTRACTOR MACHINE



**SOFTFINISH-RLX**  
HALAT AÇMA, TÜP KESME  
FULAR HATTI  
ROPE OPENING, SLITTING &  
SQUEEZING LINE



HALL 2,  
BOOTH 321

www.beneks.com

# SEKTÖRLERİMİZ; İHRACATI, İSTİHDAMA DÖNÜŞTÜRÜYÖR



Üretim ve istihdam açısından ülkenin en büyük ikinci sanayisi olan hazır giyim, tekstil, deri ve halıdan oluşan imalat sektörü, ülke genelinde yeni istihdam yaratmak için istihdam teşviklerinde revize istiyor. **2018 yılında 30 milyar dolar ihracat gerçekleştiren sektörün 2019 yılı hedefi, daha fazla ihracat ile ülkedeki üretimi ve istihdamı artırmak.**

**D** övizdeki yükselmeye bağlı olarak artan enerji maliyetleriyle karşı karşıya kalan sanayicilerin gider maliyetine, yeni yıl ile birlikte asgari ücrete uygulanan yüzde 26'lık zam da eklenmiş oldu. İş dünyası, Hazine Bakanlığı'nın, sosyo-ekonomik gelişmişlik endeksi düşük olan illerde üretim ve istihdamı artırmak için verilen bölgesel istihdam teşviklerini bir yıl daha uzatmasından dolayı memnun olsa da istihdamı ve yerli firmaların rekabetçiliğini artırmak için teşviklerde işveren lehine revize istiyor. Çünkü, 2019 yılı ocak ayından itibaren net 2.020 TL olarak uygulamaya alınan asgari ücretin işverene maliyeti ise 3.000 TL'nin üzerine çıktı.

Hazırgiyim ve tekstil sanayisi başta olmak üzere sanayiciler, yerli üreticilerin rekabet gücünün artırılması için 2019 yılında da devam edeceği açıklanan istihdam teşviklerinde revize yapılmasını bekliyor.

Asgari ücret zammı en çok, üretim maliyetinin yaklaşık yüzde 30'unu işgücünün oluşturduğu hazırgiyim ve tekstil sektörünü etkiledi. Bu nedenle, hazırgiyim ve tekstil sektör temsilcilerinin, yeni yılda; asgari ücret desteğinin, asgari ücretteki artışı tolere edecek şekilde artırılması, asgari ücret üzerindeki vergi yükünün düşürülmesi ve gelir vergisi tarifesinde yıllık asgari ücrete kadar olan gelirlerin vergi dışı bırakılması yönünde beklentileri bulunuyor. Bu düzenlemelerin yapılması halinde, çalışan bulma sıkıntısı yaşayan hazırgiyim ve tekstil sektöründe yeni asgari ücret ile birlikte istihdamın artacağına inanılıyor.

### İSTİHDAM İHRACAT İLE ARTIRILACAK

Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştiren ikinci sanayisi olan hazırgiyim, tekstil, deri ve halı sektörü, emek yoğun ve yurt geneline yayılmış bir iş kolu olması nedeniyle ülke istihdamında önemli yer tutuyor. İki milyona yakın istihdam yaratan sektörün 2019'da ülke genelinde yüzde beş yeni istihdam yaratma hedefi bulunuyor. Bunun sağlanabilmesi için de yerli sanayinin dünya pazarından daha fazla pay alması gerekiyor. 2019 yılında ihracatın artırılması için İTKİB çatısı altında bulunan ihracatçı birlikler, yol haritalarını çıkardı. Hazırgiyim



**Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştiren ikinci sanayisi olan hazırgiyim, tekstil, deri ve halı sektörü, emek yoğun ve yurt geneline yayılmış bir iş kolu olması nedeniyle, ülke istihdamında önemli yer tutuyor.**

ve tekstil sektörü, 2018 yılının son çeyreğinde iç pazarda yaşanan daralmayı ihracat ile dengelemeyi hedefliyor. Bunun için de Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi için verilen destekler kadar istihdam teşviklerinin de büyük önem taşıdığı belirtiliyor.

### “DAHA FAZLA İSTİHDAM YARATILABİLİR”

İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, “Bu yıl ihracatımızı 19 milyar dolara çıkarma hedefimiz var. Bunu rekabet gücümüzü koruyabilirsek başarabiliriz” diyor ve dünya pazarından alınacak her payın, ülkede daha fazla üretim ve istihdam sağlayacağını vurguluyor. Üretim ve istihdam açısından gıdadan sonra ülkenin en büyük ikinci sektörü olarak öne çıkan hazırgiyim ve konfeksiyon sektörünün yarattığı istihdam, 2018 yılında ülke genelinde işsizliğin artmasına rağmen artışını sürdürdü ve 516 bine ulaştı. Böylelikle hazırgiyim ve konfeksiyon sektörünün yarattığı istihdam, tarihinin en yüksek seviyesine çıkmış oldu. İstihdamı daha fazla artırmanın mümkün olduğunu düşünen Başkan Gültepe, “Yüzde 80 kapasite ile çalışan sanayimiz, bir süredir işgücü bulma noktasında sıkıntı yaşıyor. Yeni asgari ücret gelirleriyle özellikle Anadolu şehirlerinde işgücüne katılımı artacağını öngörüyoruz” yorumunu yapıyor.

Hazırgiyim ve konfeksiyon sektörü, her eğitim ve nitelik düzeyinde insana iş sağlama kabiliyetine sahip olması nedeniyle sosyo-ekonomik açıdan büyük katma değer sağlıyor.

**516**  
BİN

**Hazırgiyim ve konfeksiyon sektörünün yarattığı istihdam**

**417**  
BİN

**Tekstil ve hammaddeleri sektörünün yarattığı istihdam**

**222,2**  
MİLYAR TL

**Tekstil ve hazırgiyim sektörleri, üretim değeri ile imalat sanayinin en büyüğü konumunda**

## İSTİHDAM TEŞVİKLERİ 2019'DA DA DEVAM EDECEK

Hazine Bakanlığı, istihdam teşviklerinin 2019 yılında da devam edeceğini açıkladı. Açıklanan teşvik programına göre; 2019 yılında da 52 il ve iki ilçede işverenlere SGK priminden 6 puan daha indirim sağlanacak. 2019'da yaklaşık 2 milyon işyerine 12 aylık dönemde verilecek asgari ücret desteğinin 12 milyar geçmesi bekleniyor.

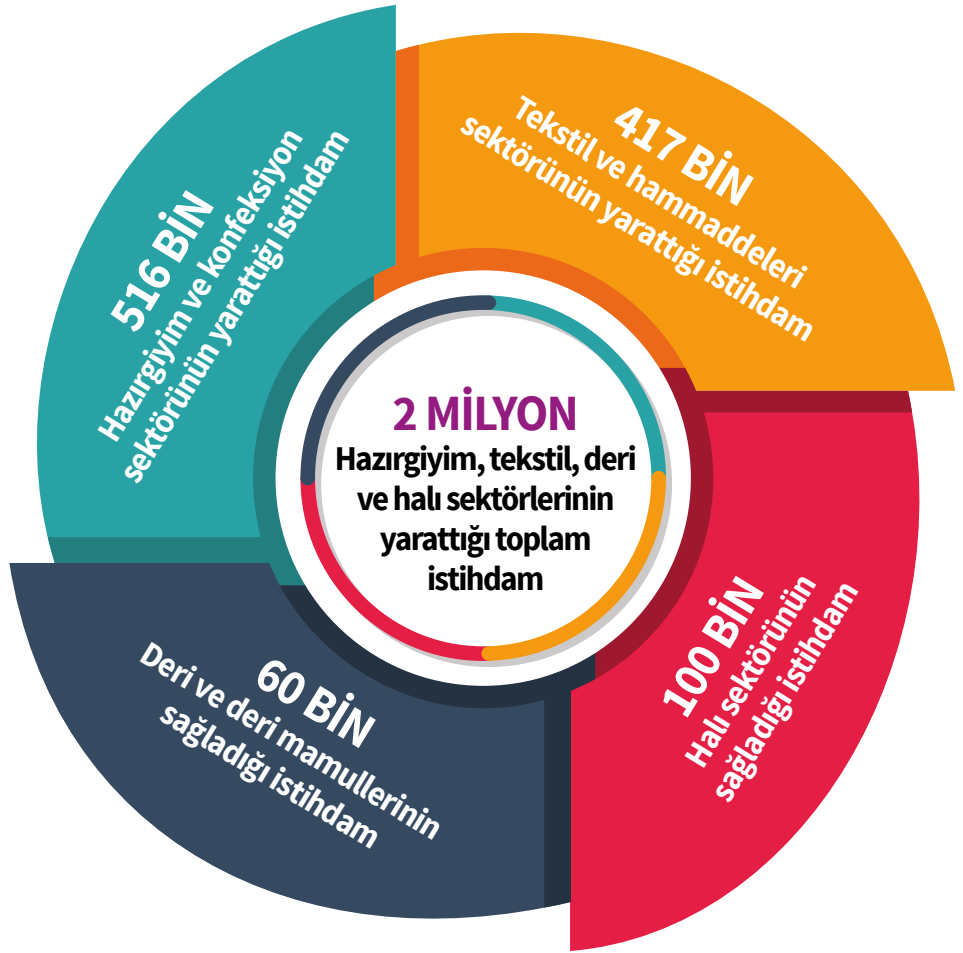
2019-2020 yılında ilk kez işe alınacak işçilerin tüm sigorta ve vergi giderlerini de (asgari ücret üzerinden) devlet üstlenecek. Bu kapsamda ilk kez işe başlayacak bu kişilerin işverene maliyeti de minimize edilmiş olacak.

Yeni yılda da artı istihdam yaratacak işverenlere sigorta, vergi desteği sürecek, 18-25 yaş arası gençlerin maliyetini devlet karşılayacak. Bu destek 2020 yılına kadar devam edecek. Devletten sosyal yardım alan 180 bin kişiye istihdam yaratan işverene prim desteği sağlanacak. Kadın, genç istihdamına yönelik teşvikler 2019'da da sürecek.

İmalat ve bilişim sektörlerinde bu teşvikler 2019 yılında da yüksek olacak. Tüm sektörlerde yeni istihdama destek verilirken, imalat ve bilişim alanında prime esas kazanç üzerinden prim desteği hesaplanacak. Bu yıl için bu destek 820 liraya ulaşırken, bilişim ve imalat sektöründe prime esas kazanç üzerinden teşvik sağlanacağı için daha da artacak. Bu teşvikler 2020 Aralık ayına kadar sürecek.

### İSTİHDAMA İŞKUR ŞARTI

Üç yıl içinde yaratacakları yeni istihdam için 12 ay süreyle destek alacaklar. İstihdam edilen kişinin 18 yaşından büyük kadın, 18-25 yaş arası genç erkek ve engelli olması durumunda, işverenin teşviklerden yararlanma süresi 18 ay oluyor. Yeni şirketler, ilk 3 ay sonrası bu desteklerden yararlanabiliyor. Bu teşviklerden yararlanılması için işe alınacakların İŞKUR'a kayıtlı işsiz olması zorunluluğu bulunuyor. İşe başladığında önceki üç aylık dönemde çalışmıyor olması, çalışıyorsa da 10 günden fazla sigortalı olmaması koşulu bulunuyor.





**MUSTAFA GÜLTEPE**  
İHKİB BAŞKANI



## DÜNYADAKİ PAZAR PAYIMIZI VE İSTİHDAMI ARTIRABİLİRİZ

Hazırgiyim ve konfeksiyon sektörünün, 17.6 milyar dolar ile Türkiye'nin en fazla ihracat yapan ikinci üretim sanayisi olduğu kadar sağladığı istihdam ile de ülke ekonomisine büyük katkı sağladığının altını çizen İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, dünya pazarında artırılacak pazar payının ülke istihdamına olumlu yansıyacağını belirterek şunları söyledi: "Az sermaye ile hızlı ve yaygın bir istihdam yaratma imkanına sahibiz. Hazırgiyim ve konfeksiyon sanayisinde her bin dolarlık yatırım ile 1,5 kişiye istihdam sağlanabiliyor. Bugün sektörün kapasite kullanım oranı, yüzde 80 seviyesinde. Bu yıl ihracatımızı 19 milyar dolara çıkarma hedefimiz var. Bunu rekabet gücümüzü koruyabilirsek başarabiliriz. Dünya pazarında alacağımız her pay, ülkede daha fazla üretim ve istihdama imkan verecek." Asgari ücret zammı ile ilgili de görüşlerini ifade eden Başkan Gültepe, "Yükselen enflasyon değerleri karşısında asgari ücretlere zam kaçınılmazdı. Fakat asgari ücret zammı ile birlikte de üretim ve istihdam maliyetlerinde ciddi bir ek maliyet oluştu. Hazırgiyim ve konfeksiyon emek yoğun bir sektör. 516 bin kişiye direk istihdam sağlıyor. Hazırgiyim ve konfeksiyon sektörünün üretim maliyetlerinin yaklaşık yüzde 30'unu istihdam maliyeti oluşturuyor. Türkiye'de istihdam üzerinde yüzde 38 gibi yüksek oranlı bir vergi yükü olması, sektörün uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü etkileyen en önemli husustur. Yerli sanayiciler olarak uluslararası pazarda rakiplerimiz ile aynı koşullarda rekabet edebilecek şartlara sahip olmak istiyoruz. Uzakdoğu ülkeleri ucuz işgücü avantajını kullanmaya devam ediyor. Artık bazı Avrupa ülkelerindeki asgari ücretlerin de üstünde kalmış olduk" yorumunu yaptı.



**AHMET ÖKSÜZ**  
İTHİB BAŞKANI



## REKABETÇİLİĞİMİZ İÇİN İSTİHDAM TEŞVİKLERİ ÇOK ÖNEMLİ

Tekstil ve hammaddeleri sektörü, nitelikli işgücü ve üretimin teknolojik gelişimi noktasında birçok sektöre nazaran farkını gösteriyor. Bu nedenle sektörün uluslararası pazarda rekabetçiliğini koruyabilmesi için istihdam ve enerji maliyetleri önemli yer tutuyor. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, "Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan tarafından elektrik ve doğalgaz fiyatlarına ilişkin açıklanan yüzde 10'luk indirimin sanayide de uygulanması, rekabetçi gücümüzü arttırmada önemli bir rol oynayacaktır" diyerek, sektör olarak beklentilerini dile getiriyor. Türkiye ekonomisi ve istihdamının lokomotifi konumundaki tekstil sektörü olarak perakende sektörü de dâhil iki milyondan fazla istihdam sağladıklarını söyleyen Başkan Öksüz, şöyle devam ediyor: "Ülkemizin geçtiği bu hassas dönemde Türkiye'nin büyüme rakamlarına en fazla katkı sağlayan ve ihracatta rekorlar kıran ihracatçılar olarak; istihdam artışını sürdürülebilir kılabilmeyi ve işsizlik oranlarını daha alt seviyelere çekebilmeyi de bir görev olarak addediyoruz. İhracatçılarımızın 2018 yılının ikinci yarısında döviz kurlarından sağladığı avantajı son aylarda düşen döviz kurları ile kaybetmesi ve asgari ücretin yüzde 26 oranında artması, ihracattaki rekabet gücümüzü olumsuz etkileyecektir. Bu kapsamda rekabetin çok yoğun yaşandığı küresel sistemde ihrac ürünlerindeki maliyet artışlarının yurt dışındaki ticari ilişkilerimizi etkilememesi adına hükümetimizin sağladığı istihdam teşviklerinin çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Türkiye ekonomisinin sigortası konumundaki ihracatçılarımız; başlattığımız ihracat atağının yanında Hükümetimizin istihdama sağlayacağı ilave teşviklerle üzerine düşecek görevi layıkıyla yerine getirecektir."



**MUSTAFA ŞENOCAK**  
İDMİB BAŞKANI



## YENİ İSTİHDAM KAPILARI YARATMAYA DEVAM EDECEĞİZ

Deri ve deri mamulleri sektörü, kilogram başına ihracatta katma değeri en yüksek dördüncü sektör olarak ülke ekonomisinde önemli yer tutuyor. Bu başarının arkasında ise nitelikli işgücü yatıyor.

2018 yılında 1,7 milyar dolar ihracat gelirinə imza atan sektörün ülke genelinde yarattığı direkt istihdam 60 bini buluyor.

Emek yoğun bir sektör olan deri ve deri mamulleri sanayisinin Türkiye’de en fazla katma değer yaratan sektörlerin başında geldiğinin altını çizen İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Şenocak, rekabetçiliğın çok yoğun yaşadığı küresel sistemde ise üretim maliyetlerindeki belirleyici rolü istihdamdaki ücretlerin belirlendiğini belirterek, “Her şeye rağmen sektörümüz, yüzde 26 oranında artan asgari ücreti karşılayabilecek güce ve yetkinliğe sahiptir” dedi.

Sektör olarak ihracatı artırmayı milli bir görev olarak gören Başkan Şenocak, şöyle devam etti: “Ülkemizde artan enerji ve işçilik maliyetleri, 2019 yılında ölçek ekonomisine daha çok eğilerek, verimlilik ve üretimimizi artırmamız; kârlılık seviyemizi optimum seviyeye çıkarmamız gerektiğini bizlere gösteriyor. Bu durum gerek ihracat hedeflerimiz gerek ülke ekonomimiz için milli bir görevdir. Ticaret savaşlarından döviz kurlarındaki hareketliliğe kadar yaşanan bütün gelişmelere rağmen sürekli büyüme kaydeden Türkiye ekonomimize, net ihracatımız en fazla katkıyı sağlayan faktör konumunda. Her ne kadar asgari ücretteki bu artış, maliyetlerimizi yükseltecek bir unsur olsa da üretimini her geçen yıl artırarak yeni istihdam kapıları yaratan, ihracatı ile Türkiye’ye net döviz girişi sağlayan sektörümüz, hükümetimizin destekleri ile bu artıştan en az etkilenecek ihracatta rekorlar kırmaya devam edecektir.”



**UĞUR UYSAL**  
İHİB BAŞKANI



## SEKTÖR BAZLI TEŞVİKLER OLUŞTURULMALI

El dokuma halıcılığında dünya sıralamasında ilk sıralarda yer alan Türk halı sektörü, makine halı imalatında da önemli bir oyuncu olarak dünyada öne çıkıyor. 2018 yılını yüzde 4,7 büyüme ve 2,2 milyar dolar ihracat ile kapatan Türk halı sektörü, ülke genelinde 100 bin civarında istihdam yaratıyor.

Türk halı sektörünün küresel pazarda rekabet avantajını sürdürülebilme için sektör bazlı istihdam teşviklerinin önemine vurgu yapan İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) Başkanı Uğur Uysal, asgari ücret artışının beklenenin üstünde olması nedeniyle kur artışıyla oluşan ihracattaki maliyet avantajını büyük oranda azalttığını belirterek, şöyle devam etti: “Asgari maaşın vergi kapsamı dışına alınması, üreticinin üzerindeki yükü kısmen azaltacaktır diye düşünüyorum. İstihdam teşviklerinde sektör bazlı analizler yapılarak sektör bazlı teşvikler oluşturulmalı. Sektör temsilcilerinin pratik hayatta yaşadıkları sorunlar dikkate alınarak, benzer sektörlerdeki rakip ülkelerle aynı şartlarda imalat yapabilirsek ancak rekabet şansımız olur.”

Hammadde fiyatlarının dünya genelinde benzer olduğuna dikkat çeken Başkan Uysal, “Bizi ihracatta ayırtıracak iki konu var; birisi tüm sektörlerde tasarım ve Ar-Ge ile katma değerli ürün üretimine yönelmek, diğeri sektör bazlı istihdam teşvikleriyle uluslararası piyasalarda rekabet avantajı elde etmek” diye konuştu.



**İNCI FERMUAR**  
SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

**TFS**<sup>®</sup>zips



## TRENDSETTING ZIPS

Alışıldık çeşitlerden, modayı yeniden tanımlayan ürünlere kadar, tasarım odaklı ürünlerimizle her türlü ihtiyacınıza cevap veriyoruz. İnci Fermuar, motivasyonunu modadan alan kursor ve elciklerle kreasyonlarınızı her mevsim fermuarlamaya hazır.

İNCI FERMUAR SAN. ve TİC. A.Ş. / TFS Zips  
T: +90 212 565 55 30 F: +90 212 565 55 01  
[www.incifermuar.com.tr](http://www.incifermuar.com.tr) / [www.tfszips.com](http://www.tfszips.com)

CELEBRATING  
40 YEARS



# İHKİB UR-GE'LERİ İLE İHRACATTA BÜYÜME DEVAM EDİYOR

**İHKİB koordinasyonunda yürütülen UR-GE kümelenme projeleriyle, alt sektörlerde verimlilik yükselirken, hazır giyim ve konfeksiyon sektör ihracatı da artıyor. Yedi UR-GE projesi yürüten İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), yeni UR-GE projeleri ile ihracatı artırmaya devam edecek.**

**Y**erli firmaların uluslararası piyasalarda rekabet gücünü artırmak için Ticaret Bakanlığı tarafından Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) kapsamında başlatılan destek programı, gerek kümelenmelerin oluşturulduğu sektörler ve gerekse hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün ihracat ve istihdamına olumlu yansıyor. 2017 yılında sona eren İç Giyim Kümesi'nin ardından geçen yıl sona eren Çorap Kümesi de küresel pazardaki daralmaya rağmen ihracatını artırdı. Tamamlanan ve devam eden UR-GE projelerinin, 2018 yılında ihracatta yüzde 3.6 büyüme yakalayan hazır giyim ve konfeksiyon sektörüne katkı sağladığı belirtiliyor.

Ekonomi Bakanlığı'nın (yeni adıyla Ticaret Bakanlığı) 2010/8 sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (URGE) Tebliği kapsamında başlatılan destek programında iş birliği kuruluşları öncülüğünde firmalara altı kalemde destekler veriliyor. URGE küme projeleri, iş birliği kuruluşu koordinasyonunda, proje kapsamında bulunan firmalara yönelik; ortak ihtiyaç, ortak fırsat, ortak vizyon anlayışı içerisinde, kümelenme yaklaşımı ile uluslararası rekabet stratejilerini geliştirmeyi hedefliyor. Destek kapsamında her bir faaliyetin %75'i Ticaret Bakanlığı tarafından finanse ediliyor.

Hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe küresel pazarda firmaların rekabet gücünü artırmanın yanı sıra daha çok

yerli firmanın ihracata açılması için 2013 yılında kümelenme çalışmalarına başlayan İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), bugüne kadar sektörde üçü tamamlanan ve dördü devam eden toplam yedi projeye öncülük ediyor. İHKİB Kümelenme Projelerine sektörden 198 firma dahil olurken, 66 yurt dışı etkinliği düzenlenerek, bu projeler ile toplam 8,5 milyon dolarlık bütçe yönetildi. İHKİB koordinasyonunda yürütülen "Tasarımcı Markalar, Çorap Üreticileri ve İç Giyim & Yatak Kıyafetleri-1 Kümeleri yakın zamanda tamamlanırken, Denim Konfeksiyon, Örme Konfeksiyon, Orta Ölçekli Gömlek İhracatçıları ve İç Giyim Markaları Kümeleri devam ediyor. İHKİB bünyesinde yakın zamanda iki küme projesine daha başlanması planlanıyor.

**ÇORAP KÜME İHRACATI %11 ARTTI**  
2015 yılında farklı ölçeklerde ve entegre üretim yapan 19 çorap imalatçı ve ihracatçısı firmanın katılımıyla başlayan Çorap İmalatçıları Kümesi, üç buçuk yılda yürütülen projeler ile verimlilik, ürün kalitesi, istihdam ve ihracatta yüksek bir performans ortaya koydu. Küme süresince, dört teknik eğitim, dokuz danışmanlık ve altı yurt dışı pazarlama olmak üzere 855 bin 428 dolar bütçeli 19 proje faaliyeti gerçekleştirildi.

Kümede yer alan firmalar, yüzde 78'lik gibi yüksek bir oranla proje

faaliyetlerine katılım gösterdi. İHKİB; gerek faaliyetlerin koordinasyonu gerekse ihtiyaçlara çözüm odaklı yaklaşımı ile Küme tarafından yüzde 83'lük oran ile çok başarılı bulundu.

Çorap İmalatçıları Kümesi, yürüttüğü faaliyetler ile Ticaret Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı 4. Kümelenme Konferansı, ABD Etik Forumu İntertek ve İnsana Yakışır İş Modeli Türkiye KSS Derneği tarafından en iyi uygulama olarak gösterildi.

Projenin yurt dışı pazarlama ve alım heyeti faaliyetleri ile Çin ve Almanya'da fuarlara katılım sağlandı, ABD, AB ve İran odaklı B2B görüşmeleri yapıldı. Böylece küme firmaları toplam 441 satın almacı ile kontak kurma şansı yakaladı.

Proje süresince yürütülen, eğitim ve danışmanlıklar ile küme firmalarında makine başına üretimde yüzde 31 iyileşme sağlanırken, fire oranında yüzde 38 iyileşme yakalandı. Üretimde kullanılan enerjide ise yüzde 40 tasarruf edildi.

Ayrıca, 2015 ile 2018 yılları arasında küresel çorap pazarındaki daralmaya rağmen küme firmaları, toplam ihracatı yüzde 11 artırmayı başardı.

Çorap Kümelenmesi'nden elde edilen başarı sonrası, çorap sektörüne yönelik İHKİB koordinasyonunda Çorap Üreticileri Kapasite Geliştirme Kümesi ve Dijital Dönüşüm ve Tanıtım kümesi olarak iki yeni UR-GE projesinin başlamasına karar verildi. 2019 yılında çorap sektörü kapasite geliştirme ve dijital dönüşümün yanı sıra tanıtım alanlarında iki yeni UR-GE Projesi başlayacak.



## HER 1 \$ KARŞILIĞINDA KÜME FİRMALARI 2,44 \$ KAZANDI

22 imalatçı ve ihracatçı firma katılımıyla 2015 ile 2017 yılları arasında İHKİB koordinasyonunda yürütülen "İç Giyim ve Yatak Kıyafetleri Markaları Kümesi" UR-GE Projesi de sektöre ihracat artışı olarak geri dönmüştü. 2016 yılında, küresel iç giyim pazarında daralma meydana gelirken, küme firmalarının toplam ihracatı yüzde 3 artmıştı. Proje faaliyetleriyle 2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilmişti. Böylelikle proje süresinde harcanan her bir dolara karşılık 2,44 dolar geri kazanılmış oldu.

# %11

Çorap küme firmalarının  
toplam ihracat artışı  
(2015-2018)

# %38

Fire Oranında  
İyileşme

# %31

Küme firmalarının makine  
başına üretim adedinde  
sağlanan iyileşme

TAMAMLANAN  
UR-GE PROJE  
RAPORLARINA  
BURADAN  
ULAŞABİLİRSİNİZ



# GÖMLEK KÜMESİ HEDEF PAZARA 'ÖZEL' KOLEKSİYON HAZIRLIYOR

**İHKİB koordinasyonunda yürütülen Gömlek UR-GE Projesi'nde firmalar, hedef pazarlara yönelik hazırladıkları desen ve kapsül koleksiyonlarını, İngiltere'nin büyük markalarının beğenisine sunacak.**

İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) koordinasyonunda 2017 yılında 22 ihracatçı ve imalatçı gömlek firmasının katılımıyla başlayan Gömlek UR-GE Projesi'nde küme firmaları bu yıl hedef pazarlarda iş görüşmelerine hazırlanıyor. Proje kapsamında ilk yurt dışı iş görüşmeleri faaliyetinin Nisan ayı sonunda Londra'da düzenlenmesi planlanıyor. Kümede yer alan firmalar, İngiltere pazarındaki trendlere ve tüketici tercihlerine göre hazırlanacak özel desenler ve koleksiyonlar ile büyük markaların zincir mağazalarına girmeyi hedefliyor. Küme firmalarının radarında üst segmente hitap eden butik markalar da var.

İngiltere'nin büyük marka ve alıcılarıyla yapılacak ikili iş görüşmeleri öncesi, Küme firmalarına tasarım desteği verilecek ve pazara yönelik özel desen ve model koleksiyonlar ile firmaların görüşmelere hazır olması sağlanacak. Küme firmalarının tasarım kapasitelerinin geliştirilmesi amacıyla yürütülen bu çalışmalara ilave olarak proje kapsamında ayrıca hedef pazarlardaki trendlerin takibi ve değerlendirilmesi ile koleksiyon hazırlama ve sunum eğitimleri de verilmektedir.



Proje kapsamında yürütülen bu çalışmaların amacı, İngiltere'nin en büyük markalarıyla yapılacak iş görüşmelerinde yeni sezon için hazırlanmış ve özel tasarlanmış katma değerli ürünlerle fark yaratarak sektörün pazar payını büyütme.



## ÇORAP İMALATÇILARININ DIŞA AÇILIMI DİJİTAL DÖNÜŞÜM İLE DEVAM EDECEK

**İHKİB koordinasyonunda 2015-2018 yılları arasında yürütülen Çorap UR-GE Projesi'nin başarı ile tamamlanmasının ardından küme firmalarının sinerjisi iki yeni projeye daha vesile oluyor.**

İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) 2019 yılına Dijital Dönüşüm ve Kapasite Geliştirme başlıkları altında iki yeni UR-GE Projesi ile adım attı. Dijital Dönüşüm UR-GE Projesi ile orta ve büyük ölçekli çorap imalatçı ve ihracatçıların endüstri 4.0 uygulamalarına geçişini destekleyerek yeni pazar ve müşterilere erişimlerinin sağlanması hedefleniyor. Dijital Dönüşüm UR-GE Projesi kapsamında, imalat ve ihracatın tüm süreçlerinde dijital araçların daha etkin kullanılması amacıyla firmalarda operasyonel yeteneklerinin artırılması planlanıyor. Böylelikle küme firmalarının dijitalleşmeye yatırım yaparak küresel satın alma gruplarıyla

stratejik iş birliğini artırmalarına aracılık edilmiş olunacak. Bu küme, Türk çorap sektörünü globalde tanıtım gücü yüksek grup olarak tanımlanıyor.

Kapasite Geliştirme UR-GE Projesi ile de KOBİ düzeyindeki çorap imalatçı ve ihracatçıların tasarım ve üretim kapasitelerinin geliştirilmesi hedefleniyor.

Her iki proje sayesinde girişimci firmaların yurt dışı pazarlara açılımı sağlanarak kendi imkanlarıyla ulaşamadıkları veya bilgi sahibi olmadıkları için değerlendiremedikleri yeni ihracat pazarlarına erişimleri kolaylaştırılacak.

Her iki proje de 2019 yılının ilk çeyreğinde ihtiyaç analizi çalışması ile başlayacak.

# LEKELER YÜZÜNDEN ÜRÜNLERİNİZİ 2. KALİTEYE AYIRMAYIN!

- ✓ PAS LEKELERİ
- ✓ EVA KÖPÜK ERİTME
- ✓ ÇİZGİ TAŞI LEKELERİ
- ✓ YAĞ LEKELERİ
- ✓ BASKI LEKELERİ
- ✓ METO LEKELERİ



**solvent**  
ENDÜSTRİYEL LEKE ÇÖZÜMLERİ

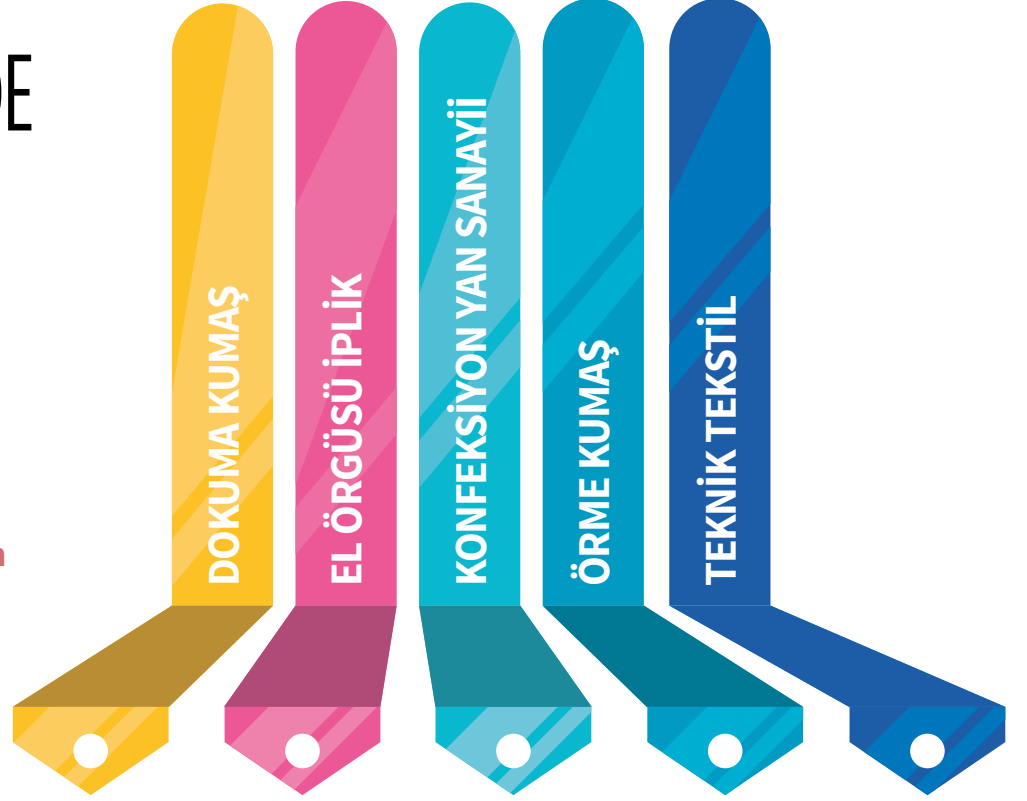


**0212 909 16 13**



# İTHİB 5 FARKLI SEKTÖRDE UR-GE PROJESİ BAŞLATIYOR

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), dokuma kumaş, el örgüsü iplik, konfeksiyon yan sanayii, örme kumaş ve teknik tekstil sektörlerinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli firmaların uluslararası pazarlarda rekabet güçlerinin artırılması amacıyla beş UR-GE projesine başlayacak.



**T**icaret Bakanlığı tarafından desteklenen, 2010/8 sayılı "Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesi UR-GE Tebliği"

kapsamında, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) koordinasyonunda "Dokuma kumaş, el örgüsü iplik, konfeksiyon yan sanayi, örme kumaş ve teknik tekstil" sektörlerinde faaliyet gösteren üye firmalara yönelik sektörel kümelenme projeleri hayata geçirilecek. Söz konusu projeler ile aynı iş kolunda faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli firmaların, uluslararası pazarlarda rekabet güçlerinin artırılması ve sürdürülebilir ihracat hedeflerine ulaşması hedefleniyor.

#### PROJE KAPSAMI:

**İhtiyaç Analizi:** Proje, ihtiyaç analizi ile başlar ve küme yol haritası oluşturulur.

**Eğitim ve Danışmanlık Faaliyetleri:** İhtiyaç analizinde tespit edilen konular çerçevesinde firma bazlı/toplu katılım ile teknik eğitim/danışmanlık faaliyetleri gerçekleştirilir. (Örn:

Koleksiyon Tasarım ve Planlama, Üretim Verimliliğinin Artırılması, Toplam Kalite Yönetimi, Kurumsal Kapasite Geliştirme vb.)

#### PAZARLAMA FAALİYETLERİ:

- Hedef pazarlarda; B2B ikili iş görüşmeleri, fuar katılımları/ziyaretleri, keşif gezileri, tedarikçiler ile temas vb. faaliyetleri,
- Alım heyetleri; potansiyel satınalmacıların yurt içinde küme firmalar ile ikili iş görüşmelerini ve yurt içinde gerçekleştirilecek küme/sektör tanıtım vb. faaliyetleri kapsar.

**Not:** Proje süresi en fazla üç yıldır. Proje süresince gerçekleştirilmesi öngörülen her bir faaliyetin toplam bütçesinin yüzde 75'i Ticaret Bakanlığı tarafından, yüzde 25'lik kısmı ise faaliyete katılım sağlayan firmalar tarafından katkı payı olarak temin edilir.

**Bireysel Danışmanlık:** Projenin sona ermesi ile birlikte projedeki faaliyetlere aktif katılan firmalar, Ticaret Bakanlığı'na ayrıca başvuru yaparak yıllık en fazla 50 bin ABD Doları'na kadar üç yıl boyunca alacakları danışmanlık hizmetleri giderlerinin yüzde

70'ini karşılayabilecektir.

Halihazırda ev tekstili sektöründe faaliyet gösteren üye firmalarına yönelik yürütmekte olduğumuz UR-GE projesi kapsamında ihtiyaç analizi, dış ticarete istihbarat eğitimi aşamaları tamamlandıktan sonra İngiltere ev tekstili pazarı çalışmayı ve akabinde İngiltere'ye yönelik bir yurt dışı pazarlama faaliyeti gerçekleştirilmiştir.

#### KATILIM ŞARTLARI:

- İlgili sektörlerde faaliyet gösteren orta ölçekli üretici/marka olmak (KOBİ'ler önceliklidir),
- İTHİB üyesi olmak,
- En az limited şirketi statüsünde olmak,
- İşbirliği kuruluşları tarafından yürütülen başka bir UR-GE projesinde eş zamanlı yer almamak,
- İş birliğine açık olmak ve proje süresince faaliyetlere aktif katılım sağlamak.

#### İLETİŞİM:

tdharge@itkib.org.tr  
0212 454 01 51



**iTHiB**

İSTANBUL TEKSTİL VE HAMMADDELERİ  
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ



# iTHiB, üyeleri için 5 Ur-Ge Projesini Birden Hayata Geçiriyor



Dokuma Kumaş | El Örgüsü İplik | Konfeksiyon Yan Sanayi  
Örme Kumaş | Teknik Tekstil

Başvuru için: [www.ithib.org.tr](http://www.ithib.org.tr)

Detaylı bilgi için: [tdharge@itkib.org.tr](mailto:tdharge@itkib.org.tr) / 0 212 454 01 51



[facebook.com/ithibTR](https://facebook.com/ithibTR)



[twitter.com/ithib](https://twitter.com/ithib)



[instagram.com/ithib](https://instagram.com/ithib)



# WHO'S NEXT FUARI'NDA TÜRK MARKALARININ AĞIRLIĞI ARTIYOR

**Fransa'nın en prestijli moda fuarı sayılan Who's Next Paris Fuarı'na katılan Türk firma sayısı her geçen yıl artıyor. 18-21 Ocak 2019 tarihleri arasında gerçekleştirilen bu yılki fuara İHKİB, 23 firma ile milli katılım sağladı. Türk firmaların dört günde yaptığı 811 görüşmeden 270 tanesi siparişle kapandı.**

**P**aris'te 18-21 Ocak 2019 tarihleri arasında düzenlenen Who's Next Paris moda fuarı, geçmiş yıllarda olduğu gibi bu yıl da dünyanın birçok ülkesinden katılımcı ve ziyaretçiye ev sahipliği yaptı. 2018 yılında düzenlenen fuara 18 firma ile katılan İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), bu yıl 23 firma ile milli katılım sağladı. Geçen yılki fuar ile kıyaslandığında bu yıl düzenlenen fuara katılımcı ve ziyaretçi sayılarında artış gözlemlendi.

Dünyanın dört bir tarafından gelen ziyaretçileri ağırlayan Who's Next Paris Fuarı'nda, 2020 Sonbahar/Kış Kadın, Erkek Giyim ve Aksesuarlarında trendler sergilendi. İHKİB kadın hazırgiyim, deri, aksesuar firmalarından oluşan toplam 23 üye firma ile katılım sağladı.







### FRANSA'YA İHRACAT %5,3 ARTTI

Türk hazır giyim ihracatında 5'inci sırada yer alan Fransa'ya 2018 yılında yapılan ihracat, bir önceki yıla göre yüzde 5,3 artarak 888 milyon dolara çıktı. Fransa katma değerli ürün satışı için önemli ülkelerin başında geliyor. Who's Next Paris Fuarı da Fransa'ya katma değerli ürün ihraç etmek isteyen ülke ve markalar için büyük fırsat barındırıyor. Modaya yön veren bir ülke olan Fransa'ya Türkiye'nin gerçekleştirdiği ihracat, Türk hazır giyim sektörünün geldiği seviyeyi göstermesi açısından büyük önem taşıyor.

Dört gün boyunca devam eden fuar süresince markalar kadar ülkeler de tasarımda ve modada yarıştı. Avrupa ve Orta Doğu ülkelerinin ağırlıklı olarak katıldığı fuarda Türk firmalarının koleksiyonları kalite ve model olarak oldukça ilgi gördü. Türk firmaları, fuar süresince 811 firma görüşmesi gerçekleştirdi ve yapılan görüşmelerin 270'ini siparişe çevirmeyi başardı.

Fuara katılan ve fuar süresince stantları ziyaret ederek firmaların fuarla ilgili değerlendirmelerini alan İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Fuarlar Komite Başkanı Nazım Kanpolat ile İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Onat, katılımcı firmaların genel anlamda memnun kaldıklarını ifade etti. Komite Başkanı Kanpolat "Geçen yıl 18 üyemiz ile katılım sağladığımız ve bu yıl için daha fazla firma ile katılacağımızı belirtmiştik. Bu yılki fuara 23 firma ile katıldık ve daha başarılı olduk. Yapılan görüşmelerin üçte biri siparişle kapandı. Bu da modaya yön veren bir ülke olan Fransa'ya ihracatımızın artarak devam ettiğini gösteriyor" diye konuştu.

# 23

Fuara katılan İHKİB  
üyesi firma sayısı

# 887,9

MİLYON DOLAR

Fransa'ya yapılan 2018 yılı  
hazır giyim ihracatı





## TÜRK FİRMALARI 'KIEV FASHION'DAN MUTLU DÖNDÜ

**Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, geleneksel pazarı Ukrayna'da düzenlenen Kiev Fashion Show Fuarı'ndan yine iyi iş bağlantıları yaparak döndü.**

**K**iev Fashion Show Fuarı, 15 ülkeden 350'nin üstünde firmanın katılımıyla, 30 Ocak-1 Şubat 2019 tarihleri arasında gerçekleşti. İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB)'nin organizasyonu ile gerçekleştirilen milli katılımında 11 firma yer aldı. Kiev Fashion Show Fuarı, Ukrayna bölgesinin en önemli ve tek hazır giyim moda fuarı olarak kabul ediliyor. Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü için geleneksel bir pazar olması fuarı, Türk firmalar için özel kılıyor. Türk firmalar mevcut müşterileri ile ilişkilerini güçlendirmek ve yeni iş birlikleri için üç gün boyunca ilkbahar ve yaz sezonunun modellerini sergiledi.

Ukrayna'nın son dönemde Rusya ile yaşadığı siyasi kriz ve içinde bulunduğu durum, fuara giden Türk firmalarını iş hacmi açısından biraz endişelendirse de firmalar tarafından fuarda yine güzel iş birlikleri kuruldu.

## TÜRK FİRMALARI STANT TASARIMLARIYLA FARK YARATTI

Fuar süresince firma stantlarını ziyaret ederek fikir alışverişinde bulunan İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Ercan Hardal, fuar sonrası yaptığı değerlendirmede, "Ukrayna'nın içinde bulunduğu ekonomik durğunluğa rağmen firmalarımız, fuardan oldukça mutlu dönmeyi başardı" dedi. Ercan, ülke olarak, fuarın en güzel yerinde bulduklarını ve Türk firmaların stant tasarımları ile fark yarattıklarını söyledi. Ukrayna'nın hazır giyim ve konfeksiyon pazarında Türkiye'nin ikinci tedarikçisi olduğunu hatırlatan Ercan Hardal, gelecek yıl, firma sayısını sınırlı tutarak pazara uygun firma ve ürünlerle katılacaklarını vurguladı.

# 11

Firma ile İHKİB milli katılım sağladı





# İHKİB, CIFF'E İLK MİLLİ KATILIMINI GERÇEKLEŞTİRDİ

**İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Kuzey Avrupa'nın modasına yön veren ve yer bulmanın oldukça zor olduğu CIFF Fuarı'na bu yıl milli katılım gerçekleştirmeyi başardı.**

**D**animarka'nın Kopenhag şehrinde 30 Ocak – 1 Şubat 2019 tarihleri arasında düzenlenen CIFF Fuarı, 2020 yılının modasına ışık tuttu. Kuzey Avrupa'nın moda başkenti olarak kabul edilen Kopenhag'da 22'ncisi düzenlenen CIFF Fuarı, Kuzey Avrupa ülkelerinin modasına yön veren fuar olarak kabul ediliyor.

Bu yılki fuara Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe marka yapmış ve koleksiyonları ile dikkat çekmiş 10 firma katılım sağladı. Fuar, Kuzey Avrupa ülkeleri başta olmak üzere Avrupa ülkelerinden katılımcıları misafir etti. Fuarın en büyük özelliği, seçkin markaların ve koleksiyona sahip firmaların fuar da yer bulabilmesi. Bu yıla kadar Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, CIFF Fuarı'na bireysel katılım sağlıyordu. İHKİB'in girişimleri bir ilke imza atarak, bu yılki fuara milli katılım sağladı.

CIFF Fuarı'na katılım sağlayan İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Mithat Samsama, Türk firmaların oldukça memnun ayrıldıklarını ifade etti.



## CIFF KALİTELİ VE ÖZEL MODELLERİN SERGİLENDİĞİ BİR FUAR

CIFF Fuarı'na katılan Türk firmaların stantlarını ziyaret eden İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi Mithat Samsama, CIFF'in kaliteli ve özel modellerin sergilendiği önemli bir fuar olduğunu belirterek, Türk firmaların hazırlıklı katılmalarının çok büyük önem taşıdığını söyledi. Firmalar açısından fuarın verimli geçtiğini söyleyen Mithat Samsama, "Firmalarımız, gelecek yıllarda Kuzey Avrupa'nın coğrafik özelliklerine uygun özel koleksiyonlar ve kalifiye pazarlama ekipleriyle katılabilirlerse, güzel iş birlikleri yapabilirler" diye konuştu.





## HEIMTEXTIL 2019'DA “MADE IN TURKEY” SHOW

**Almanya'nın Frankfurt şehrinde 8-11 Ocak 2019 tarihleri arasında düzenlenen ve alanında dünyanın en büyük uluslararası ev tekstili fuarı olarak kabul edilen Heimtextil Fuarı'na 284 firmayla katılan Türk ev tekstili sektörü damga vurdu.**

**D**ünyanın en büyük dördüncü ev tekstil ihracatçısı konumunda olan Türkiye, dünyanın en prestijli ev tekstili fuarı olarak kabul edilen Heimtextil Fuarı'nda gövde gösterisi yaptı. 8-11 Ocak 2019 tarihleri arasında Almanya'nın Frankfurt şehrinde düzenlenen bu yıl ki Heimtextil-Frankfurt ev tekstili fuarına dünyanın dört bir yanından 3 binin üstünde firma katıldı. Bu yıl ki fuara 284 firma ile katılan Türk ev tekstili sektörü, fuara en fazla firma ile katılım sağlayan ülkelerin başında geliyor. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'ni (İTHİB) temsilen fuara katılan Başkan Ahmet Öksüz ve Başkan Yardımcısı Ahmet Şişman, fuar katılan Türk firmaları ziyaret ederek fikir alışverişinde bulundu. Ziyaretler sırasında

İTHİB Başkanı Öksüz'e, Uludağ Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Başkanı Pınar Taşdelen Engin ve aynı zamanda İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi olan Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği Başkanı Ali Sami Aydın da eşlik etti.

### **TÜRKİYE DÜNYANIN EN BÜYÜK 4. EV TEKSTİLİ İHRACATÇISI**

Fuarı ve Türk firmaların stantlarını gezen İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, yaptığı açıklamada, ev tekstil sektörünün tekstil ve hammaddeleri sanayisindeki önemine vurgu yaparak şunları söyledi: “Ev tekstili sektörünün önemli oyuncularından biri olan Türkiye, dünyanın en büyük 4. ev tekstili ihracatçısı konumundadır. Ev tekstil sektörü 2018 yılında 1,9 milyar

dolar değerinde ihracat gerçekleştirdi. 2018 yılında 170 ülkeye ev tekstili ihracatı gerçekleştirdik. Ev tekstilinde birim fiyatımız 8,1 dolar ile Türkiye ortalamasının tam altı kat üzerindedir. Açıkça görülebileceği gibi bu alanda katma değerli üretim yapıyoruz ve bu yüzden de tercih edilebilirliğimiz çok yüksek.”

Fuara katılanların yüzde 10'unun Türk firması olmasının ülke ve sektör için bir gurur kaynağı olduğunu ifade eden Başkan Öksüz, fuar boyunca güncel trendlerin tasarımlara yansıtıldığı ürünleri yakından inceleme fırsatı bulduğunu belirterek “Havlu, bornoz, döşemelik kumaşlardan, perdeler, masa ve mutfak örtülerinden banyo tekstiline, yatak odası tekstili ürünlerinden dekoratif kumaşlara birçok ürün yer alıyor. Türk firmalarının koleksiyonlarının oldukça inovatif ve standartların çok üzerine çıkmış olmasını dikkat çekici bir unsur olarak görüyoruz ve büyük memnuniyet duyuyoruz” diye konuştu.

Dört gün boyunca devam eden fuarda 156 ülkeden 67 bin 500 ziyaretçinin ağırlandığı belirtildi.



# 284

Fuara katılan  
Türk firma sayısı

# 1.9

MİLYAR DOLAR

Türk ev tekstil sektörünün  
2018 yılı ihracatı





Soldan-sağa: T.C. Londra Ticaret Müşavir Yardımcısı Ahmet Enes Tekcan, İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Natan Yakuppur, İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Muammer Akçay ve T.C. Londra Ticaret Baş Müşaviri Mustafa Süleyman Beşli

# LONDRA TEKSTİL FUARI'NA MİLLİ KATILIM

**İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), Avrupa'nın en önemli fuarları arasında gösterilen The London Textile Fair'e 70 firma ile Milli Katılım Organizasyonu düzenledi.**

**A**vrupa'nın ve dünyanın önde gelen tekstil üreticileri, tasarımcıları ve distribütörlerini tek çatı altında toplayan Londra Tekstil Fuarı (The London Textile Fair), 9-10 Ocak tarihleri arasında gerçekleşti. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), Avrupa'nın en önemli fuarları arasında gösterilen The London Textile Fair'e Milli Katılım Organizasyonu düzenledi.

Ocak ve Temmuz olmak üzere iki kez düzenlenen fuarın bu döneminde İTHİB Milli Katılım Organizasyonu'nda yer alan Türk firması sayısında artış yaşandı. Fuarla katılım gösteren 70 firma arasında prestijli markaların yanında, markalaşma yolunda olan firmalar ve Avrupa pazarına açılmak isteyen firmalar da yer aldı.

Fuarda aynı zamanda Türk tekstil sektörünün yurt dışındaki bilinirliğini artırmak ve kalite algısını yükseltmek adına çeşitli tanıtım faaliyetlerine yer verildi. İTHİB Milli Katılım Organizasyonu'na katılan firmaların ayrıntılı bilgilerine yer verilen katalog, fuar esnasında ücretsiz olarak ziyaretçilere dağıtıldı. Ayrıca, fuar ziyaretçilerine katılımcı Türk firmaları hakkında bilgiler veren bir info standı kuruldu.

## THE LONDON TEXTILE FAIR HAKKINDA

Avrupa'nın önde gelen tekstil üreticileri, tasarımcıları ve distribütörlerini tek çatı altında toplayan ve Londra'da düzenlenen en büyük ve en prestijli fuar olan London Textile Fair, başta Türkiye, İngiltere, İtalya, Fransa,



Portekiz ve İspanya olmak üzere Avrupa'dan çok sayıda katılımcıyı bir araya getiriyor. Her yıl Ocak ve Temmuz aylarında düzenlenen fuar, Avrupa tekstil pazarına giriş için en önemli kapılardan biri. Türkiye tekstili, fuarın en büyük ihracatçıları arasında bulunduğu Avrupa pazarına kendini yakından tanıtmak ve Türk tekstilinin her geçen daha da artan kalitesini birinci ağızdan anlatmak adına önemli görüyor. Diğer yandan fuar, Avrupa pazarındaki Türk tekstil sektörünün yerini koruyarak, payını daha da artırmak ve 2023 için hedeflenen ihracat rakamlarına ulaşabilmek için etkin ticari bağlantıları kurmak için de fırsat sunuyor. Diğer fuarlardan farklı olarak katılımcı ile ziyaretçi arasında B2B görüşmeler şeklinde geçen London Textile Fair, iletişimin ve dolayısıyla etkileşimin daha hızlı olmasını sağlıyor.



**London Textile Fair, Avrupa pazarındaki Türk tekstil sektörünün yerini koruyarak payını daha da artırma noktasında iş birliklerine öncülük ediyor.**



## **LONDRA FUARI, İNGİLTERE PAZARI VE BÜYÜK ALICILARA ULAŞMAK İÇİN ÖNEMLİ BİR FUAR**

İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Natan Yakuppur, fuar sonrası yaptığı değerlendirmede, firmaların fuardan mutlu döndüğünü belirterek, gelecek yıllarda da katılmaya devam edeceklerini ifade ettiklerini söyledi. Londra Fuarı'nın İngiltere pazarı ve büyük alıcılara ulaşmak için önemli bir fuar olduğunu ifade eden Yakuppur, fuarın gelecek yıllarda daha fazla büyüyecek bir fuar olabileceğini belirtti.



**İstanbul Tekstil ve Hammadde İhracatçıları Birliği Başkanı Ahmet Öksüz, TEXTFUSION New York Fuarı'na katılan 17 Türk firmasını ziyaret ederek, fuara dair fikir alışverişinde bulundu.**

## İTHİB'TEN, TEXTFUSION NEW YORK'A MİLLİ KATILIM ORGANİZASYONU

**L**ondra Tekstil Fuarı'nın hayata geçirdiği TEXTFUSION New York Fuarı, bu sene ilk kez düzenlendi. 16-17 Ocak tarihleri arasında düzenlenen fuarda Avrupalı 120'ye yakın üreticinin koleksiyonları yer aldı. Amerikan pazarının ihtiyaç duyduğu kaliteli kumaş boşluğunu doldurmayı hedefleyen fuarda İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği

(İTHİB), Milli Katılım Organizasyonu düzenledi. 15 tanesi milli katılımı olmak üzere toplamda 17 Türk firmasının yer aldığı fuarı İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, İTHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih Bilici, İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Zekeriya Tanrıverdi ve New York Ticaret Ataşesi İskender Balcı ziyaret etti. Fuarın bir sonraki dönemi 24-25 Temmuz 2019 tarihlerinde gerçekleşecek.





# TÜRK TEKSTİLCİLER DAHA FAZLA PAY İÇİN MÜNİH FABRIC START FUARI'NDAYDI

**Katılımcı ve ziyaretçi potansiyeli açısından Almanya'da düzenlenen en büyük tekstil fuarlarından biri olan Münih Fabric Start Fuarı, Türk firmaların yoğun katılımıyla tamamlandı.**

**T**ürkiye'nin en fazla tekstil ve hammaddeleri ihraç ettiği ülkelerin başında gelen Almanya'nın Münih şehrinde 29-31 Ocak tarihleri arasında düzenlenen Münih Fabric Start Fuarı'na, Türk firmalar yoğun katılım gösterdi. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçı Birliği'nin (İTHİB) düzenlediği milli organizasyon ile fuara katılan 42 firma ile birlikte toplam 200 firma, gelecek sezon ürünlerini sergiledi. Fuarı katılan İTHİB Yönetim Kurulu Üyeleri Natan Yakuppur ve Muammer Akçay,

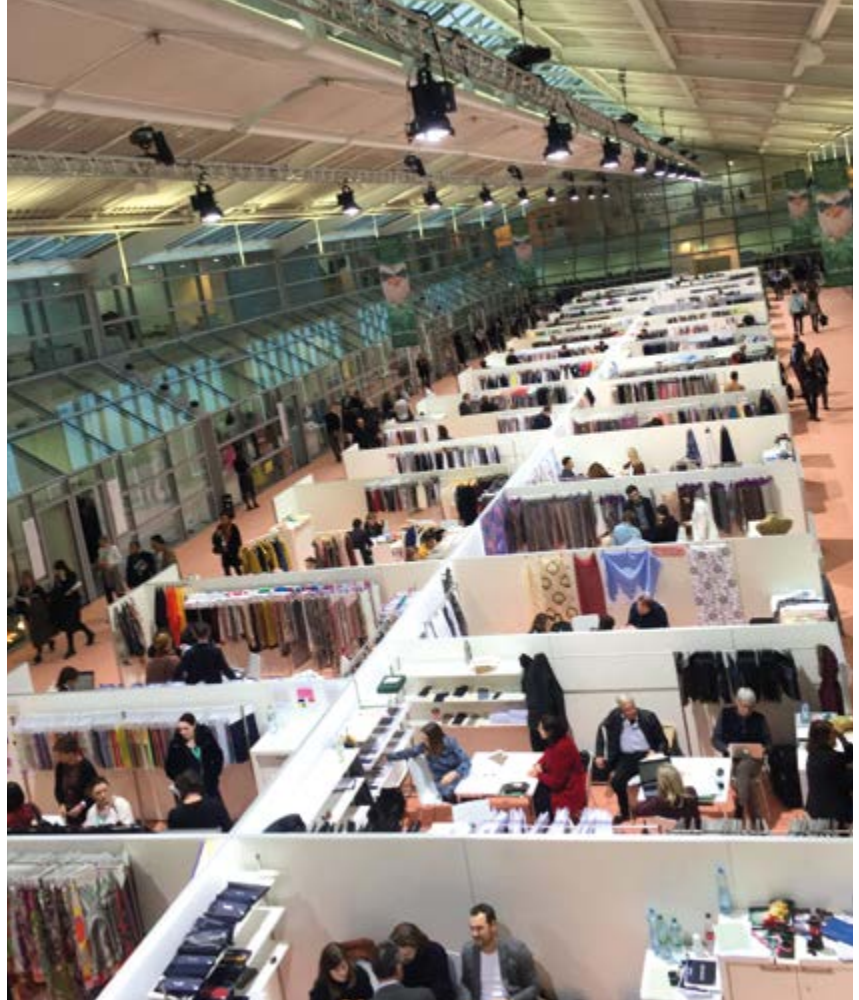
Münih Ticaret Ataşesi Ayman Ertem Çoban ile birlikte firmaların stantlarını ziyaret ederek fuar hakkında bilgi aldı.

Tekstil pazarının en tanınmış fuarlarından olan Münih Fabric Start, geçmiş yıllarda olduğu gibi bu yıl da dünyanın en büyük tekstil alıcıları ve tedarikçilerini ağırladı. Katılımcı ve ziyaretçi potansiyeli açısından Almanya'da düzenlenen en büyük tekstil fuarlarından biri olan Münih Fabric Start'ın bu yıl ki fuarına, bin 50 firma katılırken bin 800'den fazla koleksiyon sergilendi. Fuarı yaklaşık 20 bin kişi ziyaret etti.



## MÜNİH FABRIC, ARTIK GELENEKSEL BİR FUAR

İTHİB Yönetim Kurulu Üyesi Muammer Akçay yaptığı açıklamada, "Münih Fabric, artık gelenekselleşmiş bir fuar. Görüştüğümüz firmaların büyük kısmı fuardan memnundu. Doğru acentelar ile çalışan ve özel koleksiyonlar ile katılan firmalar açısından olumlu geçtiğini görüyoruz" diye konuştu.



# ALMANYA DOMOTEX HALI FUARI'NA İHİB İLE MİLLİ ÇIKARMA

Halı sektörünün dünya genelindeki en önemli fuarı olarak kabul edilen ve 60 ülkeden 40 bin ziyaretçiye ev sahipliği yapan DOMOTEX Fuarı'na Türkiye 169 imalatçı ve ihracatçı firma ile en çok katılım sağlayan ülke oldu.

**A** lmanya'nın Hannover şehrinde dünyanın en büyük fuar alanında yılda bir kez Ocak ayında düzenlenen DOMOTEX fuarı, bu sene 11-14 Ocak tarihleri arasında gerçekleştirildi. Sektörün dünya genelinde en önemli fuarı olarak kabul gören DOMOTEX, tüm dünyadan en önemli halı üreticilerini bir araya getiriyor. Türk halı üreticileri adına iş bilirliliği ve ihracatı artırmak adına büyük bir fırsat sunan fuarı bu sene 60 ülkeden 40 bin kişi ziyaret etti. Ziyaretçilerin büyük bölümünü uzmanlar, profesyoneller ve firmaların üst düzey yöneticileri oluşturdu.

## ZİYARETÇİ PROFİLİ

- Halı, zemin kaplamaları, ev tekstili ve mobilya sektöründen toptancılar ve perakendeciler
- Mimarlar, iç mimarlar, tasarımcılar
- Mobilya ve ev tekstili mağazaları, parke ve diğer zemin döşemecileri, boyacıları ve cilacıları, mağaza temsilcilikleri ve yapı marketleri temsilcileri.

## DOMOTEX HALI VE YER DÖŞEMELERİ FUARI'NDA, TOPLAM 12 SALONDA 10 KATEGORİDE SERGİLEME YAPILDI

- El halıları
- Makine halıları
- Tekstil zemin kaplamaları (duvardan duvara ve rulolar)
- Esnek zemin kaplamaları
- Parke ve diğer ahşap zemin kaplamaları
- Laminat; doğal taş ve seramik çiniler
- Lifter, elyaf ve kumaş
- Contractworld
- Ürün sunumu
- Uygulamalar: Temizlik ve bakım teknolojileri ve ekipmanları, yayıncılar, dernekler, dizayn ve hizmetler.



Türkiye bu sene, 169 imalatçı ve ihracatçı firma ile DOMOTEX Halı ve Yer Döşemeleri Fuarı'na en fazla firma katılımı sağlayan ülke oldu. Firmaların 150'si bireysel olarak katılım sağlarken, 19 firma İHİB bünyesinde fuara milli katılım sağladı. Avrupa ve Almanya'nın Türk firmaları için en büyük pazar olduğunun farkında olan halı imalatçı ve ihracatçıları, fuara geniş şekilde katılım sağlamaya bu sene de devam etti. Türkiye, 1591 metrekairelik stant alanı ile en fazla yer tahsis edilen ülke oldu. Türkiye'nin ardından ise Belçika, Almanya, Hollanda ve Hindistan geldi. Türkiye'nin standını ziyaret eden isimler arasında Hannover Ticaret Ataşesi Nilüfer Sandallı, Hannover Başkonsolosu Banu Malaman ve Kanal Avrupa'dan yetkililer de yer aldı.

DOMOTEX Fuarı öncesinde sektörün nabzını tutan İHİB'in düzenlediği Milli Katılım Organizasyonu kapsamında el halısı imalatçı firmaların yanı sıra makine halısı firmaları da fuara katılım gösterdi. Güncel el halısı ve makine halılarından oluşan Türk halı kültürünün geniş bir yelpazede sergilendiği fuarda hem katılımcıların hem de Türkiye'nin tanıtımına yönelik etkinlikler ve bilgilendirme çalışmaları da yapıldı.

### 169 imalatçı ve ihracatçı firma ile DOMOTEX Fuarı'na katılan Türkiye, fuarda en büyük alana sahip ülke oldu. Hannover Ticaret Ataşesi Nilüfer Sandallı ve Hannover Başkonsolosu Banu Malaman Türk firmalarını ziyaret eden isimler oldu.

#### TÜRKİYE DOMOTEX'TE LİDERLİĞİ KAPTIRMADI

- AGA CAN HALI KİLİM TEKSTİL TURZ. OTO. İNŞ. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
- ALİCAN HALICILIK TUR. TEKS. HEDİYELİK EŞYA VE DERİ SAN. LTD. ŞTİ.
- ALTINBOYNUZ HALI TEKSTİL HEDİYELİK EŞYA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
- BARAN KİLİM İMALAT TİCARET LTD. ŞTİ.
- BİRİNCİ HALI KİLİM VE TEKSTİL SANAYİ DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.
- ETNİK HALICILIK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
- KARAVAN HALICILIK VE EL SANATLARI SAN. TİC. A.Ş.
- LAVİA GIDA TEKSTİL DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.
- MELEK CARPET KİLİM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
- NORM HALI MOBİLYA TEKSTİL ÜRÜNLERİ PAZARLAMA SANAYİ VE DİŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
- SUBAŞI HALI KİLİM TURİS. EŞYA VE TEKS. TİC. LTD. ŞTİ.
- YENİ OSMANLI HALI PAZARI İÇ VE DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.
- İNCİ KİLİM HALI VE EV TEKSTİLİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
- APEKS TEKSTİL DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.
- CONFETTİ HALI SAN. A.Ş.
- BEREKET DOKUMACILIK LTD. ŞTİ
- KİRKİT RUGS HALI KİLİM SANAYİ VE DİŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
- SERKAN GÜNEY HALI VE TUR. EŞYA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ
- DESAN PASPAS SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.



MELEK CARPET GENEL MÜDÜRÜ ŞİLAN MELEK  
**FUARA YENİ  
 TASARIMLARIMIZLA  
 HAZIRLIKLIL ŞEKİLDE  
 KATILMALIYIZ**

Fuara katılım oranlarında ciddi bir düşüş olduğunu görüyoruz. 27 yıldır bu fuara katılıyoruz. Ziyaretçi sayılarından ziyade potansiyel müşteri portföyünde de düşüş görüyoruz. Biz fuara yeni müşteri bulmak için katılmıyoruz aslında, bizim için geleneksel hale geldi. Mevcut ilişkilerimizi devam ettirmek için katılıyoruz fakat bu yıl bir sürpriz oldu bizim için... Bu sene birkaç iyi müşteri ile iş birliği anlaşmamız oldu ve uzun süreli devam edecek bir iş birliğine dönebilir diye düşünüyoruz. Bu anlamda bizim için güzel geçti diyebilirim.

Organizasyondan yana bir sıkıntı yaşamadık fakat ülke olarak artık daha hazırlıklı gitmek gerektiğine inanıyorum. El dokuma ve kilim pazarı talebinde genel anlamda bir düşüş söz konusu. Bu nedenle Türk firmalarına ilginin daha da azaldığını düşünüyorum. Makine halı imalatçıları ile dokuma halı imalatçıları ayrılabilir mi, ürün ve stant tasarım olarak daha çok katılmak gerektiğine inanıyorum.



ALİCAN HALIÇILIK GENEL MÜDÜRÜ NECAT CAN  
**İŞE DÖNÜŞECEK  
 GÖRÜŞMELER YAPTIK**

Türkiye standının iki yıldır ikinci salonda kuruluyor olmasının büyük faydasını görüyoruz. Çünkü firmalar bu salondan geçiyor ve stantlara uğruyorlar. DOMOTEX'in Almanya dışında farklı ülkelerde de düzenleniyor olmasından dolayı fuarda küçülme oldu fakat bence bu katılan firmalara olumlu yansıyor. Çünkü alıcılar daha fazla stant gezebiliyor. Fuar küçülse de Hannover cazibesini koruyor ve iyi müşteriler gelmeye devam ediyor. Fuar bizim açımızdan iyi geçti, bu yıl da işe dönüşecek görüşmeler yaptık.

20 senedir Domotex fuarına katılıyorum, alıcılar artık yeni ürünleri ve tasarımları tercih ediyor. Bu nedenle ürün portföyüne yenileri katabilen firmalar için fuarın iyi geçtiğini söyleyebilirim.



**APEKS TEKSTİL ŞİRKET SAHİBİ MUSTAFA İLHAN  
EN İYİ İHRACAT  
MÜŞTERİLERİMİZİ DOMOTEX  
FUARI'NDAN BULDUK**

Ziyaretçi sayısında genel anlamda bir düşüş gözlemledik. Yine büyük alıcılar geliyor ama ister istemez psikolojik olarak katılımcıları etkiliyor. Ben 21 yıldır fuarı ziyaret ediyorum. 15 yıl öncesi ile kıyaslandığında ciddi düşüş var ve bunu da iki nedene bağlıyorum. İlk etken online ticaretin gelişmesi. Müşteriler artık araçları aradan çıkararak, direkt üreticiler ile internet üzerinden ticaret yapmaya başladı. Diğer nedeni de eskiden sadece Hannover'de fuar yapılırken, son yıllarda Gaziantep ve Şangay'da da yapılmaya başlanmış olması. Bu yıl da Atalanta ve Meksika'da yapılacak. Bu nedenle o bölgedeki müşteriler, o fuarları tercih ediyorlar.

Bana göre Hannover, dünya halı sektörü için olmazsa olmaz ve herkesin katılması gereken bir fuar. Biz şu anki en iyi ihracat müşterilerimizi DOMOTEX Fuarı'ndan bulduk ve son dört senedir İHİB'in milli organizasyonu ile katılıyoruz. Organizasyondan da çok memnunuz.



**SUBAŞI HALI KİLİM GENEL MÜDÜRÜ SERKAN SAKA  
BU SENE MİLLİ KATILIMIN  
AVANTAJINI YAŞADIK**

Daha önce bireysel olarak katıldığımız Hannover DOMOTEX Fuarı'na milli katılım sağlayan firmalar arasındaydık. Bu yıl halıcılar ile birlikte olalım dedik. Bireysel katıldığımızda çok uzak bir yer vermişlerdi. Milli katılım sayesinde daha uygun bir alanda yer bulabildik. Organizasyonda da bir sıkıntı yaşamadık. Bireysel katılımlık standımıza ziyaretler daha az olabilirdi. Çünkü fuara genel katılım, önceki yıllara göre daha düşüktü. Müşteri, alıcı ve ziyaretçi adedinde düşüş vardı. Müşteri portföyünde ve alışveriş şekillerinde de bir değişim vardı. Katılımın düşük olmasının nedenini küresel ekonomideki belirsizliklere bağlıyorum.



**KARAVAN HALICILIK VE EL SANATLARI  
ŞİRKET SAHİBİ HÜSEYİN KAPLAN  
BÜYÜK ALICILARLA  
İŞ BİRLİĞİ ŞANSI YÜKSEK**

Bu yılki fuarda, genel olarak ziyaretçiler anlamında önceki yıla göre bir düşüş vardı. Bu nedenle beklentimin biraz altında kalmış olsa da genel anlamda iyi geçtiğini söyleyebilirim. Hannover DOMOTEX, her zaman önem verdiğim bir pazar ve gelecek yıl da katılmayı düşünüyorum. Çünkü büyük alıcıların katılımı anlamında kapasitesi yüksek bir fuar. Büyük alıcılarla tanışma ve iş birliği yapma ihtimaliniz yüksek. Trendleri takip edebildiğim ve yeni insanlarla tanışma imkanı bulduğum için katılmaya devam edeceğim bir fuar diyebilirim. İHİB'in çalışmalarını beğendiğim için milli katılan grup içinde yer aldım ve milli katılımın da avantajlarını yaşadık.



## TÜRK AYAKKABI VE ÇANTALARI İTALYA'DA BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ

**Türk ayakkabı ve çanta üreticileri, bu yıl ilk kez milli katılım gerçekleştirdikleri İtalya'da düzenlenen Expo Riva Schuh Fuarı'ndan mutlu döndü.**

İtalya'nın Garda şehrinde 12-15 Ocak 2019 tarihleri arasında düzenlenen ve dünyanın en önemli ayakkabı fuarı olarak kabul edilen Expo Riva Schuh Fuarı'na, Ege İhracatçı Birlikleri, 10 üye firma ile milli katılım gerçekleştirdi. Fuarda sergilenen yerli firmalara ait ayakkabı ve çantalar katılımcılar tarafından büyük beğeni topladı. Her yıl iki kez düzenlenen Garda Expo Riva Schuh Fuarı'na 40 ülkeden bin

400 civarı firma katılırken, fuarı 12 binin üzerinde kişi ziyaret ediyor. Türk firmalar, ocak ayında düzenlenen fuarda, 235 metrekairelik Türkiye standı ile ürünlerini sergileme fırsatı buldu.

Expo Riva Schuh fuarını değerlendiren Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Zandar, "Dünya üzerinden sezonun ilk fuarı olarak kabul edilen Expo Riva'ya özellikle Avrupa kökenli toptancılar ve büyük mağazacılar katılım gösteriyor. Fuarın fiziksel yapısı ve yoğun talep görmesi nedeniyle bu yıla kadar hiç milli katılım sağlayamamıştık fakat bu yıl bunu başardık ve fuardan mutlu döndük. Katılımcılarımızın son derece memnun olduğu fuarımızı başarı ile tamamladık" şeklinde konuştu.

Milano Baş Konsolosu Özgür Uludüz fuara katılım sağlayan Türk firmaları ziyaret ederek sektör hakkında bilgi aldı. Expor Riva ve benzer fuarlara milli katılım sağlamaya devam ederek Avrupa ülkeleri başta olmak üzere tüm dünyaya ayakkabı ihracatını artırmayı hedeflediklerini söyleyen Erkan Zandar, yıllık 300 milyon çift ayakkabı ile ihracatta 1 milyar doları aşmayı hedeflediklerini belirtti.

Fuara katılan bazı firmalar, ciddi alıcılarla görüşme imkanı buldukları ve numune siparişler aldıkları için fuardan mutlu ayrıldıklarını ifade etti.



# KESİM HANE OTOMASYON SİSTEMLERİ

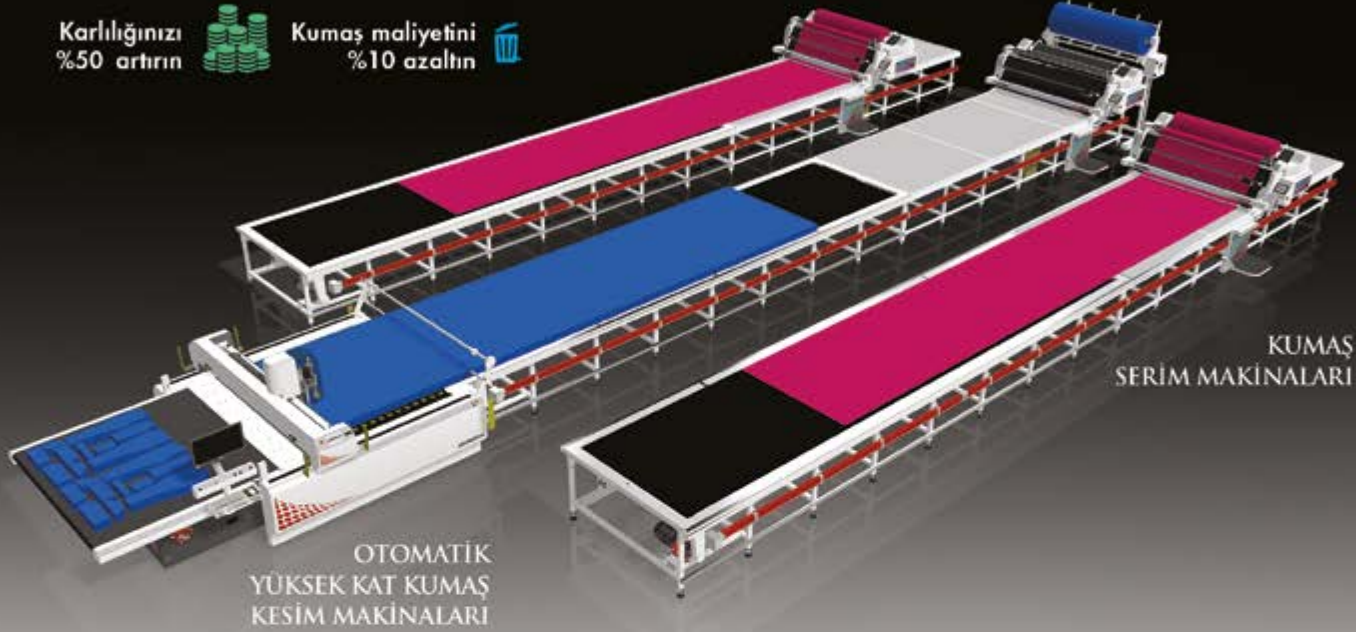
intelloCut



Karlılığınızı  
%50 artırın



Kumaş maliyetini  
%10 azaltın



KUMAŞ  
SERİM MAKİNALARI

OTOMATİK  
YÜKSEK KAT KUMAŞ  
KESİM MAKİNALARI



CRYSTAL

OTOMATİK  
TEK KAT KUMAŞ  
KESİM MAKİNALARI



CRYSTAL

SADECE 500w İLE  
9 DAKİKADA  
BİR TAKIM ELBİSE



**bierrebi**  
italian cutting technologies

TÜP KUMAŞ  
KESİM MAKİNASI  
1 KİŞİ İLE 1 SAATTE  
4.400 T-SHIRT



**bierrebi**  
italian cutting technologies

OTOMATİK  
DANTEL  
KESİM  
MAKİNASI



**özbilim**  
TEKSTİL MAKİNALARI SAN. TİC.LTD.ŞTİ.

Gürpınar, Adnan Kahveci Mah. Mehmetçik Cad. Şirin Sanayi Sitesi A-5-2 Blok Beylikdüzü-İstanbul/TÜRKİYE  
Tel: +90 (212) 855 42 43 - 855 48 78 Fax: +90 (212) 855 36 38 e-Mail : info@ozbilim.com  
www.ozbilim.com • info@ozbilim.com





**E**mek ve sabır işi ipek halı dokumacılığı. Bu nedenle bugün dokutan da dokuyan da sayılı sayıda kaldı, 80 milyonluk ülkede. O nadide zanaatkarlardan biri de Avak Şirinoğlu. Hereke ve Kumkapı dokum ipek halıcılığının son temsilcisi sayılan Avak Şirinoğlu, zamana, kolay üretime, hızlı tüketime ve teknolojiye meydan okuyan birkaç zanaatkardan biri. “Artık günümüzde el dokuma ipek halısına benzer makine halıları üretiliyor ve buda bizim işimizi ve düzenimizi bozuyor” diyor Avak Şirinoğlu ve dokuma halıcılığın yüzde 90 yok olduğunu dile getiriyor.

Kayseri’de halıcılıkla uğraşan ağabeyinin yanında model çizmeye başlayarak halı dokumacılığına adım atan Avak Şirinoğlu, Bünyan’da başlayıp İstanbul’a uzana hikayesini şöyle anlatıyor: “83 yıl önce Bünyan’da doğdum. Gençlik yıllarımda halı ustası Püzant Usta’nın yanında halı imalatıyla uğraşan ağabeyimin yanında model çizmeye başladım. Daha sonra 1953 yılında İstanbul’a gelerek Kayseri’de dokuduğumuz yün halılara İstanbul’a getirip hanlarda satmaya başladım. 1950’li yıllarda Kayseri’de halıcılık çok hızlı gelişmişti ve ihracata başlamıştık. İşlerimiz çok iyi gidiyordu. Tekrar Kayseri’ye döndüm fakat 1960’da iki ağabeyim ile birlikte İstanbul’a geldik. Çünkü bütün komşularımız ve dostlarımız İstanbul ve Avrupa’ya göç edince, kendimizi yalnız hissetmiştik. Kayseri’deki imalahanemizi de bir arkadaşımıza devrettik. 1961’de üç kardeş Kapalı Çarşı’da bir dükkan alarak halı alım satımı yapmaya başladık. Sonra halı yıkama fabrikası açtık ve 15 sene yıkamacılığa devam ettik. 70’li yıllarda Hereke ipek halıcılığı çok talep gördü. Sümerbank halı imalatını bırakınca özel sektör Hereke’de halı imal etmeye başlamıştı. Bursa ipeğinden yapılan ipek halılar oldukça revaçtaydı. Hereke’yi gezip yapılan halıları incelediğimizde biz daha iyisini yapabiliriz dedik ve Hereke’de ipek halı imalatına başladık. Üç kardeş, Kapalıçarşı’da alım satım, halı yıkamacılığı ve ipek halı imalatı yapmaya başladık. Bir dönem Hereke’deki dokuma tezgah sayımız 800-1000 adede ulaşmıştı, en büyük imalatçılarından biri olmuştuk. 1985 yılına kadar ipek halıcılığı çok iyi gitmişti. Fakat aile büyüdükçe, Sivas’tan

# AVAK ŞİRİNOĞLU DOKUDUĞUMUZ HALILAR YILLAR GEÇTİKÇE DEĞERLENİYOR

Avak Şirinoğlu’na bir halı imalatçısı demek, büyük haksızlık olur çünkü onun yaptığı halılar, sanat eseri gibi yıllar geçtikçe değer kazanıyor, müzayedelerde satılıyor ve en önemli koleksiyonerler tarafından bir yatırım aracı olarak saklanıyor. Çünkü o, ipekten bir tarih dokuyor halılara.



Kayseri'ye oradan da İstanbul'a göç, bu kez Amerika'ya kadar uzandı. İki ağabeyim çocuklarıyla beraber Amerika'ya göç etti. Hala orada halıcılıkla uğraşırlar. Dallas'ın en iyi halıcılarının yeğenlerim olduğunu söyleyebilirim."

#### EMSALİ OLMAYAN HALILAR DOKUTTU

Ağabeyleri gidince işlerin azalmasıyla dokuma tezgah sayısını azaltan ve halı yıkama işini bırakan Avak Şirinoğlu, kendini özel halı dokumacılığına adanmış.

Osmanlı saraylarına halı dokuyan Zareh Usta'nın izini sürmüş ve Kumkapı halılarında daha güzelini yapmaya karar vermiş. "Ermeni halı ustası Zareh'in Osmanlı döneminde yaptığı halılar, dünyada çok büyük değer görmüştü" diyor Avak Şirinoğlu ve Zareh Usta'nın modelleri, kalan ipekleri ve yarım kalan iki halısını bularak satın aldığını belirterek, şöyle devam ediyor: "İnce kalite özel ipek halılar yapmaya yöneldim. Rakipsiz halılar yaptım. Dünyada eşi olmayan halılardır. Türkiye'de maalesef bu tür halıları yapan bir tek ben kaldım. Ben tamamen Osmanlı motiflerine Kumkapı modellerine yönelik çalışıyorum.

Bir dönem Amerika, Almanya ve İngiltere'den çok sipariş alıyorduk. Halı tezgahtan çıktığı gibi alıcı bulurdu. 1985'ten sonra dokuma Türk halılarına talep her geçen gün düştü."

#### ESKİDEN HALI YATIRIM İÇİN ALINIRDI

Türk halılarına ilginin azalmasının birkaç nedeni olduğunu söyleyen Avak Şirinoğlu, Uzakdoğu'da taklit halıların yapılarak çok ucuza satıldığını belirterek şöyle devam ediyor: "Çin, Afganistan, Hindistan ve Pakistan'da bizim taklitlerimizi yapmaya başladılar. Türk dokumacılarının metresini 4 bin dolara yaptığı 10 kalite Hereke halılarını, Çin taklit ederek 800 dolara sattı. Sanayileşen ve endüstriyel anlamda gelişen ülkemizde ipek halısına benzer kalitede makine halıları da üretilmeye başladı. Her ne kadar emek ve kalite anlamında benzer olmasa da mutlaka el dokuma ipek halı satışını etkiliyor.

Dünyada insanların yaşam şekilleri de değişmeye başladı. Eskiden gençler evlenirken ve evi döşerlerken ilk halıları alırlardı. Şimdi koltuk ve perde rengine göre halı arıyor. Birkaç yıl kullanınca da atıyor veya yenisiyle değiştiriyor. Bu



nedenle dokuma Türk halılarına talep azaldı ve satılmaz hale geldi. Bu halılar eskiden yatırım için alırdı. İnsanlar ipek dokuma halıları altın gibi görürdü. Bugün bizim 30 bin dolara sattığımız halının değeri bir asır sonra 100 bin dolar olacak. Yurt dışında mezat salonlarında geçmişte yapılan Türk halıların çok yüksek fiyatlara el değiştirdiğini biliyoruz. Ve bugün bizim tarafımızdan yapılan bu halıların o halılardan bir iki kalite daha üstün olduğunu iddia ediyorum. Bunlar da zamanla onlar gibi olacak.”

Makine halıları çıktıktan sonra bizim düzenimiz bozuldu” diyen Avak Şirinoğlu, bu nedenle yaptıkları halıların sadece Türk halı meraklıları, sanat koleksiyonerleri ve yatırımcılar tarafından alındığının altını çiziyor.

#### **DOKUYAN DA DOKUTAN DA ÇOK AZALDI**

Metresi 2-3 bin dolar olan orjinal Hereke halıların da piyasada olmasına rağmen satılmaz olduğunu dile getiren Avak Şirinoğlu, bu nedenle hem dokuyan hem de dokutan olarak sadece halıcılığa meraklı olanların bu işe devam ettiğini söylüyor. “Şu an sadece Körfez bölgesinde 10-15 tezgahı olan bir iki arkadaşımız kaldı” diyen Avak Şirinoğlu, dokumacılığın içinde bulunduğu durumu şöyle anlatıyor: “Kayseri’de el dokuması yapan belki 100 arkadaşımız vardı, bugün sadece birkaç kişi kaldı. Sahip oldukları tezgah sayıları da oldukça düştü. Türkiye’de dokuma halı imalatı yurt dışına göre artık pahalıya mal oluyor. 10 kalite bir halıyı iki kadın, iki, iki buçuk yılda tamamlayabiliyor. Genç kızlarımız artık halı dokumak istemiyor. Çünkü Türkiye’de sanayi çok gelişti ve gençler haklı olarak artık daha kolay ve geliri yüksek işlerde çalışmak istiyor. Benim Yalova’da bulunan tezgahlarımın başında hep anneler vardır. Eskiden anneler kız çocuklarına küçük yaşlarda dokumacılığı öğretirdi ki eve katkısı olsun diye. Bu usta çırak ilişkisi de artık kalmadı. Ben maddi manevi bütün gücümü kullanarak bu sanati sürdürmeye çalışıyorum. 30 yılda kazandıklarımı birkaç yılda tükettim. Son iki yıldır ihracat da yapamıyorum. Amerika ve Avrupa’daki satıcılar da ucuz makine halılarını alıp satmaya başladı. Ticari olarak yapılacak bir iş değil fakat ben bu işe aşığım. Elim ayağım tuttuğu sürece bırakmam.



**Türkiye’de ipek halıların ipeği hakiki Bursa ipeğidir. Yün halıları hakiki koyun yünüdür, düğümü sağlamdır. Uzak Doğu’da yapılan halılar ile kıyaslanamaz.**

## **ARTIK BU ZANAAT DEVLET DESTEĞİ OLMADAN SÜRDÜRÜLEMEZ**

Türkiye’de dokuma halı imalatı ve özel dokumacılığa yönelik devlet desteğinin olmadığını ifade eden Avak Şirinoğlu, imalatçıların artık kendi imkanlarıyla ayakta kalmasının ve bu işi sürdürmelerinin çok zor olduğunu söylüyor.

Dünyanın en değerli, eşi benzeri olmayan halılarını yapan Türk halı imalatçıların günden güne yok olduğunun altını çizen Avak Şirinoğlu, yaşadığı üzüntüyü şöyle dile getiriyor: “83 yaşına geldim, ömrüm el verdikçe de bu işi devam ettireceğim. Bu sanat Türkiye’de yok olmasını isterim. Bu nedenle dokuyucuları ve dokutanları korumak lazım. Halı imalatçıların arkasında bir devlet desteği olursa, İzmit, Hereke, Yalova’da değil de Doğu Anadolu’nun köylerine ustalar götürüp kadınlarımıza bu işi öğretilip halı dokumacılığını devam ettirebiliriz. Böyle bir destek görsek, ben elimden geldiği kadar bu işi yeniden canlandırmak için çabalarım. Tek isteğim bu sanat kaybolup gitmesin. 120 sene evvel Kumkapı’da Zareh Usta’nın Osmanlı saraylarına yaptığı halılar, bugün dünyada antika diye satılıyor. Bugün dokuduğumuz ipek halılar iki kat daha kaliteli. Ama onlar eski olduğu için daha değerli. 100 yıl sonra bunlar da en az Zareh Usta’nın halıları kadar değerli olacak. Türkiye’de ipek halıların ipeği hakiki Bursa ipeğidir. Yün halıları hakiki koyun yünüdür, düğümü sağlamdır. Uzak Doğu’da yapılan halılar ile kıyaslanamaz.



MODA TASARIMCISI BELMA ÖZDEMİR



**TÜRK  
TASARIMI  
OLUMLU DEĞİŞİMLER YAŞIYOR**

**T**ürkiye'nin önde gelen moda tasarımcıları arasında yer alan Belma Özdemir, Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Tekstil Ana Sanat Dalı Giyim Tasarımı Bölümü mezunu ve bugün tasarımlarının yanında mezun olduğu üniversitenin aynı bölümünde, yarı zamanlı olarak "Hazır Giyim Tasarımı" dersi veriyor. Kendisinin deyimiyle; öğrencilerin eğitim ve sanat hayatı ile endüstriyel dünya arasında bir köprü kuruyor.

Bir dönem Boyner Grup - Limon Company, Bessini, Derishow, Vızyon Deri - VSP ve BAQA gibi markalarla iş birliği yapan ödüllü tasarımcı, şu an kendi koleksiyonlarını hazırlayıp sunuyor. Sertab Erener, Nil Karaibrahimgil gibi Türkiye'nin önde gelen isimlerinin tasarımcılığını yapan Özdemir, aynı zamanda reklam, film, klip ve sahne kostümleri de tasarlıyor.

Özdemir koleksiyonlarını; formlarında tasarımların içerdiği gizli referansların altını çizmek istediği; bilinenin içinde bilinmeyenin arandığı, sonsuz ve sürprizli bir yolculuk olarak tanımlıyor. Tasarımlarında sıra dışı unsurlara ve detaylara sıkça yer veren Özdemir; koleksiyonlarını detaylarla gizli referansların altını çizmek olarak tanımlıyor. Bu sene 22. kez gerçekleştirilen Avrasya Ekonomi Zirvesi'nin konuk sanatçısı olan Özdemir ile yeni koleksiyonunu ve moda tasarımını konuştuk.

**Avrasya Ekonomi Zirvesi'nde tanıtımını yaptığınız "Hybrid Asymmetry" isimli 2019 İlkbahar Yaz Koleksiyonu'nuzdan bahsedermisiniz? Koleksiyonun hikayesi nedir, neler ön planda?**

Bu koleksiyonun aslında geçmiş koleksiyonumdan da izler taşıyan bir nevi karma bir koleksiyon. Gizemli, organik formlardan ve illüstratif kök yapıardan oluşan bu koleksiyonumda, melez/asimetri ve geometrik çizgilerle feminen kadına hitap ediyorum. Koleksiyonun doğal duruş sunan kesimleri ve geometrik çizgileri modern kadının yeni yüzünü ortaya çıkarıyor.

Koleksiyonda rahat ve akıcı görünüme odaklandım. Günlük yaşam ile ekstra şıklık arasında bir yerde duruyor parçalarım. Bir abiye koleksiyonu değil ama öylesi zamanlar için de tercih edilebilir.

Bir koleksiyonu oluşturan unsurlardan biri de -sizin tarzınız ve fikirlerinizin yanında- hedef kitledir. Kendinize bir hedef kitle oluşturduğunuzda tarzı ve fikirleri de netleştirebilirsiniz. Benim hedef kitlemi genellikle şık ve farklı giyinmeyi tercih eden genç ve üstü



**Bir koleksiyonu oluşturan unsurlardan biri de -sizin tarzınız ve fikirlerinizin yanında- hedef kitledir. Kendinize bir hedef kitle oluşturduğunuzda tarzı ve fikirleri de netleştirebilirsiniz.**

kadınlar oluşturuyor. Diğer bir deyişle, genel modanın biraz daha dışında kendine has duruş yansıtmayı tercih eden kadınlar.

Koleksiyonlarımda genel olarak detaycılık ön planda yer alıyor. Giysileri elinize aldığınızda pek çok sürpriz ayrıntı ile karşılaşsınız. Sertab Erener'in cümlesidir: "Belma, kıyafetlerinle beraber kullanma klavuzu da vermelisin." Ben bu detayları gizli referanslar olarak niteliyorum. Bunlar kişinin imzası. Bir tasarımın size ait olduğunu gösteren nüanslar.

**Avrasya Ekonomi Zirvesi'ne katılma durumu nasıl oldu?**

Avrasya Ekonomi Zirvesi kapsamında bir moda tasarımcısının, koleksiyonu ile zirvede yer alması 2003 yılından bu yana devam eden bir ritüel, bugüne dek 22 tasarımcı ile çalışmış. Bu seneki konuk olarak da beni tercih etmişler. Başta zirveye tasarımcı formatını katan İHKİB olmak üzere tüm ekibe çok teşekkür ederim.

**Türk moda tasarımını dünya tasarımı içinde nasıl değerlendirirsiniz? İstanbul moda başkenti olmak için henüz yolun çok mu başında?**

İstanbul, moda başkenti olmaya uzak bir kent kesinlikle değil. Bizim artık dünya

çapında işler yapan, tasarımlar ortaya koyan modacılarımız var. Ancak yeterli değil, artmamız lazım. Konuya biraz daha odaklanılmalı. Projelerin çoğalması, moda haftalarının içeriğini ve etkisini daha da artırması, sektörün aktörlerinin bu tür konulara daha da yoğunlaşması gerekiyor.

Yaklaşık 10 yıldır gerçekleşen MBFWI, yaratıcı endüstri için önemli bir platform. Mercedes-Benz İstanbul, sezonlarda 1-2 tasarımcı desteği veriyor. Genç, yaratıcı ve yenilikçi tasarımcıların desteklenmesi ve çoğalması gerekiyor. Yabancı moda PR şirketleri, influencer'lar, editörler ve satın almacılar zaten MBFWI'yi izlemeye geliyorlar. Bunların MBFWI'yi tercih etmesi ve satın alma potansiyellerinin artması önemli. Türkiye'de tasarımın Türk moda tasarımcısının tercih edilir, tasarımlarının satın alınabilir, duruma gelmesi çok önemli. Moda haftası bunu sağladı, sürekli gelişimiyle de devam ediyor.

Türk tasarımlarındaki bu olumlu değişimlerin daha da artacağına ve global başarılar ortaya koyacağına dair inancım tam.

**Teknolojinin sektöre olumsuz yansımaları yok mu?**

Var elbette. Aşırı hızlı değişim, hızlı tüketim, hemen olunculuk... Eskiden daha az



**Butik tasarımların ve özgün tasarımlar yapan tasarımcıların çoğalması ile tek tiplerin ve “marka giyinmek” algısının kırılacağını düşünüyorum. Özgün tasarımcı ve tasarım fazlaştığında yani alternatifler çoğaldığında, bunu tercih edecek insan sayısı da artacak.**

sayıda koleksiyon çıkardı. Yaz ve kış olmak üzere yılda iki koleksiyon, sonra yılda dört koleksiyon. Şimdilerde ise çok hızlı ve çok fazla koleksiyon hazırlanmasına rağmen yetmiyor. Bunun sebebi hız, rekabetin artması, hızlı tüketim. Artan rekabet de sektörün yaratıcılığı açısından yıpratıcı oldu.

**Teknolojinin yarattığı bir diğer kavram da trend. Sizce trend kavramı modayı evrenselletirdi mi yoksa tek tiplendirdi mi?** Moda, elbette evrensel. 60'lar, 70'ler 80'ler, kendi içinde spesifik olduğundan evrensel ama bunu kişiye indirgediğimizde, genel olarak gördüğümüz şey tek tiplendirme. Kişisel moda anlayışı tam da bu noktada devreye giriyor. Benim, koleksiyonlarımda sunmak istediğim aslında bu tek tiplendirmeyi kırmak. Kendi tarzını, kendini özel hissedebileceği kıyafetleri sunmak. Moda bence, trend olan değil, dönemin içinde kendi tarzını, duruşunu yansıtır.

Özgün tasarımlar yapan tasarımcılar ile global markaların sunduğu koleksiyonlar, dönemi yansıtmakla beraber farklı tarzlar sergilerler. Markalar da trendlere yön veren tasarımcıların tasarımlarını örnek alarak,

model yaratmaya çalışıyorlar ancak bunu fordist yapmak, ister istemez bazı noktaları ve detayları es geçmelerine neden oluyor. Global markaların tarzları birbirine benzer nitelikte ama daha fazla insana ulaşıyorlar. Dolayısıyla herkes tek tip giyinmiş oluyor.

Butik tasarımların ve özgün tasarımlar yapan tasarımcıların çoğalması ile tek tiplerin ve “marka giyinmek” algısının kırılacağını düşünüyorum. Özgün tasarımcı ve tasarım fazlaştığında yani alternatifler çoğaldığında, bunu tercih edecek insan sayısı da artacak ki, 10 seneye oranla artmaya başladı. Ancak bunun için tasarımcıların desteklenmesi önemli çünkü tasarımcıların global yapı içinde kendine bir pazar oluşturabilmesi maliyetli ve destek gerektiren bir konu.

**Son yıllarda artan perakende markaları ile tasarımcı iş birlikleri hakkında ne düşünüyorsunuz? Şu an iş birliği içinde olduğunuz bir marka var mı?**

Benim şu an için böyle bir iş birliğim yok ancak bu tür birlikleri destekliyorum, güzel projeler bunlar hem tasarımcı hem de marka adına. Sektöre yeni giren isimlerin birtakım kanallarla beslenmesi, desteklenmesi gerekiyor. Bu, onları ileriye, özgüvene ve yaratıcılığa daha fazla yaklaştırıyor.

**Bu yeni isimlerin arasında tasarımı bilmeyen ama sadece güzel giyindiği için bu işi yapan “ikon” diye tabir ettiğimiz kişiler de var...**

Evet, ama sektörün dinamikleri bir süre sonra bu kişilerin ayıklanmasını sağlıyor. Çünkü tasarım, süreklilik gerektiriyor; sürekli üretim ve yaratıcılık istiyor. Uzun yıllardır süregelen tecrübeme rağmen tıkanıyorum noktalar, anlar ve süreçler olabiliyor.

**Bir süre sonra kendini tekrar etme endişesi yaşıyor musunuz?**

Hayır, böyle bir durum söz konusu değil. Bazen bir duraksama yaşayıp yeni fikirler üretmez veya farklı bir şey tasarlayamazken bulabiliyorum kendimi; bazen de tahmin etmediğim verimlilikte...

Bakıldığında çok kolay gibi duruyor olabilir ama yaptığımız iş hem bedenen hem de zihnen çok zor. Çoğu zaman psikolojik olarak çok yorucu olmasına rağmen her yeni sezonda ilk kez koleksiyon hazırlıyormuşçasına heyecan yaşıyorum. Yeni bir kumaş, yeni bir aksesuar, kimi zaman farklı bir renk birleşimi sizi başka yerlere götürebiliyor. Bu duyguları yaşamak ve yeniden yaşanabileceğini bilmek, sizi daha da yaratıcı kılıyor ve “bitmeyecek” diyorsunuz.



# YÜKSEK ÜRETİM KAPASİTESİ TÜM DÜNYAYA İHRACAT



**GLOBAL MARKALARIN DENETİMLERİNE UYGUN ÜRETİM TESİSLERİ  
ULUSLARARASI STANDARTLARDA YERLİ ÜRETİM  
UZMAN KADRO, GELİŞMİŞ MAKİNE SİSTEMLERİ**



+90 212 416 45 84  
info@hilalcanta.com.tr  
www.hilalcanta.com.tr

Seyitnizam Mah. Mevlana Cad. No:73/A  
Zeytinburnu / İstanbul



**HILAL**  
ÇANTA & TEKSTİL

2018 yılında 27.'si düzenlenen Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması'nın gala gecesi görkemli bir törene imza atmıştı.



## KOZA'NIN FİNALİST TASARIMCILARI GÖRKEMLİ GALA'YA HAZIRLANIYOR

**Genç tasarımcıları, moda endüstrisine kazandırma özelliğiyle bilinen Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması'nın arka plandaki çalışmaları devam ediyor. 250 kişilik bir ekip, yarışmacıları 18 Mart'ta yapılacak final jürisi ve görkemli gala gecesine hazırlıyor.**

**B**u yıl, 28'incisi 18 Mart Pazartesi günü düzenlenecek olan "Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması"nın arka planında yaşanan hummalı çalışmaya ışık tuttuk. Çünkü final jürisi ve defilesi bir gece süren Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması'nın arka planında aslında 10 aylık bir emek yatıyor. 10 aylık süreçte 250 kişilik bir ekip ile çalışma yapılıyor.

Koza yarışmasına her yıl 150 civarında başvuru yapılıyor. Koza yarışması, üç aşamalı değerlendirme sürecinden oluşuyor. Tasarımcılar, akademisyenler ve moda profesyonellerinden oluşan seçici kurul, puanlamaları gerçekleştirdikten sonra Online değerlendirme aşamasına geçiliyor ve tüm başvurular jüri tarafından [www.kozayarismasi.com](http://www.kozayarismasi.com) üzerinden değerlendiriliyor. Online değerlendirme sonucunda yüz yüze mülakata katılmaya hak kazanan katılımcılar, hazırladıkları koleksiyonlar hakkında jüriye detaylı bilgi veriyor ve değerlendirme sonucunda 10 finalist belirleniyor.

### İLK 10 FİNALİST BELİRLENDİ

Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde defile düzenleyecek bu yılki 10 finalist belirlendi.

Finalistlere, koleksiyonlarını hazırlama sürecinde atölye ve danışmanlık desteği verilerek final jürisine yönelik hazırlık yapılıyor. 10 finalistin hazırlayacağı koleksiyonlar, Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması'nda büyük bir defile prodüksiyonu ile Türk ve yabancı basın mensuplarının yanı sıra, iş ve moda dünyasının önde gelen isimlerinden oluşan seçkin davetli grubuna sunulacak. Defilenin ardından kazanan üç tasarımcı ise basın ve kamuoyuna tanıtılarak ödülleri takdim edilecek.

Her finalistin, gala gecesinde alacağı en büyük ödül ise başarılı bir kariyer garantisi olacak. Çünkü 27 yıldır düzenlenen Koza'nın tüm finalistleri, ya Türkiye'nin en tanınmış moda tasarımcıları olarak kendi markalarını kurmuş ya da önde gelen moda markalarının tasarım departmanlarında çalışmayı başarmışlar.





# 13. MBFWI, YENİ YÜZÜYLE MODA DÜNYASINI BULUŞTURACAK

**19-22 Mart 2019 tarihleri arasında düzenlenecek olan 13. Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul, yeni bir yüzle moda dünyasına ev sahipliği yapmayı planlıyor.**



İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Moda Tasarımcıları Derneği (MTD) ve İstanbul Moda Akademisi (İMA) iş birliğiyle 12 sezondur gerçekleştirilen Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul (MBFWI), geçmiş yıllarda olduğu gibi bu yıl da kendi alanında söz sahibi, uluslararası moda alanında ün yapmış tasarımcıların koleksiyonlarına ev sahipliği yapacak.

İHKİB, 13. sezonunda MBFWI'yi yeni bir yüzle sunmaya hazırlanıyor. Katılımcı marka ve tasarımcılara hem tanıtım hem de satış anlamında önemli destek sunacak projeler üzerinde çalışan MBFWI, önümüzdeki günlerde tüm bu yenilikleri kamuoyu ile de paylaşacak.

Türkiye'nin kısa vadede bölgesel, uzun vadede ise küresel bir moda merkezi olarak konumlandırılma hedefinde lokomotif görevi üstlenen MBFWI, dünya çapında bir marka olarak öne çıkıyor. Moda endüstrisinde alternatif moda başkentlerinin Paris, Milano, Londra, New York gibi şehirler kadar konuşulmaya başladığı, uluslararası basın ve satın alma sorumlularının alternatif moda başkentlerine ve genç tasarımcılara büyük ilgi gösterdiği günümüzde MBFWI, ilgi odağı olmayı sürdürüyor. MBFWI

sayesinde Türk marka ve tasarımcılar hem uluslararası basın mecralarında hem de küresel vitrinde yer alma şansı buluyorlar. Dünyanın beşinci büyük hazırgiyim tedarikçisi olan Türkiye'nin, bir tasarım ülkesi olarak algısını pekiştiren, bölge ülkelerinden de büyük ilgi gören MBFWI'nin bu yılki etkinliğine, Avrupa ve Amerika dışında özellikle Orta Doğu ülkelerinden yoğun bir ziyaretçi katılımının olması bekleniyor.

## THE CORE YENİ İŞ BİRLİKLERİNE KATKI SUNACAK

İHKİB, MTD ve İMA iş birliğiyle gerçekleşen The Core moda organizasyonu, bu yıl da Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul (MBFWI) etkinliği ile paralel 20-21 Mart 2019 tarihlerinde Zorlu PSM Sky Lounge'da gerçekleşecek. 2019 Sonbahar/Kış koleksiyonlarının ilk kez sunulacağı The Core Istanbul; tasarımcıların ve markaların koleksiyonlarını satın alma sorumlularıyla buluşturarak, ticari faaliyete dönüştürecek ve katma değerli yüksek ihracatın oluşmasını sağlayacak.

Özellikle AB ülkeleri ve ABD'den ziyaretçilerin katıldığı etkinliğe şu ana kadar Orta Doğu'dan da yoğun bir alıcı kitlesinin rezervasyon yaptırdığı belirtildi.





**CAN FUAT GÜRLEŞEL**  
Ekonomi ve Danışmanlık Strateji Başkanı

# 2019 YILINDA İHRACAT İÇİN KÜRESEL RİSKLER VE FIRSATLAR

**Önceki yıla nazaran ekonomik büyümelerde bir yavaşlamanın öngörüldüğü 2019 yılında küresel ihracat performansının da düşmesi beklenirken, Türkiye'nin ihracat hedeflerine ulaşabilmesi için ihracat birim fiyatlarını artırması gerekmektedir.**

**% 3,0**  
Dünya ekonomisinin 2019 yılı büyüme tahmini

**% 2,0**  
AB ekonomisinin 2019 yılı büyüme tahmini

**D**ünya ekonomisinde 2019 yılında büyümenin ve ticaretteki genişlemenin, yavaşlayarak devam edeceği ve 2018 yılından bir kademe daha düşük büyüme hızına ulaşacağı tahmin edilmektedir. 2019 yılında ABD, AB ve Çin'deki ekonomik büyümenin yavaşlayarak süreceği ve bu nedenle dünya ekonomisi büyümesini de aşağı çekecekleri beklenmektedir. 2019 yılında ABD Merkez Bankası faiz artışlarını sürdürecektir olmakla birlikte sayısına ilişkin belirsizlik bulunmaktadır. Avrupa Merkez Bankası da genişlemeyi sona erdirmiştir. Bunlara bağlı olarak 2019 yılının ilk yarısında daha güçlü bir Amerikan Doları, ikinci yarısında ise Euro beklenmektedir. Küresel mali piyasalarda faiz oranları bir miktar daha yükselecektir. Dünya ekonomisindeki büyümenin yavaşlaması ile zayıflayacak talep artışı sonucu emtia fiyatlarında durağanlık beklenmektedir. Üretim kısılması anlaşmasının genişletilerek sürmesi ve talep artışının zayıflaması ana senaryosu içinde petrol fiyatları da 50-70 dolar arasında gerçekleşecektir.

Bu varsayımlar çerçevesinde dünya ekonomisinin 2019 yılında

yüzde 3,0 büyümesi öngörülmektedir. Gelişmiş ülkelerde büyüme yüzde 2,5'ten yüzde 2,1'e inmektedir. ABD'de yüzde 2,5 büyüme, Avrupa Birliği'nde ise büyümenin yavaşlaması ve yüzde 2,0 olması beklenmektedir. Gelişen ülkelerde büyümenin yine yüzde 4,4'e ineceği öngörülmektedir. Özellikle petrol ve emtia fiyatlarındaki eğilimler gelişen ülkelerde büyümeleri şekillendirecektir.

## KÜRESEL İHRACAT PERFORMANSI DÜŞECEK

Dünya mal ticaretinin ise 2019 yılında miktar olarak yüzde 3,6 genişlemesi beklenirken, petrol, emtia ve mal fiyatlarındaki durağanlaşma ile birlikte değer bazında yüzde 5,0 büyüyeceği ve 19,68 trilyon dolara ulaşabileceği öngörülmektedir. Dünya ekonomisinde yavaşlama ve korumacılık önlemleri mal ticaretindeki genişlemeyi de sınırlandıracaktır. Buna bağlı küresel ihracat performansının 2017 ve 2018 yıllarının altında kalacağı öngörülmektedir. Bu öngörü Türkiye ihracatı için de önemli bir veri oluşturmaktadır.

2019 yılında dünya ekonomisi ve ticareti önünde önemli riskler

de bulunmaktadır. Bu riskler dünya ekonomisinde beklenen yumuşak iniş ve yüzde 3,0 büyüme yerine sert iniş ve yüzde 2 büyümeye yol açabilecektir. Riskler ayrıca 2019 yılında yüzde 5,0 olması beklenen mal ticareti büyümesini de yavaşlatabilecektir.

Riskler içinde ilk sırada ABD'nin politika uygulamaları gelmektedir. Bunlar hem ABD içinde belirsizlikler yaratmakta hem de dünya için öngörülebilirliği azaltmaktadır. ABD Başkanı ile ilgili yürüyen soruşturmanın sonuçları da önemle beklenmektedir.

2019 yılında dünya ticareti üzerinde doğrudan etkili olacak en önemli risk ABD ile Çin arasındaki ticari korumacılık adımlarının bir savaşa dönüşmesidir. Her iki ülke 1 Mart tarihine kadar ticaret görüşmelerini sürdürerek anlaşma arayacaktır. Ancak anlaşma sağlanamaması halinde karşılıklı olarak ticaretin tamamını kapsayacak ilave gümrük vergileri uygulanması riski bulunmaktadır. Bu riskin gerçekleşmesi halinde dünyanın geri kalanında da ticarete korumacılık önlemleri uygulanması kaçınılmaz olacaktır.

Büyük Britanya ile AB arasında anlaşmasız bir ayrılık yaşanması diğer önemli bir riski oluşturmaktadır. 2019 yılı ocak ayında İngiltere parlamentosu mevcut anlaşmaları onaylamaz ise anlaşmasız ayrılık ihtimali artmaktadır.

Jeopolitik riskler her yıl olduğu gibi dünya ekonomisi ve ticareti önünde risk oluşturmaya devam etmektedir. ABD'nin İran'a yönelik esnek enerji yaptırımlarında 6 aylık süre 1 Mayıs tarihinde dolacaktır. ABD'nin bu tarihten itibaren muafiyetleri kaldırması ve tam bir yaptırım uygulaması halinde siyasi gerginlikler artacaktır. Petrol ve enerji fiyatları da yükselecektir. Suriye, Yemen, Kuzey Kore, Ukrayna diğer jeopolitik risk alanlarıdır.

### TÜRKİYE İHRACAT BİRİM FİYATLARINI ARTIRMALI

Küresel ekonomide ve ticarete 2019 yılında beklenen yavaşlama dikkate alındığında Türkiye'nin bu ihracat hedefine ulaşması için daha yüksek bir çaba göstermesi gerekmektedir. 2019 yılında belirlenen ihracat hedefine ulaşılabilmesi için ihracat birim fiyatlarının artırılması, mevcut pazarlarda payın genişletilmesi ve yeni



**Türkiye 2019 yılındaki yüzde 8,3 ihracat artışı hedefine ulaşmak için kamu ihracat desteklerini de artırmalıdır.**



pazarlara erişim ile ürün çeşitliliğinin artırılması önemli olacaktır.

Dünya mal ticaretinde 2019 yılında yüzde 5,0 büyüme beklenmektedir. Bu çerçevede Türkiye 2019 yılındaki yüzde 8,3 ihracat artışı hedefine ulaşmak için kamu ihracat desteklerini de artırmalıdır. Özellikle Eximbank kredi ve teminat olanakları, alacak sigortaları ve döviz kuru riski yönetim ürünleri önemli olacaktır.

2019 yılında Türkiye'nin ihracat hedeflerine ulaşmasında ihracat pazarlarındaki gelişmeler, ekonomik büyümeler ve buna bağlı olarak oluşacak ithalat talebi önemli olacaktır. 2019 yılında genel olarak ekonomik büyümelerde 2018 yılına göre bir yavaşlama olacağı görülmektedir. ABD ve AB'de büyümeler daha yavaş gerçekleşecektir. Enerji ihracatçısı yakın ve komşu ülke pazarlarımızda ise büyümeler durağan gerçekleşecektir. 2019 yılında yüksek büyüme beklentileri ile öne çıkan ülkeler Polonya, Romanya, Kazakistan, Türkmenistan, Gürcistan, Irak, BAE, Mısır, İsrail, Gana ve Kenya olarak gözükmektedir.





PAMUĞUN MUCİZESİ,  
İPLİĞİN ZARAFETİ,  
USTASININ MARİFETİ

# BULDAN BEZİ



**D** enizli'ye bağlı Buldan kasabasının bir ritmi vardır. Sokaklarında gezerken, evlerden gelen bu ritmi rahatlıkla duyabilirsiniz. Evlerden gelen dokuma seslerinin oluşturduğu bu ritim asırlar boyu hiç değişmedi, Buldan'ın geleneği kültürü olmaya devam etti.

Anadolu tarihi ile eş değere sahip tekstil, her dönemin kültürü ve sosyo-ekonomik gelişimi hakkında bilgi vererek, insanlık tarihine de ışık tutar. Buldan Bezi, tarihi asırlar öncesine dayanan nadir tekstil ürünlerinden biridir.

Dokumacılık asırlar boyu Türk boylarında önemli rol oynamış ve Türkler de her çağda tekstil uyarlığının en önemli oyuncusu olmuştur.

Selçuklularla birlikte Orta Asya'dan Anadolu'ya taşınan dokumacılık sanatı, Osmanlı döneminde altın çağını yaşadı. Dokumacığa altın çağını yaşatan yörelerin başında da Buldan'da evlerde dokunan bezler geliyordu. Orta Çağ'ın en büyük seyyahı kabul edilen İbni Batuda, 14. yüzyılda Buldan'ı şöyle tanımlar: "Orada, pamuktan altın işlemeli kumaş imal olunur ki başka örneği yoktur. Kaliteli pamuğun kuvvetli eğrilmiş olması nedeniyle dokumaları uzun ömürlüdür. Bu kumaş beldenin ismiyle anılır."

Dokumacılığı ile dünya genelinde adını duyurana Buldan'ın dokumacılık tarihi, şehirle eş değere sahip. 2003 yılında yapılan kazı çalışmalarında kentin batısında Asopos Tepesi'nde 4 bin yıl öncesine dayanan dokuma tezgahları, tekstil parçaları, boyama malzemeleri ve boyahane,

**Roma imparatorları, Buldan'da dokunan kumaşlara sarıldı. İlk Osmanlı padişahlarının kaftanlarına Buldan bezleri şıklık verdi. Marifetli ustaların işlediği Buldan bezleri, padişahların kızlarına gelinlik, şehzadelere gömlek oldu. Bu nedenle Buldanlılar, değişen dünyaya rağmen bu geleneğe sahip çıkarak, dokuma tezgahlarından çıkan seslerin susmasına izin vermedi.**

dokumacılığın kent için ne kadar önemli olduğuna dair ipuçları veriyor.

Buldan'ın dokuma ve tekstildeki başarılarının günümüze kadar gelmeyi başarmasının en büyük nedeni, Buldanlıların bu sanatı bir geçim kaynağı olmaktan ziyade gelenek olarak sahiplenmesi. Bu nedenle evlerde dokunan buldan bezlerinin her ilmiğinde sevda yüklüdür.

#### **MOTORLU TEZGAHLAR SAHNEYE ÇIKINCA...**

Buldan bezi dokumacılığı da birçok el sanatı gibi teknoloji ile birlikte eski cazibesini kaybetme riskiyle karşı karşıya. Bu nedenle, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Anadolu Sigorta'nın 2010 yılında kaybolmaya başlayan geleneksel



**Eskiden olduğu gibi bugün de her ustanın boyasını yapma şekli kendine özgüdür ve teknikleri sır gibi saklanır. Buldan bezinin biricikliği biraz da buradan geliyor.**

el sanatlarını korumak için başlattığı “Bir Usta Bin Usta” projesine giren mesleklerden biri oldu. Çünkü 1950’li yıllardan sonra motorlu tezgahlar yaygınlaşmaya, el dokumalarının yerini yarı mekanik veya tam otomatik tezgahlar almaya baladı. Buldan sokaklarını gezerken eskisi kadar sesler yoğun olmasa da kentin ritmi hiç bitmedi.

Bugün, ince kumaşlar, peştamal ve örtü gibi dokumalar halen el tezgahlarında üretilirken, diğer türler ise yarı mekanik veya tam otomatik tezgahlarda dokunabiliyor. İlmek ilmek tezgahlarda dokunan Buldan bezlerinin fabrikada üretilenlerden farkı, çok daha uzun ömürlü olması.

#### **HER USTANIN KENDİNE ÖZGÜ SIRRI VAR**

Buldan bezi kendine özgü buruşuk yapısını düz dokumanın sabunlu sıcak suda yıkanmasından sonra kazanır. İpliklerin büküm oranına göre eni daraldığı ve buruşuk dokusu ile vücut ile kıyafet arasında hava boşluğu oluşturduğundan ve vücuda yapışmadığından ısı yalıtımı işlevi görür. Bu nedenle bürümcük dokumaları genellikle geçmişte iç giyimde kullanılırdı. Buldan bezi dokumacılığı yün, ipek,

keten, pamuk gibi pek çok malzeme ile de uygulanabiliyor.

Buldan dokumalarının bir diğer özelliği de, dokumanın üzerine, geleneksel motiflerle, renkli ipek ipliklerle kaplama, zincir ve suzeni tarzı işleme saçaklarının yapılabilmesi. Genellikle çubuklu desenli Buldan dokumaları ve bunlara işleme yapılarak üretilen ürünler, geleneksel buldan dokuması olarak biliniyor.

Eskiden olduğu gibi bugün de her ustanın boyasını yapma şekli kendine özgüdür ve teknikleri sır gibi saklanır. Buldan bezinin biricikliği biraz da buradan geliyor.

#### **BULDAN’DA ÇİN DOKUMASI MI SATILIR!**

Buldan’da her yıl geleneksel dokuma festivali düzenlenir ve tezgahlardan çıkan el emeği göz nuru işler halkın beğenisine sunulur.

Buldan çarşısını gezerken, yörenin özgün dokumasından yapılmış masa örtüsünden elbiseye, bornozdan şala onlarca farklı tekstil ürünü görebilirsiniz. Geleneksel motiflerin dokunduğu tekstil ürünlerine modern tasarımlar eşlik ediyor.

Buldan da dokunan havlular, iç piyasadan ziyade yurt dışı pazarlarda daha çok rağbet görüyor. Buldanlıları üzen tek şey ise artık Buldan’daki dükkanlarda da daha ucuz olduğu için Çin malı dokuma



**Türkiye'nin kaybolma veya unutulma riski taşıyan yerel değerlerinin yeniden canlandırılması ve meslek ustalarının deneyimlerini gelecek nesillere taşıyarak, gençlere iş olanakları sağlanmasını hedefleyen "Bir Usta Bin Usta" projesi, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Anadolu Sigorta A.Ş. tarafından 2010 yılında hayata geçirildi.**

bezlerinin satılıyor olması. Bugün Buldan el dokumalarına, birçok devlet adamı ve sanatçı büyük ilgi gösterirken, bazı esnafların Çin ürünlerini Buldan dokuması diye turistlere satmasına anlam veremiyorlar. Çünkü eskisi kadar olmasa da hâlâ Buldan'da bazı ailelerde dokumacılığın ev ekonomisine önemli katkısı bulunuyor.

#### **TEZGAH SAYILARI HER GEÇEN GÜN AZALYOR**

2009'da yapılan "Buldan Tekstil Sanayisinin Gelişimi ve Envanter

Araştırması"na göre; evlerde toplam 45 adet el tezgâhı, 260 adet jakarlı kara tezgâh, 111 adet armürlü kara tezgâh, 38 adet yuvalı kara tezgâh, 27 adet mekanik nakış makinesi, 58 adet bilgisayar destekli nakış makinesi, 124 adet kasnak makinesi bulunuyordu. İş yerlerinde ise, 102 adet motorlu tezgâh, 65 adet armürlü kara tezgâh, 52 adet jakarlı kara tezgâh, 10 adet yuvalı kara tezgâh, 39 adet bilgisayar destekli nakış makinesi ve 13 adet kasnak makinesi bulunuyordu. Son yıllarda güncel bir araştırma yapılmamış olsa da tezgah sayılarının giderek azaldığı düşünülüyor.

#### **BULDAN BEZİ DOKUMASI, KURSLA YAŞATILIYOR**

Teknolojik gelişim, hızlı üretim ve hızlı tüketim, özel beceri gerektiren ve her biri sanat eseri olan ürünlere olan ilgiyi zaman içinde azalttı ve giderek mesleklerin yok olma tehlikesini ortaya çıkardı. Kaybolmakla karşı karşıya kalan el sanatlarından biri de dokumacılıktı. Orta Asya ve Anadolu'daki Türklerin izini taşıyan ve tarihini yansıtan dokumacılık el sanatı, geçmiş yıllarda önemli bir geçim kaynağı olsa da bugün bir kültür olarak devam ettirilmeye çalışılıyor. Eskiden anne-babalar ipleri hazırlar, tezgâhta işlerdi. Genç kızlar, malların dikim ve paketlenmesini yapardı. Çocuklar da masur makinalarında masur sararlardı. Böylece üretim için ailece çalışılırdı. Türkiye'nin kaybolma veya unutulma riski taşıyan yerel değerlerinin yeniden canlandırılması ve meslek ustalarının deneyimlerini gelecek nesillere taşıyarak, gençlere iş olanakları sağlanmasını hedefleyen "Bir Usta Bin Usta" projesi, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Anadolu Sigorta A.Ş. tarafından 2010 yılında hayata geçirildi. Her meslek için bir yılda 15-20 kursiyere eğitim veriliyor. Proje ile 10 yıl boyunca 50 mesleğin ve toplam 1000 usta adayının desteklenmesi hedefleniyor. Proje kapsamında 2017 yılında da "Buldan Bezi Dokuma (Peşkir-Havlu- Dokuma) Kursu" başlatıldı ve 25 kursiyere eğitim verilerek, geleneksel el sanatının yeni nesillere ulaşması sağlanmış oldu.



# EKOTEKS, 2019'DA YENİ TESTLERLE HİZMET AĞINI GENİŞLETTİ



**Dünya çapında tanınan bir laboratuvar olma yolunda ilerleyen İstanbul Hazırgiyim Konfeksiyon ve İhracatçılar Birliği (İHKİB) iştiraki Ekoteks Laboratuvar, test kapsamı ve hizmet ağını genişleterek sektöre desteğini artırırken, tüketiciyi koruma görevi de üstleniyor.**

İstanbul Hazırgiyim Konfeksiyon ve İhracatçılar Birliği (İHKİB) tarafından hazırgiyim, tekstil, deri mamulleri ve halı sektörlerinin test ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla 1998 yılında kurulan Ekoteks Laboratuvarı ve Gözetim Hizmetleri A.Ş., kurulduğu günden bu yana, her geçen gün test kapsamını ve hizmet alanlarını genişleterek, sektöre verdiği desteğe tüm hızıyla devam ediyor.

Ekoteks Laboratuvarı, kumaş, dikili ürün, aksesuarları, saracıye ürünleri, çanta, ayakkabı, ev tekstili, halı ve yer döşemeleri, oyuncak, kırtasiye, bebek ve çocuk ürünleri, kozmetik ve kişisel bakım ürünleri başta olmak üzere, çeşitli tüketici ürünlerinin testlerini, deneyimli ve uzman kadrosuyla hassasiyetle gerçekleştirerek, dünya çapında 3 binin üzerinde uluslararası ve yerel kuruluşa hizmet

veriyor. Her yıl yeni teknoloji yatırımlarıyla hizmet alanını genişleten Ekoteks, 2019 yılına da test kapsamını genişleterek girdi. Ekoteks, 2019 itibarıyla su buharı geçirgenliği ve ısı direnç testlerini kendi bünyesinde gerçekleştirmeye başladı. Çeşitli aktivitelerde ve ortamlarda kullanılan giysilerdeki kumaşların performans talebinin yükselmesi ile bu ürünlerin analiz ve değerlendirilmesi de önem kazanıyor. ISO/TS EN ISO 11092 Test metodu da kararlı şartlar altında; özellikle askeri amaçlı kullanım alanlarında, giysi, yorgan, uyku tulumu, döşemelik kumaşlar ve benzeri tekstil mamullerin üretiminde kullanılan kumaşlar, filmler, kaplamalar, köpük ve deri gibi malzemelerin ısı direncini ve su buharına karşı olan direncini ölçmek için kullanılıyor. Bu testler de Ekoteks'in hızlı ve güvenilir test kapsamına eklenerek sektörün önemli bir ihtiyacı daha karşılanmış oldu.





**ÖZEL ÇORAPLARA, ÖZEL TEST YAPILYOR**

Tekstil sektöründe yaşanan hızlı değişim, farklı test ihtiyaçlarını da beraberinde getiriyor. Değişen müşteri talep ve ihtiyaçlarını yakından takip eden Ekoteks, kısa bir sürece önce çorap numunelerinde basınç değerinin ölçümünü de kendi bünyesinde gerçekleştirmeye başladı. Özellikle tıbbi amaçlı kullanılan, belirli bir basınç değeri sağlayarak, sağlık ve konfor özelliği amaçlayan özel üretim çorapların (anti-emboli çorapları, varis çorapları) test edilmesi özel bir cihaz ölçülmesi ile mümkün oluyor.

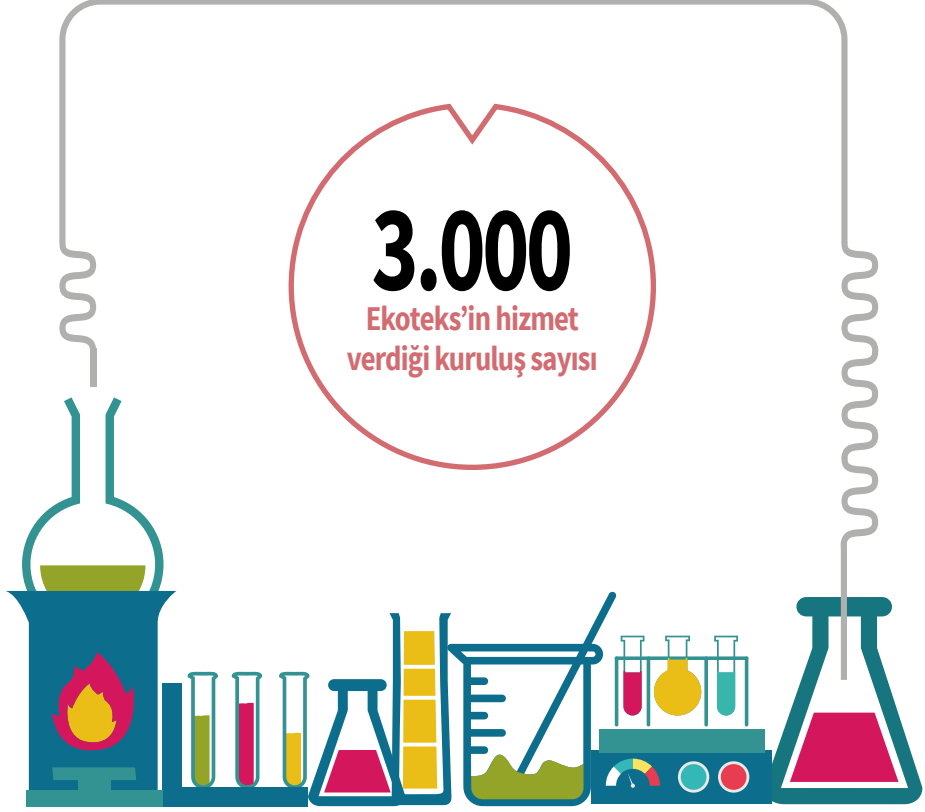
Ekoteks Laboratuvarı, ithal eşyaların yasaklı azorenklendiriciler ve azoboyarlar ile etiket ve isimlendirilmelerine ilişkin şartlara uygun olup olmadığının Riske Dayalı Denetim Sistemi (RDSS) yoluyla denetlenmesi, toplatılması, düzeltilmesi ve imhasına ilişkin işlemlerde Ticaret Bakanlığı tarafından (2009'dan bu yana) yetkili laboratuvar olarak hizmet veriyor. Ekoteks Laboratuvarı, yeni yıldan itibaren de 64. fasılda yer alan ayakkabı ürünlerine RDSS kapsamında azo testlerinin yanısıra, Fitalat, DOT, Krom VI testleri de uygulamaya başladı.

**YAPTIĞI TESTLERLE TÜKETİCİYİ KORUYOR**

Moda devinimi, inovatif ürünler ve tüketici taleplerini karşılamak için tekstil ve ayakkabı endüstrisinde, her geçen gün daha fazla kimyasal kullanılmaya başlandı. Ancak bu kimyasalların hatalı veya uygun olmayan kullanımı, yasaklı kimyasal içeren ürünlerin üretimine sebep olarak insan sağlığını tehdit edebiliyor. Ticaret Bakanlığı'nın 2018 yılında açıkladığı rapora göre; güvensiz bulunduğu için son 10 yılda toplam 1,8 milyon ürün imha edilmiş. Bu da tüketici sağlığının güvenliği için denetimlerin ve testlerin önemini ortaya koyuyor.

**'SIFIR ATIK'TA BÜYÜK ROL OYNUYOR**

Bu kimyasallar, sadece ürünler için sorun yaratmakla kalmıyor; imalat fabrikalarının atık sularına karışarak küresel çevre sorunlarına da sebep oluyor. Ekoteks, Sıfır Atık Uygulamaları (ZDHC) kapsamında da önemli rol üstlenerek, atık su analizlerini kendi bünyesinde uyguluyor. Ekoteks Laboratuvarı, tekstil endüstrisinde hammaddeden atık sürecine kadar tüm zinciri tamamlayacak akredite test hizmeti sunuyor.



**Ekoteks, Sıfır Atık Uygulamaları kapsamında, tekstil endüstrisinde hammaddeden atık sürecine kadar tüm zinciri tamamlayacak akredite test hizmeti sunuyor.**





**ERDOĞ AN KARAHAN**  
Yeminli Mali Müşavir  
İstanbul Denetim ve YMM A.Ş. Genel Müdürü

**1 OCAK 2019**  
Arabuluculuk, ticari  
uyuşmazlıklarda da  
zorunlu hale geldi.

# TİCARİ UYUŞMAZLIKLARIN GİDERİLMESİNDE ZORUNLU ARABULUCUK ŞARTI

**Arabuluculuk sisteminin en önemli amaçlarından birisi yargının iş yükünü azaltmaktır. Uyuşmazlıklar mahkemeye gitmeden, gittiye de mahkemenin karar vermesine gerek kalmadan arabuluculuk yoluyla çözüme kavuşturularak, mahkemelerin bakmakta olduğu dava sayısının azaltılması amaçlanmaktadır.**

**Ü**lkemizde, arabuluculuğun yasal ve kurumsal bir yapıya kavuşturulması amacıyla, 6325 sayılı ‘Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu’, 2 Haziran 2012 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmişti. 1 Ocak 2018’den itibaren de işçi uyuşmazlıklarında dava şartı olarak getirilen arabuluculuk sayesinde, 2018’de iş mahkemelerinde açılan dava sayısının, bir önceki yıla göre üçte iki oranında azaldığı görüldü. Böylece, özellikle anlaşmazlıkla sonuçlanan uyuşmazlıklar bakımından, toplumsal barışa ve yargı ekonomisine katkı sağlayan, mahkemelerin iş yükünü azaltan, taraflar arasındaki husumeti bir daha ortaya çıkmamak üzere sonlandıran, ilam niteliğindeki anlaşma belgesiyle güvence veren arabuluculuk kurumu beklenilenin çok üzerinde başarı sağladı.

Bunun üzerine, TBMM’de 6 Aralık 2018 tarihinde kabul edilen kanunla ve 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren yürürlüğe girmek üzere, ticari uyuşmazlıklar için de dava şartı olarak arabuluculuğu zorunlu hale getirildi. Bu makalemizde hangi davalar bakımından arabuluculuğun dava şartı

olduğu ve dava şartı getirilen ticari uyuşmazlık sürecini genel hatlarıyla incelemeye çalıştık.

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’na eklenen 5/A maddesinde, hangi uyuşmazlıklarda dava şartı getirildiği belirtilmemiş, atfı yapılmak suretiyle, Türk Ticaret Kanun’un 4. maddesinde ve diğer kanunlarda belirtilen konusu bir miktar paranın ödenmesi olan alacak ve tazminat talepleri olan ticari davalarda, arabuluculuk dava şartı olarak belirlenmiştir.

Türk Ticaret Kanunu’nun 4’üncü maddesinde ve diğer kanunlarda belirtilen ticari davalardan, konusu bir miktar paranın ödenmesi olan alacak ve tazminat talepleri hakkında dava açılmadan önce arabulucuya başvurulması dava şartıdır. Buna göre uyuşmazlığın konusunun mutlaka “bir miktar paranın ödenmesi” olması gerekmektedir. Paranın miktarı veya türüne ilişkin herhangi bir sınırlama getirilmedi. Dava şartı arabuluculuğa konu uyuşmazlıklar, Türk Ticaret Kanunu’nun 4’üncü maddesinde ve diğer kanunlarda belirtilen “ticari dava” niteliği bulunan ve “alacak ya da tazminat taleplerinin ileri sürüldüğü” uyuşmazlıklar olmalıdır.

## ARABULUCUYA BAŞVURULMADAN AÇILAN DAVALAR REDDEDİLECEK

7155 sayılı kanun kapsamında dava şartı kabul gören ticari uyuşmazlık taleplerine ilişkin olarak arabulucu, yapılan başvuruyu görevlendirildiği tarihten itibaren altı hafta içinde sonuçlandıracak, bu süre zorunlu hallerde arabulucu tarafından iki hafta uzatılabilecektir. Arabulucu ise, kural olarak ilgili komisyon başkanlıklarına bildirilen listeden arabuluculuk bürosu tarafından belirlenecektir.

Arabulucuya başvurulmadan dava açıldığının anlaşılması halinde, herhangi bir işlem yapılmaksızın davanın, dava şartı yokluğu sebebiyle usulden reddine karar verilecektir. Arabuluculuk faaliyeti sonucunda anlaşmaya varılamaması halinde ise davacı, anlaşmaya varılamadığına ilişkin tutanağın aslını veya arabulucu tarafından onaylanan bir örneğini dava dilekçesine eklemek zorundadır. Bu zorunluluğa uyulmaması halinde mahkeme davacıya, son tutanağın bir haftalık kesin süre içinde mahkemeye sunulması gerektiği, aksi takdirde davanın usulden reddedileceği ihtarı içeren davetiye gönderecektir. Davacı tarafından ihtarın gereği yerine getirilmez ise dava dilekçesi karşı tarafa tebliğe çıkarılmaksızın, davanın usulden reddine karar verilecektir.

Arabulucu, taraflara ulaşılamaması, taraflar katılmadığı için görüşme yapılamaması, tarafların anlaşması veya anlaşamamaları hallerinde arabuluculuk faaliyetini sona erdirecek ve son tutanağını düzenleyerek durumu arabuluculuk bürosuna bildirecektir. Arabuluculuk ücreti, Arabuluculuk Asgari Ücret Tarifesi uyarınca, tarafların arabuluculuk faaliyeti sonucunda anlaşıp anlaşamamalarına göre belirlenecektir.

Sonuç itibarıyla, arabuluculuk sisteminin benimsenmesindeki en önemli amaçlardan birisi yargının iş yükünü azaltmaktır. Uyuşmazlıklar mahkemeye gitmeden, gittiyse de mahkemenin



**Arabulucuya başvurulmadan dava açıldığının anlaşılması halinde, herhangi bir işlem yapılmaksızın davanın, dava şartı yokluğu sebebiyle usulden reddine karar verilecektir.**



karar vermesine gerek kalmadan arabuluculuk yoluyla çözüme kavuşturularak, mahkemelerin bakmakta olduğu dava sayısının azaltılması amacı ile arabuluculuk 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren alacak ve tazminata ilişkin ticari uyuşmazlıklar bakımından dava şartı olarak zorunlu hale getirilmiş

ve ticari uyuşmazlıklarda alternatif çözüm yolu olarak düşünülmüştür. Kanaatimizce arabuluculuk müessesesi, yetkin kişiler tarafından uygulanması halinde hızlı ve ucuz bir şekilde sonuca ulaşılması bakımından, faydalı bir müessese olarak hukuk sistemimizde yer bulacaktır.

# İHRACATÇILAR, BREXIT SONRASI İNGİLTERE İLE STA İSTİYOR



**İstanbul**  
Tekstil ve Konfeksiyon  
İhracatçı Birlikleri (İTKİB)  
çatısı altındaki birlikler,  
İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden  
ayırılma sürecini yakın takibe aldı.  
İhracatçı birlikler, ticari ilişkilerin  
aynı şekilde devam etmesi için  
İngiltere ile Brexit sonrası  
devreye girecek bir serbest  
ticaret anlaşması (STA)  
yapılmasını istiyor.

İngiltere'nin Brexit süreci, 23 Haziran 2016 tarihinde yapılan referandum sonucunda AB'den ayrılma yönünde karar çıkması ile başlamıştı. 29 Mart 2019 tarihinde İngiltere resmen AB'den ayrılacak olsa da hala AB ile İngiltere arasında Brexit sonucunda ticaret ilişkilerinin nasıl olacağına dair net bir sonuç çıkmadı. İngiltere'nin 29 Mart sonrası izleyeceği rol, hazır giyim, tekstil, konfeksiyon deri mamulleri sektörleri başta olmak üzere Türkiye imalat sanayisini yakından ilgilendiriyor. Çünkü İngiltere'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'nden çıkması halinde tekstil ve hazır giyim sektörünün, sıfır gümrük vergisi ile İngiltere'ye ihracat yapma olanağı sona erecek.

İngiltere, Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün en fazla ihracat yaptığı ikinci ülke konumunda iken, tekstil sektörünün en fazla ihracat yaptığı beşinci ülke konumunda olmasıyla önem kazanıyor. 2018 yılında İngiltere'ye yapılan hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı 2 milyar doları bulurken, tekstil sektörü ihracatı, yüzde 11 artarak 450 milyon dolara ulaştı. Ülkeye 2018 yılında 54 milyon dolar ihracat gerçekleştiren deri ve deri mamulleri sektörü için ise İngiltere önemli bir hedef pazar. Çünkü deri mamulleri sektörünün altıncı ihracat pazarı konumunda olan İngiltere'nin 10,7 milyar dolar değerinde deri ve deri mamulleri ithalatı bulunuyor. Çin'in yüzde 30 gibi paya sahip olduğu pazarda İtalya ve Fransa ülkenin en büyük tedarikçileri arasında yer alıyor.

İngiltere'nin yıllık hazır giyim ithalatı ise 27 milyar doları bulurken, yılda 6 milyar doların üstünde tekstil ve hammaddeleri ithalatı gerçekleştiriyor.

Bu nedenle Türkiye'nin en fazla ihracat yapan ikinci sektörü olarak İngiltere ile ticari anlaşmaların devam etmesi büyük önem taşıyor. Olası bir pazar kaybından endişe duyan İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birliği (İTKİB) çatısı altındaki birlikler, gümrük

vergilerinin oluşmaması için İngiltere ile ivedilikle bir serbest ticaret anlaşması (STA) imzalanması gerektiğini belirterek bu konuda Ticaret Bakanlığı'nın çalışmalarına destek verdiklerini ifade ediyor.

#### İHKİB: “STA EN ESNEK MENŞE KURALLARINA SAHİP OLMALI”

İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, İngiltere ile imzalanacak STA'nın en esnek menşe kurallarına sahip olması yönünde beklentileri olduğunu belirterek önemli bir noktaya dikkat çekiyor: “STA'da sıkı menşe kuralları olması halinde, sadece ikili dönüşüm ile elde edilen Türk menşeli ürünlerin, STA kapsamında gümrük vergisiz ihracatı mümkün olabilecek. Bu durumda, Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, İngiltere'ye ihracatında belirli ölçüde kullandığı ara girdi sebebiyle tüm ihracatını STA kapsamına sokamama riski ile karşı karşıya kalabilir. İngiltere'nin AB'den ayrılma dahi ülkemiz ile hazır giyim ve konfeksiyon sektöründeki mevcut ticari bağlarının güçlenerek devam edeceğine inanıyoruz.”

#### İTHİB: “STA'SIZ REKABETTE CİDDİ ZORLUK YAŞARIZ”

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz de İngiltere ile yapılacak STA'nın önemini şöyle açıklıyor: “Yaptığımız araştırmalar gösteriyor ki Çin ve Hindistan'ın İngiltere'ye ihracat birim fiyatları, tabii oldukları vergiye rağmen, Türkiye'nin ihracat birim fiyatlarına göre daha rekabetçi. Dolayısıyla Türkiye olarak İngiltere ile bir STA'yı Brexit sonrasında derhal hayata geçiremezsek küresel rakiplerimiz ile rekabette daha ciddi zorluklar yaşayacağımız öngörülebilir bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır. Tabii Brexit sonrasında İngiltere'nin bu ülkeler ile STA imzalaması

## HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON

# 27

### MİLYAR DOLAR

İngiltere'nin yıllık hazır giyim ve konfeksiyon ithalatı

# 2

### MİLYAR DOLAR

Türkiye'nin İngiltere'ye yaptığı hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı (2018)

## TEKSTİL VE HAMMADDELERİ

# 6

### MİLYAR DOLAR

İngiltere'nin yıllık tekstil ve hammaddeleri ithalatı

# 450

### MİLYON DOLAR

Türkiye'nin İngiltere'ye yaptığı tekstil ve hammaddeleri ihracatı (2018)



## DERİ VE DERİ MAMULLERİ

# 10.5

MİLYAR DOLAR

İngiltere'nin yıllık deri ve deri mamulleri ithalatı

# 54

MİLYON DOLAR

Türkiye'nin İngiltere'ye yaptığı deri ve deri mamulleri ihracatı (2018)

## HALI SEKTÖRÜ

# 1

MİLYAR DOLAR

İngiltere'nin yıllık halı ithalatı

# 100

MİLYON DOLAR

Türkiye'nin İngiltere'ye yaptığı halı ihracatı (2018)



İhtimali de dikkate alınması gereken bir başka risk faktörü. Bu sebeplerden ötürü İngiltere ile Türkiye arasında, İngiltere'nin AB'den ayrılışının hemen ertesinde devreye girebilecek bir STA imzalanmazsa, sektörümüze uygulanan vergiler İngiltere'ye ihracatımızı önemli oranda etkileme potansiyeline sahip olacaktır.”

### İDMİB: “STA'YI BREXİT SONRASI HAYATA GEÇİRMELİYİZ”

“İngiltere sektörümüzün hedef pazar olarak konumlandığı, ithalat hacmi ve pazar payımız da göz önüne alındığında çok büyük potansiyele sahip bir ülke diyen İDMİB Başkanı Mustafa Şenocak da Brexit süreci ile ilgili şunları söylüyor: “Türkiye olarak İngiltere ile bir STA'ya, Brexit sonrasında derhal hayata geçiremezsek küresel rakiplerimiz ile rekabetimizin zorlaşacağı, üstelik bu ülkeler ile İngiltere'nin STA imzalaması durumunda rekabetin daha da güçleşeceği görülmektedir. Bu sebeple Türkiye ile İngiltere arasında, İngiltere'nin AB'den ayrılışının hemen ertesinde devreye girebilecek bir STA imzalanması büyük önem arz etmekte, aksi takdirde uygulanacak vergilerin ihracatımızı etkilemesi muhtemel görülmektedir.”

### İHİB: “İNGİLTERE İLE İVEDİLİKLE STA İMZALANMASI GEREKİYOR”

2018 yılında İngiltere'ye yapılan toplam halı ihracatının yüzde 11,6 artarak yaklaşık 100 milyon dolar seviyesinde gerçekleştiğine dikkat çeken İHİB Başkanı Uğur Uysal, İngiltere'nin Türk halı sektörünün en büyük beşinci ihracat pazarı konumunda olduğunu belirterek şöyle devam ediyor: “Yılda 1 milyar dolar halı ithalatı gerçekleştiren İngiltere'nin en fazla ithalat gerçekleştirdiği ülkeler ise Belçika, Hollanda, Hindistan ve

Türkiye olarak sıralanıyor. Bu veriler de Türkiye ile İngiltere'nin önemli bir ticaret ortağı olduğunu açıkça ortaya koyuyor. Bu yüzden Brexit sonrasında olası bir pazar payı kaybını önlemek adına, gümrük vergilerinin oluşmaması için İngiltere ile ivedilikle bir serbest ticaret anlaşması (STA) imzalanması gerekiyor. İki ülke arasında ticaret hacmini artırmak için var olan siyasi iradenin olumlu sonuçlara varması ve ülkemizin çıkarlarını korumak adına Ticaret Bakanlığımızın çalışmalarına destek veriyoruz.”

### TÜRK MENŞELİ ÜRÜNLER AVANTAJLI

Brexit sonucunda İngiltere'nin AB üyeliğinden ayrılırken Gümrük Birliği'nden çıkmama ihtimali de olası. Çünkü İngiltere'nin, kendi küresel tedarik zincirini sürdürülebilir kılması açısından Gümrük Birliği'nin sunduğu avantajlardan kolay vazgeçemeyeceği düşünülüyor. Fakat İngiltere'nin Türkiye'nin rakip olduğu ülkeler ile benzer ticaret anlaşmaları yapma ihtimali de bulunuyor. Türkiye, hazır giyimde Çin ve Bangladeş'ten sonra İngiltere pazarında üçüncü büyük tedarikçi konumunda. İngiltere'nin en fazla tekstil ve hammaddeleri ithalat gerçekleştirdiği ülkeler listesinde ise Çin, Pakistan, Almanya, İtalya Hindistan ve Türkiye var. Türkiye, İngiliz alıcıların hızlı teslimat, kaliteli ve katma değeri yüksek ürün gibi birçok taleplerini karşılayabilme özelliğiyle Uzak Doğu'daki rakiplerinde ayrılrsa da Avrupalı rakipleriyle rekabet edebilmek için ekstra vergiler ile karşılaşmaması gerekiyor.

Bu nedenle İTKİB çatısı altındaki ihracatçı birlikler, İngiltere ile Türkiye arasında sektörlerinin çıkarlarını yansıtacak bir STA imzalanması konusunda Ticaret Bakanlığının çalışmalarının sonuç vermesini beklediklerini ifade ediyorlar.



# VİYA BOYLE

Kurumsal  
Yayıncılıktaki  
Rotanız



[www.viyamedya.com](http://www.viyamedya.com)

[viya@viyamedya.com](mailto:viya@viyamedya.com)

0 212 236 00 50



**AV. H. OZAN ÖGÜT**  
Aydın & Ögüt Hukuk Bürosu

# ELEKTRONİK TEBLİGATIN GETİRDİĞİ YENİLİKLER

**Elektronik tebligat, muhatabın elektronik posta adresine ulaştığı tarihi izleyen beşinci günün sonunda muhataba tebliğ edilmiş sayılacak. Bu zorunluluk anonim şirketler, limited şirketler, dernek ve vakıflar, kooperatifler, kollektif şirketler ve komandit şirketler için de geçerlidir.**

**E**lektronik Tebligat, 7201 sayılı kanunun Elektronik Tebligat başlığı ile 7/a maddesi uyarınca zorunlu hale gelmiştir. Bu maddeye dayalı olarak hazırlanan 6 Aralık 2018 tarihli 30617 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Elektronik Tebligat Yönetmeliği ile Anonim, Limited ve Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirketler için elektronik tebligat 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren zorunlu hale getirildi.

Diğer taraftan Vergi İdaresince yapılan vergilendirme sürecine ilişkin etebliğatlar; Vergi Usul Kanunu’nun 107/ A maddesi ile tebliği gereken evraka ilişkin tebligatın elektronik ortamda yapılmasının usul ve esaslarına ilişkin açıklamaların yer aldığı 456 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği hükümlerine göre yapılmakta olup, bu uygulama halen ve ayrıca devam etmektedir.

Dolayısıyla, şirketlerin Vergi Dairelerine ilişkin daha önce verdikleri elektronik tebligata yarar adresleri veya kayıtlı elektronik posta adreslerinden farklı ve yeni bir uygulamaya başlamıştır. Bu uygulamanın amacı Yargı makamları ile idari kurumların tebligatlarını muhatablarına elektronik ortamda yapmalarının sağlanmasıdır.

Elektronik Tebligat Yönetmeliği’nin 5. maddesine göre, yargı Mercileri, 5018 sayılı Kanuna ekli (I) sayılı cetvelde yer alan Kamu İdareleri, (II) sayılı cetvelde

yer alan Özel Bütçeli İdareler, (III) sayılı cetvelde yer alan Düzenleyici ve Denetleyici Kurumlar, (IV) sayılı cetvelde yer alan Sosyal Güvenlik Kurumları ile İl Özel İdareleri, Belediyeler, Köy Hükmi Şahsiyetleri, Barolar ve Noterler tarafından yapılacak tebligatlar Elektronik Tebligat olarak yapılmak zorundadır. Bu zorunluluk özel hukuk tüzel kişileri olan anonim şirketler, limited şirketler, dernek ve vakıflar, kooperatifler, kollektif şirketler ve komandit şirketler için de geçerlidir.

Elektronik tebligat zorunluluğu bulunanlar 01.01.2019 tarihinden itibaren bir ay içerisinde PTT’ye başvurmak zorundadır. Bu adrese gönderilen tebligatlar için para ödenmeyecek ancak, elektronik tebligat adresinize gönderilen her bir tebligatın gönderildiğini haber veren SMS servisi ücretli, elektronik posta servisi ise ücretsiz olacaktır.

Önemle belirtmek gerekir ki, Elektronik tebligat, muhatabın elektronik posta adresine ulaştığı tarihi izleyen beşinci günün sonunda muhataba tebliğ edilmiş sayılacak. İlgili maddeye göre elektronik tebligatın zorunlu nedenlerle (teknik altyapı nedenleri vb.) ötürü yapılmaması durumunda, tebligatın diğer usullerle yapılacağı kabul edilmişse de, bilgilendirmenin yapılmamış olması ya da geç yapılmış olması tebligatın geçerliliğini etkilememektedir. Bu



**Elektronik tebligat, muhatabın elektronik posta adresine ulaştığı tarihi izleyen beşinci günün sonunda muhataba tebliğ edilmiş sayılacak.**



sebeple beş günü geçmeyen düzenli aralıklarla elektronik tebligatların kontrol edilmesi önerilmektedir.

### ELEKTRONİK İMZA GEREKİYOR

Elektronik tebligat adresi edinmek için öncesinde elektronik imza sahibi olmak da gerekmektedir.

Elektronik tebligat alması zorunlu olup da, almayan anonim şirketler, limited şirketler, dernek ve vakıflar, kooperatifler, kollektif şirketler ve komandit şirketlere yönelik cezanın var olup olmadığına ilişkin de soru işaretleri bulunmaktadır. Nitekim Tebligat Kanunu'nda da buna ilişkin bir düzenleme bulunmamaktadır. Ancak 27 Ağustos 2015 günlü Resmi Gazete'de yayımlanan 456 sıra sayılı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin tebligata elverişli elektronik adres kullanma zorunluluğu getirilmiştir.

#### Genel Tebliğin 9. maddesi ile;

“Elektronik tebligat sistemine dâhil olması zorunlu olanlardan bu Tebliğ ile getirilen yükümlülükler uymayanlar için Kanunun 148, 149 ve mükerrer 257'nci maddeleri uyarınca, Kanunun Mükerrer 355'inci maddesindeki cezai müeyyide uygulanır. Ceza uygulaması sonrasında resen oluşturulan internet vergi dairesi kullanıcı kodu, parola ve şifresi gerçek

kişilerde mükellefe, tüzel kişiler ile tüzel kişiliği olmayan teşekkülde doğrudan kanuni temsilcisine tebliğ edilir ve elektronik tebligat adreslerine tebligat gönderimine başlanılır” hükmü yer almıştır.

Ancak bu hükme karşı olarak Danıştay Vergi Davaları Kurulu; 08.11.2017 günlü E:2017/618 K:2017/521 sayılı kararı ile dava konusu tebliğin “ceza hükümleri” başlıklı dokuzuncu maddesi yönünden davanın reddine ilişkin hüküm fıkrasının bozulmasına karar vermiştir. Bu kararın gerekçesi ise ceza hükümlerinin ancak kanun ile düzenlenmesi zorunluluğudur.

Bir görüşe göre, elektronik tebligat almamanın sonuçlarına ilişkin Tebligat Kanununda doğrudan bir hüküm bulunmadığından, kanun ve yönetmeliğe göre elektronik tebligatın zorunlu nedenlerle yapılamaması hali mevcut kabul edilerek, elektronik tebligat usulü dışındaki diğer usullerle tebligatın yapılması sağlanacağı düşünülmekteyse de, diğer bir kısım görüşe göre de elektronik tebligat almamak, tebliğ almaktan kaçınmak şeklinde yorumlanabilecektir.

Sonuç olarak, ticari şirketler için elektronik tebligat uygulamasının başladığı somut olmakla birlikte, bu uygulamanın ciddi bir sorumluluk ve şirketlere ilave iş yükü getirdiği de tartışmalıdır.



**Sosyal Güvenlik Kurumları ile İl Özel İdareleri, Belediyeler, Köy Hükmi Şahsiyetleri, Barolar ve Noterler tarafından yapılacak tebligatlar Elektronik Tebligat olarak yapılmak zorundadır.**





# KOBİ'LERİN VERBİS'E KAYIT ZORUNLULUĞU BAŞLADI

**Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) kapsamında Veri Sorumluları Siciline (VERBİS) kayıt zorunluluğu 50 kişiden az ve 25 milyon TL'den az ciroya sahip şirketler için 1 Ocak 2019 tarihinde başladı. VERBİS'e kayıt olmamanın 1 milyon TL'ye kadar para cezası var.**

**2** 016 yılında yürürlüğe giren Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile kişisel verilerin kaydedilmesine, depolanmasına veya muhafaza edilmesine kadar her işlemin kanuna uygun olarak yapılması gerekiyor. Kişisel bilgi veya verilerin şirket kayıtlarında yer alması ve kullanılması suretiyle, neredeyse her şirket, yönetici veya çalışan KVKK hükümleri uyarınca yükümlülüklerle karşı karşıya.

KVKK yükümlülükleri, her sektörde faaliyet gösteren küçük, orta ve büyük ölçekli tüm şirketleri yakından ilgilendiriyor. Çünkü her şirket kendi çalışanlarına ait kişisel verileri saklayıp kullandığı için kanun kapsamında görülüyor. Kişinin verilerinin işlenmesi, kaydedilmesi veya kullanılması için o kişiden açık onay veya rızasının alınması gerekiyor.

Kişisel Verileri Koruma Kurumu Başkanı Faruk Bilir, konuyla ilgili Milliyet Gazetesi'ne verdiği röportajında: "Alışverişte, sözleşmeye dayalı bir ilişki söz konusudur. Elektronik fatura düzenlenmesi gereken bir alışveriş değilse; ad, soyad ve adres bilgileri yeterlidir. Telefon bilgisi de isteniyor ise, kişinin açık rızası alınmalıdır. Kişi, rızası

ile vermediği sürece, telefon numarasının işlenmesi mümkün değil. Telefon numarasının niçin istendiği de müşteriye açıklanmalıdır" diyerek kişisel bilgi güvenencesinin önemine vurgu yapıyor.

## AÇIK İZİN ALINMAYAN BİLGİLERE SMS VE E-POSTA YASAK

Kişisel Verileri Koruma Kurumu, her geçen yıl yayımlanan yeni yönetmelikler ve uygulamalarla etkisini daha çok gösteriyor.

KVKK'nın 1 Kasım 2018 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan kararında izinsiz mesaj gönderimlerinin durdurulmasını istedi. Kararda şöyle denildi: "İlgili kişilerin rızalarını almadan telefon numaralarına SMS göndermek, arama yapmak veya e-posta adreslerine posta göndermek suretiyle reklam içerikli ileti yönlendiren veri sorumluları ile veri sorumluları adına reklam içerikli mesaj/e-posta göndermek veya arama yapmak amacıyla ilgili kişilerin açık rızaları bulunmaksızın bu verileri kullanan veri işleyenlerin söz konusu veri işleme faaliyetlerini derhal durdurması gerekir."

## 2018'DE 850 BİN TL CEZA KESİLDİ

Gelen şikayetleri dikkate alan Kişisel Verileri Koruma Kurumu, 2018 yılında Kurul'a 38 ihbar, 24 veri ihlali olmak üzere, gelen 358



**1 Kasım 2018 yılında Resmi Gazete’de bir karar yayımlayarak izinsiz SMS ve e-posta gönderimi yapan kurumları uyararak Kişisel Verileri Koruma Kurumu, 2018 yılında 358 şikâyetten 250’sini sonuçlandırarak, firmalara yaklaşık 850 bin TL para cezası uyguladı.**

şikâyetin 250 adedini sonuçlandırarak, yaklaşık 850 bin TL para cezası kesti. Bu nedenle şirketler, hukuki ve teknolojik uyumluluk düzenlemelerini yaparak, kendilerini koruyabilecekleri gibi maddi kayıpların önüne geçerek, marka imajını zedeleyecek riskleri azaltabilecekler.

#### **VERBİS ZORUNLULUĞU BAŞLADI**

Ekim 2018’de ise Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi’ne kayıt zorunluluğu başladı. Kişisel verileri işleyen, aralarında şirketlerin de bulunduğu gerçek ve tüzel kişilerin, ilgili kanun hükmü gereğince oluşturulan VERBİS’e kayıt olması gerekiyor.

Yıllık çalışan sayısı 50’den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL’den çok olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları için VERBİS kayıt yükümlülüğü 1 Ekim 2018’de başladı. Daha az çalışan ve ciroya sahip şirketler için ise kayıt yükümlülüğü 1 Ocak 2019 tarihinde başladı. Bu kapsama giren tüm veri sorumlularının 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren VERBİS’e kayıt olmaya başlamaları gerekiyor.

Kamu kurum ve kuruluşlarındaki veri sorumluları için ise Veri Sorumluları Siciline kayıt yükümlülüğü 1 Nisan 2019’da başlayacak.

#### **SİSTEMDEKİ BİLGİLER HALKA AÇIK OLACAK**

Sisteme girilecek bilgiler, kamuya açık olacak ve gelişigüzel veri işlenmesi engellenecek. Sistem, bir tür denetim

mekanizması görevi görecek ve vatandaşlar, VERBİS üzerinden veri sorumlularının girdiği bilgileri denetleyebilecek. Vatandaşlar, kişisel verilerin kanununda belirtilen şartlar dışında işlendiğini düşündüklerinde, sistem üzerinden sorgulama yaparak verileri işleyenlerin yaptığı işlemleri, hangi amaçlarla verileri işlediklerini görebilecek. Amaç dışında hareket edildiğinin tespiti halinde de öncelikle veri sorumlusuna, verilen cevaba göre de kuruma şikâyet başvurusu yapılabilecek.

Kişisel Verileri Koruma Kanunu’na göre Veri Sorumluları Siciline kayıt ve bildirim yükümlülüğüne aykırı hareket edenler hakkında, 20 bin TL’den başlayıp, 1 milyon TL’ye kadar çıkan idari para cezası uygulanabiliyor.



**850**  
BİN TL

**KVKK tarafından 2018’de firmalara kesilen toplam ceza**

# TÜRKİYE, AB HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON PAZARINDA AVANTAJINI SÜRDÜRÜYOR

**Avrupa Birliği hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün üçüncü büyük tedarikçisi konumunda olan Türkiye, pazara yakınlığı ve katma değerli ürün avantajını kullanarak fuar katılımları ve B2B görüşmeler ile rakiplerini ekarte etmeyi planlıyor.**

**2** 018 yılını 17,6 milyar dolar ihracat ile kapatan Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, ihracatının yüzde 71'ini Avrupa Birliği (AB) ülkelerine gerçekleştiriyor. Türkiye, 15,6 milyar dolar ile AB hazır giyim ve konfeksiyon pazarının üçüncü büyük tedarikçisi konumunda. 2017 yılında 92,7 milyar Euro değerinde hazır giyim ve tekstil ithalatı yapan AB pazarının en büyük iki tedarikçisi ise Çin ve Bangladeş. Her iki ülkenin de en büyük paya sahip olmasının nedeni ise ucuz ürün tedarik ediyor olması. Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü bu anlamda bu rakiplerinden sıyrılıyor. Sektörün hedefi, katma değerli ürünlerde AB pazarında büyümek. Türkiye, kilogram başına birim fiyatı en yüksek

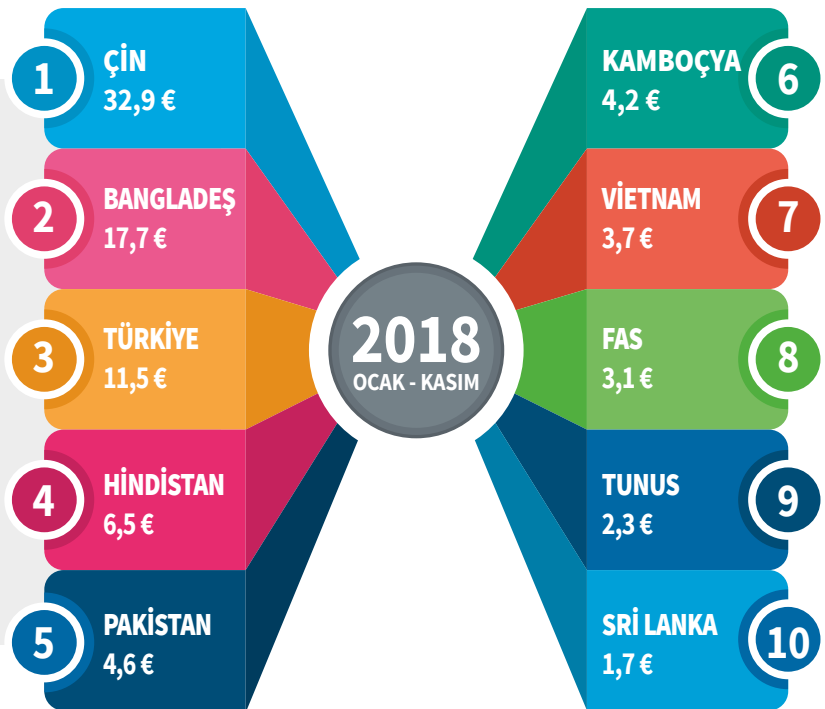
ürün ihraç eden ilk dört ülke arasında bulunuyor. Türkiye'nin birim fiyatları 2017 yılında, 2016 yılına göre yüzde 0,7 oranında artarak kilogram başına 17,6 Euro olarak gerçekleşti. 2018 yılı Ocak-Kasım döneminde ise birim fiyatlar, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1,7 azalsa da Türkiye'nin sıralamadaki yeri değişmedi.

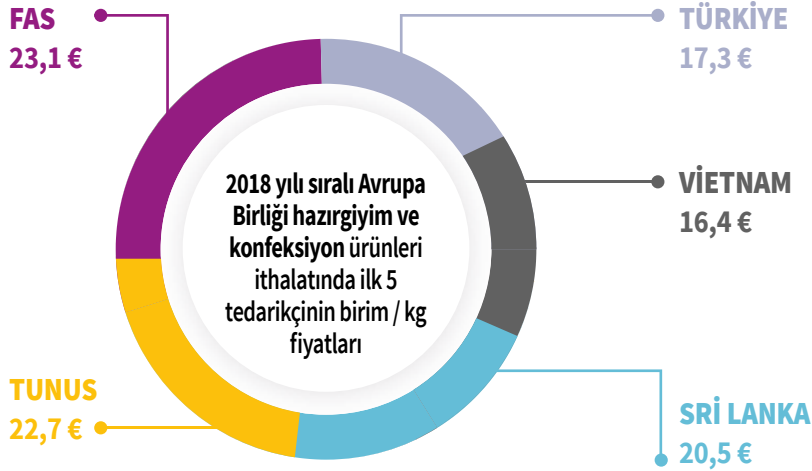
## YAKINLIĞI VE ESNEK ÜRETİMİ TÜRKİYE'Yİ ÖZEL KILIYOR

Son yıllarda toparlanarak ekonomide büyüme yakalayan Avrupa Birliği, Türk hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı için potansiyeli yüksek bir pazar olarak önemini koruyor. Türkiye de AB pazarı için sektördeki rakip ülkelere göre önemli avantajlara sahip. "Hazır giyim ve Konfeksiyon Sektörü Vizyon Belgesi" raporunda; özellikle orta ve üst segmentteki alıcılar için yakınlık unsurunun satın alma tercihlerinde ilk sıralarda olduğu vurgulanıyor. Bu segmentte olan Avrupa Birliği pazarı için en uygun tedarikçilerin, pazara yakınlık açısından Kuzey Afrika ülkeleri ve Türkiye'nin olduğu kabul ediliyor. Bu noktada Türkiye esnek üretim imkânı sağlamasıyla Kuzey Afrika'daki rakiplerinden ayrılarak öne çıkıyor. Bu doğrultuda Avrupalı markalarla yapılan ikili görüşmelerde, markalar gelecek dönemde yakınlık nedeniyle Türkiye'den alımlarını artıracaklarını belirttiler.

## ÇİN DÜŞÜŞTE, BANGLADEŞ YÜKSELİŞTE

Türkiye'nin, Avrupa Birliği ülkelerine, bir önceki yıla göre, 2018 yılının ilk 11 ayında yaptığı hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı, tonaj bazında yüzde 3,3, değer bazında ise yüzde 1,6 arttı. AB'ye ihracat artmasına rağmen Euro bazında Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün pazar payında azalma oldu. 2017 yılında yüzde 11,6 olan Türkiye'nin payı, 2018 yılında yüzde 11,5'e geriledi. Aynı dönemde, AB'nin en büyük tedarikçisi konumunda olan Çin'in payı da yüzde 3,5 azalarak yüzde 34,1'den yüzde 32,9'a geriledi. İkinci büyük tedarikçi konumunda olan Bangladeş'in pazar payı ise yüzde 3,5 artarak yüzde 17,1'den yüzde 17,7 seviyesine yükseldi.





Türkiye, AB Hazır giyim ve Konfeksiyon Pazarının **Üçüncü Büyük Tedarikçisi** Konumunda

**%71**

AB'nin, Türk hazır giyim ve konfeksiyon ihracatındaki payı

**15,6** MİLYAR DOLAR

AB ülkelerine yapılan hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı (2018)

**92,7** MİLYAR EURO

AB'nin hazır giyim ve konfeksiyon ithalatı (2017)



**EN FAZLA HAZIRGIYIM İHRACATI YAPILAN İLK 5 AB ÜLKESİ (BİN \$)**

ALMANYA 3.200

İSPANYA 2.403

İNGİLTERE 2.023

HOLLANDA 999.8

FRANSA 887.9

Türkiye'nin AB'ye ihracatı **2018'de** tonajda %3,3 değer bazında %1,6 arttı

**TÜRKİYE, 17,3 Euro** ile Avrupa Birliği'ne en yüksek birim fiyata ihracat yapan dördüncü ülke konumunda.

**AB'nin en büyük üç tedarikçisi ÇİN, BANGLADEŞ, TÜRKİYE**

**Birim fiyatında öne çıkan ilk 5 ülke**

**FAS, TUNUS, SRI LANKA, TÜRKİYE VE VIETNAM**

**AB'YE HAZIRGIYIM VE KONFEKSİYON İHRACATINDA İLK 5 ÜLKE (2018 OCAK-KASIM)**

ÜLKELER	1.000 EURO	TON	EURO DEĞİŞİM (2017/2018)
Çin	28.9	2,4	-1.5
Bangladeş	15.5	1,1	5.7
Türkiye	10.1	567	1.6
Hindistan	5.7	536	-1.3
Pakistan	4	486	0.2

# İHKİB

## VİZYON BELGESİ

### İLE GELECEĞE HAZIRLANIYOR

**Sektöründeki değişim ve trendi takip ederek, gelecek stratejilerini belirlemek amacıyla uluslararası bir danışmanlık firması ile birlikte çalışıp bir vizyon belgesi hazırlayan İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), geleceğe bugünden hazırlanmak için yol haritasını çıkardı.**

İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), sektörü geleceğe hazırlamak ve orta vadede hazırgiyim ihracatını ikiye katlamak için uluslararası bir danışmanlık firmasından destek alarak, katmanlı bir vizyon belgesi ortaya çıkardı. Vizyon Belgesi, hedef ülkeler analizi, rakip ülkeler analizi, ürün grupları bazında analiz ve strateji analizi olmak üzere dört temel tema altında hazırlandı. Hazırlanan raporda, 24 hedef pazar ve 21 rakip ülke tek tek detaylı şekilde incelendi. Vizyon Belgesi ile aynı zamanda Türk hazırgiyim sektörü için potansiyel büyüme alanları belirlendi. Bu alanlar; hızlı moda üretimindeki rekabetçiliğin geliştirilerek Avrupa'daki pazar payının artırılması, stratejik iş birlikleri geliştirilerek Avrupa dışındaki yüksek potansiyelli pazarlarda büyüme,

küresel Türk markaları geliştirerek perakendeden ihracatı büyütme olarak üç başlıkta topladı. Türkiye'nin öncelikli aksiyonu ise Avrupa'da, Çin gibi orta fiyat seviyesinde kalan ülkelerden pay kapmak.

**“BEŞ GLOBAL MARKA ÇIKARACAĞIZ”** Nisan 2018'de göreve gelen İHKİB'in yeni yönetimi, hazırlanan vizyon belgesinden yola çıkarak “Dörtörtlük Program” projesi ile eylem planlarını hayata geçirmeye başladı. Söz konusu programda, “üretimde yeniden yapılanma”, “değer zincirinin her aşamasında büyük oyuncular yaratmak”, “yeni tasarımcı-endüstri iş birliği modelinin oluşturulması” ve “dünya çapında beş global marka yaratmak” eylem planları yer alıyor.

İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, Dörtörtlük Program

**Yapılan 17.6 milyar dolar ihracatın 3 milyar dolarını markalı ürünler, bir milyar doları aşkın kısmını ise yüksek tasarım ürünleri oluşturuyor. Eylem planları ile 19-20 dolar/kg olan hazır giyim ihracat birim fiyatı, 30 dolara, markalı ihracatın payı ise yüzde 10'dan yüzde 25'e çıkarılacak.**

çerçevesinde izleyecekleri yol haritasını aşama aşama şöyle anlattı:” Hazır giyimde güçlü bir ekosistem tasarımı yapacağız. Bunda verimlilik ana unsur olacak. Lojistik merkez modeli ve dijital tedarik zinciri yönetimi ile değer zincirinin tüm aşamalarını birbirine entegre edeceğiz. İkinci olarak, ekosistemi büyütecek ve ileriye taşıyacak kaldıraçlar oluşturacağız. Değer zincirinin her halkasında global oyuncular yaratacağız. Toplu ihracat ve hazır giyim ekosistem koordinasyon merkezi oluşturacağız. Üçüncü adımda ‘tasarımcı-sanayici kazan-kazan’ iş birliği modelini oluşturacağız. Bu modeli ‘Türk Moda Konseyi’ ve uluslararası tasarım merkezi müfredatını oluşturarak güçlü bir yapı üzerine kurgulayacağız. Böylelikle, tasarımcının yarattığı katma değeri sektöre kazandırarak ihracat değerini büyüteceğiz. Nihai aşamada sektörün her düzeyde algısını yeniden oluşturacağız, yeni bir hikaye ve yeni bir başarı öyküsü yazacağız. Markalaşma stratejik programı, konsept fuar modeli, global algı yönetimi gibi eylemlerle, dünya çapında beş büyük markanın ortaya çıkmasını sağlayacağız.”

### **MODA AKADEMİSİ, ÜNİVERSİTEYE DÖNÜŞTÜRÜLECEK!**

İHKİB yönetiminin hedefleri arasında, İstanbul Moda Akademisi’ni üniversiteye dönüştürme ve Ekoteks’in dünya çapında bir laboratuvar olmasını sağlamak gibi eylem planları da bulunuyor. Yeni faaliyetler ve eylemler, yol haritasında şu başlıklar yer alıyor: Hazır giyim tasarım ve deneyim merkezi oluşturmak. Akredite ihracat atılımı gerçekleştirmek. Hazır giyim think tank çalışmaları yapmak.



### **VİZYON BELGESİ'NDE YER ALAN 6 STRATEJİK BAŞLIK**

- En dijital tedarik zinciri
- Küresel ilk 100'de 5 Türk markası
- Verimlilikte öncü üretici
- Hızlı moda tasarımı ve katma değeri ürünlerde öncü
- “Made fully in Turkey”
- Perakende değer zincirindeki oyun alanımızı genişletmek.

# AMAZON 'SANAL SOYUNMA KABİNİ' GELİŞTİRİYOR

Amazon, müşterilerin sosyal medya fotoğraflarından oluşturulan "sanal bir manken" ile kıyafet denemelerine izin vererek, kıyafet alışverişinde "devrim yaratacak" bir moda uygulaması geliştiriyor.

Amerikan çevrimiçi devi, bir kişinin beğenebileceği veya ihtiyaç duyabileceği kıyafetleri tahmin ederek, "özçekimler" ve çevrimiçi takvimleri araştırmak için İngiliz patenti aldı. Uygulama, Arttırılmış Gerçeklik yoluyla müşterinin, satışa sunulan ürünleri gerçekten deniyormuş gibi deneyimleyerek alışveriş yapmasını sağlıyor. Telefona veya bilgisayara kaydedilen resimler, "veri madeni" haline getirilecek, böylelikle bir mağazanın soyunma kabinine girme ihtiyacı ortadan kalkacak.

Bu uygulama aynı zamanda bir kişinin işini, yaşadığı iklimi, boş zamanında ne yaptığını tespit etmek ve gelecek etkinlikler için kıyafet veya aksesuarlar önermek için de fotoğrafları ve randevuları analiz edebilecek.



## İRAN, TEKSTİL YASAKLARINA DEVAM EDECEK

İran, döviz kısıtlamaları nedeniyle, tekstil sektöründe giyim, ayakkabı ve diğer ilgili eşyaların ithalat yasağını sürdüreceğini açıkladı.

Sanayi, Madenler ve Ticaret Bakanlığı Tekstil ve Giyim Ofisi Genel Müdürü Afsaneh Mehrabi, "Şu anda lüzumsuz olan kıyafetlerin, ayakkabıların ve diğer tekstil ürünlerinin ithalat yasağı olduğu gibi devam edecek" dedi.

İran, yerli üreticileri korumak ve ABD ülkeye yaptırım uyguladığında döviz çıkışını yönetmek için gereksiz bin 333 ürüne geçen yıl ithalat yasağı getirmişti. Yasaklanan maddeler arasında elbise, şeker, araba, ayakkabı, makyaj ve farmasötik ürünler bulunuyor. Yetkililer, İran'daki mevcut yılın (21 Mart 2018'de başlayan)

son dokuz ayında, 48 milyon dolar değerinde 4 bin 600 ton kıyafet ihraç edildiğini ve kıyafet ihracatının değerinde yüzde 24, hacimde ise yüzde 59 oranında artış olduğunu belirtti.







## LEVI'S, NIKE, H&M VE C&A, GÜVENLİ KİMYASALLAR İÇİN İŞ BİRLİĞİ YAPACAK

**Levi Strauss & Co., Nike Inc., H&M ve C&A, daha güvenli tekstil kimyasalları konusundaki çabalarını ZDHC Foundation ile çalışmalarının bir parçası olarak paylaşmayı ve düzenlemeyi kabul etti.**

Bahsi geçen markalar, ZDHC (Tehlikeli Kimyasalların Sıfır Deşarjı) yoluyla taranmış kimyanın, ilerideki gelişimini koordine edecek. ZDHC bu iş birliğini, daha iyi kimya alternatiflerini ve inovasyonları teşvik eden şeffaf bir süreç uygulamak üzere kurduğu uzun vadeli stratejisini hızlandıracağını belirtti. ZDHC'nin taranmış kimya programı, tehlikeli kimyasalları ortadan kaldırırken, tekstil tedarik zincirinde daha güvenli alternatifleri öne çıkarmaktadır.

ZDHC, dört perakende devinin taranmış kimya programlarını ayrı ayrı geliştirirken, temel unsurlarının ve metodolojilerinin yaklaşım ve nihai hedef bazında "oldukça benzer" olduğunu belirtti. Taranmış kimya programı ZDHC MRLS (Üretimi Kısıtlı Maddeler Listesi) yaklaşımıyla uyumlu hale getirilecek. Ancak tehlikeli kimyasalların ortadan kaldırılmasının daha az zararlı olduğundan emin olmak için alternatifleri tanımlamak ve değerlendirmek adına, açık bir işlem



gerektirdiğini kabul ederek, bunun da ötesine geçmeyi hedefliyor. Ayrıca, bazı kimyasallar bu hedefe ulaşmak için inovasyona ihtiyaç duyacağından, paydaş grupları arasında iş birliği yapılmasını gerektiriyor. Şimdiye kadar yaptıkları çalışmaların tanınması için, Levi's, Nike, H&M ve C&A, ZDHC Zero Program Görev Ekibi yeni ZDHC Yol Haritasının çekirdeğini oluşturacak ve inisiyatifi sürdürmeye devam etmek için diğer marka ve ortaklardan katılımcıları davet edecekler.

## VOLCOM, ORGANİK PAMUK TEDARİK ZİNCİRİ KURUYOR



Aksiyon sporları markası Volcom, geçtiğimiz günlerde organik pamuk tedarikini artırma amaçlı bir girişime katıldığını açıkladı.

"Farm to Yarn / Çiftlikten İpliğe" olarak adlandırılan program ile Volcom, organik pamuk yetiştiren çiftçilerin ücretlerini ve yaşam standartlarını iyileştirerek, organik pamuk hasadını artıracığını ve çevreyi koruyacağını öngörüyor.

Kaliforniya merkezli Volcom ve ana şirket Kering, geçen yıl organik tedarik zincirlerinin başladığı ülkelerde sürdürülebilir tedarik zincirleri oluşturmak, sürdürülebilir tarım uygulamaları öğretmek ve kadınların becerilerini

geliştirmek için çalışan CottonConnect ile program üzerinde çalışmaya başladı.

Markalar arasında Gucci, Yves Saint Laurent ve Alexander McQueen'i de bulduran Kering'in şu anda Farm to Yarn programına katılan tek markası Volcom oldu.

Program ayrıca organik pamuk olarak etiketlenen ve satılan ipliğin gerçekten organik bir pamuk olduğunun garantisini verecek.

Kering'in, CottonConnect ile Hindistan'da 2015 yılında benzer bir program gerçekleştirmişti. CottonConnect, o programda sürdürülebilir tedarik zincirlerinin organik pamuk üretimini yüzde 16 oranında artırdığını belirterek, üretim maliyetlerini düşürdüğünü açıkladı.

# ŞUBAT VE MART AYLARINDA 27 EĞİTİM DÜZENLENECEK

Hazırladığımız ve konfeksiyon sektöründen gelen talepleri dikkate alarak eğitim programı oluşturan İHKİB Kariyer Akademi, farklı eğitim programları ile sektör çalışanlarının kişisel ve kurumsal gelişimine katkı sağlamaya devam ediyor.



İHKİB Eğitim Vakfı, her ay güncelleyerek düzenlediği eğitim programlarıyla İTKİB üyeleri ve ihracatçıların ihtiyaç duyacağı kişisel ve kurumsal gelişimlerine katkı sağlamaya devam ediyor. İHKİB Kariyer Akademi'nin şubat ve mart ayı eğitim döneminde 25 farklı eğitim programı bulunuyor. Alanlarında uzman eğitmenlerin vereceği eğitimlerde katılımcılar; duygu ve stres yönetimi, kişisel performans geliştirme ve işte duygusal zeka ve içsel liderlik gibi kişisel gelişimi destekleyecek programların yanı sıra risk ve kriz yönetimi, ürün yaşam eğrisi yönetimi ve kumaş teknolojisi ile desenleme gibi teknik eğitim programlarıyla geliştirici bilgiler edinebiliyor. Eğitim hizmetleri, İTKİB üyelerine yüzde 50 indirimli sunulmaya devam ediyor.

## ŞUBAT 2019 SEMİNERLERİ

SEMİNER BAŞLIĞI	EĞİTMEN	TARİH	SAATLERİ	SÜRESİ	YER
1 MS EXCEL İLERİ	ESRA GÖKÇELİOĞLU	05.02.2018	10:00 - 17:00	2 Gün (12 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
		06.02.2018	10:00 - 17:00		İTKİB / YENİBOSNA
2 STRES VE BASKI ALTINDA ÇALIŞMAK	ARIF GÖKHAN RAKICI	05.02.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
3 İNSAN KAYNAKLARI PLANLAMA VE UYGULAMA	ZUHAL ALBENİZ	06.02.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
4 ETKİLİ VE ETKİN TEKNİK FÖY HAZIRLAMA	SELİN SARIKAYA	07.02.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
5 DEĞİŞİM YÖNETİMİ	FAYSAL ALMEMAN	12.02.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
8 ETKİLİ İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ	HÜLYA MUTLU	15.02.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
10 RISK VE KRİZ YÖNETİMİ	ÖZGÜVEN SAYMAZ	20.02.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
11 FİNANSAL TABLOLARI OKUMA, YORUMLAMA, ANALİZ ETME	FUNDA GÜZEL KIZIL	21.02.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
12 SATIŞTA ETKİLİ SUNUM VE İKNA TEKNİKLERİ	BÜLENT BAŞAR	22.02.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
13 DUYGU VE STRES YÖNETİMİ	BERNA PEKER KARASARLIOĞLU	25.02.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
14 TASARIM SÜRECİNDE MOODBOARD STORYBOARD HAZIRLAMAK	SEDEF TÖRE	27.02.2019	10:00 - 17:00	2 gün (12 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
15 TEKSTİL VE HAZIR GIYIM SEKTÖRÜNDE ENDÜSTRİ 4.0	ENGİN AKÇAĞÜN - ABDURRAHİM YILMAZ	28.02.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA

## MART 2019 SEMİNERLERİ

SEMİNER BAŞLIĞI	EĞİTMEN	TARİH	SAATLERİ	SÜRESİ	YER
1 İHRACATTA FİYATLANDIRMA, MALİYET VE RISK YÖNETİMİ	CEYHUN YEŞİLŞERİT	05.03.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
2 MÜŞTERİ ODAKLI SATIŞ VE İLETİŞİM TEKNİKLERİ	CEM KÜÇÜKTEPEPINAR	06.03.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
3 İŞTE DUYGUSAL ZEKA VE İÇSEL LİDERLİK	YEKTA ÖZÖZER	07.03.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
4 KUMAŞ TEKNOLOJİSİ VE DESENLEME	SEDEF TÖRE	12.03.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
5 ETKİLİ İLETİŞİM TEKNİKLERİ	BERNA PEKER KARASARLIOĞLU	14.03.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
6 SATIŞ BECERİLERİ GELİŞTİRME VE ETKİLİ SATIŞ İLETİŞİMİ	BÜLENT BAŞAR	19.03.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
7 KİŞİSEL PERFORMANS GELİŞTİRME	FAYSAL ALMEMAN	21.03.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
8 DOKUMA KUMAŞ GRAMAJİ VEMALİYETİ	KASIM UZUNÖZ	22.03.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
9 ÜRÜN YAŞAM EĞRİSİ YÖNETİMİ - PLM	SELİN SARIKAYA	28.03.2019	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA
10 MAVİ YAKA NASIL YÖNETİLİR ?	HÜLYA MUTLU	29.03.2018	10:00 - 17:00	1 Gün (6 saat)	İTKİB / YENİBOSNA

# İHKİB' KARIYER

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

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

Eleman bulma,  
İş bulma,  
Eğitim.

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

**ihkibkariyer.com**

# HAZIRGIYİM İHRACATI

Ocak ayında AB28 ihracatı, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 7,2 düşerek 997 milyon dolar oldu.

Ocak ayında ABD'ye ihracat, yüzde 19,1 artarak 52,8 milyon dolar olarak gerçekleştirildi.

Ocak ayında Libya, Mısır, Fas ve Tunus'un olduğu Kuzey Afrika ülkelerine ihracat arttı.

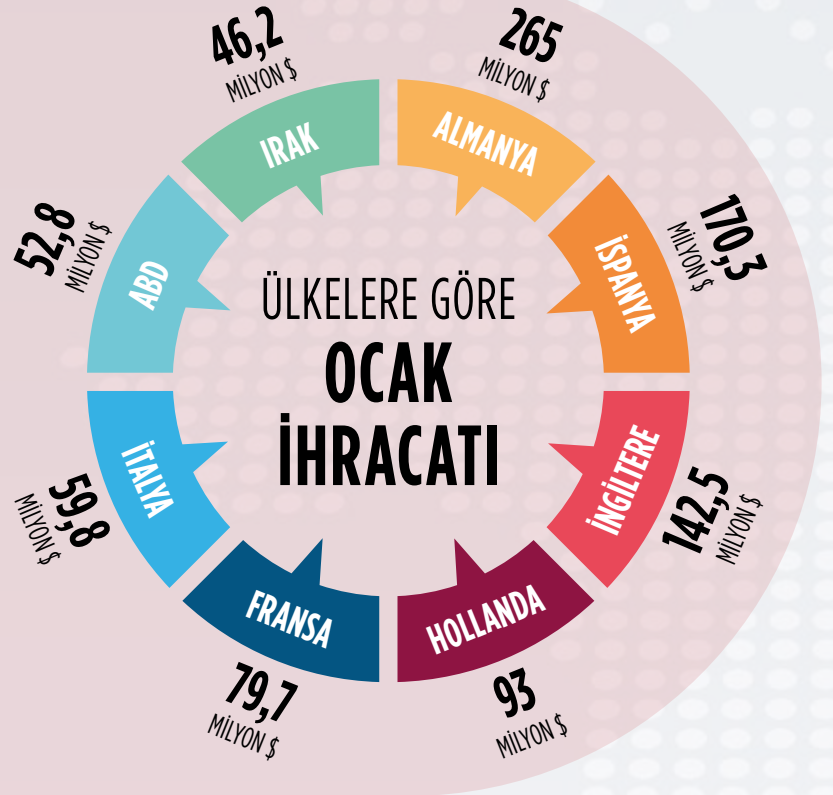
## OCAK AYINDA İHRACAT

YÜZDE 3,5 DÜŞÜŞLE  
**1,38 MİLYAR DOLAR**  
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## İHRACATIMIZIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE

**TUNUS**  
**%161**

Ocak ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en çok arttığı ülke yüzde 161 ile Tunus olurken, Slovakya ve Beyaz Rusya'ya yapılan ihracat, yüzde 90'ın üstünde artarak büyümeye devam etti.



**TOPLAM ÜLKE İHRACATINDA HAZIRGIYİMİN PAYI**  
**% 10,8**

OCAK 2019

## ALT ÜRÜN GRUPLARININ OCAK AYI İHRACATI

ÖRME GİYİM VE AKSESUARLARI

**705,6**  
MİLYON \$

DOKUMA GİYİM VE AKSESUARLARI

**511,6**  
MİLYON \$

DİĞER HAZIR EŞYALAR VE EV TEKSTİLİ

**145,8**  
MİLYON \$

# TEKSTİL VE HAMMADLERİ İHRACATI

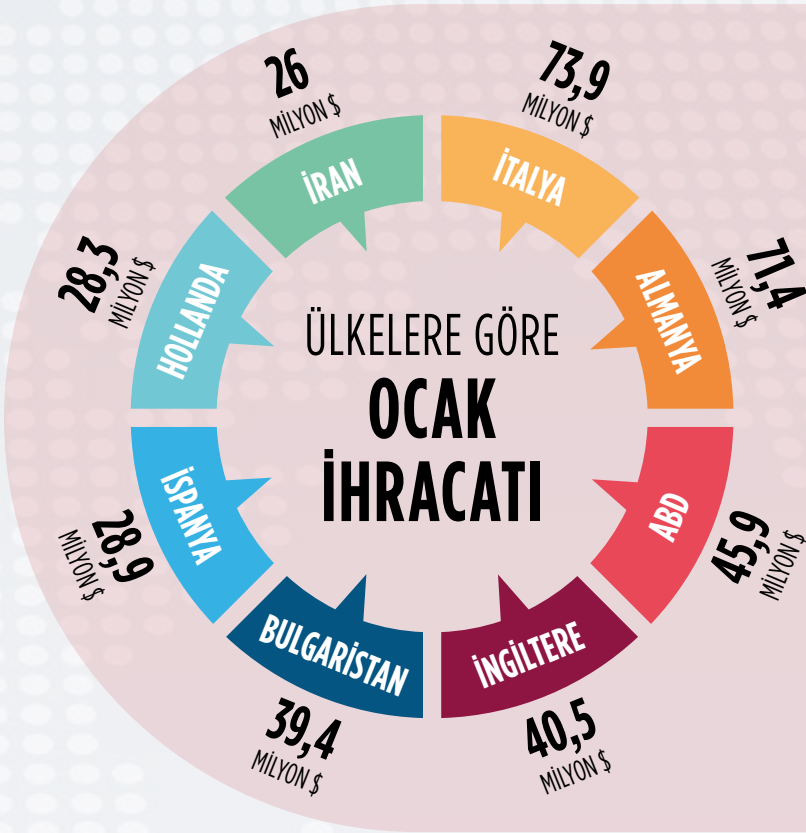
## OCAK AYINDA İHRACAT

YÜZDE 3,7 DÜŞÜŞLE  
**828 MİLYON DOLAR**  
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

Ocak ayında AB28 ihracatı, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 8,7 düşerek 437,8 milyon dolar oldu.

Ocak ayında, en fazla ihracat yapılan ikinci ülke grubu %11,8 artışla Afrika ülkeleri oldu.

Ocak ayında ilk on ülke arasında en fazla ihracat artışı yüzde 9,4 ile İspanya ve yüzde 8,9 ile ABD'de oldu.



## ÜLKELERE GÖRE OCAK İHRACATI

## İHRACATIMIZIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE ENDONEZYA % 172,7

Ocak ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en çok arttığı ülke yüzde 172,7 ile Endonezya olurken, Bangladeş ve Kırgızistan'a yapılan ihracat, yüzde 100'ün üstünde artarak büyümeye devam etti.

## BAZI ALT ÜRÜN GRUPLARININ OCAK AYI İHRACATI

DOKUMA  
KUMAŞLAR

**188,4**  
MİLYON \$

İPLİK

**166**  
MİLYON \$

TEKNİK  
TEKSTİL

**142,4**  
MİLYON \$

TEKSTİL VE  
HAMMADLERİ SEKTÖRÜNÜN  
GENEL İHRACATTAKİ PAYI

**% 6,3**

OCAK 2019

# DERİ MAMULLERİ İHRACATI

Ocak ayında AB28 ihracatı, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 6,9 düşerek 51 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Ocak ayında ilk 10 ülke arasında sadece dört ülkeye yapılan ihracatta artış gözlemlendi.

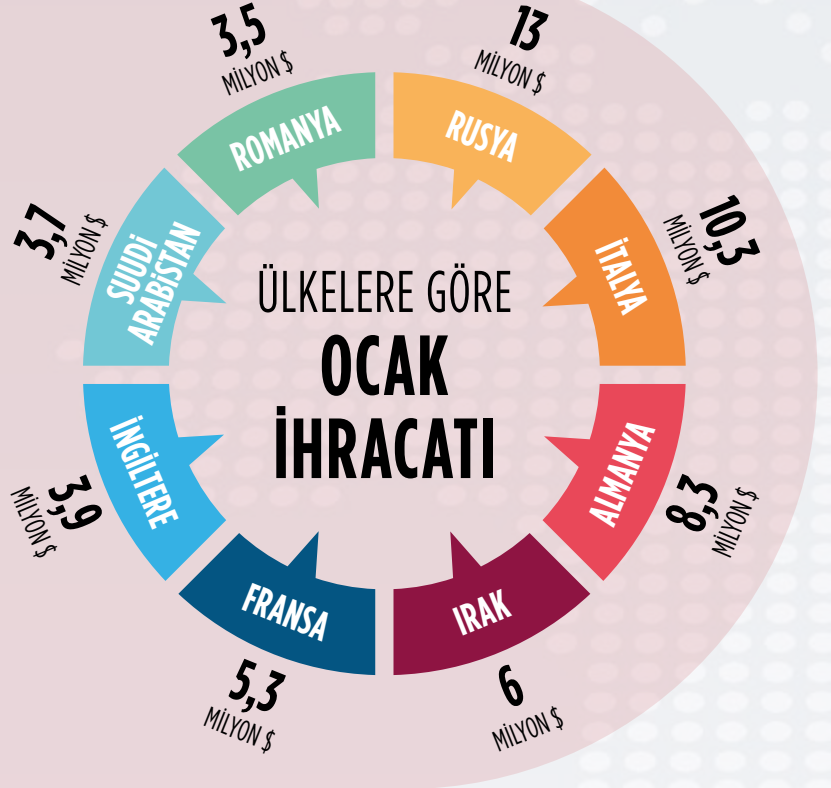
Deri mamulleri ihracatının yüzde 44'ünü oluşturan AB ülkeleri dahil ocak ayında 146 ülkeye ihracat gerçekleştirildi.

## OCAK AYINDA İHRACAT

YÜZDE 9,1 DÜŞÜŞLE  
**117 MİLYON DOLAR**  
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

## İHRACATIMIZIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE PORTEKİZ % 209,7

Ocak ayında ilk 50 ülke içerisinde ihracatın en fazla arttığı ülke yüzde 209,7 ile Portekiz olurken, Portekiz'i, yüzde 117,7 ile Kazakistan ve yüzde 77,8 ile Libya takip etti.



## ALT ÜRÜN GRUPLARININ OCAK AYI İHRACATI

DERİ MAMULLERİNİN  
GENEL İHRACATTAKİ PAYI

**% 0,9**

OCAK 2019

AYAKKABI  
**71,7**  
MİLYON \$

DERİ VE KÜRKTEN  
GİYİM EŞYALARI  
**11,4**  
MİLYON \$

YARI İŞLENMİŞ/BİTMİŞ  
DERİ VE KÜRK  
**15,4**  
MİLYON \$

SARACİYE  
**18,8**  
MİLYON \$

## HALI İHRACATI

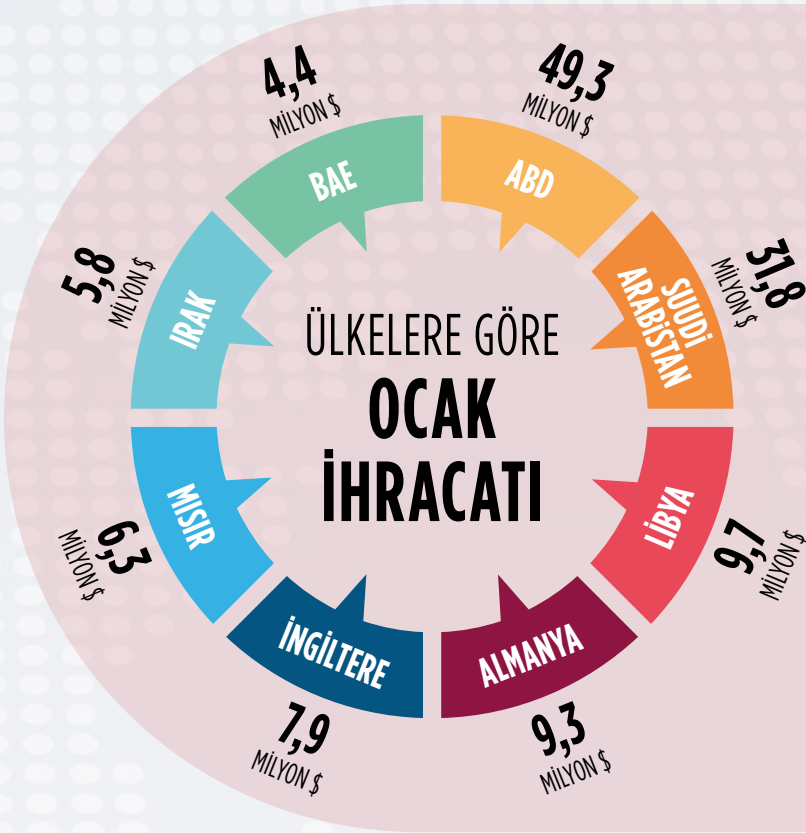
### OCAK AYINDA İHRACAT

YÜZDE 8 ARTIŞLA  
**182,7 MİLYON DOLAR**  
OLARAK GERÇEKLEŞTİ

Ocak ayında AB28 ihracatı, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 2 artarak 37,2 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Ocak ayında Libya, Tunus başta olmak üzere Afrika kıtasına yapılan ihracatta artış gözlemlendi.

Ocak ayında en çok ihracat yapılan ilk 50 ülkenin 26'sına yapılan ihracat arttı.



### ÜLKELERE GÖRE OCAK İHRACATI

## İHRACATIMIZIN EN FAZLA ARTTIĞI ÜLKE

**RUSYA**  
**% 423**

Ocak ayında ilk 50 ülke içinde ihracatın en çok arttığı ülke yüzde 423 ile Rusya olurken, yüzde 245 ile Libya ve yüzde 200 ile Tunus ihracatını en çok artıran ülkeler oldu.

## ALT ÜRÜN GRUPLARININ OCAK AYI İHRACATI

MAKİNE  
HALILARI  
**159,2**  
MİLYON \$

TÜFTE  
HALILARI  
**20,7**  
MİLYON \$

EL  
HALISI  
**2,8**  
MİLYON \$

**TOPLAM ÜLKE  
İHRACATINDA  
HALININ PAYI**  
**% 1,4**

OCAK 2019





**İSPO MÜNİH FUARI**  
ALMANYA 03-06.02.2019

**LINEXPO ALIM HEYETİ**  
İSTANBUL 05-09.02.2019

**MARMARA GRUBU VAKFI DEĞİLEŞİ**  
TÜRKİYE 06.02.2019

**CPM MOSKOVA FUARI**  
RUSYA 25-28.02.2019

**MICAM MİLANO FUARI**  
İTALYA 10-13.02.2019

**MIPEL FUARI**  
İTALYA 10-13.02.2019

**LINEAPPELLE MİLANO FUARI**  
İTALYA 20-22.02.2019



## İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ (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

### TİCARET BAKANLIĞI

Adres: Dumlupınar Bulvarı No: 151  
Eskişehir Yolu 9. Km 06800 Çankaya/ANKARA  
Bakanlık Santrali: + 90 312 449 10 00  
Bakanlık Genel Evrak Fax: +90 312 449 18 18  
Web: www.gtb.gov.tr



### TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (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  
Web: 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 İhracatçılar 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 İhracatçılar 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 İhracatçılar 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 İhracatçılar 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  
Web: www.aysad.org

#### Laleli Sanayici ve İş Adamları Derneği (LASİAD)

Tel: 0 212 516 90 52 - 53  
Web: www.lasiad.org.tr

#### Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (TETSİAD)

Tel: 0 212 292 04 04 (pbx)  
Web: www.tetsiad.org

#### Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TASEV)

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

#### Bayrampaşa Tekstilci 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

#### Türkiye Denim Sanayici ve İş Adamları Derneği (DENİMDER)

Tel: 0 212 474 75 30  
Web: www.denimder.org.tr

#### Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD)

Tel: 0 212 639 76 56  
Web: www.tgsd.org.tr

#### Birleşmiş Markalar Derneği (BMD)

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

#### Moda Tasarımcıları Derneği (MTD)

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

#### Tüm İç Giyim Sanayiciler Derneği (TİGSAD)

Tel: 0 212 438 65 15  
Web: www.tigsad.org

#### Türkiye Deri Vakfı (TÜRDEV)

Tel: 0 212 558 23 02  
Web: www.turdev.org

#### Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD)

Tel: 0 212 438 32 08  
Web: www.csd.org.tr

#### Osmanbey Tekstilci İş Adamları Derneği (OTİAD)

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

#### Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD)

Tel: 0 212 549 71 71  
Web: www.tasd.com.tr

#### Türkiye Triko Sanayicileri Derneği (TRİSAD)

Tel: 0 212 438 06 60  
Web: www.trisad.org

#### İHKİB Eğitim Vakfı

Tel: 0 212 454 01 65-66  
Web: www.ihkibev.org.tr

#### Örme Sanayicileri Derneği (ÖRSAD)

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

#### Türk Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD)

Tel: 0 212 665 27 47  
Web: www.tdkd.org.tr

#### Türkiye Tekstil Terbiye Sanayicileri Derneği (TTTSD)

Tel: 0 282 758 35 64  
Web: www.tttstd.org.tr

#### Kürk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (KSİAD)

Tel: 0 212 415 82 32  
Web: www.ksiad.com

#### Saraciyeli Sanayicileri Derneği (SSD)

Tel: 0 212 543 39 07  
Web: www.saraciyeli.org.tr

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

Tel: 0 232 488 61 23  
Web: www.targev.org.tr

#### Türk Tekstil Vakfı (TÜTEV)

Tel: 0 212 227 06 05  
Web: www.turktekstilvakfi.com

#### Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD)

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

#### Tescilli Markalar Derneği (TMD)

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

#### Zeytinburnu Tekstil Sanayici ve İş Adamları Derneği (ZETSİAD)

Tel: 02124834000  
Web: www.zetsiad.org.tr

# TEKNOLOJİNİN MODASI

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



**Live ERP**  
İş Çözümleri Platformu



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



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



**Live e-Arşiv**  
Sentez Live e-Arşiv



**Live VOGUE**  
Konfeksiyon Üretim Takip Sistemi



**Live DYE**  
Tekstil Terbiye Takip Sistemi



**Live WEAVE**  
Dokuma Üretim Takip Sistemi



**Live KNIT**  
Kumaş Üretim Takip Sistemi



**Live YARN**  
İplik Üretim Takip Sistemi



**Live POSITIVE**  
Satış Yönetim Sistemi



**Live SHOP**  
Satış Noktası Yönetimi



[www.sentez.com](http://www.sentez.com)



[www.twitter.com/SentezYazilim](https://www.twitter.com/SentezYazilim)



[www.facebook.com/SentezYazilim](https://www.facebook.com/SentezYazilim)



**sentez**  
business solutions

# INO<sup>®</sup>

ZIPPERS/ACCESSORIES

*#artoffinesse*

